

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于《上海新致软件股份有限公司
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

信会师函字[2020]第 ZA179 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2020 年 1 月 20 日出具的《关于上海新致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》（上证科审（审核）【2020】45 号）（以下简称“问询函”）相关问题的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）作为上海新致软件股份有限公司（以下简称“新致股份”、“发行人”、“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的申报会计师，对问询函中涉及会计师的相关问题进行了认真核查，具体回复内容如下：

一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

3.关于股东前置通信、点距投资

根据招股说明书披露，发行人控股股东前置通信直接持有发行人 35.2551% 股份，上海点距投资咨询合伙企业（有限合伙）持有公司 6.9073% 股份。前置通信的股东、上海点距投资咨询合伙企业（有限合伙）的合伙人较多人员在公司任职。

请发行人结合报告期内前置通信、上海点距投资咨询合伙企业（有限合伙）的股东及合伙人人员及持股数量、比例的变动情况、股权及合伙企业份额转让及定价情况，说明是否构成股份支付，如有，请发行人披露股份支付形成的原因、权益工具公允价值及确认方法，是否存在服务期安排，会计处理是否符合准则规定。

请保荐机构和申报会计师对发行人报告期内股权变动是否适用《企业会计准则-股份支付》、相关会计处理是否符合准则规定进行核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 报告期内前置通信的股东持股数量、比例的变动情况、股权转让及定价情况

交易时间及类型	数量变化(股)	比例变化	转让方	受让方	转让背景	增资/转让价格(万元)
2017年5月22日	2,669.00	0.2234%	金丹	郭玮	员工离职	17.50
2017年5月22日	4,965.00	0.4155%	郑琄	郭玮	员工离职	50.00
2017年9月18日	4,965.00	0.4155%	虞力	郭玮	员工离职	46.88
2017年9月18日	4,965.00	0.4155%	倪沁宇	郭玮	员工离职	40.63
2017年9月18日	5,999,176.00	未变化	郭玮		增资扩股, 老股东同比例增资	599.92
2017年9月18日	756,351.00	未变化	陈曼青			75.64
2017年9月18日	530,429.00	未变化	富立新			53.04
2017年9月18日	435,017.00	未变化	张峰			43.50
2017年9月18日	271,770.00	未变化	隋卫东			27.18
2017年9月18日	180,091.00	未变化	华宇清			18.01
2017年9月18日	146,359.00	未变化	章晓峰			14.64
2017年9月18日	42,309.00	未变化	倪风华			4.23
2017年9月18日	73,179.00	未变化	张喆宾			7.32
2017年9月18日	41,164.00	未变化	金红日			4.12
2017年9月18日	36,585.00	未变化	李瀚			3.66
2017年9月18日	36,585.00	未变化	陈皓			3.66
2017年9月18日	73,179.00	未变化	桂春玲			7.32
2017年9月18日	36,585.00	未变化	施俊彪			3.66
2017年9月18日	36,585.00	未变化	时宝旭			3.66
2017年9月18日	36,585.00	未变化	马骏			3.66
2017年9月18日	36,585.00	未变化	刘宁		3.66	
2017年9月18日	36,585.00	未变化	王晶晶		3.66	
2018年3月20日	41,550.00	0.4155%	陈皓	郭玮	员工离职	43.13

截止2017年5月股权转让前,金丹累计实缴前置通信股权增资款金额17.5万元,2017年5月22日受让方郭玮按17.5万元的价格受让金丹所持有前置通信的股份。

截止 2017 年 5 月股权转让前，郑坤累计实缴前置通信股权增资款金额 50 万元，2017 年 5 月 22 日受让方郭玮按 50 万元价格受让郑坤所持有前置通信的股份。

截止 2017 年 9 月股权转让前，虞力累计实缴前置通信股权增资款金额 46.875 万元，2017 年 9 月 18 日受让方郭玮按 46.875 万元价格受让虞力所持有前置通信的股份。

截止 2017 年 9 月股权转让前，倪沁宇累计实缴前置通信股权增资款金额 40.625 万元，2017 年 9 月 18 日受让方郭玮按 40.625 万元价格受让倪沁宇所持有前置通信的股份。

陈皓于 2015 年 4 月离职，因个人原因于 2018 年 3 月 20 日完成股权转让。股权转让前，陈皓累计实缴前置通信股权增资款金额 43.125 万元，2018 年 3 月 20 日受让方郭玮按 43.125 万元价格受让陈皓所持有前置通信的股份。

（二）报告期内前置通信股东股权转让涉及的股份支付问题

根据金丹、郑坤、虞力、倪沁宇、陈皓等自然人分别与前置通信签订的《协议》，金丹等自然人在约束期（至 2017 年 12 月 31 日）内，无论何种原因从发行人离职或不再是发行人及其子、分公司员工的，应当将其持有前置通信的全部股权转让给前置通信指定的人员，转让价格为出资价格，转让金额为已实缴出资金额；约束期满，发行人仍未上市，无论何种原因从发行人离职或不再是发行人及其子、分公司员工的，应当将其持有前置通信的全部股权转让给前置通信指定的人员，转让金额以转让时发行人最近一期经审计的半年报或年度报表所列净资产为价格标准。

报告期内，金丹、郑坤、虞力、倪沁宇、陈皓均为在约束期内离职，其转让价格为已实缴出资金额。

另外，根据证监会《首发业务若干问题的解答》，对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。上述股权转让实际控制人获得上述股权均为根据协议约定受让，其相关股份获取价差与公司获得其服务无关，因此不适用于股份支付。

（三）报告期内前置通信股东增资涉及的股份支付问题

2017年9月18日，前置股东穿透控股平台后间接持有的发行人股份比例变化情况如下：

序号	股东姓名	增资前持股比例	增资后持股比例	变化
1	郭玮	26.125%	26.125%	-
2	陈曼青	3.294%	3.294%	-
3	富立新	2.310%	2.310%	-
4	张峰	1.894%	1.894%	-
5	隋卫东	1.184%	1.184%	-
6	华宇清	0.784%	0.784%	-
7	章晓峰	0.637%	0.637%	-
8	倪风华	0.184%	0.184%	-
9	张喆宾	0.319%	0.319%	-
10	金红日	0.179%	0.179%	-
11	李瀚	0.159%	0.159%	-
12	陈皓	0.159%	0.159%	-
13	桂春玲	0.319%	0.319%	-
14	施俊彪	0.159%	0.159%	-
15	时宝旭	0.159%	0.159%	-
16	马骏	0.159%	0.159%	-
17	刘宁	0.159%	0.159%	-
18	王晶晶	0.159%	0.159%	-
合计		38.345%	38.345%	-

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”根据中国证监会《首发业务若干问题解答（二）》，“发行人报告期内为获取职工和其他方提供服务而授予股份的交易，在编制申报会计报表时，应按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定进行处理”。“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。”

2017年9月18日，前置通信股东增资属于所有股东按各自原持股比例获得股份，且实际控制人/老股东均未获得超过其原持股比例的新增股份，各股东持有上海新致的股份在增资后无任何变化，因此不属于股份支付的范围。

（四）报告期内上海点距投资咨询合伙企业（有限合伙）合伙人人员及持股数量、比例的变动情况、及合伙企业份额转让及定价情况

单位：万股、万元

交易时间	股数（万股）	比例变化	转让方	受让方	转让背景	转让价格（元/出资额）
2016年1月	125.66	3.47%	富立新	周昱	引进人才	11.10
2016年6月	220.00	6.07%	任志峰	富立新	员工离职	3.02
2017年7月	107.54	2.97%	富立新	陆嘉鋆	引进人才	9.82
2017年7月	17.51	0.48%	富立新	梁核	引进人才	9.90
2017年7月	15.36	0.42%	富立新	徐行俭	引进人才	9.92
2017年7月	101.76	2.80%	富立新	周昱	引进人才	9.86
2017年7月	289.74	7.99%	富立新	阮立新	引进人才	9.84
2017年11月	100.00	2.76%	丁薇	富立新	员工离职	3.02
2017年11月	176.80	4.88%	杨燕冰	富立新	员工离职	6.66
2019年6月	54.40	1.50%	任怀卿	徐行俭	员工离职	6.67

（五）报告期内点距投资股东股权转让涉及的股份支付问题

报告期内点距投资引进人才、受让发行人股份情况如下：

时间	姓名	新致软件前次增资价格	转让价格
2016年1月	周昱	6.00元/股	11.10元/股
2017年7月	陆嘉鋆	10.00元/股	9.82元/股
2017年7月	梁核	10.00元/股	9.90元/股
2017年7月	徐行俭	10.00元/股	9.92元/股
2017年7月	周昱	10.00元/股	9.86元/股
2017年7月	阮立新	10.00元/股	9.84元/股

2016年1月，引进人才周昱，其转让价格高于2015年3月常春藤（上海）三期股权投资基金合伙企业（有限合伙）、日照常春藤股权投资基金合伙企业（有限合伙）等外部投资者增资价格6元/股及2017年9月湖北三峡华翔集团有限公司、上海灏双投资中心（有限合伙）等外部投资者的增资价格10元/股，不涉及股份支付；

2017年7月引进人才陆嘉鋆、梁核、徐行俭、阮立新等，其转让价格与后续新增外部投资者增资价格趋同，转让价格公允、不涉及股份支付。

报告期内，点距投资因员工离职导致股东股权变化情况：

根据点距投资的合伙协议“若有限合伙人拟将相关财产份额转让给普通合伙人或其指定的第三方的，转让价格按照该有限合伙人向本合伙企业实际出资或普通合伙人认可的其他价格确定”，2016年6月任志峰将其股权转让给富立新、2017年11月丁薇、杨燕冰将其股权转让给富立新、2019年6月任怀卿将其股权转让给徐行俭均为根据合伙协议，有限合伙人转给普通合伙人，转让价格为实际出资价格。普通合伙人获得上述股权均为根据协议约定受让，其相关股份获取价差与发行人获得其服务无关，因此不适用于股份支付。

【核查程序及意见】

核查程序

1、查阅发行人持股平台前置通信、点距投资的工商资料，合伙协议、合伙人构成等；

2、查阅前置通信、点距投资的工商资料，核查其历次合伙人的变化情况；

3、获取前置通信、点距投资的银行进账单，检查资金流水是否为股东、合伙人的个人资金出资；获取报告期内权益份额转让涉及的受让方的银行流水，检查权益份额的增持的资金为受让人的自有资金，且直接转入转让人的银行账户；

4、与有限合伙企业存续期内合伙人（含已退伙合伙人）进行访谈，了解有限合伙人从点距投资离职后退伙为自愿行为，合伙权益份额转让价格为转让方和受让方友好协商的结果，双方均认为该价格公平、公允；

5、复核股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》及其他相关规定。

核查意见

经核查，会计师认为：

1、2017年前置通信股东增资属于所有股东按各自原持股比例获得股份，且实际控制人/老股东均未获得超过其原持股比例的新增股份，各股东持有上海新致的股份在增资后无任何变化，不涉及股份支付；

2、报告期内，前置通信实际控制人受让离职员工股权系根据双方签订的协议受让，受让方获得相关股份的价差与公司获得其服务无关，因此不适用于股份支付；

3、报告期内，点距投资合伙权益份额的转让及其转让价格系按合伙协议约定执行，受让方获得相关合伙权益份额的价差与公司获得其服务无关，因此不适用于股份支付。

4.关于控股子公司、参股公司

根据申请文件，发行人拥有 20 家控股子公司及孙公司、6 家参股公司、2 家分公司，报告期内发行人收购上海晟欧、上海华桑，并注销 5 家子公司。报告期后，发行人拟收购新致信息的少数股东股权，并将向金放转让公司所持沈阳共兴达、日本共达 22%的股权，转让完成后，公司持有沈阳共兴达、日本共达 11.33%的股权，不再对其有重大影响，不纳入长期股权投资进行核算；金放持有中件管理 18.8033%的股权。根据律师工作报告，发行人拟注销西安新致、大连亿兰德在注销中。发行人存在与东数创投、常春藤系等重要股东共设子公司的情况。

请发行人披露：收购新致信息少数股东股权、转让沈阳共兴达、日本共达 22%股权、注销子公司等相关事项的最新进展情况，包括但不限于履行程序、转让价格等。

请发行人说明：（1）设立各控股子公司、参股公司、分公司的商业目的，各子公司之间的业务关系、发展定位、与发行人主营业务的对应关系；（2）结合在发行人体系扮演的角色及业务分工，说明报告期内经营情况，部分子公司经营微利或亏损的原因及合理性，部分子公司未开展经营性业务的原因及后续营业安排；（3）报告期注销、转让及拟注销、转让子公司的原因，注销、转让前的经营情况、主要经营数据，是否存在重大违法行为或影响董监高任职资格的情形，注销后公司资产、业务流向和人员安置情况，报告期与发行人的业务、资金往来情况，交易价格是否公允；（4）注销、转让企业是否存在代发行人承担成本、费用或调节利润的情形；（5）转让沈阳共兴达、日本共达 22%股权的评估方法、评估假设、评估结果（如已出具评估报告），发行人披露沈阳共兴达、

日本共达为有重大影响的参股公司，但转让大部分股权并不再对其有重大影响的原因、商业合理性，转让的会计处理、对财务报表的影响，转让后的会计核算，沈阳共兴达、日本共达实际控制人金放先生基本情况、任职情况，与发行人是否存在关联关系；（6）控股子公司少数股东、参股公司其他股东是否直接或间接持有发行人股份，是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户及供应商存在关联关系、亲属关系，是否存在股份代持或其他利益安排；（7）东数创投、常春藤系等重要股东与发行人共设子公司的背景、原因、必要性，报告期内发行人与该等子公司之间是否存在业务或资金往来，如是，请进一步说明真实性、合法性、必要性、合理性及公允性；公司董事魏锋在东数创投、上海青望、常春藤系法人股东持有权益的具体情况，能否控制该等法人股东，是否符合《公司法》第 148 条规定；（8）报告期内收购子公司股权的背景、原因和必要性、收购的定价依据和公允性，上海晟欧被收购前减资原因，武汉新致 2019 年 12 月减资原因及合理性；

请发行人律师对（3）（6）（7）（8）进行核查并发表明确意见；请申报会计师对（4）（5）进行核查并发表明确意见。

【回复】

（四）注销、转让企业是否存在代发行人承担成本、费用或调节利润的情形；

报告期内发行人已注销新逸科技、新致远日、成都新致、昆山新致和日本晟欧五家子公司，注销子公司的相关情况如下：

1、新逸科技

（1）注销前基本情况

公司名称	上海新逸科技有限公司
注册资本	1,407.6923万元
实收资本	1,407.6923万元
成立日期	1999年4月26日
注销日期	2017年9月4日
注册地址	上海市徐汇区田林路200号C幢206室
股东构成及控制情况	新致软件100%控股
法定代表人	隋卫东

经营范围	计算机领域的技术咨询、技术服务、技术开发，电脑及配件、通讯设备、五金交电、百货的零售，计算机软硬件安装及系统集成。【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】	
主营业务	信息化综合解决方案	
注销原因	降低管理成本	
是否存在重大违法	否	
业务流向、人员安置情况	纳入新致软件	
是否存在重大违法行为或影响董监高任职资格的情形	否	
主要财务数据（万元）	项目	2017年12月31日/2017年1-9月
	总资产	-
	净资产	-
	营业收入	-
	净利润	-0.55

(2) 新逸科技注销前与发行人的业务、资金往来

报告期内，新逸科技与发行人无业务往来。

截止2015年底，上海新逸已不再从事生产经营，2017年初至2017年9月注销期间，上海新逸与发行人之间的资金往来主要为2017年上海新逸归还发行人剩余投资款，注销前往来款项已全部结清。

2、新致远日

(1) 注销前基本情况

公司名称	成都新致远日软件有限公司
注册资本	100万元
实收资本	20万元
成立日期	2014年9月9日
注销日期	2017年8月15日
注册地址	成都高新区科园二路10号2栋2单元10层2号
股东构成及控制情况	新致软件：60%；孙庆文：40%
法定代表人	富立新
经营范围	研发计算机软硬件并提供技术咨询、技术服务；网络技术研发、技术转让、技术咨询；计算机系统集成；批发软件、计算机软硬件及外围设备。（依法须经批准的项目、经有关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务	行业信息化定制解决方案	
注销原因	公司拟在成都发展业务故设立此平台，后因业务发展不及预期，故将新致远日进行了注销	
是否存在重大违法	否	
业务流向、人员安置情况	报告期内未开展业务及聘请人员	
是否存在重大违法行为或影响董监高任职资格的情形	否	
主要财务数据（万元）	项目	2017年12月31日/2017年1-8月
	总资产	-
	净资产	-
	营业收入	-
	净利润	-0.21

（2）新致远日注销前与发行人的业务、资金往来

新致远日自2014年9月成立至2017年8月正式注销前，与发行人不存在业务往来。

报告期内，新致远日与发行人的资金往来主要系日常经营资金调拨及出资款，注销前往来款项已全部结清。具体如下：

单位：万元

资金流转时间	成都新致远日		发行人		备注
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	
2017年	58.15	59.88	59.88	58.15	资金调拨
	60.00	58.12	58.12	60.00	出资款/收回出资

3、成都新致

（1）注销前基本情况

公司名称	成都新致软件有限公司
注册资本	2,000万元
实收资本	60万元
成立日期	2014年9月9日
注销日期	2018年3月20日
注册地址	成都市高新区二环南路四段10号5楼511号
股东构成及控制情况	新致软件100%控股

法定代表人	富立新		
经营范围	研发计算机软硬件并提供技术咨询、技术服务；网络技术研发、技术转让、技术咨询；计算机系统集成；批发软件、计算机软硬件及外围设备。（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）		
主营业务	未实际开展业务		
注销原因	发行人拟在成都发展业务故设立此平台，后因业务未能发展起来且发行人与新的合作伙伴设立成都新致云服后，便将成都新致进行了注销		
是否存在重大违法	否		
业务流向、人员安置情况	报告期内未开展业务及聘请人员		
是否存在重大违法行为或影响董监高任职资格的情形	否		
主要财务数据（万元）	项目	2017年12月31日 /2017年度	2018年12月31日/2018 年1-3月
	总资产	1.02	-
	净资产	1.02	-
	营业收入	-	-
	净利润	-1.68	-1.02

（2）成都新致注销前与发行人的业务、资金往来

成都新致自2014年9月成立至2018年3月正式注销前，公司一直未正式开展经营业务，与发行人不存在业务往来。

报告期内，成都新致与发行人的资金往来主要系出资款及归还代垫款，注销前往来款项已全部结清。具体如下：

单位：万元

资金流转时间	成都新致		发行人		备注
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	
2017年	60.00	-	-	60.00	出资款
	-	59.80	59.80	-	归还代垫款
2018年	-	0.91	0.91	-	收回剩余出资款

4、昆山新致

（1）注销前基本情况

公司名称	新致软件（昆山）有限公司
注册资本	2,000万元

实收资本	120万元		
成立日期	2014年9月29日		
注销日期	2018年3月21日		
注册地址	昆山市花桥镇商祥路36号天工国际大厦2号楼2310室		
股东构成及控制情况	新致软件100%控股		
法定代表人	陈曼青		
经营范围	计算机软件开发与销售；计算机系统集成；计算机领域内的技术咨询、技术开发、技术转让、技术服务；计算机软硬件配件的销售；货物及技术的进出口业务（法律、行政法规规定前置许可经营、禁止经营的除外）。（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）		
主营业务	信息化综合解决方案		
注销原因	设立时作为区域业务发展公司，协同支持发行人业务，后因业务未达预期，故进行了注销		
是否存在重大违法	否		
业务流向、人员安置情况	注销后业务、人员纳入发行人内部		
是否存在重大违法行为或影响董监高任职资格的情形	否		
主要财务数据（万元）	项目	2017年12月31日 /2017年度	2018年12月31日 /2018年1-3月
	总资产	11.59	-
	净资产	11.59	-
	营业收入	-	-
	净利润	-6.64	-0.11

(2) 昆山新致注销前与发行人的业务、资金往来

报告期内昆山新致与发行人无业务往来。

报告期内，昆山新致与发行人的资金往来主要系日常经营资金调拨，注销前往来款项已全部结清。具体如下：

单位：万元

资金流转时间	昆山新致		发行人		备注
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	
2017年	-	168.37	168.37	-	资金调拨

5、日本晟欧

(1) 注销前基本情况

公司名称	新致晟欧株式会社			
资金金额	1,500万日元			
成立日期	2010年9月2日			
注销日期	2019年4月5日			
总部地址	东京都港区芝一丁目9番3号			
股东构成及控制情况	日本新致100%控股			
法定代表人	徐行俭			
主营业务	日本软件外包服务			
注销原因	因发行人日本板块业务整合、降低管理成本			
是否存在重大违法	否			
业务流向、人员安置情况	注销后业务、人员纳入日本新致			
是否存在重大违法行为或影响董监高任职资格的情形	否			
主要财务数据 (万元)	项目	2017年12月31日/2017年度	2018年12月31日/2018年度	2019年12月31日/2019年1-4月
	总资产	516.80	104.44	-
	净资产	257.20	-	-
	营业收入	786.53	-	-
	净利润	64.53	-7.84	-1.50

(2) 日本晟欧注销前与发行人的业务、资金往来

报告期内日本晟欧与发行人无业务、资金往来。

报告期内，发行人共注销新逸科技、新致远日、成都新致、昆山新致和日本晟欧五家子公司，已注销子公司与发行人之间的业务、资金往来主要系正常经营所进行的协同开发、往来收支、资金调拨等，上述注销子公司所有业务均已纳入发行人合并报表，不存在通过该等往来进行利益输送、为发行人承担成本、费用及利益输送等情形。

(五) 转让沈阳共兴达、日本共达 22%股权的评估方法、评估假设、评估结果（如已出具评估报告），发行人披露沈阳共兴达、日本共达为有重大影响的参股公司，但转让大部分股权不再对其有重大影响的原因、商业合理性，转

让的会计处理、对财务报表的影响，转让后的会计核算，沈阳共兴达、日本共达实际控制人金放先生基本情况、任职情况，与发行人是否存在关联关系；

【回复】

1、转让沈阳共兴达、日本共达 22%股权的评估方法、评估假设、评估结果：

根据上海立信资产评估有限公司出具的沈阳共兴达、日本共达全部权益价格估值报告（信资评咨字【2019】第 60010 号），具体评估方法、评估假设及评估结果如下：

评估方法：采购收益法计算估值对象的现金流量现值。

评估假设：

（1）数据预测的基准

此次估值预测基准是根据委估企业 2017-2018 年及 2019 年 6 月 30 日的未审财务报表。在充分考虑企业现实业务基础和发展潜力的基础上，并在下列各项假设和前提下对企业未来经营进行了分析预测。预测所依据的原则与国内以及国际上通用的估值原则相一致。一般来说，有以下几个具体原则：

1.1 参考历史数据，不完全依靠历史数据；

1.2 根据调查研究的数据对财务数据进行调整；

1.3 数据统计与定性综合分析相结合，根据已有数据进行合理修正，求出反映资产价值变化的最佳参数来。

（2）预测的假设前提

对委估企业的收益进行预测是采用收益法进行估值分析的基础，而任何预测都是在一定假设条件下进行的，此次估值分析收益预测建立在以下假设条件基础上：

2.1 委估企业所在的行业保持稳定发展态势，所遵循的国家和地方的现行法律、法规、制度及社会政治和经济政策与现时无重大变化；

2.2 委估企业以目前的规模或目前资产决定的融资能力可达到的规模，按持续经营原则继续经营原有产品或类似产品，不考虑新增资本规模带来的收益；

2.3 委估企业与国内外合作伙伴关系及其相互利益无重大变化；

2.4 国家现行的有关贷款利率、汇率、税赋基准及税率，以及政策性收费等不发生重大变化；

2.5 无其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的重大不利影响；

2.6 委估企业的资产在估值日期后不改变用途，仍持续使用；

2.7 委估企业的现有和未来经营者是负责的，且企业管理能稳步推进企业的发展计划，尽力实现预计的经营态势；

2.8 委估企业遵守国家相关法律和法规，不会出现影响企业发展和收益实现的重大违规事项；

2.9 委估企业提供的历年财务资料所采用的会计政策和进行收益预测时所采用的会计政策与会计核算方法在重要方面基本一致；

2.10 委估企业在估值目的实现后，仍将按照现有的经营模式持续经营，继续经营原有产品或类似产品，企业的供销模式、与关联企业的利益分配等运营状况均保持不变；

2.11 每年收入和支出现金流均匀流入和流出；

2.12 本次估值假设公司所租赁的生产经营场地和设备在租赁期满后可正常续租、持续经营；

2.13 本次估值假设企业能够根据经营需要筹措到所需资金，不会因融资事宜影响企业正常经营；

2.14 本次估值假设公司核心团队未来年度持续在公司任职，且不在外从事与公司业务相竞争业务；

2.15 本次估值假设公司新研发项目的进度能够按照计划节点顺利推进。

根据估值的要求，认定这些假设在估值日期时成立，当未来经济环境发生较大变化，将不承担由于假设条件改变而推导出不同估值结论的责任。

评估结果：

根据收益法计算沈阳共兴达、日本共达模拟合并后股东全部权益价值估值为 21,700.00 万元人民币。

根据收益法计算沈阳共兴达、日本共达 22% 股权的估值价格为 4,774.00 万元人民币。

2、转让大部分股权并不再对其有重大影响的原因、商业合理性：

报告期内，沈阳共兴达、日本共达专注于日本软件外包服务。沈阳共兴达、日本共达实际控制人金放先生持股比例为 37.67%，新致信息持有 33.33%，两者

较为接近。金放先生为使 2 家公司更专注于自身核心业务的发展，同时寻找资源整合能力更匹配的战略合作伙伴，以带领沈阳共兴达、日本共达成长，与新致软件协商一致后，收购新致软件持有的 22.00%沈阳共兴达、日本共达的股权。

3、转让的会计处理、对财务报表的影响：

根据 2019 年 10 月 15 日，上海新致信息技术有限公司、新致创新株式会社、金放签订的《关于共兴达信息技术（沈阳）有限公司之股权转让协议》、关于株式会社共達ネットワーク之股权转让协议》以及 2019 年 12 月 20 日签订《关于共兴达信息技术（沈阳）有限公司、株式会社共達ネットワーク之股权转让协议之补充协议》，由金放分别收购上海新致信息技术有限公司持有的共兴达信息技术（沈阳）有限公司 22%的股权及新致创新株式会社持有的株式会社共達ネットワーク 22%的股权，基于估值报告及付款期限对应的资金成本转让价格共计 4,985.19 万元。

根据股权转让协议，自此次交易的评估基准日（2019 年 6 月 30 日，不包括基准日当日）起至目标公司股权交割日（包括交割日当日）止的期间为损益归属期间，目标公司在损益归属期间运营所产生的盈利及亏损由各方股东按此次股权转让后的比例共同享有。

根据付款约定，收购方拟于 2020 年 1 月 31 日前支付 1,894.08 万元目标公司股权转让价款；于 2021 年 1 月 31 日前支付 1,155.92 万元目标公司股权转让价款；于 2022 年 1 月 31 日前向甲方支付 1,935.19 万元目标公司股权转让价款。上述款项可以人民币或等值日元（汇率按付款前一日中国人民银行公布的汇率确定）的形式向转让方支付。

截止 2019 年 6 月 30 日，发行人下属子公司上海新致信息技术有限公司、新致创新株式会社持有共兴达信息技术（沈阳）有限公司、株式会社共達ネットワーク三分之一的股权账面价值共计 71,745,340.96 元对应 22%股权价值 4,735.19 万元，未来股权转让款收款现值为 4,737.87 万元，账面价值与未来股权转让款收款现值差额确认为当期损益。剩余共兴达信息技术（沈阳）有限公司、株式会社共達ネットワーク 11.333%的股权，按照新金融工具确认计量准则划分为指定为公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，账面价值与公允价值之间的差额计入其他综合收益，待权益工具终止确认时转让留存收益。

上述会计处理对财务报表的影响如下：

单位：万元

列报	截止 2019 年 6 月 30 日	转让时点对 资产负债表影响	转让时点对 利润表影响
长期股权投资	7,174.53		
长期应收款-原值		4,985.19	
长期应收款-未确认融资损益		-247.32	
长期应收款账面价值		4,737.87	
其他权益工具投资		2,439.34	
投资收益			2.67

上述股权转让事项，减少长期股权投资账面价值 7,174.53 万元，增加长期应收款原值 4,985.19 万元，增加其他权益工具投资 2,439.34 万元。因长期应收款未来收款权折现导致长期应收款账面价值减少 247.32 万元，投资收益增加 2.67 万元。

4、转让后的会计核算

上述转让后会计核算主要涉及长期应收款的后续确认与计量以及其他权益工具投资的后续确认与计量，具体如下：

(1) 转让后长期应收款的会计核算

后续计量：根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认与计量》，上述长期应收款同时符合“（1）企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；（2）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”属于以摊余成本计量的金融资产，根据实际利率法对长期应收款进行摊销。

减值：根据新金融工具准则，对于上述交易事项，报告期末按“预期信用损失法”对长期应收款进行减值测试。通过比较金融工具在初始确认时所确定的预计存续期内的违约概率和该工具在资产负债表日所确定的预计存续期内的违约概率，于资产负债表日评估金融工具信用风险自初始确认后是否已显著增加确定期末长期应收款是否存在减值。

根据股权转让协议，金放拟于 2020 年 1 月 31 日前支付 18,940,759.2 元目标公司股权转让价款；通过获取沈阳共兴达、日本共达财务信息及与收购方访谈等，

未发生将导致收购方履行其偿债义务的能力发生显著变化的业务、财务或外部经济状况的不利变化。此外，2020年1月20日至2020年2月27日之间，金放已按协议约定累计支付股权转让款 18,940,759.00 元，因此，上述长期应收股权转让款信用风险自初始确认后无显著增加，未发生减值迹象。

（2）转让后其他权益工具投资的会计核算

后续计量：根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认与计量》以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产所产生的利得或损失，除减值损失或利得和汇兑损益外，均应当计入其他综合收益，直至该金融资产终止确认或被重分类。

经上海立信资产评估有限公司【信资评报字（2020）第 60015 号】评估报告评估，发行人持有的共达信息技术（沈阳）有限公司、株式会社共達ネットワーク 11.333% 的股权的公允价值为 2,470.67 万元，与账面价值差异 31.33 万元计入其他综合收益。

5、沈阳共兴达、日本共达实际控制人金放先生基本情况、任职情况，与发行人是否存在关联关系

沈阳共兴达、日本共达实际控制人金放先生基本情况、任职情况如下：

金放先生，1958 年出生，中国国籍，日本永久居留权，硕士学位，毕业于东北大学，曾任沈阳黄金专科学校教师、东北大学计算中心讲师、株式会社コミュニケーション软件工程师、PM，1998 年至今任株式会社共達ネットワーク代表董事、社长；2006 年至今任共兴达信息技术（沈阳）有限公司董事长。新致软件与金放不存在关联关系。

【核查程序及意见】

核查程序

（1）获取报告期内注销公司的财务资料，对发行人财务负责人进行访谈，了解发行人报告期内注销公司的经营状况；

（2）通过查阅发行人及其控股子公司的公司章程，对发行人实际控制人进行访谈等方式，了解发行人及其控股子公司各自的战略定位及分工安排以及报告期内注销公司的注销原因；

(3) 通过查阅报告期内注销公司的全套文件，各税务主管机关出具的注销文件，对报告期内注销公司注销的原因、合理性、合规性进行核查；

(4) 通过查阅报告期内发行人与各注销公司间发生业务的业务合同、发行人与注销公司的银行流水、发行人出具的说明文件等，并通过对发行人实际控制人、财务负责人进行访谈等方式，对报告期内注销公司注销前与发行人的业务及资金往来、是否存在发行人承担成本、费用及利益输送等情形进行核查；

(5) 与公司实际控制人、交易对手方进行访谈，了解股权转让的主要情况，核查股权转让的原因；

(6) 获取股东会/股东大会决议、《股权转让协议》等；

(7) 获取沈阳共兴达、日本共达 22%股权的评估报告，对于评估方法、评估假设予以复核；

(8) 获取发行人对于股权转让事项的会计处理凭证、公允价值计量依据等，对于会计处理事项重新计算，确认其会计处理是否复核《企业会计准则》要求。

(9) 获取金放先生基本情况、任职情况，确认其是否与发行人存在关联关系；

核查意见

经核查，会计师认为：发行人与报告期内注销公司的业务及资金往来系为正常的经营需要，不存在通过该等往来进行利益输送、为发行人承担成本、费用及利益输送等情形。发行人转让沈阳共兴达、日本共达 22%股权有其商业合理性，相关会计处理符合《企业会计准则规定》。沈阳共兴达、日本共达实际控制人金放先生与发行人不存在关联关系。

6.关于核心技术及其先进性

6.6 根据招股说明书（申报稿），2016 年至 2019 年上半年，公司员工人数分别为 3,679 人、4,057 人、4,404 人和 4,407 人，人力成本占比超过 80%。报告期各期研发费用分别为 3,881.32 万元、6,184.82 万元、7,771.09 万元及 4,667.48 万元，主要为职工薪酬。截止 2019 年 6 月 30 日，研发人员占比 8.06%。根据保荐工作报告，公司报告期内存在雇佣实习生、兼职工等情形，期末合计人数分别为 334 人、202 人、190 人和 181 人，报告期支付费用分别为 230.4 万元、186 万元、131.04 万元和 54 万元。

请发行人披露：（1）报告期各期研发人员的人数、占比、学历构成、平均薪酬；（2）报告期各期人员流失的具体情况；（3）人均创收、人均创利的具体情况及其与同行业比较；（4）报告期雇佣实习生、兼职工的具体情况及其合理性、必要性。

请发行人说明：（1）研发人员划分依据及其合理性、适当性；（2）研发人员平均薪酬与所处地区上市公司平均薪酬、所处行业研发人员平均薪酬相比，是否存在较大差异，如存在，请进一步说明合理原因；（3）若以正式员工替代实习生、兼职工等，对公司业绩的影响情况；（4）报告期员工社保、公积金缴纳金额，是否存在应缴未缴或少缴情形，是否存在压低用工成本的情形；（5）是否存在劳务外包、劳务派遣等，如是，请进一步说明具体情况，是否符合相关规定；（6）发票管理制度是否规范、内控是否有效。

请保荐机构、发行人律师对公司用工制度的合法合规性发表明确意见；请保荐机构、申报会计师对发票管理和费用报销内控有效性发表明确意见。

【回复】

（6）**发票管理制度是否规范、内控是否有效。**

公司已建立健全《发票管理制度》，对发票的领购、保管、使用、发票的取得、审查和财务处理都做出了详细的规定。

对于发票的取得，公司要求（1）在购买商品、接受服务以及从事其他经营活动支付款项，必须向收款方取得发票。取得发票时，不得要求变更品名和金额。

（2）经办人员取得各类发票时，应严格审核其真伪、内容开具是否合规。不符合规定的发票，不得作为财务报销凭证，不真实、不合法的发票，财务部门一律不予办理。（3）经济业务发生后，业务经办人员取得发票时，应确定其是否具有开具发票的资格，禁止出现虚假发票。财务部在收到发票后，会对 300 元以上的发票在国家税务网站上查验真伪。

对于发票的审查和财务处理公司要求（1）业务经办人员和部门分管人员要仔细审核包括客户名称、发票开具规范性、开票内容等所有事项。同时付款必须遵循“三流合一”政策；（2）财务部门在完成对发票真实性审查和公司资金管理相关的签证程序后，根据经济业务性质作账务处理。（3）公司财务部负责对公司发票情况监督检查，对不按规定执行的将纳入绩效考核，造成损失追究经办人责任

并赔偿公司损失。

上述发票管理制度从发票的领购、保管、使用、发票的取得、审查和财务处理全流程进行管理，有效保障发票的合法合规性，与发票相关的内部控制制度建立合理有效。

公司已建立健全《费用报销管理制度》，对于日常费用报销、办公费、低值易耗品采购等报销、招待费、培训费、员工福利费及其他费用报销、专项支出财务报销的内容流程做出了详细的规定。制度中对可报销费用的内容、可报销费用的标准及限额都有明确要求，对于费用的审批，每层级人员的费用报销需在报销系统中进行申请，并由上一级领导审批通过后方可付款。申请费用中若有审批人参与，需转至审批人的上级审批后才能通过。

上述费用报销制度规范了公司财务报销行为，合理控制公司费用支出，与费用报销相关的内部控制制度建立合理有效。

【核查程序及意见】

核查程序

取得了与发票管理和费用报销相关的内部控制制度，与发行人相关部门人员进行沟通，了解了发行人内部控制执行情况；对发行人发票管理、费用报销的内部控制进行穿行测试，了解其内控执行情况是否符合相关规定。

核查意见

经核查，会计师认为：发行人建立健全了发票管理和费用报销相关的内部控制制度，相关内部控制制度建立完整、合理且有效。

三、关于发行人业务

10.关于收入结构

10.1 报告期内，公司主营业务收入来自于软件开发和软件外包服务，其中软件开发包括基于自有产品的信息化通用解决方案和行业信息化定制解决方案。软件开发业务收入包括保险行业、银行及其他金融行业、电信、汽车和其他行业。

请发行人以便于投资者理解的方式分析并披露“基于自有产品的信息化通用解决方案”提供的产品和服务性质，是否销售发行人自有的标准化软件产品，

产品类别、主要型号或版本、版本之间的迭代关系、产品特性，及各类产品对应的各期销售单价、销售量、销售收入、占比，关于销售价格、使用期限、是否提供免费或付费升级等的约定；是否在通用产品的基础上为客户提供定制化开发服务，如有，该部分定制化开发服务在收入构成中如何归类。

请发行人说明：（1）结合基于自有产品的信息化通用解决方案的产品种类、版本及迭代、销售价格、销售量、主要客户及行业分布等具体情况，分析报告期内收入金额和占比均提升较快的原因，该趋势是否可持续；（2）该业务收入实现的具体方式，对应的结算方式、收入确认具体原则；（3）该业务各期收入前五名客户的销售情况。

请申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）“基于自有产品的信息化通用解决方案”提供的产品和服务性质

基于自有产品提供信息化通用解决方案是向客户提供软件开发服务，具体是指向金融客户提供的解决方案中包含了公司拥有自主知识产权的软件模块，并最终交付软件，形成的软件通过安装在客户硬盘或者服务器上呈现。基于自有产品的信息化通用解决方案主要服务的客户是保险、银行等金融机构客户。

“基于自有产品的信息化通用解决方案”本质是提供的软件开发服务，并不是销售公司自有的标准化软件产品，所以对外实现销售不存在型号、版本、版本之间的迭代。

（二）“基于自有产品的信息化通用解决方案”的类别、主要内容与用途，及各类解决方案对应的各期销售单价、销售量、销售收入、占比

1、“基于自有产品的信息化通用解决方案”的类别、主要内容与用途

基于自有产品的信息化通用解决方案的具体解决方案主要包括：保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案、保险核心类解决方案、金融市场代客交易解决方案、金融风控预警监测解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案。具体解决方案主要内容与用途如下：

解决方案类别	主要解决方案	主要内容与用途	对应软件著作权
保险智能化渠道解决方案	智能机器人服务平台	<p>新致软件与科沃斯战略合作，联合推出适用于公共服务的智能机器人，应用于银行大厅、保险网点、电信营业厅等，有效减低终端门店的人员成本，提高管理效率。由科沃斯提供机器人硬件，新致软件负责整体应用软件设计。</p> <p>现已在中国太保推出灵犀智能机器人，将其与保险公司内外部知识库平台对接，通过智能机器人与人工智能、知识图谱的结合，深入应用于承保、理赔、柜面等应用场景中，提高用户的客户体验、减少人力投入、优化业务工作流程等。</p>	新致智能机器人综合服务软件 V1.0
	保险精准营销系统	<p>公司基于大数据及人工智能技术，推出保险精准营销系统，帮助公司金融类客户对已有客户和部分优质潜在客户进行画像和实时动态监控，在此基础上，进行特定场景化运营。</p> <p>通过集中管理用户属性，面对不同用户进行精准营销，让差异化营销提高用户的体验感和参与度。</p>	EA 销售管理系统 V1.0
	客户自助应用系统	<p>公司基于移动互联、云计算技术研发客户自助应用功能，客户可通过该款 app 进行产品浏览、分析保险需求、购买产品，付费等业务操作，同时也可以对自己的保单进行管理，包括保全和理赔等。通过该产品大大提高了客户的便利性的满意度，也提高了保险公司的运营效率。</p>	新致车险指尖理赔管理软件 新致智能客服管理平台软件 新致智能语音回访平台软件
	移动展业平台	<p>公司基于移动互联、云计算技术研发了移动展业平台，帮助销售人员提高销售效率和综合能力，销售人员利用移动终端开展保险业务，彻底摆脱了落后的纸质、手工等传统模式,销售人员利用移动终端进行产品展示、客户管理、建议书、需求分析、出单、收费、回执等操作，该产品大大提高了展业效率，减少问题函件，降低了展业的成本。</p>	新致软件移动展业平台系统 V1.0
	保险云核保平台	<p>公司基于移动互联、云计算技术研发了云核保产品，通过该产品改变了传统的核保人员作业方式，突破了空间限制，加快了业务交易过程，提高了工作效率，同时可以做到一定程度上的资源共享，降低了成本。</p>	新致新保核保平台 V1.0
	销售管理平台	<p>公司基于云计算、大数据技术研发和升级了销售管理平台，该产品主要完成对中介、代理人的佣金计算和考核，能够在出单后几分钟内将所有指标计算完成，并提供给相应系统使用，很好的激励了代理人员，同时提高了管理效率。</p>	新致保险云渠道综合管理软件 新致保险代理人营销平台软件 1.0
	保险智能双录质检平台	<p>智能语音质检是借助于语音识别、搜索引擎等智能技术辅助、代替人工质检，将客服质检工作变“听”为“看”。提高质检抽率，提高质检准确率，降低运营成本，提升质检效率与服务质量</p>	新致智能质检管理平台软件 V1.0

解决方案类别	主要解决方案	主要内容与用途	对应软件著作权	
	移动驾驶舱系统	公司基于大数据、移动互联、云计算技术研发了移动驾驶舱系统，该系统通过手机，pad，大屏等方式，提供全天候的数据预警、业绩追踪、决策分析。该系统可统一企业的考核、分析指标，让经营更精确，通过闭环的管理，提高管理效率。	新致管理驾驶舱软件 3.3	
	人工智能客服系统	为解决现有客服系统效率低及人工成本升高的问题，新致软件推出了人工智能客服系统，通过语音识别、语义分析、情绪分析及知识图谱等技术为用户提供业务咨询服务，提升了业务处理效率、用户体验，降低人力成本和客服压力。	新致智能客服管理平台软件 V1.0	
	金融智能培训系统	针对保险公司兼职队伍扩大，但培训效果差，销售能力提升较慢的情况，新致软件基于人工智能、大数据技术推出金融智能培训系统。该系统同时针对不同客户标签，匹配不同的场景和问题，智能生成拜访场景，进行拜访演练。通过智能培训，降低培训成本，提高培训效果和 sales 能力。	新致智能培训平台 V1.0	
	保险智能推荐系统	根据用户基本信息、用户行为、消费行为并结合外部全网数据等，经过大数据平台处理后建立用户群体画像。 用户群体画像涵盖：人口属性、兴趣、关注、常住位置、实时位置、app 行为、信用评分等维度。充分利用千万维度的客群画像的数据积累，分析不同保险产品的购买偏好，实现个性化推荐。	新致智能推荐平台 V1.0	
金融大数据解决方案	大数据平台类	ECIF 系统	ECIF 系统实现对金融行业客户数据进行统一管理，通过清洗、整合、识别形成完整的、统一的客户视图，是金融行业客户进行“以客户为中心”转型的必要基础性系统。 新致软件 ECIF 系统，采用自主研发模式，以国产化替代行业内使用的 IBMMDM 产品，并取得较高的市场占有率	新致业务元数据管理系统 数据管理系统
		ODS 系统	ODS 系统通过统一的数据模型对各类数据源进行整合、治理后形成金融行业数据中心，完成网状数据交换的解耦、为数据分析提供统一、准确的数据来源。 新致软件 ODS 系统已在中国银行保险信息技术有限公司（数据量为国内全部保险公司数据汇总）完成基础数据平台搭建。 另外，在数据存储模型层面新致软件推出 IDWM 模型，在保险行业内的使用已经超过 IBMIIW 和 TDFS-LDM 模型。	Newtouch ODS 系统
		EDW 系统	EDW 系统即数据仓库系统，通过统一分析应用数据存储模型（通用语意层模型），形成统一的指标存储加工，形成金融公司的统一应用中心。在此之上提供各种业务监控及分析功能，包括客户分析、财务分析、运营分析、销售/渠道分析、风险分析、管理者驾驶舱等，是金融行业客户数字化运营和管理的最重要支撑系统。	新致智能数据分析软件 V1.0 大数据自助分析系统
		数据管控平台	数据管控平台主要包括了数据加工过程中的整体加工调度平台、数据标准管理平台、元数据管理平台、数据质量管理平台等。新致软件的数据库管控平台作为辅助平台，与 ODS 系统、EDW 系统、ECIF 系统进行配套实施。	数据管理系统

解决 方案类别	主要解决方案	主要内容与用途	对应软件著作权
大数据应用集市	客户分析系统	在金融机构进行以客户为中心转型的过程中,需要 CRM 系统的支撑,客户分析系统作为整个 CRM 系统的“大脑”,主要功能包括分析客户战略、客户分类、客户行为,客户价值管理,精准营销等。	新致 D+报表平台软件 新致即席查询软件 大数据自助分析系统
	管理者驾驶舱系统	管理驾驶舱系统是以图表的方式直观的显示企业经营的各项指标,使数据更形象化、直观化、具体化。并支持“钻取式查询”,实现对指标的逐层细化、深化分析。该系统支持移动化办公,使管理者随时随地的了解公司经营的情况。	新致管理驾驶舱软件 3.3
	财务分析系统	财务系统从记账功能到辅助决策功能转型中,需要财务分析系统为公司管理层从财务角度提供真实、科学、灵活的功能辅助决策,财务分析系统使用数据仓库技术使用户能够联机在线对财务数据从各种角度进行分析。	新致财务核算平台软件 V1.0
	监管报送系统	金融行业应对各类监管的报送支持系统,包括反洗钱、监管报送、保单登记平台、稽核等系统	数据管理系统 V2.0 新致数据管理系统软件 1.0
	客户流失预警系统	通过数据挖掘算法结合保险公司数据,经过训练形成客户流失预警模型,对即将到期的保单进行评估,综合判断流失概率、客户价值、客户需求,帮助保险企业公司优化续保管理流程,提高优质客户留存率	新致保险代理人客户管理系统 客户流失预警管理系统
	保险反欺诈系统	使用规则引擎、数据挖掘算法、关系网络结合保险公司数据,形成针对保险欺诈的评估和识别系统,降低保险公司运营风险。	新致智能数据分析软件 V1.0 财险反欺诈管理系统
金融风控预警监控解决方案	内控合规与操作风险管理系 统(GRC)	该系统提供内控、合规及操作风险、法律事务管理、案防管理等通用框架,整合相关的风险管理方法与工具,整合金融机构中孤立的、重复或者矛盾的活动;能够及时识别、评估风险,有效监测风险,防范缓释风险,问题整改追踪,达到闭环管理的目的。从而提高工作效率,减少管理费用,降低控制成本。	新致金融风控预警监控平台软件 V1.0
	反洗钱监测上 报管理系统	该系统提供健全大额和可疑交易报告工作管理流程,精简大额和可疑交易报告要素。满足全面监管要求(最新央行 3 号令),通过交易监测和客户风险识别,客户身份识别以实现 KYC;形成了一套监测、预警、调查、跟踪、报告的监控工作流程,实现洗钱风险监测与 KYC 一体化管理平台。系统利用大数据技术可实现实时对外提供黑名单匹配服务,向业务系统提示业务风险。	新致反洗钱管理软件
	员工行为管理 系统	提供员工基本信息管理、员工违规管理、员工评价、报表报告管理功能。可整合机构内部所有包括人力资源、OA、核心业务系统操作记录、审计检查问题、问责等跟员工相关的数据,形成员工画像。	新致操作风险管理软件
	基于云平台的 风控大数据制 度与网络信息 分析系统	部署于金融云平台,使用大数据技术提供集中制度数据及网络信息数据进行分析预警服务。	新致金融风控预警监控平台软件 V1.0

解决 方案类别	主要解决方案	主要内容与用途	对应软件著作权
金融市 场代 客交 易解 决方 案	实物贵金属销售系统	面向银行对公、对私客户，提供购买、回购实物贵金属产品的功能，实现贵金属销售的系统化、自动化、综合化。以贵金属销售业务为轴，外接柜面、网银、手机银行等各类银行渠道，接受客户购金请求，内联账务主机进行后台处理，一体化串联整条业务流程。系统支持供应商通过企业网银对代销贵金属产品进行价格、产品、订单、发票等数据管理。系统基于金融私有云平台部署，使用微服务架构确保系统的高并发需求。	新致金融行业全资产管理软件 V1.0
	贵金属积存交易系统	面向银行对私客户，为投资客户建立客户贵金属的积存账户，同时提供一次性或分批多次购买、赎回贵金属的业务，可有效降低客户的投资风险，同时支持与实物贵金属的兑换功能。	新致贵金属交易系统程序化量化平台软件 V1.0 新致金融行业全资产管理软件 V1.0
	金融市场账户类交易系统	面向银行对私客户，以贵金属、外汇、农产品、原油及普通金属为交易标的，提供实盘或保证金模式的投资业务，支持多空双边交易，可对接境内、境外的各品种报价，实现从前台至后台的一体化交易处理，具体产品以金、银、铂、原油、铜、大豆等为主。系统基于金融私有云平台部署，使用微服务架构提升系统整体性能及横向扩充能力。	新致客户理财产品销售软件 V1.0
	金融市场对公代客交易系统	面向银行所有对公客户，提供贵金属租借、代客远期、汇率即远掉期结售汇、普通利率互换、货币兑换、远期利率、利率期权等业务，实现交易审批的电子化处理，帮助客户规避市场风险。	新致金融行业全资产管理软件 V1.0 新致资金结算平台软件 V1.0
	金融市场交易及行情多平台客户端	银行为客户提供专业的贵金属、外汇、商品等多交易品种的、跨平台的交易及行情展示终端。服务端基于金融私有云部署，客户端可支持 PC、IOS、安卓平台。	新致移动互联网秒杀软件 V1.0 新致黄金产品模拟交易软件 V1.0 新致基金 APP 交易软件 V1.0
保 险核 心 类 解 决 方 案	保险产品工厂	帮助保险业务人员根据不同需求，配置不同的产品，包括对产品的各种规则校验、保费计算、利益演示等。采用前后分离技术、微服务技术、springboot、redis 等，实现高并发，高可用。本产品可以实现零部署零开发，大大降低了企业后期的运营维护的成本。做到了一站式的产品配置。同时对公司不同的业务渠道，不同的分公司做到了分区治理。让业务员快速上手，实现了业务员没有编程基础依然可以参与保险产品的订制修改。	新致产品引擎系统 V1.0
	互联网保险核心系统	具备互联网保险业务核心处理能力，具备渠道管理、产品管理、承保、批改等业务能力，可独立运行，具备核心中台的延展能力。渠道、产品、业务规则可配置，新渠道、新产品快速上线，高性能，可伸缩，可调度。	新致互联网保险核心系统 V1.0 新致新一代财险核心业务软件 V1.0 新致寿险核心业务软件 V1.0

解决方案类别	主要解决方案	主要内容与用途	对应软件著作权
	新保核保平台	核心中台产品，具备承保、核保能力，面向业务场景进行配套的业务中台建设。支持全流程、全险种、全渠道的承保业务处理，可复用，可共享，高性能，可伸缩，可调度。	新致新保核保平台 V1.0
银行支付、清算与托管系统解决方案	资产托管清算系统	系统托管业务的交易数据、客户信息数据、账户管理数据、资金证券数据等集成在一个核心业务系统中，为银行资产托管业务条线的核心系统。系统功能包含场内交易处理、客户交易处理、资金清算、收付款指令、公司行动等 30 多个业务处理模块。	新致资金结算平台软件 V1.0 新致基金托管业务管理平台软件 V2.0
	资产托管非标业务平台	通过清算指令驱动业务数据，再通过业务数据再驱动会计凭证及估值的处理，最后驱动监督业务。该产品内含会计平台、报表平台、批处理模块等多个自主研发的平台。为托管行快速高效的完成非标类资产托管非标估值业务，在业务管理上，更强调流程和自动化的管理方式。通过系统的自动处理，来提升业务的效率，降低业务的风险。	新致新一代资产托管非标业务软件 V1.0
	新一代资产托管估值系统	是资产托管业务全部流程的新一代业务系统。作为资产托管业务体系中的核心系统，实现托管产品以投资组合为单位的投资运作业务的会计核算，并对资产进行估值，计算资产净值，生成相关报表。实现对托管行托管的公募、保险、年金、理财、QFII/QDII 产品、社保、信托、长江养老、产业基金产品等全产品的估值核算功能。	新致新一代资产托管估值软件 V1.0
银行卡系统解决方案	银行卡商户管理系统	面向银行卡中心提供的商户管理与维护的系统平台。通过该系统可进行包括商户注册、门店管理、协议维护、工单管理、资金划拨、机具管理、地方营销活动、签约商户开展优惠买单、拓展特惠活动等商户管理与活动的业务操作。	新致移动互联网秒杀软件 V1.0
	银行卡营销活动平台	银行卡营销活动平台是银行卡消费生态应用的最为重要的一个环节，旨在打通银行客户提供更高端的、多样性的积分营销活动。	新致统一营销活动平台软件 V1.0
	信用卡积分平台	面向银行信用卡部门，从信用卡消费开始，通过消费产生的积分由积分商城进行二次引导客户消费。结合大数据与 AI 技术进行合理的客户定位，在客户消费过程推荐分期业务，从而形成基于积分兑换的消费金融，使整个信用卡积分消费形成闭环。	新致内部积分管理软件 V1.0

2、“基于自有产品的信息化通用解决方案”各类产品对应的各期销售合同单价、销售量、销售收入、收入占比

单位：万元

基于自有产品的信息化通用解决方案		2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		合同数量	合同平均单价	销售收入	收入占比	合同数量	合同平均单价	销售收入	收入占比	合同数量	合同平均单价	销售收入	收入占比
保险行业	保险智能化渠道解决方案	179	158.17	28,313.21	39.85%	190	148.89	28,290.05	45.25%	183	120.63	22,074.72	43.92%
	金融大数据解决方案	68	181.52	12,343.10	17.37%	54	171.26	9,247.91	14.79%	49	169.32	8,296.77	16.51%
	保险核心类解决方案	21	207.06	4,348.26	6.12%	19	123.29	2,342.43	3.75%	12	177.46	2,129.57	4.24%
	金融风控预警监控解决方案	11	92.05	1,012.50	1.42%	12	63.85	766.22	1.23%	8	27.54	220.34	0.44%
	小计	279	164.94	46,017.08	64.76%	275	147.81	40,646.62	65.02%	252	129.85	32,721.40	65.11%
银行及其他金融行业	金融市场代客交易解决方案	75	148.85	11,163.79	15.71%	66	138.95	9,170.88	14.67%	76	105.93	8,050.60	16.02%
	银行卡系统解决方案	12	462.86	5,554.27	7.82%	18	356.80	6,422.47	10.27%	16	275.20	4,403.23	8.76%
	银行支付、清算与托管系统解决方案	39	180.10	7,024.05	9.89%	37	137.06	5,071.28	8.11%	37	103.47	3,828.30	7.62%
	金融风控预警监控解决方案	14	37.02	518.25	0.73%	10	38.70	387.03	0.62%	12	32.74	392.88	0.78%
	金融大数据解决方案	1	54.48	54.48	0.08%	1	169.81	169.81	0.27%	8	78.39	627.10	1.25%
	其他金融解决方案	20	36.18	723.58	1.02%	27	24.01	648.15	1.04%	8	29.01	232.06	0.46%
	小计	161	155.52	25,038.42	35.24%	159	137.54	21,869.61	34.98%	157	111.68	17,534.17	34.89%
合计		440	161.49	71,055.51	100.00%	434	144.05	62,516.23	100.00%	409	122.87	50,255.57	100.00%

注：公司提供是软件开发服务，产品定价是公司依照所采用的技术结合所消耗的人力成本进行计算不同解决方案采用的技术和耗费的人工，与客户需求的产品功能点以及功能复杂程度相关，并无标准价格，客户相互之间的销售单价没有可比性，因此列示合同平均单价。

（三）“基于自有产品的信息化通用解决方案”的使用期限、是否提供免费或付费升级等的约定；是否在通用产品的基础上为客户提供定制化开发服务，如有，该部分定制化开发服务在收入构成中如何归类

“基于自有产品的信息化通用解决方案”实质是提供的软件开发服务，开发交付后的软件著作权属于委托方所有，所以具体使用期限以该软件实际可用期限为准，不会在合同中单独约定。

“基于自有产品的信息化通用解决方案”是向金融机构提供软件开发服务，由于金融机构信息系统庞大、复杂的特点，开发过程是一个长期持续的过程，故新致软件不提供单独免费升级服务，会根据客户的需求签订二次开发、持续改进合同。

由于客户合同约定的交付标的是需求开发应用软件，公司并不会将自有通用产品单独销售，也不会和定制开发分成两部分结算，所以并未单独区分通用产品收入和定制化开发服务收入。”

（四）结合基于自有产品的信息化通用解决方案的产品种类、版本及迭代、销售价格、销售量、主要客户及行业分布等具体情况，分析报告期内收入金额和占比均提升较快的原因，该趋势是否可持续；

基于自有产品的信息化通用解决方案本质是提供软件开发服务，并不是销售公司自有的标准化软件产品，所以对外实现销售不存在版本、版本之间的迭代。

报告期内，基于自有产品的信息化通用解决方案各类型对应的各期销售合同平均单价、合同数量、销售收入、收入占比如下表所示：

基于自有产品的信息化通用解决方案		2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		合同数量	合同平均单价	销售收入	收入占比	合同数量	合同平均单价	销售收入	收入占比	合同数量	合同平均单价	销售收入	收入占比
保险行业	保险智能化渠道解决方案	179	158.17	28,313.21	39.85%	190	148.89	28,290.05	45.25%	183	120.63	22,074.72	43.92%
	金融大数据解决方案	68	181.52	12,343.10	17.37%	54	171.26	9,247.91	14.79%	49	169.32	8,296.77	16.51%
	保险核心类解决方案	21	207.06	4,348.26	6.12%	19	123.29	2,342.43	3.75%	12	177.46	2,129.57	4.24%
	金融风控预警监控解决方案	11	92.05	1,012.50	1.42%	12	63.85	766.22	1.23%	8	27.54	220.34	0.44%
	小计	279	164.94	46,017.08	64.76%	275	147.81	40,646.62	65.02%	252	129.85	32,721.40	65.11%
银行及其他金融行业	金融市场代客交易解决方案	75	148.85	11,163.79	15.71%	66	138.95	9,170.88	14.67%	76	105.93	8,050.60	16.02%
	银行卡系统解决方案	12	462.86	5,554.27	7.82%	18	356.80	6,422.47	10.27%	16	275.20	4,403.23	8.76%
	银行支付、清算与托管系统解决方案	39	180.10	7,024.05	9.89%	37	137.06	5,071.28	8.11%	37	103.47	3,828.30	7.62%
	金融风控预警监控解决方案	14	37.02	518.25	0.73%	10	38.70	387.03	0.62%	12	32.74	392.88	0.78%
	金融大数据解决方案	1	54.48	54.48	0.08%	1	169.81	169.81	0.27%	8	78.39	627.10	1.25%
	其他金融解决方案	20	36.18	723.58	1.02%	27	24.01	648.15	1.04%	8	29.01	232.06	0.46%
	小计	161	155.52	25,038.42	35.24%	159	137.54	21,869.61	34.98%	157	111.68	17,534.17	34.89%
合计	440	161.49	71,055.51	100.00%	434	144.05	62,516.23	100.00%	409	122.87	50,255.57	100.00%	

注：公司提供是软件开发服务，产品定价是公司依照所采用的技术结合所消耗的人力成本进行计算不同解决方案采用的技术和耗费的人工，与客户需求的产品功能点以及功能复杂程度相关，并无标准价格，客户相互之间的销售单价没有可比性，因此列示合同平均单价。

保险行业信息化解决方案按照行业惯例可分为三大类,包括核心业务系统类、渠道类、管理类。新致软件的解决方案在保险领域主要集中在渠道类及管理类中的大数据管理。

其中,保险智能化渠道解决方案报告期内收入分别为 22,074.72 万元、28,290.05 万元和 28,313.21 万元,主要客户包括:中国太保、中国人保、泰康人寿、大地财险、新华人寿等。2018 年,该业务增长较快主要是由于各大保险公司通过保险渠道 IT 系统智能化为销售人员提供销售过程中的销售支持、自我学习、业绩管理、客户管理等功能,所以该解决方案保持了较高的收入增速。2019 年,由于公司主要客户中国太保在渠道类解决方案系统建设的周期性,该业务收入较 2018 年持平。

报告期内,金融大数据解决方案在保险行业的收入分别为 8,296.77 万元、9,247.91 万元和 12,343.10 万元,年均复合增长 21.97%。主要客户包括:太平人寿、中国太保、中国人保、中国人寿、中华财险等。该业务实现快速增长的主要原因为各大保险公司对金融大数据解决方案需求增长,新致软件自主研发的保险行业数据模型充分适应国内保险市场的业务特征及数据量级,有较强的竞争力。

此外,新致软件从 2016 年开始涉足保险核心类解决方案。报告期内,该业务收入从 2,129.57 万元增长到 4,348.26 万元,主要客户包括:中国太保、中国人寿、华泰保险、阳光保险。保险核心类解决方案市场巨大,公司所占份额较小,目前公司该领域投入持续增长。

银行行业信息化解决方案按照行业惯例可分为:基础业务类、渠道服务类、管理与监管类、互联网金融服务类。新致软件在银行领域集中在基础业务类中的支付、清算与托管类系统解决方案、银行卡系统解决方案以及渠道服务类中的代客交易解决方案。

其中,金融市场代客交易解决方案报告期内收入分别为 8,050.60 万元、9,170.88 万元及 11,163.79 万元,主要客户包括:平安银行、交通银行、建设银行及山东省城市商业银行合作联盟有限公司等。公司该业务按照银行类型分类的收入情况如下表所示:

单位：万元

项目	2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
国有商业及政策性银行	4,506.03	40.36%	4,843.90	52.82%	3,906.89	48.53%
其他商业银行及金融机构	6,657.76	59.64%	4,326.97	47.18%	4,143.72	51.47%
合计	11,163.79	100.00%	9,170.88	100.00%	8,050.60	100.00%

注：按照银保监会公布的分类标准，国有商业及政策性银行是指中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、国家开发银行、中国进出口银行、中国农业发展银行、中国邮政储蓄银行；其他商业银行及金融机构是指股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行其他非银行金融机构。

该系统国内最早应用于建设银行、交通银行等国有商业及政策性银行，随着中小金融机构资产规模增速放缓，众多中小金融机构不约而同地选择发展金融市场代客交易。新致软件该业务收入发展趋势符合行业情况，报告期内，国有商业及政策性银行该业务收入较为稳定，收入占比总体呈下降趋势，随着 2019 年公司积极开发市场，将此系统应用于股份制商业银行、城商行、农商行及其他金融机构，这些金融机构的收入从 2017 年的 4,143.72 万元，上升至 2019 年的 6,657.76 万元，合计占比从 51.47% 上升至 59.64%。该系统合计服务于全国超过 50 家金融机构。目前新致软件的金融市场代客交易平台在业内已经形成了良好的口碑。

报告期内，银行卡系统的收入分别为 4,403.23 万元、6,422.47 万元和 5,554.27 万元，该业务的客户共 4 家银行，分别是交通银行、浦发银行、建设银行及兴业数字金融服务(上海)股份有限公司。该业务 2017 年到 2018 年有较高的增长率，是由于报告期内消费金融持续发展，作为零售业务的重要载体，银行卡市场发展突飞猛进，新致软件研发的银行卡营销活动平台、信用卡积分平台等系统能帮助银行更好的实现场景化运营，所以该业务取得了较高的增速。2019 年，由于主要客户交通银行信用卡中心信息建设的周期性，从 2018 年的 6,422.47 万元下降至 2019 年的 5,554.27 万元。从未来趋势来看，消费金融依然是银行主要的战略选择，新致软件在该业务上保持了一定的研发投入，2019 年研发了新致新一代资产托管估值软件、新致客户理财产品销售软件等帮助客户丰富银行卡系统内容。

报告期内，银行支付、清算及托管系统的收入分别为 3,828.30 万元、5,071.28 万元及 7,024.05 万元，主要客户有交通银行、中国银联、建设银行等。该业务增

长是公司在新一代信息技术上的持续投入，使得该系统更具有竞争优势，得到了核心客户中国银联的认可，中国银联的收入从 2017 年 501.05 万元增长到 2019 年 3,586.06 万元。

此外，得益于 2017 年人民银行金融科技委员会成立后明确“强化监管科技”应用实践。报告期内，金融风控预警监控解决方案收入从 613.22 万元增长到 1,530.75 万元，保持了较高的增长，截至 2019 年 12 月 31 日，该系统服务于 30 余家金融机构。

(五) 该业务收入实现的具体方式，对应的结算方式、收入确认具体原则

基于自有产品的信息化通用解决方案收入实现的具体方式：基于自有产品的信息化通用解决方案是向金融客户提供的解决方案中包含了公司拥有自主知识产权的软件模块，并最终交付软件，形成的软件通过安装在客户硬盘或者服务器上呈现。

按照结算方式分为：定量开发、定期开发、定制开发，三种结算方式的收入确认原则具体如下表所示：

结算方式	收入确认具体原则
主要基于服务价值定价的开发（定制开发）	在开发项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。
主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）	按照合同约定服务已经提供，按经确认的工作量及合同约定的单价计算确认收入。
主要基于服务期间定价的开发（定期开发）	按照合同约定服务已经提供，收到价款或取得收取价款的依据时，确认收入的实现；如服务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供服务的结果能够可靠估计的情况下，在合同约定的服务期限内，按期间进度确认相关的服务收入。

(六) 该业务各期收入前五名客户的销售情况

报告期内，基于自有产品的信息化通用解决方案收入前五名客户的销售情况如下表所示：

年度	序号	客户名称	销售额（万元）	占当期同类产品收入的比例
2019 年度	1	中国太保	14,390.63	20.25%
	2	交通银行	9,645.87	13.58%
	3	中国人保	7,459.47	10.50%
	4	中国太平	5,627.02	7.92%
	5	平安银行	4,046.14	5.69%
		合计		41,169.13

年度	序号	客户名称	销售额（万元）	占当期同类产品
2018 年度	1	中国太保	14,525.89	23.24%
	2	交通银行	9,380.43	15.00%
	3	中国人保	5,651.70	9.04%
	4	中国太平	4,205.67	6.73%
	5	建设银行	3,373.67	5.40%
	合计		37,137.36	59.40%
2017 年度	1	中国太保	12,767.58	25.41%
	2	交通银行	7,203.42	14.33%
	3	中国人保	4,553.77	9.06%
	4	建设银行	3,543.25	7.05%
	5	中国人寿	2,835.89	5.64%
	合计		30,903.91	61.49%

【核查程序及意见】

核查程序

(1) 查阅了发行人报告期内“基于自有产品的信息化通用解决方案”收入明细、业务合同等，复核报告期各期“基于自有产品的信息化通用解决方案”所对应客户的行业构成及占比、客户群体及变化趋势，分析报告期内收入增长的原因及其合理性；

(2) 查阅发行人报告期内“基于自有产品的信息化通用解决方案”各解决方案种类收入明细和相关行业研究报告，访谈发行人高级管理人员，了解市场需求、客户变化与公司产品收入变动趋势是否相符；

(3) 取得了发行人报告期内“基于自有产品的信息化通用解决方案”前五大客户的销售明细，分析销售收入的变动情况及所提供的具体服务内容，了解并分析该类客户与发行人核心技术及核心竞争力的是否相吻合。

(4) 访谈发行人财务人员和高级管理人员，了解不同属性业务的具体区别、划分标准及合理性，分析不同属性业务报告期各期的主要客户、行业构成及占比、构成差异及差异原因；

(5) 针对报告期内收入确认 50 万元以上的销售合同，检查销售合同的客户名称、项目内容、合同金额，付款条款等主要合同条款，根据合同内容所属的结算方式（定制开发、定量开发、定期开发）核查项目验收单（验收报告）或者人

月结算单、发票、回款凭证、记账凭证等收入确认证据情况，核查收入确认的客户名称、销售金额是否与账面记载情况一致，收入确认时点是否准确。

(6) 对于报告期内交易额较大的客户实施函证、访谈等程序，核查公司收入的真实性。

核查意见

经核查，会计师认为：发行人报告期内基于自有产品的信息化通用解决方案主要来源于保险、银行及其他金融行业；主要为保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案、金融市场代客交易解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案等，该类业务的行业分布、产品分布、客户群体与发行人核心技术相符；发行人业务收入确认符合收入确认条件，收入金额确认准确，收入确认的客户名称、金额与账面记载情况一致。

10.2 请发行人结合提供的产品与服务、业务模式、销售对象、服务流程、合同约定、实现收入的方式等，披露行业信息化定制解决方案与软件外包的区别，发行人提供的是否是人力外包服务。

请发行人说明：(1) 结合提供的产品与服务的具体情况、报告期内销售均价和销售量、主要客户及行业分布、季节性因素等，分析报告期内收入变动，2017 年较 2016 年收入上升较快、2018 年较 2017 年收入基本不变、2019 年上半年收入较去年同期的一半有所下滑的原因；(2) 该业务收入实现的具体方式，对应的结算方式、收入确认具体原则；(3) 该业务各期收入前五名客户的销售情况。

请申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 行业信息化定制解决方案与软件外包在提供服务的交付标的、销售对象、合同约定、服务流程、服务的考核、评价标准存在不同；行业信息化定制解决方案不属于人力外包服务

(1) 软件开发服务与软件外包服务在履约内容、交付标的、实施模式等方面存在明显差异

软件开发服务是指在自主研发的软件功能模块或技术的基础上，按照客户的

个性化需求开发应用软件。

软件外包服务是指一级软件承包商将软件开发业务中部分模块通过项目委托的方式交付给公司实施，由公司按约定的进度与质量要求将软件模块交付给一级软件承包商。

两者具体差异如下：

项目	软件开发服务	软件外包服务
提供服务的交付标的	在自主研发的软件功能模块或技术的基础上，按照客户的个性化需求开发应用软件，可以形成独立功能。	按照要求提交服务成果，交付标的主要是软件模块、相关文档等，上述模块并不能形成完整的独立功能。
销售对象	最终客户	大部分与一级软件承包商签订；少部分直接与最终客户签订
合同履行内容的约定及服务流程	实现客户预设需求的软件结果及后续的运维服务。 具体业务的服务模式包括：需求分析、概要设计、详细设计、代码编写、测试、上线发布	按约定的进度与质量要求将软件模块交付给一级软件承包商。 具体业务的服务模式中： 需求分析、概要设计、上线发布由一级软件承包商负责； 公司按照一级软件承包商要求进行详细设计、代码编写、测试。
提供服务面向的客户需求	软件开发业务是实现客户具体的、特性的项目需求	完善或补充一级软件供应商信息技术支持，节约其的成本
提供服务的考核、评价标准	客户的考核和评价标准以项目整体结果为导向，关注开发结果是否实现预设的目标	客户的考核和评价标准以交付的代码是否符合提案书要求
核心技术使用情况	开发环境基于：Newtouch One 技术开发平台； 测试环境基于：Newtouch X 技术验证平台；	由于需求分析和总体设计均由一级软件供应商完成，一般不会使用新致软件的开发平台、测试平台及软件著作权。
技术方案	新致软件制定具体技术方案以实现客户预设的目标	一级软件供应商制定具体技术方案，新致软件按照要求实施

(2) 公司不从事人力外包服务

人力外包服务是根据客户需求提供人员派遣、人员管理等服务，不会约定具体的工作内容，也不会要求人力外包服务供应商具备软件开发的系统环境和核心技术。

新致软件的软件开发服务需运用自有核心技术开展业务，并对开发结果的性能和用户体验负责，客户对公司的内部系统环境、开发流程管理和技术先进性都

有较高要求。软件外包服务会约定具体的工作内容，一般包括详细设计、编码和测试三个环节。

公司与部分客户的合作时间较长，按照行业惯例，双方会约定以单价（元/人/月）和有效工时（人月）结算服务费用，同时，公司应对开发合同的项目结果以及外包订单的编码内容负责。

因此，软件开发和软件外包服务与人力外包服务有明显区别，新致软件并不从事人力外包服务。

（二）结合提供的产品与服务的具体情况、报告期内销售均价和销售量、主要客户及行业分布、季节性因素等，分析报告期内收入变动，2017年较2016年收入上升较快、2018年较2017年收入基本不变、2019年上半年度收入较去年同期的一半有所下滑的原因；

1、行业信息化定制解决方案按行业分布的各期销售合同单价、销售量、销售收入、收入占比

报告期内，行业信息化定制解决方案按行业分布的各期销售合同单价、销售量、销售收入、收入占比如下表所示：

单位：万元

行业信息化定制解决方案	2019年				2018年			
	合同数量(个)	合同平均单价	收入	收入占比(%)	合同数量(个)	合同平均单价	收入	收入占比(%)
电信行业	113	51.43	5,811.59	20.54	102	52.53	5,358.00	21.22
汽车行业	128	50.44	6,456.93	22.81	102	58.64	5,981.41	23.69
金融行业	12	72.25	866.96	3.06	17	39.40	669.72	2.65
其他行业	354	42.84	15,166.19	53.59	450	29.42	13,237.09	52.43
合计	607	46.63	28,301.67	100.00	671	37.62	25,246.22	100.00
行业信息化定制解决方案	2017年				2016年			
	合同数量(个)	合同平均单价	收入	收入占比(%)	合同数量(个)	合同平均单价	收入	收入占比(%)
电信行业	128	54.94	7,032.45	27.98	159	43.58	6,928.81	35.79
汽车行业	68	61.10	4,154.53	16.53	63	48.55	3,058.96	15.80
金融行业	24	41.05	985.17	3.92	23	45.88	1,055.27	5.45
其他行业	452	28.67	12,958.70	51.56	491	16.94	8,318.42	42.96
合计	672	37.40	25,130.85	100.00	736	26.31	19,361.45	100.00

行业信息化定制解决方案是指新致软件利用已经掌握的信息技术、成熟的技术开发体系及项目管理体系，结合下游客户的专业需求，向其提供量身定制一套

软件定制开发方案，帮助客户实现所需的信息化发展及数字化转型。

报告期内，公司向电信行业提供的行业信息化定制解决方案主要是向中国电信等重点运营商提供管理类信息化解决方案。中国电信的集中 MSS（管理支撑系统）是公司在电信行业新一代信息技术应用落地的重点项目。2016 年、2017 年公司完成了该系统在全国大部分省份的部署工作；2018 年、2019 年逐步转为二次开发和后期维护，导致收入较 2017 年有所下降。（具体详见本回复意见问题 15.3。）

报告期内，公司向汽车行业提供的行业信息化定制解决方案主要有汽车流水线生产管理、内部管理的信息化定制解决方案，主要客户为上海汽车；近年来，公司加大了在汽车行业的投入，将云计算、大数据等新一代信息技术应用于汽车生态系统，开发了车载系统、智能网联信息系统等信息化定制解决方案，2018 年开始，公司将上述车联网系统应用于斑马信息、威马汽车，导致了 2018 年、2019 年汽车行业的收入保持了较大幅度的增长。

其他行业中，包括了 2016 年收购的上海华桑相关业务，上海华桑主要从事 FPGA 原型验证解决方案，该收入分别为 995.12 万元、2,407.43 万元、3,160.07 万元和 2,709.99 万元。2017 年，该业务收入较 2016 年有较大幅度上升是由于新致软件 2016 年 8 月完成对上海华桑的收购。上海华桑具体业务情况详见本反馈回复问题 15.2。

剩余客户所处行业较为分散。报告期内，按单家客户收入贡献额进行分类：

单位：万元

单家客户收入贡献额	2019 年度			2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比 (%)	客户数量	收入金额	收入占比 (%)	客户数量	收入金额	收入占比 (%)	客户数量	收入金额	收入占比 (%)
大于 500 万	6	5,126.02	41.15	6	4,783.87	47.47	5	3,504.72	33.22	2	1,321.50	18.05
500~100 万	26	5,789.74	46.48	13	2,726.15	27.05	24	4,278.29	40.55	18	3,594.20	49.08
小于 100 万	86	1,540.45	12.37	117	2,567.01	25.47	116	2,768.27	26.24	136	2,407.61	32.88
合计	118	12,456.21	100.00	136	10,077.02	100.00	145	10,551.28	100.00	156	7,323.30	100.00

新致软件向这些企业客户提供的信息化解决方案主要是企业互联及智能化管理解决方案，覆盖智能商务、智能监管、智能制造的智能化管理体系，以信息技术服务于企业转型及产业优化升级。

2017 年度较 2016 年度增长 3,227.97 万元，主要原因是 2016 年度 8 月完成

对上海晟欧的收购，丰富了公司电子商务平台信息化解决方案；2018年处于业务拓展期，收入增速较为平稳；2019年，受益于国内经济发展方式的加快转变，该业务客户集中度大幅提升，收入规模超过100万元的客户从2018年的19家增长到2019年的32家，收入占比上升至87.63%，收入规模较2018年增长较大的客户主要有科众三六五科技股份有限公司、中建南方海外工程(澳门)有限公司、上海东方希杰商务有限公司、东浩兰生(集团)有限公司和青岛南方国能环境科技有限公司等。

报告期内，行业信息化定制解决方案其他行业主要客户、收入金额及收入占上述剩余客户比例、提供服务的具体内容如下：

单位：万元

项目	公司名称	收入金额	占比(%)	服务内容
2019年度	日本松下	1,721.10	13.82	提供智能家电、智能应用系统开发
	复星集团	1,158.40	9.30	提供集团智能化管理解决方案、智慧互联系统开发
	上海东方希杰商务有限公司	1,082.92	8.69	提供电子商务平台系统开发
	上海外服信息技术有限公司	636.52	5.11	提供企业内部业务数字化转型解决方案开发
	科众三六五科技股份有限公司	527.07	4.23	提供创新互联网平台解决方案开发
	小计	5,126.02	41.15	
2018年度	日本松下	1,579.53	15.67	提供智能家电、智能应用系统开发
	复星集团	1,328.31	13.18	提供集团智能化管理解决方案、智慧互联系统开发
	上海睿祈科技有限公司	803.32	7.97	提供电子商务平台、餐饮管理系统开发
	上海东方希杰商务有限公司	688.68	6.83	提供电子商务平台系统开发
	贵州云谷数据有限公司	531.13	5.27	提供贵安新区园区智能化管理平台、资源管理系统开发
	小计	4,930.97	48.93	
2017年度	日本松下	1,467.39	13.91	提供智能家电、智能应用系统开发
	大连软件园股份有限公司	739.20	7.01	提供园区客户关系管理(CRM)系统、资源管理(ERP)系统开发

项目	公司名称	收入金额	占比 (%)	服务内容
	苏州恒创软件有限公司	691.64	6.56	提供酒店管理系统开发
	上海市浦东新区浦南医院	606.49	5.75	提供医疗信息系统开发
	上海中和软件有限公司	414.79	3.93	提供孵化基地运营管理解决方案开发
	小计	3,919.51	37.15	

2、2017 年较 2016 年收入上升较快、2018 年较 2017 年收入基本不变的、2019 年上半年度收入较去年同期的一半有所下滑的原因

(1) 2017 年较 2016 年收入上升较快的原因

从上述分析中可见，2017 年较 2016 年收入上升较快的原因主要是① 2016 年 8 月完成了对上海华桑、上海晟欧的收购；② 向上海汽车提供的行业信息化定制解决方案得到了客户认可，汽车行业收入增长 1,095.58 万元。

(2) 2018 年较 2017 年收入基本不变

2018 年，电信行业由于信息化建设周期的原因收入有所下降；汽车行业由于车载系统、智能网联信息系统等信息化定制解决方案得到了上海汽车、威马汽车和斑马信息认可，该业务收入上升。因此，2018 年行业信息化定制解决方案收入保持平稳。

(3) 2019 年上半年度收入较去年同期的有所下滑的原因

公司的行业信息化定制解决方案收入主要客户包括中国电信、上海汽车、中建南方海外工程（澳门）有限公司、上海东方希杰商务有限公司等国有企业，由于上述客户在实施信息化建设时大多有严格的预算管理制度，其审批、招标的安排通常在上半年，而系统测试、验收则更多集中在下半年，因此公司主营业务收入呈季节性波动，上半年确认的收入较少。

(三) 该业务收入实现的具体方式，对应的结算方式、收入确认具体原则

行业信息化定制解决方案收入实现的具体方式是公司利用已经掌握的信息技术、成熟的技术开发体系及项目管理体系，结合下游客户的专业需求，向其提供量身定制一套软件定制开发方案，帮助客户所需的信息化发展及数字化转型。

结算方式	收入确认具体原则
主要基于服务价值定价的开发（定制开发）	在开发项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。
主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）	按照合同约定服务已经提供，按经确认的工作量及合同约定的单价计算确认收入。

主要基于服务期间定价的开发（定期开发）	按照合同约定服务已经提供，收到价款或取得收取价款的依据时，确认收入的实现；如服务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供服务的结果能够可靠估计的情况下，在合同约定的服务期限内，按期间进度确认相关的服务收入。
---------------------	--

（四）该业务各期收入前五名客户的销售情况

报告期内，行业信息化定制解决方案收入前五名客户的销售情况如下表所示：

年度	序号	客户名称	销售额（万元）	占当期同类产品收入的比例
2019年度	1	中国电信	5,162.98	18.24%
	2	上海汽车	4,004.83	14.15%
	3	日本松下	1,721.10	6.08%
	4	威马汽车科技集团有限公司	1,271.25	4.49%
	5	复星集团	1,158.40	4.09%
	合计		13,318.56	47.06%
2018年度	1	中国电信	4,494.18	17.80%
	2	上海汽车	3,418.61	13.54%
	3	日本松下	1,579.53	6.26%
	4	复星集团	1,328.31	5.26%
	5	斑马网络技术有限公司	1,119.16	4.43%
	合计		11,939.79	47.29%
2017年度	1	中国电信	6,014.91	23.93%
	2	上海汽车	2,211.30	8.80%
	3	日本松下	1,467.39	5.84%
	4	斑马网络技术有限公司	965.74	3.84%
	5	中国移动通信集团	844.72	3.36%
	合计		11,504.05	45.78%

【核查程序及意见】

核查程序

（1）从提供的产品及服务、业务模式、销售对象等维度比较分析发行人行业信息化定制解决方案与软件外包的区别；

（2）查阅了发行人报告期内“行业信息化定制解决方案”收入明细、业务合同等，复核报告期各期“行业信息化定制解决方案”所对应客户的行业构成及占比、

客户群体及变化趋势，分析报告期内收入增长的原因及其合理性；

(3) 查阅发行人报告期内“行业信息化定制解决方案”各产品种类收入明细，访谈发行人高级管理人员，了解收入增长合理性；

(4) 取得了发行人报告期内“行业信息化定制解决方案”前五大客户的销售明细，分析销售收入的变动情况及所提供的具体服务内容，了解并分析该类客户与发行人核心技术及核心竞争力是否相吻合。

(5) 访谈发行人财务人员和高级管理人员，了解不同属性业务的具体区别、划分标准及合理性，分析不同属性业务报告期各期的主要客户、行业构成及占比、构成差异及差异原因；

(6) 针对报告期内收入确认 50 万元以上的销售合同，检查销售合同的客户名称、项目内容、合同金额，付款条款等主要合同条款，根据合同内容所属的结算方式（定制开发、定量开发、定期开发）核查项目验收单（验收报告）或者人月结算单、发票、回款凭证、记账凭证等收入确认证据情况，核查收入确认的客户名称、销售金额是否与账面记载情况一致，收入确认时点是否准确。

(7) 对于报告期内交易额较大的客户实施函证、访谈等程序，核查公司收入的真实性。

核查意见

经核查，发行人所提供的行业信息化定制解决方案从提供的产品及服务、业务模式、销售对象等维度比较分析与软件外包均有所区别；

发行人报告期内“行业信息化定制解决方案”主要来自电信、汽车物流行业；报告期内 2017 年较 2016 年收入上升较快原因主要为① 2016 年 8 月完成了对上海华桑、上海晟欧的收购；② 向上海汽车提供的行业信息化定制解决方案得到了客户认可，汽车行业收入增长 1,095.58 万元；2018 年较 2017 年收入基本不变主要为：经首次开发后，电信方案类业务需求下降而汽车及物流类的企业解决方案需求上升，综合影响导致 2018 年同比 2017 年业务趋于稳定；2019 年上半年度收入较去年同期的一半有所下滑主要为定制化产品验收一般集中在第四季度。公司产品分布、客户群体与发行人核心技术相符；发行人业务收入确认符合收入确认条件，收入金额确认准确，收入确认的客户名称、金额与账面记载情况一致。

10.3 根据招股说明书披露，发行人的盈利模式包括向海外发包商提供软件外包服务。报告期各期，发行人软件外包服务收入分别为 12,687.35 万元、12,669.19 万元、11,486.28 万元和 6,248.66 万元。另外，根据招股说明书披露，公司在日本有三家子公司，主要从事海外软件外包服务。报告期各期，发行人境外销售收入分别为 13,053.74 万元、13,670.28 万元、12,468.11 万元和 6,607.68 万元。

请发行人补充披露境外销售主要的国家和地区、金额、占比。请发行人说明：（1）境外销售收入是否均由日本的三家子公司实现，境外销售收入构成，境外销售收入与软件外包服务的对应关系；（2）报告期内境外销售前五大客户、销售金额、占比、提供的产品与服务。

请申报会计师核查并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师说明对境外销售履行的核查方法、核查比例、核查结论，并对境外销售收入真实性发表明确意见。

【回复】

（一）境外销售主要的国家和地区、金额、占比

单位：万元

地区	2019 年		2018 年		2017 年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
欧美	33.68	0.25	175.99	1.41	518.60	3.79
日本	13,426.56	99.75	12,292.12	98.59	13,151.68	96.21
境外收入合计	13,460.24	100.00	12,468.11	100.00	13,670.28	100.00

公司 2017 年至 2019 年境外销售主要国家为日本及欧美，其中日本的业务收入 2017 年至 2019 年分别为 13,151.68 万元、12,292.12 万元和 13,426.56 万元，总体呈上升趋势，主要为公司进一步开拓日本市场，在日本当地成立及并购公司，因此逐年增加日本业务。欧美业务 2017 年至 2019 年收入分别为 518.60 万元、175.99 万元和 33.68 万元，逐年下降，主要为境外贸易保护主义抬头，法国限制了部分离岸服务外包企业，同时为应对市场变化、汇率变动等风险，逐步减少与 PSA 之间的业务合作，由此导致欧美业务呈下趋势。

（二）境外销售收入是否均由日本的三家子公司实现，境外销售收入构成，境外销售收入与软件外包服务的对应关系；

1、境外销售收入的收入构成

单位：万元；%

地区	2019年		2018年		2017年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
境内公司境外业务收入	3,130.64	23.26	3,116.11	24.99	4,348.83	31.81
境外公司业务收入	10,329.61	76.74	9,352.00	75.01	9,321.45	68.19
境外收入合计	13,460.24	100.00	12,468.11	100.00	13,670.28	100.00

发行人境外销售业务由境内公司境外销售业务以及境外日本三家子公司销售业务构成，其中：境内公司境外销售业务 2017 年至 2019 年分别为 4,348.83 万元、3,116.11 万元及 3,130.64 万元，占全部境外收入业务的 31.81%、24.99% 及 23.26%，逐年下降，主要为发行人为应对市场变化及汇率等风险，进一步开拓日本市场，减少境内公司境外销售，由此导致业务规模逐年下降。

境外公司业务收入 2017 年至 2019 年分别为 9,321.4 万元、9,352.00 万元及 10,329.61 万元，占全部境外收入业务的 68.19%、75.01% 及 76.74%。境外公司业务收入有所增加主要原因包括（1）发行人减少境内公司境外业务收入，增加境外公司的市场定位；（2）通过多年的服务累积，从日本地区一级软件接包商通过项目分包的方式获取最终用户的部分软件外包业务逐步增加。

2、境外销售收入与软件外包服务的对应关系

境外销售收入包括软件外包服务以及部分境外行业信息化定制解决方案，具体如下：

单位：万元

2019年			
类别	境外	境内	合计
软件外包服务	11,645.83	663.60	12,309.43
行业信息化定制解决方案	1,814.41	26,487.26	28,301.67
基于自有产品的信息化通用解决方案	-	71,055.51	71,055.51
合计	13,460.24	98,206.37	111,666.61
2018年			
类别	境外	境内	合计
软件外包服务	10,769.18	717.10	11,486.28

行业信息化定制解决方案	1,698.93	23,547.29	25,246.22
基于自有产品的信息化通用解决方案	-	62,516.23	62,516.23
合计	12,468.11	86,780.62	99,248.73
2017年			
类别	境外	境内	合计
软件外包服务	11,402.33	1,266.86	12,669.19
行业信息化定制解决方案	2,267.95	22,862.90	25,130.85
基于自有产品的信息化通用解决方案	-	50,255.57	50,255.57
合计	13,670.28	74,385.33	88,055.61

公司境外收入中包含境外软件外包业务以及部分行业信息化定制解决方案和基于自有产品的信息化通用解决方案收入。2017年至2019年境外收入中软件外包服务收入分别为11,402.33万元、10,769.17万元及11,645.83万元，占全部境外收入比重分别为83.41%、86.37%及86.52%，主要为对日软件外包服务；行业信息化定制解决方案收入分别为2,267.95万元、1,698.93万元和1,814.41万元，占全部境外收入比重16.59%、13.63%和13.48%，主要为公司下属子公司上海华桑向东京电子器件株式会社（Tokyo Electron Devices Co.Ltd）在可编程芯片领域，为日本硬件客户提供整体解决方案收入。

公司境内收入中包含基于自有产品的信息化通用解决方案、行业信息化定制解决方案及部分软件外包服务。2017年至2019年境内收入中软件外包服务分别为1,266.86万元、717.10万元及663.60万元，占全部境内收入1.70%、0.83%及0.68%；境内软件外包收入主要为公司下属子公司大连新致软件股份有限公司对恩梯梯数据通信软件工程（大连）有限公司收入以及上海晟欧对上海汉立信息技术有限公司、上海欧比爱思晟峰软件有限公司软件外包收入，上述三家公司软件外包收入合计分别为1,101.49万元、593.80万元、564.25万元，占当年境内软件外包收入86.95%、82.80%以及85.02%。

（三）报告期内境外销售前五大客户、销售金额、占比、提供的产品与服务。

报告期内境外销售前五大客户情况如下:

2019 年度			
序号	客户单位	销售金额	占比 (%)
1	日本电气股份有限公司 (NEC)	4,111.82	30.55
2	日本松下 (Panasonic)	1,482.70	11.02
3	株式会社システムコーディネイト (SYSCO)	1,204.55	8.95
4	TIS 株式会社 (TIS)	1,144.66	8.50
5	东京电子器件株式会社 (Tokyo Electron Devices Co.Ltd)	989.85	7.35
合计		8,933.58	66.37
2018 年度			
序号	客户单位	销售金额	占比 (%)
1	日本电气股份有限公司 (NEC)	3,722.92	29.86
2	TIS 株式会社 (TIS)	1,108.07	8.89
3	东京电子器件株式会社 (TokyoElectronDevicesCo.Ltd)	970.14	7.78
4	スミセイ情報システム株式会社 (住友生命 / SLC)	742.87	5.96
5	日本松下 (Panasonic)	586.08	4.70
合计		7,130.08	57.19
2017 年度			
序号	客户单位	销售金额	占比 (%)
1	日本电气股份有限公司 (NEC)	2,591.94	18.96
2	东京电子器件株式会社 (Tokyo Electron Devices Co.Ltd)	826.08	6.04
3	株式会社システムコーディネイト (SYSCO)	787.81	5.76
4	スミセイ情報システム株式会社 (住友生命 / SLC)	784.84	5.74
5	日本松下 (Panasonic)	612.49	4.48
合计		5,603.16	40.99

注: 上述 NEC 为 NEC 集团收入数据, 包括 NEC Platforms Ltd.、NEC Corporation、NEC エンジニアリング株式会社、NEC ネクサスソリューションズ等公司。

2017 年至 2019 年发行人境外前五大客户收入金额为 5,603.16 万元、7,130.08 万元和 8,933.58 万元, 占境外收入比重分别为 40.99%、57.19%和 66.37%。

前五大客户提供的产品及服务：

序号	客户名称	提供产品及服务内容
1	日本电气股份有限公司（NEC）	向一级软件供应商提供软件外包服务，主要是制造、流通、公共政府领域系统
2	松下（Panasonic）	通信 PBX 系统、智能家电内嵌系统开发，测试服务
3	株式会社システムコーディネイト（SYSCO）	向一级软件供应商提供软件外包服务，主要是公共，医疗等领域系统
4	TIS 株式会社（TIS）	向一级软件供应商提供软件外包服务，主要是制造、流通、能源等领域系统
5	东京电子器件株式会社（Tokyo Electron Devices Co.Ltd）	FPGA 原型验证解决方案
6	スミセイ情報システム株式会社（住友生命 / SLC）	向客户提供软件外包服务，主要是企业管理领域系统

发行人境外收入主要客户为日本电气股份有限公司、松下、SYSCO、TIS 株式会社、东京电子器件株式会社等日本知名 IT 服务供应商，所提供的产品服务包括在制造/流通/公共政府领域给予技术支持，提供不同的开发及测试服务等，所提供的服务与发行人的业务能力、技术能力及竞争能力相匹配。

【核查程序及意见】

核查程序

（1）获取报告期内发行发信人境外业务收入明细，核查发行人离案和在案业务的相关情况及业务数据；

（2）通过查询主要客户官方网站披露的公开信息，了解境外销售业务主要客户的基本情况、经营情况、股权结构等内容，确认客户的业务规模、行业地位、业务特征及与发行人所提供业务的匹配性；

（3）对于境外实体实施现场审计业务，包括现场获取企业销售明细台账、查验主要客户的请求书、结算单及合同等资料，核对账面入账数据与请求书、结算单数据是否一致、客户名称是否一致、付款单位与账面单位是否一致；收入确认是否准确，同时对主要客户进行函证及访谈；

（4）对于境内外销业务，获取海关出口货物报关单，核对出口报关数据与账面数据是否相符，确认境内外销业务收入真实性；

（5）取得发行人境外业务收入前五大客户销售明细，分析销售收入变化情况及所提供的服务与客户是否匹配；

（6）访谈发行人财务负责人及对日业务负责人，了解发行人境外业务变化趋势。

核查意见

经核查，会计师认为：发行人境外业务主要为对日业务，包括境内公司境外销售业务以及境外公司销售业务。其中为应对市场变化、汇率波动等风险，境内公司境外销售业务报告期有所下降，境外日本市场业务有所上升。发行人报告期前五大客户均为日本知名的 IT 服务提供商，经营状况良好，其业务内容与发行人所提供的业务情况相匹配，经现场核查境外销售业务的合同、文书、请求书以及结算单等收入确认依据以及海关出口货物报关单等，境外收入业务的真实性可以确认。

（五）保荐机构、申报会计师说明对境外销售履行的核查方法、核查比例、核查结论，并对境外销售收入真实性发表明确意见

对境外销售履行的核查方法、核查比例具体如下：

1、对于境外收入确认的合同、请求书（受注契約书）、纳品书、结算单等进行查验，2017 年至 2019 年查验金额占境外收入比重均在 80%以上，经核查，请求书（受注契約书）、纳品书中的客户名称与账面核对一致，确认金额与入账金额核对一致，受注契約服务开始期间与结束期间与账面收入确认期间一致。

2、对于交易额较大的客户进行发函，2017 年、2018 年境外收入回函金额占境外收入比重均在 50%以上。2019 年回函比例较低主要由于受疫情回函速度有所减缓导致回函比例略低，结合收入替代测试及应收账款期后回款情况可确认比例在 80%以上。

经核查，会计师认为发行人境外销售收入是真实的。

10.5 请发行人说明各季度销售收入实现情况，是否存在明显的季节性，如有，请在招股说明书中补充披露收入的季节性波动情况。

请保荐机构、申报会计师说明对发行人销售收入截止性测试的具体过程及结论，并说明发行人是否存在跨期确认收入情形。

【回复】

（一）说明各季度销售收入实现情况，是否存在明显的季节性，如有，请在招股说明书中补充披露收入的季节性波动情况

公司的主要客户包括保险、银行等金融机构、中国电信、上海汽车等国有

企业，由于上述客户在实施信息化建设时大多有严格的预算管理制度，其审批、招标的安排通常在上半年，而系统测试、验收则更多集中在下半年，因此公司主营业务收入呈季节性波动。

报告期内，公司主营业务收入季节性变化情况如下：

单位：万元

所属季度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
第一季度	21,389.40	19.15	21,930.82	22.10	18,563.27	21.08
第二季度	28,243.84	25.29	22,805.44	22.98	18,649.92	21.18
第三季度	22,456.22	20.11	22,551.34	22.72	18,073.76	20.53
第四季度	39,577.15	35.44	31,961.13	32.20	32,768.66	37.21
合计	111,666.61	100.00	99,248.73	100.00	88,055.61	100.00

(二) 销售收入截止性测试的具体过程及结论

【核查程序及意见】

核查程序

针对发行人销售收入截止性测试，采取了以下核查程序：

1、通过与发行人管理层沟通，了解公司的收入确认政策及业务流程，了解公司销售也是是否存在季节性波动，报告期内各季度收入是否合理；

2、访谈业务部门、财务部门相关人员，了解公司销售与收入循环相关的内部控制制度并执行穿行测试和控制测试，评价销售相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

3、根据公司的收入确认政策进行细节测试，报告期内主要客户销售业务中，对于主要基于服务价值定价的开发（定制开发）业务，获取销售合同或订单、验收单或验收报告，复核验收确认时间与账面收入是否一致；对于主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）业务，获取销售合同或订单、人月结算单（工作量结算单），重新计算人月结算金额与账面金额是否一致，人月结算的期限是否与账面收入确认时间一致；对于主要基于服务期间定价的开发（定期开发）业务，获取销售合同或订单，复核合同约定的服务期限，重新计算发行人收入是否正确。

4、执行销售收入截止性测试，获取资产负债表日前后 5 天的所有人月结算单（工作量结算单）、验收单（验收报告），核对至销售明细表，核查业务内容、

验收时间、人月结算时间是否与发行人收入确认时间一致，是否存在跨期现象。

5、实地走访、访谈主要的销售客户，了解公司合作背景、业务开展模式、合同主要条款等确认发行人季节性波动是否符合合作模式及行业惯例，验证其真实性及合理性。对公司主要客户执行函证程序，确认报告期内各年度销售额及应收账款月，对于未回函部分执行替代程序。

核查意见

经核查，会计师认为，发行人收入、成本存在一定的季节性波动，发行人主要客户包括保险、银行等金融机构、中国电信、上海汽车等国有企业，根据其业务内部流程系统测试验收通常更多的集中在下半年，由此导致发行人主营业务呈季节性波动。发行人销售收入相关的内部控制执行有效，不存在跨期确认收入情形。

11.关于销售和主要客户

11.1 招股说明书披露的发行人销售模式包括招投标、竞争性谈判，实际为订单获取方式。

请发行人补充披露销售模式，业务以直销还是经销为主，占比情况。

请发行人：（1）结合竞争性谈判的定义说明其获取业务的方式是否为竞争性谈判，发行人订单获取方式的披露是否完整、准确；（2）说明各类订单获取方式下的主要客户类别、各类销售模式取得收入占比，境内外销售的销售模式是否存在差异；（3）结合报告期内的主要业务模式、订单获取方式、流程等，进一步说明业务开展是否合法合规，相关内部控制制度能否有效防范商业贿赂风险，并完善招股说明书披露内容。

【回复】

（一）补充披露销售模式，业务以直销还是经销为主，占比情况。

公司均以直销的模式向客户提供软件开发、软件外包服务。

（二）结合竞争性谈判的定义说明其获取业务的方式是否为竞争性谈判，发行人订单获取方式的披露是否完整、准确；

中华人民共和国财政部于 2013 年 12 月 19 日发布的《政府采购非招标采购方式管理办法》（以下简称“《管理办法》”）（中华人民共和国财政部令第 74 号）

中将竞争性谈判定义为：谈判小组与符合资格条件的供应商就采购货物、工程和服务事宜进行谈判，供应商按照谈判文件的要求提交相应文件和最后报价，采购人从谈判小组提出的成交候选人中确定成交供应商的采购方式。竞争性谈判小组或者询价小组由采购人代表和评审专家共 3 人以上单数组成，其中评审专家人数不得少于竞争性谈判小组或者询价小组成员总数的 2/3。达到公开招标数额标准的货物或者服务采购项目，或者达到招标规模标准的政府采购工程，竞争性谈判小组或者询价小组应当由 5 人以上单数组成。

《管理办法》同时还规定了竞争性谈判小组应从符合相应资格条件的供应商名单中确定不少于 3 家的供应商参加谈判。谈判小组应当从质量和服务均能满足采购文件实质性响应要求的供应商中，按照最后报价由低到高的顺序提出 3 名以上成交候选人，并编写评审报告。采购人应当在收到评审报告后 5 个工作日内，从评审报告提出的成交候选人中，根据质量和服务均能满足采购文件实质性响应要求且最后报价最低的原则确定成交供应商，也可以书面授权谈判小组直接确定成交供应商。采购人或者采购代理机构应当在成交供应商确定后 2 个工作日内，在省级以上财政部门指定的媒体上公告成交结果，同时向成交供应商发出成交通知书，并将竞争性谈判文件、询价通知书随成交结果同时公告。

报告期内，公司主要客户为保险、银行、电信、汽车等行业企业，还有少量的政府机构、事业单位、团体组织客户。因此，公司客户的采购分为政府采购和非政府采购。

对于政府机构、事业单位、团体组织的采购，公司获取政府机构、事业单位、团体组织类客户适用《中华人民共和国政府采购法》相关规定，由该等客户根据其所属预算区域的数额标准，并结合合同金额与采购标的情况，决定是否采用招标投标方式、竞争性谈判或《中华人民共和国政府采购法》中规定的其他采购方式。

保险、银行、电信等国有企业客户采购公司产品或服务并不适用《中华人民共和国招标投标法》所规定的必须进行招标的情形，而是根据其内部管理制度，要求公司履行招投标或竞争性谈判等程序。

综上所述，结合《管理办法》规定的竞争性谈判的定义和流程，以及公司在参与客户采购项目中获取的竞争性谈判文件、递交的谈判响应文件等资料，公司

在实际开展业务中存在根据客户的要求通过竞争性谈判的形式获取业务的情形。

公司主要通过招投标、竞争性谈判、商务谈判等形式获取订单。公司订单获取方式的具体情况如下：

订单获取方式	主要销售流程
招投标	招投标分为公开招标、邀请招标。客户发布招投标信息，公司市场部销售人员了解具体业务需求后，将其与公司自身的特点相结合进行分析，并协同软件技术服务人员向潜在客户详细介绍公司过往成功案例，在业务技术方面得到客户初步认可后双方对合同价格、服务标准做进一步沟通，由市场部向品质保证部、财务部汇报拟合作意向，经上述部门审批通过后，公司取得标书并准备投标文件参与投标，客户经过筛选后，确定最终中标方后与之签订业务合同。
竞争性谈判	公司与谈判小组就采购服务事宜进行谈判，公司按照谈判文件的要求提交响应文件和最后报价，客户从谈判小组提出的成交候选人中确定成交供应商，并向成交供应商发出成交通知书，将竞争性谈判文件、询价通知书随成交结果同时公告。
商务谈判	公司通过与客户针对价格、付款方式、项目实施安排等商务条件进行初步谈判确认，双方达成交易意向后，直接和客户签订销售合同，并与之建立长期的合作关系。

（三）说明各类订单获取方式下的主要客户类别、各类销售模式取得收入占比，境内外销售的销售模式是否存在差异

报告期内，公司各类订单获取方式下的主要客户类别情况如下表所示：

订单获取方式	主要客户	客户类别
招投标	中国太保、交通银行、中国建设、中国人保、太平人寿	保险公司、商业银行
竞争性谈判	中国银联	金融服务机构
商务谈判	日本松下、湖北星晖新能源智能汽车有限公司、科众三六五科技股份有限公司、青岛南方国能环境科技有限公司、NEC、TIS	汽车、其他行业企业

报告期内，公司均以直销的模式向金融机构提供基于自有产品的信息化通用解决方案，向企业客户提供行业信息化定制解决方案以及向海外发包商提供软件外包服务。

公司境内外销售均是以直销的模式进行的，公司境内外的销售模式不存在明显差异，公司订单获取方式的差异主要取决于公司向客户提供的业务类型的差异。报告期内，公司软件开发服务和软件外包服务销售模式的具体情况如下：

项目	销售模式
软件开发服务	软件开发业务是实现客户具体的、特性的项目需求。客户的考核和评价标准以项目整体结果为导向,关注开发结果是否实现预设的目标。 公司主要通过招投标、竞争性谈判、商务谈判获取业务。公司销售人员会实时关注市场动态并且第一时间发现市场机会,为公司争取竞标资格。销售人员一般以现场拜访为准,电话接洽为辅的方式获取项目动态信息。
软件外包服务	公司软件外包业务大部分与一级软件承包商签订,少部分直接与最终客户签订,主要是完善或补充一级软件供应商信息技术支持,节约其的成本。交付标的主要是软件模块、相关文档等,上述模块并不能形成完整的独立功能。 公司软件外包业务是与客户进行业务洽谈后建立合作关系。

(四) 结合报告期内的主要业务模式、订单获取方式、流程等,进一步说明业务开展是否合法合规,相关内部控制制度能否有效防范商业贿赂风险,并完善招股说明书披露内容

1、报告期内的主要业务模式、订单获取方式、流程等

报告期内,发行人主要业务模式为直销模式,订单获取方式包括招投标、竞争性谈判及商务谈判。具体如下:

销售模式	订单获取方式	主要流程
直销模式	招投标	客户发布招投标信息,公司市场部销售人员了解具体业务需求后,将其与公司自身的特点相结合进行分析,并协同软件技术服务人员向潜在客户详细介绍公司过往成功案例,在业务技术方面得到客户初步认可后双方对合同价格、服务标准做进一步沟通,由市场部向品质保证部、财务部汇报拟合作意向,经上述部门审批通过后,公司取得标书并准备投标文件参与投标,客户经过筛选后,确定最终中标方后与之签订业务合同。
	竞争性谈判	客户谈判小组与符合资格条件的供应商就采购货物、工程和服务事宜进行谈判,供应商按照谈判文件的要求提交响应文件和最后报价,采购人从谈判小组提出的成交候选人中确定成交供应商的采购方式。
	商务谈判	客户通过与客户商务谈判,达成交易意向后,直接和客户签订销售合同。

2、相关内部控制制度设计及执行情况

(1) 对于销售过程的管控

发行人在与客户签署销售合同的同时均签署《反商业贿赂约定》或在合同中明确约定反商业贿赂事项,约定双方不得向对方经办人或其他相关人员索要、收受、提供、给予合同约定外的任何利益,双方均严格准守相关法律法规,严格禁

止商业贿赂行为发生。

(2) 对销售费用的管控

发行人建立健全《费用报销管理制度》对于日常费用报销、办公费、低值易耗品采购等报销、招待费、培训费、员工福利费及其他费用报销、专项支出财务报销的内容流程做出了详细的规定。制度中对可报销费用的内容、可报销费用的标准及限额都有明确要求。同时公司内部审计部门对费用报销内部控制的有效性进行监督检查，不定期抽查各类费用发生及其真实性，进一步风险防范。

(3) 对销售人员的管控

除《费用报销管理制度》对费用支出进行管控里面商业贿赂行为外，发行人也采用其他有效防范措施杜绝商业贿赂的行为，包括定期培训员工相关的法律法规，加强员工反贿赂意识等，同时发行人与员工签署《反贿赂协议》等文件，在其工作期间需严格遵守相关反商业贿赂管理办法的规定。

综上所述，报告期内，发行人建立反商业贿赂相关的内部控制制度并有效执行。

11.2 2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-6 月，公司前五名客户销售额占当期营业收入比例分别为 43.87%、38.71%、38.51%和 39.03%，主要客户包括中国太平洋保险（集团）股份有限公司、交通银行、中国人保、中国太平、中国电信、建设银行等。

请发行人披露向前五大客户销售的产品和服务的主要内容。请发行人结合与主要客户的合作情况、提供的产品与服务、销售模式、软件服务计费方式等说明与主要客户的合作是否稳定，报告期各期前五大客户变动的的原因，对中国人保、交通银行等部分客户销售额逐年上升的原因、合理性。

【回复】

(一) 请发行人披露向前五大客户销售的产品和服务的主要内容

2017 年度、2018 年度及 2019 年度，公司前五名客户销售额占当期营业收入比例分别为 38.71%、38.51%及 37.83%，具体销售情况如下：

年度	序号	客户名称	销售额 (万元)	占当期营业 收入的比例	销售的主要内容
2019 年度	1	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	14,390.63	12.88%	保险智能化渠道解决方案、保险核心类解决方案、金融大数据解决方案
	2	交通银行	9,645.87	8.63%	金融市场代客交易解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案
	3	中国人保	7,459.47	6.67%	金融市场代客交易解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案
	4	中国太平	5,627.02	5.03%	保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案
	5	中国电信	5,162.98	4.62%	行业信息化定制解决方案
		合计		42,285.98	37.83%
2018 年度	1	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	14,525.89	14.62%	保险智能化渠道解决方案、保险核心类解决方案、金融大数据解决方案
	2	交通银行	9,380.43	9.44%	金融市场代客交易解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案
	3	中国人保	5,651.70	5.69%	保险智能化渠道解决方案、保险核心类解决方案、金融大数据解决方案、金融风控预警监控解决方案
	4	中国电信	4,494.18	4.52%	行业信息化定制解决方案
	5	中国太平	4,205.67	4.23%	保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案、金融风控预警监控解决方案
		合计		38,257.87	38.51%

年度	序号	客户名称	销售额 (万元)	占当期营业收入的比例	销售的主要内容
2017 年度	1	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	12,767.58	14.50%	保险智能化渠道解决方案、保险核心类解决方案、金融大数据解决方案
	2	交通银行	7,203.42	8.18%	保险智能化渠道解决方案、保险核心类解决方案、金融大数据解决方案
	3	中国电信	6,014.91	6.83%	行业信息化定制解决方案
	4	中国人保	4,553.77	5.17%	保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案、金融风控预警监控解决方案
	5	建设银行	3,543.25	4.02%	金融市场代客交易解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案、金融风控预警监控解决方案
		合计		34,082.93	38.71%

注：以上客户均按照同一控制下合并口径列示

(二) 请发行人结合与主要客户的合作情况、提供的产品与服务、销售模式、软件服务计费方式等说明与主要客户的合作是否稳定, 报告期各期前五大客户变动的原因, 对中国人保、交通银行等部分客户销售额逐年上升的原因、合理性;

1、报告期内公司与主要客户合作稳定。公司与主要客户的合作年限、具体服务、计费方式具体内容

公司报告期内主要客户的销售模式均为直销模式, 公司与主要客户合作情况、提供的产品与服务、软件服务计费方式具体如下:

客户名称	合作年限	提供的产品与服务	软件服务计费方式
中国太保	10 年以上	保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案、保险核心类解决方案	基于服务价值定价、基于服务工作量定价、基于服务期间定价
交通银行	20 年以上	金融市场代客交易解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案、金融大数据解决方案	基于服务价值定价、基于服务工作量定价、基于服务期间定价
中国人保	10 年以上	保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案、金融风控预警监控解决方案、保险核心类解决方案	基于服务价值定价、基于服务工作量定价、基于服务期间定价
中国太平	8 年	保险智能渠道解决方案、金融大数据解决方案	基于服务价值定价、基于服务工作量定价
中国电信	20 年以上	行业信息化定制解决方案	基于服务价值定价、基于服务工作量定价、基于服务期间定价
建设银行	20 年以上	金融市场代客交易解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案、金融风控预警监控解决方案	基于服务价值定价、基于服务工作量定价、基于服务期间定价

公司与主要客户合作稳定。与交通银行、中国电信和建设银行的合作年限均在 20 年以上, 与中国太保和中国人保合作年限均在 10 年以上, 与中国太平从 2012 年开始合作至今已有 8 年。

主要客户的销售模式均为直销模式, 即直接为其提供软件开发服务。经过多年合作, 公司与主要客户软件服务计费方式基本稳定, 包含基于服务价值定价、基于服务工作量定价和基于服务期间定价三类。

公司为主要金融客户提供保险智能化渠道解决方案、保险核心类解决方案、金融大数据解决方案、金融风控预警监控解决方案、金融市场代客交易解决方案、银行支付、清算与托管系统、银行卡系统等开发服务, 公司金融领域的技术服务方案在产品功能、技术性能方面享有良好的品牌知名度。公司为中国电信提供内部管理软件的定

制开发服务，长期服务于中国电信信息系统建设。

一方面，公司与优质客户的合作有力地推动了公司技术水平的不断提高和服务手段的不断改进，进而满足客户不断变化的开发需求；另一方面，主要客户均为金融机构和国企，对于信息化建设长期保持着较高的需求。因此，公司与主要客户均保持长期稳定的合作关系，主要客户的黏性较高。

2、报告期各期前五大客户变动的原因

报告期内，公司前五大客户的变动情况如下：

客户名称	是否为2019年度前五大客户	是否为2018年度前五大客户	是否为2017年度前五大客户
中国太保	√	√	√
交通银行	√	√	√
中国人保	√	√	√
中国太平	√	√	×
中国电信	√	√	√
建设银行	×	×	√

报告期内，发行人前五大客户的变动情况主要为：

(1) 2018年开始，中国太平新增为前五大客户。中国太平2017年至2019年收入金额分别为2,429.52万元、4,205.67万元及5,627.02万元，报告期内逐年上升，主要原因是由于太平人寿2018年加强了金融科技信息化建设，向公司采购的金融大数据解决方案业务收入上升所致。

(2) 2018年和2019年，建设银行退出前五大客户。2017年至2019年收入金额分别为3,543.25万元、3,373.67万元及2,110.96万元，下降的主要原因是由于公司协助建设银行2017年完成了新一代核心系统建设后，建设银行在系统建设上的需求趋于稳定，收入有所下降。

3、对中国人保、交通银行等部分客户销售额逐年上升的原因

(1) 报告期内，中国人保的收入分别为4,553.77万元、5,651.70万元及7,459.47万元，收入逐年上升。公司主要向中国人保提供保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案。报告期内，中国人保提出“3411”工程，加强科技创新，强化科技赋能的基础上，以保险服务延伸提升核心竞争力，新致软件协助其陆续上线了“人保寿险e生态”、“人保e通”、“人保e家”及“人保寿险管家”等产品，实现了收入的增长。

(2) 报告期内，交通银行的收入分别为 7,203.42 万元、9,380.43 万元及 9,645.87 万元，收入逐年上升。公司主要向交通银行提供金融市场代客交易解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案。报告期内，交通银行收入逐年增长是由于银行卡系统业务增长较快，从 2017 年的 2,536.48 万元增长到 2019 年 5,199.19 万元。近年来，消费金融持续发展，作为零售业务的重要载体，银行卡市场发展突飞猛进，新致软件研发的银行卡营销活动平台等系统能帮助交通银行更好的实现场景化运营。

11.3 根据招股说明书披露，公司根据不同客户的个性化需求，提供差异化的软件开发服务，不同项目之间的销售价格可比性不大。

请发行人结合产品或服务、销售模式、定价模式等，进一步说明：（1）基于自有产品的信息化通用解决方案产品的定价区间，报告期内产品价格的变动趋势；（2）对于定制化的产品，说明计价方式和价格确定方式，对于基于工作量和期间定价的开发服务，说明计价方式及单价的区间、变动趋势；（3）结合提供产品的数量、服务的工作量、各类产品服务单价的变动趋势，量化分析报告期内发行人销售收入的变动情况。

【回复】

（一）基于自有产品的信息化通用解决方案产品的定价区间，报告期内产品价格的变动趋势；

基于自有产品的信息化通用解决方案的销售模式均为直接销售。

由于基于自有产品的信息化通用解决方案实质提供的是软件开发服务，按照各期销售合同平均单价、合同数量、销售收入、收入占比对其进行分析，具体如下表所示：

基于自有产品的信息化通用解决方案		2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		合同数量	合同平均单价	销售收入	收入占比	合同数量	合同平均单价	销售收入	收入占比	合同数量	合同平均单价	销售收入	收入占比
保险行业	保险智能化渠道解决方案	179	158.17	28,313.21	39.85%	190	148.89	28,290.05	45.25%	183	120.63	22,074.72	43.92%
	金融大数据解决方案	68	181.52	12,343.10	17.37%	54	171.26	9,247.91	14.79%	49	169.32	8,296.77	16.51%
	保险核心类解决方案	21	207.06	4,348.26	6.12%	19	123.29	2,342.43	3.75%	12	177.46	2,129.57	4.24%
	金融风控预警监控解决方案	11	92.05	1,012.50	1.42%	12	63.85	766.22	1.23%	8	27.54	220.34	0.44%
	保险行业小计	279	164.94	46,017.08	64.76%	275	147.81	40,646.62	65.02%	252	129.85	32,721.40	65.11%
银行及其他金融行业	金融市场代客交易解决方案	75	148.85	11,163.79	15.71%	66	138.95	9,170.88	14.67%	76	105.93	8,050.60	16.02%
	银行卡系统解决方案	12	462.86	5,554.27	7.82%	18	356.80	6,422.47	10.27%	16	275.20	4,403.23	8.76%
	银行支付、清算及托管系统解决方案	39	180.10	7,024.05	9.89%	37	137.06	5,071.28	8.11%	37	103.47	3,828.30	7.62%
	金融风控预警监控解决方案	14	37.02	518.25	0.73%	10	38.70	387.03	0.62%	12	32.74	392.88	0.78%
	金融大数据解决方案	1	54.48	54.48	0.08%	1	169.81	169.81	0.27%	8	78.39	627.10	1.25%
	其他金融解决方案	20	36.18	723.58	1.02%	27	24.01	648.15	1.04%	8	29.01	232.06	0.46%
	银行及其他金融行业小计	161	155.52	25,038.42	35.24%	159	137.54	21,869.61	34.98%	157	111.68	17,534.17	34.89%
合计		440	161.49	71,055.51	100.00%	434	144.05	62,516.23	100.00%	409	122.87	50,255.57	100.00%

上表可见，报告期内公司向金融机构提供的保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案、金融市场代客交易解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案的合同单价均保持了上涨的趋势，体现了公司良好的研发和核心竞争力。

2018年，保险智能化渠道解决方案受泰康人寿、大地财险等客户收入增长较快，签订的合同金额较高的影响，合同单价有较大幅度的上升；

2019年，金融大数据解决方案合同单价上涨是由于太平人寿、中国人民财产保险股份有限公司、中国人寿财产保险股份有限公司新增合同金额较高；

银行卡系统解决方案的客户较为集中，主要是交通银行、浦发银行、建设银行，公司与这些客户合作多年，双方在签署服务合同的时候为方便预算审批、项目管理的原因，倾向签署金额较大的定量合同，导致该业务的合同单价高于其他业务；

2018年、2019年，银行支付、清算与托管系统解决方案单价上升主要是新拓展的重点客户中国银联签署的合同单价较高所致；金融风控预警监控解决方案由于系统较为独立，实施成本较低，单价明显低于其他系统。

（二）对于定制化的产品，说明计价方式和价格确定方式，对于基于工作量和 service 期间定价的开发服务，说明计价方式及单价的区间、变动趋势；

1、公司计价及价格确定方式

根据软件开发服务的计价及价格确定方式不同分为主要基于服务价值定价的开发（定制开发）、主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）、主要基于服务期间定价的开发（定期开发）。

（1）定制开发的计价方式：公司根据软件开发项目的具体需求、对自有产品进行二次开发的技术难度、开发周期等因素，预计项目所需要投入人数及所需投入的时间，综合考虑人员率及其他间接成本，结合行业平均市场价格计算以固定的合同总价确定项目的最终报价。

（2）定量开发的计价方式：公司根据派驻人员的级别、综合考虑人员的薪酬、项目前期销售费用、合理利润率，结合行业平均市场价格确定人员单价，不确定合同总价。

（3）定期开发的计价方式：定期开发主要以已经完成开发的系统改进、维护为主，公司根据预计的服务期限，综合考虑人员效率及其他间接成本，结合行业市场

价格计算以固定的合同总价确定项目的最终报价。

2、主要基于服务工作量定价的开发的单价区间及变动趋势

行业	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	最低价格 (元/月)	最高价格 (元/月)	最低价格 (元/月)	最高价格 (元/月)	最低价格 (元/月)	最高价格 (元/月)
保险行业	13,000.00	45,000.00	13,600.00	45,000.00	12,000.00	44,000.00
银行及其他金融行业	9,000.00	38,000.00	10,000.00	35,000.00	8,500.00	38,000.00
电信行业	-	-	19,600.00	19,600.00	19,140.00	19,140.00
汽车行业	11,000.00	55,000.00	15,349.40	55,000.00	15,400.00	44,000.00
其他行业	15,000.00	80,000.00	12,500.00	70,000.00	13,000.00	55,000.00

各行业主要基于服务工作量定价开发的单价区间依据行业特点、人员职能等因素有较大区别，总体来看各行业单价保持了一定的增幅，主要是由于公司市场影响力扩大及公司业务结构优化所致，符合公司的业务定位及发展战略。

3、主要基于服务期间定价开发的单价区间及变动趋势

由于主要基于服务期间定价开发业务定价时只会约定服务期限及合同总价，故未列示单价区间，而是列示合同最低价格、合同最高价格及平均合同单价。

单位：万元

行业	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	最低价格	最高价格	平均合同单价	最低价格	最高价格	平均合同单价	最低价格	最高价格	平均合同单价
保险行业	24.52	139.39	35.40	11.46	300.00	20.85	8.49	300.00	45.86
银行及其他金融行业	3.77	81.51	15.13	3.77	71.45	16.21	3.77	173.08	16.92
电信行业	0.19	403.77	39.44	0.19	361.32	37.16	0.47	361.32	41.31
其他行业	0.04	231.89	13.22	0.19	231.89	12.34	0.38	231.89	6.58

由于主要基于服务期间定价开发以提供系统改进、维护服务为主，合同单价区间并无明显趋势。

(三) 结合提供产品的数量、服务的工作量、各类产品服务单价的变动趋势，量化分析报告期内发行人销售收入的变动情况。

新致软件专注于为金融机构提供基于自有产品的信息化通用解决方案，为企业客户提供行业信息化定制解决方案以及向海外发包商提供软件外包服务。

公司主营业务收入按服务类别划分构成情况如下表所示：

单位：万元

项目		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
软件开发	基于自有产品的信息化通用解决方案	71,055.51	63.63	62,516.23	62.99	50,255.57	57.07
	行业信息化定制解决方案	28,301.67	25.34	25,246.22	25.44	25,130.85	28.54
软件外包服务		12,309.43	11.02	11,486.28	11.57	12,669.19	14.39
合计		111,666.61	100.00	99,248.73	100.00	88,055.61	100.00

1、基于自有产品的信息化通用解决方案

公司基于自有产品的信息化通用解决方案占主营业务收入的比例最高，2017 年度、2018 年度和 2019 年度分别为 57.07%、62.99%和 63.63%，金额分别为 50,255.57 万元、62,516.23 万元和 71,055.51 万元，年均复合增长率 18.91%，保持了高速的增长。

基于自有产品的信息化通用解决方案的合同数量、合同单价、收入情况详见下表：

单位：万元

基于自有产品的信息化通用解决方案	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	合同数量	合同平均单价	收入金额	合同数量	合同平均单价	收入金额	合同数量	合同平均单价	收入金额
保险智能化渠道解决方案	179	158.17	28,313.21	190	148.89	28,290.05	183	120.63	22,074.72
金融大数据解决方案	69	179.68	12,397.58	55	171.23	9,417.73	57	153.66	8,923.87
金融市场代客交易解决方案	75	148.85	11,163.79	66	138.95	9,170.88	76	105.93	8,050.60
银行支付、清算与托管系统解决方案	39	180.10	7,024.05	37	137.06	5,071.28	37	103.47	3,828.30
银行卡系统解决方案	12	462.86	5,554.27	18	356.80	6,422.47	16	275.20	4,403.23
保险核心类解决方案	22	198.21	4,360.66	19	123.29	2,342.43	12	177.46	2,129.57
金融风控预警监控解决方案	25	61.23	1,530.75	22	52.42	1,153.25	20	30.66	613.22
其他金融解决方案	19	37.43	711.18	27	24.01	648.15	8	29.01	232.06
小计	440	161.49	71,055.51	434	144.05	62,516.23	409	122.87	50,255.57

(1) 保险智能化渠道解决方案报告期内收入分别为 22,074.72 万元、28,290.05 万元和 28,313.21 万元，主要客户包括：中国太保、中国人保、泰康人寿、大地财险、新华人寿等。2018 年，该业务增长较快主要是由于各大保险公司通过保险渠道 IT 系统智能化为销售人员提供销售过程中的销售支持、自我学习、业绩管理、客户管理等功能，所以该解决方案保持了较高的收入增速。2019 年，由于公司主要客户中国太保

在渠道类解决方案系统建设的周期性，该业务收入较 2018 年持平。

(2) 金融大数据解决方案报告期内收入分别为 8,923.87 万元、9,417.73 万元和 12,397.58 万元，年均复合增长 17.87%。主要客户包括：太平人寿、中国太保、中国人保、中国人寿、中华财险等。该业务实现快速增长的主要原因为各大保险公司对金融大数据平台需求增长，新致软件自主研发的保险行业数据模型充分适应国内保险市场的业务特征及数据量级，有较强的竞争力。

(3) 金融市场代客交易解决方案报告期内收入分别为 8,050.60 万元、9,170.88 万元和 11,163.79 万元，主要客户包括：平安银行、交通银行、建设银行及山东省城市商业银行合作联盟有限公司等。公司该业务按照银行类型分类的收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
国有商业及政策性银行	4,506.03	40.36%	4,843.90	52.82%	3,906.89	48.53%
其他商业银行及金融机构	6,657.76	59.64%	4,326.97	47.18%	4,143.72	51.47%
合计	11,163.79	100.00%	9,170.88	100.00%	8,050.60	100.00%

注：按照银保监会公布的分类标准，国有商业及政策性银行是指中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、国家开发银行、中国进出口银行、中国农业发展银行、中国邮政储蓄银行；其他商业银行及金融机构是指股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行、其他非银行金融机构。

该系统国内最早应用于建设银行、交通银行等国有商业及政策性银行，随着中小金融机构资产规模增速放缓，众多中小金融机构不约而同地选择发展金融市场代客交易。新致软件该业务收入发展趋势符合行业情况，报告期内，国有商业及政策性银行该业务收入较为稳定，收入占比总体呈下降趋势，随着 2019 年公司积极开发市场，将此系统应用于股份制商业银行、城商行、农商行及其他金融机构，这些金融机构的收入从 2017 年的 4,143.71 万元，上升至 2019 年的 6,657.76 万元，合计占比从 51.47% 上升至 59.64%。该系统合计服务于全国超过 50 家金融机构。

(4) 银行支付、清算与托管系统解决方案报告期内收入分别为 3,828.30 万元、5,071.28 万元和 7,024.05 万元，主要客户有交通银行、中国银联、建设银行等。该业务增长是公司在新一代信息技术上的持续投入，使得该系统更具有竞争优势，得到了核心客户中国银联的认可，中国银联的收入从 2017 年 501.05 万元增长到 2019 年 3,586.06 万元。

(5) 银行卡系统解决方案报告期内收入分别为 4,403.23 万元、6,422.47 万元和

5,554.27 万元，该业务的客户共 4 家银行，分别是交通银行、浦发银行、建设银行及兴业数字金融服务（上海）股份有限公司。该业务 2017 年到 2018 年有较高的增长率，是由于报告期内消费金融持续发展，作为零售业务的重要载体，银行卡市场发展突飞猛进，新致软件研发的银行卡营销活动平台、信用卡积分平台等系统能帮助银行更好的实现场景化运营，所以该业务取得了较高的增速。2019 年，由于主要客户交通银行信用卡中心信息建设的周期性，从 2018 年的 6,422.47 万元下降至 2019 年的 5,554.27 万元。

此外，新致软件从 2016 年开始涉足保险核心类解决方案。报告期内，该业务收入从 2,129.57 万元增长到 4,348.26 万元，主要客户包括：中国太保、中国人寿、华泰保险、阳光保险。

此外，得益于 2017 年人民银行金融科技委员会成立后明确“强化监管科技”应用实践。报告期内，金融风控预警监控解决方案收入从 613.22 万元增长到 1,530.75 万元，保持了较高的增长，截至 2019 年 12 月 31 日，该系统服务于 30 余家金融机构。

2、行业信息化定制解决方案

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司行业信息化定制解决方案占主营业务收入的比例分别为 28.54%，25.44%和 25.34%，金额分别为 25,130.85 万元、25,246.22 万元和 28,301.67 万元，收入金额持续稳定增长。

报告期内，行业信息化定制解决方案按行业分布的各期销售合同单价、销售量、销售收入、收入占比如下表所示：

单位：万元

行业信息化定制 解决方案	2019 年			2018 年			2017 年度		
	合同 数量	合同平 均单价	收入	合同 数量	合同平 均单价	收入	合同 数量	合同平 均单价	收入
电信行业	113	51.43	5,811.59	102	52.53	5,358.00	128	54.94	7,032.45
汽车行业	128	50.44	6,456.93	102	58.64	5,981.41	68	61.10	4,154.53
金融行业	12	72.25	866.96	17	39.40	669.72	24	41.05	985.17
其他行业	354	42.84	15,166.19	450	29.42	13,237.09	452	28.67	12,958.70
合计	607	46.63	28,301.67	671	37.62	25,246.22	672	37.40	25,130.85

行业信息化定制解决方案是指新致软件利用已经掌握的信息技术、成熟的技术开发体系及项目管理体系，结合下游客户的专业需求，向其提供量身定制一套软件定制开发方案，帮助客户实现所需的信息化发展及数字化转型。

(1) 报告期内，公司向电信行业提供的行业信息化定制解决方案主要是向中国

电信等重点运营商提供管理类信息化解决方案。中国电信的集中 MSS(管理支撑系统)是公司在电信行业新一代信息技术应用落地的重点项目。2017 年公司完成了该系统在全国大部分省份的部署工作；2018 年、2019 年逐步转为二次开发和后期维护，导致收入较 2017 年有所下降。

(2) 报告期内，公司向汽车行业提供的行业信息化定制解决方案主要有汽车流水线生产管理、内部管理的信息化定制解决方案，主要客户为上海汽车；近年来，公司加大了在汽车行业的投入，将云计算、大数据等新一代信息技术应用于汽车生态系统，开发了车载系统、智能网联信息系统等信息化定制解决方案，2018 年开始，公司将上述车联网系统应用于上海汽车、斑马信息、威马汽车，导致了 2018 年、2019 年汽车行业的收入保持了较大幅度的增长。

(3) 其他行业中，包括了 2016 年收购的上海华桑相关业务，上海华桑主要从事 FPGA 原型验证解决方案，2017 年度、2018 年度和 2019 年度该收入分别为 2,407.43 万元、3,160.07 万元和 2,709.99 万元。整体较为平稳。

剩余客户所处行业较为分散。报告期内，按单家客户收入贡献额进行分类：

单位：万元

单家客户收入贡献额	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比 (%)	客户数量	收入金额	收入占比 (%)	客户数量	收入金额	收入占比 (%)
大于 500 万	6	5,126.02	41.15	6	4,783.87	47.47	5	3,504.72	33.22
500~100 万	26	5,789.74	46.48	13	2,726.15	27.05	24	4,278.29	40.55
小于 100 万	86	1,540.45	12.37	117	2,567.01	25.47	116	2,768.27	26.24
合计	118	12,456.21	100.00	136	10,077.02	100.00	145	10,551.28	100.00

新致软件向这些企业客户提供的信息化解决方案主要是企业互联及智能化管理解决方案，覆盖智能商务、智能监管、智能制造的智能化管理体系，以信息技术服务于企业转型及产业优化升级。

2018 年处于业务拓展期，收入较 2017 年较为平稳；2019 年，受益于国内经济发展方式的加快转变，该业务客户集中度大幅提升，收入规模超过 100 万元的客户从 2018 年的 19 家增长到 2019 年的 32 家，收入占比上升至 87.63%，收入规模较 2018 年增长较大的客户主要有科众三六五科技股份有限公司、中建南方海外工程（澳门）有限公司、上海东方希杰商务有限公司、东浩兰生（集团）有限公司和青岛南方国能环境科技有限公司等。

从合同单价来看，报告期内，公司除向电信行业提供的行业信息化定制解决方案外，软件开发服务的合同金额整体保持上涨趋势，从而使得公司收入保持持续增长，

100 万以上合同占收入的比重逐年提升，主要是由于公司加强研发投入的战略，提升了在信息技术服务行业的核心竞争能力，增强了客户长期合作的意愿。

3、软件外包服务

报告期内，软件外包服务报告期内占主营业务收入的比例分别为 14.39%、11.57% 和 11.02%，金额分别为 12,669.19 万元、11,486.28 万元和 12,309.43 万元，收入金额较为稳定，占比逐年下降。公司软件外包服务主要是在新致软件海外子公司向当地软件发包商提供软件外包服务，经过多年的发展，该业务已趋于稳定。

11.4 请保荐机构、申报会计师：（1）对上述 11.1-11.3 事项核查并发表明确意见；（2）说明销售收入是否存在第三方回款、个人账户收付等内控不规范的情形；（3）说明是否通过技术手段对报告期内发行人销售真实性进行核查，说明核查方法、核查过程、核查比例、核查结论，并发表明确意见。

【回复】

（一）对上述 11.1-11.3 事项核查并发表明确意见；

【核查程序及意见】

核查程序

（1）获取发行人报告期内收入明细，查阅发行人销售合同、业务单据等资料，与发行人主管销售人员进行访谈，了解发行人主要业务模式、销售流程及订单获取方式；

（2）查阅发行人《反商业贿赂管理办法》、《费用报销管理制度》等内部控制制度，查阅发行人与客户签署的反商业贿赂协议，了解具体关于反商业贿赂的制度规定；

（3）通过检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统等网站，查询公司、公司董事、监事及高级管理人员的诉讼信息，报告期内是否存在因商业贿赂、不正当竞争被起诉或执行的记录。

（4）获取发行人报告期内前五大客户销售产品和服务的具体内容，与发行人经营、技术能力相对应确认所提供产品和服务的合理性；

（5）查阅发行人报告期内主要客户产品种类收入明细及其相关行业研究报告，访谈发行人高级管理人员，分析市场需求、客户变化与公司产品收入变动趋势是否相符，了解主要客户收入增长的原因及合理性；

(6) 获取发行人报告期内不同业务类型的定价区间、服务工作量、服务单价等，分析报告期内产品价格变动原因及趋势是否合理。

核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人销售模式为直销模式，订单获取方式包括招投标、竞争性谈判和商务谈判；报告期内，发行人已建立反商业贿赂相关的内部控制制度并有效执行，通过查询公开信息、公司董事、监事及高级管理人员，报告期内不存在因商业贿赂、不正当竞争被起诉或执行的记录；发行人前五大客户收入变化符合行业变化趋势及客户需求，对其销售的产品和服务的主要内容与发行人的业务能力、核心技术相吻合，其变动具有合理性；通过比较不同业务类型的定价区间、服务工作量、服务单价等报告期内发行人销售收入的变动具有合理性。

(二) 说明销售收入是否存在第三方回款、个人账户收付等内控不规范的情形；

1、核查程序

(1) 复核报告期内客户回笼情况，检查银行回单及资金流水信息，确认付款方与客户名称、合同签订单位是否一致，确认是否存在个人账户收付的情况；

(2) 抽样选取不一致的明细样本，获取相关客户代付款确认依据，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系，核查合同约定方和付款方存在不一致情形分析其原因及合理性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 第三方回款

报告期内，发行人第三方主要情形包括客户所属同一集团内公司集中支付、财政统一拨付。2017 年至 2019 年第三方回款金额分比为 1,189.25 万元、975.61 万元及 1,536.24 万元，占公司当期营业收入的比例分别为 1.35%、0.98%和 1.37%，占比较低。

根据第三方类型回款分类如下：

合同方与付款方关系	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
同一集团	1,008.97	0.90%	334.21	0.34%	558.07	0.63%

财政部门或国库支付中心付款	527.27	0.47%	641.40	0.65%	631.18	0.72%
合计	1,536.24	1.37%	975.61	0.98%	1,189.25	1.35%

报告期各期，公司的第三方回款中：合同方与付款方系属于同一集团公司回款金额分别为 558.07 万元、334.21 万元和 1,008.97 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.63%、0.34%和 0.90%；合同方与付款方为属于财政统一支付回款金额分别为 631.18 万元、641.40 万元和 527.27 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.72%、0.65%和 0.47%。

公司第三方回款属于《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》列明的“客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款”和“政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款”两种情形，具备商业合理性，且报告期内第三方回款金额占各期营业收入的比例均较低，不存在内控不规范等异常情形。

（2）个人账户收付

报告期内，发行人销售收入中不存在个人账户收付的情形。

（三）说明是否通过技术手段对报告期内发行人销售真实性进行核查，说明核查方法、核查过程、核查比例、核查结论，并发表明确意见。

由于公司提供的是软件开发及软件外包服务，而非销售软件产品，所以不存在销售软件产品企业的产品激活记录等系统，故公司业务模式不适用通过技术手段对报告期内销售真实性进行核查。因此，保荐机构、申报会计师并未采用技术手段进行核查。

12.关于采购和主要供应商

12.1 根据招股说明书披露，报告期内，公司主要采购的原材料为第三方软硬件；采购的服务主要有技术服务及 IDC 服务器托管服务等，其中，技术服务主要是由于公司人员配备与项目周期不匹配，采购如软件测试评估、页面设计、部分非核心软件模块开发等人员，采购的服务器托管服务主要是基于 IDC 服务器的维护需求。

请发行人：（1）披露各类别原材料、技术服务的采购金额；（2）披露向前五大供应商采购的主要内容；（3）提供日文名称供应商的中文翻译。

请发行人说明：（1）采购技术服务是否为劳务外包，并修改招股说明书相关披露；（2）前十大供应商明细、采购额、采购的主要内容、采购额占比，IDC 服务器托管服务的主要供应商、采购额；（3）报告期内，发行人主要客户较为稳定，而各期供应商基本不重合的原因、合理性。

【回复】

（一）披露各类别原材料、技术服务的采购金额；

公司将生产经营所需的软硬件、技术服务及 IDC 服务器托管服务等均列入计划采购范畴。公司建立了有效供应商列表，在选择对外采购的供应商时，项目负责人根据采购需求对供应商进行初步选择，并通过决策分析在多个候选供应商中选择得分最高的供应商。

软硬件采购主要包括：（1）子公司上海华桑提供 FPGA 验证服务所需的原材料，包括 PCB 板、可编程芯片、元器件等电子材料。（2）公司及子公司为保险、银行、电信、汽车等客户提供基于自有产品的信息化通用解决方案、行业信息化定制解决方案时，采购项目及客户所需的服务器、存储设备、计算机等电子设备和第三方软件等。

技术服务采购主要是为了解决项目工作量波动导致的人员临时性不足，保证项目进度，针对软件测试、页面设计以及部分非核心模块开发等方面向其他软件开发企业进行的技术服务采购，该部分计入公司的生产成本。

IDC 服务器托管服务采购主要是基于 IDC 服务器的维护需求，委托通信服务商提供 IDC 机柜的租赁服务，同时提供即时维护、提供带宽等技术支持，该部分计入公司的生产成本。

其他零星采购系单一渠道采购的低值易耗品、办公用品等。

报告期内，公司软硬件采购、技术服务采购及 IDC 服务器托管服务的采购情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
软硬件采购	1,400.54	19.56%	1,117.60	17.00%	795.90	11.83%
技术服务采购	5,369.83	74.98%	4,989.15	75.87%	5,064.92	75.27%
IDC 服务器托管服务	240.32	3.36%	330.71	5.03%	724.74	10.77%
其他零星采购	151.09	2.11%	138.19	2.10%	143.37	2.13%
合计	7,161.78	100.00%	6,575.65	100.00%	6,728.92	100.00%

（二）披露向前五大供应商采购的主要内容；

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司前五名供应商的采购额占生产成本总额的比例分别为 17.68%、21.96%和 17.43%。具体情况如下：

年度	序号	供应商名称	采购的主要内容	采购额（万元）	占当期采购总额的比例
----	----	-------	---------	---------	------------

年度	序号	供应商名称	采购的主要内容	采购额（万元）	占当期采购总额的比例
2019 年度	1	健思软件（大连）有限公司	技术服务	316.93	4.43%
	2	上海神州数码有限公司	软硬件采购	292.08	4.08%
	3	大连嘉和普惠信息技术有限公司	技术服务	234.82	3.28%
	4	大连兰花科技有限公司	技术服务	204.52	2.86%
	5	Comtech Digital Technology (HK) Ltd.	软硬件采购	198.89	2.78%
	合计			1,247.24	17.43%
2018 年度	1	上海佩仁企业服务外包有限公司	技术服务	531.97	8.09%
	2	智阳网络技术（上海）有限公司	技术服务	349.84	5.32%
	3	レインボーシステム株式会社 （Rainbow system 株式会社）	技术服务	221.75	3.37%
	4	大连兰花科技有限公司	技术服务	176.56	2.69%
	5	健思软件（大连）有限公司	技术服务	163.67	2.49%
	合计			1,443.79	21.96%
2017 年度	1	上海红帽信息技术有限公司	IDC 托管服务	355.96	5.29%
	2	株式会社 Hearbest	技术服务	290.70	4.32%
	3	大连海蓝达科技有限公司	技术服务	198.90	2.95%
	4	ゼスティーソリューションズ （Zesty solution 株式会社）	技术服务	184.53	2.74%
	5	中国联合网络通信有限公司上海市分公司	IDC 托管服务	160.19	2.38%
	合计			1,190.27	17.68%

（三）提供日文名称供应商的中文翻译

公司主要境外供应商的名称与中文译名如下：

主要境外供应商	
原名	中文译名
レインボーシステム株式会社	Rainbow system 株式会社
株式会社 Hearbest	Hearbest 株式会社
ゼスティーソリューションズ	Zesty solution 株式会社
ワイズジャパン株式会社	Ys JAPAN 株式会社.
株式会社シンメトリア	Symmetria 株式会社
株式会社アイセック	ISEC 株式会社
フォワードソフト株式会社	FORWARD SOFT 株式会社

(四) 采购技术服务是否为劳务外包，并修改招股说明书相关披露；

公司技术服务采购不属于劳务外包，主要原因如下：

1、合同签订的约定：公司与技术服务提供商签订的合同均为技术服务合同，而非劳务外包合同。

2、合同签订的主体：劳务外包的劳务承包单位可以是个人，也可以是法人或其他实体。但是技术服务提供商必须是按照法律的有关规定设立的法人实体。

3、合同的验收标准：技术服务提供商需按照指定的工作规范提供公司要求的技术服务或在规定的时间内交付符合公司验收标准的工作成果，公司对其技术服务质量进行监督管理。

4、合同的计价模式：公司的技术服务采购可分为两种计价模式，人月计价和项目计价。人月计价本质上是以人员工作时间及服务质量为计价模式的技术服务采购，项目计价是以交付的工作成果为计价模式的技术服务采购，公司对其考核以交付的任务内容质量为依据，而并非像劳务外包一样仅根据劳务承包单位完成的工作量进行结算。

5、供应商资质：公司技术服务提供商的经营范围一般包括“技术开发”“技术服务”，该等提供商为专业提供计算机软件技术服务的供应商，并非专门从事劳务外包的公司。加之供应商提供技术服务不需要取得国家相关部门的行政许可，公司对技术服务提供商亦无强制资质要求。

向第三方采购技术服务是软件开发企业在实施业务活动中的通行做法，属于行业惯例。根据公开信息披露资料显示，可比上市公司均存在向第三方进行技术服务采购的情形。公司技术服务采购的实质是为了优化公司人力资源结构，满足项目交付时间的要求，将非核心模块或功能测试等工作向技术服务上进行采购。

综上所述，公司采购的内容为技术服务，而非人力资源。

(五) 前十大供应商明细、采购额、采购的主要内容、采购额占比，IDC 服务器托管服务的主要供应商、采购额；

2017 年度、2018 年度及 2019 年度，公司前十大供应商占当期采购总额的比例分别为 27.62%、32.83%和 28.76%。具体情况如下：

年度	序号	供应商名称	采购的主要内容	采购额 (万元)	占当期采购总额的比例
2019 年度	1	健思软件 (大连) 有限公司	技术服务	316.93	4.43%
	2	上海神州数码有限公司	软硬件采购	292.08	4.08%
	3	大连嘉和普惠信息技术有限公司	技术服务	234.82	3.28%
	4	大连兰花科技有限公司	技术服务	204.52	2.86%
	5	Comtech Digital Technology (HK) Ltd.	软硬件采购	198.89	2.78%
	6	ワイズジャパン株式会社 (Ys JAPAN 株式会社)	技术服务	177.61	2.48%
	7	株式会社シンメトリア (Symmetria 株式会社)	技术服务	172.48	2.41%
	8	大连种子软件开发有限公司	技术服务	163.60	2.28%
	9	芜湖仁爱通信信息科技有限公司	技术服务	152.25	2.13%
	10	中国联合网络通信有限公司贵阳市分公司	IDC 托管费	146.85	2.05%
	合计			2,060.04	28.76%
2018 年度	1	上海佩仁企业服务外包有限公司	技术服务	531.97	8.09%
	2	智阳网络技术 (上海) 有限公司	技术服务	349.84	5.32%
	3	レインボーシステム株式会社 (Rainbow system 株式会社)	技术服务	221.75	3.37%
	4	大连兰花科技有限公司	技术服务	176.56	2.69%
	5	健思软件 (大连) 有限公司	技术服务	163.67	2.49%
	6	大连世海科技有限公司	技术服务	146.81	2.23%
	7	株式会社 Hearbest	技术服务	146.23	2.22%
	8	大连嘉和普惠信息技术有限公司	技术服务	144.76	2.20%
	9	Comtech Digital Technology (HK) Ltd.	软硬件采购	138.85	2.11%
	10	中国联合网络通信有限公司贵阳市分公司	IDC 托管费	138.67	2.11%
	合计			2,159.11	32.83%
2017 年度	1	上海红帽信息技术有限公司	IDC 托管费	355.96	5.29%
	2	株式会社 Hearbest	技术服务	290.70	4.32%
	3	大连海蓝达科技有限公司	技术服务	198.90	2.95%
	4	ゼスティーソリューションズ (Zesty solution 株式会社)	技术服务	184.53	2.74%
	5	中国联合网络通信有限公司上海市分公司	IDC 托管费	160.19	2.38%
	6	Comtech Digital Technology (HK) Ltd.	软硬件采购	154.36	2.29%
	7	株式会社アイセック (ISEC 株式会社)	技术服务	140.53	2.09%

年度	序号	供应商名称	采购的主要内容	采购额（万元）	占当期采购总额的比例
	8	中国联合网络通信有限公司贵阳市分公司	IDC 托管费	137.33	2.04%
	9	フォワードソフト株式会社 (FORWARD SOFT 株式会社)	技术服务	118.26	1.76%
	10	上海尔以信息科技有限公司	技术服务	117.60	1.75%
	合计			1,858.36	27.62%

2017 年度、2018 年度及 2019 年，公司 IDC 服务器托管服务的前三大供应商的具体情况如下：

年度	序号	供应商名称	采购额（万元）	占该类采购总额的比例
2019 年度	1	中国联合网络通信有限公司贵阳市分公司	146.85	61.11%
	2	中国电信股份有限公司重庆分公司	68.68	28.58%
	3	中国电信股份有限公司贵州分公司	24.79	10.32%
	合计			240.32
2018 年度	1	中国联合网络通信有限公司贵阳市分公司	138.67	41.93%
	2	上海红帽信息技术有限公司	73.14	22.12%
	3	中国电信股份有限公司重庆分公司	68.68	20.77%
	合计			280.49
2017 年度	1	上海红帽信息技术有限公司	355.96	49.12%
	2	中国联合网络通信有限公司上海市分公司	160.19	22.10%
	3	中国联合网络通信有限公司贵阳市分公司	137.33	18.95%
	合计			653.47

(六) 报告期内，发行人主要客户较为稳定，而各期供应商基本不重合的原因、合理性。

公司各期供应商基本不重合的主要原因包括：（1）部分项目客户需求灵活多变并且地域较分散，出于满足项目交付时间和提高项目效率的要求，公司向当地供应商采购技术服务；（2）发行人部分项目根据客户定制化需求采购其指定品牌；（3）公司软硬件采购、技术服务采购等市场成熟、竞争充分、价格透明，公司可根据项目的实际需要择优选择供应商。

综上所述，公司各期供应商不重合与公司的实际情况、业务性质相符，具有合理性。

12.2 根据招股说明书管理层讨论与分析中对营业成本的分析，公司根据项目进度及技术人员紧缺情况灵活采购技术服务。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月，技术服务采购支出分别 2,700.85 万元、4,942.78 万元、5,000.03 万元和 1,559.49 万元。

请发行人披露：（1）发行人的竞争优势、在产业链中的地位、技术服务提供商的技术服务与发行人的技术之间的差异、技术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，发行人对技术服务质量管理体系及执行情况；（2）技术服务合作方的选择标准，报告期各期前五名技术服务提供商的采购金额、占比。

请发行人说明：（1）主要技术服务提供商的名称及基本情况，主要技术服务提供商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员是否存在关联关系及输送利益的情形；（2）结合发行人产品开发流程、技术服务提供商提供服务在生产流程中的作用，说明发行人是否能轻易更换技术服务提供商、发行人是否存在对技术服务提供商的依赖；（3）采购的技术服务是否属于关键工序和技术，发行人是否具备相关能力，是否对发行人独立性和业务完整性构成影响；（4）技术服务采购合同的主要内容，劳务数量及费用变动是否与发行人经营情况相匹配，技术服务采购定价方式、结算方式，定价是否公允，是否存在为发行人输送利益或承担成本、费用的情形，是否存在跨期核算情形；（5）在公司业务发展战略下，未来采用外包、自有员工劳务模式的占比变化趋势，是否会对公司成本和毛利率产生影响。

请保荐机构、申报会计师对上述 12.1-12.2 事项进行核查，请保荐机构分析发行人采购大量采购技术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是否符合科创板定位发表明确核查意见。

【回复】

（一）发行人的竞争优势、在产业链中的地位、技术服务提供商的技术服务与发行人的技术之间的差异、技术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，发行人对技术服务质量管理体系及执行情况；

1、发行人的竞争优势

（1）为下游行业服务多年，积累了丰富的行业经验和实践案例

公司在多年为保险、银行、电信、汽车等行业提供信息化建设服务的实践中，积累了丰富的行业经验和实践案例，能够真正理解各行业的相关业务、流程、特征和趋

势，并能根据客户的行业特点和业务模式，结合自身先进的管理理念、优异的技术服务水平，快速分析客户的需求，形成解决方案并加以研发与实施。同时，丰富的项目开发经验与行业知识积累，使得公司有能力前瞻性地挖掘客户的深层次需求，提供有针对性的解决方案与服务，提高客户满意度。

（2）项目管理能力的标准严格、手段先进、组织完善

公司通过行业最高级别的能力成熟度集成模型 CMMI5 评估，并根据 CMMI5、ISO9001 和 ISO27001 标准，结合自身实际建立了基于自主研发的企业数字信息化管理平台（Newtouch EDS）的项目管理体系，实现了对项目的整个生命周期进行有效管理，包括项目开发进度、资源、质量、风险、成本等。采用 EDS 的目的，一方面是可以让企业管理者随时了解项目的进度和成本，掌握项目开发人员的工作情况，自动量化工作数据，实现现代化管理。另一方面，可以让经授权的客户随时了解项目的质量情况及问题处理跟踪，实现以客户为中心的现代质量管理理念。

公司有 QAC、SQA 和 SEPG 等组织人员，负责监督和组织执行项目质量计划中规定的各项活动，包括调研分析、软件开发、软件测试、安装部署，各种调测、系统投产以及系统投产后的支持服务等，以确保项目实施符合质量管理体系的要求。

（3）科学高效的研发体系

公司一贯坚持技术领先的企业发展战略，紧跟国际信息技术的发展潮流，紧密结合我国重点行业信息化建设的实际情况，经过多年的自主研发，掌握了一批较为领先的核心技术，形成包括项目管理所需技术、项目实施所需技术、面向具体行业业务领域解决方案等综合技术体系，建设技术开发平台（Newtouch One）、企业数字信息化管理平台（Newtouch EDS）、技术验证平台（Newtouch X）三大核心技术平台，利用自身的技术优势和研发团队开发了面向特定行业以及应用需求的解决方案，通过这些解决方案，能够为客户量身定做适合于其业务需求的系统，以满足业务流程的要求。

近年来，公司陆续建立云计算、大数据、人工智能及区块链实验室，不断将新技术与行业应用相结合，帮助客户上云升级、做出智能化商业分析。公司目前专注于将信息科技与金融、电信、汽车及医疗行业的发展趋势相融合，以移动互联、云计算、大数据、人工智能及区块链链等信息技术强化上述行业的场景应用。

（4）精通专业、经验丰富的管理和研发团队

公司在二十多年的经营发展中，形成了较稳定、专业又具有丰富行业经验的管理团队和和技术开发团队。公司核心管理团队由一批长期从事保险、银行、电信、汽车

等信息化重点应用领域的行业专家组成，具有丰富的管理经验和不断进取的开拓精神，能够敏锐感知客户所处行业的变化，并迅速做出反应。在公司核心管理团队的带领下，组建了一支具有丰富项目经验的应用开发和运维服务的队伍，不仅掌握相关 IT 技术，而且对客户的业务需求和流程有深入的理解。

（5）具备一批长期稳定的战略客户

公司通过提供高质量的服务逐步获得了客户的认可，客户规模稳步扩大，积累了保险、银行、电信、汽车等行业的一大批优质客户，如中国太保、中国人寿、中国人保、新华保险、交通银行、建设银行、中国电信、上海汽车、复星集团等，并与上述客户建立了长期稳定的战略合作关系。在公司的海外客户中，大部分都为世界 500 强企业，其中，公司与日本排名前十的软件一级接包商 NEC、TIS 维持了长达十多年的业务合作和战略合作伙伴关系，还为包括 NTTData、日立、IBM、HP、阿尔卡特、通用汽车等大型全球企业提供服务。

公司与优质客户的合作有力地推动了公司技术水平的不断提高和服务手段的不断改进，同时，老客户的满意度和黏性较高，其二次开发、后续升级和维护需求则给公司带来持续稳定的收入。

2、发行人在产业链中的地位

公司专注于为金融机构提供基于自有产品的信息化通用解决方案，为企业客户提供行业信息化定制解决方案以及向海外发包商提供软件外包服务。基于自有产品的信息化通用解决方案和行业信息化定制解决方案隶属于软件开发。公司在根据客户预设的目标及自主研发的软件功能模块或技术的基础上，逐步进行需求分析、概要结构设计、设置开发环境、引入开发框架和功能模块、进行代码编写和软件测试。2017-2019 年，公司来自软件开发的收入占比为 85.61%、88.43%和 88.98%。公司拥有软件著作权 290 余个，在 Newtouch One 和 Newtouch X 两大技术平台的基础上建立了完善的研发体系和科学高效的开发流程，技术人员能够基于其中已有技术和功能模块为多种行业的客户提供针对核心管理环节的通用解决方案和定制解决方案。在产业链中，需求分析、概要结构设计、详细设计、集成测试和系统测试附加值相对较高，公司完成了产业链中附加值较高的工作。

其次，公司通过提供高质量的服务逐步获得了客户的认可，客户规模稳步扩大，积累了保险、银行、电信、汽车等行业的一大批优质客户。老客户的满意度和黏性较高，其二次开发、后续升级和维护需求则给公司带来持续稳定的收入。二次开发、后

续升级和维护需求也均处于软件行业附加值较高的阶段。

公司采购技术服务主要是由于公司人员配备与项目周期不匹配，采购如软件测试评估、页面设计、部分非核心软件模块开发等人员，以达到优化人力资源配置、满足项目交付时间的要求。该类采购是公司主营业务正常开展的组成部分，但该类技术服务采购均为非核心环节。公司对产业链附加值较低的环节进行外采，从而保证公司现有的技术人员更好地聚焦核心技术的研发和保质保量按时完成项目的交付。

综上所述，公司聚焦于核心技术的研发和二次开发、升级维护等软件开发服务中附加值较高的业务，同时将附加值较低的非核心环节通过采购技术服务的形式予以补充，有利于聚焦核心能力，提高项目实施效率，满足客户需求。

3、技术服务提供商的技术服务与发行人的技术之间的差异、技术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

从工作内容看，公司为软件开发可以分为三个阶段，包括产品研发阶段、项目实施阶段、项目发布阶段。每个阶段的具体工作内容以及公司自身、外购技术服务的分工情况具体如下：

项目阶段	工作内容	基于自有产品的信息化通用解决方案	行业信息化定制解决方案	外购技术服务
产品研发阶段	研发可行性分析及研发项目立项	√		
	产品开发	√		
	产品测试	√		
项目实施阶段	客户推广、项目启动	√	√	
	需求分析	√	√	
	系统设计	√	√	
	设置开发环境，系统架构搭建	√	√	
	核心技术研发	√	√	
	核心模块开发	√	√	
	非核心模块开发	√	√	√
	UI 设计开发	√	√	√
	搭建测试环境	√	√	
	单体/集成测试	√	√	√

项目阶段	工作内容	基于自有产品的信息化通用解决方案	行业信息化定制解决方案	外购技术服务
	系统测试	√	√	√
项目发布阶段	项目发布	√	√	
	项目决算	√	√	

公司向海外发包商提供软件外包服务可以分为三个阶段，包括供应商审核阶段、项目实施阶段、项目验收阶段。每个阶段的具体工作内容以及公司自身、外购技术服务的分工情况具体如下：

项目阶段	工作内容	公司提供的服务	外购技术服务
供应商审核阶段	提交供应商资质	√	
	上报提案书	√	
项目实施阶段	按月度拆分开发工作	√	
	代码编写	√	√
	数据整理（如有）	√	√
	系统测试	√	√
项目验收阶段	提交开发成果	√	

综上所述，公司为客户提供服务的过程中，需求分析、概要设计、详细设计、设置开发环境、系统架构搭建、核心技术研发、核心模块开发等核心服务内容均由公司独立承担，同时项目的整体进度、整体实施情况、实施结果与风险均由公司负责与管理。而其余非核心模块的开发、软件测试、数据整理等工作则会在人力资源不足、交付时间紧迫的情况下进行技术服务外采，从而在保证项目能够按时交付的同时保障项目质量。上述技术服务外采的工作内容较为基础、技术含量低、工作重复性高、可替代性强，市场供给充足，因此技术服务商提供的技术水平均可以达到发行人和客户的要求。

公司的核心技术是快速掌握新技术的通用标准，并结合下游客户的专业需求，将其应用到具体的业务场景中，协助核心客户的信息系统在技术层面始终紧跟科技进步的前沿水平。公司多年研发掌握的技术、软件著作权及先进的技术开发体系和项目管理体系，这些均由公司人员完成，外购技术服务并不具备上述的核心技术，这是公司关键竞争力之所在，技术服务提供商难以替代公司的核心技术优势。

4、发行人对技术服务质量管理体系及执行情况

新致软件拥有一整套先进的项目质量控制体系。公司根据 CMMI for development V1.2 的 5 级要求、ISO9001 和 ISO27001 的标准制定了新致 STANDARD 规范作为质量控制的标准。新致 STANDARD 规范主要从需求管理、开发工程管理、项目跟踪、软件质量保证、测试管理和配置管理等方面对所有项目进行过程裁剪和全面的分层管理。与此同时，公司制定了《项目对外采购内控流程》和《STANDARD 新致开发过程标准-项目采购决策》，并在采购流程中得到了有效的执行。对于以项目计价的采购，公司定期跟踪技术服务提供商的履约情况，按照技术服务合同约定验收标准对技术服务提供商的工作成果组织验收，如发现供应商未按合同约定提供技术服务，公司将按照合同规定要求供应商支付违约金。对于以人月计价的采购，公司与技术服务提供商在合同中约定其参与具体项目的人员、结算单价、预计的服务期限等事项，并由公司的负责人对公司的技术人员和供应商派出人员进行统一管理，按照公司质量控制体系的规定对项目开发过程进行统一管理，确保项目保质保量地完成，满足客户的需求。

综上所述，公司技术服务质量管理体系完善，内部控制制度运行良好。

（二）技术服务合作方的选择标准，报告期各期前五名技术服务提供商的采购金额、占比

1、公司技术服务合作方的选择标准

公司对技术服务合作方的选择执行《STANDARD 新致开发过程标准-项目采购决策》、《项目对外采购内控流程》等内部控制制度，并建立供应商档案库，对外采购中的技术服务供应商必须在有效供应商列表中。

有效供应商的审批条件至少包括以下要求：（1）具备法人资格，在国家企业信用信息公示系统中无行政处罚信息、列入经营异常名录信息、列入严重违法失信企业名单信息的记录；（2）具备“技术开发”“技术服务”等相应符合采购需求的经营范围、技术能力和资质；（3）在项目中发生重大安全、质量或其它服务问题的供应商由公司设置为“无效”，中止合作关系；（4）超过 3 年无业务的供应商设置为“无效”，需要重新提交审批激活。

候选供应商需提交以下资质材料：（1）供应商注册信息表，包括企业名称、办公地址、公司网址、经营范围、注册资本、企业银行账户、公司正式职工人数、公司近两年财务概况等基本信息；（2）公司营业执照；（3）公司税务登记证明；（4）与本公司关联情况的说明；（5）企业资质证书；（6）以上所有资质均需加盖供应商公章。

在公司对外采购谈判中，项目负责人将根据以下内容和多个候选供应商进行沟通：
 (1) 采购价格不得高于采购预算；(2) 约定服务质量、验收标准；(3) 交付时间符合整个项目的里程碑要求；(4) 约定违约责任等其他风险。项目负责人根据谈判结果，通过决策分析在多个候选供应商中选择得分最高的供应商。业务部门在提交符合要求的供应商信息采集表时，需出示供应商报价对比文件，决策分析表或其它单向采购理由等。

2、报告期各期前五名技术服务提供商的采购金额、占比

2017 年度、2018 年度及 2019 年，公司前五名技术服务提供商的采购额占当期采购总额的比例分别为 13.86%、21.96%和 15.45%。具体情况如下：

年度	序号	技术服务提供商公司名称	采购额（万元）	占当期采购总额的比例
2019 年度	1	健思软件（大连）有限公司	316.93	4.43%
	2	大连嘉和普惠信息技术有限公司	234.82	3.28%
	3	大连兰花科技有限公司	204.52	2.86%
	4	ワイズジャパン株式会社 （Ys JAPAN 株式会社）	177.61	2.48%
	5	株式会社シンメトリア （Symmetria 株式会社）	172.48	2.41%
	合计			1,106.37
2018 年度	1	上海佩仁企业服务外包有限公司	531.97	8.09%
	2	智阳网络技术（上海）有限公司	349.84	5.32%
	3	レインボーシステム株式会社 （Rainbow system 株式会社）	221.75	3.37%
	4	大连兰花科技有限公司	176.56	2.69%
	5	健思软件（大连）有限公司	163.67	2.49%
	合计			1,443.78
2017 年度	1	株式会社 Hearbest	290.70	4.32%
	2	大连海蓝达科技有限公司	198.90	2.96%
	3	ゼスティーソリューションズ （Zesty solution 株式会社）	184.53	2.74%
	4	株式会社アイセック（ISEC 株式会社）	140.53	2.09%
	5	フォワードソフト株式会社 （FORWARD SOFT 株式会社）	118.26	1.76%
	合计			932.92

（三）主要技术服务提供商的名称及基本情况，主要技术服务提供商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员是否存在关联关系及输送利益的情形；

2019年，公司技术服务采购前五大供应商的基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	主要经营人员	经营范围	供应商存续状态
1	健思软件（大连）有限公司	2005-5-27	120 万人民币	开奈斯株式会社（100%）	董事长、总经理：黄海东；董事：李海龙、包立明；监事：金仙姬	计算机软硬件及网络系统的开发、技术咨询、技术服务	存续
2	大连嘉和普惠信息技术有限公司	2019-6-18	500 万人民币	石小林（70%）；杨玉锋（30%）	执行董事兼经理：石小林；监事：杨玉锋	计算机软件技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；日用品、化妆品销售，货物、技术进出口；企业管理服务。	存续
3	大连兰花科技有限公司	2013-11-11	500 万人民币	张贵山（60%）；张琪（40%）	经理、执行董事：张贵山；监事：张琪	软件开发、技术咨询、技术服务，企业管理咨询，经营国内广告业务，易燃液体无储存经营（含一级易燃溶剂的油漆、辅助材料及涂料、含二级易燃溶剂的油漆、辅助材料及涂料、乙醇[无水]、乙醇溶液）；国内一般贸易。	存续
4	ワイズジャパン株式会社 （Ys JAPAN 株式会社）	2017-12-22	2000 万日元	黄乾龍（100%）	社长：黄乾龍	计算机软件的策划、开发、销售、租借、管理、导入设置及保守；进出海外市场的咨询及支援等相关业务；离岸开发业务咨询；翻译；贸易。	存续
5	株式会社シンメトリア （Symmetria 株式会社）	2015-1-5	3800 万日元	葛昕（100%）	代表取締役：葛昕	计算机软件策划，设计，开发，保守及客户支持；信息处理服务业务，信息提供服务业务	存续

2018年，公司技术服务采购前五大供应商的基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	主要经营人员	经营范围	供应商存续状态
1	上海佩仁企业服务外包有限公司	2014-10-27	500万人民币	张东进（80%）； 吴玉敏（20%）	执行董事：张东进； 监事：吴玉敏	以服务外包方式从事生产流程；以服务外包的方式从事电子产品、汽车配件、机械设备（除特种设备）的制造、加工（限分支机构经营）；产品外发加工的外包代理；以服务外包方式承接人事外包相关业务；以服务外包方式从事汽车配件、电子产品的设计、研发；光电元器件的组装、包装、检测服务（除认证）；金属结构件、皮革制品、汽车零部件、汽车内饰件、纸质包装品、橡塑制品、纺织品的加工（限分支机构经营）；第三方物流服务（不得从事运输）；货物装卸、打包服务（除危险品及专项规定）；合同能源管理；建筑劳务分包；会务服务；保洁服务；园林绿化工程施工；健康咨询（不得从事诊疗活动、心理咨询）；从事信息技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务；企业管理咨询；商务信息咨询；企业营销策划；健康咨询（不得从事诊疗活动、心理咨询）；翻译服务；国内货运代理；公关活动策划；法律咨询服务；市场调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验）。	存续
2	智阳网络技术（上海）有限公司	2014-6-5	7201.656万人民币	主要股东： 昊基人力资源服务（上海）有限公司（27.77%）； 宁波保税区腾石投资管理合伙企业（有限合伙）（17.36%）；	董事长：CHAUNCEY SHEY；董事兼总经理：王颖娜；董事：程文、张金生、陈彤、周晔、林代欣、JUDY QING YE；监事： Alfred Tsai Chu	从事网络技术及计算机技术领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，软件开发，计算机系统集成，网络工程，计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、日用百货、办公用品的销售，电子商务（不得从事增值电信、金融	存续

序号	公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	主要经营人员	经营范围	供应商存续状态
				上海昊圆投资管理合伙企业（有限合伙）（17.34%）； 宁波梅山保税港区则顺投资管理合伙企业（有限合伙）（10.41%）； 宁波傲杨投资管理合伙企业（有限合伙）（8.57%）； 宁波软银悦泰创业投资合伙企业（有限合伙）（6.67%）		业务），会务服务，企业管理咨询，利用自有媒体发布广告，食品销售，接受金融机构委托从事金融信息技术外包、金融业务流程外包、金融知识流程外包，代理记账。	
3	レインボーシステム株式会社 (Rainbow system 株式会社)	2017-4-7	50 万日元	王慧時 (20%)；李兆昊 (40%)；李暢 (40%)	代表取締役：王慧時	计算机软硬件及网络系统的开发、技术咨询、技术服务	存续
4	大连兰花科技有限公司	2013-11-11	500 万人民币	张贵山 (60%)；张琪 (40%)	经理、执行董事：张贵山；监事：张琪	计算机软件开发、技术咨询、技术服务，企业管理咨询，经营国内广告业务，易燃液体无储存经营（含一级易燃溶剂的油漆、辅助材料及涂料、含二级易燃溶剂的油漆、辅助材料及涂料、乙醇[无水]、乙醇溶液）；国内一般贸易。	存续
5	健思软件（大连）有限公司	2005-5-27	120 万人民币	开奈斯株式会社 (100%)	董事长、总经理：黄海东；董事：李海龙、包立明；监事：金仙姬	计算机软硬件及网络系统的开发、技术咨询、技术服务	存续

2017年，公司技术服务采购前五大供应商的基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	主要经营人员	经营范围	供应商存续状态
1	株式会社 Hearbest	2017-1-5	2010 日元	陳駕令（52%）；劉炳江（19%）；叶辰（15%）；森佑聖（10%）；李仰安（4%）	代表取締役：陳駕令	软件销售，开发以及运用维护	存续
2	大连海蓝达科技有限公司	2013-3-11	1200 万人民币	许吉庆（90%）；李杰（10%）	执行董事兼经理：许吉庆；监事：仲集萍	计算机软件、计算机网络、电子产品的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；信息系统集成服务；互联网信息服务、互联网接入服务；数据处理和存储服务；以服务外包方式从事软件开发；利用信息网络经营游戏产品；教育辅助服务；教育信息咨询；国内一般贸易。	存续
3	ゼスティーソリューションズ （Zesty solution 株式会社）	2005-1-11	3500 万日元	主要股东： 尚勇（31.37%）；李斌（23.53%）；浅香理惠（15.69%）；谷春（7.84%）；万力（15.69%）；关俊杰（1.90%）	代表取締役 社长：尚勇；代表取締役 副社长：李斌	计算机软硬件及网络系统的开发、技术咨询、技术服务	存续
4	株式会社アイセック （ISEC 株式会社）	2000-6-30	1000 万日元	藤部寛之（72%）；藤部優香子（14%）；藤部瑞希（14%）	代表取締役：藤部 寛之	系统开发、设计及服务器运用	存续
5	フォワードソフト株式会社 （FORWARD SOFT 株式会社）	2013-12-26	2,000 万日元	清水健一（100%）	代表取締役社長：清水健一	计算机软硬件及网络系统的开发、技术咨询、技术服务	存续

公司在报告期内不存在向单个技术服务提供商采购比例超过当期采购总额的 50%或严重依赖少数技术服务提供商的情况。上述技术服务提供商与公司及公司董事、监事、高级管理人员、其他核心技术人员均不存在关联关系及输送利益的情形。

（四）结合发行人产品开发流程、技术服务提供商提供服务在生产流程中的作用，说明发行人是否能轻易更换技术服务提供商、发行人是否存在对技术服务提供商的依赖；

公司的产品开发流程、技术服务提供商提供服务在生产流程中的作用具体详见本回复之“问题 12.关于采购和主要供应商”之“问题 12.2”之“（1）发行人的竞争优势、在产业链中的地位、技术服务提供商的技术服务与发行人的技术之间的差异、技术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，发行人对技术服务质量管理体系及执行情况”的回复内容。

软件行业企业通常会根据项目实施地点、项目交付时间、自身规模、公司发展阶段、业务及产品定位、公司整体战略等因素来决定是否进行技术服务采购以及采购技术服务数量的多少。软件行业向第三方采购技术服务属于行业内惯例。根据公开信息披露资料显示，可比上市公司等均存在向第三方进行技术服务采购的情形。

公司进行技术服务采购的原因主要为公司出于项目交付时间紧张或提高交付效率，公司会对软件测试、页面设计以及部分非核心模块开发等方面向技术服务提供商进行外采，加之公司部分项目客户需求灵活多变并且地域较分散，项目进度紧急时会向当地供应商采购技术服务，在保证及时供货的前提下，按照优质优价原则选择相关供应商。

综上所述，向第三方采购技术服务是软件行业的行业惯例，且技术服务提供商较多，公司向技术市场提供商采购的技术服务工作内容较为基础、技术含量低、工作重复性高、可替代性强，不涉及公司的核心技术开发工作，供应市场成熟、竞争充分、价格透明，公司可根据项目的实际需要择优选择技术服务提供商，不存在对技术服务提供商依赖的情形。

（五）采购的技术服务是否属于关键工序和技术，发行人是否具备相关能力，是否对发行人独立性和业务完整性构成影响；

公司为客户提供服务的过程中，需求分析、概要设计、详细设计、设置开发环境、系统架构搭建、核心技术研发、核心模块开发等核心服务内容均由公司独立承担，同时项目的整体进度、整体实施情况、实施结果与风险均由公司负责与管理。而其余非核心模块的开发、软件测试、数据整理等工作则会在人力资源不足、交付时间紧迫的情况下进行技术服务外采，从而在保证项目能够按时交付的同时保障项目质量。

公司与主要技术服务提供商无关联关系，且公司的主营业务为金融机构提供基于自有产品的信息化通用解决方案，为企业客户提供行业信息化定制解决方案以及向海外发包商提供软件外包服务，公司在经营中专注于建设技术开发平台（Newtouch One）、企业数字信息化管理平台（Newtouch EDS）、技术验证平台（Newtouch X）三大核心技术平台，并利用自身的技术优势和研发团队开发了面向特定行业以及应用需求的解决方案，为客户量身定做适合于其业务需求的系统，以满足业务流程的要求。而公司将诸如软件测试、页面设计、数据整理以及部分非核心模块开发等方面的技术含量较低、工作重复性较高的业务环节交由技术服务商执行，不影响公司独立性和业务完整性。

（六）技术服务采购合同的主要内容，劳务数量及费用变动是否与发行人经营情况相匹配，技术服务采购定价方式、结算方式，定价是否公允，是否存在为发行人输送利益或承担成本、费用的情形，是否存在跨期核算情形；

1、技术服务采购合同的主要内容、技术服务采购定价方式、结算方式

公司的技术服务采购可分为两种计价模式，人月计价和项目计价。人月计价本质上是以人员工作时间及服务质量为计价模式的技术服务采购，项目计价是以交付的工作成果为计价模式的技术服务采购。

人月计价和项目计价定价方式和结算方式具体情况如下：

技术服务采购计价模式	定价方式	结算方式
人月计价	根据技术服务提供商派出的技术服务人员资历、技术等级、工作年限、项目经验等具体情况，对不同级别的技术服务人员约定不同的人月单价。	合同约定在每月或者每季度结束时，技术服务提供商向公司出具《请求书》，明确项目人员、服务时间、结算单价等内容，经公司项目负责人对技术服务提供商派出人员的实际工作情况进行确认后，并对现场实际发生的工作量进行核算，再由公司品质保证中心复核后，由财务部进行结算。

项目计价	公司的项目经理制定详细的项目整体规划，架构师搭建好系统架构并将开发工作模块化分解，公司根据向技术服务提供商采购的难易程度、技术服务提供商的工作内容等因素确定采购预算，与多个供应商候选人进行谈判，根据谈判结果，通过决策分析在多个候选供应商中选择得分最高的供应商。并在合同中约定交付时间、交付成果、结算方式等。	合同约定分阶段交付内容、验收标准、验收方法、验收时间和地点，在技术服务提供商提供了符合合同要求的工作成果后，经项目负责人验收确认后按阶段向公司申请付款，公司品质保证中心进行复核后，由财务部进行结算。
------	---	---

报告期内，公司与技术服务提供商均签署了技术服务采购框架协议。

以人月计价的技术服务采购合同的具体内容如下：

合同要素	合同内容
服务内容	按照合同要求派出符合需求的技术服务人员提供技术服务
定价依据	根据技术服务提供商派出技术服务人员资历、技术等级、工作年限、项目经验等具体情况，参考市场价格，对不同级别的技术服务人员约定不同的人月单价。
公司权利与义务	1、对技术服务提供商提供的技术服务进行管理监督和综合评价 2、按期向技术服务提供商支付费用
技术服务提供商权利与义务	1、根据合同要求提供符合需求的技术服务人员提供技术服务 2、严格执行合同规定的技术服务计划，遵守技术服务质量管理方法和基本技术服务标准 3、对技术资料 and 原始数据、以及完成的技术服务成果负有保密责任

以项目计价的技术服务采购合同的具体内容如下：

合同要素	合同内容
服务内容	按照合同约定的要求向公司交付技术服务成果
定价依据	根据向技术服务提供商采购的难易程度、技术服务提供商的工作内容等因素确定采购预算，与多个供应商候选人进行谈判，根据谈判结果，通过决策分析在多个候选供应商中选择得分最高的供应商。
公司权利与义务	1、对技术服务提供商提供的技术服务工作成果进行验收 2、向技术服务提供商支付费用
技术服务提供商权利与义务	1、按照项目进度按时提交符合需求的项目成果 2、对技术资料 and 原始数据、以及完成的技术服务成果负有保密责任

2、人月数量及费用变动是否与发行人经营情况相匹配

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
人月计价采购金额（万元）	4,430.60	3,924.94	2,732.54
以人月计价结算方式采购的	2,412.74	2,219.27	1,382.59

工作量（人月）			
项目计价采购金额（万元）	939.23	1,064.21	2,332.38
技术服务采购金额小计（万元）	5,369.83	4,989.15	5,064.92
主营业务收入（万元）	111,666.61	99,248.73	88,055.61
技术服务采购占主营业务收入比例（%）	4.81%	5.03%	5.75%

报告期内，公司进行技术服务采购的原因主要为公司出于项目交付时间紧张或提高交付效率，公司会对软件测试、页面设计以及部分非核心模块开发等方面向技术服务提供商进行外采，公司进行技术服务外采的目的主要是出于满足项目交付时间的要求，该技术服务采购属于偶发性采购，且报告期内公司技术服务采购支出占主营业务收入的比例均较低，公司技术服务采购与主营业务收入相匹配，不存在明显异常波动。

3、定价是否公允，是否存在为发行人输送利益或承担成本、费用的情形，是否存在跨期核算情形；

（1）国内各级别外购技术服务和公司技术服务的人员单价对比分析

报告期内，公司在国内外购技术服务和公司技术服务各级别结算单价的具体情况如下：

单位：万元/人月

级别	2019 年		2018 年		2017 年	
	外购技术服务 人月单价	公司技术服务 人月单价	外购技术服务 人月单价	公司技术服务 人月单价	外购技术服务 人月单价	公司技术服务 人月单价
初级工程师	1.19	1.17	1.26	1.10	1.22	0.96
中级工程师	1.78	1.84	1.79	1.71	1.64	1.50
高级工程师	-	2.88	2.96	2.73	2.84	2.62

注：2019 年公司以人月计价模式采购技术服务时，仅对初级工程师和中级工程师进行外采。

从上表可知，公司在国内外购技术服务人月单价整体略高于公司技术服务人月单价，但是外购技术服务的各级别人月单价和公司技术服务各级别人月单价无显著差异，公司报告期在国内各年度外购技术服务各级别的人月单价均在合理的市场价格范围内，定价公允，不存在技术服务提供商为公司输送利益或承担成本、费用的情形，不存在跨期核算的情形。

(2) 日本各级别外购技术服务和公司技术服务的人员单价对比分析

报告期内，公司在日本外购技术服务和公司技术服务各级别结算单价的具体情况如下：

单位：日元/人月

级别	2019年		2018年		2017年	
	外购技术服务 人均成本	公司技术人员 人均薪酬	外购技术服务 人均成本	公司技术人员 人均薪酬	外购技术服务 人均成本	公司技术人员 人均薪酬
初级工程师	328,987.06	390,997.05	344,624.26	395,406.00	322,664.11	401,222.13
中级工程师	564,066.69	567,449.26	551,345.49	570,201.39	553,509.90	566,081.29
高级工程师	674,941.94	739,863.36	695,000.00	739,951.92	723,984.76	794,449.09

注：日本低级工程师的人均薪酬较低的原因系由于日本采购技术服务时是以项目打包的方式进行采购的，有一部分外采技术服务人员为营业支持、技术顾问，并非全勤服务于新致软件。

从上表可知，公司在日本外购技术服务的各級别人月单价和公司技术服务各級别人月单价无显著差异，公司报告期各年度在日本外购技术服务各級别人月单价均在合理的市场价格范围内，定价公允，不存在技术服务提供商为公司输送利益或承担成本、费用的情形，不存在跨期核算的情形。

2、以项目计价模式的定价公允性

公司以项目计价的方式向技术服务提供商采购技术服务时，根据向技术服务提供商采购的难易程度、技术服务提供商的工作内容等因素确定采购预算，与多个供应商候选人进行谈判，根据谈判结果，通过决策分析在多个候选供应商中选择得分最高的供应商。公司以项目计价的方式进行采购时，会预先对技术服务设定预算价格，预算价格与公司自有技术人员交付的预算成本相近，公司会与多家供应商进行商务谈判，最终确定与技术服务提供商的成交价格，该价格与市场价格基本一致，定价公允。

综上所述，公司以人月计价的模式和以项目计价模式向技术服务提供商采购技术服务的价格与市场价格基本一致，定价公允，不存在技术服务提供商向公司输送利益或承担成本、费用的情形，不存在跨期核算的情形。

(七) 在公司业务发展战略下，未来采用外包、自有员工劳务模式的占比变化趋势，是否会对公司成本和毛利率产生影响

报告期内，公司主营业务成本中的职工薪酬和以人月计价的技术服务采购金额的构成及占比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本-职工薪酬	65,558.55	92.30%	59,955.76	92.30%	53,756.55	91.58%
主营业务成本-技术服务采购	5,465.65	7.70%	5,000.03	7.70%	4,942.78	8.42%

公司技术服务采购主要原因系解决项目工作量波动导致的人员临时性不足，保证项目进度，针对软件测试、页面设计以及部分非核心模块开发等方面向其他软件开发企业进行的技术服务采购。

从上表可知，报告期内公司主营业务成本中员工的职工薪酬占比分别为 91.58%、92.30%和 92.30%，公司员工职工薪酬占比均在 90%以上，公司员工一直承担着项目实施的主体和核心工作，是公司技术研发和创新的核心力量。

综上所述，报告期中主营业务成本主要为公司员工的薪酬，外采的技术服务占比较低。预计未来公司保持现有业务发展战略的规划下，该模式不会发生变化，不会对公司未来成本和毛利率产生重大影响。

【核查程序及意见】

核查程序

(1) 获取发行人报告期每年采购明细表及归集分类，分析发行人报告期内各采购类型金额变动的原因及合理性。

(2) 获取发行人报告期每年分供应商采购明细表，了解报告期内供应商变化情况以及发行人报告期内每年前十名供应商采购的具体内容、采购金额、采购占比，获取发行人报告期每年主要的 IDC 服务器托管服务的供应商采购合同、采购金额、采购占比，访谈发行人总经理、业务部门负责人，分析报告期各期供应商不重合的原因及合理性。

(3) 访谈发行人业务部门负责人、品质保证中心负责人，了解发行人在业务项目进行技术服务外采的原因，技术服务商在项目中担任的工作内容、发挥的作用；查阅技术服务采购合同，核查采购合同对技术服务商的具体工作内容的约定条款；查阅同行业可比公司的公开披露资料，了解技术服务外采是否为行业通行做法；查阅劳务外包相关的法律法规，核查相关法律法规是否对劳务外包存

在规定，分析发行人技术服务采购不属于劳务外包的原因及合理性。

(4) 访谈发行人的总经理、核心技术人员，了解发行人的竞争优势及在产业链中的地位；对发行人报告期内主要技术服务商进行访谈，了解其提供的技术服务是否可以满足客户的需求；获取发行人关于采购付款的内部控制制度，包括《STANDARD 新致开发过程标准-项目采购决策》《项目对外采购内控流程》等，结合发行人的技术服务外采业务流程，了解发行人技术服务合作方的选择标准，判断发行人技术服务质量管理体系是否完善，内部控制执行情况是否有效；

(5) 对发行人报告期内的主要供应商进行了现场走访、函证，确认报告期内主要供应商的采购金额、应付账款及预付款项余额真实、准确、完整；通过查询国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开途径以及通过访谈等方式获取发行人主要技术服务提供商的《履历事项全部证明书》，核查发行人主要技术服务提供商的成立时间、注册资本、经营范围、股东结构、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员等信息，并取得取得发行人主要技术服务提供商和发行人董事、监事、高级管理人员提供的调查表进行核对，确认实际控制人、董监高、核心技术人员与上述技术服务提供商不存在关联关系、交易及资金往来。

(6) 对于相关技术服务提供商的交易中，以人月计价的采购，分析公司与相关技术服务提供商的平均结算单价是否合理，在采购抽凭中，比对相关技术服务提供商对不同级别的工程师的结算单价是否存在异常；对于以项目计价的采购，复核整体项目的毛利率水平，以及项目的实施内容等，分析毛利率是否处于合理水平。

核查意见

经核查，会计师认为：

(1) 公司技术服务采购不属于劳务外包，公司采购技术服务是为了满足项目交付时间的要求，将非核心模块或功能测试等工作量以采购技术服务的方式予以补充。公司采购的内容为技术服务，而非人力资源。

(2) 部分项目客户需求灵活多变并且地域较分散，发行人部分项目根据客户定制化需求采购其指定品牌或者供应商的软硬件产品，且公司软硬件采购、技术服务采购等市场成熟，因此公司各期供应商不重合与公司的实际情况、业务性质相符，具有合理性。

(3) 公司聚焦于核心技术的研发和二次开发、升级维护等附加值高的业务环节，将附加值较低的非核心环节以采购技术服务的方式予以补充，有利于聚焦核心能力，提高项目实施效率，高效满足客户需求。

(4) 公司在报告期内不存在向单个技术服务提供商采购比例超过当期采购总额的 50%或严重依赖少数技术服务提供商的情况。公司报告期内前五大技术服务提供商与公司及公司董事、监事、高级管理人员、其他核心技术人员均不存在关联关系及输送利益的情形。

(5) 报告期内，随着公司营业收入的增加，发行人技术服务采购的金额也增加，技术服务外采数量及费用变动与发行人经营业绩相匹配。

(6) 人月计价模式下，公司向前五大技术服务提供商采购的低级、中级及高级别技术人员的采购单价与市场价格基本一致，定价公允，不存在技术服务提供商向公司输送利益或承担成本、费用的情形，不存在跨期核算的情形。

五、关于财务会计信息与管理层分析

14.关于同行业可比公司

14.2 请发行人披露发行人与国内同行业上市公司重要会计政策或会计估计的对比情况，包括收入、应收款项、固定资产折旧、无形资产摊销等，分析是否存在重大差异。

请申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

可比上市公司会计政策及会计估计比较

1、收入

公司与可比上市公司的主营业务收入确认会计政策比较情况如下：

公司简称	收入确认会计政策
中科软	①软件开发收入确认 公司软件开发主要为定制软件开发。定制软件开发系为客户定制的软件开发业务，公司通常对成果物拥有、共有以及客户独享知识产权。定制软件业务实质上是提供劳务，按照完工百分比确认收入。软件开发项目的完工进度，依据已经发生的成本占预计总成本的比例确定。于资产负债表日依据已经发生的项目成本占项目预算总成本的比例确定完工进度，公司每月根据销售合同确定的项目营业收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期营业收入。 ②技术服务收入确认

公司简称	收入确认会计政策
	<p>服务合同中约定按固定金额、固定期限收取服务费用的，按合同约定的每月服务费用确认收入或在合同约定的服务期限内采用直线法确认；服务合同中约定按照提供的劳务量收取服务费用的，按经双方确认的工作量确认服务费收入。</p> <p>③人员定量技术开发业务收入确认</p> <p>根据公司与客户签订的人员定量技术开发业务合同规定，在公司技术人员按月或按季度提供技术服务后，双方会对实际发生的工作量进行核定，经核定、确认后客户会向公司出具《工作量审核确认单》或《工作量结算单》（以下简称“工作量结算单据”），客户在核定工作量时会结合项目开发效率、服务响应时间、系统或服务出现问题次数以及工作纪律等方面对公司实际提供的技术服务进行考核，根据考核结果确定最终结算金额。</p> <p>客户出具的工作量结算单据中会明确最终的结算金额，公司以客户出具的工作量结算单据作为人员定量技术开发业务的收入确认依据。</p>
科蓝软件	<p>(1) 技术开发收入</p> <p>技术开发收入是指根据与用户签订的技术开发、技术转让合同，对用户的业务进行充分实地调查，并根据用户的实际需求进行专门的软件设计与开发，由此开发出来的软件不具有通用性。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，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；定量或定期技术开发，根据用户定期对公司提供技术开发项目的进度确认文件，按经确认的工作量及合同约定的单价计算确认收入。</p> <p>(2) 技术服务收入</p> <p>技术服务主要是指根据与委托方签订的技术服务合同，向委托方提供技术咨询、系统维护、实施和产品售后服务等业务。技术服务收入根据合同中约定的合同总额与服务期间，委托方对服务进度进行确认，经委托方确认后，本集团开出结算票据或已取得收款的依据时，确认收入。</p>
高伟达	<p>IT 解决方案收入是指针对客户的 IT 应用需求而提供的软件开发与实施服务维护服务所取得的收入。该类业务的实质是提供软件开发劳务，实际操作中按如下具体标准确认收入：</p> <p>(1) 对于在同一会计年度开始并完工的软件开发项目，在取得客户的最终验收证明（包括但不限于完工报告、验收报告或其他完工证明）时，按合同金额确认收入；</p> <p>(2) 对于跨期的软件开发项目，于资产负债表日按照完工百分比法确认收入：本集团编写《项目实施进度确认》函，就项目实施阶段（含工程质量）以及按照已发生的成本占项目预算总成本的比例计算出已完成合同金额与客户进行核对；</p> <p>(3) 如果上述项目实施阶段、已完成合同金额客户确认无误，按已完成合同金额扣除以前会计期间累计已确认的收入后的金额，确认为当期收入；</p> <p>(4) 若客户确认的已完成合同金额大于本集团计算的已完成合同金额，仍按原有完工进度确认当期收入；</p> <p>(5) 若客户确认的已完成合同金额小于本集团计算的已完成合同金额，则将分析差异形成的原因，在必要时对预算总成本及完工进度进行调整，并按调整后完工进度确认当期收入；</p> <p>(6) 如果未能取得以上两项确认，则在取得客户的最终验收证明（包括但不限于完工报告、验收报告或其他完工证明）时，以合同总金额确认收入。</p>
宇信科技	<p>1、定制化软件开发为按照客户需求提供的软件开发或升级服务，本集团需对开发成果负责，成果交付时需客户进行验收。本集团在软件系统上线运行并通过客户验收后按合同约定金额确认收入。</p> <p>2、人员外包及运维服务包括按照客户需求派出人员实施驻场或场外技术开发或服务 and 系统运行维护等服务。人员外包模式下，由客户定期对本集团派出项目人员进行考核并确认工作</p>

公司简称	收入确认会计政策
	<p>量，本集团无需对最终开发或服务成果负责，本集团在取得客户出具的工作量确认单后，按照客户确认的工作量及合同约定人月（或人天）单价计算确认收入。</p> <p>3、按期提供的系统运维服务：根据相关合同约定的服务期间按期确认收入。</p> <p>4、自有软硬件产品销售：在产品交付并经客户验收后按照合同约定金额确认收入。</p>
润和软件	<p>1、软件开发业务</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> <p>2、外购产品销售业务</p> <p>合同约定需要安装的在产品安装完成并经客户验收后确认收入，合同约定不需要安装的以产品交付并经客户验收后确认收入。</p>
长亮科技	<p>1、软件开发业务</p> <p>（1）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提供劳务收入。应客户要求定制化软件开发依据已经发生的成本占估计总成本的比例确定，技术人员外包给客户进行软件开发，按已经完成的合同工作量占预计总工作量的比例确定。</p> <p>（2）如果软件开发业务的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。</p> <p>（3）对于软件开发期较短，时间跨度小的提供劳务收入，按最终验收一次性确认收入。</p>
凌志软件	<p>1、对日软件开发服务：</p> <p>定制化软件开发服务经客户按月对公司软件交付成果进行验收后确认收入；软件售后服务经客户按月对公司提供服务确认后确认收入；人员派驻经客户按月对公司实际工作量（通常为人员出勤记录）确认后确认收入。</p> <p>2、国内行业应用软件解决方案</p> <p>定制化软件开发服务（定期验收）经客户按月对公司软件交付成果进行验收后确认收入；定制化软件开发服务（非定期验收）及软件产品销售，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；人员派驻经客户定期对公司实际工作量（通常为人员出勤记录）确认后确认收入；软件售后服务在约定的服务期间内逐月平摊收入。</p>
新致软件	<p>1、软件开发服务：</p> <p>（1）提供主要基于服务价值定价的开发收入在开发项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。</p> <p>（2）提供主要基于服务期间定价的开发的收入，按照合同约定服务已经提供，收到价款或取得收取价款的依据时，确认收入的实现；如服务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供的结果能够可靠估计的情况下，在合同约定的服务期限内，按期间进度确认相关的服务收入。</p> <p>（3）提供主要基于服务工作量定价的开发收入，按照合同约定服务已经提供，按经确认的工作量及合同约定的单价计算确认收入。</p> <p>2、软件外包服务：</p> <p>公司根据合同的约定，按照在提供相应外包工作量并经客户确认后，确认对应工作量劳务的收入。</p>

公司主要收入来源于软件开发业务，软件开发业务中提供主要基于服务价值定价的开发收入采用终验法，在开发项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。可比上市公司宇信科技、润和软件按照终验法确认收入，与公司收入确认方法一致。相比可比上市公司中科软、科蓝软件、高伟达、长亮科技和凌志软件采用完工百分比法确认收入，公司收入确认时点为取得客户最终验收的时点，更符合《会计准则-基本准则》关于会计确认谨慎性的要求。

综上所述，公司关于收入确认会计政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，符合公司实际情况和会计准则的规定。”

2、应收款项

(1) 公司 2017 年度及 2018 年度应收账款坏账准备计提政策与同行业上市公司比较情况：

公司与同行业上市可比公司按照账龄分析法计提坏账准备的计提比例对比分析如下：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
中科软	5%	10%	20%	40%	60%	100%
科蓝软件	5%	10%	20%	50%	50%	100%
高伟达	3%	10%	30%	100%	100%	100%
宇信科技	3%	10%	30%	50%	70%	100%
润和软件	5%	10%	50%	100%	100%	100%
长亮科技	5%	10%	20%	50%	50%	50%
凌志软件	1%	30%	50%	100%	100%	100%
新致软件	5%	10%	30%	50%	80%	100%

公司按账龄组合计提坏账准备政策及坏账准备计提比例合理，与同行业上市公司对比不存在重大差异。

(2) 公司 2019 年度坏账准备计提政策与同行业公司比较情况

2019 年 1 月 1 日起，公司对应收账款根据整个存续期内预期信用损失金额计提坏账准备，在以前年度应收账款实际损失率、对未来回收风险的判断及信用风险特征分析的基础上，确定预期损失率并据此计提坏账准备。

公司同行业可比上市公司自 2019 年 1 月 1 日起适用新金融工具准则，同行业可比上市公司均进行了相应会计政策变更，将应收账款坏账计提的会计处理由“已发生损失法”修改为“预期损失法”，与公司关于应收账款坏账计提的会计政策一致。

公司与同行业上市可比公司 2019 年度账龄组合的预期信用损失率对比分析

如下：

账龄	针对客户	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
中科软	央企、国企客户	2.37%	7.77%	18.03%	55.96%	86.09%	100%
	政府、事业单位客户	2.70%	7.96%	17.84%	49.90%	73.61%	100%
	外资企业客户	5.45%	12.38%	19.29%	39.93%	81.56%	100%
	其他、民营企业客户	3.95%	12.58%	18.65%	92.70%	97.07%	100%
科蓝软件	全部客户	6%	15%	25%	50%	55%	100%
高伟达	全部客户	3%	10%	30%	100%	100%	100%
宇信科技	全部客户	3%	10%	30%	50%	70%	100%
润和软件	应收联创智融资产组客户	未披露账龄组合的预期信用损失率					
	应收其他客户						
长亮科技	金融机构类	未披露账龄组合的预期信用损失率					
	其他						
凌志软件	国内客户和日本客户	1%	30%	50%	100%	100%	100%
新致软件	全部客户	5%	10%	30%	50%	80%	100%

公司应收账款按账龄组合的预期信用损失率，与同行业上市公司对比不存在重大差异。

综上所述，报告期内，本公司应收账款坏账准备计提政策符合行业惯例，计提合理，坏账准备政策与同行业上市公司不存在重大差异。

3、固定资产折旧

公司与可比上市公司固定资产折旧均采用年限折旧方法，其折旧年限具体对比如下：

单位：年

类别	中科软	科蓝软件	高伟达	宇信科技	润和软件	长亮科技	凌志软件	新致软件
房屋及建筑物	40、50	-	30-50	20-40	20-50	20	43-45	45
专用设备	-	-	-	-	-	-	-	5

通用设备	-	-	-	-	-	-	-	5
运输设备	8	5	4	5-10	5	5	4-5	5
电子设备	5	3-5	3-5	3-5	-	5	-	5

公司与可比上市公司固定资产折旧方法均为年限平均法，其同类固定资产使用的折旧年限不存在重大差异。公司固定资产折旧期限与自身房屋、设备等使用情况相符，符合公司实际情况和会计准则的规定。

4、无形资产摊销

公司与可比上市公司无形资产摊销年限对比如下：

公司名称	无形资产摊销年限
中科软	软件：2-15 年
科蓝软件	软件：3-10 年；特许权：5 年；商标：10 年；专有技术：10 年；客户关系：5-8 年
高伟达	专用软件：5 年；软件著作权：3-5 年
宇信科技	土地使用权：使用权证列示的剩余期限；非专利技术：5-10 年；软件著作权：3-5 年；电脑软件：3-5 年
润和软件	土地使用权：50 年；计算机软件：2-5 年
长亮科技	应用软件：5-10 年；专利权：5-10 年
凌志软件	未披露
新致软件	电脑软件：5-8 年

公司与可比上市公司无形资产使用年限会计政策不存在重大差异。公司无形资产摊销期限与软件使用情况相符，符合公司实际情况和会计准则的规定。

综上，公司在报告期内收入确认、应收账款坏账准备计提、固定资产折旧、无形资产摊销等会计政策或会计估计与所选可比上市公司不存在重大差异。”

【核查程序及意见】

核查程序

关于公司重大会计政策或会计估计与可比上市公司是否存在重大差异问题，申报会计师获取并查阅了同行业可比上市公司的年度报告等公开资料，比较公司与同行业可比上市公司披露的重大会计政策与会计估计的差异。

核查意见

经核查，申报会计师认为：公司在报告期内收入确认时点会计政策、应收账款坏账准备计提政策、固定资产折旧会计政策与会计估计、无形资产使用年限会计估计与所选可比公司不存在重大差异。

15.关于收入

15.1 发行人提供的产品包括基于自有产品的信息化通用解决方案、行业信息化定制解决方案及软件外包。发行人在招股说明书业务模式章节中披露了三种结算方式：主要基于服务价值定价的开发、主要基于服务工作量定价的开发和主要基于服务期间定价的开发。而在项目收入确认具体原则章节中披露前述三种结算方式适用于软件开发服务，对于软件外包服务则根据外包工作量确认劳务收入。

请发行人明确披露：（1）主营业务收入分类的产品与服务与结算方式、收入确认具体方法的对应关系，在业务模式中补充披露软件外包业务的结算方式，并明确前述三种结算方式适用于软件开发业务；（2）对于主要基于服务期间定价的开发，“根据合同约定，按照提供服务的期间确认收入”的具体含义、收入确认的具体时点，“经确认的工作量”的具体依据，对于一个销售合同，分阶段确认工作量的具体方法；（3）对于软件外包服务，“外包工作量并经客户确认”的具体过程，是否分阶段确认外包工作量。请发行人注意招股说明书业务经营信息和财务会计信息披露的一致性、可理解性，提升信息披露质量。

请发行人说明：（1）对于主要基于服务工作量定价的开发（定量开发），按照服务费用=合同单价（元/人/月）*实际有效工时（人月）方式结算，业务实质与软件外包服务有何区别，“在完成阶段性开发服务工作后，双方对该阶段开发服务涉及的工作量进行协商确认，取得经过客户确认的工作量证据时点时确认收入”是否符合企业会计准则；（2）对于基于服务工作量定价的开发、基于服务期间定价的开发，发行人与客户是否约定合同总金额和总服务期限，是否出现由于未完成开发任务或其他因素导致约定服务期间发生变更的情形，若发生服务期间变更，对合同金额变更的约定，发行人能否准确估计服务进度、确认相关服务收入；（3）招股说明书披露的会计政策包括完工百分比法确认收入，说明发行人实际是否采用完工百分比法，如有，说明具体用于何种业务、确认收入占比，如无请删除；（4）对于按照主要基于服务价值定价的开发确认收入的合同，是否均取得客户验收报告，收入确认时点是否准确，是否存在跨期确认收入的情形；（5）报告期各期采用各类收入确认方法下确认收入的金额、占比；（6）境内外销售收入确认具体方法是否存在差异。请保荐机构和申报会计师对上述事项核查并发表明确意见，并对发行人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》相关规定发表明确意见，并说明收入截止性测试情况。

【回复】

（一）主营业务收入分类的产品与服务与结算方式、收入确认具体方法的对应关系，在业务模式中补充披露软件外包业务的结算方式，并明确前述三种结算方式适用于软件开发业务

公司软件开发业务包含定制开发结算、定量开发结算和定期开发结算三种结算方式。公司软件外包业务在通过客户最终验收后进行款项结算。公司软件开发和软件外包业务的结算方式、收入确认具体方法的对应关系：

产品类别		结算方式	收入确认具体方法
软件开发（基于自有产品的信息化通用解决方案、行业信息化定制解决方案）	1、主要基于服务价值定价的开发（定制开发）	合同金额固定，无固定结算周期，一般按软件开发节点付款，典型的付款结算模式为：在合同签订后收取合同总额的 20%-30%；在系统上线初验测试完成后另收取合同总额的 30%-40%；在终验测试完成后另收取合同总额的 35%；在约定的维护期结算后收取合同总额剩余的 5%-10%	在取得客户出具的验收报告时，按合同约定的金额确认收入
	2、主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）	合同总金额不固定，公司与客户签订的合同中规定了不同级别的技术开发人员的结算单价和服务期限。客户分阶段对实际发生的工作量进行核定，出具相关单据后，按照核定后的工作量进行结算	在取得客户出具的工作量结算单据的时点进行收入确认
	3、主要基于服务期间定价的开发（定期开发）	合同约定服务期间和固定金额，定期（季度或半年）按合同约定的固定金额结算	根据合同约定的服务期限和合同总价，逐月按直线法摊销确认收入
软件外包服务		客户按月向公司下达订单，按月对公司软件交付成果进行验收，验收通过后进行款项结算	在取得客户验收文件（一般为纳品书、检收书）后按合同约定的金额（以工作量和单人价格计算）确认收入

（二）对于主要基于服务期间定价的开发，“根据合同约定，按照提供服务的期间确认收入”的具体含义、收入确认的具体时点，“经确认的工作量”的具体依据，对于一个销售合同，分阶段确认工作量的具体方法

提供主要基于服务期间定价的开发的收入按照合同约定服务已经提供，在合同约定的服务期限内，按期间进度（直线法）确认相关的服务收入。

提供主要基于服务期间定价的开发服务（定期开发）是公司对金融、电信客

户已开发软件的维护服务，新致软件按照合同中约定维护服务期限，按月提供服务，客户按照月度进行质量考核。

具体确认依据、时点和确认金额：即根据合同约定的服务期限和合同总价，逐月按直线法摊销确认收入，收入确认的具体时点为合同约定服务期限内每月末进行摊销确认。

提供主要基于服务工作量定价的开发收入（定量开发），按照合同约定服务已经提供，按经确认的工作量及合同约定的单价计算确认收入。

其分阶段确认工作量的具体方法：

根据公司与客户签订的人员定量技术开发业务合同规定，在公司技术人员提供技术服务后，双方会对实际发生的工作量进行核定，经核定、确认后客户会向公司出具工作量结算单据，客户在核定工作量时会结合项目开发效率、服务响应时间、系统或服务出现问题次数以及工作纪律等方面对公司实际提供的技术服务进行考核，根据考核结果确定最终结算金额。“经确认的工作量”的具体依据为客户出具的工作量结算单据为准。

（三）对于软件外包服务，“外包工作量并经客户确认”的具体过程，是否分阶段确认外包工作量

“外包工作量并经客户确认”的具体过程为：公司软件外包服务的客户主要为一级软件承包商，一级软件承包商按月向公司下达订单，订单内容具体包含工作内容、工作量、单价。之后按月对公司外包交付成果进行验收，验收通过后向公司提供纳品书作为验收证明文件，而后公司以纳品书为依据根据订单约定的金额（一般以外包工作量和单人价格计算）确认收入。由于公司软件外包业务大部分来自于一级软件承包商，一级软件承包商按月下达的订单很多情况不是一个项目的延续开发，所以不存在分阶段确认外包工作量的情况。

（四）对于主要基于服务工作量定价的开发（定量开发），按照服务费用=合同单价（元/人/月）*实际有效工时（人月）方式结算，业务实质与软件外包服务有何区别，“在完成阶段性开发服务工作后，双方对该阶段开发服务涉及的工作量进行协商确认，取得经过客户确认的工作量证据时点时确认收入”是否符合

合企业会计准则

1、对于主要基于服务工作量定价的开发业务实质与软件外包服务有何区别

(1) 采用主要基于服务工作量定价的开发结算方式是软件开发行业较为常见的计价模式

采用主要基于服务工作量定价的开发结算方式（定量开发）合同总金额不固定，公司与客户签订的合同中规定了不同级别的技术开发人员的结算单价和服务期限。

是软件行业常见服务计价模式，市场定价体系和定价标准较为成熟，同行业可比公司中采用人月计价模式的上市公司较多。

公司简称	收入确认会计政策
中科软	根据公司与客户签订的人员定量技术开发业务合同规定，在公司技术人员按月或按季度提供技术服务后，双方会对实际发生的工作量进行核定，经核定、确认后客户会向公司出具《工作量审核确认单》或《工作量结算单》。客户出具的工作量结算单据中会明确最终的结算金额，公司以客户出具的工作量结算单据作为人员定量技术开发业务的收入确认依据。
科蓝软件	定量或定期技术开发，根据用户定期对公司提供技术开发项目的进度确认文件，按经确认的工作量及合同约定的单价计算确认收入。
安硕信息	软件开发：是指在自主研发的软件功能模块或技术的基础上，按照客户的个性化需求开发应用软件。具体包括定制开发、定期开发、定量开发。 定量开发是指合同约定按照开发工作量结算。在提供相应工作量的开发劳务并经客户确认后，确认对应工作量劳务的收入。
新晨科技	未约定合同总额的软件开发业务：主要以公司向客户提供软件开发服务为主，约定了合同期限和服务人月单价，未约定合同总额，按审核确认的实际工作量付款。通常客户与公司先签订框架协议，然后分阶段以任务单的形式安排具体开发工作，以经客户确认的阶段实际工作量进行结算。双方签订的框架协议中一般约定提供软件开发服务的方式和服务期限，明确软件开发中配备的人员级别、人月单价和付费方式。
普元信息	按照公司为客户提供平台定制服务和应用开发服务的定价和结算方式，可分为项目计价模式和人月计价模式： 人月计价模式：公司取得客户签署的工作量结算单据后，按照工作量结算单及人员单价，按季度或月度确认收入。

综上，公司采用主要基于服务工作量定价的开发结算方式（定量开发），在软件开发行业具有普遍性。

(2) 采用主要基于服务工作量定价的开发结算方式的原因

主要基于服务工作量定价的开发是软件开发业务的一种结算方式，提供的是软件开发服务，是指在自主研发的软件功能模块或技术的基础上，按照客户的个性化需求开发应用软件。

公司主要客户以金融机构、国有企业为主，因产品变化、政策变化、架构优化等因素影响，通常具有较多软件开发需求且对某一特定需求涉及调研、开发、测试以及技术支持等多个环节。

对于客户而言，频繁更换开发人员不利于整体项目开发的稳定性；同时，若在服务期内客户出现突发性项目需求，客户不需要就新增开发需求的服务期、价格和结算等条款单独与公司进行协商，有利于提高合作效率。对于公司而言，通过与客户签署人员定量技术开发合同，公司通过全程参与客户多个项目的开发工作，可以保持与客户更深层次的稳定合作关系；同时，公司在服务期间内不用针对特定开发需求与客户分别协商服务期、价格和结算等条款，可有效提高与合作客户的合作效率。

主要基于服务工作量定价的开发业务合同约定“服务费用=合同单价（元/人/月）*实际有效工时（人月）”结算条款的原因系在长期合作的前提下，客户对新致软件的开发交付能力较为认可，为了应对项目开发需求的不确定性以及提升双方的合作效率。

（3）主要基于服务工作量定价的开发业务与软件外包服务的实质区别

基于服务工作量定价的开发（定量开发）实质是提供软件开发服务的一种结算方式，采用该结算方式是为了应对软件开发需求的不确定性以及提升双方的合作效率，最终交付的是有独立功能的应用软件；

软件外包服务是指一级软件承包商将软件开发业务中部分模块通过项目委托的方式交付给新致软件实施，上述模块并不能形成完整的独立功能，公司仅对交付的代码是否符合客户要求负责。

2、“在完成阶段性开发服务工作后，双方对该阶段开发服务涉及的工作量进行协商确认，取得经过客户确认的工作量证据时点时确认收入”是否符合企业会计准则；

主要基于服务工作量定价的开发是以人员级别和工作时间为计价模式的软件开发服务，是软件行业常见服务计价模式。

在完成阶段性开发服务工作后，双方对该阶段开发服务涉及的工作量进行协商确认，取得经过客户确认的工作量证据时点时确认收入，符合企业会计准则，根据《企业会计准则第 14 号-收入》的规定，具体分析如下：

(1) 收入的金额能够可靠地计量

主要基于服务工作量定价的开发结算方式，公司与客户签订合同的合同中，明确约定服务内容、服务人员级别及数量、各级别人员结算单价、预计服务期限、工作量考核方式、付款方式等事项。客户签署的工作量结算单据中，确认了服务人员的工作量、结算总额等信息，收入的金额能够可靠计量。

(2) 相关的经济利益很可能流入企业

公司于客户签订的合同中，约定了提供服务相关的权利和义务，客户依据合同中约定的金额进行结算。主要基于服务工作量定价的开发结算方式的客户主要是金融机构、国有企业、大型民营企业，商业信誉与资金实力较强，合同履约能力有保障。

(3) 交易的完工进度能够可靠的确定

客户对公司的工作量结算依据是服务人员级别和工作时间综合考虑的有效工时。根据合同约定，客户根据实际工作能力对服务人员进行定级评定，并做为工作量结算时人员级别的标准；人月计价项目一般在客户现场实施，实际工作量以客户考核结果确定，具有可靠性。

(4) 交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量

公司建立了完善的项目成本核算制度和有效的财务预算及报告制度。财务核算中以项目作为收入成本的核算单位，每个项目设有独立的项目编号，项目相关的项目直接人员发生的支出与项目其他直接成本按项目号进行归集。

综上所述，在完成阶段性开发服务工作后，双方对该阶段开发服务涉及的工作量进行协商确认，取得经过客户确认的工作量证据时点时确认收入符合企业会计准则的相关规定。

(五) 对于基于服务工作量定价的开发、基于服务期间定价的开发，发行人与客户是否约定合同总金额和总服务期限，是否出现由于未完成开发任务或其他因素导致约定服务期间发生变更的情形，若发生服务期间变更，对合同金额变更的约定，发行人能否准确估计服务进度、确认相关服务收入

1、主要基于服务工作量定价的开发

对于主要基于服务工作量定价的开发，公司与客户约定服务期间和采购单价（元/人月），不约定合同固定总金额（可能约定预估合同金额但以实际结算为准）。

报告期内，基于服务工作量定价的开发合同存在因客户需求增加而导致约定服务期间延长的情形。在这种情况下，双方会在原有合同的基础上签署补充协议，约定服务期间延长。根据补充协议的条款，双方在补充协议约定的新服务期间按实际发生的工作量进行结算，公司在收到客户的工作量结算单据后确认收入，不涉及根据估计的服务进度确认相关服务收入的情况。

2、主要基于服务期间定价的开发

对于主要基于服务期间定价的开发项目以系统运维为主，公司与客户约定服务期间和合同总金额。报告期内，公司不存在由于未完成开发任务或其他因素导致约定服务期间发生变更的情形。

（六）招股说明书披露的会计政策包括完工百分比法确认收入，说明发行人实际是否采用完工百分比法，如有，说明具体用于何种业务、确认收入占比，如无请删除

公司报告期内不存在按照完工百分比法确认收入的情况，已在招股说明书中删除相关内容。

（七）对于按照主要基于服务价值定价的开发确认收入的合同，是否均取得客户验收报告，收入确认时点是否准确，是否存在跨期确认收入的情形

对于主要基于服务价值定价的开发业务的合同，合同约定对提供的软件交付成果进行验收，公司在取得客户验收报告时根据合同约定的金额确认收入。对于基于服务价值定价的开发确认收入的合同，公司均取得客户验收报告，收入确认采取终验法，不存在跨期确认收入的情形。

综上所述，公司按照主要基于服务价值定价的开发确认收入的合同，收入确认时点准确恰当、依据充分，符合合同条款和实际业务模式，符合《企业会计准则》的规定。

（八）报告期各期采用各类收入确认方法下确认收入的金额、占比

报告期内，公司采用各类收入确认方法下收入确认的金额及占比具体如下：

单位：万元

类别		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件开发	主要基于服务价值定价的开发（定制开发）	30,262.84	27.10%	29,263.38	29.48%	24,519.89	27.85%
	主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）	65,017.93	58.23%	54,797.69	55.21%	47,046.81	53.43%
	主要基于服务期间定价的开发（定期开发）	4,076.36	3.65%	3,701.39	3.73%	3,819.71	4.34%
软件外包		12,309.43	11.02%	11,486.28	11.57%	12,669.19	14.39%
合计		111,666.56	100.00%	99,248.73	100.00%	88,055.61	100.00%

（九）境内外销售收入确认具体方法是否存在差异

1、软件开发服务

（1）主要基于服务价值定价的开发（定制开发）

主要基于服务价值定价的开发（定制开发），合同金额固定，无固定结算周期，一般按软件开发节点付款。公司在取得客户出具的验收报告时，按合同约定的金额确认收入。

（2）主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）

提供主要基于服务工作量定价的开发收入（定量开发），合同总金额不固定，公司与客户签订的合同中规定了不同级别的技术开发人员的结算单价和服务期限。客户分阶段对实际发生的工作量进行核定，出具相关单据后，按照核定后的工作量进行结算。按照合同约定服务已经提供，在取得客户出具的工作量结算单据的时点进行收入确认。

（3）主要基于服务期间定价的开发（定期开发）

主要基于服务期间定价的开发（定期开发），合同约定服务期间和固定金额，定期（季度或半年）按合同约定的固定金额结算，按照提供服务的期间逐月按直线法摊销确认收入。

2、软件外包业务

客户按月向公司下达订单，按月对公司交付成果进行验收，公司在取得客户验收文件（一般为纳品书、检收书）后按订单约定的金额（一般以工作量和单人价格计算）确认收入。

综上所述，公司境内外业务均包含软件开发和软件外包服务两种业务，公司境内外业务在相同服务方式及结算方式下，其收入确认具体方法不存在差异。

【核查程序与核查意见】

请保荐机构和申报会计师对上述事项核查并发表明确意见，并对发行人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》相关规定发表明确意见，并说明收入截止性测试情况。

核查程序

1、查阅发行人报告期内的销售收入明细表、销售合同，核查发行人提供的产品或服务的具体内容；分析各产品或服务的主要合同条款，判断发行人各产品或服务的收入确认具体方式是否符合合同约定和实质业务模式；

2、对报告期内发行人销售收入进行收入截止性测试，取得各产品或服务的销售合同和收入确认依据文件（验收报告、工作量结算单和纳品书），确认各类收入确认方法下，收入确认依据是否充分，收入确认时点是否恰当，收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定；

3、统计复核各产品或服务在各类收入确认方法下确认收入的金额及占比情况，并分析变动原因；

4、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；

5、访谈发行人财务总监和会计师，分析讨论是否收入分类及收入确认时点是否恰当，收入确认依据是否充分，是否符合合同条款和实际业务模式，收入确认具体方法是否符合《企业会计准则》相关规定。

核查意见

经核查，会计师认为：

1、发行人软件开发业务包含主要基于服务价值定价的开发（定制开发）、主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）和主要基于服务期间定价的开发（定期开发）三种结算模式。在定制开发结算模式下，发行人在收到验收报告时确认收入；在定量开发结算模式下，发行人在收到客户工作量结算单据时确认收入；在定期开发结算模式下，发行人在合同服务期限内每月按直线法摊销确认收入。发行人软件外包业务在收到客户出具的验收文件时确认收入。

2、对于主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）为软件开发业务，业务实质与软件外包服务在履约内容、交付标的、实施模式等方面存在不同；主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）阶段性确认收入的依据充足，符合合同约定和《企业会计准则》相关规定；

3、对于主要基于服务工作量定价的开发，发行人与客户约定总服务期限但不约定合同总金额。报告期内，主要基于服务工作量定价的开发合同存在因客户需求增加而导致约定服务期间延长的情形，但不涉及根据估计的服务进度确认相关服务收入的情况。

对于主要基于服务期间定价的开发，发行人与客户约定总服务期限和合同总金额。报告期内不存在未完成开发任务或其他因素导致约定服务期间发生变更的情形。

4、对于主要基于服务期间定价的开发采用的是直线法摊销确认收入；

5、对于主要基于服务价值定价的开发确认收入的合同，发行人均取得客户验收报告，收入确认时点准确，不存在跨期确认收入的情形；

6、发行人境外销售收入确认方法均为在取得客户验收文件后确认收入，与境内主要基于服务价值定价的开发的收入确认方式一致，与境内主要基于服务工作量定价的开发和主要基于服务期间定价的开发存在一定差异。

7、经收入截止性测试，发行人各类收入确认方式下收入确认依据充分、收入确认时点恰当；

8、报告期内，发行人收入确认方法及时点恰当、依据充分，符合《企业会计准则》相关规定。

15.2 招股说明书披露，2016年8月公司完成了对上海晟欧和上海华桑的收购。上海华桑的主营业务是服务器内嵌式芯片应用软件的开发，最终向客户交付的是包含硬件的定制解决方案，主要客户是上海华为技术有限公司、京东方科技集团股份有限公司及东京电子器件株式会社。上海晟欧在制造、医疗、物流、互联网等行业领域信息化定制解决方案拥有丰富的经验，其业务主要来自于上海海隆软件有限公司、上海汉立信息技术有限公司等软件开发企业。

请发行人说明：（1）上海晟欧和上海华桑报告期各期的收入、主要客户收入明细；（2）服务器内嵌式芯片应用软件的销售方式，搭配硬件共同销售的定价模

式；（3）上海晟欧的业务来源于软件开发企业，说明其业务实质是否为软件外包服务，如否，详细说明差异。

请申报会计师对（1）发表明确意见。请保荐机构全面核查招股说明书关于发行人经营模式的披露是否完整、准确。

【回复】

（一）上海晟欧和上海华桑报告期各期的收入、主要客户收入明细

1、上海晟欧报告期内的收入

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，上海晟欧营业收入分别为 2,617.64、1,257.75 和 1,050.21 万元，前五大客户的具体销售情况如下：

年度	序号	客户名称	销售额（万元）
2019 年度	1	小草蜂信息科技（山东）有限公司	306.60
	2	上海欧比爱思晟峰软件有限公司	286.79
	3	上海中和软件有限公司	202.83
	4	日本 OBIC 株式会社	71.09
	5	重庆植恩健康产业投资集团有限公司	41.39
	小计		
2018 年度	1	上海中和软件有限公司	424.08
	2	上海欧比爱思晟峰软件有限公司	186.05
	3	重庆植恩健康产业投资集团有限公司	137.58
	4	上海紫软投资有限公司	114.00
	5	日本 OBIC 株式会社	66.96
	小计		
2017 年度	1	上海汉立信息技术有限公司	502.56
	2	上海中和软件有限公司	414.79
	3	上海欧比爱思晟峰软件有限公司	382.56
	4	浙江天下五金机电有限公司	243.60
	5	成都华车汇汽车有限公司	175.00
	小计		

2、上海华桑报告期内的收入

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，上海华桑营业收入分别为 2,407.43 万元、3,160.07 万元和 2,709.99 万元，前五大客户的具体销售情况如下：

年度	序号	客户名称	销售额（万元）
2019 年度	1	东京电子器件株式会社	989.85
	2	华为技术有限公司	144.42
	3	日本京电株式会社及其子公司	144.32
	4	北京思朗科技责任有限公司	125.71
	5	鹏城实验室	124.45
	小计		
2018 年度	1	东京电子器件株式会社	970.14
	2	华为技术有限公司	622.80
	3	深圳大族彼岸数字控制软件技术有限公司	250.48
	4	日本京电株式会社及其子公司	240.88
	5	中车信息技术有限公司	158.42
	小计		
2017 年度	1	东京电子器件株式会社	826.08
	2	华为技术有限公司	500.21
	3	日本京电株式会社及其子公司	230.35
	4	京东方科技集团股份有限公司	190.19
	5	卡尔蔡司（上海）管理有限公司	140.61
	小计		

（二）服务器内嵌式芯片应用软件的销售方式，搭配硬件共同销售的定价模式

主营业务：上海华桑内嵌式芯片应用软件的开发主要是提供 FPGA 原型验证解决方案。其商业模式是向华为、京东方、东京电子、日本京电等企业的研发部门及各大院校实验室提供 FPGA 领域前沿的样机设计开发，主要提供的服务内容包括：PCB 板回路图设计，FPGA 逻辑代码设计开发，嵌入式软件开发，最后交付的产品是包含软硬件的原型样机。

销售方式：上海华桑主要提供内嵌式芯片应用软件的开发，报告期内均采用了直接销售的模式。

搭配硬件共同销售的定价模式：上海华桑交付给客户的产品为按照客户要求开发的样机，是高度定制化产品，大部分的合同会把开发设计费用及物料费用分开约定。

物料费用定价模式：所用到的物料主要有 PCB 电路板、可编程芯片、嵌入

式处理器等电子元器件。公司在收到物料供应商报价后，考虑公司采购成本、费用等因素后向客户报价，由于这些物料供应商均有全球统一的销售价格体系，物料价格较为透明。

开发设计费用定价模式：公司开发设计费用的定价主要考虑客户需求、购买能力等因素，在定价模式上形成了市场化、竞争化和盈利性的定价导向。在实际执行中，公司根据客户对原型样机性能的具体要求、付款条件、人员成本等因素综合考虑，与客户通过商务谈判商定定价。

（三）上海晟欧的业务来源于软件开发企业，说明其业务实质是否为软件外包服务，如否，详细说明差异

上海晟欧针对上海海隆软件有限公司、上海汉立信息技术有限公司的业务为境内软件外包。除此之外，上海晟欧从事企业电子商务平台信息化解决方案，主要客户包括浙江天下五金机电有限公司、成都华车汇汽车有限公司、小草蜂信息科技（山东）有限公司等。

软件外包服务与软件开发服务的区别详见本问询函回复 6.4 题。

【核查程序与核查意见】

核查程序

1、获取上海晟欧、上海华桑报告期销售收入明细，业务合同等，访谈上海晟欧、上海华桑业务人员、管理人员及发行人财务负责人，了解公司业务内容、经营模式、不同产品类别及销售方式；

2、获取上海晟欧业务明细，对比软件开发及软件外包业务内容及区别，分析上海晟欧业务类型。

3、获取上海晟欧、上海华桑报告期内前五大客户销售明细，检查销售合同的客户名称、项目内容、合同金额，付款条款等主要合同条款，对于报告期内交易额较大的客户实施函证等程序。

核查意见

经核查，会计师认为：报告期内上海晟欧主要包括企业电子商务平台软件开发服务，软件外包业务，根据软件外包业务与软件开发服务的异同，业务收入已明确划分；上海华桑主要是向华为、京东方、东京电子、日本京电等企业的研发

部门及各大院校实验室提供 FPGA 领域前沿的样机设计开发业务，最后交付的产品是包含软硬件的原型样机。上海晟欧、上海华桑业务收入确认符合企业会计准则要求，收入金额确认准确，收入确认的客户名称、金额与账面记载情况一致。

15.3 根据招股说明书披露，公司电信业务经过了多年的发展已经趋于稳定，2018 年较 2017 年有所下降主要是由于公司向中国电信提供的管理类信息化解决方案完成了阶段任务，2018 年部分区域以二次开发和后期维护为主。请发行人说明报告期各期，发行人电信业务管理类信息化解决方案、二次开发和后期维护的收入金额、占比。请申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 请发行人说明报告期各期，发行人电信业务管理类信息化解决方案、二次开发和后期维护的收入金额、占比

报告期内，发行人电信业务收入按管理类信息化解决方案、二次开发和后期维护具体分类如下：

单位：万元

类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信息化解决方案	875.00	15.06%	1,354.65	25.28%	2,590.56	36.84%
二次开发	1,961.51	33.75%	1,284.47	23.97%	1,700.29	24.18%
后期维护	2,975.08	51.19%	2,718.88	50.74%	2,741.60	38.99%
合计	5,811.59	100.00%	5,358.00	100.00%	7,032.45	100.00%

公司电信业务主要为中国电信集团及下属公司等电信客户提供管理类信息化解决方案、二次开发以及后期维护业务。

公司电信业务收入 2018 年较 2017 年有所下降，主要系公司管理类信息化解决方案的收入从 2017 年度的 2,590.56 万元下降到 2018 年度的 1,354.65 万元，其占电信行业收入的比例从 2017 年度的 36.84% 下降到 2018 年度的 25.28%。公司电信业务收入 2018 年较 2017 年有所下降主要因为公司向中国电信集团及下属公司提供的部分管理类信息化解决方案收入下降所致。

【核查程序与核查意见】

核查程序

- 1、访谈公司电信业务负责人和品质保证中心负责人，了解电信业务分类的标准，了解报告期内电信业务及细分各类业务收入变动情况及原因；
- 2、获取报告期内电信业务的收入明细及合同台账；
- 3、获取报告期内电信业务销售合同及收入确认相关凭证，核对客户名称、合同金额、业务内容、履行金额、履行进度等；
- 4、对报告期内电信收入的具体业务分类收入数据进行复核。

核查意见

经核查，会计师认为：报告期内公司电信收入具体业务分类数据真实合理。公司电信业务收入 2018 年较 2017 年有所下降主要原因系公司向中国电信集团及下属公司提供的部分管理类信息化解决方案收入下降所致。

16.关于成本、毛利率

16.1 招股说明书披露，发行人营业成本主要包括软件开发和服务成本中与项目直接相关的职工薪酬、执行费用、技术服务采购支出、房租和设备折旧以及软硬件采购。其中职工薪酬占比较高，超过 80%，其次为技术服务采购支出和执行费用。上海华桑主要业务为服务器内嵌式芯片应用软件开发，最终向客户交付的是包含硬件的定制解决方案，需要对外采购部分软硬件。

请发行人分产品和服务披露主营业务成本结构，对变动较大的项目，进一步分析披露。

请发行人说明：（1）报告期内计入成本的人工工时数及外包提供的工时数与所提供产品与服务数量的匹配关系；（2）技术服务采购支出单位人均成本与发行人员工的人均薪酬的比较情况；（3）执行费用中项目人员的差旅费、交通费、住宿费、通讯费及办公费等明细、占比，是否存在异常；（4）软硬件成本是否仅来自于上海华桑的业务，服务器、存储设备、计算机等电子设备、第三方软件等采购额是否在成本中归集，是否采购盗版软件，采购是否合法合规；（5）采购的 IDC 服务器托管服务是否计入主营业务成本；（6）结合同行业上市公司相同和类似产品成本结构进一步分析发行人成本结构合理性；（7）产品成本结转方法，成本的

归集是否完整，成本在各期间、各业务或产品之间的分配是否准确。

请保荐机构、申报会计师对上述事项核查并发表明确意见，并对公司成本核算方法是否符合其实际经营情况、是否符合会计准则的要求、在报告期内是否保持了一贯性原则、相关内部控制是否能够确保发行人成本核算完整、准确进行核查，并发表核查意见。

【回复】

(一) 请发行人分产品和服务披露主营业务成本结构，对变动较大的项目，进一步分析披露

报告期内，发行人各产品和服务的主营业务成本结构具体如下：

单位：万元

业务类型	成本构成	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
基于自有产品的通用化解决方案	职工薪酬	43,835.36	91.76	39,673.29	90.98	31,861.22	89.39
	技术服务采购支出	618.28	1.29	282.78	0.65	560.26	1.57
	执行费用	2,231.67	4.67	2,584.87	5.93	2,004.57	5.62
	房租及折旧	969.57	2.03	861.33	1.98	1,066.10	2.99
	软硬件采购	116.65	0.24	204.24	0.47	149.57	0.42
	小计	47,771.53	100.00	43,606.49	100.00	35,641.72	100.00
行业信息化定制解决方案	职工薪酬	15,155.56	74.08	14,130.11	74.06	15,143.15	79.60
	技术服务采购支出	2,721.10	13.30	2,547.08	13.35	1,886.76	9.92
	执行费用	890.80	4.35	1,082.76	5.67	933.67	4.91
	房租及折旧	458.40	2.24	405.32	2.12	417.65	2.20
	软硬件采购	1,232.53	6.02	914.32	4.79	642.90	3.38
	小计	20,458.40	100.00	19,079.61	100.00	19,024.12	100.00
软件外包服务	职工薪酬	6,567.63	69.89	6,152.34	68.53	6,752.20	68.34
	技术服务采购支出	2,126.27	22.63	2,170.18	24.17	2,495.76	25.26
	执行费用	441.12	4.69	410.94	4.58	405.23	4.10
	房租及折旧	262.12	2.79	244.19	2.72	226.71	2.29
	软硬件采购	-	-	-	-	-	-
	小计	9,397.14	100.00	8,977.65	100.00	9,879.90	100.00
合计		77,627.06		71,663.75		64,545.74	

1、基于自有产品的通用化解决方案

报告期内，公司基于自有产品的通用化解决方案的成本主要为职工薪酬，其占该类解决方案营业成本的比例分别为 89.39%、90.98%和 91.76%，占比较高。

报告期内，该业务成本中技术服务采购支出金额分别为 560.26 万元、282.78 万元和 618.28 万元，占比较低，分别为 1.57%、0.65%和 1.29%。占比低于其他两项业务的主要原因是基于自有产品的通用化解决方案包含了公司拥有自主知识产权的软件模块，公司主要投入的为自有技术人员的开发服务，需要对外采购的技术服务。

报告期内，公司该业务的职工薪酬从 2017 年度的 31,861.22 万元上升到 2019 年度的 43,835.36 万元，是由于该业务规模的扩大，该类解决方案人员投入数量以及薪酬水平持续增长。

该业务执行费用 2019 年度较 2018 年度下降 353.20 万元，原因有：① 2018 年公司在广东地区人员较少，平安银行、太平人寿等当地业务由于人员紧张，需要上海总部派遣员工，2019 年公司完善了区域人员结构，上述客户的项目可以由当地团队执行，导致境内差旅费下降所致；② 公司将自用的服务器分批从上海迁移至贵安新区，IDC 机房托管费用有所下降。

2、行业信息化定制解决方案

报告期内，公司行业信息化定制解决方案的营业成本主要为职工薪酬，其占该类解决方案营业成本的比例分别为 79.60%、74.06%和 74.08%，对外采购的技术服务金额占该类解决方案营业成本的比例分别为 9.92%、13.35%和 13.30%。

报告期内，公司行业信息化定制解决方案发生技术服务采购支出主要原因是在客户项目实施较为集中的时段，公司员工无法同时满足所有项目的需求时，通过采购技术服务解决员工临时短缺的情形，报告期内公司对技术服务采购的需求随着项目密集程度不同有所变化。

2019 年，该业务执行费用较 2018 年下降 191.96 万元，主要是由于 2018 年公司在广东地区人员较少，广东亿讯等当地业务由于人员紧张，需要上海总部派遣员工，2019 年公司完善了区域人员结构，上述客户的项目可以由当地团队执行，导致境内差旅费下降所致。

3、软件外包服务

报告期内，公司软件外包服务营业成本主要为职工薪酬和技术服务采购支出。其中，职工薪酬金额其占该类业务营业成本比例分别为 68.34%、68.53%、69.89%；技术服务采购支出占营业成本比例分别为 25.26%、24.17%和 22.63%。软件外包业务的技术服务采购占该类业务营业成本比例较软件开发业务高的主要原因系公司软件外包服务大部分与一级软件承包商签订订单，从其承接部分软件模块的开发任务，根据软件外包服务的行业惯例，对外技术服务采购占比较高。

报告期，公司软件外包服务成本结构较为稳定，不存在变动较大的项目。

（二）报告期内计入成本的人工工时数及外包提供的工时数与所提供产品与服务数量的匹配关系

报告期内，公司不存在直接将整体项目外包的情况。存在部分项目由于进度及技术人员紧缺情况，将部分非核心模块开发等方面的技术含量较低、工作重复性较高的业务环节通过技术服务采购的方式来执行。

1、报告期内，计入主营业务成本的职工薪酬与外采技术服务的对比情况：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
职工薪酬	65,558.55	92.30	59,955.76	92.30	53,756.55	91.58
技术服务采购支出	5,465.65	7.70	5,000.03	7.70	4,942.78	8.42
小计	71,024.20	100.00	64,955.79	100.00	58,699.33	100.00

2、计入成本的人工工时数及技术服务采购提供的工时情况

报告期内，公司技术服务采购分为人月计价和项目计价方式，具体分类如下：

单位：万元

项目	2019 年度	占比	2018 年度	占比	2017 年度	占比
人月计价采购金额	4,430.60	82.51	3,924.94	78.67	2,732.54	53.95
项目计价采购金额	939.23	17.49	1,064.21	21.33	2,332.38	46.05
技术服务采购金额小计	5,369.83	100.00	4,989.15	100.00	5,064.92	100.00
人月计价采购对应的工时 (人月)	2,412.74	-	2,219.27	-	1,382.59	-

从上表可见，人月计价是外采服务的主要模式。而人月计价采购工时与计入成本的人工工时数的比较情况如下表所示：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
计入成本的人工工时数（人月）（A）	46,270.99	43,950.79	42,003.85

以人月计价结算方式采购的工作量(人月)(B)	2,412.74	2,219.27	1,382.59
以人月计价结算方式采购的工作量与计入成本的人工工时比例 (B/A)	5.21%	5.05%	3.29%

可见，采购的技术服务工时数与计入成本的人工工时相比金额较小，公司提供的服务主要还是依赖自有人员完成。

(三) 技术服务采购支出单位人均成本与发行人员工的人均薪酬的比较情况

报告期内，公司技术服务采购根据结算方式可分为项目计价和人月计价两种。其中，公司采购的以人月计价的技术服务单位人均成本和公司技术人员人均薪酬比较情况如下：

1、国内各级别外购技术服务单位人均成本和公司技术人员人均薪酬

报告期内，公司在国内购技术服务人均成本和公司技术人员人均薪酬的具体情况如下：

单位：元/人月

级别	2019 年		2018 年		2017 年	
	外购技术服务 人均成本	公司技术人员 人均薪酬	外购技术服务 人均成本	公司技术人员 人均薪酬	外购技术服务 人均成本	公司技术人员 人均薪酬
初级工程师	1.19	1.17	1.26	1.10	1.22	0.96
中级工程师	1.78	1.84	1.79	1.71	1.64	1.50
高级工程师	-	2.88	2.96	2.73	2.84	2.62

注：2019 年公司以人月计价模式采购技术服务时，仅对初级工程师和中级工程师进行外采。

2、日本各级别外购技术服务单位人均成本和公司技术人员人均薪酬

报告期内，公司在日本购技术服务人均成本和公司技术人员人均薪酬的具体情况如下：

单位：日元/人月

级别	2019 年		2018 年		2017 年	
	外购技术服务 人均成本	公司技术人员 人均薪酬	外购技术服务 人均成本	公司技术人员 人均薪酬	外购技术服务 人均成本	公司技术人员 人均薪酬
初级工程师	328,987.06	390,997.05	344,624.26	395,406.00	322,664.11	401,222.13
中级工程师	564,066.69	567,449.26	551,345.49	570,201.39	553,509.90	566,081.29
高级工程师	674,941.94	739,863.36	695,000.00	739,951.92	723,984.76	794,449.09

注：日本低级工程师的人均薪酬较低的原因系由于日本采购技术服务时是以项目打包的

方式进行采购的，有一部分外采技术服务人员为营业支持、技术顾问，并非全勤服务于新致软件。

报告期内，公司采购的以人月计价的技术服务单位价格由公司和技术服务提供商相互协商，根据软件工程师的开发技能、工作年限、项目经验等因素，按照市场价格议价确定。公司采购的以人月计价的技术服务单位成本和公司技术人员人均薪酬不存在重大差异。

（四）执行费用中项目人员的差旅费、交通费、住宿费、通讯费及办公费等明细、占比，是否存在异常

报告期内，公司主营业成本中执行费用可分为办公费、差旅费、市内交通费、装修待摊费用、IDC 托管费用、无形资产摊销费和商业保险费，其具体金额和占比如下：

单位：万元

类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
办公费	1,546.98	43.41%	1,528.17	37.47%	897.59	26.85%
差旅费	1,008.02	28.29%	1,266.39	31.05%	1,015.76	30.38%
交通费	253.21	7.11%	313.20	7.68%	258.53	7.73%
长期待摊费用	252.32	7.08%	249.45	6.12%	88.36	2.64%
IDC 托管费	240.32	6.74%	330.71	8.11%	724.74	21.68%
无形资产摊销	158.49	4.45%	287.33	7.04%	293.83	8.79%
商业保险	104.25	2.93%	103.34	2.53%	64.66	1.93%
总计	3,563.59	100.00%	4,078.57	100.00%	3,343.47	100.00%

公司办公费 2018 年较 2017 年上升的主要原因系公司在重庆、成都、武汉等地子公司陆续完成办公室装修开业，采购了较多的低值易耗品和办公用品，导致办公费和装修待摊费上升所致。

执行费用主要包括项目人员的差旅费、交通费、办公费等业务开展所必须的开支。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，执行费用分别为 3,343.47 万元、4,078.57 万元和 3,563.59 万元，占营业成本比例分别为 5.18%、5.69%和 4.59%，整体占比较为稳定。2019 年较 2018 年执行费用下降是由于① 2018 年公司在广东地区人员较少，平安银行、太平人寿、广东亿讯等当地业务由于人员紧张，需要上海

总部派遣员工,2019 年公司完善了区域人员结构,深圳地区员工从 2018 年的 126 人增加到 2019 年的 216 人,上述客户的项目可以由当地团队执行,导致境内差旅费下降 258.37 万元;② 公司将部分服务器逐步从上海迁往贵安新区, IDC 主机托管费用下降了 90.39 万元;③ 部分无形资产摊销年限到期,导致无形资产摊销较 2018 年下降 128.84 万元。

报告期内,公司执行费用变动情况与实际经营情况一致,不存在异常情况。

(五) 软硬件成本是否仅来自于上海华桑的业务,服务器、存储设备、计算机等电子设备、第三方软件等采购额是否在成本中归集,是否采购盗版软件,采购是否合法合规

软硬件成本不仅包括来自于上海华桑的业务,还包含公司及子公司为保险、银行、电信、汽车等客户提供基于自有产品的信息化通用解决方案、行业信息化定制解决方案时,采购项目及客户所需的服务器、存储设备、计算机等电子设备、第三方软件等。

公司主要按照不同的项目对成本进行核算,公司及子公司根据项目实际需要及客户的需求采购软硬件后,将实际发生的采购金额计入对应项目的存货科目进行核算,待相关项目取得收入确认相关凭证时确认收入,并结转项目发生的相关软硬件采购成本,因此公司服务器、存储设备、计算机等电子设备、第三方软件等采购额均在成本中归集。

公司非常重视知识产权保护事宜,严格遵守《中华人民共和国著作权法》、《计算机软件保护条例》及《“十三五”国家知识产权保护和运用规划》等法律法规的规定。公司建立了严格的内部控制制度并有效执行,公司制定了《公司财务管理制度》、《项目对外软硬件采购内控流程》,规定了公司对首次登记信息的供应商必须进行供应商资质审查,且业务负责人在向公司提交采购需求时,一般需包含 3 家供应商或以上的报价提案。公司向供应商采购第三方软件时,第三方软件提供商需提供公司软件产品登记证书,如供应商为软件产品经销商的,还需提供软件产品经销协议或者软件产品总代理协议等,证明供应商在取得合法授权许可的情况下销售软件产品。

公司主要客户为保险、银行、电信、汽车等行业企业,如中国太保、中国人寿、中国人保、新华保险、交通银行、建设银行、中国电信、上海汽车、复星集

团等。在公司的海外客户中，大部分都为世界 500 强企业。公司客户有严格的内部控制制度和规范的财务会计制度。加之保险、银行等金融行业的客户对系统的稳定性、数据的安全性和保密性的要求较高，以满足监管标准。

综上所述，报告期内公司已取得生产经营所在地市场监督管理部门、仲裁委员会出具的合规证明，不存在因使用盗版软件而导致的诉讼、仲裁等纠纷，不存在被检察机关提起刑事诉讼或被相关监管机关行政处罚的情形。公司不存在采购盗版软件的情形，公司的采购内容、采购程序合法合规。

（六）采购的 IDC 服务器托管服务是否计入主营业务成本

报告期内，公司采购的 IDC 服务器托管服务均计入主营业务成本。关于公司报告期内 IDC 服务器托管服务的主要供应商、采购额及占同类采购的比重详见本回复之“问题 12.关于采购和主要供应商”之“问题 12.1”之“（2）前十大供应商明细、采购额、采购的主要内容、采购额占比，IDC 服务器托管服务的主要供应商、采购额”的回复内容。

（七）结合同行业上市公司相同和类似产品成本结构进一步分析发行人成本结构合理性

报告期内，发行人同行业上市公司营业成本主要包含职工薪酬、对外采购(技术服务和软硬件)、执行费用三大类，由于业务模式不同营业成本构成存在一定差异，其具体对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	职工薪酬	对外采购	执行费用	职工薪酬	对外采购	执行费用	职工薪酬	对外采购	执行费用
中科软	未披露	未披露	未披露	60.97	27.53	11.50	58.76	27.78	13.47
科蓝软件	86.22	8.79	4.99	91.23	3.25	5.52	91.17	3.28	5.54
高伟达	30.93	50.82	未披露	32.85	53.64	未披露	28.56	42.46	未披露
宇信科技	64.59	32.80	2.57	63.14	33.36	3.50	75.32	20.25	3.80
润和软件	73.96	16.74	7.29	60.29	22.27	15.24	61.01	18.37	18.01
长亮科技	71.64	未披露	18.35	72.44	未披露	18.67	69.08	未披露	19.48
凌志软件	73.69	16.16	未披露	71.10	18.35	未披露	70.62	17.62	未披露
算数平均数	66.84	25.06	8.30	69.14	26.40	10.89	69.14	21.63	12.06
中位数	72.67	16.74	6.14	63.14	24.9	11.5	69.08	19.31	13.47

公司简称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	职工薪酬	对外采购	执行费用	职工薪酬	对外采购	执行费用	职工薪酬	对外采购	执行费用
新致软件	84.40	8.77	4.59	83.64	8.54	5.69	83.28	8.89	5.18

报告期内，公司营业成本中职工薪酬占比高于行业平均水平，公司营业成本中对外采购和执行费用占比低于行业平均水平。

报告期内，高伟达、宇信科技和中科软 3 家公司营业成本中对外采购占比较高的主要原因系上述 3 家公司均包含系统集成业务（高伟达 2019 年系统集成业务收入占比为 36.21%；宇信科技 2019 年系统集成业务收入占比为 22.51%；中科软 2019 年系统集成业务收入占比为 27.35%）。而公司主营业务为软件开发和软件外包，不存在系统集成业务，故公司成本结构中对外采购占比低于上述 3 家公司。

项目执行费用由于项目性质、项目实施地点远近、差旅费用承担方约定的不同，各公司的执行费用占比存在差异。公司执行费用占比略低于同行业平均水平，但处于行业区间，不存在异常情况。

综上所述，公司营业成本结构和同行业可比上市公司相比具有合理性，符合行业实际，不存在异常情况。

（八）产品成本结转方法，成本的归集是否完整，成本在各期间、各业务或产品之间的分配是否准确。

发行人成本归集及结转方法为：发行人按照项目对成本单独进行核算。项目合同签订、中标或取得开工授权后，在系统中录入项目进行初步项目评审，录入信息包括合同方、合同金额、项目类型、预算成本等信息，经会签通过后项目立项完成。每个项目立项后均有独立的项目编号作为收入成本核算单位。项目立项后，项目人员的人工成本根据工时记录经项目负责人审批通过后归集至相应的项目中；对外采购的直接技术服务，根据合同约定按项目号归集计入具体项目成本中；对于差旅费、办公费等执行费用，根据发生的具体项目按项目号归集计入具体项目成本中；对于房租折旧等，按照实际的工时成本分摊至具体项目。项目收入确认后，相关项目实施成本结转至当期营业成本，期末若项目未完成或未验收，相关成本计入存货。

具体成本明细归集与分配如下：

1、职工薪酬：职工薪酬支出包括按月发放的工资、奖金、社保及公积金等。公司各级别员工工资薪酬、社保及公积金的计算由人事行政中心负责。人事行政中心根据人员级别将计算完毕并经审批的工资、奖金、社保及公积金等按照不同部门归属进行汇总并对于事业部技术服务人员的薪酬，根据审批后工时按项目进行分摊，经人事行政中心经理复核无误后提交财务中心。财务中心复核汇总表、分摊表金额，按照汇总表分摊表列式将工资、社保等工资薪酬支出分别计入生产成本、销售费用、管理费用、研发费用相关科目并录入部门、项目辅助核算明细账。财务中心负责人审核无误后计入会计账簿。

公司按部分类别、人员类别等归集成本费用如下：

部门类别	所属部门	人员类别	归集类型
管理部门	总经办、人事行政中心、 财务中心、品质保证中心	管理人员	管理费用
业务事业部（保险、 银行、海外、企业服 务）	保险市场部、银行市场部、 企业服务市场部	销售人员	销售费用
	保险事业部、银行事业部、 海外事业部、企业服务事 业部	技术服务人员	生产成本（营业成 本/存货）
研发中心	产品研发部、技术研发部	研发人员	研发费用

2、技术服务采购支出：技术服务采购主要包括外包服务费，根据具体项目需求，在采购业务发生前由项目管理人员立项采购并与业务项目直接关联，采购发生时直接计入对应的项目成本。各期末对应不同技术服务采购根据实际发生情况进行成本计提，计入相应的项目成本中。

3、执行费用：执行费用包括差旅费、办公费、交通费等，由具体经办人填报报销单经项目负责人、业务负责人审批，财务部审核财务经理审批后予以报销支付，并根据经办项目计入具体项目成本中。

4、房租及折旧：财务部资产管理人員每月计算当月折旧与摊销金额，经财务经理月末复核后，根据资产使用部门归集成本费用，同时根据项目工时分摊进项目成本。

综上，报告期内公司已建立较为完善的成本的归集核算体系，成本能在各期

间、各业务或产品之间准确分配。

【核查程序与核查意见】

核查程序

- 1、了解和评价发行人与成本归集、结转以及职工薪酬相关的内控制度；
- 2、获取报告期内定量开发业务人工工时数及外包提供的工时数，将其与所提供产品及服务数量相核对，确认工作量的匹配性；
- 3、获取报告期期内技术服务采购明细，以及供应商的合同、结算单，将技术服务采购支出单位人均成本与发行人员工的人均薪酬的比较，分析不同级别的工程师的结算单价是否存在异常；
- 4、对于对外采购的主要技术服务费，核查交易合同、结算单据、发票及付款凭证，并对大额的交易事项是否履行内部采购流程审批手续进行核查；对技术服务提供商进行走访，对相关交易的合作背景、交易情况、定价依据、价格公允性、是否存在关联关系等内容进行确认；
- 5、获取执行费用明细，对比报告期内执行费差旅费、交通费等，分析各类别占比确认是否存在异常。
- 6、对于人工成本，与应付职工薪酬相勾稽，检查是否有工资跨期计提的情况，并测算平均工资，与同行业或者同地区相比对，检查是否存在异常情况；

核查意见

经核查，发行人已建立较为完善的成本的归集核算体系，成本能在各期间、各业务或产品之间准确分配；定量开发人工工时数及外包提供的工时数与所提供产品与服务数量相匹配；执行费用中项目人员的差旅费、交通费等不存在异常波动；发行人成本结构与同行业上市公司相比具有合理性。

发行人成本核算方法符合实际经营情况，符合会计准则要求，在报告期内保持一贯原则，相关内部控制能够确保发行人成本核算完整、准确。

16.2 报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 24.13%、26.70%、27.84% 和 30.65%，其中基于自有产品的信息化通用解决方案毛利率分别为 24.32%、29.08%、30.25%和 33.82%，上升较快。

请发行人说明：（1）2017 年公司就营改增的影响与主要客户达成一致，提

高开发服务价格的情况，平均销售价格提升的幅度，与毛利率上升的变动情况是否一致；（2）结合保险行业系列产品的开发过程、产品版本迭代和后续开发等情况，进一步分析 2018 年、2019 年 1-6 月保险行业毛利率稳步上升的原因、合理性，毛利率变动趋势是否可持续；（3）结合大型股份制银行和中小银行销售毛利率对比情况，进一步分析银行行业相关的业务 2018 年、2019 年 1-6 月毛利率持续上升的原因、合理性，毛利率变动趋势是否可持续；（4）请发行人结合主要客户、提供的产品与服务等，分析对日软件开发业务与凌志软件毛利率差异的原因；（5）软件外包业务报告期内发行人毛利率持续上升，变动趋势与同行业可比上市公司的毛利率变动趋势不一致的原因，分产品与服务比较与同行业公司或同类产品毛利率的差异情况，对毛利率或其变动趋势显著异于同行业的，作进一步分析。

请发行人就主营业务毛利率较低作风险揭示、重大事项提示。请申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）2017 年公司就营改增的影响与主要客户达成一致，提高开发服务价格的情况，平均销售价格提升的幅度，与毛利率上升的变动情况是否一致；

基于自有产品的信息化通用解决方案客户为金融行业。2017 年，公司就营改增的影响与主要金融行业客户进行沟通，公司持续提供服务的老客户，多采用定量结算的方式，2016 年、2017 年以定量方式结算的基于自有产品的信息化通用解决方案收入情况如下：

项目	2016 年	2017 年	增长
定量方式结算收入（万元）	33,095.41	35,765.74	8.07%
定量方式结算工时（人月）	17,439.20	17,363.36	-0.43%
定量方式结算单价（万元/人月）	1.90	2.06	8.54%
基于自有产品的信息化通用解决方案毛利率	24.32%	29.08%	4.76%

可见，由于营改增的影响，公司与主要金融客户就该事项达成了一致，定量方式结算的服务单价从 2016 年的 1.9 万元/人月上升至 2017 年的 2.06 万元/人月，上涨了 8.54%，从而使得基于自有产品的信息化通用解决方案的毛利率从 2016 年的 24.32% 上升至 2017 年的 29.08%。

(二) 结合保险行业系列产品的开发过程、产品版本迭代和后续开发等情况, 进一步分析 2018 年、2019 年 1-6 月保险行业毛利率稳步上升的原因、合理性, 毛利率变动趋势是否可持续;

公司保险行业按解决方案类型分类的收入毛利率情况如下表所示:

单位: 万元

项目	2019			2018			2017		
	收入	毛利额	毛利率	收入	毛利额	毛利率	收入	毛利额	毛利率
保险智能化渠道解决方案	28,313.21	8,843.61	31.23	28,290.05	8,424.38	29.78	22,074.72	6,142.79	27.83
金融大数据解决方案	12,343.10	3,815.83	30.91	9,247.91	2,429.81	26.27	8,296.77	2,155.57	25.98
保险核心类解决方案	4,348.26	1,455.96	33.48	2,342.43	757.67	32.35	2,129.57	591.22	27.76
金融风控预警监控解决方案	1,012.50	282.62	27.91	766.22	184.55	24.09	220.34	103.95	47.18
合计	46,017.08	14,398.03	31.29	40,646.62	11,796.41	29.02	32,721.40	8,993.53	27.49

保险行业的毛利率 2017 年度、2018 年度和 2019 年度分别为 27.49%、29.02% 和 31.29%，保持了较为稳定的增长。从上表可见，保险行业毛利增长主要是由于保险智能化渠道和金融大数据两类解决方案的毛利率增长。

1、保险智能渠道平台毛利率增长

报告期内，保险智能化渠道解决方案按照结算方式分类的收入毛利情况如下:

单位: 万元

项目	2019			2018			2017		
	收入	毛利额	毛利率%	收入	毛利额	毛利率%	收入	毛利额	毛利率%
定量开发	20,166.47	6,624.95	32.85	19,154.75	6,140.53	32.06	17,096.01	4,749.89	27.78
定制开发	7,902.76	2,139.19	27.07	8,907.36	2,212.79	24.84	4,122.77	1,089.51	26.43
定期开发	243.99	79.47	32.57	227.94	71.06	31.18	855.94	303.38	35.44
合计	28,313.21	8,843.61	31.23	28,290.05	8,424.38	29.78	22,074.72	6,142.79	27.83

如上表所示，保险智能化渠道解决方案定制开发的毛利率存在一定的波动，主要受当期项目本身影响，项目毛利率受报价构成、实施内容、开发业务的复杂程度、客户议价能力及公司对该客户的战略定位等多重因素的影响，但整体保持稳定。

保险智能化渠道解决方案定量开发的毛利率逐年上涨，主要是由于保险智能

化渠道解决方案定量开发单位工时价格上升，单位工时价格变动情况如下表所示：

单位：元/人月

项目	2019年	2018年	2017年
保险智能化渠道解决方案	20,576.18	21,184.55	19,885.12

2018年人月单价较2017年有所增长是由于公司加强保险智能化渠道解决方案核心优势领域布局，资源投入加大所带来的解决方案价值提升、服务质量提高、客户满意度提升，提高了服务的单价，2018年人月单价较2017年单价上升6.53%，从19,885.12元/人月上升至21,184.55元/人月，使得毛利率从27.78%上升到32.06%；2019年，由于保险智能渠道平台的主要客户中国太保在渠道类解决方案系统建设的周期性，向其服务提供二次开发、系统改进服务增多，导致了人月单价小幅下降608.37元/人月，下降幅度2.87%，但相应所需要的人员级别也有所降低，故保险智能化渠道解决方案定量开发毛利率小幅上升，从32.06%上升至32.85%。

2、金融大数据解决方案毛利率增长

报告期内，报告期内，金融大数据解决方案毛利率逐年增长，是由于以保险行业数据模型（Newtouch IDWM）为基础的大数据技术能力提升带来的议价能力提升，价格提升，并带动了毛利率上涨，从2017年的25.98%上升至2019年的30.91%。按照结算方式分类的金融大数据解决方案收入毛利情况如下：

单位：万元

项目	2019			2018			2017		
	收入	毛利额	毛利率%	收入	毛利额	毛利率%	收入	毛利额	毛利率%
定量开发	7,994.51	2,554.76	31.96	6,963.32	1,856.84	26.67	6,009.34	1,662.45	27.66
定制开发	4,348.60	1,261.07	29.00	2,284.59	572.97	25.08	2,287.43	493.12	21.56
合计	12,343.10	3,815.83	30.91	9,247.91	2,429.81	26.27	8,296.77	2,155.57	25.98

报告期内金融大数据解决方案定量开发毛利率总体保持了上升趋势，从2017年的27.66%上升至2019年的31.96%，是由于金融大数据解决方案定量开发单位工时价格上升，单位工时价格变动情况如下表所示：

单位：元/人月

项目	2019年	2018年	2017年
金融大数据解决方案	22,034.93	20,680.62	19,943.63

报告期内，随着公司在大数据领域开发经验的积累、服务质量的提升，形成了良好的客户口碑，金融大数据解决方案定量开发的结算单价逐年上升。2018年人月结算单价较2017年有小幅上涨，从19,943.63元/人月上升至20,680.62元/人月，涨幅3.70%，但由于人员薪酬的上涨，金融大数据解决方案定量开发毛利率小幅下降，从27.66%下降至26.67%。2019年人月单价较2018年上涨6.55%，从20,680.62元/人月上升至22,034.93元/人月，使得毛利率从26.67%上升到31.96%。

定制开发的毛利率从2017年21.56%增长到2019年的29.00%，由于定制开发毛利率受报价构成、实施内容、开发业务的复杂程度、客户议价能力及公司对该客户的战略定位等多重因素的综合影响，具有一定的不确定性。报告期内，金融大数据解决方案的定制项目较少，单个项目影响毛利率的幅度较大。2017年、2018年金融大数据解决方案定制开发项目客户主要是中国太保、中国保险信息技术管理有限责任公司（以下简称“中保信”），中保信是由中国银行保险监督管理委员会直接管理的金融基础设施运营管理单位，负责保险行业的支持监管、服务行业发展、保护消费、参与社会治理等工作，公司参与中保信基础数据平台的建设，项目执行过程中遇到核心技术问题较多，导致项目投入大，拉低了2017年、2018年金融大数据解决方案定制开发的毛利率。2019年，金融大数据解决方案定制开发业务增加了包括太平人寿、中银保险有限公司、光大永明人寿保险有限公司等，由于公司在中保信上的成功经验，提升了该业务定制开发的毛利率。

（三）结合大型股份制银行和中小银行销售毛利率对比情况，进一步分析银行行业相关的业务2018年、2019年1-6月毛利率持续上升的原因、合理性，毛利率变动趋势是否可持续；

按照银行类型分类的银行及其他金融行业收入毛利情况如下：

单位：万元

银行类型	2019年度				
	收入	成本	毛利额	毛利率（%）	毛利贡献率（%）
国有商业及政策性银行	10,591.42	6,812.91	3,778.51	35.68	41.24
其他商业银行及金融机构	15,313.97	9,930.09	5,383.88	35.16	58.76
合计	25,905.39	16,742.99	9,162.39	35.37	100.00

银行类型	2018 年度				
	收入	成本	毛利额	毛利率 (%)	毛利贡献率 (%)
国有商业及政策性银行	11,570.44	7,691.34	3,879.11	33.52	53.08
其他商业银行及金融机构	10,968.89	7,539.92	3,428.97	31.26	46.92
合计	22,539.33	15,231.26	7,308.08	32.42	100.00
银行类型	2017 年度				
	收入	成本	毛利额	毛利率 (%)	毛利贡献率 (%)
国有商业及政策性银行	10,517.25	7,044.60	3,472.65	33.02	58.88
其他商业银行及金融机构	8,002.09	5,576.44	2,425.65	30.31	41.12
合计	18,519.34	12,621.04	5,898.30	31.85	100.00

注：按照银保监会公布的分类标准，国有商业及政策性银行是指中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、国家开发银行、中国进出口银行、中国农业发展银行、中国邮政储蓄银行；其他商业银行及金融机构是指股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行、其他非银行金融机构。

国有商业及政策性银行对信息系统解决方案的定制化要求较高；其他商业银行及金融机构面临的竞争压力较大，其信息系统建设的短期目标为全面实现经营业务和内控管理的信息化，同时控制信息系统的建设成本。因此，其他商业银行及金融机构倾向于采购产品化的功能模块，尤其是经过大型金融机构验证有效的产品，其对软件开发服务的定制化要求较低。

不同规模银行对解决方案的定制化程度要求不同，因此，公司来自其他商业银行及金融机构的收入有可能实现较高的毛利率。报告期内，公司努力提高产品化程度，使得服务能力和技术水平不断提高。同时，在国有商业及政策性银行业务量整体稳定的基础上，公司积极开拓其他商业银行及金融机构等客户，不断提高银行类业务的整体盈利能力。

2017 年到 2019 年，银行及其他金融行业毛利率从 31.85% 上升至 35.37% 的主要原因是公司提供的解决方案的产品化程度不断提高，国有商业及政策性银行的业务量整体稳定，其他商业银行及金融机构的业务量持续增加。

其中，国有商业银行及政策性银行的收入金额整体保持稳定，毛利率稳中有升、分别为 33.02%、33.52% 和 35.68%，主要原因是公司提供的解决方案的产品化程度不断提高，定制化的服务能力和技术水平不断提高；其他商业银行及金融机构的毛利率水平和收入规模不断提高，主要原因是其定制化要求较低，公司的

议价能力较强，同时公司对此类客户的开拓力度不断加大。

此外，公司对其他商业银行及金融机构的服务时间较短（大部分不超过三年），期初服务磨合成本较高，因此，其毛利率水平整体低于服务时间较长（大部分超过十年）的大型银行机构。随着客户粘性的增强，小型银行客户的毛利率水平将不断提升，逐渐接近或超过定制化要求较高的大型银行客户。

（四）请发行人结合主要客户、提供的产品与服务等，分析对日软件开发业务与凌志软件毛利率差异的原因；

2017年至2019年，公司对日业务毛利率分别为22.26%、21.90%和23.71%，凌志软件2017年至2018年毛利率分别为43.86%和42.55%，毛利率相对较低。主要原因有：

1、业务模式存在明显差异：凌志软件的对日业务采用“离岸为主、在岸为辅”的模式；新致软件的对日业务采用“在岸为主、离岸为辅”的模式，2017至2019年两家公司在岸、离岸业务构成对比如下表所示：

项目	2019年		2018年		2017年	
	发行人	凌志软件	发行人	凌志软件	发行人	凌志软件
离岸业务	23.07%	67.47%	23.92%	67.10%	29.12%	69.10%
在岸业务	76.93%	32.53%	76.08%	32.90%	70.88%	30.90%

上述业务模式的差异，导致两家公司的人员成本差异较大。国内软件工程师人员成本约为（人民币）：初级0.8至1.2万元、中级1.2至1.6万元、高级1.6至2.6万元；日本软件工程师人员成本约为（人民币）：初级3.5至5.0万元、中级5.0至6.5万元、高级6.5至8.0万元，即日本开发人员成本约为国内的2-3倍。

2、服务客户存在差异：公司主要对日业务客户为日本电气股份有限公司（NEC）、松下（Panasonic）、SYSCO、TIS株式会社、东京电子器件株式会社及住友生命等综合类企业，软件涉及的领域较多；凌志软件对日业务主要客户为全球领先的金融技术服务商野村综研，2017至2019年其收入占比均超过40%。

（五）软件外包业务报告期内发行人毛利率持续上升，变动趋势与同行业可比上市公司的毛利率变动趋势不一致的原因，分产品与服务比较与同行业公司或同类产品毛利率的差异情况，对毛利率或其变动趋势显著异于同行业的，

作进一步分析。

1、报告期内，软件外包业务毛利率的情况

报告期内，新致软件外包业务主要是向日本软件一级供应商提供软件外包服务。该业务占公司营业收入的比重较低，2017年~2018年毛利率该业务毛利率较为稳定在22%左右，2019年该业务毛利率小幅上升至23.66%。

同行业可比上市公司（包括申报科创板企业）包括凌志软件、博彦科技、华信股份、中和软件，与同行业可比上市公司毛利率对比如下：

单位：%

毛利率	2019	2018	2017
新致软件	23.66	21.84	22.02
凌志软件	44.64	40.97	42.63
博彦科技	未披露	25.79	29.13
华信股份	29.23	28.11	29.39
中和软件	未披露	16.86	14.80

2017年至2018年，博彦科技该业务毛利率持续下降；中和软件该业务毛利率2017年较2016年大幅下降，2018年有所回升；凌志软件、华信软件、新致软件毛利率较为稳定。不存在新致软件与同行业趋势明显不一致的情形。各家毛利率差异较大，主要是各家自身业务模式区别造成的。

新致软件为应对汇率等风险以及规避贸易保护的政治风险，大部分对日软件外包业务采用在岸外包的方式，毛利率较为稳定，不存在异常。

2、报告期内，基于自有产品的信息化通用解决方案业务毛利率的情况

报告期内，新致软件基于自有产品的信息化通用解决方案服务于保险、银行及其他金融机构，具体分行业的毛利率比较情况如下：

（1）保险行业

公司在保险行业主要的可比上市公司为中科软，公司与中科软在保险业务的毛利率情况如下表所示：

单位：%

公司名称	2019年度	2018年度	2017年度
中科软保险业务	31.36	31.32	32.13
新致软件保险业务	31.29	29.02	27.49

中科软主要是为保险公司提供核心类IT解决方案，根据中科软招股说明书披露，其保险业务存在部分软件产品销售，其产品化程度高于新致软件。

随着技术水平和服务能力的提高，新致软件的议价能力逐步提升，同时，解决方案产品化程度的提高也降低了开发服务的实施成本。因此，保险业务的毛利率从 2017 年 27.49% 上升至 2019 年 31.29%，逐步接近中科软的毛利率水平。

(2) 银行及其他金融机构

服务于银行及其他金融机构主要的可比上市公司包括科蓝软件、高伟达、宇信科技、润和软件、长亮科技、凌志软件。报告期内，公司与同行业可比公司银行业务毛利率情况具体如下：

单位：%

客户名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
科蓝软件	41.16	41.17	41.16
高伟达	32.37	34.25	34.08
宇信科技	35.00	32.74	38.19
润和软件	26.01	44.37	46.83
长亮科技	53.16	50.75	53.16
凌志软件	44.64	40.97	42.63
行业平均水平	38.72	40.71	42.68
新致软件 银行业务毛利率	35.37	32.42	31.85

注：科蓝软件、长亮科技、宇信科技的主要客户为银行，选取了其综合毛利率；润和软件的金融业务主要为银行提供软件开发服务，故选取其金融科技业务毛利率；高伟达主要客户为银行，但包含系统集成业务，故选取其 IT 解决方案业务毛利率；凌志软件对日业务主要客户为全球领先的金融技术供应商野村宗研，国内业务主要客户为国泰君安、华泰证券、中信建投等为代表的 60 多家证券公司，故选取其综合毛利率。

上表可见，新致软件、高伟达、宇信科技的毛利率水平较为接近，均在 35% 左右；而科蓝软件、润和软件、长亮科技和凌志软件的毛利率水平较高，主要原因是上述公司的客户结构及业务模式不同，具体如下：

序号	公司代码	公司名称	业务描述
1	300465.SZ	高伟达	高伟达是已成为提供银行完整解决方案的金融科技龙头企业，银行客户以建设银行为代表的大型银行为主。根据高伟达招股说明书，报告期内，公司最大客户为建设银行，每年均为公司贡献 40% 以上收入。
2	300674.SZ	宇信科技	根据公司招股说明书，报告期内，公司大型银行（国有商业银行、股份制银行及政策性银行）客户为公司贡献 50% 以上的收入。
3	300348.SZ	长亮科技	公司以中小银行核心系统起家，15 年凭借领先于市场一代的 v7 版本 Java 核心系统中标平安银行和南京银行项目，

序号	公司代码	公司名称	业务描述
			正式切入大型股份制银行解决方案领域；18年，公司中标中国农业发展银行新核心系统建设项目，重要系统第一次挺进国家政策性银行领域。 公司由服务中小银行发展壮大，当前392家银行客户中绝大部分仍为中小银行。
4	300663.SZ	科蓝软件	公司来自城市商业银行、股份制商业银行、农村商业银行、农村信用社的营业收入占全年营业收入的比重为80.84%
5	300339.SZ	润和软件	公司利润贡献主体联创智融及捷科智诚的业务成长性一直是市场对润和的主要关注点。联创和捷科的成长性主要来自当前众多城商行、农商行在利率市场化及移动互联网冲击下的IT轻量化升级需求，联创主导的新一代分布式核心为中小银行提供“快前台、强中台、稳后台”的一站式解决方案。 2018年6月份，公司与蚂蚁金融云签署《业合作协议》，双方将以中小银行为共同的目标客户，以科技赋能的方式助其在服务中小企业的过程中提高竞争力。
6	688588.SH	凌志软件	凌志软件为科创板上市的金融软件服务公司，其致力于新兴技术在金融行业的应用，对日业务主要客户为全球领先的金融技术供应商野村综研，国内业务主要客户为国泰君安、华泰证券、中信建投等为代表的60多家证券公司

1) 银行类客户

高伟达、宇信科技业务中大型银行客户的占比较高，这些客户倾向于接受定制化程度较高的服务模式。长亮科技、科蓝软件、润和软件中小银行占比较高，这些客户倾向于接受产品化程度较高的服务模式。

报告期内，国有商业及政策制银行定制化要求较高，新致软件来自这部分客户的比重较高，分别为59.98%、52.91%及42.30%；同时，对中小型银行及其他金融机构的服务时间较短（大部分不超过三年），期初磨合成本较高，来自这部分客户收入的毛利率呈现逐步释放的趋势。因此，新致软件该业务的毛利率与同行业相比有一定差距，随着中小型银行及其他金融机构产生的收入占比以及盈利能力逐步提高，公司该业务的毛利率呈稳步提高的趋势。

2) 其他金融机构类客户

凌志软件为科创板上市的金融软件服务公司，其致力于大数据、云计算、人工智能、移动互联等新兴技术在金融行业的应用。2017至2019年，凌志软件对日业务收入占比均超过80%，主要客户为全球领先的金融技术供应商野村综研；国内业务客户为国泰君安、华泰证券、中信建投等为代表的60多家证券公司。

主要客户和业务模式的差异是凌志软件的综合毛利率高于新致软件银行及其他金融机构业务毛利率的主要原因。

首先，新致软件与凌志软件的业务模式有明显差异。

凌志软件业务采用“离岸为主、在岸为辅”的模式，其对日业务占收入的比重较高；新致软件的业务采用“在岸为主、离岸为辅”的模式，2017至2019年两家公司在岸、离岸业务构成对比如下表所示：

项目	2019年		2018年		2017年	
	新致软件	凌志软件	新致软件	凌志软件	新致软件	凌志软件
离岸业务	2.54%	67.47%	2.77%	67.10%	4.19%	69.10%
在岸业务	97.46%	32.53%	97.23%	32.90%	95.81%	30.90%

上述业务模式的差异，导致两家公司的人员成本差异较大。国内软件工程师人员成本约为（人民币）：初级 0.8 至 1.2 万元、中级 1.2 至 1.6 万元、高级 1.6 至 2.6 万元；日本软件工程师人员成本约为（人民币）：初级 3.5 至 5.0 万元、中级 5.0 至 6.5 万元、高级 6.5 至 8.0 万元。

其次，新致软件与凌志软件的客户集中度及业务内容不同。

新致软件的软件开发服务客户以国内保险公司和银行等金融机构为主，2018至2019年收入占比均超过70%，前五大客户收入占比接近40%。凌志软件对日业务主要客户为全球领先的金融技术服务商野村综研，2017至2019年其收入占比均超过40%，前五大客户收入占比超过70%。故凌志软件的客户集中度明显高于新致软件。

凌志软件的对日业务主要为野村综研提供二级软件开发承包服务；国内客户为国泰君安、华泰证券、中信建投等为代表的60多家证券公司，为其提供综合金融服务、微服务云管理、财富管理、资产管理等解决方案。新致软件主要为保险公司提供渠道类和管理类（大数据应用）解决方案、为银行及其他金融机构提供风控预警、金融市场代客交易、支付清算与托管系统等解决方案、为电信、汽车等行业客户提供管理类解决方案。上述不同类别客户对软件服务供应商的人员配备和定制化要求均有不同，导致两家公司收入的毛利率有一定差异。

（3）新致软件重视产品研发投入，产品化程度逐年上升

来自保险集团公司、国有商业及政策银行的收入占比较高影响了新致软件整体毛利率水平，为了改善盈利能力，提高产品化程度，公司相继成立三大实验室、

云计算和产品研发部，重点选择了针对保险、银行行业的保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案、银行卡系统解决方案、金融市场代客交易解决方案等进行研发投入，将过去多年来保险、银行客户的共性需求进行总结提炼，并与新一代信息技术深度融合。公司报告期内研发费用及占收入的比例具体如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入比例 (%)	金额	占收入比例 (%)	金额	占收入比例 (%)
研发费用	9,147.81	8.18	7,771.09	7.82	6,184.82	7.02

公司的研发投入不断形成自有产品，报告期内公司取得的软件著作权分别为：

名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
软件著作权注册数量	29	33	14

随着软件开发产品化程度的提高，公司改变以往进行大量定制开发的商业模式，逐步转变为在自有产品基础上为客户提供定制开发服务。当公司研发的自有软件产品成功之后，将研发成型的软件应用于为客户提供的解决方案时，能够有效减少公司服务同类型（或相同需求）客户的实施成本，从而提高软件开发项目的毛利率。伴随公司软件开发业务产品化程度的不断提升，公司的毛利率呈稳步增长趋势。

【核查程序与核查意见】

核查程序

- 1、获取发行人报告期收入明细，比较 2016 年、2017 年的平均销售价格，分析营改增对发行人的影响；
- 2、核对收入的分类汇总，相关成本进行匹配；分析报告期内各业务分类和各行业对应的毛利率是否有异常变动；
- 3、获取发行人报告期内保险行业销售明细、产品明细，访谈发行人财务负责人、业务负责人，比较析不同类型不同结算模式下的收入金额、收入比重、毛利率，分析毛利率变化原因及合理性。
- 4、结合发行人报告期内银行业务销售明细，对比银行业务不同业务的结构，将大型股份制银行和中小银行销售毛利率进行对比，分析银行类业务毛利率波动

原因及其合理性。

5、了解发行人对日软件开发业务主要业务内容及客户，结合凌志软件对日软件开发业务的业务模式、客户分析发行人与凌志软件毛利率差异的原因；软件开发业务毛利率与同行业毛利率变动趋势进行分析，确认是否存在异常波动。

核查意见

经核查，会计师认为：公司 2017 同比 2016 年毛利率上升主要受营改增下平均销售单价上升影响；保险行业毛利率变动趋势及上升原因具有合理性；银行业毛利率波动主要受其他商业银行及金融机构软件开发业务增长及发行人议价能力提升等双重驱动影响，变动具有合理性；软件外包业务及对日软件开发业务与同行业相比主要受客户、业务模式影响存在一定差异，毛利率变动趋势一致，不存在异常。

17.关于期间费用

17.1 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月，销售费用金额分别为 3,431.43 万元、4,886.04 万元、5,149.37 万元和 3,051.90 万元，占营业收入的比例分别为 4.84%、5.55%、5.19%和 6.14%。报告期内，业务招待费金额及占比持续上升。

请发行人说明：（1）各地区销售业务开展的具体情况，包括销售政策、销售人员分布、人均销售收入贡献，分析与各地业务规模的匹配性；（2）业务招待费金额较高、占比持续上升的原因及合理性，招投标等业务拓展的合法合规性，是否存在商业贿赂等行为；（3）销售费用中中介机构费发生原因、支付对象；（4）进一步分析季节性因素对 2019 年 1-6 月销售费用占营业收入的比例上升的影响。

【回复】

（一）各地区销售业务开展的具体情况，包括销售政策、销售人员分布、人均销售收入贡献，分析与各地业务规模的匹配性

报告期内，公司均以直销的模式向金融机构提供基于自有产品的信息化通用解决方案，向企业客户提供行业信息化定制解决方案以及向海外发包商提供软件外包服务。公司在北京、深圳、无锡、武汉、西安、大连、重庆、成都、贵州、日本东京等重点城市设立子公司或分公司，初步建立了以华东、华北、华南、西

北、西南、日本区域为主，辐射全国和日本的销售网络和销售渠道，这样可以及时掌握客户信息并为客户提供强有力的支持，有利于与客户保持及时沟通并第一时间发现市场机会。

公司下分保险市场部、银行市场部、企业服务市场部负责承担公司销售推广、拓展新客户等工作。公司销售人员会实时关注市场动态并且第一时间发现市场机会，为公司争取竞标资格。销售人员一般以现场拜访为主，电话接洽为辅的方式获取项目动态信息。在客户发布招投标信息后，公司市场部销售人员了解具体业务需求后，将其与公司自身的特点相结合进行分析，并协同软件技术服务人员向潜在客户详细介绍针对该项目的项目方案、公司过往成功案例、公司优势等信息，在项目方案得到客户初步认可后双方针对合同价格、服务标准做进一步沟通，由市场部向品质保证中心、财务部汇报拟合作意向，经上述部门审批通过后，公司取得标书并准备投标文件参与投标。当公司获得客户认可而中标后，将会进入客户的供应商名单，公司与客户签订合同，后续根据合同约定的内容进行项目实施并交付相应成果。

在境外业务拓展方面，公司从日本、欧美地区的一级软件接包商或大型跨国企业通过项目分包的方式获取最终用户的部分软件外包服务。公司软件外包业务是与日本客户进行业务洽谈后建立合作关系，客户以外包服务合同的形式将软件开发项目中的全部或部分工作委托公司进行完成。

报告期各期末，公司分区域销售人员人数的具体情况如下表所示：

地区	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
江浙沪	87	73	69
北京	32	35	20
深圳	11	10	7
其他地区	18	22	15
境外	18	19	15
合计	166	159	126

2017年度、2018年度和2019年度，公司分区域销售人员人均销售贡献的具体情况如下表所示：

单位：万元

区域	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	主营业务收入	人均销售贡献	主营业务收入	人均销售贡献	主营业务收入	人均销售贡献
上海	58,448.81	760.70	51,943.18	763.30	41,488.77	770.85
江浙	2,406.96		2,251.25		3,606.15	
北京	22,276.94	664.98	18,675.18	679.10	17,211.29	732.40
深圳	4,869.91	463.80	4,199.95	494.11	2,645.32	529.06
其他地区	10,203.74	510.19	9,711.07	524.92	9,433.81	725.68
境外	13,460.24	727.58	12,468.11	733.42	13,670.28	854.39
总计	111,666.61	687.18	99,248.73	696.48	88,055.61	759.10

注 1：人均销售贡献=该区域主营业务收入*2/（该区域期初销售人员+该区域期末销售人员）

注 2：由于上海地区的销售人员更多地承担了江浙地区销售推广、客户拓展的工作，因此在统计分区域销售人员人均销售贡献时将江浙沪地区的销售人员和主营业务收入合并进行统计。

报告期内，公司各个区域的销售人员人均创收呈下降趋势，系公司为了满足战略转型的需要，陆续招聘一批新的销售人员用于中小金融机构业务推广和市场拓展工作，逐步将经过大型金融机构验证有效的解决方案应用到中小金融机构的信息系统解决方案中。

报告期内，公司整体销售人员人均销售贡献为 759.10 万元、696.48 万元及 687.18 万元，公司整体销售人员人均创收保持在合理的区间范围，与公司的业务规模相匹配。

（二）业务招待费金额较高、占比持续上升的原因及合理性，招投标等业务拓展的合法合规性，是否存在商业贿赂等行为

1、业务招待费金额较高、占比持续上升的原因及合理性

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
销售费用-业务招待费	1,338.52	1,254.55	1,107.80
主营业务收入	111,666.61	99,248.73	88,055.61
占比	1.20%	1.26%	1.26%

报告期内，公司业务招待费的金额为 1,107.80 万元、1,254.55 万元和 1,338.52 万元，占公司主营业务收入的比重为 1.26%、1.26%和 1.20%。

公司业务招待费金额较高的原因系随着中小银行及非银行金融机构逐年加

大信息化建设投入，公司为了抢占该细分市场，以便在市场竞争中赢得先机，公司加大了对该细分市场的业务拓展和市场投入。公司的招待费金额逐年上升，主要原因系公司的业务规模持续增加所致。

综上所述，公司招待费的增长与公司业务规模增加相匹配，具有合理性。

2、招投标等业务拓展的合法合规性，是否存在商业贿赂等行为

根据《中华人民共和国政府采购法》的规定，政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府采购的主要采购方式。因此，根据政府采购法，一定数额标准以上的政府采购项目应当采用公开招标的方式。采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。因此，根据《中华人民共和国政府采购法》，一定数额标准以上的政府采购项目应当采用公开招标的方式。

公司部分客户为政府机构、事业单位、团体组织，报告期内公司对外签订的合同中涉及《中华人民共和国政府采购法》规定应当采用公开招标的合同均已履行公开招标程序。此外，公司部分金融、电信等行业的客户根据其内部管理制度，要求公司履行招投标等程序。该部分招投标不属于相关法律法规明确要求的“应履行公开招标程序”的情形。

公司制定了《公司财务管理制度》、《费用报销管理制度》，对费用报销、付款管理等规定了严格的审核程序，确保付款及相关费用报销的真实、准确。公司制定了《内部审计制度》，公司内部审计部对公司财务信息的真实性和完整性、内部控制制度的建立和实施等情况进行监督检查。

公司在生产经营过程中，严格遵守国家与反商业贿赂相关的法律法规，对市场销售人员开展防止商业贿赂的培训，并明确要求员工遵守《反不正当竞争法》、《刑法》以及公司制定的《反商业贿赂管理制度》等有关禁止商业贿赂行为规定，

同时公司与员工签署《反贿赂协议》等文件，在其工作期间需严格遵守相关反商业贿赂管理办法的规定。

报告期内，公司已取得生产经营所在地市场监督管理部门、仲裁委员会出具的合规证明，且报告期内，公司不存在因商业贿赂等行为而导致的诉讼、仲裁等纠纷，不存在被检察机关提起刑事诉讼或被相关监管机关行政处罚的情形。

综上所述，公司依法参加政府采购活动，参与招投标的程序合法合规；公司所获取的政府采购业务中，不存在应招标而未招标的情形。公司在招投标过程中不存在商业贿赂等不规范行为。

（三）销售费用中中介机构费发生原因、支付对象

报告期内，公司销售费用中中介机构费主要包括产品推广会费、中标服务费、招聘代理服务费、租房中介费、专项审计费、高新技术企业申请及复审代理费等。

产品推广会费是公司在自办的新致金融云市场推广会议中产生的酒店住宿、场地服务等费用，中标服务费主要是公司购买标书费及支付给招标代理公司的招标代理费，招聘代理服务费主要是公司支付给招聘代理公司的服务费用，租房中介费主要是公司及子公司租赁房产所产生的中介服务费，专项审计费是公司及子公司申请高新技术企业、浦发硅谷银行贷款所需的专项审计报告，高新技术企业申请及复审代理费是子公司在申请高新技术企业认定及复审过程中委托代理方代理提交相关申请材料、领取证书等所产生的代理服务费用。

报告期内，公司销售费用-中介机构费项目的支付对象主要为：

销售费用-中介费具体分类	费用支出的具体对象
产品推广会费	酒店管理公司
中标服务费	招标代理公司
招聘代理服务费	招聘服务机构
租房中介费	房地产经纪公司
专项审计费	会计师事务所
高新技术企业申请及复审代理费	代理服务公司

（四）进一步分析季节性因素对 2019 年 1-6 月销售费用占营业收入的比例上升的影响

公司主要客户包括保险、银行等金融机构、中国电信、上海汽车等国有企业，由于上述客户在实施信息化建设时大多有严格的预算管理制度，其审批、招标的

安排通常在上半年，而系统测试、验收则更多集中在下半年，因此公司主营业务收入呈季节性波动。

2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-6 月销售费用占营业收入的比例为 4.84%、5.55%、5.19%和 6.14%，2019 年 1-6 月销售费用占营业收入的比例上升的主要原因有两个方面：（1）公司主营业务收入呈季节性波动，上半年确认收入的规模相对较少；（2）公司销售人员薪酬、业务招待费、差旅费等销售费用在年度内较为均匀地发生。

综上所述，季节性因素是 2019 年 1-6 月销售费用占营业收入比例上升的主要影响因素，而随着公司大量定制软件开发服务在 2019 年下半年陆续完成并确认相关收入后，2019 年全年销售费用占营业收入的比例下降至 5.01%，报告期内，随着公司业务规模的增长，销售费用亦呈增长的态势，销售费用占营业收入的比重保持稳定。

17.2 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月，公司研发费用分别为 3,881.32 万元、6,184.82 万元、7,771.09 万元 4,667.48 万元，占营业收入比例分别为 5.47%、7.02%、7.82%和 9.40%。发行人的研发项目主要为各类软件产品。

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范围，如何区分研发费用和主营业务成本，与同行业公司是否存在差异；（3）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理；（4）报告期内研发费用加计扣除数与研发费用差异、原因，是否经税务机关认定。

（5）请发行人说金融行业包括保险行业较多软件开发的支出归集为研发费用的情况下，金融行业毛利分析中关于“公司在这些产品前期已经投入了大量的研发，形成了相应的软件著作权，在需求分析、软件系统设计及编码开发环节上的投入成本有一定幅度的降低”的分析是否合理、符合逻辑。

【回复】

（一）研发相关内控制度及其执行情况

为有效管理研发项目、对研发费用进行准确核算，公司制定了《研发项目管理制度》、《研发费用管理制度》。

《研发项目管理制度》对研发项目从调研立项、计划、开发、测试至项目结

项的整个项目周期管理流程作出了详细规定，具体为：研发中心负责收集了解内外部需求，同时根据公司战略规划和技术实力制定研发计划，进行项目立项申请。公司成立专门的研发专家委员会，负责对研发项目可行性方案进行评估，对于具有研发必要性和可行性的项目，经总裁室评审通过后准予立项。立项后，由具体研发小组根据《研发项目立项书》按计划推进研发项目，由项目负责人定期汇报研发进展情况。研发完成后，项目组向研发专家委员会提交项目总结报告，经专家委员会测试评审通过后予以结项。

《研发费用管理制度》对于研究开发费用的核算范围、研发费用的管理、研发费用的会计处理等内容作出明确规定，规范研发费用归集的准确性、完整性及合规性。具体为：研发项目立项后，由具体研发部门将研发计划及项目预算上报至财务部，财务部门设立专门的研发项目台账予以归集核算研发项目支出。每月末，财务部根据研发项目人员名单、研发人员实际投入研发项目情况，将研发人员工资薪酬计入其所属的研发项目。研发人员发生的差旅费、办公费用等开支由研发人员据实填报报销单、经研发部门负责人审批，财务人员审核无误后计入其所属开发项目。房租、折旧费等公共支出，首先按研发部门所使用面积比例，再按不同项目人员数量比例进行分摊计入项目。在整个研发周期中，财务部门需监督研发投入在预算范围内。

报告期内，公司研发活动严格按照《研发项目管理制度》、《研发费用管理制度》进行，执行情况良好。

(二) 发行人的研发费用的归集范围，如何区分研发费用和主营业务成本，与同行业公司是否存在差异

1、研发费用的归集范围

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，具体内容包括研发人员的工资、奖金、社会保险等职工薪酬费用；与研发活动直接相关的费用，如差旅费、交通费、办公费、房租费等；以及用于研发活动的设备折旧及其他长期资产摊销费。

2、研发费用与主营业务成本归集区分情况：

费用归集类别	研发费用归集内容	主营业务成本归集内容
职工薪酬	研发人员的工资、奖金、社会保险等薪酬费用，按研发人员实际参与情况	技术开发人员的工资、奖金、社会保险等薪酬费用，按实际支出金额以工时等

费用归集类别	研发费用归集内容	主营业务成本归集内容
	归集至研发项目投入。	合理方式归集至项目成本。
房租折旧摊销	研发中心所使用的房租费用、设备折旧及其他长期资产摊销等，按比例分摊至各研发项目。	项目人员使用的房租费用、固定资产及其他长期资产的折旧摊销等，以工时等合理方式分摊至各项目成本。
差旅交通费	与研发活动相关的差旅交通费用，直接归集到对应的研发项目中。	项目开发过程中，技术开发人员发生的与项目相关的差旅交通费用，直接归集到对应的项目成本中。
办公费	与研发活动相关的办公费，直接归集到对应的研发项目中。	项目开发过程中发生的办公费用，直接归集到对应的项目成本中。

公司研发费用与主营业务成本能够明确区分，相关开支均与研发活动相关。

3、与同行业可比公司比较

报告期内，公司研发费用中职工薪酬占比均在 95%以上，可比公司的研发费用均以职工薪酬为主，其中宇信科技、安硕信息、普元信息和四方精创 4 家公司研发费用明细中均包含房租折旧摊销、差旅交通费、办公费；中科软、科蓝软件和润和软件研发费用明细中包含房租折旧摊销；科蓝软件、高伟达和长亮科技研发费用明细中包含差旅交通费。

公司与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，具体情况如下：

公司名称	研发费用率（%）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中科软	11.24	9.06	8.57
宇信科技	10.35	8.60	8.31
润和软件	10.70	11.38	10.95
高伟达	4.10	2.55	3.15
长亮科技	11.82	8.66	7.86
科蓝软件	12.19	12.49	12.75
凌志软件	9.06	9.15	10.15
平均数	9.92	8.84	8.82
新致软件	8.18	7.82	7.02

报告期内，公司研发投入占营业收入的比例基本与中科软、宇信科技、长亮科技等同行业可比上市公司持平。

公司非常重视技术研发，报告期内持续加大研发投入，尤其是云计算、大数

据、人工智能、区块链实验室等前沿领域的技术研发，招聘大量研发人才同时对研发人员技术实力和专业素质也提出了较高的要求。公司研发投入与同行业可比公司相比具有合理性。

（三）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理

公司研发人员的界定标准为研发部门人员。公司设立专门的研发中心统一管理研发人员，研发中心主要包括技术研发部及产品研发部，具体职责如下：

部门	职能
技术研发部	公司技术研发部下设人工智能、大数据、区块链、云计算实验室和基础技术研发部，负责新兴技术的培训和传播，形成标准的技术培训课件；研究新兴技术应用于公司客户的可行性分析、预研及应用推广，制定研发过程中必须遵守的技术规范；负责公司 Newtouch X 和 Newtouch One 平台的研发和持续完善升级。
产品研发部	公司产品研发部包括保险行业、银行业、企业服务行业，对应公司所有核心业务。产品研发部负责研究行业发展趋势、调研行业客户的业务需求，制定产品发展路线图；持续迭代公司核心产品。

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。

（四）报告期内研发费用加计扣除数与研发费用差异、原因，是否经税务机关认定

报告期内，公司研发费用加计扣除数与研发费用对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用	9,147.81	7,771.09	6,184.82
研发费用加计扣除基数	9,032.60	7,154.80	5,942.73
差异金额	115.21	616.29	242.09
差异金额占研发费用比重	1.26%	7.93%	3.91%

报告期内，公司根据《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（税务总局公告 2015 年第 97 号）、《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用加计扣除政策的通知》（财税【2015】119 号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）以及《财政部、税务总局、科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税【2018】99 号）等税收法规的规定向主管税务机关申请加计扣除。研发费用金额与研发费用加计扣除数差异主要原因为：（1）研发费用房屋租赁费、差旅交通费、办公费、福利费等支出不属于研发费用可以

加计扣除范围，不予以加计扣除。(2) 部分子公司主管税务机关因其向科技部门办理的研发项目备案尚未完成审批等原因对加计扣除金额进行了调整。

公司及子公司 2017 年度至 2019 年度汇算清缴申报表均已由主管税务机关审核受理。根据公司及子公司主管税务机关出具的纳税资信证明及涉税证明，公司在报告期内无重大的税务违法违规行为。

(五) 请发行人说金融行业包括保险行业较多软件开发的支出归集为研发费用的情况下，金融行业毛利分析中关于“公司在这些产品前期已经投入了大量的研发，形成了相应的软件著作权，在需求分析、软件系统设计及编码开发环节上的投入成本有一定幅度的降低”的分析是否合理、符合逻辑

随着公司对研发投入的不断重视，公司改变以往进行大量定制开发的商业模式，逐步转变为在研发自有产品基础上为客户提供定制开发服务。当公司研发的自有软件产品成功之后，将研发成型的软件应用于为客户提供的解决方案时，能够有效减少公司在服务同类型（或相同需求）客户时在需求分析、系统设计及编码等开发流程上的成本，从而提高软件开发项目的毛利率。伴随公司软件开发业务产品化程度的不断提升，公司的毛利率呈稳步增长趋势。同时，如果公司自有软件产品研发失败，或者研发成果不被市场所接受，将会导致公司投入的研发资金无法带来效益，降低公司的整体经营成果。

公司的研发投入对金融行业毛利率的提升主要体现在如下几个方面：

1、研发投入形成的软件著作权提高了公司服务的市场竞争力

公司通过持续在研发上的投入较早将基于移动互联、大数据、人工智能、区块链等新一代信息技术的研发成果不断应用于软件开发业务中，形成了对应的软件著作权，实现了多项金融行业信息系统国产自主可控的典型案列。

在保险业务领域，保险智能化渠道解决方案将文本/影像/人脸/语音识别、智能互动等技术应用于增员甄选、客户标签画像、保险需求洞察、精准营销、工作过程督导、人员队伍管理、代理人实时佣金结算等业务场景；

在银行业务领域，金融风控预警监控解决方案提供员工行为分析、员工画像、业务风险和管理风险的事中监测、事后分析等功能；在供应链金融、资产托管等业务环节，公司将基于区块链技术的研发成果应用于融资信息上链、托管业务共享账本的信息查询、智能合约的投资方向监管等业务场景中，明显提升了业务处

理的效率，并确保数据的真实性。

可见，上述研发投入形成软件著作权提升了公司软件开发服务在金融行业的竞争力。

2、研发投入形成的技术及软件著作权提升了公司软件开发的标准化程度

随着信息技术的发展，软件产品可以实现的功能多样化，客户对软件开发的要求也日益提升，所要求开发的系统更复杂。为了使复杂的工作流程标准化，新致软件较早业内采用了微服务框架及模块化开发模式。

研发部门根据对市场、客户调研情况研发出公司业务所需要的软件产品并申请对应的软件著作权，而技术人员根据客户的需求将复杂的系统分解各个的模块，对于已经形成软件著作权的部分可以直接复用功能模块，再根据客户的不同需求对模块进行补充、修改等优化。

截至本问询回复出具日，公司共有软件著作权 290 余项，随着公司研发工作不断的开展，公司累计了更多的软件著作权，帮助公司提高了软件开发的标准化程度，更快速的相应客户需求，进一步提升了公司软件开发业务的效率。

3、研发投入形成的创新技术开发体系提高软件开发效率

新致软件自主研发了 Newtouch X 技术验证平台和 Newtouch One 技术开发平台作为公司技术开发体系的基础平台。

Newtouch X 技术验证平台提供应用运行时的基础层以及平台软件，帮助开发团队能迅速的部署业界主流的云计算、大数据、人工智能、区块链、移动互联网等开发环境，并且开发团队可以在此环境下高效的对所开发的软件进行全方位的验证，包括功能验证、性能验证、安全验证，从而保证软件开发的质量。

Newtouch One 平台提供了微服务开发框架、移动端开发框架、敏捷过程管理、代码仓库托管、自动化测试等应用环境及功能，可以让开发团队随时随地在云端进行项目管理、代码托管、代码检查、编译构建、测试、部署、发布等操作。

上述两个平台使得公司软件开发更加简单高效，降低了开发人员的技术门槛，提高了软件开发效率。

17.3 公司的财务费用主要包括利息的收支、汇兑损益和手续费支出。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月，公司财务费用分别为 1,440.41 万

元、2,218.69万元、2,408.46万元及1,161.63万元。2018年公司发生556.98万元汇兑损失，主要系2018年5月，招商银行离岸金融中心向公司借出6,610万元港币用于补充流动资金。

请发行人说明：（1）利息支出与报告期各期贷款及应付款项是否匹配；（2）汇兑损益的核算是否准确，汇率变动趋势、发行人境外销售收入和汇兑损益之间的匹配性；（3）结合业务开展的区域分布说明在境外借入港币的原因，实际用途，合法合规性；（4）发行人是否有应对汇率变动风险所采取的措施。

【回复】

（一）利息支出与报告期各期贷款及应付款项是否匹配

报告期内，发行人利息支出与各期贷款及应付款项匹配情况如下：

1、2017年

单位：万元

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位币)	年利率	计息 开始日	计息 截止日	计息 天数	应计利息 (本位币)	备注
上海 新致	招商银行川 北支行	7,000.00	4.35%	2017/3/10	2017/12/21	286	238.59	
上海 新致	招商银行川 北支行	5,000.00	4.35%	2016/12/21	2017/3/10	79	47.08	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	1,000.00	5.09%	2017/2/8	2017/12/21	316	44.06	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	300.00	6.04%	2016/12/21	2017/2/7	48	2.38	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	1,500.00	5.66%	2017/9/5	2017/12/21	107	24.87	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	1,800.00	4.44%	2017/9/21	2017/12/21	91	19.91	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	700.00	4.44%	2017/9/28	2017/12/21	84	7.15	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	2,909.00	5.09%	2016/12/21	2017/3/13	82	33.26	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	300.00	5.09%	2016/12/21	2017/9/28	281	11.75	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	500.00	5.09%	2016/12/21	2017/10/20	303	21.12	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,200.00	5.00%	2017/1/9	2017/12/25	350	105.48	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,000.00	5.18%	2017/8/16	2017/12/21	127	36.02	

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位币)	年利 率	计息 开始日	计息 截止日	计息 天数	应计利息 (本位币)	备注
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,900.00	5.18%	2017/7/26	2017/12/21	148	60.87	
上海 新致	交通银行浦 东分行	1,700.00	5.18%	2017/8/28	2017/12/21	115	27.73	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,200.00	4.60%	2016/12/21	2017/1/5	15	4.16	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,900.00	5.00%	2016/12/21	2017/8/16	238	94.55	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,000.00	5.00%	2016/12/21	2017/7/26	217	59.45	
上海 新致	交通银行浦 东分行	1,700.00	5.00%	2016/12/21	2017/8/25	247	57.52	
上海 新致	交通银行浦 东分行	1,500.00	5.00%	2016/12/21	2017/10/9	292	60.00	
上海 新致	交通银行浦 东分行	1,700.00	5.00%	2016/12/21	2017/12/5	349	81.27	
上海 新致	中国银行徐 汇支行	1,000.00	4.79%	2016/12/21	2017/1/11	21	2.75	
上海 新致	中国银行徐 汇支行	428.00	4.79%	2017/9/1	2017/12/21	111	6.23	
上海 新致	中国银行徐 汇支行	350.00	4.79%	2017/6/29	2017/12/29	183	8.40	
上海 新致	中国银行徐 汇支行	550.00	4.79%	2016/12/21	2017/8/24	246	17.74	
上海 新致	中国银行徐 汇支行	320.00	4.79%	2016/12/20	2017/12/20	365	15.31	
上海 新致	花旗银行	1,500.00	5.00%	2016/12/9	2017/2/9	62	12.75	
上海 新致	花旗银行	1,200.00	5.00%	2016/12/9	2017/2/9	62	10.20	
上海 新致	花旗银行	500.00	5.00%	2016/12/21	2017/2/4	45	3.08	
上海 新致	花旗银行	500.00	5.70%	2017/2/9	2017/10/9	242	18.90	
上海 新致	花旗银行	1,500.00	5.70%	2017/2/9	2017/10/9	242	56.69	
上海 新致	花旗银行	1,200.00	5.70%	2017/2/9	2017/10/9	242	45.35	
上海 新致	花旗银行	500.00	5.90%	2017/10/9	2017/12/8	60	4.85	

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位币)	年利 率	计息 开始日	计息 截止日	计息 天数	应计利息 (本位币)	备注
上海 新致	花旗银行	1,500.00	5.90%	2017/10/9	2017/12/8	60	14.55	
上海 新致	花旗银行	1,200.00	5.90%	2017/10/9	2017/12/8	60	11.64	
上海 新致	上海银行宝 山支行	500.00	4.79%	2016/12/21	2017/9/21	274	17.96	
上海 新致	中信银行浦 电路支行	1,900.00	5.00%	2017/3/3	2017/9/3	184	47.91	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	300.00	6.04%	2016/12/21	2017/2/24	65	3.23	
北京 新致	浦发银行闸 北支行	2,700.00	4.40%	2017/3/22		164	53.38	福费 廷业 务贴 现息
北京 新致	浦发银行闸 北支行	2,694.21	5.50%	2017/6/30		361	146.56	
新致 信息	浦发银行闸 北支行	400.00	4.40%	2017/3/22		175	8.44	
昆山 新致	浦发银行闸 北支行	100.00	4.62%	2017/3/23		175	2.22	
百果 信息	浦发银行闸 北支行	531.28	5.50%	2017/7/10		351	28.10	
重庆 新致	浦发银行闸 北支行	2,379.58	5.20%	2017/8/1		360	122.04	
日本 新致	みずほ銀行	603.02	1.73%	2017/1/1	2017/12/31	365	10.40	
短期借款利息支出小计:							1,705.89	
上海 新致	北京银行普 陀支行	1,000.00	5.70%	2017/3/2	2017/12/21	294	45.91	
一年内到期非流动负债利息支出小计:							45.91	
上海 新致	浦发硅谷银 行	936.75	6.50%	2017/9/29	2017/12/21	83	13.85	
重庆 新致	建设银行渝 北支行	932.17	5.64%	2017/8/14	2017/12/21	129	18.56	
北京 新致	浦发硅谷银 行	1,133.12	6.10%	2016/12/21	2017/12/21	365	69.12	
日本 亿蓝 得	株式会社み ずほ銀行	144.31	1.98%	2017/1/1	2017/12/31	364	2.84	
日本 亿蓝 得	東日本銀行 大崎支店	30.05	1.85%	2017/1/1	2017/12/31	364	0.55	

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位币)	年利率	计息 开始日	计息 截止日	计息 天数	应计利息 (本位币)	备注
日本 亿蓝 得	東日本銀行 大崎支店	36.93	2.95%	2017/1/1	2017/12/31	364	1.09	
日本 亿蓝 得	東日本銀行 大崎支店	289.04	1.85%	2017/1/1	2017/12/31	364	5.33	
日本 亿蓝 得	東日本銀行 大崎支店	113.07	2.85%	2017/1/1	2017/12/31	364	3.21	
长期借款利息支出小计:							114.56	
借款利息支出合计:							1,866.36	
2017年财务费用——利息支出							1,886.68	
借款利息测算支出与账面财务费用——利息支出差异率:							-1.09%	

注：长期借款中分期还本付息的贷款额为年度评价贷款额。

2、2018年

单位：万元

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位币)	年利率	计息 开始日	计息 截止日	计息 天数	应计利息 (本位币)	备注
上海 新致	招商银行川 北支行	5,000.00	4.35%	2017/12/21	2018/3/12	81.00	48.27	
上海 新致	招商银行川 北支行	2,000.00	4.35%	2017/12/21	2018/2/2	43.00	10.25	
上海 新致	招商银行川 北支行	5,791.68	2.34%	2018/5/3	2018/12/21	232.00	86.30	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	1,000.00	6.00%	2018/4/12	2018/12/21	253.00	41.59	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	2,100.00	5.00%	2018/5/31	2018/12/21	204.00	58.71	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	496.00	5.00%	2018/6/27	2018/12/21	177.00	12.03	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	2,800.00	5.00%	2018/9/20	2018/12/21	92.00	35.31	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	2,500.00	5.00%	2018/9/28	2018/12/21	84.00	28.78	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	1,000.00	5.09%	2017/12/21	2018/2/7	48.00	6.69	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	1,500.00	5.66%	2017/12/22	2018/9/4	256.00	59.49	

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位币)	年利 率	计息 开始日	计息 截止日	计息 天数	应计利息 (本位币)	备 注
上海 新致	浦发银行闸 北支行	1,800.00	4.44%	2017/12/23	2018/9/20	271.00	59.30	
上海 新致	浦发银行闸 北支行	700.00	4.44%	2017/12/24	2018/9/27	277.00	23.57	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,800.00	5.18%	2018/1/26	2018/12/24	332.00	131.84	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,600.00	5.18%	2018/1/29	2018/12/28	333.00	122.79	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,900.00	5.18%	2018/2/12	2018/12/21	312.00	128.32	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,000.00	5.18%	2018/2/27	2018/12/21	297.00	84.24	
上海 新致	交通银行浦 东分行	1,700.00	5.52%	2018/3/9	2018/12/21	287.00	73.85	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,000.00	5.18%	2017/12/21	2018/2/24	65.00	18.44	
上海 新致	交通银行浦 东分行	2,900.00	5.18%	2017/12/22	2018/2/9	49.00	20.15	
上海 新致	交通银行浦 东分行	1,700.00	5.18%	2017/12/23	2018/3/1	68.00	16.39	
上海 新致	中国银行徐 汇支行	428.00	4.79%	2017/12/23	2018/8/29	249.00	13.97	
上海 新致	中国银行徐 汇支行	1,000.00	5.00%	2018/4/3	2018/9/18	168.00	23.03	
上海 新致	中国银行徐 汇支行	1,000.00	5.00%	2018/8/31	2018/12/21	112.00	15.35	
上海 新致	中国银行徐 汇支行	1,000.00	5.00%	2018/9/20	2018/12/21	92.00	12.61	
上海 新致	花旗银行上 海分行	450.00	5.00%	2018/3/9	2018/7/10	123.00	7.59	
上海 新致	花旗银行上 海分行	450.00	5.44%	2018/7/10	2018/12/21	164.00	10.99	
上海 新致	花旗银行上 海分行	500.00	5.90%	2017/12/21	2018/2/8	49.00	3.96	
上海 新致	花旗银行上 海分行	1,200.00	5.90%	2017/12/21	2018/4/9	109.00	21.14	
上海 新致	花旗银行上 海分行	1,500.00	5.90%	2017/12/22	2018/4/24	123.00	29.82	
上海 新致	花旗银行上 海分行	1,200.00	5.00%	2018/4/9	2018/6/8	60.00	9.87	

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位币)	年利 率	计息 开始日	计息 截止日	计息 天数	应计利息 (本位币)	备注
上海 新致	花旗银行上 海分行	1,200.00	5.44%	2018/6/8	2018/12/21	196.00	35.04	
上海 新致	花旗银行上 海分行	1,450.00	5.00%	2018/4/24	2018/6/22	59.00	11.73	
上海 新致	花旗银行上 海分行	1,450.00	5.44%	2018/6/22	2018/12/21	182.00	39.31	
上海 新致	花旗银行上 海分行	1,700.00	5.44%	2018/12/27	2018/12/27	0.00	0.00	
上海 新致	花旗银行上 海分行	150.00	5.44%	2018/12/7	2018/12/7	0.00	0.00	
上海 新致	中信银行浦 电路支行	2,000.00	5.00%	2018/2/8	2018/11/2	267.00	73.19	
上海 新致	中信银行浦 电路支行	2,000.00	5.87%	2018/11/6	2018/12/21	45.00	14.48	
上海 新致	中信银行浦 电路支行	1,071.54	4.46%	2018/5/30	2018/12/21	205.00	26.83	
上海 新致	上海农商银 行黄浦支行	600.00	5.22%	2018/5/15	2018/12/21	220.00	18.88	
上海 新致	北京银行普 陀支行	1,000.00	5.70%	2017/12/22	2018/8/29	250.00	39.04	
上海 晟欧	浦发银行闸 北支行	250.00	5.00%	2018/9/29	2018/12/21	83.00	2.84	
日本 新致	みずほ銀行	597.25	1.73%	2018/1/1	2018/12/31	365.00	10.30	
日本 新致	東日本銀行	59.72	1.50%	2018/3/30	2018/9/20	174.00	0.43	
短期借款利息支出小计:							1,486.71	
上海 新致	浦发硅谷银 行	539.70	6.50%	2018/5/16	2018/12/21	219.00	21.05	
一年内到期非流动负债利息支出小计:							21.05	
上海 新致	浦发硅谷银 行	437.15	6.50%	2017/12/21	2018/12/21	365.00	28.41	
北京 新致	浦发硅谷有 限公司	921.73	6.50%	2017/12/21	2018/12/21	365.00	59.91	
重庆 新致	建设银行渝 北支行	864.73	5.64%	2017/12/21	2018/12/21	365.00	48.73	
日本 亿蓝 得	株式会社み ずほ銀行	117.34	1.98%	2018/1/1	2018/12/31	364.00	2.31	

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位币)	年利率	计息 开始日	计息 截止日	计息 天数	应计利息 (本位币)	备注
日本 亿蓝 得	東日本銀行 大崎支店	23.75	1.85%	2018/1/1	2018/12/31	364.00	0.44	
日本 亿蓝 得	東日本銀行 大崎支店	8.35	2.95%	2018/1/1	2018/12/31	364.00	0.25	
日本 亿蓝 得	東日本銀行 大崎支店	234.24	1.85%	2018/1/1	2018/12/31	364.00	4.32	
日本 亿蓝 得	東日本銀行 大崎支店	67.19	2.85%	2018/1/1	2018/12/31	364.00	1.91	
长期借款利息支出小计:							146.28	
借款利息支出合计:							1,654.04	
2018年财务费用——利息支出							1,677.82	
借款利息测算支出与账面财务费用——利息支出差异率:							-1.44%	

注：长期借款中分期还本付息的贷款额为年度评价贷款额。

3、2019年

单位：万元

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位 币)	年利率	计息开始日	计息截止日	计息 天数	应计利 息(本位 币)	备注
上海新致	中国银行徐汇支行	1,000.00	5.00%	2018/12/21	2019/8/7	229	31.39	
上海新致	中国银行徐汇支行	1,000.00	5.00%	2018/12/21	2019/9/5	258	35.36	
上海新致	中国银行徐汇支行	1,000.00	4.57%	2019/7/17	2019/12/21	157	19.65	
上海新致	中国银行徐汇支行	1,000.00	4.57%	2019/8/8	2019/12/21	135	16.89	
上海新致	中国银行徐汇支行	1,000.00	4.57%	2019/9/6	2019/12/21	106	13.26	
上海新致	浦发银行闸北支行	1,000.00	6.00%	2018/12/21	2019/3/22	91	14.96	
上海新致	浦发银行闸北支行	2,100.00	5.00%	2018/12/21	2019/5/27	157	45.19	
上海新致	浦发银行闸北支行	496.00	5.00%	2018/12/21	2019/6/23	184	12.51	
上海新致	浦发银行闸北支行	2,800.00	5.00%	2018/12/21	2019/7/16	207	79.44	
上海新致	浦发银行闸北支行	2,500.00	5.00%	2018/12/21	2019/7/24	215	73.67	
上海新致	浦发银行闸北支行	1,000.00	4.70%	2019/3/28	2019/12/21	268	34.51	
上海新致	浦发银行闸北支行	500.00	4.35%	2019/6/26	2019/12/21	178	10.61	
上海新致	浦发银行闸北支行	2,500.00	4.35%	2019/7/29	2019/12/21	145	43.20	
上海新致	招商银行川北支行	5,791.68	5.00%	2018/12/21	2019/1/23	33	26.19	
上海新致	招商银行川北支行	4,000.00	5.00%	2019/1/29	2019/9/30	244	133.77	
上海新致	招商银行川北支行	4,000.00	4.80%	2019/9/30	2019/12/21	82	43.13	

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位 币)	年利率	计息开始日	计息截止日	计息 天数	应计利 息(本位 币)	备注
上海新致	交通银行浦东分行	2,900.00	5.18%	2018/12/21	2019/2/12	53	21.80	
上海新致	交通银行浦东分行	2,000.00	5.18%	2018/12/21	2019/2/26	67	19.00	
上海新致	交通银行浦东分行	1,700.00	5.52%	2018/12/21	2019/3/8	77	19.81	
上海新致	交通银行浦东分行	2,800.00	5.23%	2019/1/28	2019/12/24	330	132.40	
上海新致	交通银行浦东分行	2,600.00	5.22%	2019/1/31	2019/12/27	330	122.71	
上海新致	交通银行浦东分行	2,900.00	5.22%	2019/3/8	2019/12/21	288	119.45	
上海新致	交通银行浦东分行	1,800.00	5.22%	2019/3/22	2019/12/21	274	70.53	
上海新致	交通银行浦东分行	1,900.00	5.22%	2019/4/9	2019/12/21	256	69.56	
上海新致	浦发硅谷银行有限公司	2,000.00	6.50%	2019/6/21	2019/12/20	182	64.82	
上海新致	浦发硅谷银行有限公司	730.00	6.50%	2019/4/15	2019/6/20	66	8.58	
上海新致	花旗银行上海分行	450.00	5.44%	2018/12/21	2019/2/22	63	4.22	
上海新致	花旗银行上海分行	1,200.00	5.44%	2018/12/21	2019/12/21	365	65.25	
上海新致	花旗银行上海分行	1,700.00	5.44%	2018/12/21	2019/12/21	365	92.44	
上海新致	花旗银行上海分行	1,750.00	5.44%	2018/12/21	2019/12/3	347	90.46	
上海新致	花旗银行上海分行	350.00	5.44%	2019/2/25	2019/12/21	299	15.59	
上海新致	花旗银行上海分行	1,300.00	5.44%	2019/12/9	2019/12/21	12	2.32	
上海新致	花旗银行上海分行	450.00	5.44%	2019/12/17	2019/12/21	4	0.27	
上海新致	中信银行浦电路支行	2,000.00	5.87%	2018/12/21	2019/11/1	315	101.36	
上海新致	中信银行浦电路支行	1,071.54	4.46%	2018/12/21	2019/2/28	69	9.03	
上海新致	中信银行浦电路支行	600.00	5.81%	2019/3/7	2019/12/21	289	27.61	
上海新致	中信银行浦电路支行	2,000.00	5.20%	2019/11/6	2019/12/21	45	12.82	
上海新致	上海农商银行黄浦支行	600.00	5.22%	2018/12/21	2019/5/14	144	12.36	
上海新致	上海农商银行黄浦支行	2,000.00	4.79%	2019/6/14	2019/12/21	190	49.82	
上海新致	上海农商银行黄浦支行	1,800.00	4.79%	2019/6/28	2019/12/21	176	41.53	
上海新致	上海农商银行黄浦支行	900.00	4.79%	2019/8/7	2019/12/21	136	16.05	
上海新致	宁波银行上海浦东支行	1,389.00	5.44%	2019/3/22	2019/12/21	274	56.70	

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位 币)	年利率	计息开始日	计息截止日	计息 天数	应计利 息(本位 币)	备注
上海新致	宁波银行上海浦东 支行	611.00	5.44%	2019/5/8	2019/12/21	227	20.66	
上海新致	兴业银行上海徐汇 支行	2,000.00	5.66%	2019/9/11	2019/12/21	101	31.30	
上海晟欧	浦发银行闸北支行	250.00	5.00%	2018/12/21	2019/9/28	281	9.62	
上海晟欧	上海农商银行黄浦 支行	400.00	4.79%	2019/6/14	2019/12/21	190	9.96	
上海晟欧	上海农商银行黄浦 支行	100.00	4.79%	2019/6/28	2019/12/21	176	2.31	
百果信息	上海农商银行黄浦 支行	400.00	4.79%	2019/6/14	2019/12/21	190	9.96	
百果信息	上海农商银行黄浦 支行	100.00	4.79%	2019/6/28	2019/12/21	176	2.31	
百果信息	北京银行普陀支行	300.00	5.66%	2019/6/6	2019/12/21	198	9.20	
贵州新致	贵州贵民中小企业 应急基金	2,000.00	24.00%	2019/5/21	2019/6/14	24	31.56	
上海华桑	中国银行卢湾支行	100.00	4.86%	2019/8/28	2019/12/16	110	1.46	
上海华桑	中国银行卢湾支行	100.00	4.35%	2019/9/6	2019/12/21	106	1.26	
北京新致	浦发银行闸北支行	2,625.00	4.35%	2019/5/25		365	114.19	福费 廷贴 息
北京新致	浦发银行闸北支行	3,500.00	4.10%	2019/7/23		365	143.50	
日本新致	みずほ銀行兜町支 店	632.03	1.73%	2019/1/1	2019/12/31	365	10.90	
日本新致	交通銀行	1,000.00	1.50%	2019/1/24	2019/12/3	313	10.57	
短期借款利息支出小计:							2,288.99	
上海新致	浦发硅谷银行	269.85	6.50%	2018/12/21	2019/9/21	274.00	13.17	
北京新致	浦发硅谷银行	220.36	6.50%	2018/12/21	2019/4/19	119.00	4.67	
重庆新致	建设银行渝北支行	773.50	5.64%	2018/12/21	2019/12/21	365.00	43.59	
日本新致	東日本銀行大崎支 店	240.17	2.00%	2019/3/29	2019/6/30	93.00	1.22	
日本新致	東日本銀行大崎支 店	474.02	2.00%	2019/6/27	2019/12/31	187.00	4.86	
日本新致	東日本銀行大崎支 店	316.02	2.00%	2019/9/30	2019/12/31	92.00	1.59	
日本亿蓝 得	みずほ銀行兜町	55.32	1.98%	2019/1/1	2019/2/28	58.00	0.17	
日本亿蓝 得	東日本銀行大崎支 店	10.97	1.85%	2019/1/1	2019/3/20	78.00	0.04	

公司名称	贷款单位	贷款额 (本位 币)	年利率	计息开始日	计息截止日	计息 天数	应计利 息(本位 币)	备注
日本亿蓝 得	東日本銀行大崎支 店	110.18	1.85%	2019/1/1	2019/3/20	78.00	0.44	
日本亿蓝 得	東日本銀行大崎支 店	23.70	2.85%	2019/1/1	2019/3/20	78.00	0.14	
长期借款利息支出小计:							69.89	
借款利息支出合计:							2,358.88	
2019年财务费用——利息支出							2,368.62	
借款利息测算支出与账面财务费用——利息支出差异率:							-0.41%	

注：长期借款中分期还本付息的贷款额为年度评价贷款额。

经测算，发行人利息支出与各期贷款及应付款项测算差异分别为-1.09%、-1.44%及-0.41%，差异主要原因为测算中分期还本付息的长期借款的贷款额为年度平均贷款额以及汇率差异，差异率较小，利息支出与各期贷款及应付款项相匹配。

（二）汇兑损益的核算是否准确，汇率变动趋势、发行人境外销售收入和汇兑损益之间的匹配性

发行人境外销售业务主要包括境内公司境外销售业务以及境外子公司境外销售业务，对于境外子公司境外销售业务，根据《企业会计准则第19号——外币折算》“第四章外币财务报表的折算”的规定，其资产负债表及利润表折算产生的外币财务报表折算差额，在资产负债表中所有者权益项目下单独列示。

发行人境内公司境外销售业务及汇兑损益匹配情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年
外销收入	3,130.64	3,116.11	4,348.83
其中：日元外销收入	3,089.93	2,929.77	3,788.35
欧元外销收入	22.85	85.81	518.60
其他外销收入	17.86	100.53	41.88
汇兑损益	20.01	556.98	108.50
外币借款汇兑损益	-	525.56	-
剔除外币借款后汇兑损益	20.01	31.42	108.50
日元汇率变动率	3.55%	7.20%	-2.40%
欧元汇率变动率	-0.47%	0.58%	6.78%

注1：日元汇率变动=(期末日元兑人民币中间汇率-期初日元兑人民币汇率)/期初日元

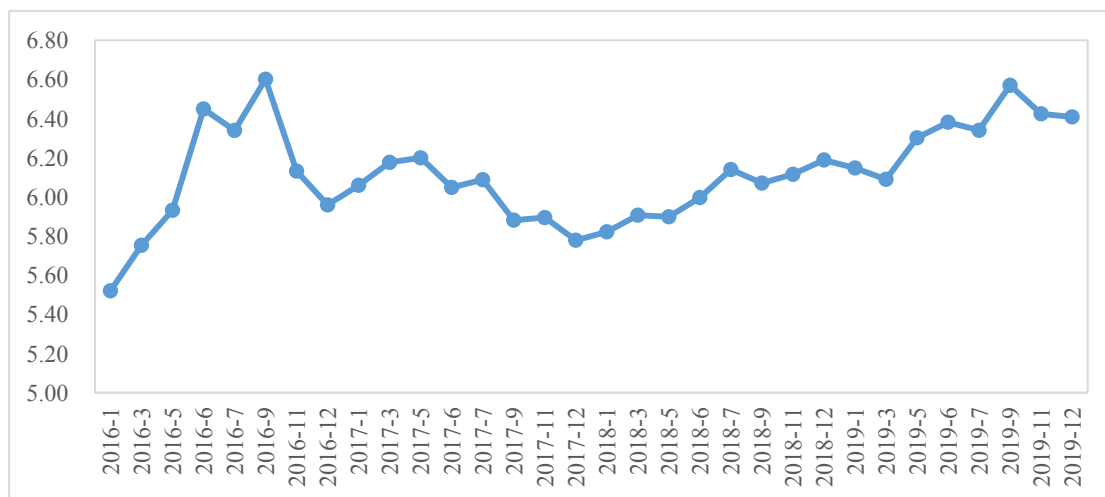
兑人民币汇率；欧元汇率变动=（期末欧元兑人民币中间汇率-期初欧元兑人民币汇率）/期初欧元兑人民币汇率

注 2：境内公司境外销售业务与境内公司境外外币销售业务差异为部分业务直接以人民币结算。

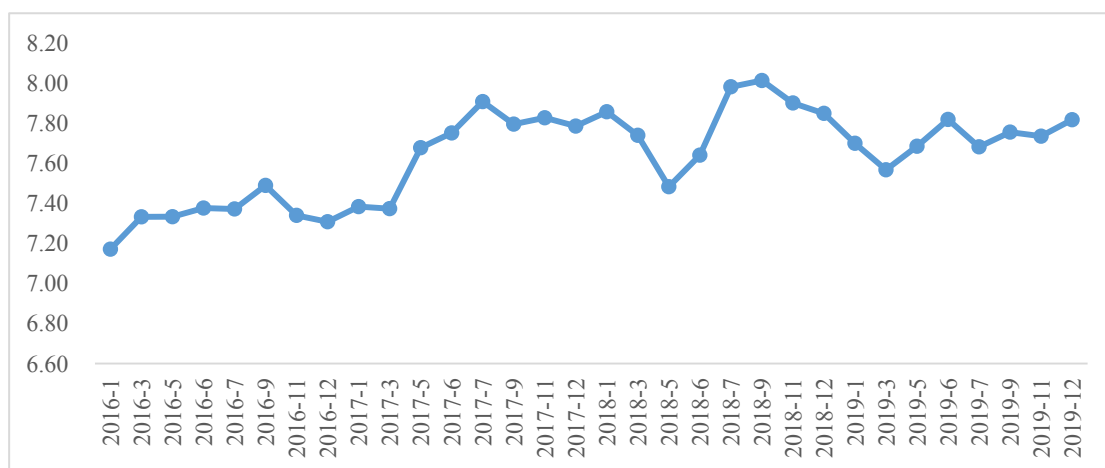
发行人境内公司境外销售业务主要是日元和欧元，报告期各期汇兑损益分别为 108.50 万元、556.98 万元及 20.01 万元，其中 2018 年汇兑损益 556.98 万元主要受招商银行、中信银行港币借款影响，剔除该事项影响 2018 年的汇兑损益为 31.42 万元。

公司外币交易采用交易发生日及其汇率的近似汇率（每月月初汇率）折算为人民币，每月月末对于尚未收到的应收款项根据期末外币中间价为基准确认汇兑损益；收到货款结算时按结汇当天汇率折算的人民币与账面金额差额确认为汇兑损益。因此，汇兑损益的变化受业务发生时点、结汇时点、期末外币货币性项目的计量等多种因素影响，汇兑损益与境外销售之间不存在严格的匹配关系。

报告期内，100 日元对人民币的汇率变化趋势如下：



报告期内，1 欧元对人民币的汇率变化趋势如下：



2017 年日元对人民币呈震荡下降趋势，欧元对人民币汇率整体上升，但由于公司欧元收入同比 2016 年下降且占全部境外销售业务比重较小，因此 2017 年汇兑损益主要受日元汇率变化影响。2017 年公司境外销售形成汇兑损失与汇率变化趋势一致。

2018 年日元对人民币升中有降，总体缓步上升。因受销售确认时点、结汇时点等影响，汇兑损益金额与汇率变化趋势略有差异，除外币借款因素影响外，汇兑损益对公司经营业绩影响较小。

2019 年日元对人民币呈震荡上升趋势，受业务发生月份影响当年产生 20.01 的汇兑损失，该期汇兑损益对公司经营业绩影响较小。

（三）结合业务开展的区域分布说明在境外借入港币的原因，实际用途，合法合规性

2018 年上半年由于大陆银行人民币头寸紧张，中国香港港币头寸相对宽松。发行人与招商银行上海分行协商后，申请“保函外债”港币借款业务。该贷款实际用途为支付子公司向发行人提供软件开发业务的服务费。

此次贷款具体操作流程：（1）发行人以本公司应收账款作为质押与与招商银行上海分行签订编号为 5502180303 的总体授信协议；（2）发行人于 2018 年 4 月 16 日到国家外汇管理局上海市分局办理了外债登记（行政审批受理单编号：资 2018 受理 623 号），并于 2018 年 5 月 2 日获得了国家外汇管理局上海市分局核准；（3）招商银行上海分行向招商银行离岸中心开立融资性保函，2018 年 4 月 16 日发行人和招商银行股份有限公司签订编号为【2018 离字第 041302 号】的离岸授信协议，协议约定授信期 12 个月，一次性额度港币柒仟伍佰万元；（4）根据外汇管理局核准文件和招商银行授信协议，2018 年 5 月 3 日招商银行离岸中心向发行人港币账户发放港币借款；（5）2018 年 5 月 7 日、2018 年 5 月 8 日发行人在招商银行上海分行办理港币外债结汇业务；（6）2019 年 1 月 23 日，发行人填写境内汇款申请书，通过购汇和结汇业务，偿还了本次港币贷款的本金和利息。上述借款已经国家外汇管理局上海市分局核准，相关流程符合相关法律法规规定。

此外为解决人民币贷款规模紧张的压力，上海新致与中信银行上海浦电路支行协商后，申请港币借款业务。本笔贷款实际用途为支付子公司分包软件开

发服务费。

此次贷款具体操作流程：（1）上海新致和中信银行直接签订“2018 沪信银贷字第 731441180003 号”《外币流动资金借款合同》；中信银行根据上述借款合同将港币借款自动结汇成人民币发放到上海新致的 FTE 账户。该笔借款属于自贸区 FTE 账户借款，由中信银行上海分行直接打款，因此不需要外汇管理局备案。（2）2019 年 2 月 27 日，上海新致填写单位外汇交易申请书，并于 2019 年 2 月 28 日偿还了本次港币贷款的本金和利息。

（四）发行人是否有应对汇率变动风险所采取的措施

发行人汇率变化风险主要包括：以外币结算的外销收入所产生的汇率变化风险及外币借款业务所产生的汇率变化风险。

发行人以外币结算的外销收入主要为对日业务，对于该业务发行人主要通过由进一步开拓日本市场，在日本当地成立及并购公司的方式降低汇率变化所带来的影响。发行人 2017 年至 2019 年，境外销售业务分别为 13,670.28 万元、12,468.11 万元及 13,460.24 万元，境内公司境外销售业务分别为 4,348.83 万元、3,116.11 万元及 3,130.64 万元，占比分别为 31.81%、24.99%及 23.26%，呈逐年下降趋势。因此通过业务结构的调整，减少境内外销业务，加大日本当地的业务发展，较大程度上降低汇率变化所带来的影响。

对于外币借款业务所产生的汇率变化风险，发行人主要通过（1）在开拓日本市场的同时，应对经营需要由日本子公司向みずほ銀行兜町支店、東日本銀行大崎支店等银行申请，增加日币的长短期借款，在保障子公司正常经营发展的同时降低汇率变化所带来的风险。（2）通过多年品牌积累及在银行良好的信用记录，与不同银行保持紧密的合作关系，增加不同银行的授信，降低资本市场变化所带来的风险。（3）进一步优化借款结构，以增加信用借款减少应收账款质押借款等方法，缩短放贷审批时间及流程，缓解企业短时的资金压力。

17.4 请申报会计师对上述 17.1-17.3 核查并发表明确意见。

【核查程序与核查意见】

核查程序

1、获取公司销售政策、销售人员花名册，将销售人员按区域分布与分地区

销售收入相对比，分析报告期内人均销售贡献及波动原因。

2、获取报告期内业务招待费明细，将业务招待费与收入进行比较，分析占比结构及波动原因，分析销售费用是否存在季节性影响。

3、查阅发行人销售合同、业务单据等资料，与发行人主管销售人员进行访谈，了解发行人主要业务模式、销售流程及订单获取方式；

4、查阅发行人《反商业贿赂管理办法》、《费用报销管理制度》等内部控制制度，查阅发行人与客户签署的反商业贿赂协议，了解具体关于反商业贿赂的制度规定；

5、对于报告期内销售费用中中介机构费明细，查验发生的合同、发票、入账依据等确认发生中介机构费的原因及支付对象。

6、查阅发行人《研发项目管理制度》、《研发费用管理制度》，并访谈研发中心负责人，了解发行人的研发体系、研发相关内控流程、研发费用的核算体系。

7、获取发行人的研发项目立项资料、结项报告等相关文件，检查研发项目已按内控制度要求执行。

8、核查发行人研发人员清单，确认研发人员是否准确归集；获取人员薪酬发放表，核查研发费用-职工薪酬是否准确计算。

9、核查用于研发活动的设备、房租等固定资产以及其他长期资产摊销准确性；核查与研发活动直接相关的交通差旅费、办公费等是否已经审批并按项目归集，确认其发生的真实性、准确性。

10、与发行人同行业可比上市公司的研发费用率进行对比，分析其合理性；核查发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业可比上市公司是否一致。

11、取得并检查发行人每年所得税汇算清缴报告及年度纳税申报表，查阅报送主管税务机关的《研发项目可加计扣除研究开发费用情况归集表》等，与账面研发投入进行核对分析，核实加计扣除金额是否得到主管税务机关的认可。

12、获取报告期内发生的贷款合同，核查具体贷款利率、贷款期限、贷款审批程序等，并对财务费用中利息支出实施实质性分析程序，确认利息支出与各期贷款及应付款项匹配情况；

13、查阅外部资料，了解报告期内汇率波动情况，将财务费用中汇兑损益变化与汇率波动情况对比分析；

14、核查发行人主要外销业务的开展情况、变化情况，对于业务变化与汇兑损益波动进行对比，分析变动的合理性；

15、了解发行人境外借入港币的原因及用途，获取与主办银行签订的授信协议、保函、合同以及外汇管理局核准的外债登记资料并与发行人财务负责人、主办银行客户经理进行访谈，确认其发生的原因、用途及合法合规性；

16、对财务及相关负责人进行访谈，了解公司为应对汇率变动所采取的措施。

核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内，公司整体销售人员人均创收保持在合理的区间范围，与公司的业务规模相匹配。

2、公司的招待费金额逐年上升，主要原因系公司的业务规模持续增加所致，加大了包括银行行业在内的市场的业务拓展和市场投入。

3、公司依法参加政府采购活动，参与招投标的程序合法合规；发行人已建立反商业贿赂相关的内部控制制度并有效执行。

4、发行人销售费用中中介费主要包括产品推广会费、中标服务费等中介机构费用，列支合理。

5、因业务模式，客户自身业务流程等因素，发行人业务收入存在一定季节性影响，销售费用率因收入季节性影响存在一定的波动，年度销售费用占营业收入的比重保持稳定。

6、发行人制定了《研发项目管理制度》，对研发项目从调研立项、计划、开发、测试至项目结项的整个项目周期管理流程作出了详细规定，能够有效管理研发项目进展；发行人制定了《研发费用管理制度》，报告期内执行情况良好；

7、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，并明确规定可研发支出的具体内容并得到有效执行；

8、发行人对研发人员的界定标准具有合理性；研发人员的相关费用归集合理、研发费用的确认依据充分、核算方法符合《企业会计准则》要求。

9、发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业一致，研发费用率趋同于同行业可比上市公司水平。

10、研发费用加计扣除已获得相关主管部门的认可。

11、发行人报告期内利息支出与报告期各期贷款及应付款项相匹配；

12、除 2018 境内外港币借款对汇兑损益造成影响外，境外销售业务规模、汇率变动趋势与汇兑损益影响基本趋同，汇兑损益核算符合《企业会计准则》要求。

13、发行人发生境外港币业务主要为解决大陆银行人民币头寸紧张所带来的影响，该类借款业务流程符合相关法律法规规定，2019 年 1 季度上述借款已清偿完毕。

14、发行人为应对汇率变动所采取的措施包括：减少境内公司境外业务，由日本子公司进一步开拓日本市场；与更多银行开展良好的合作；增加授信额度、调整贷款结构，上述措施能有效应对汇率变动风险。

18.关于员工薪酬

报告期内，公司员工人数分别为 3,679 人、4,057 人、4,404 人和 4,407 人。报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金分别为 52,740.93 万元、4,211.77 万元、72,168.66 万元和 44,094.24 万元。

请发行人说明：（1）支付给职工以及与职工支付的现金的金额与应付职工薪酬的勾稽关系，报告期内职工薪酬在成本、费用等科目的分摊情况及勾稽关系；

（2）按成本、费用等科目中职工薪酬、员工数量计算各类别员工的平均工资，与同行业可比公司人均薪酬的比较情况，说明是否存在异常情况，并说明原因。

请申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）支付给职工以及与职工支付的现金的金额与应付职工薪酬的勾稽关系，报告期内职工薪酬在成本、费用等科目的分摊情况及勾稽关系

1、支付给职工以及与职工支付的现金的金额与应付职工薪酬的勾稽关系

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
“应付职工薪酬”项目本期减少发生额（A）	81,043.26	72,673.10	64,205.79
应交税费——个人所得税期初期末差额（B）	1.41	113.54	96.16
其他流动资产-个人所得税期初期末差额（C）	-23.16	84.08	

项目	2019年	2018年	2017年
其他应付款中应缴扣缴的社保、个人所得税等期初期末差额(D)	246.91	-702.06	-90.18
小计:(A)+(B)+(C)+(D)	81,268.43	72,168.66	64,211.77
支付给职工以及与职工支付的现金的金额	81,268.43	72,168.66	64,211.77
差异:	-	-	-

报告期内,发行人支付给支公司以及与职工支付的现金的金额与应付职工薪酬变动勾稽关系合理。

2、报告期内职工薪酬在成本、费用等科目的分摊情况及勾稽关系

单位:万元

事项	2019年	2018年	2017年
销售费用	3,155.63	2,934.78	2,741.25
管理费用	3,764.84	3,579.17	3,086.28
研发费用	8,892.16	7,582.17	5,988.84
生产成本	65,990.58	59,816.49	54,623.86
小计	81,803.21	73,912.61	66,440.24
应付职工薪酬计提数	81,803.21	73,912.61	66,440.24
差异	-	-	-

报告期内,发行人成本、费用等科目的分摊与应付职工薪酬的变动勾稽关系合理。

(二)按成本、费用等科目中职工薪酬、员工数量计算各类别员工的平均工资,与同行业可比公司人均薪酬的比较情况,说明是否存在异常情况,并说明原因

1、各类别员工的平均工资情况

单位:万元

项目	2019年	2018年	2017年
管理、行政人员			
管理费用	3,764.84	3,579.17	3,086.28
人数	143	138	123
平均薪酬	26.33	25.94	25.09
销售人员			
销售费用	3,155.63	2,934.78	2,741.25

项目	2019年	2018年	2017年
人数	157	148	141
平均薪酬	20.10	19.83	19.44
研发人员			
研发费用	8,892.16	7,582.17	5,988.84
人数	352	320	262
平均薪酬	25.26	23.69	22.86
技术人员			
生产成本	65,990.58	59,816.49	54,623.86
人数	3,798	3,601	3,553
平均薪酬	17.38	16.61	15.37

注：为计算可比口径，人数计算口径为月均人数。

3、与同行业可比公司人均薪酬的比较情况

单位：万元

公司	项目	2019年	2018年	2017年
中科软	年人均工资	16.68	15.12	14.00
宇信科技	年人均工资	18.74	17.82	16.60
润和软件	年人均工资	16.22	13.54	12.26
高伟达	年人均工资	19.02	18.29	17.09
长亮科技	年人均工资	15.97	16.96	17.48
科蓝软件	年人均工资	19.03	18.97	18.03
凌志软件	年人均工资	20.87	18.58	17.44
行业平均水平		18.08	17.87	17.00
新致软件	总薪酬	81,803.21	73,912.61	66,440.24
	总人数	4,450	4,207	4,079
	年人均工资	18.38	17.57	16.29

2017年至2019年，公司的年人均工资分别为16.29万元、17.57万元及18.38万元，呈逐年上涨趋势，与同行业可比公司人均薪酬趋势一致且符合行业平均水平，人均薪酬不存在异常情况。

【核查程序与核查意见】

核查程序

- 1、编制应付职工薪酬明细表，复核账面计提数与成本费用是否勾稽一致，与报表数、总账数、明细账数是否相符；
- 2、比较发行人员工数量变动情况，检查各月工资费用的发生额情况，分析其变动是否具有合理性；
- 3、比较报告期各期的工资费用总额，对于增减变动分析其原因；
- 4、检查应付职工薪酬期后付款情况；
- 5、与同行业可比公司人均薪酬进行比较，确认其平均工资是否符合行业平均水平。

核查意见

经核查，会计师认为发行人支付给职工以及与职工支付的现金的金额与应付职工薪酬的勾稽关系合理；成本、费用等科目的分摊与应付职工薪酬的变动勾稽关系合理；按成本、费用等科目中职工薪酬、员工数量计算各类别员工的平均工资总体呈上升趋势与公司实际经营状况相符；与同行业可比公司的平均工资相比，其工资水平符合行业平均水平。

19.关于应收款项

根据招股说明书披露，报告期各期末，公司应收账款净额分别为 27,291.62 万元、36,602.86 万元、46,487.88 万元和 64,763.98 万元，应收账款净额占营业收入的比例分别为 38.47%、41.57%、46.80%和 130.36%，上升较快。应收账款周转率分别为 3.01 次、2.76 次、2.39 次和 0.89 次。

请发行人补充披露：（1）与主要客户的结算模式及信用政策，报告期是否存在变动，并分析对应收账款余额变动的的影响；（2）结合报告期收入变化情况，分析报告期各期末应收账款变动的原因及合理性；（3）2019 年 6 月末应收账款余额、占营业收入比例大幅上升的原因，是否与季节性有关；（4）应收账款前五名客户的账龄分布情况。

请发行人说明：（1）按产品与业务类别，分析说明应收账款的金额、占相应营业收入的比例、账龄分布情况；（2）报告期各期期后应收款项的回款情况，是否符合信用政策，报告期是否存在大额坏账情况；（3）报告期内第三方回款情况，金额、占比；（4）按照预期信用损失金额计量应收账款损失准备的具体方法及相

关假设，说明相关参数、方法、假设的确定依据。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表明确意见，并对发行人期末应收账款真实性及坏账准备计提的充分性进行核查，说明核查的方式、过程及结论。

【回复】

（一）与主要客户的结算模式及信用政策，报告期是否存在变动，并分析对应收账款余额变动的的影响

与主要客户的结算模式与信用政策：

报告期内，公司与主要客户以银行转账方式进行结算，少量承兑汇票方式进行结算，具体结算模式因业务类型不同有所差异。

报告期内公司主营业务是软件开发服务及部分的软件外包服务，其中软件开发服务分为基于自有产品的信息化通用解决方案和行业信息化定制解决方案。根据结算方式的不同，公司收入可分为主要基于服务价值定价的开发、主要基于服务工作量定价的开发和主要基于服务期间定价的开发三类业务，具体结算模式为：

项目	主要基于服务价值定价的开发（定制开发）	主要基于服务工作量定价的开发（定量开发）	主要基于服务期间定价的开发（定期开发）
结算模式	按照合同约定的付款进度作为结算节点。	一般按月或按季度结算。	按固定期间结算合同款项。

报告期内，公司下游客户主要包括大中型保险公司、大中型商业银行、大型通信企业以及汽车制造商等。公司依据相应的客户背景、资信情况、双方的合作年限等因素给予客户不同的信用期限。一般情况下，公司给予信用较好的大中型保险公司、银行及其他金融机构、国有企业等 12 个月的账期；给予一般企业 6 个月的账期。

报告期内，公司与主要客户的结算模式、信用政策未发生变化。

应收账款：

2017 年末至 2019 年末，公司应收账款净额分别为 36,602.86 万元、46,487.88 万元、62,472.17 万元，占公司各期末总资产的比重分别为 36.64%、40.48%及 46.25%。报告期各期末，公司应收账款规模较大，占当期资产总额比较相对较高，主要原因为公司主要收入来源是金融行业客户，多为国企，该类客户结算后履行内部审批程序以及落实资金的流程相对较长，由此导致应收账款占比较高。

2017 年末、2018 年末、2019 年末，公司应收账款净额较上一年末有所增加，

主要系：2017年、2018年、2019年公司营业收入分别较上年增长24.14%、12.81%、12.52%，保持增长趋势，由此导致应收账款规模有所增加。此外，大中型保险客户、大中型银行客户等国企单位，其履行内部审批程序以及落实资金的流程相对较长，导致项目结算后实际收到项目款存在一定时间性差异导致应收账款增加。

(二) 结合报告期收入变化情况，分析报告期各期末应收账款变动的原因及合理性

项目	2019年	2018年	2017年
应收账款（万元）	62,472.17	46,487.88	36,602.86
应收账款同比增幅	34.38%	27.01%	34.12%
营业收入（万元）	111,769.86	99,335.79	88,055.61
营业收入同比增幅	12.52%	12.81%	24.14%
应收账款占营业收入比例	55.89%	46.80%	41.57%

报告期内，公司营业收入分别为88,055.61万元、99,335.79万元及111,769.86万元，2018年、2019年增长率分别为12.81%、12.52%，呈逐年增长；报告期内，公司应收账款分别为36,602.86万元、46,487.88万元及62,472.17万元，2018年、2019年增长率分别为27.01%、34.38%。应收账款增长主要为营业收入增长，其增长趋势趋同。

2017年至2019年末，公司应收账款净额占营业收入的比例分别为41.57%、46.80%及55.89%，应收账款净额占营业收入的逐年有所上升，主要系受宏观环境去杠杆影响，主要客户采购政策趋于保守，内部资金的审批流程拉长，导致应收账款占营业收入比例逐年上升。

2019年6月末，应收账款占营业收入的比例为130.36%，主要原因为金融业客户的预算管理和资金结算具有季节性特征，一般上半年规划资金预算，下半年结算支付，由此导致公司应收账款占营业收入的比重大幅上升。

随着公司业务规模增长，客户数量及软件开发项目均逐年增加，2017年至2019年应收账款金额也逐年增加。同时因公司营业收入增长来源主要集中在金融行业，所面对的客户主要为国企客户，因其履行内部审批程序以及落实资金的流程相对较长，从而产生应收账款。上述双重因素驱动公司各期末应收账款余额逐年增长。

(三) 2019年6月末应收账款余额、占营业收入比例大幅上升的原因，是否与季节性有关。

2019年6月末，应收账款余额及占营业收入比例大幅上升，其主要原因为公司主要客户为金融行业客户，该类客户的预算管理和资金结算具有季节性特征，一般上半年规划当年资金预算，下半年结算支付，受此影响公司2019年6月末应收账款的余额及占比均大幅上升。

(四) 应收账款前五名客户的账龄分布情况

报告期内，公司应收账款前五名客户的账龄分布情况如下：

2019.12.31			
序号	客户单位	应收账款余额	账龄
1	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	10,794.82	1年以内
2	太平人寿保险有限公司	3,632.49	1年以内
3	交通银行股份有限公司	3,091.83	1年以内
4	中国人寿财产保险股份有限公司	3,037.73	1年以内及1-2年
5	中国人民人寿保险股份有限公司	2,909.49	1年以内
合计		23,466.36	
2018.12.31			
序号	客户单位	应收账款余额	账龄
1	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	7,466.24	1年以内
2	中国建设银行股份有限公司	4,141.95	1年以内及1-2年
3	交通银行股份有限公司	2,289.61	1年以内
4	太平人寿保险有限公司	1,927.49	1年以内
5	泰康保险集团股份有限公司	1,800.11	1年以内
合计		17,625.40	
2017.12.31			
序号	客户单位	应收账款余额	账龄
1	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	6,916.04	1年以内
2	中国建设银行股份有限公司	5,446.37	1年以内及1-2年
3	交通银行股份有限公司	1,093.07	1年以内
4	中国人寿财产保险股份有限公司	1,026.89	1年以内
5	太平人寿保险有限公司	1,018.56	1年以内
合计		15,500.94	

（五）按产品与业务类别，分析说明应收账款的金额、占相应营业收入的比例、账龄分布情况

报告期内，公司分产品与业务类别的应收账款金额，占相应营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目		2019年		2018年		2017年	
		应收账款	占相应营业收入的比例	应收账款	占相应营业收入的比例	应收账款	占相应营业收入的比例
软件开发业务	基于自有产品的信息化通用解决方案	47,236.42	66.48%	33,761.72	54.00%	25,361.95	50.47%
	行业信息化定制解决方案	18,374.89	64.93%	14,066.95	55.72%	11,302.33	44.97%
小计		65,611.31	66.04%	47,828.67	54.50%	36,664.28	48.64%
软件外包服务		2,468.50	20.05%	2,333.55	20.32%	2,610.20	20.60%
合计		68,079.81	60.97%	50,162.22	50.54%	39,274.48	44.60%

2017年至2019年末软件开发业务应收账款余额分别为36,664.28万元、47,828.67万元和65,611.31万元，占相应营业收入的比例分别为48.64%、54.50%和66.04%。其中：基于自有产品的信息化通用解决方案业务应收账款余额分别25,361.95万元、33,761.72万元和47,236.42万元；行业信息化定制解决方案业务应收账款余额分别11,302.33万元、14,066.95万元和18,374.89万元。

公司2017年至2019年业务增长主要来源于基于自有产品的信息化通用解决方案业务增长，其年均复合增长率18.91%，保持了较高的增速。应收账款余额中基于自有产品的信息化通用解决方案应收账款占全部应收账款余额的比重分别为64.58%、67.31%及69.38%，该结构与公司业务结构及规模相匹配。因金融客户其履行内部审批程序以及落实资金的流程相对较长，在营业收入较高增速的影响下，应收账款余额有所增长。2019年6月末，应收账款大幅上升主要受金融客户预算管理和资金结算的季节性特征影响。

2017年至2019末软件外包业务应收账款余额分别为2,610.20万元、2,333.55

万元及 2,468.50 万元，占相应营业收入的比例分别为 20.60%、20.32%及 20.05%。
公司软件外包业务应收账款总体均衡，期末应收账款主要为信用期内的应收款。

报告期内，公司分产品与业务类别的应收账款金额账龄分布情况：

单位：万元

账龄	2019 年			2018 年			2017 年		
	软件开发业务		软件外包服务	软件开发业务		软件外包服务	软件开发业务		软件外包服务
	基于自有产品的信息化通用解决方案	行业信息化定制解决方案		基于自有产品的信息化通用解决方案	行业信息化定制解决方案		基于自有产品的信息化通用解决方案	行业信息化定制解决方案	
1 年以内	42,810.47	13,033.12	1,883.15	30,857.69	10,277.80	1,731.74	22,434.30	9,414.57	2,504.29
1-2 年	3,373.70	2,455.88	65.83	2,618.09	2,262.94	538.97	2,869.64	787.84	6.70
2-3 年	859.70	1,428.59	456.19	227.94	438.24	3.77	14.62	782.79	33.84
3-4 年	134.55	387.56	3.77	14.62	770.84	31.37	43.38	103.47	-
4-5 年	14.62	753.73	31.37	43.38	103.47	-	-	79.45	64.02
5 年以上	43.38	316.01	28.19	-	213.66	27.70	-	134.21	1.36
合计	47,236.42	18,374.89	2,468.50	33,761.72	14,066.95	2,333.55	25,361.95	11,302.33	2,610.20

2017 年至 2019 年末，公司 1 年以内应收账款余额占全部应收账款比重分别为 87.47%、85.46%及 84.79%。一般情况下，公司给与信用较好的大中型保险公司、银行及其他金融机构、国有企业等 12 个月的账期，公司应收账款账龄结构与信用政策总体相匹配。

(六) 报告期各期期后应收款项的回款情况，是否符合信用政策，报告期是否存在大额坏账情况

报告期各期，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款余额	68,079.81	50,162.22	39,274.48
期后回款金额	8,840.95	39,736.59	31,798.48
期后回款占应收账款比例	12.99%	79.22%	80.96%

注：2017 年至 2018 年期后回款为次年回款金额；2019 年期后回款金额为 2020 年 1 月至 2020 年 3 月回款金额。

2017 年末和 2018 年末，公司应收账款期后回款比例分别为 80.96%和 79.22%，期后回款率较高，公司应收账款质量较高。截至 2020 年 3 月 31 日，2019 年末应收账款期后回款率为 12.99%，主要原因系公司主要客户为大中型金融企业，

上述客户预算管理和资金结算具有季节性特征，一般上半年规划资金预算，下半年结算支付，同时受疫情影响，上述公司支付审批有所减缓，导致 2020 年 1 季度回款金额较低。报告期内，公司各期期后应收款项的回款情况与信用政策相匹配。

报告期各期，公司前十大应收账款客户的期后回款情况如下：

2019 年：

单位：万元

序号	客户单位	应收账款	期后回款	是否符合结算政策或信用政策
1	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	10,794.82	1,920.02	是
2	太平人寿保险有限公司	3,632.49	12.87	是
3	交通银行股份有限公司	3,091.83		是
4	中国人寿财产保险股份有限公司	3,037.73		是
5	中国人民人寿保险股份有限公司	2,909.49		是
6	中国建设银行股份有限公司	2,605.47		逾期
7	泰康保险集团股份有限公司	2,489.82	205.87	是
8	交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心	2,079.60		是
9	平安银行股份有限公司	1,929.87		是
10	中国银联股份有限公司	1,890.43	26.06	是
	合计	34,461.55	2,164.82	

注：期后回款金额统计截止至 2020 年 3 月 31 日

2018 年：

单位：万元

序号	客户单位	应收账款	期后回款	是否符合结算政策或信用政策
1	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	7,466.24	7,466.24	是
2	中国建设银行股份有限公司	4,141.95	1,609.26	逾期
3	交通银行股份有限公司	2,289.61	2,289.61	是
4	太平人寿保险有限公司	1,927.49	1,927.49	是
5	泰康保险集团股份有限公司	1,800.11	1,800.11	是
6	交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心	1,794.18	1,794.18	是

7	中国人民人寿保险股份有限公司	1,718.31	1,718.31	是
8	中国人寿财产保险股份有限公司	1,696.73	1,379.26	逾期
9	平安银行股份有限公司	1,662.63	1,662.63	是
10	中国人民财产保险股份有限公司	1,190.40	1,190.40	是
合 计		25,687.64	22,837.49	

注：期后回款金额为次年的回款金额

2017 年：

单位：万元

序号	客户单位	应收账款	期后回款	是否符合结算政策或信用政策
1	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	6,916.04	6,916.04	是
2	中国建设银行股份有限公司	5,446.37	3,679.54	逾期
3	交通银行股份有限公司	1,093.07	1,093.07	是
4	中国人寿财产保险股份有限公司	1,026.89	1,026.89	是
5	太平人寿保险有限公司	1,018.56	1,018.56	是
6	中国邮政储蓄银行股份有限公司	959.83	222.69	逾期
7	中国人民财产保险股份有限公司	920.87	830.83	逾期
8	交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心	902.69	902.69	是
9	上海理想信息产业（集团）有限公司	697.25	377.48	逾期
10	平安银行股份有限公司	671.94	671.94	是
合 计		19,653.50	16,739.72	

注：期后回款金额为次年的回款金额

报告期内，部分应收账款超过信用期，主要是由于公司主要客户为金融行业客户，包括大中型保险企业、大中型商业银行及其他金融机构，上述客户普遍背景良好，信誉度较高，但受到客户单位付款审批流程、资金结算的季节性特征等因素的综合影响，公司存在实际回款周期超过信用政策的情况。

前十大客户报告期内期后回款率分别为 85.17%、88.90%及 6.28%，2019 年末因应收账款疫情影响，上述公司支付审批有所减缓，导致期后回款较低外，平均年度前十大客户期后回笼率均 80%以上，公司应收账款质量较高。

报告期 3 年以上应收账款情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
3 年以上应收账款余额（万元）	1,713.18	1,205.04	425.89
应收账款余额（万元）	68,079.81	50,162.22	39,274.48
占比	2.52%	2.40%	1.08%
3 年以上应收款客户数量（个）	69	49	24
3 年以上应收款余额/客户数量	24.83	24.59	17.75

报告期内，公司 3 年以上应收账款金额分别为 425.89 万元、1,205.04 万元及 1,713.18 万元，占应收账款余额比重分别为 1.08%、2.40%及 2.52%，3 年以上应收账款余额占比极小，公司应收账款质量总体较高。

报告期内，公司 3 年以上应收账款对应客户平均金额为 23.55 万元，单位金额较低，因公司主要客户集中在大中型保险业务客户及大中型银行业客户，该类客户资金雄厚，资信良好，应收账款质量相对较高，因此报告期不存在大额坏账风险。

（七）报告期内第三方回款情况，金额、占比

报告期内，发行人第三方主要情形包括客户所属同一集团内公司集中支付、财政统一拨付。2017 年至 2019 年第三方回款金额分比为 1,189.25 万元、975.61 万元及 1,536.24 万元，占公司当期营业收入的比例分别为 1.35%、0.98%和 1.37%，占比较低。

根据第三方类型回款分类如下：

单位：万元

合同方与付款方关系	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
同一集团	1,008.97	0.90%	334.21	0.34%	558.07	0.63%
财政部门或国库支付中心付款	527.27	0.47%	641.40	0.65%	631.18	0.72%
合计	1,536.24	1.37%	975.61	0.98%	1,189.25	1.35%

报告期各期，公司的第三方回款中：合同方与付款方系属于同一集团公司回款金额分别为 558.07 万元、334.21 万元和 1,008.97 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.63%、0.34%和 0.90%；合同方与付款方为属于财政统一支付回款金额分别为 631.18 万元、641.40 万元和 527.27 万元，占当期营业收入的比例分别

为 0.72%、0.65%和 0.47%。

报告期内公司第三方回款，是客户所属同一集团内公司集中支付、财政部门或国库支付中心付款，报告期内发生的第三方回款占各期营业收入的比例均较低。

除上述第三方回款外，2017 年至 2019 年发行人销售收入中不存在个人账户收付的情形。

（八）按照预期信用损失金额计量应收账款损失准备的具体方法及相关假设，说明相关参数、方法、假设的确定依据

自 2019 年 1 月 1 日起，公司执行新金融工具准则，采用个别计提方式和预期信用损失模式，按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，考虑历史迁移率、对未来回收风险的判断及信用风险特征分析后，确定应收款项的预期损失率，计提信用损失。如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。公司合并范围关联方组合之间应收款项采取个别认定计提。

1、公司按组合记录预期信用损失的应收账款

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收账款——信用风险特征组合	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
应收账款——合并范围内关联方组合	合并范围内关联方	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，以个别认定方式按照整个存续期信用损失率计算预期信用损失
应收账款——单项计提坏账准备组合	有客观证据表明经发生信用减值的应收款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，如有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失

2、应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表：

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
1 年以内（含 1 年，以下同）	5.00
1—2 年	10.00

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
2—3 年	30.00
3—4 年	50.00
4—5 年	80.00
5 年以上	100.00

发行人整个存续期预期信用损失率与原准则账龄分析法下坏账准备计提比例保持一致，主要原因为：（1）新金融工具准则下，预期信用损失率会结合当前的经济状况以及对未来的经济状况的预测对历史数据的损失率进行调整，历史数据为重要的参考依据。（2）发行人客户主要为金融类客户，包括大中型保险公司、大中型银行、国有企业等，其客户整体信用较好，公司也制定了相关应收账款管理制度，历史实际发生坏账损失率较低。同时，自 2019 年起执行新金融工具准则，公司的客户结构、信用状况、应收款未来回收风险较 2017 年至 2018 年未发生重大变化，基于谨慎性原则及报告期内数据可比原则，发行人预期信用损失率与原坏账准备计提比例保持一致。

【核查程序与核查意见】

核查程序

- 1、了解、评估并测试与应收账款相关的关键内部控制制度；
- 2、核查报告期主要客户的销售结算模式及信用政策，确认报告期内信用政策是否存在变动，主要客户的结算情况是否符合其信用政策；
- 3、分析报告期内应收账款变动原因，应收账款与营业收入规模变动关系，确认应收账款变动合理性；
- 4、检查报告期各期应收账款期后回款情况，编制应收账款期后回款明细表，与客户结算政策、信用期限进行对比，对于异常事项分析其原因；
- 5、复核报告期内应收账款客户回笼情况，检查银行回单及资金流水信息，确认付款方与客户名称、合同签订单位是否一致，对于异常情况分析其原因及合理性；
- 6、根据新金融工具准则，评估管理层对于预期信用损失率的制定是否合理，同时比较报告期内发行人客户及其信用是否存在重大变化；
- 7、访谈发行人财务负责人，检查合同、收入确认依据、银行回单等相关原

始单据，并履行函证及走访程序，确认其应收账款真实性。

核查意见

经核查，会计师认为：发行人报告期内应收账款规模及增长情况与营业收入相匹配；报告期内主要客户的结算模式及信用政策未发生变动，应收账款余额与信用政策基本匹配；报告期各期末应收账款余额期后回款率情况良好；根据新金融工具准则，发行人预期信用损失率依据其经营特征、客户信用特征制定，坏账计提充分合理。

20.关于存货

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 10,793.86 万元、14,384.98 万元、14,994.55 万元和 21,061.84 万元。公司的存货主要系未结转的开发成本。公司按照项目归集开发成本，确认项目收入时结转对应项目成本，尚未结转的开发成本列示为存货，主要包括项目人工成本、外包成本、设备折旧成本等。报告期内，公司存货周转率分别为 5.25 次、5.12 次、4.88 次及 1.91 次，主要是基于自有产品的信息化通用解决方案和信息化定制解决方案业务中客户尚未确认的项目形成的未结转开发成本。

请发行人披露：（1）存货会计核算的方法、范围，区分不同产品类别和收入确认方法；（2）各类产品业务对应的存货占比，以及各业务下存货余额较高的项目明细，包括金额、占比、库龄；（3）存货库龄分布情况，对于库龄异常的项目进一步分析原因；（4）分析存货跌价准备计提是否充分，2017 年计提 12.07 万元存货跌价准备的原因。

请申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）存货会计核算的方法、范围，区分不同产品类别和收入确认方法；
报告期发行人存货情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	原值	跌价准备	原值	跌价准备	原值	跌价准备
在产品（在制项目成本）	15,017.30		14,680.72		13,969.33	

原材料	292.62		61.49		210.59	12.07
委托加工物资	39.98		14.82		28.61	
库存商品	82.36	49.37	237.52		188.51	
合 计	15,432.26	49.37	14,994.55		14,397.04	12.07

发行人存货包括：在产品（在制项目成本）、原材料、委托加工物资及库存商品。其中：发行人存货中的原材料及委托加工物资主要为集成电路、元器件等基板配件；库存商品是业务中持有以备出售的硬件商品和软件商品，主要为发行人下属子公司上海华桑所生产内嵌式芯片原型样机。

发行人存货中的在产品（在制项目成本）系未结转的开发成本。公司按照项目归集开发成本，对于正在进行的尚未验收或者结算的项目，包括参与项目技术人员发生的直接支出以及归属于该项目的直接对外采购技术服务成本等在存货中的项目成本归集。

公司按照项目核算成本，根据结算方式的不同，公司项目收入可分为主要基于服务价值定价的开发、主要基于服务工作量定价的开发和主要基于服务期间定价的开发三类。对于基于服务价值定价的开发业务，公司于项目开始时归集成本，计入存货，项目验收后结转成本；对于主要基于服务工作量定价的开发业务，公司在获取经确认的工作量及合同约定的单价计算确认收入，并确认项目成本；对于主要基于服务期间定价的开发业务，根据合同约定的服务期限和合同总价，逐月按直线法摊销确认收入，并确认项目成本。具体如下：

产品类别	收入确认具体方法	成本计量及存货结转方法
软件开发 (基于自有产品的信息化通用解决方案、行业信息化定制解决方案)	1、主要基于服务价值定价的开发(定制开发)	在取得客户出具的验收报告时，按合同约定的金额确认收入
	2、主要基于服务工作量定价的开发(定量开发)	在取得客户出具的工作量结算单据的时点进行收入确认
	3、主要基于服务期间定价的开发(定期开发)	根据合同约定的服务期限和合同总价，逐月按直线法摊销确认收入

软件外包服务	在取得客户验收文件（一般为纳品书、检收书）后按合同约定的金额（以工作量和单人价格计算）确认收入	项目开始时归集成本，取得客户验收文件后结转成本。软件外包服务通常按月或按季度结算，各季度末及年末一般无存货
--------	---	---

（二）各类产品业务对应的存货占比，以及各业务下存货余额较高的项目明细，包括金额、占比、库龄；

1、各类产品业务对应的存货

产品类别		2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
软件开发	基于自有产品的信息化通用解决方案	11,901.92	10,401.81	10,280.88
	行业信息化定制解决方案	3,300.00	4,386.01	3,851.82
软件外包服务		180.97	206.73	252.28
合计		15,382.89	14,994.55	14,384.98

2017年至2019年基于自有产品的信息化通用解决方案存货分别为10,280.88万元、10,401.81万元及11,901.92万元，占全部存货的比重分别为71.47%、69.37%及77.37%，占比相对均衡，与发行人总体业务相匹配。

2017年至2019年行业信息化定制解决方案存货分别为3,851.82万元、4,386.01万元及3,300.00万元，占全部存货的比重分别为26.78%、29.25%及21.45%；软件外包服务2017年至2019年收入分别为252.28万元、206.73万元及180.97万元，占比相对较低。

2、各业务下主要存货项目明细情况

各报告期末，主要存货项目情况如下：

(1) 基于自有产品的信息化通用解决方案前十大存货项目明细情况：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同（授权）金额	存货金额	占比	库龄	期后进展情况	期后确认收入、结转成本情况
2019年								
1	新 531 国际业务智慧单据项目	交通银行股份有限公司	512.92	304.24	2.56%	1年以内	项目执行中，尚未交付	--
2	新 531 智慧清算-新致软件项目	交通银行股份有限公司	663.02	450.70	3.79%	1年以内	项目执行中，尚未交付	--
3	新 531 智慧产业链项目	交通银行股份有限公司	473.29	313.00	2.63%	1年以内	项目执行中，尚未交付	--
4	新华保险数据集成平台一、二期软件委托开发及系统集成项目	天睿信科技术（北京）有限公司	328.77	277.50	2.33%	1年以内及1-4年	项目已交付，提交验收过程中	--
5	大地超级 APP 移动销售支持项目	中国大地财产保险股份有限公司	566.42	366.64	3.08%	1年以内	项目执行中，尚未交付	--
6	大地超级 APP 移动代理展业项目	中国大地财产保险股份有限公司	660.38	434.69	3.65%	1年以内	项目执行中，尚未交付	--
7	太保寿险测试运维任务单项目	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	1,433.96	988.86	8.31%	1年以内	项目执行中，尚未交付	--

序号	项目名称	客户名称	合同（授权）金额	存货金额	占比	库龄	期后进展情况	期后确认收入、结转成本情况
8	中国银联股份有限公司支持服务项目	中国银联股份有限公司	748.12	469.95	3.95%	1年以内	项目执行中，尚未交付	--
9	资产托管工程项目	中国邮政储蓄银行股份有限公司	316.98	260.48	2.19%	1-2年	开发已完成，上线运行测试，验收中	--
10	中国邮政储蓄银行托管系统资管新规改造工程应用软件	中国邮政储蓄银行股份有限公司	296.23	261.91	2.20%	1年以内及1-2年	项目已交付，提交验收过程中	--
2018年								
1	新华保险数据集成平台一、二期软件委托开发及系统集成项目	天睿信科技术（北京）有限公司	328.77	273.87	2.63%	1年以内及1-3年	项目已交付，提交验收过程中	--
2	中国光大银行账户商品业务系统软件产品项目	中国光大银行股份有限公司	271.70	217.14	2.09%	1年以内及1-2年	2019年已验收	2019年确认收入271.7万元，结转成本218.14万元
3	2018年互联网小微保险自动化理赔平台项目	中国人民财产保险股份有限公司	377.36	229.10	2.20%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入377.36万元，结转成本269.67万元
4	资产托管工程项目合同	中国邮政储蓄银行股份有限公司	316.98	260.48	2.50%	1年以内	开发已完成，上线运行测试，验收中	--
5	中国邮政储蓄银行托管系统资管新规改造工程应用软件	中国邮政储蓄银行股份有限公司	296.23	230.41	2.22%	1年以内	项目已交付，提交验收过程中	--

序号	项目名称	客户名称	合同（授权）金额	存货金额	占比	库龄	期后进展情况	期后确认收入、结转成本情况
6	太平人寿数据分析平台项目	太平人寿保险有限公司	1,603.77	1,042.45	10.02%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入16,037.74万元，结转成本12,047.74万元
7	新核心贵金属销售系统改造项目	平安银行股份有限公司	353.77	220.34	2.12%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入353.77万元，结转成本237.56万元
8	新核心理财销售系统改造项目	平安银行股份有限公司	424.53	320.45	3.08%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入424.53万元，结转成本335.08万元
9	数字太保-太平洋寿险APP二期项目	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	396.23	263.66	2.53%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入396.23万元，结转成本313.87万元
10	国寿财预警分析系统改造二期项目	中国人寿财产保险股份有限公司	456.23	298.48	2.87%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入456.23万元，结转成本339.92万元
2017年								
1	新华保险数据集成平台一、二期软件委托开发及系统集成项目	天睿信科技术（北京）有限公司	328.77	272.09	2.65%	1年以内及1-2年	项目已交付，提交验收过程中	--
2	平安银行基金托管系统改造项目	平安银行股份有限公司	350.19	257.26	2.50%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入350.18万元，结转成本278.16万元
3	国寿财预警分析系统改造一期项目	中国人寿财产保险股份有限公司	456.23	313.62	3.05%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入456.23万元，结转成本336.81万元
4	太保产险意外险系统升级项目	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	377.36	259.69	2.53%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入377.36万元，结转成本300.68万元

序号	项目名称	客户名称	合同（授权）金额	存货金额	占比	库龄	期后进展情况	期后确认收入、结转成本情况
5	太平人寿移动展业应用	太平人寿保险有限公司	460.00	313.54	3.05%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入460.00万元， 结转成本321.09万元
6	数字太保-太平洋寿险 app 项目	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	718.68	516.76	5.03%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入718.68万元， 结转成本535.61万元
7	中国人民人寿保险股份有限公司统一客户平台项目	中国人民人寿保险股份有限公司	461.32	340.15	3.31%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入461.32万元， 结转成本371.21万元
8	交行贵金属综合交易平台改造项	交通银行股份有限公司	375.47	259.70	2.53%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入375.47万元， 结转成本290.41万元
9	数字太保-科技个险 Plus 项目	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	415.38	275.40	2.68%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入415.38万元， 结转成本308.79万元
10	寿险延保理赔流程改造项目	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	386.79	270.00	2.63%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入386.79万元， 结转成本287.4万元

(2) 行业信息化定制解决方案前十大存货项目明细情况：

序号	项目名称	客户名称	合同（授权）金额	存货金额	占比	库龄	期后进展情况	期后确认收入、结转成本情况
2019年								
1	大华(集团)财务共享中心平台建设项目	大华（集团）有限公司	237.74	148.10	4.32%	1年以内	项目执行中， 尚未交付	--
2	全面预算优化项目	中国移动通信集团上海有限公司	159.43	106.64	3.23%	1年以内	项目执行中， 尚未交付	--

序号	项目名称	客户名称	合同(授权)金额	存货金额	占比	库龄	期后进展情况	期后确认收入、结转成本情况
3	集团 MSS 系统集中推广实施项目	广东亿迅科技有限公司	283.02	166.82	4.87%	1 年以内及 1-2 年	项目已交付, 提交验收过程中	--
4	贵安健康云	贵州贵安新区管理委员会卫生和人口计生局	200.00	151.16	4.41%	1 年以内及 1-2 年	项目已交付, 提交验收过程中	--
5	贵州政务云项目	贵州云谷数据有限公司	471.70	318.06	9.29%	1 年以内	项目执行中, 尚未交付	--
6	贵州视频云项目	贵州云谷数据有限公司	471.70	310.25	9.06%	1 年以内	项目执行中, 尚未交付	--
7	开发服务平台项目	上海博安实业有限公司	264.15	172.09	5.02%	1 年以内	项目执行中, 尚未交付	--
8	上海魁蛟区块链溯源产品实施合同	上海魁蛟信息科技有限公司	188.68	120.80	3.53%	1 年以内	项目执行中, 尚未交付	--
9	智慧教育益智定制开发项目	上海领途网络科技有限公司	234.91	155.96	4.55%	1 年以内	项目执行中, 尚未交付	--
10	精确管理应用扩容项目	中国电信股份有限公司湖南分公司	212.26	129.02	3.77%	1 年以内	项目已交付, 提交验收过程中	--

序号	项目名称	客户名称	合同(授权)金额	存货金额	占比	库龄	期后进展情况	期后确认收入、结转成本情况
2018年								
1	365集团互联网金融项目	河北叁陆伍网络科技集团有限公司	292.45	223.96	5.11%	1-2年	2019年已验收	2019年确认收入205.66万元, 结转成本223.96万元
2	VINFAST VN24项目的HMI开发	东软集团股份有限公司	281.05	187.04	4.26%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入281.05万元, 结转成本198.63万元
3	青浦区夏阳街道社区卫生服务中心信息工程及配套设施建设项目	上海市青浦区卫生健康委员会	288.80	164.78	3.76%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入288.8万元, 结转成本228.87万元
4	陕西公司智慧财务运营平台优化改造项目	中国电信股份有限公司陕西分公司	162.74	120.30	2.74%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入162.74万元, 结转成本123.91万元
5	集团MSS系统集中推广实施服务项目	广东亿迅科技有限公司	283.02	164.15	3.74%	1年以内	项目已交付, 提交验收过程中	--
6	四川分公司管理支撑智慧化改造项目SSC智慧核算及全省会计信息质控平台改造	中国电信股份有限公司四川分公司	251.22	197.64	4.51%	1年以内及1-2年	2019年已验收	2019年确认收入251.22万元, 结转成本199.51万元
7	上海博安自动运维平台开发项目	上海博安实业有限公司	207.55	145.12	3.31%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入207.55万元, 结转成本163.06万元
8	海外装修装饰工程平台项目	中建南方海外工程(澳门)有	443.40	280.68	6.40%	1年以内	2019年已验收	2019年确认收入443.4万元,

序号	项目名称	客户名称	合同(授权)金额	存货金额	占比	库龄	期后进展情况	期后确认收入、结转成本情况
		限公司					收	结转成本 291.44 万元
9	环保项目工程建设管理平台项目	青岛南方国能环境科技有限公司	339.62	216.86	4.94%	1 年以内	2019 年已验收	2019 年确认收入 339.62 万元, 结转成本 224.25 万元
10	智慧交通大数据开发治理平台项目	上海领途网络科技有限公司	231.13	156.50	3.57%	1 年以内	2019 年已验收	2019 年确认收入 231.13 万元, 结转成本 181.04 万元
2017 年								
1	365 集团互联网金融项目	河北叁陆伍网络科技集团有限公司	339.62	223.96	5.81%	1 年以内	2019 年已验收	2019 年确认收入 205.66 万元, 结转成本 223.96 万元
2	集团 MSS 区域集中推广实施服务外包项目	广东亿迅科技有限公司	278.25	200.35	5.20%	1 年以内	2018 年已验收	2018 年确认收入 278.25 万元, 结转成本 210.08 万元
3	集团 MSS 集中四期推广实施服务外包项目	广东亿迅科技有限公司	561.13	419.33	10.89%	1 年以内	2018 年已验收	2018 年确认收入 561.13 万元, 结转成本 425.54 万元
4	PMS 项目开发项目(二期)开发	上海睿祈科技有限公司	255.27	175.76	4.56%	1 年以内	2018 年已验收	2018 年确认收入 255.27 万元, 结转成本 189.14 万元
5	PMS 项目开发项目(三期)开发	上海睿祈科技有限公司	333.49	230.25	5.98%	1 年以内	2018 年已验收	2018 年确认收入 333.49 万元, 结转成本 263.32 万元
6	PMS 项目开发项目(一期)开发	上海睿祈科技有限公司	214.56	142.59	3.70%	1 年以内	2018 年已验收	2018 年确认收入 214.56 万元, 结转成本 165.98 万元
7	四川分公司管理支撑智慧化改造项目 SSC 智慧核算及全	中国电信股份有限公司四川分公司	251.22	172.94	4.49%	1 年以内	2019 年已验收	2019 年确认收入 251.22 万元, 结转成本 199.51 万元

序号	项目名称	客户名称	合同(授权)金额	存货金额	占比	库龄	期后进展情况	期后确认收入、结转成本情况
	省会计信息质控平台改造							
8	陕西公司省端数据分析系统“一石两翼”支撑项目	中国电信股份有限公司陕西分公司	180.19	121.65	3.16%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入180.19万元, 结转成本143.25万元
9	贵安健康云(医疗卫生计生信息化平台)	贵州贵安新区管理委员会卫生和人口计生局	266.79	181.71	4.72%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入266.79万元, 结转成本213.69万元
10	财务系统优化工程银企安全管理优化应用	中国移动通信集团上海有限公司	221.00	159.29	4.14%	1年以内	2018年已验收	2018年确认收入221万元, 结转成本172.77万元

(3) 软件外包业务

软件外包服务 2017 年至 2019 年收入分别为 252.28 万元、206.73 万元及 180.97 万元，占比相对较低，主要为 NEC、TIS、NTT 部分第四季度业务结算需待审核确认，基于谨慎性原则，发行人将已提供未审核完的工作量计入存货，待确认完成后确认收入并结转成本，上述存货占全部存货金额比例分别为 1.75%、1.38%及 1.18%，占比较小且逐年下降。

(三) 存货库龄分布情况，对于库龄异常的项目进一步分析原因；

发行人 2017 年至 2019 年各年末存货库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	13,118.98	85.28	13,888.68	92.62	13,443.16	93.45
1-2 年	1,988.55	12.93	921.09	6.14	824.15	5.73
2-3 年	90.58	0.59	184.78	1.23	117.67	0.82
3 年以上	184.78	1.20	-	-	-	-
合计	15,382.89	100.00	14,994.55	100.00	14,384.98	100.00

报告期内，发行人期末存货 1 年以内金额分别为 13,443.16 万元、13,888.68 万元及 13,118.98 万元，占全部存货余额比重分别为 93.45%、92.62%及 85.28%，存货主要集中在 1 年以内，存货质量相对较高。

截止 2019 年末主要 1 年以上存货（100 万以上）情况如下：

项目名称	合同金额	客户名称	存货金额	结存情况
集团 MSS 系统集中推广实施服务项目	283.02	广东亿迅科技有限公司	166.82	项目已交付，提交验收过程中，因需整体验收，流程时间较长
贵安健康云	200.00	贵州贵安新区管理委员会卫生和人口计生局	151.16	开发已完成，上线运行测试，验收中
资产托管系统交易数据智能处理需求项目	171.25	平安银行股份有限公司	117.96	2020 年 1 季度已验收
保全业务处理系统委托开发项目	326.42	中国人寿保险股份有限公司	228.37	项目执行中，开发基本完成，因属客户整体开发中部分，需按计划阶段逐步开发
国寿 e 店、e 客户服务系统委托开发项目	241.60	中国人寿保险股份有限公司	168.82	2020 年 1 季度已完成验收
国寿 e 店用户体验提升项目委托开发项目	215.09	中国人寿保险股份有限公司	148.89	开发已完成，上线运行测试，验收中
在线销售(短线销售子系统)委托开发项目	159.43	中国人寿保险股份有限公司	109.60	开发已完成，上线运行测试，验收中
资产托管工程项目	316.98	中国邮政储蓄银行股份有限公司	260.48	开发已完成，上线运行测试，验收中
中国邮政储蓄银行托管系统资管新规改造工程应用软件	296.23	中国邮政储蓄银行股份有限公司	261.91	项目已交付，验收过程中

项目名称	合同金额	客户名称	存货金额	结存情况
新华保险数据集成平台一、二期软件委托开发及系统项目	328.77	天睿信科技（北京）有限公司	277.50	项目已交付，验收过程中

截止 2019 年，库龄 1 年以上的存货主要为在执行项目，以及已经交付尚未完成验收项目，因需运行测试以及整体交付整体验收等原因，库龄时间较长，不存在其他异常情况。

（四）分析存货跌价准备计提是否充分，2017 年计提 12.07 万元存货跌价准备的原因。

发行人存货跌价准备的计提方法为：资产负债表日，存货按成本与可变现净值孰低计量。对成本高于可变现净值的部分，计提存货跌价准备，计入当期损益，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回。

（1）项目实施成本（在制项目成本）：发行人以资产负债表日存货所属合同的预计结算金额为基础，按项目的预计结算金额减去至完工验收时预计将要发生的成本、预计的销售费用以及相关税费后的金额确定存货可变现净值。

①预计结算金额

发行人期末存货主要是基于自有产品的信息化通用解决方案和信息化定制解决方案业务中尚未完工验收的项目成本，公司根据合同金额、授权金额确认预计结算金额。

②预计总成本

公司根据项目已实际投入成本、结合项目预算成本，项目后续开发预计投入的工作量，计算该项目足迹总成本。

③预计销售费用及相关税费

发行人基于自有产品的信息化通用解决方案和信息化定制解决方案通常现场验收直接交付，无需预计销售费用；税费按相关税率确定。

（2）针对原材料等存货，发行人在各资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销

售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。

根据上述原则，发行人已进行了减值测试，除已计提存货跌价准确的资产外，不存在减值迹象。

发行人 2017 年计提原材料存货跌价准备 12.07 万元，主要为发行人下属公司上海华桑 XCVU440-1FLGA2892C 芯片、XC7VX690T-2FFG1930C 集成电路等期末账面金额为 100.41 万元，预计可变现净值为 88.34 万元，可变现净值与账面价值的差异计提减值准备，由此计提减值金额 12.07 万元。2018 年上述原材料已生产并销售，相应的存货价值准备已转出。

发行人 2019 年计提库存商品存货跌价准备 49.37 万元，主要为发行人下属公司上海华桑 PD1809-0002 等基板，账面金额为 82.36 万元，预计可变现净值为 32.99 万元，可变现净值与账面价值的差异计提减值准备，由此计提减值金额 49.37 万元。

【核查程序与核查意见】

核查程序

发行人按照项目对成本单独进行核算，每个项目立项后均有独立的项目编号作为收入成本核算单位，期末存货主要为未完成或未验收的项目，包括参与项目的技术人员发生的工资薪酬及其他直接支出，具体核查程序如下：

1、获取发行人各期末存货明细表，将期末存货与合同、工作授权书相匹配，核对客户名称、合同名称、合同内容、合同金额、合同授权开发时间等信息，检查期末存货合理性；

2、获取项目审批表，查验项目预算成本、项目预计毛利率，复核期末存货占全部项目预算比重，检查是否存在异常项目；

3、对于大额的存货项目，获取人员工时表，核对人工工时记录，并追查至成本分配表，复核人工成本归集的准确性，对主要开发人员进行访谈；对于其他直接成本，获取采购合同、结算单、发票以及报销审批表等，复核对应的开发项目是否与账面入账项目一致，确认其成本归集的准确性。

4、复核存货项目的增减变动，检查完工存货项目成本与对应结转的营业成

本是否匹配；分析各项目毛利率，

5、对于期末大额存货和库龄超过 1 年的存货项目，访谈项目负责人，了解项目的进展情况，项目预计收入金额以及预计投入成本，检查是否存在中止项目或异常项目，分析其原因，关注是否存在诉讼纠纷，复核存货跌价准备是否充分计提。

核查意见

发行人按照项目对成本单独进行核算，已建立较为完善的成本的归集核算体系，成本能在各期间、各业务或产品之间准确分配。报告期各期末，发行人存货减值准备计提方法符合企业会计准则规定，已经充分计提存货跌价准备。

21.关于商誉

截至 2019 年 6 月 30 日，公司账面商誉原值为 5,708.52 万元，减值准备 536.41 万元，净值 5,172.11 万元，均是公司合并时，支付的成本大于合并取得被购买方净资产公允价值份额的差额造成的。百果信息 2016 年发生商誉减值 262.53 万元，2017 年发生商誉减值 273.88 万元，2018 年及 2019 年 6 月 30 日未发生进一步商誉减值。

请发行人说明：（1）各子公司商誉减值测试选取的参数、计算过程，报告期各期末减值测试结果；（2）结合历史年度商誉减值测试选取参数对营业收入、现金流等的预测，说明预测业绩和实际实现情况是否存在重大差异；（3）百果信息未发生进一步商誉减值的原因、依据。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见，并充分核查发行人子公司报告期内的经营情况，并对商誉减值计提是否充分发表明确意见。

【回复】

（一）各子公司商誉减值测试选取的参数、计算过程，报告期各期末减值测试结果

截至 2019 年 12 月 31 日，公司账面商誉原值为 5,708.52 万元，减值准备 1,042.58 万元，净值 4,665.94 万元。其中：新致亿蓝德株式会社商誉原值 1,681.07 万元，未发生减值准备；上海新致晟欧软件技术有限公司商誉原值 1,974.80 万元，发生减值准备 506.17 万元，商誉净值 1,468.63 万元；上海新致华桑电子有限公

司商誉原值 816.64 万元，未发生减值准备；上海新致百果信息科技有限公司商誉原值 1,236.01 万元，发生减值准备 536.41 万元，商誉净值 699.60 万元。

上述公司商誉减值测试选取的参数、计算过程，报告期各期末减值测试结果具体如下：

1、新致亿蓝德株式会社

公司对报告期末株式会社亿蓝德的商誉进行了减值测试，经测试株式会社亿蓝德不存在商誉减值迹象。此外，公司聘请上海立信资产评估有限公司对基准日 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日以商誉减值测试为目的出具评估报告（信资评报（2019）第 60061 号、信资评报字（2020）第 60011 号）。经收益法评估，发行人收购新致亿蓝德株式会社所形成的商誉有关的资产组在 2018 年 12 月 31 日可收回金额为人民币 3,900 万元，高于账面价值，公司商誉未发生减值；在 2019 年 12 月 31 日可收回金额为人民币 4,090.00 万元，高于账面价值，公司商誉未发生减值；

根据上海立信资产评估有限公司评估报告，株式会社亿蓝德的商誉减值测试的参数、计算过程、测试结果如下：

（1）收益法计算公式及各项参数

①收益法的计算公式

在商誉减值测试中的资产组不包含非经营性、溢余资产。因日本板块业务整合需要，发行人对日本亿蓝德、大连亿蓝德业务经营做出调整，为合理反映日本亿蓝德及其子公司自身业务的后续经营状况及变化，按业务板块对应的历史期收入及成本、费用还原，后续期间按照此合并口径进行预测评估。评估采用现金流折现方法对企业经营性资产进行测算，基本公式如下：

企业经营性资产组价值=经营性资产价值

其中：经营性资产价值按以下公式确定：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i}$$

式中：P 为经营性资产价值；

r 为折现率；

i 为预测年度；

F_i 为第 i 年净现金流量；

n 为预测第末年。

②预测期的确定

《企业会计准则》规定了“建立在该预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年”。详细预测期确定为 2020 年到 2024 年。

③收益期的确定：收益期按永续期确定。

④折现率

该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为资产组，则折现率选取加权平均资本成本(WACC)。公式如下：

$$WACC=K_e \times W_e + K_d \times (1-t) \times W_d$$

其中：WACC：加权平均资本成本

K_e ：普通权益资本成本

K_d ：债务资本成本

W_e ：权益资本在资本结构中的百分比

W_d ：债务资本在资本结构中的百分比

t ：所得税税率

其中，权益资本成本 K_e 采用资本资产定价模型 (CAPM) 计算，公式如下：

$$K_e = r_f + \beta_L \times MRP + r_c$$

其中： r_f ：无风险报酬率；

β_L ：权益的系统风险系数；

MRP：市场风险溢价；

r_c ：特定风险调整系数。

(2) 收益法下商誉减值测试过程

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年及以后
一、营业收入	6,919.39	7,611.33	8,372.46	9,209.71	10,130.68	10,130.68
减：营业成本	5,812.29	6,393.51	7,032.87	7,736.15	8,509.77	8,509.77
营业税金及附加						
营业费用						
管理费用	387.53	416.97	449.07	484.10	522.34	522.34
研发费用	-	-	-	-	-	-
财务费用	-	-	-	-	-	-
资产减值损失	-	-	-	-	-	-
加：公允价值变动收益	-	-	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-	-	-
二、营业利润	719.57	800.84	890.52	989.45	1,098.56	1,098.56
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
三、利润总额	719.57	800.84	890.52	989.45	1,098.56	1,098.56
加：折旧和摊销	4.85	4.85	4.85	4.85	4.85	4.85
减：资本性支出	4.85	4.85	4.85	4.85	4.85	4.85
减：营运资金追加	1,730.67	166.04	182.31	200.18	219.83	-
五、资产组自由现金流	-1,011.10	634.81	708.22	789.27	878.74	1,098.56
税前折现率	0.1708	0.1708	0.1708	0.1708	0.1708	0.1708
折现系数	0.9242	0.7894	0.6742	0.5759	0.4918	2.8797
折现值	-934.46	501.12	477.48	454.54	432.16	3,163.54
六、资产组自由现金流折现值	4,090.00（万元）					

(3) 收益法下商誉减值评估结果

单位：万元

项目	账面净值 (合并口径)	评估值	增减额	增减率%
	A	B	C=B-A	D=C/A
非流动资产	1,687.26			
其中：固定资产	5.66			
无形资产	0.53			
商誉（100%商誉）	1,681.07			
资产组（含100%商誉）	1,687.26	4,090.00	2,402.74	142.40

根据上海立信资产评估有限公司评估报告，截止 2019 年 12 月 31 日，包含商誉在内资产组账面价值为 1,687.26 万元，收益法评估的预计未来现金流量现值即可收回金额为 4,090.00 万元，远高于账面价值，商誉不存在减值迹象，不需要计提减值准备。

2、上海新致晟欧软件技术有限公司

公司对报告期末上海新致晟欧软件技术有限公司的商誉进行了减值测试，经测试上海新致晟欧软件技术有限公司不存在商誉减值迹象。此外，公司聘请上海立信资产评估有限公司对基准日 2018 年 12 月 31 日以商誉减值测试为目的出具评估报告（信资评报（2019）第 60064 号）。经收益法评估，发行人收购上海新致晟欧软件技术有限公司所形成的商誉有关的资产组在 2018 年 12 月 31 日可收回金额为人民币 2,100 万元，高于账面价值，公司商誉未发生减值。

上海立信资产评估有限公司对基准日 2019 年 12 月 31 日以商誉减值测试为目的出具评估报告（信资评报字[2020]第 60012 号）。经收益法评估，发行人收购上海新致晟欧软件技术有限公司所形成的商誉有关的资产组在 2019 年 12 月 31 日可收回金额为人民币 1,470.00 万元，与账面资产组差额 506.17 万元，由此计提商誉减值准备 506.17 万元。

2019 年根据上海立信资产评估有限公司评估报告，上海新致晟欧软件技术有限公司的商誉减值测试的参数、计算过程、测试结果如下：

（1）收益法计算公式及各项参数

①收益法的计算公式

在商誉减值测试中的委估资产组不包含非经营性资产、溢余资产，故本次评估采用现金流折现方法对企业经营性资产进行测算，经营性资产价值按以下公式

确定：
$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i}$$

②预测期的确定：详细预测期取 5 年，即 2020 年至 2024 年。

③收益期的确定：评估收益期按永续期确定。

④折现率：经测算税前折现率为 19.50%

（2）收益法下商誉减值测试过程

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年及以后
一、营业收入	1,100.00	1,488.00	1,998.60	2,402.67	2,563.34	2,563.34
减：营业成本	700.00	940.20	1,299.09	1,561.74	1,666.17	1,666.17
营业税金及附加	7.49	10.28	13.96	16.87	18.02	18.02
营业费用	56.60	78.40	102.19	128.25	167.00	167.00
管理费用	131.98	160.04	190.80	201.25	212.31	212.31
研发费用	22.00	29.76	39.97	48.05	51.27	51.27
财务费用	-	-	-	-	-	-
资产减值损失	-	-	-	-	-	-
加：公允价值变动收益	-	-	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-	-	-
二、营业利润	181.94	269.31	352.59	446.52	448.57	448.57
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
三、利润总额	181.94	269.31	352.59	446.52	448.57	448.57
加：折旧和摊销	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14
减：资本性支出	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14
减：营运资金追加	269.55	149.51	203.43	153.24	62.67	-
四、资产组自由现金流	-87.61	119.81	149.16	293.28	385.91	448.57
税后折现率	0.1950	0.1950	0.1950	0.1950	0.1950	0.1950
折现系数	0.9148	0.7655	0.6406	0.5361	0.4486	2.3004
折现值	-80.14	91.71	95.55	157.23	173.12	1,031.90
五、资产组自由现金流折现值	1,470（万元）					

(3) 收益法下商誉减值评估结果

单位：万元

项目	账面净值 (合并口径)	评估值	增减额	增减率%
	A	B	C=B-A	D=C/A
非流动资产	1.37			
其中：固定资产	1.37			

商誉（100%商誉）	1,974.80			
资产组总资产（含 100%商誉）	1,976.17			
资产组（含 100%商誉）	1,976.17	1,470.00	-506.17	-25.61

根据上海立信资产评估有限公司评估报告，截止 2019 年 12 月 31 日，包含商誉在内资产组账面价值为 1,976.31 万元，收益法评估的预计未来现金流量现值即可收回金额为 1,470.00 万元，与账面价值差异计提商誉减值准备，2019 年计提商誉减值金额 506.17 万元。

3、上海新致华桑电子有限公司

公司对报告期末上海新致华桑电子有限公司的商誉进行了减值测试，经测试上海新致华桑电子有限公司不存在商誉减值迹象。此外，公司聘请上海立信资产评估有限公司对基准日 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日以商誉减值测试为目的出具评估报告（信资评报（2019）第 60062 号、信资评报字（2020）第 60010 号）。经收益法评估，发行人收购上海新致华桑电子有限公司所形成的商誉有关的资产组在 2018 年 12 月 31 日可收回金额为人民币 2,100 万元，高于账面价值，公司商誉未发生减值；2019 年 12 月 31 日可收回金额为人民币 2,180 万元，高于账面价值，公司商誉未发生减值。

根据上海立信资产评估有限公司评估报告，上海新致华桑电子有限公司的商誉减值测试的参数、计算过程、测试结果如下：

1、收益法计算公式及各项参数

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i}$$

①收益法的计算公式：

②预测期的确定：详细预测期取 5 年，即 2020 年至 2024 年

③收益期的确定：按永续期确定

④折现率：经测算税前折现率为 16.10%

2、收益法下商誉减值测试过程

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年	2025 年及以后
一、营业收入	3,357.57	3,721.60	4,247.09	4,668.02	5,130.85	5,130.85
减：营业成本	2,256.63	2,477.35	2,808.69	3,086.73	3,392.42	3,392.42

项目	详细预测期					永续期
	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年	2025 年及以后
营业税金及附加	5.78	6.40	7.31	8.03	8.83	8.83
营业费用	326.08	360.13	400.75	436.09	465.40	465.40
管理费用	498.12	518.22	552.35	586.64	623.44	623.44
研发费用	-	-	-	-	-	-
财务费用	-	-	-	-	-	-
资产减值损失	-	-	-	-	-	-
加：公允价值变动收益	-	-	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-	-	-
二、营业利润	270.96	359.49	477.99	550.52	640.76	640.76
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
三、利润总额	270.96	359.49	477.99	550.52	640.76	640.76
加：折旧和摊销	23.19	13.83	14.59	15.51	16.62	16.62
减：资本性支出	23.19	13.83	14.59	15.51	16.62	16.62
减：营运资金追加	1,091.76	114.65	173.72	133.12	144.63	-
四、资产组自由现金流	-820.80	244.84	304.27	417.41	496.13	640.76
税前折现率	0.1610	0.1610	0.1610	0.1610	0.1610	0.1610
折现系数	0.9281	0.7994	0.6885	0.5930	0.5108	3.1727
折现值	-761.78	195.73	209.49	247.52	253.42	2,032.95
评估值	2,180（万元）					

(3) 收益法下商誉减值评估结果

单位：万元

项目	账面净值 (合并口径)	评估值	增减额	增减率%
	A	B	C=B-A	D=C/A
固定资产	80.50			
无形资产	21.26			
长期待摊费用	16.93			
商誉(含 100%商誉)	816.64			
资产组	935.33	2,180.00	1,244.67	133.07

根据上海立信资产评估有限公司评估报告，截止 2019 年 12 月 31 日，包含商誉在内资产组账面价值为 935.33 万元，收益法评估的预计未来现金流量现值即可收回金额为 2,180.00 万元，远高于账面价值，商誉不存在减值迹象，不需要计提减值准备。

4、上海新致百果信息科技有限公司

公司对报告期末上海新致百果信息科技有限公司的商誉进行了减值测试，经测试上海新致百果信息科技有限公司截止 2016 年末商誉减值为 262.53 万元、2017 年末、2018 年末及 2019 年末商誉减值为 536.41 万元。

公司聘请上海立信资产评估有限公司对基准日 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日以商誉减值测试为目的出具评估报告（信资评报（2019）第 60058 号、信资评报（2019）第 60059 号、信资评报（2019）第 60060 号、信资评报字（2020）第 60013 号）。经收益法评估，发行人收购上海新致百果信息科技有限公司所形成的商誉有关的资产组在 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日可收回金额分别为人民币 990 万元、710 万元、710 万元及 720 万元，公司按账面价值与可收回金额差额计提商誉减值。

2019 年根据上海立信资产评估有限公司评估报告，上海新致百果信息科技有限公司的各年商誉减值测试的参数、计算过程、测试结果如下：

（1）收益法计算公式及各项参数

①收益法的计算公式：
$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i}$$

②预测期的确定：详细预测期取 5 年

③收益期的确定：按永续期确定

④折现率：经测算税前折现率 18.13%

（2）收益法下商誉减值测试过程

单位：万元

2019 年商誉减值测试过程：

项目	详细预测期					永续期
	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年及以后
一、营业收入	1,920.79	2,016.83	2,117.67	2,202.37	2,268.44	2,268.44

项目	详细预测期					永续期
	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年及以后
减：营业成本	1,535.54	1,519.31	1,531.79	1,540.00	1,564.57	1,564.57
税金及附加	7.64	8.79	9.57	10.27	10.74	10.74
销售费用	72.79	76.99	81.42	85.50	89.18	89.18
管理费用	64.03	67.49	71.15	75.02	79.12	79.12
研发费用	76.83	80.67	84.71	88.09	90.74	90.74
税金及附加						
资产减值损失	-	-	-	-	-	-
加：公允价值变动收益	-	-	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-	-	-
二、营业利润	163.95	263.57	339.03	403.48	434.10	434.10
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
三、利润总额	163.95	263.57	339.03	403.48	434.10	434.10
加：折旧和摊销	3.83	3.83	3.83	3.83	3.83	3.83
减：资本性支出	3.83	3.83	3.83	3.83	3.83	3.83
减：营运资金追加	1,342.90	85.07	84.25	70.76	51.49	-
五、资产组自由现金流	-1178.95	178.50	254.78	332.73	382.61	434.10
税前折现率	0.1813	0.1813	0.1813	0.1813	0.1813	0.1813
折现系数	0.9201	0.7789	0.6593	0.5581	0.4725	2.6060
折现值	-1,084.75	139.03	167.98	185.70	180.78	1,131.26
评估值	720 万元					

(3) 收益法下商誉减值评估结果

2019 年商誉减值评估结果：

单位：万元

项目	账面净值	评估值	增减额	增减率%
	A	B	C=B-A	D=C/A
固定资产	1.52			
商誉（含 100%商誉）	699.60			
资产组	701.12	720.00	18.88	2.69

2019 年根据上海立信资产评估有限公司评估报告，百果预计未来现金流量现值即可收回金额为分别为 720.00 万元，账面商誉净值为 699.60 万元，其中原

值为 1,236.01 万元，已累计计提减值准备 536.41 万元。评估值高于账面净值，不存在进一步减值迹象。

除上述公司外，晟欧技术株式会社收购后因业务转型不利，并购所形成的商誉已全额计提减值，该公司已于 2019 年 4 月 5 日注销，其所形成的商誉及已全额计提的商誉减值准备相应转销。

(二) 结合历史年度商誉减值测试选取参数对营业收入、现金流等的预测，说明预测业绩和实际实现情况是否存在重大差异

2018 年商誉减值测试选取参数与 2019 年实际经营对比情况如下：

1、新致亿蓝德株式会社

单位：万元

项目	2019 年预测数	2019 年实际经营	差异
一、营业收入	5,555.69	6,290.35	734.66
减：营业成本	4,611.22	5,450.35	839.13
营业税金及附加			
营业费用			
管理费用	455.47	348.04	-107.43
研发费用			
财务费用		2.87	2.87
资产减值损失			
加：公允价值变动收益			
投资收益			
二、营业利润	489.00	489.10	0.10

从上表可知，亿蓝德公司 2019 年实际经营收入同比 2019 年预测数增长 13.22%，收入增长率超过预测数。实际经营成本同比增长 18.20%，增长较高，增长原因主要为日本福冈的业务毛利率有所下降所致。2019 年实际营业利润同比 2019 年预测数增长 0.61%，基本持平。因此，亿蓝德公司 2019 年预测业绩和实际实现情况不存在重大差异，商誉减值准备测算过程合理。

2、上海新致晟欧软件技术有限公司

单位：万元

项目	2019 年预测数	2019 年实际经营	差异
一、营业收入	980.00	912.98	-67.02
减：营业成本	660.00	647.22	-12.78
营业税金及附加	2.00	1.34	-0.66
营业费用	95.00	50.57	-44.43
管理费用	35.00	17.80	-17.20
研发费用	65.00	7.16	-57.84
财务费用		22.03	22.03
资产减值损失			
投资收益			
二、营业利润	123.00	119.37	-3.63

从上表可知，上海晟欧公司 2019 年实际经营收入同比 2019 年预测数略有下降，营业利润实际数同比预测数减少 3.63 万元，降幅 2.95%，总体接近。因此 2018 年商誉减值准备测算过程合理。

为了规避贸易保护的政治风险以及汇率风险等因素，上海晟欧原有对日离岸服务外包收入有所下降，未来营业收入增速放缓，根据评估该商誉所在的资产组在 2019 年 12 月 31 日预计未来现金流量现值即可收回金额为 1,470.00 万元，较资产组账面值减少 506.17 万元。由此，2019 年计提上海晟欧商誉减值金额 506.17 万元。

3、上海新致华桑电子有限公司

单位：万元

项目	2019 年预测数	2019 年实际经营	差异
一、营业收入	3,554.97	3,042.00	-512.97
减：营业成本	2,616.85	2,045.03	-571.82
营业税金及附加	33.37	5.47	-27.9
营业费用	267.46	290.47	23.01
管理费用	433.54	438.57	5.03
研发费用			-
财务费用		21.46	21.46
资产减值损失		49.37	49.37

加：公允价值变动收益			-
投资收益			-
二、营业利润	203.76	198.12	-5.64

从上表可知，上海华桑 2019 年实际经营业绩中，收入低于预测数据，原因为公司主要客户华为技术受市场环境因素影响业务有所限制，收入同比预测数有所减少；成本同比预测数有所减少且减少幅度略高于收入减少幅度，主要为受原材料价格等因素影响毛利率有所增加。营业利润实际数为 198.13 万元，比预测数据 203.76 万元少了 5.63 万元，主要受资产减值损失影响，剔除该影响，公司实际营业利润优于预测数据。因此，华桑公司 2019 年预测业绩和实际实现情况不存在重大差异，商誉减值准备测算过程合理。

2020 年华桑公司主要客户华为技术市场不利因素有所消除，已获订单与 2019 年相比有明显增加，根据评估报告预计未来现金流量现值高于包含华桑商誉在内资产组账面价值，商誉不存在减值迹象。

4、上海新致百果信息科技有限公司

单位：万元

项目	2019 年预测数	2019 年实际经营	差异
一、营业收入	1,680.53	1,829.32	148.79
减：营业成本	1,361.09	1,509.75	148.66
营业税金及附加	6.5	7.76	1.26
营业费用	139.63	71.78	-67.85
管理费用	97.67	62.18	-35.49
研发费用		77.99	77.99
财务费用		23.29	23.29
资产减值损失		-4.70	-4.70
加：公允价值变动收益			-
其他收益		4.20	4.20
二、营业利润	75.64	85.47	9.83

从上表可知，百果信息 2019 年实际业绩较 2019 年预测数略有增长，实际经营毛利率略高于预测数据。受期间费用同步增加的影响，公司 2019 年实际经营营业利润与预测数据持平，百果信息预测业绩和实际实现情况不存在重大差异，商誉减值准备测算过程合理。

(三) 百果信息未发生进一步商誉减值的原因、依据

公司于 2015 年收购百果信息，目的是为了扩大医疗行业信息系统业务，为此公司聘请了专业的管理团队和技术团队。但由于公司对医疗行业了解程度不深以及并购后的整合难度等原因，百果信息原有团队与聘请团队协同性不及预期，2016 年、2017 年百果信息业绩均不理想。根据立信资产评估出具的商誉减值测试结果，2016 年末，对百果信息计提 262.53 万元商誉减值损失。2017 年末，对百果信息计提 273.88 万元商誉减值损失。

2018 年起，公司对医疗业务进行重整，优化人员结构，并进一步加强公司之间的协同管理。深化原有客户的合作并运用相应技术开发新客户。2017 年百果信息利润为-189.84 万元，2018 年百果信息营业利润-47.65 万元，亏损额大幅减少，同比 2018 年盈利预测数增幅较为明显，2018 年商誉未发生进一步减值。

此外，2018 年 3 月卫健委设立以来，医疗信息化领域政策频出，2018 年 4 月国务院出台“互联网+健康”指导意见，进一步促进传统医疗 IT 建设。2018 年 8 月，国务院出台《深化医药卫生体制改革 2018 年下半年重点工作任务》强调有序推进分级诊疗制度建设;2019 年 4 月卫健委出台《关于印发全国基层医疗卫生机构信息化建设标准与规范(试行)的通知》，明确规范了医院信息化建设的主要内容和要求。一系列政策的出台，表明我国医疗信息化已经步入加速阶段。医疗信息化加速将使得医疗方案提供商、IT 系统建设、医疗大数据等产业链上下游均受益。

2019 年百果信息经营利润 87.71 万元，实现扭亏为盈同时实际经营收入数据较预测数据有所增加。经上海立信资产评估有限公司评估，2019 年包含百果 100% 商誉资产组账面价值为 701.12 万元，评估值为 720.00 万元，评估值大于商誉账面价值，未发生进一步减值迹象。

【核查程序与核查意见】

核查程序

- 1、访谈发行人实际控制人、财务负责人、被收购公司原实际控制人、高级管理人员等，了解收购业务的背景、过程等。
- 2、获取晟欧技术株式会社、株式会社亿蓝德、上海新致百果信息科技有限公司

公司、上海新致晟欧软件技术有限公司全套工商信息、股权转让协议、检查股权收购支付资金流水，确认股权交易完成情况。

3、获取晟欧技术株式会社全套注销文件，了解注销原因及办理注销合法合规性。

4、了解和评价发行人与商誉减值测试相关的内部控制有效性。

5、查阅各公司减值测试相关的评估报告，包括但不限于评估方法，主要参数及依据，复核减值测试计算结果。

6、对比评估报告中预测业绩和实际实现情况，确认两者间是否存在重大差异，分析差异原因，确认商誉减值准备测算过程合理性。

7、访谈发行人实际控制人、财务负责人，了解各控股子公司、参股公司、分公司的商业目的，各子公司之间的业务关系、发展定位、与发行人主营业务的对应关系；

8、获取子公司报告期内财务报表，结合各公司的实际经营业绩情况、所处行业的发展趋势等，对其经营成果和现金流量进行核查。

核查意见

经核查，会计师认为：商誉确定方法、减值测试其会计处理符合企业会计准则的相关规定，商誉减值计提充分。

22.关于现金流

22.1 发行人在招股说明书（申报稿）中披露，报告期各期，经营活动产生的现金流量净额分别为 1,650.74 万元、-4,353.75 万元、3,168.48 万元及-20,822.51 万元，与当期净利润的金额差异较大。2019 年 1-6 月，公司经营现金净流量金额快速下降至-20,822.51 万元的原因主要为季节性因素。随着下半年回款的增加，2019 年全年公司经营性现金流量状况有望继续改善。

请发行人：（1）结合 2019 年年报的现金流情况，说明全年经营性现金流量状况是否改善，与申报稿的披露是否一致；（2）结合净利润调节为经营活动产生的现金流量净额，进一步分析说明净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致的原因；（3）现金流变动情况与同行业可比公司是否一致，如存在差异，请说明具体原因。

【回复】

（一）结合 2019 年年报的现金流情况，说明全年经营性现金流量状况是否改善，与申报稿的披露是否一致

2019 年公司经营活动产生的现金流量净额为-1,659.64 万元，同比 2019 年 1-6 月，经营活动产生的现金流量净额增加 19,162.88 万元，与半年度相比，全年的经营性现金流量状况有明显改善，其原因主要为公司主要客户为金融保险等大型金融机构，其审批支付通常在第四季度，因此经营性现金流量状况在下半年大幅好转。该经营活动现金流量状况与申报稿披露趋势相符。

（二）结合净利润调节为经营活动产生的现金流量净额，进一步分析说明净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致的原因

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,353.75 万元、3,168.48 万元和-1,659.64 万元，同期净利润分别为 3,860.17 万元、6,511.86 万元和 8,531.11 万元。公司经营活动产生的现金流量净额存在波动，且与同期净利润金额及变动趋势存在差异。一方面，公司信息技术服务属于人才密集和知识密集型的业务，其人力成本占比较大且其薪酬等现金支出具有刚性，随着公司营业收入持续增长、项目规模不断扩大，公司经营性现金流出持续增加；另一方面，公司主要客户为大型保险银行等金融机构等，其信息化建设项目的审批、招标通常在上半年，而系统调试、验收则更多集中在下半年，且支付审批等流程的周转时间较长，导致现金流入和流出存在时间上的不对等性。发行人报告期内收入规模逐年上升，因此时间性差异导致经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势存在不一致。

报告期内，公司净利润与经营活动现金流量的具体情况如下：

单位：万元

补充资料	2019年	2018年	2017年
1、将净利润调节为经营活动现金流量			
净利润	8,531.11	6,511.86	3,860.17
加：信用减值损失	1,867.45		
资产减值准备	555.54	1,078.70	1,441.29
固定资产折旧	1,315.92	1,186.51	1,069.95
无形资产摊销	234.98	331.48	353.53
长期待摊费用摊销	519.67	306.78	176.89
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	37.37	17.37	28.95
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)			
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)			
财务费用(收益以“-”号填列)	2,388.63	2,232.25	1,995.18
投资损失(收益以“-”号填列)	-355.28	-526.07	-403.98
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-183.99	-108.85	-43.58
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)			
存货的减少(增加以“-”号填列)	-437.71	-609.58	-3,603.18
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-17,228.07	-14,128.46	-7,636.95
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	1,094.73	6,876.49	-1,592.01
其他	-		
经营活动产生的现金流量净额	-1,659.64	3,168.48	-4,353.75

2017年，公司经营活动产生的现金流量净额小于净利润，主要系经营性应收项目增加金额7,636.95万元，而同期经营性应付项目的减少金额为1,592.01万元，存货增加3,603.18万元，上述三项共影响金额12,832.15万元。

2017年度经营性应收项目增加金额较大的主要原因为由于营业收入较上年增长17,121.42万元，增长幅度24.14%。2017年末存货较上年增长3,603.18万元，主要是公司承接的定制化开发业务增加，相应正在进行的尚未验收或者结算的项目增加所致。

2018年，公司经营活动产生的现金流量净额小于净利润，主要系经营性应收项目增加金额14,128.46万元，而同期经营性应付项目的增加金额为6,876.49

万元，经营性应收项目增加金额超过经营性应付项目增加金额 7,251.97 万元。

2018 年度经营性应收项目增加金额较大的主要原因为由于营业收入较上年增长 11,280.18 万元，增长幅度 12.81%。主要增加包括中国太平洋保险（集团）股份有限公司、泰康保险集团股份有限公司等大中型保险公司，以及交通银行股份有限公司、平安银行股份有限公司等大中型银行单位，主要系受宏观环境去杠杆影响，主要客户采购政策趋于保守，内部资金的审批流程拉长，导致应收账款占营业收入比例逐年上升。

2019 年，公司经营活动产生的现金流量净额小于净利润，主要系经营性应收项目增加金额 17,228.07 万元，而同期经营性应付项目的增加金额为 1,094.73 万元，经营性应收项目增加金额超过经营性应付项目增加金额 16,133.33 万元。

2019 年度经营性应收项目增加金额较大的主要原因为由于营业收入较上年增长 12,434.07 万元，增长幅度 12.52%。主要增加包括中国太平洋保险（集团）股份有限公司、交通银行股份有限公司、中国人寿财产保险股份有限公司、中国人民人寿保险股份有限公司等大中型银行保险公司业务量增加，因其资金审批流程相对较长，在收入规模增加的情况下，应收账款同比有所增加。

（三）现金流变动情况与同行业可比公司是否一致，如存在差异，请说明具体原因

单位：万元

公司名称	项目	2019	2018	2017
中科软	净利润	38,572.57	32,053.63	23,491.47
	经营活动产生的现金流量净额	38,919.26	56,652.08	25,124.41
宇信科技	净利润	27,325.44	19,736.11	18,931.65
	经营活动产生的现金流量净额	18,052.08	17,091.07	5,190.21
润和软件	净利润	-180,165.82	30,791.06	24,865.64
	经营活动产生的现金流量净额	10,985.58	27,526.36	14,463.98
高伟达	净利润	14,106.03	11,052.29	3,408.36
	经营活动产生的现金流量净额	17,076.95	23,801.94	-8,044.79
长亮科技	净利润	13,950.09	5,813.98	8,765.66
	经营活动产生的现金流量净额	10,882.79	1,799.54	-840.01
科蓝软件	净利润	4,610.25	4,208.35	4,008.04
	经营活动产生的现金流量净额	-2,362.89	-5,000.61	-2,847.22

公司名称	项目	2019	2018	2017
凌志软件	净利润	14,950.86	9,123.01	7,757.21
	经营活动产生的现金流量净额	13,657.03	9,265.06	7,324.97
新致软件	净利润	8,531.11	6,511.86	3,860.17
	经营活动产生的现金流量净额	-1,659.64	3,168.48	-4,353.75

报告期内，除中科软、凌志软件、高伟达外，公司同行业上市公司经营性活动产生的现金流量净额基本小于净利润，中科软、高伟达因其业务中存在较多的系统集成，期末会有较大的预收款项，由此导致经营活动产生的现金流量净额大于当期净利润；凌志软件由于其主要收入来自于对日软件开发，对日软件开发的结算模式为月结，收款情况好于同行业其他公司。公司现金流变动情况符合行业特征且与同行业可比公司一致。

22.2 请发行人说明：（1）报告期“销售商品、提供劳务收到的现金”与相关会计科目的勾稽关系；（2）经营活动中“收到其他与经营活动有关的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”明细情况。

【回复】

（一）报告期“销售商品、提供劳务收到的现金”与相关会计科目的勾稽关系

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入金额比较情况如下：

单位：万元

项目		2019年	2018年	2017年
销售商品、提供劳务收到的现金	金额	102,299.24	95,712.85	81,090.12
	同比增速	6.88%	18.03%	19.63%
营业收入	金额	111,769.86	99,335.79	88,055.61
	同比增速	12.52%	12.81%	24.14%
应收票据及应收账款	金额	62,696.80	46,591.10	36,602.86
	同比增速	34.57%	27.29%	33.05%

报告期内销售商品、提供劳务收到的现金逐年上升与营业收入同步增长，2017年销售商品、提供劳务收到的现金增长幅度小于营业收入的增长幅度，主系公司应收账款增加所致。2018年销售商品、提供劳务收到的现金增长幅度略

高于营业收入增长，主要系前期应收账款回笼所致。2019 年销售商品、提供劳务收到的现金增长幅度略低于营业收入增长，主要系因业务规模增加且支付审批相对较慢由此应收账款上升所致。

发行人销售商品、提供劳务收到的现金与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	111,769.86	99,335.79	88,055.61
加：增值税-销项税	9,026.66	7,695.31	5,135.36
加：应收票据及应收账款余额减少	-18,039.01	-10,990.95	-10,012.46
加：预收账款余额增加	-253.27	-16.63	-1,529.05
加：受限保证金减少	-93.83	12.24	-100.01
加：其他流动资产（因合并引起增值税变动数）	-93.91	-322.90	-459.33
减：应收账款核销	-17.26		
合计	102,299.24	95,712.85	81,090.12
销售商品、提供劳务收到的现金	102,299.24	95,712.85	81,090.12
核对	-	-	-

（二）经营活动中“收到其他与经营活动有关的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”明细情况

收到的其他与经营活动有关的现金情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1、收回往来款、代垫款	1,412.80	1,368.12	1,215.54
2、政府补助	1,790.58	1,575.22	1,728.68
3、营业外收入-其他	56.89	4.08	34.96
4、利息收入	49.26	50.61	40.38
合计	3,309.53	2,998.02	3,019.57

发行人报告期内“收到其他与经营活动有关的现金”分别为 3,019.57 万元、2,998.02 万元及 3,309.53 万元，其中收到政府补助分别为 1,728.68 万元、1,575.22 万元及 1,790.58 万元；收回往来款、代垫款 1,215.54 万元 1,368.12 万元及 1,412.80 万元，主要为收回的保证金、押金等款项。

由上，发行人收到的其他与经营活动有关的现金主要为收到的各项政府补助以及收回的保证金、押金等往来款。

支付其他与经营活动有关的现金如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1、企业间往来	1,037.26	790.34	1,646.11
2、销售费用支出	2,456.01	2,310.03	2,268.53
3、管理费用、执行费用支出	3,425.26	3,474.12	3,561.21
4、财务费用支出	155.15	227.59	263.90
5、营业外支出	24.56	22.37	4.50
合计	7,098.24	6,824.43	7,744.23

发行人报告期内“支付其他与经营活动有关的现金”分别为 7,744.23 万元、6,824.43 万元及 7,098.24 万元，其中支付的销售费用、管理费用、执行费用中的付现部分金额为 5,829.73 万元、5,784.14 万元及 5,881.27 万元。“支付其他与经营活动有关的现金”中企业间往来为 1,646.11 万元、790.34 万元及 1,037.26 万元，主要为支付的保证金、押金等款项。

由上，发行人支付其他与经营活动有关的现金主要为支付的销售费用、管理费用中的付现部分以及支付的保证金、押金等款项。

22.3 请申报会计师对上述 22.1-22.2 核查并发表明确意见。

【核查程序与核查意见】

核查程序

1、取得发行人现金流量表的编制底稿，重新测算检查其编制的准确性，并对现金流量表项目与资产负债表、利润表项目的勾稽关系进行了分析比对；

2、通过对营业收入、应收账款、应收票据、预收款项等科目的记录，分析销售商品、提供劳务收到的现金的准确性；

3、通过其他应收款、其他应付款、期间费用、营业外收支等科目的记录，分析“收到其他与经营活动有关的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”的准确性；

4、检查对现金及现金等价物的界定是否符合规定，界定范围在前后期会计期间是否保持一致；

5、与同行业可比公司进行对比，确认现金流变动情况是否与同行业可比公司一致。

核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致，主要系公司主要客户为大型保险银行等金融机构等，其支付审批等流程的周转时间较长同时公司主要成本为人工成本支出具有刚性，因此在营业收入逐年上升的情况下，公司现金流入和流出存在时间上的不对等性导致净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致；

2、发行人“销售商品、提供劳务收到的现金”与相关报表科目勾稽一致；“收到其他与经营活动有关的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”符合发行人经营状况；

3、公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的变动趋势与同行业可比公司一致。

23.关于政府补助、税收优惠

23.1 请发行人说明政府补助划分为与收益相关或资产相关的主要依据，计入营业外收入、其他收益、递延收益的划分依据，并说明会计处理过程。

【回复】

（一）政府补助划分为与收益相关或资产相关的主要依据

政府文件规定用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。政府文件不明确的，以取得该补助必须具备的基本条件为基础进行判断，以购建或以其他方式形成长期资产为基本条件的作为与资产相关的政府补助。与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，难以区分与资产相关或与收益相关的，整体归类为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

（二）政府补助计入营业外收入、其他收益、递延收益的划分依据

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第十一条规定：与企业日常活

动相关的政府补助,应当按照经济业务实质,计入其他收益或冲减相关成本费用。

与企业日常活动无关的政府补助,应当计入营业外收支。

(三) 政府补助会计处理过程

1、计入递延收益的政府补助

补助项目	报告期内收到的补助金额	报告期内计入其他收益金额	截止 2019 年底递延收益余额	补助类型	认定为与资产/收益相关的依据
2011 年度软件和集成电路产业发展专项资金-新致保险产品交易业务平台	-	64,345.00	-	与资产相关	根据《上海市经济信息化委关于下达 2011 年度软件和集成电路产业发展专项资金项目计划的通知》(沪经信信[2011]) 821 号), 该项政府补助用于软件和集成电路发展专项, 因此被划分为与资产相关的政府补助。
服务业发展引导资金-基于高端的软件外包服务系统建设与示范应用	-	880,000.00	-	与资产相关	根据《上海市 2011 年度服务业务发展引导资金拟支持项目公示》, 该项政府补助用于服务业发展引导资金拟支持项目, 因此被划分为与资产相关的政府补助。
上海市软件和集成电路产业发展专项资金项目-移动在线保单服务系统	-	50,000.00	-	与资产相关	根据上海市经济和信息化委员会《上海市软件和集成电路产业发展专项资金项目协议书》(沪经信信[2012]698 号), 该项政府补助用于软件和集成电路发展专项, 因此被划分为与资产相关的政府补助。
上海市战略性新兴产业项目-新致面向中小金融机构综合业务云服务平台	3,312,000.00	662,400.00	2,649,600.00	与资产相关	根据《上海市经济信息化委关于上海新致软件股份有限公司“新致面向中小金融机构综合业务云服务平台”后评估的批复》(沪经信技[2019]14 号), 该项政府补助专用于战略性新兴产业重点项目, 因此被划分为与资产相关的政府补助。

补助项目	报告期内收到的补助金额	报告期内计入其他收益金额	截止 2019 年底递延收益余额	补助类型	认定为与资产/收益相关的依据
2014 年度上海市软件和集成电路产业发展专项资金-新致产险核心业务系统	150,000.00	270,000.00	135,000.00	与资产相关	根据上海市经济和信息化委员会文件《上海市经济信息化委关于下达 2014 年度第二批软件和集成电路产业发展专项资金项目计划的通知》(沪经信信[2014]398 号), 该项政府补助用于软件和集成电路发展专项, 因此被划分为与资产相关的政府补助。
基于 CDR 的专科病例数据库平台研发与应用	200,000.00	892,333.33	107,666.67	与资产相关	根据上海市科学技术委员会《科研项目验收证书》(沪科验[2018]第 0698 号), 该项政府补助用于平台研发与应用, 因此被划分为与资产相关的政府补助。
2016 年度上海市科技小巨人工程项目	1,500,000.00	900,000.00	525,000.00	与资产相关	根据上海市科学技术委员会《关于公布 2016 年度上海市科技小巨人验收评估结果并下达后补贴经费的通知》, 该项政府补助用于科技小巨人工程项目, 因此被划分为与资产相关政府补助。
2017 年度上海市软件和集成电路产业发展专项资金(金融风控预警监控平台)	1,800,000.00	1,587,500.00	212,500.00	与资产相关	根据《上海市软件和集成电路产业发展专项(软件和信息服务业领域)项目协议书》, 该项政府补助用于软件和集成电路产业发展专项, 因此被划分为与资产相关政府补助。
贵州贵安新区花溪大学城管理委员会《新致云数据产业项目》服务器购置补贴	1,748,700.00	925,782.41	822,917.59	与资产相关	根据《新致云数据产业园项目投资协议》, 该项政府补助用于服务器购置补贴, 因此被划分为与资产相关政府补助。
重庆市渝北区人民政府《新致金融云战略项目》购房补贴款	1,000,000.00	26,819.92	973,180.08	与资产相关	根据《新致金融云战略项目投资协议》, 该项政府补助用于购房补贴, 因此被划分为与资产相关政府补助。
重庆市渝北区人民政府《新致金融云战略项目》装修补贴款	826,800.00	118,114.29	708,685.71	与资产相关	根据《新致金融云战略项目投资协议》, 该项政府补助用于装修补贴, 因此被划分为与资产相关政府补助。

2、直接计入当期损益的政府补助

(1) 直接计入其他收益的政府补助:

补助项目	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			计入当期损益或冲减相关成本费用损失的项目	认定为与资产/收益相关的依据	认定为营业外收入/其他收益的依据
	2019 年度	2018 年度	2017 年度			
浦东新区企业职工职业培训财政补贴	312,000.00	237,520.00	183,104.00	其他收益/营业外收入	根据《关于申报 2015 年度浦东新区企业职工职业培训财政补贴及 2016 年度培训项目的通知》(浦人社[2016]62 号); 根据《关于申报 2016 年度浦东新区企业职工职业培训财政补贴及 2017 年度培训计划的通知》(浦人社[2017]39 号); 根据《关于申报 2018 年度企业职工职业培训财政补贴及 2019 年度培训计划的通知》(浦人社[2019]66 号), 该项政府补助用于企业职工职业培训财政补贴, 因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关
上海市软件和集成电路产业发展专项浦东新区配套资金			750,000.00	其他收益	根据《浦东新区人民政府关于印发浦东新区促进高新技术产业发展财政扶持办法的通知》(浦府 2011[380]号), 《浦东新区人民政府关于印发浦东新区加快推进软件和信息服务发展的若干意见的通知》(浦府 2014[78]号), 该项政府补助用于软件和集成电路产业发展专项配套资金, 因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关
浦东新区“十二五”财政扶持资金--浦东新区“区域性总部人才补贴”、“企业贡献度奖励”开发扶持资金	1,605,000.00	2,678,000.00	3,635,000.00	其他收益/营业外收入	根据《浦东新区财政扶持资格认定通知书》(浦陆管委扶认[2017]第 0161 号)、《浦东新区促进总部经济发展财政扶持办法》(浦府[2011]151 号)、根据《浦东新区财政扶持资格认定通知书》(浦陆管委扶认[2017]第 00057 号), 该项政府补助用于区域性总部人才补贴及十二五财政专项扶持资金, 因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关

补助项目	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			计入当期损益或冲减相关成本费用损失的项目	认定为与资产/收益相关的依据	认定为营业外收入/其他收益的依据
	2019 年度	2018 年度	2017 年度			
国家服务外包业务发展资金	4,247,100.00	3,166,179.00	2,636,000.00	其他收益/营业外收入	根据《商务部关于 2017 年度外经贸发展专项资金有关工作的通知》（财商函[2017]314 号）和上海市外经贸发展专项资金实施细则，该项政府补助用于国家服务外包业务发展资金，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关
市技术出口贴息资金	200,000.00	200,000.00	340,000.00	其他收益/营业外收入	根据《关于拨付 2017 年度市技术出口贴息资金的通知》，该项政府补助用于技术出口贴息资金，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关
市服务贸易发展专项资金	1,506,100.00	2,163,500.00	1,785,700.00	其他收益/营业外收入	根据《关于拨付 2017 年度市服务贸易发展专项资金的通知》，该项政府补助用于市服务贸易发展专项资金，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关
新兴服务出口支持资金	560,000.00	408,000.00		其他收益	根据《关于拨付 2018 年度新兴服务出口支持资金的通知》，该项政府补助用于新兴服务出口贷款贴息支持资金，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关
稳岗补贴	660,737.73	536,498.00	27,651.00	其他收益	根据《关于本市用人单位申请享受稳岗补贴的通知》，该项政府补助用于稳岗补贴，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关
贵州 IDC 服务费补贴		496,400.00		其他收益	根据《新致云数据产业园项目投资协议》，该项政府补助用于 IDC 服务费补贴，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关
进项税加计抵减	2,535,716.88			其他收益	根据《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告 2019 年第 39 号），该政府补助用于进项税加计抵减，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关
生育津贴	15,847.68			其他收益	该项政府补助用于生育津贴补贴，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关

补助项目	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			计入当期损益或冲减相关成本费用损失的项目	认定为与资产/收益相关的依据	认定为营业外收入/其他收益的依据
	2019 年度	2018 年度	2017 年度			
软件免抵退	44,827.58			其他收益	该项政府补助为软件免抵退，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关
代扣个人所得税手续费	318,035.36	700,533.75	13,982.68	其他收益	该项政府补助为代扣代缴手续费返还，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动相关

(2) 直接计入营业外收入的政府补助:

补助项目	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			计入当期损益或冲减相关成本费用损失的项目	认定为与资产/收益相关的依据	认定为营业外收入/其他收益的依据
	2019 年度	2018 年度	2017 年度			
青发集团四新产业发展专项扶持资金	100,000.00	40,000.00	50,000.00	营业外收入	根据《青发集团四新产业发展专项扶持资金申请表》，该项政府补助用于产业发展专项，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
重庆市渝北区人民政府《关于 2018 年度驻区金融机构支持地区经济社会发展考核评价》二等奖奖励	60,000.00			营业外收入	根据《重庆市渝北区人民政府关于 2018 年度驻区金融机构支持地区经济社会发展考核评价结果的通报》(渝北府发[2019]13 号)，该项政府补助用于考核奖励，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
重庆市渝北区高新技术企业认定及复审奖励	700,000.00			营业外收入	根据《重庆高新技术产业开发区科技创新促进办法》，该项政府补助用于高新技术企业认定及复审奖励，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关

补助项目	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			计入当期损益或冲减相关成本费用损失的项目	认定为与资产/收益相关的依据	认定为营业外收入/其他收益的依据
	2019 年度	2018 年度	2017 年度			
重庆市渝北区科技型企业入库奖励	30,000.00			营业外收入	根据《2018 年重庆高新技术企业税收优惠奖励政策汇总》，该项政府补助用于首次完成科技型企业审核入库奖励，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
软件著作权补贴	3,000.00	6,930.00		营业外收入	根据《上海市软件著作权登记费资助办法》，该项政府补助用于软件著作权补贴，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
张江专项发展资金陆家嘴创新融资租赁补贴		460,000.00		营业外收入	根据《上海市张江高新技术产业开发区管理委员会文件》（沪张江高新管委[2016]87 号），该项政府补助用于融资租赁补贴，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
外贸出口奖励金		13,617.00		营业外收入	根据《大连高新区管委会投资促进局-投资服务中心通知》，该项政府补助用于外贸出口奖励资金，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
贵州省高新技术企业后补助资金支持		300,000.00		营业外收入	根据《关于对 2018 年第一批高新技术企业进行后补助资金支持的通知》（黔科通[2018]118 号），该项政府补助用于补助资金支持，因此划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
花溪区 2017 年新增服务业务企业一次性奖励市级资金		25,000.00		营业外收入	根据《贵阳市花溪区发展和改革局通知》，该项政府补助用于企业一次性奖励，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
重庆市渝北区人民政府《新致金融云战略项目》落户奖励款		3,000,000.00		营业外收入	根据《新致金融云战略项目投资协议》，该项政府补助用于落户奖励，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关

补助项目	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			计入当期损益或冲减相关成本费用损失的项目	认定为与资产/收益相关的依据	认定为营业外收入/其他收益的依据
	2019 年度	2018 年度	2017 年度			
上海宝山航运经济发展区管理委员会财政扶持金	40,000.00	60,000.00	20,000.00	营业外收入	根据《上海宝山航运经济发展区管理委员会产业发展专项拨付单》，该项政府补助用于财政扶持资金，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
大连高新区管理委员会（大高管发【2017】47号）	32,769.00			营业外收入	根据《大连高新区管理委员会（大高管发【2017】47号）》，该项政府补助用于创业奖励资金，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
贵州省 2019 年第一批省级服务业发展引导资金投资机会	21,000.00			营业外收入	根据《贵阳市发展和改革委员会筑发改三产【2019】248号》，该项政府补助用于上规入统专项奖励资金，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
青浦区“软件信息服务业”扶持项目资金		60,000.00	240,000.00	营业外收入	根据《青浦区人民政府办公室转发区经委关于青浦区加快发展现代服务业实施细则的通知青府办发》【2016】79号，该项补助用于扶持当年度完成建设的企业信心花应用项目奖励，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
2018 年中小企业发展专项资金支持项目-中小企业集合信托融资项目奖励款			150,000.00	营业外收入	根据《上海市经济信息化委关于开展 2018 年上海市中小企业发展专项资金项目申报工作的通知》沪经信企【2018】3 号，该项补助用于集合信托融资项目奖励，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关
贵州贵安新区花溪大学城管理委员会《新致云数据产业项目》落户奖励款			5,000,000.00	营业外收入	根据贵州贵安新区花溪大学城管理委员会《关于上海新致软件股份有限公司资金申请兑现审核通过情况的公示》，该项补助用于《新致云数据产业项目》落户奖励款，因此被划分为与收益相关政府补助。	与日常经营活动无关

23.2 招股说明书披露,报告期内所得税费用占利润总额的比例分别为 6.51%、12.41%、3.02%和 3.50%。所得税费用占利润总额比例较低,主要因报告期内公司享受了不同程度的税收优惠。

请发行人说明:(1)报告期各期额外可扣除费用的影响的具体情况;(2)结合国家税务总局及相关部门关于国家规划布局内的重点软件企业和集成电路设计企业的有关文件和具体条件分析发行人满足税收优惠政策的具体依据,10%的优惠税率是否可持续。

【回复】

(一) 报告期各期额外可扣除费用的影响的具体情况;

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
额外可扣除费用的影响	-5,236,550.89	-5,466,302.62	-2,855,377.71
其中: 研发费用加计扣除影响	-5,236,550.89	-5,466,302.62	-2,855,377.71

对于当年存在纳税义务的企业,其符合加计扣除条件的费用化研发支出的发生与税前扣除在同一年的,则在扣除年度当年列示为“额外可扣除费用的影响”项目,反映因税法上允许扣除的费用大于会计上确认的费用而导致的“所得税费用——当期所得税费用”的额外抵减影响。2017 年至 2019 年,研发费用加计扣除影响额分别为 285.54 万元、546.63 万元及 523.66 万元。

(二) 结合国家税务总局及相关部门关于国家规划布局内的重点软件企业和集成电路设计企业的有关文件和具体条件分析发行人满足税收优惠政策的具体依据,10%的优惠税率是否可持续。

1、国家税务总局及相关部门关于国家规划布局内的重点软件企业和集成电路设计企业的有关文件和具体条件分析发行人满足税收优惠政策的具体依据

国家税务总局及相关部门关于国家规划布局内的重点软件企业和集成电路设计企业的有关文件主要包括:(1)《财政部国家税务总局关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》(财税〔2012〕27 号);(2)《财政部国家税务总局发展改革委工业和信息化部关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知》(财税〔2016〕49 号);(3)《国家发展和改革委员会关于印发国家规划布局内重点软件和集成电路设计领域的通知》(发改高技〔2016〕1056 号);(4)《关于发布修订后的<企业所得税优惠政策事项办理办法>的公告》(国家税务总局公告 2018 年第 23 号)等。根据上述有关文件,国家规

划布局内重点软件企业认定条件及发行人（母公司）符合情况如下：

认定条件	发行人情况	是否符合
在中国境内（不包括港、澳、台地区）依法注册的居民企业	公司于 1994 年成立在上海市注册，目前地税收地在上海浦东新区，为独立法人。	是
汇算清缴年度具有劳动合同关系且具有大学专科以上学历的职工人数占企业月平均职工总人数的比例不低于 40%，其中研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于 20%	2017 至 2019 年汇算清缴年度，发行人（母公司上海新致）具有具有大学专科以上学历的职工人数占企业月平均职工总人数的比例均超过 90%，其中研究开发人员占企业月平均职工总数的比例均超过 25%。	是
拥有核心关键技术，并以此为基础开展经营活动，且汇算清缴年度研究开发费用总额占企业销售（营业）收入总额的比例不低于 6%；其中，企业在中国境内发生的研究开发费用金额占研究开发费用总额的比例不低于 60%	发行人（母公司上海新致）拥有核心关键技术，并以此为基础开展经营活动，2017 至 2019 年汇算清缴年度研究开发费用总额占企业销售（营业）收入总额的比例均不低于 6%；且在研发费用全部在中国境内发生。	是
汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 50%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 40%），其中：软件产品自主开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 40%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 30%）	2017 至 2019 年度，发行人（母公司上海新致）汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 90%；软件产品自主开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 90%	是
主营业务拥有自主知识产权	发行人（母公司上海新致）目前已获得授权专利 3 项，软件著作权 198 项	是
具有与软件开发相适应软硬件设施等开发环境（如合法的开发工具等）	发行人（母公司上海新致）具有与软件开发相适应软硬件设施等开发环境	是
汇算清缴年度未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	2017 至 2019 年度，公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	是
国家规划布局内重点软件企业是除符合上述条件的基础上，还应至少符合下列条件中的一项：①汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入不低于 2 亿元，应纳税所得额不低于 1000 万元，研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于 25%②在国家规定的重点软件领域内，汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入不低于 5000 万元，应纳税所得额不低于 250 万元，研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于 25%，企业在中国境内发生的研究开发费用金额占研究开发费用总额的比例不低于 70%；③汇算清缴年度软件出口收入总额不低于 800 万美元，软件出口收入总额占本企业年度收入总额比例不低于 50%，研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于 25%	2017 至 2019 年度，发行人（母公司上海新致）均满足①重点企业条件，其中汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入均超过 2 亿元，应纳税所得额均超过 1000 万元，研究开发人员占企业月平均职工总数的比例均超过 25%以上。	是

因此，发行人各项指标均符合国家规划布局内重点软件企业的认定条件，且截止本问询函回复出具日，发行人不存在无法享受国家重点软件企业所得税优惠政策的情况。

2、公司“国家规划布局内重点软件企业”税务备案情况

根据公司报告期内各期申报的《中华人民共和国企业所得税年度纳税申报表》、《企业所得税优惠事项备案表》、软件与集成电路企业网上服务平台的《企业优惠办理信息表》，公司已分别于 2018 年 5 月 9 日、2019 年 4 月 4 日及 2020 年 4 月 9 日向主管税务机关申报“国家规划布局内重点软件企业减免税”优惠事项备案。根据国家税务总局上海市税务局于 2018 年 5 月 30 日、2019 年 6 月 3 日出具的《电子缴款凭证》，公司已完成 2017 年至 2018 年度企业所得税汇算清缴。至本回复函出具之日，发行人 2019 年度企业所得税汇算清缴已向主管税务机关申报完成，税款暂未扣缴。

根据上海市经济和信息化委员会软件和信息服务业处于 2020 年 2 月 21 日出具的《关于上海新致软件股份有限公司符合国家规划布局内重点软件企业条件核查情况的说明》，按照财税【2016】49 号文的要求，上海市经济和信息化委员会和上海市发展和改革委员会组织专家对市税务局转交的公司 2017 年和 2018 年享受国家规划布局内重点软件企业所得税优惠政策的备案材料进行了核查。经审核，公司符合财税 49 号文有关规定的国家规划布局内重点软件企业条件。

基于上述，公司已向主管税务机关申报“国家规划布局内重点软件企业减免税”优惠事项备案，根据相关法律法规的要求及上海市经济和信息化委员会软件和信息服务业处出具的说明，公司符合财税【2016】49 号文有关规定的国家规划布局内重点软件企业条件。

综上，发行人符合国家规划布局内重点软件企业的认定条件，在国家税务总局及相关部门关于国家规划布局内的重点软件企业和集成电路设计企业的相关政策持续的情况下，发行人 10%的优惠税率可持续。

23.3 请申报会计师对 23.1-23.2 核查并发表明确意见。

【回复】

一、申报会计师对 23.1-23.2 核查并发表明确意见

【核查程序与核查意见】

核查程序

1、查阅了发行人申请国家规划布局内重点软件企业的全套申报材料，以及留存的用于税务机关备查的相关资料，并结合《关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税〔2012〕27号）、《关于软件和集成电路产业企业所得税政策有关问题的通知》（财税〔2016〕49号）等文件中相关规定的具体内容进行逐条核对；

2、了解发行人国家规划布局内重点软件企业的备案情况；2017年度、2018年度、2019年度企业所得税优惠事项备案表、税务机关的回执、查阅软件与集成电路网上服务平台的申报、备案、审批结果；

3、获取发行人2017年至2019年所得税汇算清缴资料，复核额外可扣除金额是否经相关税务部门认可；

4、取得了上海市经济和信息化委员会软件和信息服务业处出具的《关于上海新致软件股份有限公司符合国家规划布局内重点软件企业条件核查情况的说明》；

5、复核发行人财务报表所得税计提情况。

核查意见

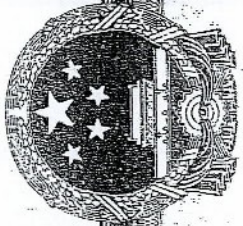
经核查，发行人报告期内额外可扣除金额主要为研发加计扣除费用，经与发行人申报报表核对，该金额经相关税务部门认可。发行人满足税收优惠政策所列示的认定条件。

特此回复。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2020年4月30日





营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202002100011



扫描二维码
“国家企业信用信息公示系统”
了解更多登记、备案、许可、监管信息。

名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

成立日期 2011年01月24日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2011年01月24日至不约定期限

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



经营范围 审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业财务报告,出具验资情况报告;清算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、法律管理咨询;企业管理咨询;其他法律、法规须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动。



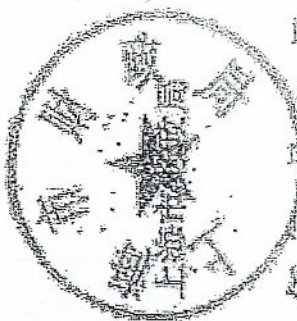
登记机关

2020年02月10日

证书序号: 0001247

说明

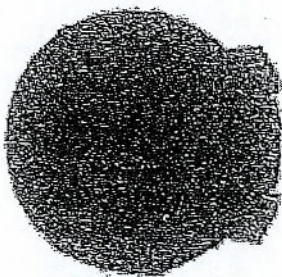
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向原主管部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部



会计师事务所 执业证书

名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)



首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路81号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000096

批准执业文号: 沪财会[2000]26号(新加坡文汇财会[2000]82号)

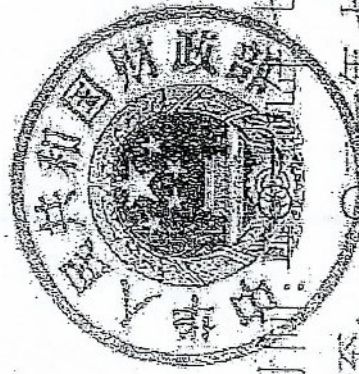
批准执业日期: 2000年6月13日(新加坡自租 2010年12月1日)

证书序号: 000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
立信会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人



证书号: 34

发证时间: 二〇一三年七月

证书有效期至: