



**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  
申请文件的第二轮审核问询函的回复**

**保荐机构（主承销商）**



**长江证券承销保荐有限公司**  
CHANGJIANG FINANCING SERVICES CO., LIMITED

**中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层**

## 上海证券交易所：

贵所于 2020 年 5 月 13 日出具的上证科审（审核）〔2020〕198 号《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第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，长江证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”）作为上海新致软件股份有限公司（以下简称“新致软件”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）和申报会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《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招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

## 目 录

1.关于发行人业务.....	3
2.关于收入.....	12
3.关于成本.....	21
4.关于期间费用.....	23
5.关于员工薪酬.....	25
6.关于应收账款.....	29
7.关于商誉.....	32
8.关于经营活动现金流 .....	43
9.关于中件管理对外投资企业 .....	47
10.关于日本业务与参股子公司 .....	53
11.关于其他问题.....	61

## 1.关于发行人业务

1.1 根据招股说明书释义，软件外包指“软件开发服务中常见的一种业务模式，一般指发包方为了专注自身核心竞争力业务和降低软件开发项目成本，将软件开发项目中的全部或部分工作发包给提供软件开发服务的接包方完成的行为”。

请发行人进一步说明：（1）发行人将主营业务收入区分为软件开发服务和软件外包，而根据上述释义，两者为包含关系，信息披露是否存在矛盾，发行人具体从事何种业务，并注意招股说明书信息披露前后一致性；（2）具体描述软件开发服务的业务承接方式、客户订单下达方式、发行人人员到客户现场提供服务的工作方式以及业务结算方式等情况，并结合相关情况说明其业务实质是项目开发还是提供软件开发人员的劳务服务，发行人是外包公司还是软件项目独立承接公司，相关信息披露是否准确。

回复：

一、发行人将主营业务收入区分为软件开发服务和软件外包，而根据上述释义，两者为包含关系，信息披露是否存在矛盾，发行人具体从事何种业务，并注意招股说明书信息披露前后一致性；

新致软件的软件外包业务具体是指：客户将软件项目中的部分工作，如：详细设计、代码编写、测试，转交给软件外包服务商代工开发的一种行为。

为了便于准确表述，公司已修改了招股说明书释义中软件外包的表述，具体披露如下：

**“软件外包是指客户将软件项目中的部分工作转交给软件外包服务商代工开发的一种行为。”**

二、具体描述软件开发服务的业务承接方式、客户订单下达方式、发行人人员到客户现场提供服务的工作方式以及业务结算方式等情况

（一）公司软件开发服务的业务承接方式

软件开发服务包括 IT 解决方案、IT 运维服务。公司通过招投标、竞争性谈判、商务谈判的方式从最终客户取得订单。其中以公开招投标方式取得的订单，客户会在公开招标文件中要求投标单位必须具备相关系统开发的项目服务经验，且投标单位必须具有软件开发业务的经营权；以邀请招标、竞争性谈判方式取得的订单，需要先进入客户的供应商资质名单，在供应商资质评审环节中，客户考虑的是供应商的项目开发能力、项目管理能力及过往项目经验等情况，而不是劳务服务的人员管理能力；以商务谈判方式取得的订单，公司需要向客户提供的解决方案演示资料等，这些资料中除了包括项目报价、项目周期、质量水平等必要基本信息外，还针对客户具体需求、行业特点、业务要求等提供解决方案具体内容。

## （二）公司软件开发服务的客户订单下达方式

公司软件开发业务包括 IT 解决方案、IT 运维服务，其中 IT 解决方案按照订单下达方式不同可以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）；而 IT 运维服务采用约定服务期间的方式。

定制开发订单以新系统、新模块首次开发或解决方案的重大版本升级项目为主，订单以单个项目形式签订，协议中明确了具体解决方案内容，包括技术内容、项目目标、需要达到的技术指标和参数、开发周期、具体结算方式等。除订单协议外，还会提供项目具体的工作说明书，工作说明书内容包括项目分阶段的工作任务、具体工作量人员安排、项目组的角色说明、交付成果内容说明、项目验收方法和标准、技术支持项目质量约定等内容。

定量开发订单多以框架协议为主，在框架协议中会约定工作内容具体为软件开发服务，并约定开发系统的类型、不同级别的技术开发人员的结算单价和服务期限，并且会约定公司需要对具体交付的软件成果负责。双方会在框架协议中约定各自的项目负责人，客户的项目负责人会定期（每月或每季度）向公司的项目主管下达工作内容，具体工作内容包括了技术内容、项目目标、需要达到的技术指标和参数等，公司的项目主管会将上述工作内容拆分至项目组成员，由项目组成员来完成上述软件开发任务，客户相关人员会在下个月初或者下季度初对上述任务进行确认。

IT 运维服务双方在订单中约定具体解决方案名称、维护的周期、维护需要达到的技术指标和参数、维护服务的具体方式等内容。

### （三）公司软件开发服务的业务结算方式

公司软件开发业务包括 IT 解决方案、IT 运维服务，其中 IT 解决方案按照订单下达方式不同可以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），具体结算方式如下：

产品类别	结算方式
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%
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内容进行确认后，按照确认的工作内容核定工作量，出具相关单据后，按照核定后的工作量进行结算

其中定量开发项目是按软件开发项目成果进行结算而非依据实际投入人工数量结算，客户亦确认公司不是提供的人力外包服务，而是软件开发服务。客户不是单纯以从事软件开发人员的劳务进行结算，而是以开发成果是否满足约定的内容要求，核定的人数不是公司实际投入软件开发中的人数，并且双方会在合同中约定公司需要对开发交付项目整体质量负责。故定量开发与软件开发的劳务性服务有着本质上的区别。

IT 运维服务的结算方式为：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。

三、结合相关情况说明其业务实质是项目开发还是提供软件开发人员的劳务服务，发行人是外包公司还是软件项目独立承接公司，相关信息披露是否准确

#### （一）公司业务实质为项目开发，不从事软件开发人员的劳务服务

劳务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，也不会要求劳务服务供应商具备软件开发的系统环境和核心技

术。

新致软件提供的软件开发服务在业务承接阶段，客户主要评判的标准是公司的具体软件开发项目能力；在具体订单下达时，客户要求提供的是具体的 IT 解决方案而非劳务服务；从项目人员的现场工作方式来看，公司项目人员提供软件开发业务的全部流程服务，包括项目的需求分析、设计、代码编写、系统测试及最后的系统上线；从结算方式来看，客户亦是按照软件开发认可的成果进行结算，而非依据实际投入人工数量结算。且根据协议要求，对软件交付成果负责，并承担软件开发风险。

上述内容已充分表明公司业务实质是具体软件项目的开发，而不是软件开发人员的劳务外包服务。相关信息披露准确。

## **（二）公司主要业务面向终端客户，独立承接软件项目**

新致软件向行业终端客户提供 IT 解决方案、IT 运维服务等软件开发服务，向一级软件承包商提供软件外包服务。报告期内，IT 解决方案及 IT 运维服务占主营业务收入的比重分别为 85.61%、88.43%和 88.98%，软件外包服务占主营业务收入的比重分别为 14.39%、11.57%和 11.02%。

新致软件提供的软件开发服务在业务承接阶段，均从最终客户承接独立的开发项目。而软件外包服务主要由一级软件承包商向最终客户承接独立开发项目，而后一级软件承包商会将部分模块发包给新致软件。

在具体订单下达时，软件开发服务的客户以完整的软件项目形式来下达订单。软件外包服务由一级软件承包商承接完整软件项目，而后软件承包商每月向新致软件下达订单，新致软件按月完成订单中的任务要求，并不涉及完整的软件项目或模块功能。

从项目人员的现场工作方式来看，软件开发服务公司项目人员在项目现场提供软件开发业务的全部流程服务，包括项目的需求分析、设计、代码编写、系统测试及最后的系统上线，新致软件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。软件外包服务中需求分析、概要设计、上线发布由一级软件承包商负责，新致软件按照一级软件承包商要求进行详细设计、代码编

写、测试，由于需求分析和总体设计均由一级软件供应商完成，不会使用新致软件的开发平台、测试平台及自主研发的软件模块。

从结算方式来看，软件开发服务的客户是按照软件开发认可的成果按照合同约定的期间进行结算；而软件外包服务每月下达任务书，在完成任务书要求后，一级软件承包商每月末向公司进行结算。

从合同的要求来看，软件开发业务新致软件对软件交付成果负责，并承担软件开发风险。而软件外包服务客户的考核和评价标准以交付的代码是否符合要求，新致软件并不对整体软件项目成果负责。

综上所述，公司主要从事软件开发业务，且该业务是独立承接软件项目，面向终端客户，并不依赖任何第三方，具备独立的、充分主导性的项目管理权力。相关信息披露准确。

## 1.2 首轮问询回复中披露了发行人定量开发和定期开发的计价方式。

请发行人：（1）结合定价模式、业务结算方式、人员构成等情况，进一步说明公司核心技术先进性、依靠核心技术开展生产经营的情况；（2）进一步说明所提供的软件开发服务业务在整个软件行业产业链中是否属于软件代码编写和软件测试的范畴，发行人是否具备软件开发的主导能力，是否具有知识产权和创新机会。

回复：

一、结合定价模式、业务结算方式、人员构成等情况，进一步说明公司核心技术先进性、依靠核心技术开展生产经营的情况；

（一）从定价模式、业务结算方式来看，公司独立承接软件开发项目并按软件开发项目成果结算，并且依靠核心技术开展生产经营

公司软件开发业务包括 IT 解决方案、IT 运维服务，其中 IT 解决方案按照订单下达方式不同可以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），具体结算方式如下：

产品类别	结算方式
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%
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内容进行确认后，按照确认的工作内容核定工作量，出具相关单据后，按照核定后的工作量进行结算

从定价模式及结算模式来看，公司一般对新客户、新项目、新模块的首次开发采用定制开发的模式，以 IT 解决方案的成果进行结算；对部分大客户的后续二次开发或重大升级采用定量框架协议的方式，按照软件开发认可的成果进行结算，而非依据实际投入人工数量结算；对 IT 运维服务采用定期结算的模式，按照维护的成果满足合同约定的技术参数，定期与客户进行结算。不论定价模式及计算模式如何，公司均对软件项目交付成果负责，并承担软件开发风险，与仅单纯从事软件开发的劳务性服务有着本质上的区别。

因此，从定价模式、业务结算方式来看，公司是按软件开发项目成果结算，对软件交付成果负责，并承担软件开发风险。这说明公司能独立承接软件开发项目为客户提供全过程软件开发服务。

在软件开发服务提供的过程中，公司充分应用掌握的核心技术，通过 Newtouch One 和 Newtouch X 两大技术平台建立了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性的解决方案。公司将软件开发项目实施过程中具有通用性、高可移植性的模块进行抽离、整合、优化、封装，形成软件著作权，通过在多个项目中运用，不断改善升级，从而保持公司核心技术解决方案的先进性。

**（二）从人员构成来看，大量的技术及研发人员为公司项目开展和技术研发提供有力支持**

截至 2019 年 12 月 31 日，新致软件员工按专业结构如下：

专业构成	人数	占员工总人数的比例
------	----	-----------

专业构成	人数	占员工总人数的比例
技术人员	3,785	83.91%
研发人员	342	7.58%
销售人员	166	3.68%
管理人员	218	4.83%
合计	4,511	100.00%

同行业上市公司员工按专业结构如下：

专业构成		技术人员	研发人员	销售人员	管理人员	合计
润和软件	人数	7,941	1,276	86	617	9,920
	占比	80.05%	12.86%	0.87%	6.22%	100.00%
长亮科技	人数	3,396	974	87	333	4,790
	占比	70.90%	20.33%	1.82%	6.95%	100.00%
高伟达	人数	2,587	260	78	278	3,203
	占比	80.77%	8.12%	2.44%	8.68%	100.00%
科蓝软件	人数	3,453	548	89	177	4,267
	占比	80.92%	12.84%	2.09%	4.15%	100.00%
宇信科技	人数	8,427	1,086	92	479	10,084
	占比	83.57%	10.77%	0.91%	4.75%	100.00%
中科软	人数	10,724	4,718	1,480	177	17,099
	占比	62.72%	27.59%	8.66%	1.04%	100.00%
凌志软件	人数	1,303	221	26	138	1,688
	占比	77.19%	13.09%	1.54%	8.18%	100.00%
算数平均	占比	<b>76.59%</b>	<b>15.09%</b>	<b>2.62%</b>	<b>5.71%</b>	<b>100.00%</b>

公司技术及研发人员共有 4,127 人，占公司员工总人数的 91.49%，保持同行业平均水平。大量技术人员为公司的研发以及软件开发项目的实施提供了充分的人员和技术支持。

同时，公司还非常重视人才的培育，通过建立完善的员工培训体系和持续不断的项目历练，使员工成长为兼备软件与金融知识的高素质复合型人才，能够胜任各项工作。

二、进一步说明所提供的软件开发服务业务在整个软件行业产业链中是否

属于软件代码编写和软件测试的范畴，发行人是否具备软件开发的主导能力，是否具有知识产权和创新机会

**（一）公司提供的是全过程的软件开发服务，并对交付软件的整体质量负责，承担软件开发的整体风险**

软件开发通常要经历需求分析、概要设计、详细设计、编码、单元测试、集成测试、系统测试、系统上线、运行维护等阶段。新致软件所提供的软件开发服务业务是涉及整个软件开发价值链全生命周期的，主要承接包括需求分析、概要设计和系统上线阶段等的软件开发具体环节，不仅仅是属于软件代码编写和软件测试的范畴。公司参与最终客户整个软件开发的全过程，其中重点是参与客户的需求分析过程，包括问题分析和需求分析。

从软件开发不同作业内容的附加值来讲，编码、单元测试等作业内容是附加值相对较低的环节，平均利润水平较低，而且市场竞争激烈，门槛较低，是作业链中最普遍、最集中的作业内容区域；而详细设计、概要设计、集成测试、系统测试、需求分析和运行维护等为高附加值环节。

报告期内，公司软件开发业务始终是提供整个软件开发全部过程，包括从需求分析至最后的系统上线，对软件的整体质量负责，承担软件开发的整体风险。公司软件开发服务具体的服务模式为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、概要结构设计及附属模块的详细设计、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等。公司软件开发服务的流程包含了软件开发价值链全生命周期的服务，完成了产业链中附加值较高、较为高端的作业内容。

**（二）公司在软件开发服务中具备主导能力，并形成知识产权及创新机会**

公司具备软件开发的主导能力。在项目开发管理方面，公司在与客户签订技术开发合同后，客户会提出软件开发的项目要求和业务需求，公司根据客户的需求安排需求分析计划，并按计划组织需求分析，负责相关系统的分析和设计，负责系统开发过程的编码、测试、系统上线、运行维护工作。公司对进度控制、人员安排、任务分配、质量监控等方面拥有实施项目的自主性，公司对

合同项下提供的软件开发服务的质量、进度、深度等全面负责；在软件开发过程中，在满足客户的需求和质量标准的前提下，公司有自主权确定需求分析计划、概要结构设计及附属模块的详细设计方案、选用开发环境设置平台、编码规范和软件测试方案等。

在软件开发过程中，公司对项目组织机构、人员安排、进度计划、质量控制及风险管理、各阶段应达到的目标及交付的最终工作成果负责，公司在项目实施过程中对系统运行中出现的问题进行及时排查并提供相应的解决方案，公司与部分客户也存在在合同中约定质量保证期、后续技术支持服务等，这均表明公司需要对开发交付项目的整体质量负责。

公司对质量管控具备完全的自主性，公司制定了新致 **STANDARD** 规范作为质量控制的标准。公司在为客户提供软件开发的过程中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。

新致软件多年为保险、银行业提供信息化建设服务，积累了丰富的行业经验和实践案例，能够深入理解金融行业的相关业务、流程、特征和趋势，并能根据客户的行业特点和业务模式，快速响应客户需求。

公司所提供的软件开发服务业务是涉及整个软件开发价值链全生命周期的，具备需求分析和概要设计的能力在整个软件开发价值链中显得尤为重要，仅具备软件代码编写和软件测试能力的软件服务供应商无法满足上述需求。

综上所述，新致软件所提供的软件开发服务业务是涉及整个软件开发价值链全生命周期的，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。

新致软件通过持续的研发投入，形成了自有知识产权的一系列的核心技术。截至目前，公司已掌握了 32 项具有自主知识产权的核心技术、拥有 299 项相关的软件著作权。公司将基于移动互联、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，利用这些技术开展软件开发服务，为客户提供信息化解决方案。

新致软件在多年为行业客户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，在此基础上，公司提炼部分行业和客户的共性需求，与行业的发展趋势紧密结合，形成了具有独立知识产权的软件著作权。与此同时，公司在技术积累的基础上，将移动互联、云计算、大数据、人工智能及区块链等信息技术与行业典型业务场景相融合，为各大行业提供技术水平和性能指标领先的软件开发服务，实现了技术及产品的创新。

## 2.关于收入

2.1 根据首轮问询回复和招股说明书披露，发行人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，主要服务的客户是保险、银行等金融机构客户；行业信息化定制解决方案是向客户提供软件开发服务，主要客户面向电信、医疗、汽车等行业。

请发行人进一步说明：（1）向保险、银行等金融机构客户提供的软件开发服务是否均基于自有产品，该等软件开发服务的产品化程度，需要二次开发的工作量占比；（2）向电信、医疗、汽车等行业提供的服务是否均不包含自有产品；（3）按照行业客户区分“基于自有产品提供信息化通用解决方案”和“行业信息化定制解决方案”两类产品，分类是否客观、准确，并提供相关依据。

回复：

一、向保险、银行等金融机构客户提供的软件开发服务是否均基于自有产品，该等软件开发服务的产品化程度，需要二次开发的工作量占比；

公司提供的通用解决方案中的自有产品主要指具有独立功能的软件模块，公司在提供软件服务过程中应用这些模块可以降低二次开发的工作量，提高开发效率和服务的附加值。

公司将来源于金融行业的软件开发业务大部分分为信息化通用解决方案的主要原因为：金融行业的监管要求对其信息系统建设的标准化需求较高，同

时，其业务模式导致信息系统具备较高的通用性，具体表现如下：

1、金融行业的监管对细分领域内的机构基本一致，且有明确、具体的标准。因此，金融机构对信息系统建设的标准化需求较高。

2、金融机构的业务内容和管理流程，在各细分领域内基本相同，同时，“新一代信息技术与业务场景的深度融合”是金融机构信息系统升级的共同目标。因此，金融机构的信息系统具备较高的通用性。

3、新致软件在大量项目经验的基础上，积累了能够在金融机构频繁复用的软件模块，从而具备向金融机构提供通用化解决方案的技术能力和管理经验。

上述产品化模块具体表现为公司在长期服务中积累的可重复使用的软件代码，公司对其中产品化程度较高的模块申请了软件著作权。因此，二次开发是指相对于可重复使用的代码或形成软件著作权的代码，新增的开发工作。单个项目的二次开发率根据客户的需求各不相同。

## **二、向电信、医疗、汽车等行业提供的服务是否均不包含自有产品；**

近年来，公司在向电信、医疗、汽车等行业提供的服务中亦形成了相应的自主知识产权的软件模块。未将其认定为信息化通用解决方案的原因主要有：①公司电信、汽车行业客户数量较少，行业客户集中度较高，产品化方案未得到市场充分认证，与公司大量服务保险、银行等金融机构，且频繁复用相关软件模块的情况存在明显差异；②非金融领域软件著作权数量较少，对二次开发工作量的替代作用有限，且非金融行业内各细分领域的业务场景及管理标准差异较大。不足以支撑公司向客户提供通用化解决方案。

## **三、按照行业客户区分“基于自有产品提供信息化通用解决方案”和“行业信息化定制解决方案”两类产品，分类是否客观、准确**

为增加公司业务与同行业的可比性及可理解性，公司将招股说明书“第六节业务与技术”中的主要产品及服务进行修改，将“基于自有产品提供信息化通用解决方案”和“行业信息化定制解决方案”合并为“IT 解决方案”，并将其中归属于单独定期维护的项目分类为“IT 运维服务”。修改后的主要产品及服务情况如下：

“报告期内，新致软件向以保险、银行、电信和汽车为主的行业客户提供 IT 解决方案、IT 运维服务等软件开发业务，向软件承包商提供软件外包服务。

### 1、IT 解决方案

公司提供的 IT 解决方案涵盖了需求分析、概要设计、详细设计、编码、测试、IT 系统上线等 IT 系统全生命周期，实现了向客户提供综合化、一站式的信息化解决方案。

### 2、IT 运维服务

IT 运维服务是指为客户提供单独的技术支持及售后维护服务，包括了系统健康检查、故障分析及恢复、数据/储存/灾容管理、信息安全管理等技术服务，保障客户 IT 应用系统稳定、安全。

新致软件向客户提供的大部分 IT 解决方案是一个长期开发升级的过程，不会就维护服务签订单独的合同。而对部分老客户计划短时间内不再进行升级的项目，客户会要求单独签订维护合同确保已开发的系统运行稳定。

### 3、软件外包服务

新致软件在日本市场经营多年，与当地客户进行有效沟通并获取订单的业务能力较强。公司以项目分包的方式从日本等地区的一级软件接包商或大型跨国企业获取最终用户的软件外包项目。公司对日本、欧美软件外包服务的客户涵盖通讯、汽车、医疗等重要行业；业务内容包括软件详细设计、开发编码、单元测试、连结测试、系统测试及后续软件维护等工作。”

2.2 根据首轮问询回复，对于基于服务价值定价的开发，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%。在取得客户出具的验收报告时，按合同约定的金额确认收入。

请发行人说明：该种结算模式下，收入确认的具体时点，是否均在客户终验测试完成后确认收入，是否存在提前确认收入的情形。

请申报会计师对以上 2.1-2.2 核查并发表明确意见。

**回复：**

**一、基于服务价值定价的开发结算模式下，收入确认的具体时点，均在客户终验测试完成后确认收入，不存在提前确认收入的情形**

公司主要基于服务价值定价的开发（定制开发）业务均以终验测试完成后作为收入确认时点确认收入。

公司主要基于服务价值定价的开发（定制开发）业务验收有：上线/初验；验收/终验阶段。上线/初验是公司完成定制化产品系统后在客户指定处组织系统上线运行，由客户初步验证已上线系统达成所需开发的功能；终验则是客户组织发起根据合同约定开发范围，进行现场验收已上线运行的系统。

公司均以客户终验作为收入确认的时点，以客户出具终验/项目完工结项确认作为收入确认依据，收入确认时点恰当、合理，不存在提前确认收入的情形。

**二、申报会计师对以上 2.1-2.2 核查意见**

**（一）核查程序**

1、查阅了发行人报告期内“IT 解决方案”、“IT 运维服务”和“软件外包服务”收入明细、业务合同等，复核报告期各期“IT 解决方案”、“IT 运维服务”和“软件外包服务”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“IT 解决方案”、“IT 运维服务”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、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；

4、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、定期维护）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；

5、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。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：公司将业务按照服务类型分为“IT 解决方案”、“IT 运维服务”和“软件外包服务”的依据客观、准确；主要基于服务价值定价的开发（定制开发）业务均以终验测试完成后作为收入确认时点，符合收入确认条件，不存在提前确认收入的情形。

2.3 根据首轮问询回复，保荐机构、申报会计师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。

请保荐机构、申报会计师：（1）进一步以列表形式说明报告期内对境外收入的发函数量、回函数量、回函相符及不符的数量和比例、对应的收入金额，回函不符的原因，替代测试的具体内容、核查比例；（2）按前述格式补充说明境内收入的核查情况；（3）结合境内外收入核查情况对发行人收入真实性发表明确意见。

回复：

一、进一步以列表形式说明报告期内对境外收入的发函数量、回函数量、回函相符及不符的数量和比例、对应的收入金额，回函不符的原因，替代测试的具体内容、核查比例；

（一）境外收入的发函数量、回函数量、回函相符及不符的数量、金额和比例

单位：万元

事项	2017 年度			2018 年度			2019 年度		
	数量	金额	占境外收入比重	数量	金额	占境外收入比重	数量	金额	占境外收入比重
发函情况	27	10,344.97	75.67%	23	10,768.37	86.37%	24	12,751.62	94.74%
回函情况	22	8,775.16	64.19%	19	8,071.17	64.73%	16	9,634.74	71.58%
回函相符情况	20	6,862.89	50.20%	19	8,071.17	64.73%	15	9,177.25	68.18%
回函不符情况	2	1,912.27	13.99%	-	-	-	1	457.49	3.40%

2017 年至 2019 年，发行人境外收入回函金额分别为 8,775.16 万元、8,071.17 万元及 9,634.74 万元，占全部境外收入比重的 64.19%、64.73% 及 71.58%。其中回函相符金额为 6,862.89 万元、8,071.17 万元及 9,177.25 万元，占全部境外收入比重的 50.20%、64.73% 及 68.18%。回函不符主要为日本松下及エイデイケイ富士システム株式会社（ADK 富士系统株式会社）与发行人结算的时间性差异，总体差异较小。

## （二）回函不符的原因

回函不符的具体情况：

单位：万元

年度	发函金额	回函金额	差异金额	差异占境外收入比重	差异原因
2017 年	1,912.27	1,879.96	32.31	0.24%	对账时间性差异
2019 年	457.49	456.42	1.07	0.01%	对账时间性差异

2017 年、2019 年发函金额与回函金额差异分别为 32.31 万元、1.07 万元，占全部境外收入比重分别为 0.24%、0.01%，占比较小，差异原因主要为对账时间性差异。

## （三）替代测试的具体内容、核查比例

### 1、替代测试的具体内容

（1）对报告期内收入增加额真实性进行替代测试查验，查验的具体内容包括：①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，并关注上述单据上的日期。②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。③执行销售收入截止性测试，获取资产负债表日前后 5 天的所有客户的请求书、结算单及合同等资料，核对至销售明细表，核查业务内容、时间是否与发行人收入确认时间一致，是否存在跨期现象。

(2) 对报告资产负债表日后的收款检查：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，核对账面入账数据与请求书、结算单数据是否一致、付款单位与账面单位是否一致。

## 2、替代测试的核查比例

单位：万元

事项	2017 年		2018 年		2019 年	
	金额	占境外收入比重	金额	占境外收入比重	金额	占境外收入比重
替代测试金额	3,475.71	25.43%	2,780.80	22.30%	2,766.09	20.55%
回函相符金额	6,862.89	50.20%	8,071.17	64.73%	9,177.25	68.18%
合计	10,338.60	75.63%	10,851.97	87.04%	11,943.34	88.73%

经核查，2017 年至 2019 年公司境外收入中经回函及替代测试确认金额分别为 10,338.60 万元、10,851.97 万元及 11,943.34 万元，占全部境外收入比重分别为 75.63%、87.04% 及 88.73%，境外业务收入真实性总体可以确认。

## 二、按前述格式补充说明境内收入的核查情况；

(一) 境内收入的发函数量、回函数量、回函相符及不符的数量、金额和比例

单位：万元

事项	2017 年度			2018 年度			2019 年度		
	数量	金额	占境内收入比重	数量	金额	占境内收入比重	数量	金额	占境内收入比重
发函情况	171	69,424.87	93.33%	174	78,747.18	90.65%	165	94,203.44	95.83%
回函情况	72	49,095.95	66.00%	76	61,849.02	71.20%	81	73,846.57	75.12%
回函相符情况	69	48,644.42	65.40%	68	60,606.56	69.77%	75	72,911.93	74.17%

事项	2017 年度			2018 年度			2019 年度		
	数量	金额	占境内收入比重	数量	金额	占境内收入比重	数量	金额	占境内收入比重
回函不符情况	3	451.53	0.61%	8	1,242.47	1.43%	6	934.64	0.95%

## (二) 回函不符的原因

回函不符的具体情况：

单位：万元

年度	发函金额	回函金额	差异金额	差异占境内收入比重	差异原因
2017 年	451.53	419.83	31.70	0.04%	客户按开票金额对账，公司按收入确认原则确认，由此产生差异，差异金额较小
2018 年	1,242.47	1,076.71	165.76	0.19%	客户按开票金额对账，公司按收入确认原则确认，由此产生差异，差异金额较小
2019 年	934.64	820.74	113.90	0.12%	客户按开票金额对账，公司按收入确认原则确认，由此产生差异，差异金额较小

## (三) 替代测试的具体内容、核查比例

### 1、替代测试的具体内容

(1) 对报告期内收入增加额真实性进行替代测试查验，查验的具体内容包括：①获取企业销售明细台账、查验主要客户的销售合同或订单、验收单、结算单等资料，核对账面入账数据与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，并关注上述单据上的日期。②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 IT 运维服务业务，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。③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。

(2) 对报告资产负债表日后的收款检查：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，核对付款单位与账面单位是否一致。

## 2、替代测试的核查比例

单位：万元

事项	2017 年		2018 年		2019 年	
	金额	占境内收入比重	金额	占境内收入比重	金额	占境内收入比重
替代测试金额	13,605.35	18.29%	14,965.25	17.23%	13,771.44	14.01%
回函相符金额	48,644.42	65.40%	60,606.56	69.77%	72,911.93	74.17%
合计	62,249.77	83.69%	75,571.81	87.00%	86,683.37	88.18%

经核查，2017年至2019年公司境内收入中经回函及替代测试确认金额分别为62,249.77万元、75,571.81万元及86,683.37万元，占全部境外收入比重分别为83.69%、87.00%及88.18%，境内业务收入真实性总体可以确认。

### 三、结合境内外收入核查情况对发行人收入真实性发表明确意见。

#### (一) 境外收入

对于境外客户收入履行发函、走访、细节测试、穿行测试、替代测试、期后回款查验等核查程序，经核查，2017年至2019年境外收入回函金额分别为8,775.16万元、8,071.17万元、9,634.74万元，占境外收入比重为64.19%、64.73%、71.58%；结合收入替代测试及应收账款期后回款情况，发行人报告期内境外收入可确认金额为10,338.60万元、10,851.97万元及11,943.34万元，占比分别为75.63%、87.04%及88.73%。保荐机构、申报会计师认为发行人境外销售收入是真实的。

#### (二) 境内收入

对于境内客户收入履行发函、走访、细节测试、穿行测试、替代测试、期后回款查验等核查程序，经核查，2017年至2019年境内客户回函金额分别为49,095.95万元、61,849.02万元、73,846.57万元，占境内收入比重为66.00%、71.20%、75.12%；结合收入替代测试及应收账款期后回款情况，发行人报告期内境内收入可确认金额为62,249.77万元、75,571.81万元和86,683.37万元，占

比分别为 83.69%、87.00%和 88.18%。保荐机构、申报会计师认为发行人境内销售收入是真实的。

### 3.关于成本

根据首轮问询回复，报告期内，公司主营业成本中执行费用中 IDC 托管费分别为 724.74 万元、330.71 万元和 240.32 万元。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。

请发行人进一步分析说明 IDC 托管费在报告期内快速下降的原因及合理性，是否与相关的采购金额相匹配。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、IDC 托管费在报告期内快速下降的原因及合理性，与相关的采购金额相匹配

报告期内，公司固定资产中服务器分布情况具体如下：

单位：台

所属地点	2017年12月31日	2018年12月31日	2019年12月31日
上海红帽	197	-	-
上海联通	20	-	-
贵阳联通	117	118	164
重庆电信	65	65	65
母公司	115	270	218
贵州新致	52	312	265
重庆新致	13	14	15
合计	<b>579</b>	<b>779</b>	<b>727</b>

2017 年，公司在上海联通、上海红帽、贵阳联通、重庆电信 4 个数据中心及公司总部、贵州新致、重庆新致共同部署服务器，其中上海红帽作为双活备节点，其余为主节点。

2018 年，公司对服务器进行了重新布局，主要有以下原因造成：①上海红帽自身发生经营困难，无法按照要求承接服务器托管业务；②部分业务出于数据安全考虑，服务器改为内部近端部署。综合上述原因，公司重新调整了服务器部署区域，调整完成后，形成了以贵阳联通、重庆电信为主节点，并且在贵州新致、重庆新致及公司总部部署了内部近端数据中心，原归属于上海红帽的服务器分流至上海总部及贵州新致，不再采用 IDC 托管的方式，导致了 2018 年 IDC 托管费较 2017 年有较大幅度下降。

2019 年，公司数据中心部署运行较 2018 年整体保持平稳，2019 年 IDC 托管费较 2018 年有所下降是由于归属于上海红帽的服务器搬迁发生在 2018 年 2 季度，2018 年依然向上海红帽支付了 73.14 万元的 IDC 服务器托管费用，2019 年无此费用发生。

综上所述，IDC 托管费在报告期内下降的原因合理，与相关的采购金额相匹配。

## 二、申报会计师核查意见

### （一）核查程序

1、获取发行人报告期每年 IDC 托管费采购明细表及归集分摊表，访谈发行人业务部门负责人、财务负责人，分析发行人报告期内 IDC 托管费采购金额变动的原因及合理性；

2、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，对比不同地区 IDC 服务器托管费单价，托管数量，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、对发行人报告期内服务器托管转移进行实地监盘，确认发行人报告期内服务器转移情况及对外托管服务器减少的原因及合理性。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人 IDC 托管费在报告期内快速下降，主要原因为：

1、公司出于数据安全考虑将部分服务器改为内部近端部署，减少了 IDC 托管需求；

2、将原属于上海红帽的服务器分流至上海总部及贵州新致，不再采用 IDC 托管的方式，托管费由此减少。

报告期内，IDC 托管费快速下降具有合理性。

#### 4.关于期间费用

根据首轮问询回复，发行人销售费用-中介机构费包括产品推广会费、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。

请发行人进一步说明：将其中招聘代理服务费、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归集为销售费用的原因、合理性。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、将其中招聘代理服务费、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归集为销售费用的原因、合理性。

2017年至2019年发行人招聘代理服务费、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列支情况如下：

单位：元

项目	2019年	2018年	2017年
租房中介费	29,402.33	11,650.49	9,790.57
高新技术企业申请审计费	--	24,013.72	-
招聘代理服务费	13,584.91	-	-
专项审计费	3,538.34	-	-
合计	<b>46,525.58</b>	<b>35,664.21</b>	<b>9,790.57</b>

项目	2019 年	2018 年	2017 年
各期销售费用比重	0.08%	0.06%	0.02%

租房中介费：公司 2017 年至 2019 年销售费用中发生租房中介费分别为 9,790.57 元、11,650.49 元及 29,402.33 元，主要系公司为解决部分销售人员异地上班问题而产生的房租中介费用，公司按照产生费用的实际受益对象计入销售费用。

高新技术企业申请审计费：公司 2018 年销售费用中发生高新技术企业申请审计费 24,013.72 元系公司下属子公司贵州新致普惠信息技术有限公司首次申请高新技术企业认定所支付的审计费，因首次发生该费用，公司财务人员根据公司部门预算，依据人员数量在销售费用及管理费用中进行分摊。

招聘代理服务费：公司 2019 年销售费用中发生招聘代理服务费 13,584.91 元系公司 2019 年因业务推广需要销售人员，由销售部门发起人员需求并经人事审核后向招聘代理机构发出招聘要求，公司按照产生费用的实际受益对象计入销售费用。

专项审计费：公司 2019 年销售费用中发生专项审计费 3,538.34 元系公司下属子公司北京新致君阳信息技术有限公司申请浦发硅谷银行贷款所支付的专项审计费，因财务人员轮岗等原因财务经办人员首次处理该类业务，其根据部门预算，依据人员数量在销售费用及管理费用中进行分摊。

综上，租房中介费、招聘代理服务费归集为销售费用系公司按照产生费用的实际受益对象计入销售费用；高新技术企业申请审计费、专项审计费归集为销售费用系公司下属子公司首次发生该类业务，公司财务人员按照部门预算对上述费用进行分摊，费用发生金额较小。

## 二、请申报会计师核查并发表明确意见。

### （一）核查程序

1、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；

2、获取招聘代理服务费、租房中介费、专项审计费具体招聘对象、租赁对

象及专项审计对象，分析费用其列支为销售费用的原因及合理性；

3、获取销售费用-中介机构费归集分摊表，访谈公司财务负责人，确认上述费用归集及分摊的原因。

## （二）核查意见

经核查，会计师认为：

发行人将招聘代理服务费等、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归集为销售费用-中介机构费主要原因为：

1、租房中介费、招聘代理服务费等归集为销售费用系公司按照产生费用的实际受益对象计入销售费用；

2、高新技术企业申请审计费归集为销售费用系公司下属子公司首次发生该类业务，公司财务人员按照部门预算对上述费用进行分摊；专项审计费归集为销售费用系财务经办人员首次处理该类业务，其按照部门预算对上述费用进行分摊，上述两项费用列支金额分别为 2018 年影响金额 24,013.72 元、2019 年影响金额 3,538.34 元，金额较小，销售费用列报合理性总体可以确认。

## 5.关于员工薪酬

根据首轮问询回复，发行人列示了员工平均薪酬与与同行业可比公司人均薪酬的比较情况。请发行人进一步说明：管理人员、销售人员、研发人员和技术人员人均薪酬与同行业可比公司之间的比较情况，说明是否存在差异较大的情况，并分析原因。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、管理人员、销售人员、研发人员和技术人员人均薪酬与同行业可比公司之间的比较情况，说明是否存在差异较大的情况，并分析原因。

### （一）管理人员

报告期内，公司管理人员人均薪酬逐年上升，与同行业公司相比，不存在重大差异，具体如下：

单位：万元

公司简称	2019年	2018年	2017年
润和软件	11.79	12.59	11.20
长亮科技	40.66	45.90	52.11
高伟达	16.94	19.27	17.08
科蓝软件	31.84	24.99	21.77
宇信科技	32.88	未披露	未披露
中科软	27.31	20.66	20.63
凌志软件	23.83	21.66	20.29
<b>行业平均水平</b>	<b>26.46</b>	<b>24.18</b>	<b>23.85</b>
<b>新致软件</b>	<b>26.33</b>	<b>25.94</b>	<b>25.09</b>

注 1：管理人员人均薪酬=管理费用职工薪酬\*2/（期初管理人员+期末管理人员）

注 2：同行业可比上市公司对人员结构披露存在差异，上表中管理人员包括管理人员、行政人员、财务人员

注 3：中科软 2017 年、2018 年人均薪酬数据来源于招股说明书，2019 年数据经上述公式计算得出

注 4：同行业可比公司宇信科技 2016 年、2017 年未披露各类别人员具体人数，故无法计算 2017 年、2018 年各类别人员平均人数

## （二）销售人员

报告期内，公司销售人员人均薪酬逐年上升，低于行业平均水平。

新致软件主要为保险集团公司、国有商业银行及政策性银行等大型金融机构提供软件开发服务，主要以招投标形式获取相应订单，且相关业务的拓展由事业部高级管理人员负责，销售人员主要承担具体项目的跟踪、推进以及相应文件资料的制作等支持性工作。销售人员对业务拓展的贡献程度有限，因此，其薪酬明显低于行业平均水平。

报告期内，公司销售人员人均薪酬与同行业公司的比较情况如下：

单位：万元

公司简称	2019年	2018年	2017年
润和软件	51.82	39.08	27.39

公司简称	2019 年	2018 年	2017 年
长亮科技	56.13	58.88	54.42
高伟达	39.89	47.44	63.25
科蓝软件	52.79	48.32	46.10
宇信科技	89.13	未披露	未披露
中科软	16.56	15.47	14.65
凌志软件	58.16	61.16	59.29
<b>行业平均水平</b>	<b>52.07</b>	<b>45.06</b>	<b>44.18</b>
<b>新致软件</b>	<b>20.10</b>	<b>19.83</b>	<b>19.44</b>

注 1：销售人员人均薪酬=销售费用职工薪酬\*2/（期初销售人员+期末销售人员）

注 2：中科软 2017 年、2018 年人均薪酬数据来源于招股说明书，2019 年数据经上述公式计算得出

注 3：同行业可比公司宇信科技 2016 年、2017 年未披露各类别人员具体人数，故无法计算 2017 年、2018 年各类别人员平均人数

### （三）研发人员

报告期内，公司研发人员人均薪酬逐年上升，高于行业平均水平。

近年来，公司积极推进新技术与产业融合的研发，相继成立大数据、区块链、人工智能实验室，提供具有竞争力的薪酬、福利，吸引了大量研发人才，故研发人员人均薪酬相对较高高于行业平均水平。

报告期内，公司研发人员人均薪酬与同行业公司的比较情况如下：

单位：万元

公司简称	2019 年	2018 年	2017 年
润和软件	16.37	17.55	17.83
高伟达	22.18	15.15	14.83
科蓝软件	22.37	23.09	24.70
宇信科技	29.82	未披露	未披露
中科软	15.38	18.24	14.88
凌志软件	24.46	20.50	17.02
<b>行业平均水平</b>	<b>21.76</b>	<b>18.91</b>	<b>17.85</b>
<b>新致软件</b>	<b>25.26</b>	<b>23.69</b>	<b>22.86</b>

注 1：研发人员人均薪酬=研发费用职工薪酬\*2/（期初研发人员+期末研发人员）

注 2：中科软 2017 年、2018 年人均薪酬数据来源于招股说明书，2019 年数据经上述公

式计算得出，2019 年因研发人员大幅增长拉低了当年度人均薪酬

注 3：同行业可比公司宇信科技 2016 年、2017 年未披露各类别人员具体人数，故无法计算 2017 年、2018 年各类别人员平均人数；长亮科技因研发支出资本化比例较大，未披露资本化研发费用中的具体薪酬部分，予以剔除

#### （四）技术人员

报告期内，公司技术人员人均薪酬逐年上升，与同行业公司相比，不存在重大差异，具体如下：

单位：万元

公司简称	2019 年	2018 年	2017 年
润和软件	15.97	12.38	11.03
长亮科技	14.09	15.34	16.12
高伟达	18.02	16.65	15.00
科蓝软件	17.15	17.68	16.31
宇信科技	15.75	未披露	未披露
中科软	17.02	13.79	13.23
凌志软件	19.20	17.11	16.42
行业平均水平	<b>16.74</b>	<b>15.49</b>	<b>14.69</b>
新致软件	<b>17.38</b>	<b>16.61</b>	<b>15.37</b>

注 1：技术人员人均薪酬=（应付职工薪酬期末余额-应付职工薪酬期初余额+支付给职工以及为职工支付的现金）\*2/（期初技术人员+期末技术人员）

注 2：中科软 2017 年、2018 年人均薪酬数据来源于招股说明书，2019 年数据经上述公式计算得出

注 3：同行业可比公司宇信科技 2016 年、2017 年未披露各类别人员具体人数，故无法计算 2017 年、2018 年各类别人员平均人数

## 二、请申报会计师核查并发表明确意见

### （一）核查程序

1、将管理人员、销售人员、研发人员和技术人员人均薪酬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；

2、比较发行人员数量变动情况，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。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人管理人员、技术人员人均薪酬水平符合行业平均水平；因客户结构类型、业务拓展模式的差异导致销售人员工资水平低于行业平均水平；公司新技术与产业融合的研发需求较大对研发人员要求较高，因此报告期内研发人员人均薪酬略高于行业平均水平。

## 6.关于应收账款

根据首轮问询回复，发行人应收账款回款周期较长，前十大应收款客户存在逾期的情况。根据招股说明书披露，公司应收账款净额占营业收入的比重分别为 41.57%、46.80%和 55.89%，同行业公司平均水平分别为 44.15%、41.49%和 41.40%。此外，公司 3 年以上应收账款主要集中在一些互联网金融及医疗客户，公司 3-4 年的坏账准备计提比例为 50%。

请发行人说明：（1）对逾期客户是否采取一定的催款措施，是否单独计提坏账准备；（2）进一步分析应收账款净额占营业收入比重的变动趋势和同行业可比公司不一致的原因；（3）结合互联网金融行业下游景气程度，进一步分析该行业客户长账龄应收款的回款情况，3 年以上应收款项减值准备的充分性；（4）严格按照新金融工具准则计算预期信用损失率，说明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，相关参数、方法、假设的确定依据，预期信用损失率的计算过程及结果，与原应收账款计提比例存在的差异，并结合差异说明新金融工具准则下，应收账款坏账计提是否充分。

请发行人结合存在逾期的情况进一步完善关于应收账款的风险因素和重大事项提示。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、对逾期客户是否采取一定的催款措施，是否单独计提坏账准备；

报告期内，公司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。2017 年末、2018 年末、2019 年末，公司按照上述信用期计算逾期应收账款比例分别为 15.42%、17.02%及 16.06%，公司逾期应收款比例相对较低。具体如下：

单位：万元

客户类型	2017 年		2018 年		2019 年	
	金额	占应收余额比重	金额	占应收余额比重	金额	占应收余额比重
大中型客户	3,752.94	9.56%	4,699.76	9.37%	7,089.74	10.41%
一般客户	2,302.88	5.86%	3,837.96	7.65%	3,845.20	5.65%
合计	6,055.82	15.42%	8,537.71	17.02%	10,934.95	16.06%

注：大型客户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；一般客户为除大型客户外其他客户。

2017 年至 2019 年公司逾期应收账款金额分别为 6,055.82 万元、8,537.71 万元、10,934.95 万元。其中：大中型保险公司、银行及其他金融机构、国有企业等逾期应收账款金额分别为 3,752.94 万元、4,699.76 万元及 7,089.74 万元，占全部应收账款余额的 9.56%、9.37%、10.41%；一般企业应收账款逾期金额分别为 2,302.88 万元、3,837.96 万元及 3,845.20 万元，占全部应收账款余额的 5.86%、7.65%、5.65%，逾期金额相对平稳。逾期金额报告期内有所上升，主要受大中型保险公司、银行及其他金融机构、国有企业等影响，此类客户普遍信誉度较高，应收账款可收回性较高，但受宏观环境去杠杆影响，该类客户采购政策趋于保守，内部资金的审批流程拉长，导致应收账款逾期量有所增加。

#### （一）对逾期客户采取一定的催款措施

公司已建立健全应收账款管理制度，根据客户信用及逾期情况采取相应的催款措施，具体如下：

##### 1、对于资质良好的客户催款措施

(1) 应收账款逾期 6 个月以内的，由经办人上报部门经理，根据业务开展情况向客户进行催收，主要催收方式为电话催收；

(2) 应收账款逾期 6 个月以上 1 年以内的，由部门经理上报行业执行总裁，并由行业负责人及部门经理一起负责催收，主要催收方式包括邮件催收及实地催收；

(3) 应收账款逾期 1 年以上 3 年以内的，由行业执行总裁组织召集相关部门，评估应收账款可回笼性，必要时律师函方式进行催收；

(4) 应收账款逾期 3 年以上的，由行业执行总裁上报总经理，由总经理组织召集相关部门评估应收账款可回笼性，必要时提起诉讼。

## 2、对于一般客户催款措施

(1) 应收账款逾期 3 个月以内的，由经办人上报部门经理，根据业务开展情况向客户进行催收，主要催收方式为电话催收；

(2) 应收账款逾期 3 个月以上 6 个月的，由部门经理上报行业执行总裁，并由行业负责人及部门经理一起负责催收，主要催收方式包括邮件催收及实地催收；

(3) 应收账款逾期 6 个月以上 2 年以内的，由行业执行总裁组织召集相关部门，评估应收账款可回笼性，必要时律师函方式进行催收；

(4) 应收账款逾期 2 年以上的，由行业执行总裁上报总经理，由总经理组织召集相关部门评估应收账款可回笼性，必要时提起诉讼。

### (二) 单独计提坏账准备的应收账款

对于逾期客户，经总经理召集相关部门评估该类应收账款可回收性较低的，企业一方面通过律师函、诉讼等方式进行进一步催收，另外一方面对该类应收账款单独计提坏账准备。2017 年至 2019 年应收账款单独计提坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年
----	--------	--------	--------

项目	2017 年	2018 年	2019 年
账面余额	16.00	79.70	130.47
坏账准备	16.00	79.70	130.47
账面价值	--	--	--

2017 年至 2019 年应收账款单独计提坏账准备金额分别为 16 万、79.7 万元及 130.47 万元。

二、进一步分析应收账款净额占营业收入比重的变动趋势和同行业可比公司不一致的原因；

报告期内，公司应收账款净额占营业收入的比重与同行业可比上市公司的对比情况如下：

名称	应收账款净额占营业收入的比例		
	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
中科软	20.88%	20.94%	27.52%
科蓝软件	68.87%	72.47%	72.76%
高伟达	33.44%	33.68%	41.56%
宇信科技	29.03%	28.36%	31.41%
润和软件	55.28%	59.35%	63.84%
长亮科技	69.55%	62.75%	59.32%
凌志软件	12.78%	12.87%	12.62%
<b>算数平均</b>	<b>41.40%</b>	<b>41.49%</b>	<b>44.15%</b>
<b>新致软件</b>	<b>55.89%</b>	<b>46.80%</b>	<b>41.57%</b>

公司应收账款净额占营业收入的比重的变动趋势与长亮科技趋同，与其他同行业可比上市公司存在差异主要包括如下原因：

1、业务结构不同导致变动趋势有所差异：中科软、宇信科技营业收入中包括了部分系统集成业务；高伟达的营业收入中系统集成、移动互联网占比逐年上升，2019 年这些业务占营业收入的比重超过 50%。上述业务会有较大的预收款项，导致中科软、宇信科技、高伟达的应收账款占营业收入低于其他企业。

2、客户群不同导致变动趋势有所差异：新致软件客户主要为大中型保险公

司、大中型商业银行、大型通信企业以及汽车制造商等，而根据润和软件、科蓝软件年报披露，其主要客户以中小银行及金融机构为主，大型金融机构及国有企业结算后履行内部审批程序以及落实资金的流程拉长，由此导致应收账款占比提高。凌志软件业务主要为对日软件外包业务，结算周期明显短于行业平均水平。

3、公司保险核心类解决方案业务收入由 2018 年的 2,342.43 万元增长至 2019 年的 4,348.26 万元，增长率为 85.63%。因保险核心类解决方案验收后通常需要与其他业务模块整体结算，该类业务的回款率略低于其他业务，导致公司应收账款有所增加。

4、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。

**三、结合互联网金融行业下游景气程度，进一步分析该行业客户长账龄应收款的回款情况，3 年以上应收款项减值准备的充分性；**

互联网金融行业客户报告期内应收账款余额结构情况如下：

单位：万元

账龄	2017 年	2018 年	2019 年
1 年以内	407.16	269.76	50.74
1-2 年	109.45	105.44	147.60
2-3 年	201.18	74.61	75.47
3 年以上	152.50	353.68	425.78
合计	870.29	803.48	699.60
占应收账款余额比重	2.22%	1.60%	1.03%

2014 年、2015 年互联网金融行业爆发时，公司参与了部分互联网金融客户的信息系统项目建设，2017 年以后互联网金融行业整体不景气造成了回款情况较差。根据互联网金融行业下游发展情况，公司及时调整业务，在 2017 年以后为控制坏账的风险相应地减少了该行业的客户拓展，同时对现有互联网金融客户的应收款项通过电话催收、邮件催收、上门催收以及诉讼等多种方式进行催收。

2017 年至 2019 年互联网金融行业客户应收账款余额分别为 870.29 万元、803.48 万元及 699.60 万元，占应收账款余额的比重分别为 2.22%、1.60% 及 1.03%，报告期内该类客户应收账款余额及占比均下降。

截止 2019 年末，3 年以上互联网金融行业客户应收账款账面余额为 425.79 万元，账面净值为 76.29 万元，具体明细如下：

单位：万元

客户名称	3 年以上 应收账款余额	已计提 坏账准备金额	应收账款净额
普信恒业科技发展（北京）有限公司	201.18	160.94	40.24
云支付网络技术有限公司	88.80	88.80	-
大地电子商务有限公司	72.11	36.05	36.05
上海小豆兵网络科技有限公司	63.70	63.70	-
<b>合计</b>	<b>425.79</b>	<b>349.49</b>	<b>76.29</b>

上述应收款款项中，公司针对普信恒业科技发展（北京）有限公司、大地电子商务有限公司等所产生的业务应收款项，多次向客户协商，并通过电话、邮件等方式进行催款。根据沟通情况、客户资质信用及公司组织召集的关于上述客户应收账款可回笼性评估情况，预计可回收金额高于账面净额，因此未单独计提坏账准备。云支付网络技术有限公司业务应收款项账龄 5 年以上，已全额计提坏账准备，考虑到客户资质信用等，公司持续通过电话等方式催收，坏账准备计提充分。报告期内公司已对上海小豆兵网络科技有限公司欠款通过寄发律师函等方式催收，根据公司对其应收账款可回笼性判断，上述款项预计无法收回，公司已单独全额计提减值准备。

综上，公司 3 年以上互联网金融行业客户应收账款账主要为资质信用较高的互联网客户，报告期内公司已通过电话、邮件等方式与客户沟通催收，考虑到客户的资质信用，预计应收账款可回笼金额高于账面净值。对于资质信用一般的互联网金融行业客户，公司已通过律师函、诉讼等方式催收，判断预计无法收回的应收款已全额计提减值准备，3 年以上应收款项减值准备计提充分。

四、严格按照新金融工具准则计算预期信用损失率，说明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，相关参数、方法、假设的确定依

据，预期信用损失率的计算过程及结果，与原应收账款计提比例存在的差异，并结合差异说明新金融工具准则下，应收账款坏账计提是否充分。

### （一）测算并说明会计政策变更前后对坏账计提结果的影响

2019年12月31日，公司以预期信用损失为基础计提的损失准备5,619.28万元，假设继续采用2016年度至2018年度使用的账龄分析法计提坏账准备，则应计提坏账准备5,607.64万元，两者计算结果差异为11.64万元，差异率为0.21%，因此执行新金融工具准则对减值准备的余额影响并不重大。具体对比情况如下：

单位：万元

新政策			原政策		
项目	2019.12.31		项目	2019.12.31	
	账面余额	坏帐准备		账面余额	坏帐准备
1、单项金额重大并已单独计提坏账准备的款项			1、单项金额重大并已单独计提坏账准备的款项		
2、单项金额非重大并已单独计提坏账准备的款项	130.47	130.47	2、单项金额非重大并已单独计提坏账准备的款项	130.47	130.47
3、其他按预期信用损失划分为类似信用风险特征的款项	67,949.34	5,488.81	3、其他按账龄段划分为类似信用风险特征的款项	67,949.34	5,477.17
<b>合计</b>	<b>68,079.81</b>	<b>5,619.28</b>	<b>合计</b>	<b>68,079.81</b>	<b>5,607.64</b>

### （二）列示新会计政策相关计提比例的确认依据

2016年度至2018年度，公司应收款项采用实际损失模型，根据个别方式和组合评估减值损失。其中，当运用组合方式评估应收账款的减值损失时，减值损失金额是根据具有类似信用风险特征的应收账款（包括以个别方式评估未发生减值的应收账款）的以往损失经验，并根据反映当前经济状况的可观察数据进行调整确定的。本公司按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法为账龄分析法。

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，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期

信用损失率对照表，计算预期信用损失。

2019年12月31日，公司的预期信用损失率的确认是基于迁徙模型所测算出的历史损失率并在此基础上进行前瞻性因素的调整所得出，具体过程如下：

第一步：确定用于计算历史损失率的历史数据集合于2019年12月31日，公司选取2016年末、2017年末、2018年末应收账款逾期账龄数据以计算历史损失率。因本公司客户主要为大中型保险客户、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，但回款的风险是较低的，2016年末、2017年末、2018年末，未逾期及逾期1年以内的应收账款占应收账款总额的比例分别为96.35%、95.94%及93.07%，大部分应收账款均能在逾期1年内收回。因公司的回款政策以及与客户良好的合作关系，一年以内的应收账款逾期为公司经营活动中的正常情况，并不代表相关应收款项的回收风险上升。即自应收账款发生日至应收账款逾期1年内之间的应收账款风险特征基本一致，本公司在估计预期损失率时把未逾期以及逾期一年以内的等同看待。

2016年末、2017年末、2018年末公司逾期账龄情况如下表：

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
未逾期及逾期1年以内	46,687.76	37,680.21	27,982.58
逾期1-2年	2,076.77	650.26	689.43
逾期2-3年	497.83	577.03	87.95
逾期3-4年	570.56	87.95	155.14
逾期4-5年及以上	329.30	279.03	126.92
合计	<b>50,162.22</b>	<b>39,274.48</b>	<b>29,042.02</b>

第二步：计算平均迁徙率

迁徙率是指在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例。为根据历史数据得出迁徙率，需剔除部分干扰项，包括2018年度新发生的应收账款，因为该余额与2017年12月31日及以前年度的余额无关联。剔除相关干扰项后的逾期账龄情况如下表：

单位：万元

项目	2018年12月31	2017年12月31	2016年12月31	2016至2018年

	日	日	日	末总和
注释	①	②	③	④=①+②+③
未逾期及逾期1年以内	3,820.53	37,680.21	27,982.58	69,483.32
逾期 1-2 年	2,076.77	650.26	689.43	3,416.46
逾期 2-3 年	497.83	577.03	87.95	1,162.81
逾期 3-4 年	570.56	87.95	155.14	813.64
逾期 4-5 年及以上	329.30	279.03	126.92	735.26
<b>合计</b>	<b>7,294.99</b>	<b>39,274.48</b>	<b>29,042.02</b>	<b>75,611.49</b>

根据剔除干扰项后应收账款余额来计算每个时间段的迁徙率。

单位：万元

项目	注释	2016 年至 2018 末总和	迁徙率的计算过程	迁徙率
未逾期及逾期 1 年以内	A	69,483.32	B/A	4.92%
逾期 1-2 年	B	3,416.46	C/B	34.04%
逾期 2-3 年	C	1,162.81	D/C	100.00%
逾期 3 以上	D	1,548.90	D/D	100.00%

第三步：根据第二步计算的迁徙率来计算历史损失率

项目	注释	迁徙率	使用本时间段及后续时间段的迁徙率计算历史损失率计算过程	历史损失率
未逾期及逾期 1 年以内	A	4.92%	$A*B*C*D$	1.67%
逾期 1-2 年	B	34.04%	$B*C*D$	34.04%
逾期 2-3 年	C	100.00%	$C*D$	100.00%
逾期 3 以上	D	100.00%	D	100.00%

第四步：以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对第三步中所计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，并且剔除与未来合同现金流量不相关的历史期间状况的影响。考虑前瞻性信息并基于谨慎性的原则，公司将历史损失率进行了一定程度的上调，其中，未逾期及逾期 1 年以内调高至 2%、逾期一年至两年的部分调高至 55%。

第五步：将预期损失率乘以应收账款余额来建立准备矩阵，计算 2019 年 12

月 31 日应确认的损失准备。

单位：万元

项目	应收账款余额	确定的预期损失率	损失准备
未逾期及逾期 1 年以内	62,698.81	2.00%	1,253.98
逾期 1-2 年	2,257.11	55.00%	1,241.41
逾期 2-3 年	1,794.92	100.00%	1,794.92
逾期 3 以上	1,198.51	100.00%	1,198.51
按预期损失率计算的金额小计	67,949.34		5,488.81
按单项计提坏账准备合计	130.47	100.00%	130.47
合计	68,079.81		5,619.28

#### 五、请发行人结合存在逾期的情况进一步完善关于应收账款的风险因素和重大事项提示

公司已修改招股说明书中“重大事项提示”之“二、特别提醒投资者关注“风险因素”中下列风险”之“（八）应收账款发生坏账损失的风险”，具体内容如下：

“2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司应收账款净额分别为 36,602.86 万元、46,487.88 万元和 62,472.17 万元，占营业收入的比重分别为 41.57%、46.80%和 55.89%，其中逾期金额分别为 6,055.82 万元、8,537.71 万元和 10,934.95 万元。虽然公司客户大部分为信誉较好、实力雄厚的保险、银行、电信公司等，但如果未来公司客户财务状况发生持续恶化或宏观经济出现疲软，公司应收账款存在发生较大实际损失的风险。”

#### 六、申报会计师核查意见

##### （一）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确定是否合理，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。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：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。

## 7.关于商誉

根据首轮问询回复，发行人在对新致晟欧和新致华桑的商誉减值测试中，预测的未来5年营业收入均增长速度较快，而2019年实际营业收入低于预测数。请发行人结合上述情况进一步分析说明商誉减值测试选取参数的合理性，对上述子公司商誉减值准备计提是否充分，并在招股说明书中就商誉减值风险作风险提示。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、进一步分析说明商誉减值测试选取参数的合理性，对上述子公司商誉减

## 值准备计提是否充分

### (一) 上海新致晟欧软件技术有限公司

2019 年预测数与实际经营数对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年预测数	2019 年实际经营	差异	差异率
一、营业收入	980.00	912.98	-67.02	-7.34%
减：营业成本	660.00	647.22	-12.78	-1.97%
营业税金及附加	2.00	1.34	-0.66	-49.25%
营业费用	95.00	50.57	-44.43	-87.86%
管理费用	35.00	17.80	-17.20	-96.63%
研发费用	65.00	7.16	-57.84	-807.82%
财务费用		22.03	22.03	100.00%
二、营业利润	123.00	119.37	-3.63	-3.04%

2019 年上海新致晟欧软件技术有限公司营业收入实际经营数据同比原预测数据减少了 67.02 万元，其中软件外包业务同比预测数减少 129.57 万元，电商业务同比预测数增加 62.55 万元，增幅 25.02%，营业利润同比预测数减少 3.63 万元，营业利润差异率为 2.95%，总体差异率较小。2019 年实际经营业务收入比预测收入有所下降，主要为公司为规避汇率波动风险等因素，调整业务结构减少软件外包业务由此导致实际经营数据略低于预测数。

以 2019 年 12 月 31 日为评估基准日，预测上海晟欧未来 5 年营业收入增长率分别为 20.49%、35.27%、34.31%、20.22%、6.69%，其中：软件外包业务保持稳定略有下降，收入增长主要来源于电子商务平台信息化解决方案业务收入，该增长率与 2019 年电商业务增长率趋同。

近年来，随着大数据、人工智能等新技术的创新发展和广泛应用。产业数字化加速推进将推动电商服务业效率不断提升。电商服务业服务模式更加多元化。物流和供应链、电子支付、信息技术、运维服务等诸多服务领域将进一步呈现加速发展态势，B2B 领域将成为新的主战场、电商和技术服务提供商合作。将推进制造业、能源、教育、金融、环保、农业、交通、医疗、公共服

务、研发服务等诸多行业数字化转型升级。电商服务提供商也将提升自身的数字化能力，提供创新的解决方案，加速融入行业变革中。

根据上海市统计局、国家统计局上海调查总队发布《2019年上海国民经济和社会发展统计公报》，全年电子商务交易额达到3.3万亿元，比上年增长14.7%；网络购物交易继续保持较快增长，增速为27.0%。上海晟欧作为电子商务平台信息化解决方案供应商，其未来5年业务收入增长率将与市场需求保持同步。

因此，公司根据未来经营计划、行业发展预测未来5年收入增长率分布具有合理性。此外，因实际经营业务收入比预测收入有所下降，经上海立信资产评估有限公司评估，公司已于2019年计提上海新致晟欧软件技术有限公司商誉减值准备506.17万元。

## （二）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	差异率
一、营业收入	3,554.97	3,042.00	-512.97	-16.86%
减：营业成本	2,616.85	2,045.03	-571.82	-27.96%
营业税金及附加	33.37	5.47	-27.9	-510.05%
营业费用	267.46	290.47	23.01	7.92%
管理费用	433.54	438.57	5.03	1.15%
财务费用		21.46	21.46	100.00%
资产减值损失		49.37	49.37	100.00%
二、营业利润	203.76	198.12	-5.64	-2.85%

2018年上海新致华桑电子有限公司对华为技术实现业务收入622.80万元，根据与华为的合作情况，公司预测2019年对华为技术的业务收入预计增长10%实现业务收入为685.08万元。但2019年因华为受外部市场环境的影响业务有所限制，对其收入同比有着较为明显的下降，2019年对华为技术实际业务收入为144.42万元，同比预测减少540.66万元，占全部差异105%。

以2019年12月31日为评估基准日，预测上海华桑未来5年营业收入增长率分别为10.37%、10.84%、14.12%、9.91%、9.91%，该预测主要基于2019年

市场环境结合主要客户业务增量予以测算。同时，上海华桑也对 2019 年业务拓展策略进行了调整，根据目前上海华桑在手订单及中标文件等资料显示，预计 2020 年上海华桑实现收入同比 2019 年增长率将超过预测数据且该业务规模将在未来一定期间内保持。因此，商誉减值测试选取参数的合理，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。

## 二、在招股说明书中就商誉减值风险作风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”之“（四）商誉减值风险”补充披露如下：

“截至 2019 年 12 月 31 日，公司合并资产负债表中商誉的账面价值为 4,665.94 万元，主要系公司收购日本亿蓝德、百果信息、上海晟欧和上海华桑所产生的，账面价值分别为 1681.07 万元、699.60 万元、1,468.63 万元和 816.64 万元。如果未来宏观经济、政治环境、市场条件、产业政策或其他不可抗力等外部因素发生重大不利变化，上述公司未能适应前述变化，则可能对上述公司的持续经营产生不利影响，进而可能使公司面临商誉减值的风险，从而对公司经营业绩产生不利影响。”

## 三、申报会计师核查意见

### （一）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、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；

3、复核上海新致晟欧软件技术有限公司、上海新致华桑电子有限公司商誉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；

4、对比上海新致晟欧软件技术有限公司、上海新致华桑电子有限公司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，并结合 2020 年在手订单和中标文件，确认商誉减值准备测算过程合理性；

5、获取上海新致晟欧软件技术有限公司、上海新致华桑电子有限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。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：上海新致晟欧软件技术有限公司、上海新致华桑电子有限公司商誉确定方法、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。

## 8.关于经营活动现金流

根据首轮问询回复，发行人同行业可比公司中，除科蓝软件经营活动现金流报告期内均为负以外，其他可比公司经营活动现金流与净利润均不存在较大差异，或差异规模小于发行人。

请发行人结合业务模式、主要客户结构等，进一步分析说明经营活动现金流与净利润差异较大且异于同行业可比公司的原因，并就经营活动现金流较差的情况作重大事项提示。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合业务模式、主要客户结构等，进一步分析说明经营活动现金流与净利润差异较大且异于同行业可比公司的原因

2017年至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。公司经营活动现金流与净利润差异的主要原因系：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。公司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差异较大。

报告期内，公司与可比公司经营活动现金流与净利润情况具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2019年	2018年	2017年
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
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，除科蓝软件经营活动现金流报告期内均为负数以外，其他可比公司经营活动现金流与净利润的差异规模小于新致软件的原因主要是系不同公司的业务模式和客户结构不同，具体分析如下：

### 1、业务模式的不同

2019年度，中科软、高伟达、宇信科技、凌志软件和公司各业务模式下收入构成情况具体如下：

公司名称	业务模式及其收入构成
中科软	软件开发及服务 69.66%；系统集成及其服务 27.35%；软件产品 2.99%

高伟达	软件业务 37.32%；系统集成 36.21%；移动互联网业务 18.36%；IT 运维服务 8.10%
宇信科技	软件开发及服务 71.95%；系统集成销售及其服务 22.51%；创新运营业务 2.87%；其他主营业务 2.67%
凌志软件	对日软件开发服务 83.57%；国内行业应用软件解决方案 16.43%；软件产品销售 0.65%
新致软件	软件开发业务 88.98%、软件外包服务 11.02%

中科软 2019 年系统集成及其服务收入占比为 27.35%，高伟达 2019 年系统集成和移动互联网业务收入占比合计达到 54.57%，宇信科技 2019 年系统集成销售及其服务收入占比达到 22.51%。上述企业通过较大规模的系统集成业务形成了对硬件供应商较强的议价能力，报告期末均存在较多应付账款；此外，系统集成业务和移动互联网业务会收取一部分的预收款项，由此导致上述公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的差异情况小于新致软件。

凌志软件 2019 年 83.57% 的收入来自于对日软件开发服务，对日软件开发业务一般按月结算并在次月付款，而新致软件 2019 年主营业务收入中对日软件业务收入仅为 12.02%，因此凌志软件软件开发业务的现金流明显好于同行业可比公司。

## 2、客户结构不同

科蓝软件、润和软件、长亮科技和新致软件的主要客户情况具体如下：

公司名称	主要客户
润和软件	中国银联股份有限公司、南京银行股份有限公司、天津银行股份有限公司、四川省农村信用社联合社
长亮科技	东莞银行股份有限公司、富滇银行股份有限公司、恒丰银行股份有限公司、江苏江南农村商业银行股份有限公司、平安银行股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司
新致软件	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、中国人民保险集团股份有限公司、中国太平保险集团有限责任公司、中国电信集团有限公司

注：上述资料根据各公司招股说明书、年度报告、官网等公开资料整理

润和软件的金融科技业务主要聚焦在银行信息化领域，以城商行和头部农商行等中小银行为主要目标客户；长亮科技的金融科技业务以中小银行核心系统起家，当前银行客户中绝大部分仍为中小银行。而新致软件的客户集中在中

国太保、交通银行等大型金融机构，其支付审批等流程的周转时间较长，回款流程一般长于中小金融机构。因此，由于客户结构的不同，润和软件和长亮科技经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的差异情况小于新致软件。

综上所述，公司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。公司现金流变动情况与同行业可比公司的差异主要由于业务模式和客户结构不同。

## 二、就经营活动现金流较差的情况作重大事项提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别提醒投资者关注“风险因素”中下列风险”之“（九）经营活动产生的现金流量净额较低的风险”补充披露如下：

**“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，主要原因是公司的业务模式的特点和收入较快增长的实际情况导致：公司主要成本为员工薪酬，其支付时间较为刚性，而下游大型客户结款流程繁琐，周期通常较长，因此经营活动产生的现金流量流入会反映在以后期间，现金流出则反映在当期，造成经营性现金流存在时间差异。在收入快速增长的情况下，经营活动产生的现金流量净额较低。**

报告期内，公司加强了销售回款力度，经营性现金流得到了一定改善，但若客户不能按时验收或及时付款，将可能影响公司的资金周转，从而对公司经营造成不利影响。”

## 三、申报会计师核查意见

### （一）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、对报告期内主要客户销售金额和应收账款、预收款项期末余额进行函证；

3、对报告期内主要供应商采购交易额和应付账款、预付款项期末余额进行函证；

4、对报告期内主要客户及供应商进行实地走访，了解交易的真实性、准确性等情况；

5、通过对营业收入、应收账款、应收票据、预收款项、营业成本、存货、应付账款、预付账款等科目的记录，分析现金流量表编制及列报的准确性；

6、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；

7、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。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

公司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。公司现金流变动情况与同行业可比公司的差异主要由于业务模式和客户结构不同。

## **9.关于中件管理对外投资企业**

发行人实际控制人郭玮先生持有中件管理 63.5925%的股权，中件管理直接持有发行人 7.4993%股权。中件管理的注册资本为 137.5948 万元，对外投资大连十佳金服经济信息咨询中心（有限合伙）、上海青望创业投资合伙企业（有限

合伙)和北京鼎印空间企业管理咨询合伙企业(有限合伙)出资金额分别为1,050万元、1,000万元和1,400万元。此外,中件管理通过“财通资产-维思捷信基金2号特定多个客户专项资产管理计划资产管理合同”,由资产管理人上海财通资产管理有限公司负责向盐城维思捷信股权投资基金(有限合伙)进行投资,上海财通资产管理有限公司的投资额为23,518.04万元。

请发行人进一步说明:(1)中件管理投资财通资产管理计划的金额及占比;(2)中件管理与相关机构或自然人共同对外投资的背景与原因,中件管理对外投资的资金来源及其合法合规性;(3)郭玮先生是否控制中件管理对外投资企业,如是,请进一步说明该企业及其控制企业的实际经营情况,与发行人是否构成同业竞争;如否,请进一步说明该企业的控制及运作情况,认定郭玮先生不构成控制的依据和理由;(4)2019年10月、12月对外转出公司股份的原股东大连睿启邦、杭州维思、杭州捷冉与中件管理及其对外投资企业的关系,发行人关于股东之间的关系披露是否真实、准确、完整。

另请发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复:

一、中件管理投资财通资产管理计划的金额及占比;

根据“财通资产-维思捷信基金2号特定多个客户专项资产管理计划”(以下简称“财通基金2号或资管计划”)的管理合同、上海财通资产管理有限公司出具的《资产管理计划份额持有证明书》、中件管理认购本次资管计划的付款凭证、历次资管计划的分红材料,财通资产-维思捷信基金2号特定多个客户专项财通基金2号资产管理计划规模为129,500,000元,中件管理委托理财产品成立日初始认购金额为350万元,占该资管计划的份额为2.7%。

二、中件管理与相关机构或自然人共同对外投资的背景与原因,中件管理对外投资的资金来源及其合法合规性;

根据中件管理提供的审计报告、财务报表、投资付款凭证,中件管理实际初始认购财通基金2号金额350万元;认缴大连十佳金服经济信息咨询中心(有限合伙)、上海青望创业投资合伙企业(有限合伙)和北京鼎印空间企业管理咨询

合伙企业（有限合伙）出资金额分别为 1,050 万元、1,000 万元和 1,400 万元，实缴出资分别为 0 元、700 万元、622 万元。中件管理与相关机构或自然人对外投资的目的主要系基于自身投资理财的需求，中件管理用于投资的资金均来源于股东增资及投资增值，资金来源合法合规。

三、郭玮先生是否控制中件管理对外投资企业，如是，请进一步说明该企业及其控制企业的实际经营情况，与发行人是否构成同业竞争；如否，请进一步说明该等企业的控制及运作情况，认定郭玮先生不构成控制的依据和理由；

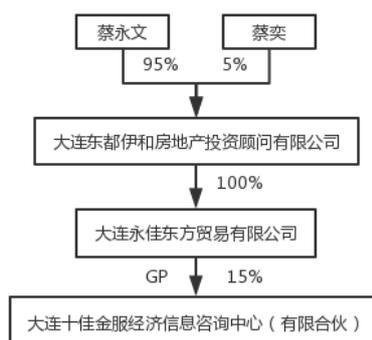
### （一）郭玮未实际控制中件管理对外投资的企业

郭玮除通过中件管理对相关企业进行投资外，均不存在以其他形式直接或间接持有相关投资企业的股权或出资额，亦不存在担任上述对外投资企业的董事、监事、高管或执行事务合伙人等情形，故郭玮未实际控制中件管理对外投资的企业。

### （二）中件管理对外投资之企业之控制情况

中件管理对外投资企业的控制情况如下：

#### 1、大连十佳金服经济信息咨询中心（有限合伙）

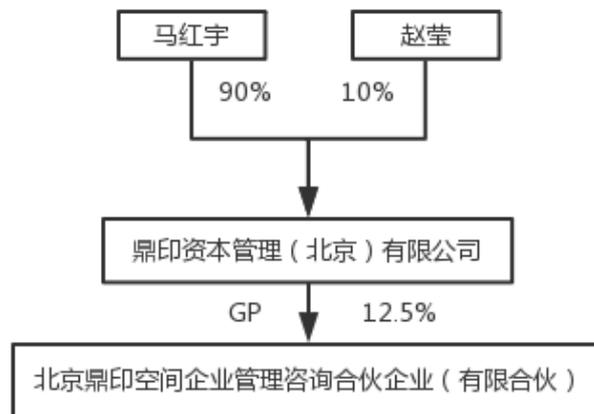


大连十佳金服经济信息咨询中心（有限合伙）的控股股东为大连永佳东方贸易有限公司，实际控制人为蔡永文。

## 2、上海青望创业投资合伙企业（有限合伙）

根据上海青望出具的说明，魏锋通过直接或间接的方式在上海青望的普通合伙人兼执行事务合伙人上海恪可投资管理中心（有限合伙）中控制 66% 的出资额权益，系第一大出资人，同时魏锋率团队负责实际运营管理上海青望，故能对该基金形成控制。

## 3、北京鼎印空间企业管理咨询合伙企业（有限合伙）



北京鼎印空间企业管理咨询合伙企业（有限合伙）的控股股东为鼎印资本管理（北京）有限公司，实际控制人为马红宇。

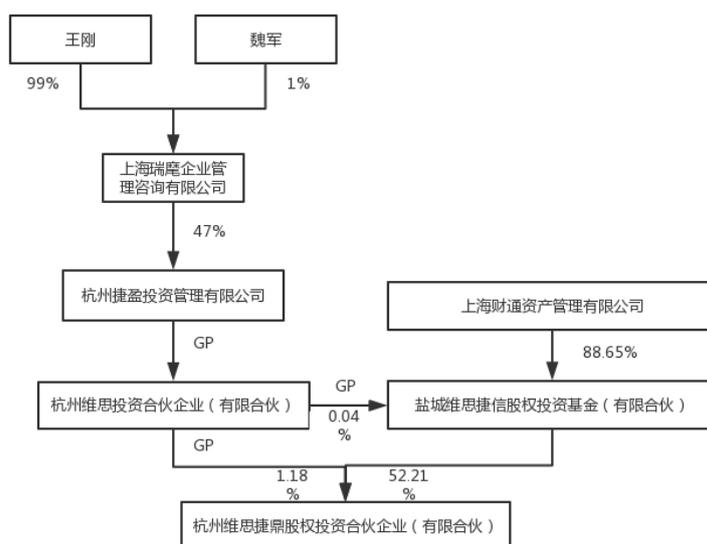
## 4、财通资管计划及其投资的盐城维思捷信股权投资基金（有限合伙）

根据“财通基金2号”检索相关网络公示信息，财通基金2号系依法登记设立的基金公司资管计划产品，产品编码为 S87977，其基金管理人为上海财通资产管理股份有限公司，上海财通资产管理股份有限公司系财通基金管理有限公司下属子公司。该资管计划成立后，主要投资以杭州维思投资合伙企业（有限合伙）作为普通合伙人，并以有限合伙企业形式设立的盐城维思捷信股权投资基金（有限合伙）（以下简称“盐城维思”）。

根据财通基金 2 号的管理合同、认购金额凭证等资料，中件管理认购财通基金 2 号份额主要系基于投资理财目的，在上述资管计划中主要的权利系委托

理财并享有收益分配；资产管理计划的投资经理系由资产管理人负责指定并由其负责具体管理资管计划；委托人不得违反合同的规定干涉资产管理人的投资行为；鉴于中件管理认购份额较低，故未取得主基金（即杭州维思捷鼎股权投资合伙企业（有限合伙），以下简称“维思捷鼎”）之咨询委员会（认缴出资额需达到或超过人民币 5,000 万元）成员席位。

此外，上述合同还约定，资管计划管理人作为盐城维思的有限合伙人，将计划委托资金投资于盐城维思，并由盐城维思相应投入主基金，盐城维思和主基金由其普通合伙人执行合伙事务，计划管理人不执行合伙事务。因此，计划管理人除行使相关协议规定的有限合伙人权利外，不参与盐城维思及主基金的经营管理活动。资管计划投资运作及盐城维思的实际控制情况具体如下：



故中件管理参与认购财通基金 2 号系基于投资理财目的，不存在郭玮控制该资管计划或通过该资管计划控制其对外投资企业的情形。

四、2019 年 10 月、12 月对外转出公司股份的原股东大连睿启邦、杭州维思、杭州捷冉与中件管理及其对外投资企业的关系，发行人关于股东之间的关系披露是否真实、准确、完整。

根据大连睿启邦、杭州维思、杭州捷冉与中件管理填写的调查表，杭州维思、杭州捷冉与中件管理投资的盐城维思的执行事务合伙人均为杭州维思投资

合伙企业（有限合伙），除此之外，原股东大连睿启邦、杭州维思、杭州捷冉与中件管理及其对外投资企业之间不存在其他关系。

大连睿启邦、杭州维思、杭州捷冉 2019 年 10 月、12 月转让公司股份后退出，公司披露的现有股东之间的关系真实、准确、完整。

## 五、发行人律师核查意见

### （一）核查程序

1、获取并查阅《财通资产-维思捷信基金 2 号特定多个客户专项资产管理计划资产管理合同》、《资产管理计划份额持有证明书》、中件管理出资凭证、中件管理对外投资企业出具的说明，并通过全国企业信用信息公示系统等公开网站检索，核查中件管理对外投资企业的控制情况；

2、访谈实际控制人郭玮，上海青望实际控制人魏锋，了解中件管理与相关机构或自然人共同对外投资的背景与原因，并确认上海青望的控制情况；

3、获取大连睿启邦、杭州维思、杭州捷冉与中件管理填写的调查表，并经全国企业信用信息公示系统等公开网站检索，核查原股东大连睿启邦、杭州维思、杭州捷冉与中件管理及其对外投资企业的关系。

### （二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、中件管理与相关机构或自然人对外投资的目的主要系自身投资理财的需求，用于投资的资金均来源于股东增资及投资增值，资金来源合法合规；

2、郭玮未实际控制中件管理对外投资的企业；

3、2019 年 10 月、12 月对外转出公司股份的原股东中杭州维思、杭州捷冉与中件管理投资的盐城维思、维思捷鼎的执行事务合伙人均为杭州维思投资合伙企业（有限合伙），除此之外，大连睿启邦、杭州维思、杭州捷冉与中件管理及其对外投资企业之间不存在其他关系。发行人关于股东之间的关系披露真实、准确、完整。

## 10.关于日本业务与参股子公司

根据问询回复，2017年至2019年，公司来自日本的收入金额分别为13,151.68万元、12,292.12万元和13,426.56万元。发行人日本新致、日本亿蓝德、日本晟欧、创新资本均注册于日本，日本新致由新致信息持股100%。2019年12月，新致信息向金放转让沈阳共兴达、日本共达22%股权，沈阳共兴达、日本共兴达成为发行人参股子公司。2016年，金放曾增资中件管理，主要系当时公司收购了金放持有的日本共达和沈阳共兴达部分股权，各方有意进一步加强合作关系且金放亦有意投资发行人。

请发行人进一步说明：（1）日本业务相关子公司，包括沈阳共兴达、日本共达的业务定位、分工情况及联系程度；（2）报告期内该等子公司对日本业务的贡献程度；（3）日本业务的获取、实施、客户维系方式，是否对金放及其控制的企业存在依赖；（4）日本共达和沈阳共兴达与发行人是否从事相同或相似业务，新致信息转让沈阳共兴达、日本共达22%股权，是否对公司日本业务存在重大不利影响，如否，请进一步说明依据和理由；（5）公司对日本业务的发展规划、考虑因素及潜在不利影响。请保荐机构督促发行人根据公司实际情况，完善招股说明书关于日本业务的披露内容。

回复：

一、日本业务相关子公司，包括沈阳共兴达、日本共达的业务定位、分工情况及联系程度；

公司日本业务相关子公司新致信息、日本新致、日本亿蓝德、日本晟欧、创新资本及参股公司沈阳共兴达、日本共达的业务定位、分工情况及联系程度具体情况如下：

序号	子公司/参股公司	业务定位	业务分工情况	公司之间的业务联系程度
1	新致信息	日本软件业务管理平台	2015年由公司设立，作为日本软件业务管理平台，不对外承接业务。	与发行人日本业务紧密相关
2	日本新致	日本软件业务境外运营中心	2005年1月由公司设立，作为日本软件业务境外运营中心，是承接日本在岸软件业务的主体。	与发行人日本业务紧密相关
3	日本亿蓝德	日本软件业务平台	2015年，公司为开拓海外业务收购日本亿蓝德，	与发行人日本业务紧密

序号	子公司/参股公司	业务定位	业务分工情况	公司之间的业务联系程度
			主要作为日本福冈地区的软件业务平台，后因日本板块业务整合、降低管理成本，将其业务逐步转移至日本新致。	相关
4	日本晟欧	日本软件业务平台	公司为开拓海外业务收购日本晟欧，后因日本板块业务整合、降低管理成本，该子公司已于2019年4月注销，业务并入日本新致。	业务已整合，公司已注销
5	创新资本	日本市场企业投资管理平台	2018年由日本新致设立，作为在日本区域的投资平台，在日本境内寻找当地的行业内在新技术、新产品、新服务模式上具有较大发展潜力、良好市场前景的企业进行合作，目前尚未开展投资业务。	与发行人日本业务紧密相关
6	沈阳共兴达	从事国内软件开发业务和日本软件外包业务	2016年收购部分股权，报告期内未参与新致软件的内部业务分工。	与新致软件存在少量业务合作
7	日本共达	从事日本软件外包业务	2016年收购部分股权，报告期内未参与新致软件的内部业务分工。	与新致软件存在少量业务合作

报告期内，新致软件与沈阳共兴达、日本共达存在少量关联交易，具体情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易情况”。

## 二、报告期内该等子公司对日本业务的贡献程度；

新致信息为日本软件业务的管理平台，报告期内并未产生日本业务收入；创新资本为公司搭建在日本区域的投资平台，报告期内尚未开展投资业务。报告期内，沈阳共兴达和日本共达作为新致软件的参股公司，并未参与新致软件日本业务的分工，且未对新致软件日本业务收入产生贡献。

报告期内，公司日本业务收入分别为 13,151.68 万元、12,292.12 万元和 13,426.56 万元，按合同签署方统计，日本新致、日本亿蓝德和日本晟欧 3 家公司的收入贡献金额及其占日本业务收入的比例具体如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
日本新致、日本亿蓝德、日本晟	10,329.61	76.93	9,352.00	76.08	9,321.45	70.88

欧（注）						
日本业务收入合 计数	13,426.56	100.00	12,292.12	100.00	13,151.67	100.00

注：日本新致作为日本软件业务境外运营中心，因日本板块业务整合需要，公司对日本亿蓝德、日本晟欧业务做出调整，逐渐将业务转入日本新致。故此处将日本新致、日本亿蓝德、日本晟欧三家公司收入合并统计。

新致软件的对日业务采用“在岸为主、离岸为辅”的模式，报告期内，日本新致、日本亿蓝德、日本晟欧三家公司合计收入贡献分别为 70.88%、76.08% 和 76.93%，收入贡献率较为稳定。

报告期各期，沈阳共兴达、日本共达给公司带来的贡献主要为权益法核算下长期股权投资产生的投资收益，分别为 403.98 万元、551.13 万元及 314.28 万元。

**三、日本业务的获取、实施、客户维系方式，是否对金放及其控制的企业存在依赖；**

公司自 1998 年起开展离岸软件业务，从 2005 年便设立日本子公司开拓在岸软件业务，相关业务均以商务谈判的方式获取，业务具体实施分为远程开发和驻场开发两种，凭借丰富的行业经验和高效的项目管理能力为客户提供软件开发和软件外包服务是公司维系日本客户的主要方式。公司日本业务的获取和客户维系的人员均为新致软件自雇员工。

公司于 2016 年 8 月参股沈阳共兴达和日本共达两家公司。报告期内，公司日本业务前十大客户收入占日本业务总收入比重在 70% 以上，公司与前十大客户的具体合作时间如下：

日本客户名称	合作开始时间
NEC ネクサスソリューションズ（NEXS）	2001 年
日本松下（Panasonic）	2015 年
东京电子器件株式会社 （Tokyo Electron Devices Co.Ltd）	2009 年
TIS 株式会社	2004 年
（株）システムコーディネイト（SYSCO）	2011 年
スミセイ情報システム株式会社 （住友生命/SLC）	2008 年

NEC Platforms Ltd. (NECPF)	2006 年
日本電気通信システム株式会社 (NCOS)	2006 年
日本京电株式会社 (KYODEN 株式会社)	2016 年
エイデイケイシステム株式会社 (ADK 富士システム株式会社)	2012 年

公司从事对日离岸软件业务年限在 20 年以上，从事对日在岸软件业务年限在 15 年以上，公司凭借自身丰富的行业经验和高效的项目管理能力积累了 NEC ネクスソリューションズ (NEXS)、日本電気通信システム株式会社、TIS 株式会社等大型日本客户。除日本松下和日本京电株式会社两家客户外，公司与主要客户合作时间均早于公司与金放及其控制的企业合作时间，并不依赖金放及其控制的企业获取和维护上述客户。其中，日本松下 (Panasonic) 为公司 2015 年收购的子公司日本亿蓝德的客户，日本京电株式会社 (KYODEN 株式会社) 为公司 2016 年收购的子公司上海华桑内嵌式芯片应用软件开发业务的客户，亦不依赖金放及其控制的企业获取和维护上述客户。

综上所述，公司日本业务的获取、实施和维护基于多年行业客户积累及收购子公司所带来，对金放及其控制的企业不存在依赖。

**四、日本共达和沈阳共兴达与发行人是否从事相同或相似业务，新致信息转让沈阳共兴达、日本共达 22% 股权，是否对公司日本业务存在重大不利影响，如否，请进一步说明依据和理由；**

日本共达从事日本软件外包服务、沈阳共兴达从事国内软件开发和日本软件外包服务，与新致软件均属于“软件与信息技术服务业”。

新致信息转让沈阳共兴达、日本共达 22% 股权，不会对公司日本业务存在重大不利影响。公司投资沈阳共兴达、日本共达的商业目的是看好其在日本市场的发展，从 2016 年收购至 2019 年底转让，双方并无实质性的业务合作开展。公司日本业务的获取、实施和维护基于多年行业客户积累及收购控股子公司所带来，不依赖于金放及其控制的企业。具体依据和理由详见本题“三、日本业务的获取、实施、客户维系方式，是否对金放及其控制的企业存在依赖”。

**五、公司对日本业务的发展规划、考虑因素及潜在不利影响。**

## （一）日本业务的发展规划

日本作为全球软件外包主要发包国之一，信息产业市场发展程度较高，随着新一代信息技术发展，越来越多的日本企业开始致力于数字化转型，希望通过新兴技术与行业场景应用的融合提高自身竞争力，为日本 IT 市场带来了大量的市场需求。近年来，日本 IT 市场人才需求快速增长和人口老龄化日趋严重导致日本 IT 人才资源匮乏，因此公司对日软件业务存在较大的市场机遇。

为扩大对日业务交付能力和业务规模，完善人才供给体系，提高内部管理效率，新致软件日本业务的发展规划具体如下：

### 1、业务发展计划

#### （1）扩大日本高端软件外包市场份额

公司在日本市场经营多年，主要以项目分包的方式从日本的一级软件接包商获取软件外包项目，其业务内容包括软件详细设计、开发编码、单元测试等工作。随着新兴技术与行业场景的不断融合，公司日本业务的重点将逐步向产业链高技术和高附加值的阶段过渡，减少仅提供软件代码编写等低附加值的软件外包业务，扩大承接包含基本设计、详细设计、连接测试和系统测试等附加值较高的覆盖全产业链的业务份额，增强独立承接软件项目的能力。

#### （2）对日推广国内优秀 IT 解决方案

2014 年以来，移动互联、云计算、大数据、人工智能和区块链等新一代信息技术蓬勃兴起，公司率先向国内保险公司、银行等金融机构提供基于云计算框架的各类产品，并成立了人工智能、区块链及大数据实验室，大力推进新技术在主营业务中的应用，并形成了保险智能化渠道解决方案、金融大数据解决方案、金融风险预警监控解决方案、金融市场代客交易解决方案、银行卡系统解决方案和银行支付、清算与托管系统等一系列核心解决方案。公司拟依靠中日联动的“在岸为主、离岸为辅”的服务模式，将国内优秀的 IT 解决方案在日本相关领域进行推广应用，提升在日业务的软件开发服务能力，拓展日本终端客户市场，丰富公司日本整体业务生态，从而让公司对日业务走向更高的价值链环节。

### 2、客户与市场发展计划

公司目前日本业务的客户主要集中在产业、通信和金融三个行业，凭借多年对日软件外包业务丰富的项目经验，已经积累了 NEC 集团、TIS 株式会社、日本松下等日本大型客户，公司将在巩固和深化现有客户合作的基础上，积极开拓大型一级软件接包商和终端行业客户。

公司现以日本新致作为日本业务境外运营中心，营销与服务体系集中在日本东京，公司拟建立以大区中心为主（东京、大阪、福冈）的销售网络，直接辐射日本全国地区的客户需求，提高对客户需求的响应，降低运营成本，提高人均产值。

### **3、人力资源计划**

人力资源是软件企业的核心竞争力，随着新一代信息技术发展，大型客户对专业技术和项目交付能力的要求越来越高，高素质复合型人才是未来业务发展的核心竞争力之一。

目前公司对日软件业务人员规模不足、交付能力较为饱和，公司将积极探索具有市场竞争力的绩效评价和激励机制，吸引更多诚信、敬业、专业的优秀人才加盟，实现人力资源的可持续发展。同时，公司将进一步完善人才培养体系，针对日本业务方面的员工设置专门的人才培养计划，积极培育兼备软件与行业知识、精通日本文化的高素质复合型人才，从而形成良性的竞争机制和完备的人才梯队。

### **4、收购兼并计划**

为了实现公司业务发展战略，拓展公司日本业务客户，进一步巩固和加强公司对日软件业务的市场份额，公司已设立控股子公司创新资本，将根据业务发展需要，在日本境内寻找当地的行业内新技术、新产品、新服务模式上具有较大发展潜力、良好市场前景的企业进行合作。

截至本回复出具日，创新资本并未锁定明确的收购对象，也未签署任何与并购相关的实质性协议。

## **（二）日本业务的考虑因素及潜在不利影响**

### **1、市场需求**

一方面，随着新一代信息技术的发展，日本企业产生了大量基于新兴技术和

行业场景融合的 IT 开发需求；另一方面，日本软件市场一直存在 IT 人才资源缺乏、IT 开发成本高昂的问题，而中国企业相对于其他接包国而言存在文化传统、地理位置、人力成本等优势，是日本最主要的 IT 服务供应商。

如果国际或者日本的经济、政治、文化等宏观环境出现不利变化，从而影响日本软件开发服务市场的整体需求，或者影响其对中国企业软件发包量的需求，将对公司日本业务产生不利影响。

## 2、文化差异

一方面，出于日本软件行业的习惯，日本企业一般将软件业务外包给日本当地大型一级软件接包商，而中国软件企业在日本承接的业务以间接接包为主，中国软件企业接触最终客户的机会较少。另一方面，日本企业一向以严谨、服务质量高显著，在与供应商合作前均会进行严格的考察和审核，一旦与下游供应商开展规模化合作，不会经常更换供应商。因此，公司在前期拓展日本新客户尤其是终端行业客户时，存在一定的文化阻力。

为了弱化中日两国的文化差异，强化日本企业形象，公司将日本业务运营中心设置在日本东京，并拟建立以大区中心为主（东京、大阪、福冈）的销售网络，直接辐射日本全国地区的客户需求，提高对客户需求的响应，降低客户获取与维护的成本。

## 3、汇率变动

公司从战略角度出发在 2005 年便设立日本子公司从事在岸日本软件业务。报告期内，公司日本业务收入主要使用日元结算，大部分成本和费用也用日元结算，这在一定程度上降低了公司利润水平和日元汇率的关联性，规避了汇率风险。

报告期内，公司发生的外币报表折算差额分别为-36.04 万元、95.81 万元和 61.73 万元。未来随着对日软件业务规模的不断扩大，若国际市场上日元汇率发生剧烈波动，将会对公司的净资产产生一定的影响。

## 六、完善招股说明书关于日本业务的披露内容

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人境外进行生产经营情况”中补充披露关于日本业务的相关内容，具体如下：

**“报告期内，公司日本业务相关子公司新致信息、日本新致、日本亿蓝**

德、日本晟欧、创新资本的业务定位、分工情况及联系程度具体情况如下：

序号	子公司/参股公司	业务定位	业务分工情况	公司之间的业务联系程度
1	新致信息	日本软件业务管理平台	2015年由公司设立，作为日本软件业务管理平台，不对外承接业务。	与发行人日本业务紧密相关
2	日本新致	日本软件业务境外运营中心	2005年1月由公司设立，作为日本软件业务境外运营中心，是承接日本在岸软件业务的主体。	与发行人日本业务紧密相关
3	日本亿蓝德	日本软件业务平台	2015年，公司为开拓海外业务收购日本亿蓝德，主要作为日本福冈地区的软件业务平台，后因日本板块业务整合、降低管理成本，将其业务逐步转移至日本新致。	与发行人日本业务紧密相关
4	日本晟欧	日本软件业务平台	公司为开拓海外业务收购日本晟欧，后因日本板块业务整合、降低管理成本，该子公司已于2019年4月注销，业务并入日本新致。	业务已整合，公司已注销
5	创新资本	日本市场企业投资管理平台	2018年由日本新致设立，作为在日本区域的投资平台，在日本境内寻找当地的行业内在新技术、新产品、新服务模式上具有较大发展潜力、良好市场前景的企业进行合作，目前尚未开展投资业务。	与发行人日本业务紧密相关

”

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按销售区域分析”中补充披露关于日本业务的相关内容，具体如下：

“报告期内，公司日本业务收入分别为13,151.68万元、12,292.12万元和13,426.56万元，按合同签署方统计，其中日本子公司的收入贡献金额及其占日本业务收入的比例具体如下：

单位：万元

公司名称	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
日本新致、日本亿蓝德、日本晟欧（注）	10,329.61	76.93	9,352.00	76.08	9,321.45	70.88
日本业务收入合计数	13,426.56	100.00	12,292.12	100.00	13,151.67	100.00

注：日本新致作为日本软件业务境外运营中心，因日本板块业务整合需要，公司对日本亿蓝德、日本晟欧业务做出调整，逐渐将业务转入日本新致。故此处将日本新致、日本亿蓝德、日本晟欧三家公司收入合并统计。创新资本为公司搭建在日本区域的投资平台，

报告期内尚未开展投资业务。

新致软件的对日业务采用“在岸为主、离岸为辅”的模式，报告期内，日本新致、日本亿蓝德、日本晟欧三家公司合计收入贡献率分别为 70.88%、76.08% 和 76.93%，收入贡献率较为稳定。”

公司已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“三、未来发展与规划”之“（三）公司未来发展规划”中补充披露公司日本业务发展规划等相关内容。

## 11.关于其他问题

11.1 根据问询回复，前置通信与其现有股东桂春玲、李瀚、刘宁、马骏、施俊彪、时宝旭、王晶晶、张喆宾于 2014 年签署协议，约定三年约束期至 2017 年 12 月 31 日止，约束期满，发行人仍未上市，桂春玲等人可以转让实缴部分的股权，并放弃另外 1/2 认缴(尚未实缴)部分股权。前置通信系发行人控股股东。

请发行人：（1）进一步说明前置通信该等约定具体执行情况，是否仍具有约束力；（2）进一步明确前置通信目前是否存在正在履行或尚未履行的特殊约定，如是，请进一步说明相关具体情况，曾经存在的特殊约定是否已清理或履行完毕。

另请发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

一、进一步说明前置通信该等约定具体执行情况，是否仍具有约束力；

根据协议的相关条款，该协议未约定有效期限，故该协议目前具有约束力，处于持续生效阶段。鉴于公司目前尚未完成上市，故上述约定约束期满后相关事项的条款仍具备约束力。

二、进一步明确前置通信目前是否存在正在履行或尚未履行的特殊约定，如是，请进一步说明相关具体情况，曾经存在的特殊约定是否已清理或履行完毕。

根据桂春玲等人出具的说明，截至本问询函回复出具日，除上述已披露的

情况之外，前置通信目前不存在其他正在履行或尚未履行的特殊约定。前置通信现有股东桂春玲等人与前置通信签署的相关协议不会对郭玮的控制权产生重大不利影响，不会对公司本次发行上市产生实质性障碍。

### 三、发行人律师核查意见

#### （一）核查程序

获取前置通信现有股东桂春玲等人出具的声明并访谈郭玮及相关人员，了解签署协议的具体执行情况，以及是否存在正在履行或尚未履行的特殊约定等。

#### （二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、鉴于发行人目前尚未完成上市，上述约定约束期满后相关事项的条款仍具备约束力；

2、截至本问询函回复出具日，除本回复中已披露的情况之外，前置通信目前不存在其他正在履行或尚未履行的特殊约定。前置通信现有股东桂春玲等人与前置通信签署的相关协议不会对郭玮的控制权产生重大不利影响，不会对发行人本次发行上市产生实质性障碍。

11.2 根据问询回复，2019年10月，郭玮、前置通信、中件管理与相关投资方附条件终止相关对赌协议。

请发行人：（1）提供相关协议复印件作为监管备查文件；（2）进一步明确并披露上市后是否存在任何对赌协议，如存在，请披露具体内容及潜在影响，并进一步说明未予清理的对赌协议是否符合本所《科创板股票发行上市审核问答（二）》第10问的规定。

另请发行人律师对问题（2）进行核查并发表明确意见。

回复：

## 一、提供相关协议复印件作为监管备查文件；

公司已提供相关协议复印件作为监管备查文件，具体详见本次申报文件 8-4-4。

## 二、进一步明确并披露上市后是否存在任何对赌协议，如存在，请披露具体内容及潜在影响，并进一步说明未予清理的对赌协议是否符合本所《科创板股票发行上市审核问答（二）》第 10 问的规定。

公司不存在任何上市后对赌协议的情况。郭玮、前置通信、中件管理作为“共同承诺方”与联通互联曾于 2017 年 10 月签署《增资补充协议》，对上市进程进行了约定，但该约定已于 2019 年 10 月终止。虽上述终止协议同时约定，如新致软件首次公开发行股票并上市申请未通过相关监管部门的核准/注册；或者新致软件首次公开发行失败；则自前述情形出现之日，本补充协议效力终止，各方之间所签署或存在的投资协议效力恢复执行。如若公司上市注册成功，上述相关协议的条款将不存在恢复执行的可能性，即郭玮、前置通信、中件管理与联通创新之间不存在上市后对赌的情形。

根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》关于对赌协议的相关规定，如果部分投资机构在投资时约定有估值调整机制（对赌协议），发行人及中介机构应当把握如下：PE、VC 等机构在投资时约定估值调整机制（一般称为对赌协议）情形的，原则上要求发行人在申报前清理对赌协议，但同时满足以下要求的对赌协议可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。

联通互联与郭玮、前置通信、中件管理签署的《增资补充协议》未把公司作为对赌协议当事人，协议主要条款系围绕未能满足上市进程后的股份回购措施，不存在可能导致公司控制权变化的约定。上述对赌协议亦未与市值挂钩。本次申报前，联通互联与郭玮、前置通信、中件管理签署了《关于<上海新致软件股份有限公司之增资协议之补充协议>之补充协议》，放弃并停止了相关回购约定的履行，上述协议中的恢复条款主要针对公司最终未能注册并发行上市后

的安排，如公司未来能够注册并发行上市，上述条款将不会得以履行。故上述协议不存在严重影响公司持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。

综上，郭玮、前置通信、中件管理与联通创新签署的《增资补充协议》及相关终止协议不存在严重影响公司持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形，符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第 10 条的规定。

综上所述，公司不存在上市后对赌协议的情况。

### 三、发行人律师核查意见

经查阅联通互联与郭玮、前置通信、中件管理签署的《增资补充协议》，并获取发行人股东签署的调查表、承诺函等文件，发行人律师认为：发行人不存在上市后对赌协议的情况。

11.3 根据问询回复，2017 年至 2019 年，发行人来自保险行业的软件开发收入金额分别为 32,721.40 万元、40,646.62 万元和 46,017.08 万元。核心技术人员未包括保险行业研发部负责人。请发行人进一步说明：保险行业研发部负责人的具体情况，未将其认定为核心技术人员的依据和理由；报告期内保险行业研发部负责人是否存在变动或离职情况，如是，请进一步说明变动或离职原因，对发行人生产经营产生重大不利影响。

回复：

一、保险行业研发部负责人的具体情况，未将其认定为核心技术人员的依据和理由；

根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（一）》第 6 条的要求，申请在科创板上市的企业，应当根据企业生产经营需要和相关人员对企业生产经营发挥的实际作用，确定核心技术人员范围，并在招股说明书中披露认定情况和认定依据。原则上，核心技术人员通常包括公司技术负责人、研发负责人、研发部门主要成员、主要知识产权和非专利技术的发明人或设计人、主要

技术标准的起草者等。

公司根据其核心技术领域及相关人员在研发及经营过程中所发挥的突出作用，以及研发机构组织架构的整体安排，认定公司的核心技术人员，具体认定标准如下：

1、在公司研发体系中起到重要作用，在公司研发部门担任重要职务，或发挥重要作用、拥有突出贡献、具备创新实力等；

2、为公司服务有一定年限，具体为五年，拥有深厚且与公司业务相匹配的资历背景和丰富的研发和技术经验；

3、在公司研发项目中承担重要工作，主导公司多项核心技术的研发，主导重要的客户项目等。

根据上述标准，公司认定了 10 名核心技术人员，分别为华宇清，冯国栋，桂春玲，金丽萍，施俊彪，施海，李峰，张丙松，张喆宾，王浩。

目前，公司现任保险行业研发部负责人为焦辉东先生，其简历如下：

焦辉东先生，1966 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学位，毕业于中国科学院系统科学研究所运筹学与控制论专业。曾任新华人寿保险股份有限公司总经理助理、英大泰和人寿保险股份有限公司信息技术部总经理，2018 年 10 月加入新致软件，现任研发中心保险业务部负责人。

焦辉东先生未被认定为核心技术人员的依据和理由为：焦辉东先生于 2018 年 10 月入职，其在公司的工作年限尚短，不满足公司核心技术人员认定标准第二条的相关规定。

综上所述，焦辉东先生未被认定为核心技术人员的依据和理由充分，且焦辉东先生未直接或间接持有公司股份，不存在未将焦辉东先生认定为核心技术人员而规避股份锁定期等义务的情形。

**二、报告期内保险行业研发部负责人是否存在变动或离职情况，如是，请进一步说明变动或离职原因，对发行人生产经营产生重大不利影响。**

报告期内，公司保险行业研发部负责人存在变动，主要变动情况如下：

2017年1月1日至2018年9月，研发中心保险业务部负责人由华宇清先生担任，统筹公司保险行业的研发工作，持续迭代公司保险行业核心产品。焦辉东先生于2018年10月入职后，考虑到焦辉东先生拥有20多年IT行业从业经历和保险信息系统实施经验，对保险实务有深刻理解，对国内外的各种保险业务系统均有深入的研究和了解，公司安排由焦辉东先生担任公司研发中心保险业务部负责人。华宇清先生现任公司品质保证中心负责人、公司监事。

综上所述，报告期内公司研发中心保险业务部负责人不存在离职的情形，公司研发中心保险业务部负责人虽有调整，但主要系内部岗位调整所致，且新增人员具备相应的专业背景和相关的研发经验，较好地履行了岗位职责。报告期内保险行业研发部负责人的变动未对公司生产经营产生重大不利影响。

11.4 根据问询回复，2017年至2019年，公司人均创收分别为21.70万元、22.56万元和24.78万元，低于行业平均；人均创利分别为0.86万元、1.38万元和1.76万元，低于行业中位数2.68万元、2.55万元和2.72万元，低于行业算数平均数2.67万元、2.89万元和4.62万元。请发行人进一步说明：（1）人均创收、人均创利低于行业平均的具体原因；（2）影响公司报告期内人均创收、人均创利提升的因素并进行量化分析。

请发行人就公司报告期内人均创收、人均创利提升但仍低于行业平均的事实及潜在影响进行重大事项提示。

回复：

一、人均创收、人均创利低于行业平均的具体原因；

（一）人均创收

2017至2019年度，公司人均创收分别为21.70万元、22.56万元和24.78万元，低于同行业平均水平，主要原因是收入构成的差异，即同行业可比公司除软件开发业务外，还从事系统集成等人员数量要求较少的业务，具体如下：

公司名称	差异原因
------	------

公司名称	差异原因
中科软	主营业务收入包括软件产品、软件开发及服务、系统集成及其他服务，2019 年收入占比分别为 2.99%、69.50% 和 27.28%。其中软件产品、系统集成及其服务所需的人员较少，故人均创收较高。
高伟达	主营业务收入包括系统集成、软件业务、IT 运维服务和移动互联网业务，2019 年收入占比分别为 36.21%、37.32%、8.10% 和 18.36%。其中系统集成与移动互联网业务所需的人员较少，故人均创收较高。
宇信科技	主营业务收入包括软件开发及服务、系统集成销售及服务和创新运营业务，2019 年收入占比分别为 71.95%、22.51% 和 2.87%。其中系统集成销售及服务、创新运营业务所需的人员较少，故人均创收较高。
长亮科技	主营业务收入包括软件开发、系统集成和维护服务，2019 年收入占比分别为 92.58%、3.35%、4.05%。其中系统集成所需的人员较少，对其人均创收金额有一定程度影响。

剔除上述公司软件开发服务以外业务的影响后，其人均创收情况具体如下：

单位：万元

公司简称	2019 年	2018 年	2017 年
中科软	22.35	20.46	19.69
科蓝软件	21.89	21.66	21.73
高伟达	24.94	21.68	21.00
宇信科技	18.92	20.50	19.37
润和软件	20.69	23.06	22.54
长亮科技	26.45	25.45	25.67
凌志软件	35.33	29.90	26.56
行业平均水平	<b>24.37</b>	<b>23.25</b>	<b>22.37</b>
新致软件	<b>24.78</b>	<b>22.56</b>	<b>21.70</b>

由上表可知，2017 至 2019 年度，公司人均创收与同行业公司可比业务的平均水平基本一致。

## （二）人均创利

2017 至 2019 年度，公司人均创利分别为 0.86 万元、1.38 万元和 1.76 万元，低于行业平均水平，主要原因为公司的财务费用较高，以及购置的硬件折旧和相关费用直接计入当期成本，从而影响了公司的净利率。由于可比公司主要为上市公司，有较为便利的直接融资渠道。2017 至 2019 年度，新致软件财务费用

分别为 2,218.69 万元、2,408.46 万元和 2,494.52 万元，占当期营业收入的比例分别为 2.52%、2.42%和 2.24%，高于行业平均水平。此外，公司为提高云计算验证能力购置的基础设施于 2016 年逐步完成部署，投资规模超过 3,000 万元，其增加的折旧及 IDC 相关支出直接计入报告期内的营业成本，从而影响了公司人均创利。

此外，2017 至 2019 年度，凌志软件人均创利为 5.40 万元、5.85 万元和 8.88 万元，远高于同行业可比公司。凌志软件对日软件开发业务收入占比约 80%，主要客户为全球领先的金融技术供应商野村综研，且采用“离岸为主、在岸为辅”的业务模式，其毛利率明显高于国内同行业可比公司。

假设公司有便捷的直接融资渠道，不产生财务费用，并剔除基础设施部署增加的折旧及 IDC 相关支出的影响后，同行业公司和新致软件人均创利具体情况如下：

单位：万元

公司简称	2019 年	2018 年	2017 年
中科软	2.26	2.08	1.80
科蓝软件	1.16	1.22	1.30
高伟达	4.18	3.50	1.15
宇信科技	2.72	2.55	2.73
润和软件	-18.09	3.64	3.62
长亮科技	2.88	1.37	2.68
<b>算数平均数</b>	<b>-0.82</b>	<b>2.39</b>	<b>2.21</b>
<b>中位数</b>	<b>2.49</b>	<b>2.32</b>	<b>2.24</b>
<b>新致软件</b>	<b>2.20</b>	<b>1.87</b>	<b>1.42</b>

注：润和软件 2019 年计提商誉减值损失 16.30 亿元，单项计提坏账准备 1.43 亿元，故人均创利为负；凌志软件业务与同行业有所不同导致毛利率、人均创利明显高于同行业，予以剔除

由上表可知，剔除相关影响因素后，2017 至 2019 年度，公司人均创利金额持续提升，并逐步接近行业平均水平。2017 至 2018 年度，公司人均创利与行业平均水平有明显差距，主要由公司的业务结构、客户结构、研发及硬件投入效果尚未充分显现等原因导致。随着公司业务规模的扩大和盈利能力的提高，人

均创利预计将保持上升趋势，并达到或超过行业平均水平。

## 二、影响公司报告期内人均创收、人均创利提升的因素并进行量化分析。

### （一）客户对公司服务的认可度提升，带动了人均创收

报告期内，新致软件单家客户收入贡献额情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单家客户收入贡献额	252.87	218.80	194.38

公司主要客户为保险、银行、电信、汽车等行业企业，这些客户普遍规模较大，IT 系统较为复杂，新致软件经营时间长，项目经验多，客户粘性高。且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。故报告期内，单家客户收入贡献额有所上升，带动了人均创收。

### （二）重视产品研发投入，产品化程度逐年上升，提升了人均创利水平

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

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，公司的人均

创利呈稳步增长趋势。

### （三）公司加强了期间费用的控制，从而提升了人均创利水平

报告期，本公司销售费用、管理费用、财务费用的变动情况如下表：

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 (%)
销售费用	5,596.05	5.01	5,149.37	5.19	4,886.04	5.55
管理费用	6,882.25	6.16	6,473.94	6.52	6,038.44	6.86
财务费用	2,494.52	2.23	2,408.46	2.42	2,218.69	2.52
合计	<b>14,972.82</b>	<b>13.41</b>	<b>14,031.77</b>	<b>14.13</b>	<b>13,143.17</b>	<b>14.93</b>

三项费用合计占营业收入比重分别为 14.93%、14.13%和 13.41%，总体呈下降趋势，主要原因系报告期内公司加强对期间费用的控制，使得费用增长速度小于营业收入增长速度，从而提升了净利率及人均创利水平。

三、请发行人就公司报告期内人均创收、人均创利提升但仍低于行业平均的事实及潜在影响进行重大事项提示。

公司已在招股说明书“重大事项提示”就报告期内人均创收、人均创利提升但仍低于行业平均的事实及潜在影响进行了补充提示。

#### “（二）公司人均创收和人均创利低于行业平均水平的原因

1、2017 至 2019 年度，公司人均创收分别为 21.70 万元、22.56 万元和 24.78 万元，低于同行业可比公司的平均水平。主要原因是收入构成的差异，同行业可比公司除软件开发业务外，还从事系统集成等人员数量要求较少的业务；此外，凌志软件主要从事对日软件服务业务，其人均创收明显高于国内业务。剔除上述影响因素，公司人均创收与行业平均水平基本一致。

2、2017 至 2019 年度，公司人均创利分别为 0.86 万元、1.38 万元和 1.76 万元，低于同行业可比公司的平均水平。主要原因为公司融资渠道单一，主要为银行借款，财务费用较高，并且公司为提高云计算验证能力购置的硬件折旧和相关费用直接计入当期成本，从而影响了公司的毛利率和净利率。剔除上述

影响因素后，2017至2019年度，公司人均创利金额持续提升，并逐步接近行业平均水平。2017至2018年度，公司人均创利与行业平均水平有明显差距，主要由于公司的业务结构、客户结构、研发及硬件投入效果尚未充分显现等原因导致。随着公司业务规模的扩大和盈利能力的提高，人均创利预计将保持上升趋势。”

11.5 根据问询回复，发行人认为其主要通过招投标、竞争性谈判、商务谈判等形式获取订单。

请发行人披露：报告期内公司通过不同形式获取订单的数量、金额等具体情况。

另请发行人律师对相关订单的获取过程进行核查，就发行人对招投标、竞争性谈判、商务谈判的定义是否符合相关法律法规，是否符合行业惯例，相关划分与其获得订单的实际情况是否相符等事项发表明确意见。

回复：

一、报告期内公司通过不同形式获取订单的数量、金额等具体情况。

报告期内，公司将所有客户按照客户性质划分为政府机构单位、国有企业单位和非国有企业单位。其中政府机构单位需按照《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国政府采购法》等相关法律法规的要求，当其向公司采购的超过其所属预算区域的数额标准的，则应当采用公开招标方式；若其向公司采购的金额未超过其所属预算区域的数额标准，或虽超过限额但经批准的，则可采用公开招标以外的采购方式。国有企业单位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》、《中华人民共和国政府采购法》所规定的必须进行招标的情形，而是根据其内部管理制度，制定相应的内部采购管理办法，要求公司履行招投标或竞争性谈判等程序。非国有企业单位是否采用招投标等方式进行，无外部政策约束，完全由其自主决定。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”中进行了补充披露，具体如下：

## “6、营业收入按订单获取方式分析

报告期内，公司不同订单获取方式对应的合同数量、收入金额及占比的具体情况如下：

单位：万元，%

类型		2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		合同数量	收入金额	金额占比	合同数量	收入金额	金额占比	合同数量	收入金额	金额占比
招投标	公开招标	125	18,538.65	16.59%	123	18,920.70	19.05%	125	21,881.61	24.85%
	邀请招标	249	59,683.64	53.40%	247	52,676.17	53.03%	333	38,493.41	43.71%
竞争性谈判		30	3,799.19	3.40%	18	1,502.71	1.51%	8	588.13	0.67%
商务谈判		1,578	29,748.39	26.62%	1,590	26,236.21	26.41%	1,913	27,092.46	30.77%
合计		1,982	111,769.86	100.00%	1,978	99,335.79	100.00%	2,379	88,055.61	100.00%

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。报告期内，公司通过公开招标方式获取订单对应的收入金额分别为 21,881.61 万元、18,920.70 万元及 18,538.65 万元，占公司营业收入的比重为 24.85%、19.05% 及 16.59%。大型金融机构及国有企业会按照客户内部规定的标准，对金额较大的合同采取公开招标方式。

报告期内，公司通过邀请招标的方式获取订单对应的收入金额占营业收入的比重分别为 43.71%、53.03% 及 53.40%。公司通过商务谈判获取订单对应的收入金额占营业收入的比重分别为 30.77%、26.41% 及 26.62%。通常情况下，国有企业等大型机构会选择行业内几家实力较强、有过成功案例的软件开发企业作为备选供应商，在进行方案交流、实地考察等环节后，对备选供应商进行邀标或商务谈判，最后经过客户综合评议后确定入选供应商，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。在公司进入供应商客户体系后，客户对于公司的软件开发服务具有较高的黏性，因此公司与老客户针对延续性项目多数情况下会进行商业谈判，约定合同条款后直接签订销售合同。

公司来源于日本的软件外包业务均采取了商务谈判的方式，由于日本制定了《防止拖延支付转包费法》，日本一级软件接包商为了遵守相关法律法规及时支付供应商款项，通常采用按月签订订单、按月验收并付款的方式与供应商开展合作，导致公司来源于日本的软件外包业务合同数量较多。”

## 二、发行人律师核查意见

(一) 发行人对招投标、竞争性谈判、商务谈判的定义符合相关法律法规，符合行业惯例，相关划分与其获得订单的实际情况相符

### 1、招投标

根据《招标投标法》及其实施条例的规定，招投标是招标人进行招标、投标人进行投标、招标人根据投标情况进行评标、开标、确定中标活动的合称。

招标分为公开招标和邀请招标。公开招标，是指招标人以招标公告的方式邀请不特定的法人或者其他组织投标。招标人采用公开招标方式的，应当发布招标公告。邀请招标，是指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标。招标人采用邀请招标方式的，应当向三个以上具备承担招标项目的能力、资信良好的特定的法人或者其他组织发出投标邀请书。

投标是指投标人按照招标文件的要求编制投标文件，响应招标、参加投标竞争的活动。

### 2、竞争性谈判

根据《政府采购法》以及《政府采购非招标采购方式管理办法》（财政部令第74号）的规定，竞争性谈判是指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。

### 3、商务谈判

商务谈判并未有法律上明确的定义，一般系指是买卖双方为了促成交易而进行的活动、并取得各自的经济利益的一种方法和手段。

## (二) 同行业上市公司惯例

经查阅同行业上市公司公开披露材料，其订单获取方式情况如下：

序号	公司代码	公司简称	订单获取方式披露内容
1	603927.SH	中科软	2016年-2018年公司主要通过招标和商务谈判的方式实现销售。
2	300663.SZ	科蓝软件	银行机构客户在进行软件产品及技术服务采购时，通常采取招标或与IT供应商进行商务谈判采购的方式进行。

序号	公司代码	公司简称	订单获取方式披露内容
3	300465.SZ	高伟达	我国金融行业在进行软硬件产品及技术服务采购时，通常采取招投标或与 IT 企业进行竞争性谈判或商务谈判的方式进行。公司通常通过竞争性谈判或直接商务谈判的方式获取销售合同。
4	300674.SZ	宇信科技	在我国，金融机构 IT 系统建设主要由总部统一招标、统一组织，针对这一特性，公司设立了专门部门及人员对招投标信息进行收集，在通过内部销售支持系统完成项目机会中标概率评估后进行投标。
5	300339.SZ	润和软件	在客户开发及项目争取的过程中面临的市场竞争较少，目前公司基于新一代银行系统再造的整体解决方案项目大多是采用直接商务谈判的方式，个别项目会采用招投标的竞价方式。
6	300348.SZ	长亮科技	公司开展业务主要通过两种销售方式进行：一是招投标；二是协议销售。
7	688588.SH	凌志软件	公司日本业务主要以竞争性谈判的方式获取项目订单。国内市场的业务拓展方面，以招标或直接商谈的方式获取订单。

### （三）发行人相关划分

根据发行人的说明，发行人报告期内主要通过招投标、竞争性谈判、商务谈判等形式获取订单。

报告期内，公司将所有客户按照客户性质划分为政府机构单位、国有企业单位和非国有企业单位。其中政府机构单位需按照《招标投标法》、《政府采购法》等相关法律法规的要求，当其向公司采购的超过其所属预算区域的数额标准的，则采用公开招标方式；若其向公司采购的金额未超过其所属预算区域的数额标准，或虽超过限额但经批准的，则可采用公开招标以外的采购方式。国有企业单位采购公司产品或服务并不适用《招标投标法》、《政府采购法》所规定的必须进行招标的情形，而是根据其内部管理制度，制定相应的内部采购管理办法，要求公司履行招投标或竞争性谈判等程序。非国有企业单位采购方式，由其自主决定。

大型金融机构及国有企业客户，一般对超过一定金额的合同采取公开招标方式。未达限额的通常会选择行业内几家实力较强、有过成功案例的软件开发企业作为备选供应商，在进行方案交流、实地考察等环节后，对备选供应商进行邀标或商务谈判，最后经过客户综合评议后确定入选供应商，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。在进入客户的供应商体系后，客户对于公司的软件开发服务具有较高的黏性，因此公司与老客户针对延续性项目多数情况下会进行商业谈判，约定合同条款后直接签订销售合同。

公司来源于日本的软件外包业务均采取了商务谈判的方式，由于日本制定了《防止拖延支付转包费法》，日本一级软件接包商为了遵守相关法律法规及时支付供应商款项，通常采用按月签订订单、按月验收并付款的方式与供应商开展合作，导致公司来源于日本的软件外包业务合同数量较多。

综上所述，根据发行人的说明，抽取发行人项目资料（包括招标公开信息、中标通知书等）进行核查，对公司主要客户、销售负责人进行访谈，发行人律师认为：发行人对招投标、竞争性谈判、商务谈判的定义符合《招标投标法》、《政府采购法》以及《政府采购非招标采购方式管理办法》的相关规定，符合行业惯例，相关划分与其获得订单的实际情况相符。

#### 11.6 关于完善风险揭示

请发行人进一步修改招股说明书，区分重大事项和风险因素，结合以下情况：（1）公司主要收入来源于保险、银行及其他金融机构，金额分别为51,240.74万元、63,185.95万元和71,922.47万元，占主营业务收入的比例分别为58.19%、63.66%和64.41%，公司收入规模、波动情况与下游保险、银行等金融机构的系统定位、分类、规模、建设周期、行业政策的相关性；（2）公司的毛利率、人均创收、人均创利等财务经营指标低于行业平均的原因；（3）公司研发方向与客户需求、技术趋势的关系；（4）报告期内人员流失、使用实习生、兼职工具体情况对其人力成本的影响等，提高风险揭示的重大性和针对性。

**回复：**

公司已对招股说明书“重大事项提示”进行修改，区分重大事项和风险因素。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别提醒投资者关注“风险因素”进行补充提示，具体内容如下：

##### **“（一）对金融行业存在依赖的风险”**

报告期内，公司来源于保险公司、银行及其他金融机构的收入分别为

51,240.74万元、63,185.95万元和71,922.47万元，占主营业务收入的比例分别为58.19%、63.66%和64.41%。发行人对金融行业存在依赖的风险，具体包括：

#### 1、金融机构自身经营情况波动的风险

公司主要收入来源于金融机构信息系统开发服务。报告期内，金融机构保持了较好的盈利能力，但若未来市场竞争进一步加剧，或者金融机构经营策略出现失误且在较长时间内未能进行调整，则可能影响金融机构盈利能力，迫使金融机构降低信息系统建设预算，对公司经营业绩产生重大不利影响。

#### 2、金融机构系统建设存在周期性的风险

公司向金融机构提供的IT解决方案具体有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、金融风控预警监控解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案。2019年，由于主要金融客户系统建设周期性的原因，保险智能化渠道解决方案的收入较2018年仅增长23.16万元；银行卡系统解决方案较2018年下降868.20万元。若未来金融机构系统建设集中进入更新维护期，会对公司经营业绩产生不利影响。

#### 3、公司向金融机构提供的解决方案集中度较高风险

目前，公司向金融机构提供的解决方案集中在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、金融风控预警监控解决方案、银行卡系统解决方案、银行支付、清算与托管系统解决方案。金融机构软件开发服务供应商众多，竞争激烈，同时具有产品迭代快，客户需求及行业监管政策变化快等特点。若公司在该领域的竞争力下降，或公司提供的解决方案需求下降，则可能对公司经营业绩产生重大不利影响。

#### 4、保险行业核心业务系统收入占比较低的风险

2018年，中国保险行业IT解决方案市场总规模为73.02亿元，其中，核心业务系统、管理类和渠道类解决方案市场规模分别为30.62亿元、23.78亿元和15.42亿元，核心业务系统的市场空间明显大于后两者。

报告期内，公司来源于保险行业的收入占主营业务收入的比重分别为 37.16%、40.95%和 41.21%，其中，核心类解决方案的收入占比较低，分别为 2.42%、2.36%和 3.89%，公司保险行业的收入主要来自于市场规模较小的管理类和渠道类解决方案。

随着新一代信息技术的应用，管理类和渠道类解决方案的市场规模将不断扩大，且公司在该领域具有较强的竞争力，同时也加大了核心系统解决方案市场的开拓力度，但未来存在上述市场增长和开拓效果不及预期的可能性，导致公司来自于保险行业的收入不能持续增长的风险。”

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别提醒投资者关注“风险因素”中下列风险”进行补充披露，具体内容如下：

### “（三）公司研发投入不达预期的风险

监管政策和市场竞争都要求金融机构不断推动“新一代信息技术和业务场景的深度融合”，这是金融机构信息系统建设的根本需求，具体表现为业务流程的数字化改造、信息系统的智能化升级和国产软件自主可控等。

新致软件储备的研发项目针对上述需求展开，包括针对保险、银行等金融客户各业务场景现有解决方案的升级改造，新功能模块的研发和科技监管的深入应用等。同时，公司还对 Newtouch X 和 Newtouch One 内部平台不断进行升级。

实践中，监管政策要求可能发生较大变化，金融机构的业务场景非常复杂，公司已投入的研发项目可能不适应上述变化的要求，存在研发投入无法达到预期效果的风险。”

公司已在招股说明书“重大事项提示”进行补充披露，具体内容如下：

“三、发行人报告期内毛利率、人均创收、人均创利提升但仍低于行业平均水平

### （一）毛利率低于行业平均水平的原因

2017 至 2019 年度，公司主营业务毛利率分别为 26.70%、27.79%和

30.48%，整体低于可比公司平均水平，主要原因为：1、2017 年度、2018 年度和 2019 年度，软件外包服务的毛利率分别为 22.02%、21.84%和 23.66%，整体拉低了公司综合毛利率；2、公司的银行业客户集中在大型银行，小型银行客户较少。大型银行的定制化要求较高，导致其业务的毛利率水平偏低；3、公司为提高云计算验证能力于 2016 年购置了相关基础设施，其增加的折旧及 IDC 相关支出直接计入报告期内的营业成本，进而影响毛利率水平。

## （二）公司人均创收和人均创利低于行业平均水平的原因

1、2017 至 2019 年度，公司人均创收分别为 21.70 万元、22.56 万元和 24.78 万元，低于同行业可比公司的平均水平。主要原因是收入构成的差异，同行业可比公司除软件开发业务外，还从事系统集成等人员数量要求较少的业务；凌志软件主要从事对日软件服务业务，其人均创收明显高于国内业务。剔除上述影响因素，公司人均创收与行业平均水平基本一致。

2、2017 至 2019 年度，公司人均创利分别为 0.86 万元、1.38 万元和 1.76 万元，低于同行业可比公司的平均水平。主要原因为公司融资渠道单一，主要为银行借款，财务费用较高，并且公司为提高云计算验证能力购置的硬件折旧和相关费用直接计入当期成本，从而影响了公司的毛利率和净利率。剔除上述影响因素后，2017 至 2019 年度，公司人均创利金额持续提升，并逐步接近行业平均水平。2017 至 2018 年度，公司人均创利与行业平均水平有明显差距，主要由公司的业务结构、客户结构、研发及硬件投入效果尚未充分显现等原因导致。随着公司业务规模的扩大和盈利能力的提高，人均创利预计将保持上升趋势，并达到或超过行业平均水平。

## 四、公司人员流失、使用实习生、兼职工的具体情况及其对人力成本的影响

2017 至 2019 年，公司人员流失率分别为 26.91%、29.52%和 25.29%，流失员工以普通技术人员为主，可替代性较强，公司可在短时间补充新员工。报告期内，公司员工总数持续增长，与收入规模和职工薪酬的变化一致，上述员工流失不会对公司日常经营产生重大不利影响。

2017至2019年，公司使用实习生、兼职工的人数分别为375人、282人和250人，支付的费用分别为186万元、131.04万元和150.80万元。上述人员中以实习生为主，公司使用实习生承担简单的初级工作，主要目的是为选拔正式员工做储备。若以正式员工替代实习生，2017至2019年增加的工资及社保占利润总额的比例分别为5.71%、3.21%和4.01%。”

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（此页无正文，为《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第二轮审核问询函的回复》之盖章页）



上海新致软件股份有限公司

2020年6月3日

## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《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第二轮审核问询函的回复》的全部内容，本人承诺本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

董事长：



郭 玮



上海新致软件股份有限公司

2020年6月3日

(本页无正文，为《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第二轮审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：



黄力



李强

长江证券承销保荐有限公司

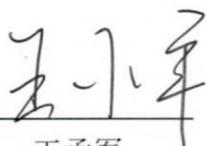
2020年6月3日



## 保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读《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第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

总经理：



王承军

长江证券承销保荐有限公司

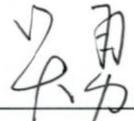
2020年6月3日



## 保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《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第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

董事长：

  
吴 勇

长江证券承销保荐有限公司

