

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第二轮审核问询函》的
回复

信会师函字[2020]第 ZA288 号

上海证券交易所:

根据贵所于 2020 年 05 月 13 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第二轮审核问询函》(上证科审(审核)【2020】198 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。

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）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。”

（四）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，是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，收入确认点恰当、合理，不存在提前确认收入的情形。

【核查程序及意见】

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；

(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。

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确认收入，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；

1、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。

2、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。

3、替代测试的具体内容、核查比例：

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。

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；

1、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%
回函不符情况	3	451.53	0.61%	8	1,242.47	1.43%	6	934.64	0.95%

2、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

3、替代测试的具体内容、核查比例：

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。

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，占全部境内收入比重分别为 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。

1、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%。会计师认为发行人境外销售收入是真实的。

2、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、75,571.81万元及86,683.37万元，占比分别为83.69%、87.00%及88.18%。会计师认为发行人境内销售收入是真实的。

二、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】

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

所属地点	2017年12月31日	2018年12月31日	2019年12月31日
重庆新致	13	14	15
合计	579	779	727

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。

【核查程序及意见】

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。

核查意见

经核查，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。

三、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】

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	46,525.58	35,664.21	9,790.57
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；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。

【核查程序及意见】

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等、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。

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。

四、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

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
行业平均水平	26.46	24.18	23.85
新致软件	26.33	25.94	25.09

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
长亮科技	56.13	58.88	54.42

公司简称	2019年	2018年	2017年
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
行业平均水平	52.07	45.06	44.18
新致软件	20.10	19.83	19.44

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
行业平均水平	21.76	18.91	17.85
新致软件	25.26	23.69	22.86

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	16.74	15.49	14.69
新致软件	17.38	16.61	15.37

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

【核查程序及意见】

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。

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。

五、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。

1、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。

2、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
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%
算数平均	41.40%	41.49%	44.15%
新致软件	55.89%	46.80%	41.57%

公司应收账款净额占营业收入的比重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为主，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的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	-
合计	425.79	349.49	76.29

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。

1、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
合计	68,079.81	5,619.28	合计	68,079.81	5,607.64

2、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：

单位：万元

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	50,162.22	39,274.48	29,042.02

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日	2017年12月31日	2016年12月31日	2016至2018年末总和
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
合计	7,294.99	39,274.48	29,042.02	75,611.49

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年末总和	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

【核查程序及意见】

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。

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。

六、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】

1、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。

2、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。

【核查程序及意见】

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) 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。

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。

七、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

公司名称	项目	2019年	2018年	2017年
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。

【核查程序及意见】

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）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。

核查意见

经核查，申报会计师认为：

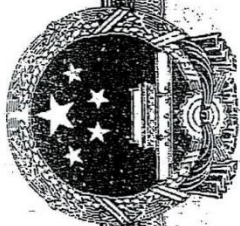
公司净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致，主要系公司主要客户为大型保险银行等金融机构等，其支付审批等流程的周转时间较长，同时公司主要成本为人工成本支出具有刚性，因此在营业收入逐年上升的情况下，公司现金流入和流出存在时间上的不对等性导致净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致。公司现金流变动情况与同行业可比公司的差异主要由于业务模式和客户结构不同。

特此回复。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2020年6月2日





营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202002100011

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多分类、登记、许可、备案、监管等信息。



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

经营范围

审计、验资、清算、资产评估、代理记账、税务咨询、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

成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日至不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

登记机关

2020年02月10日



证书序号: 0001247

说明

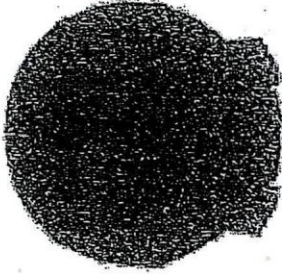
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变更的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



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61号四楼

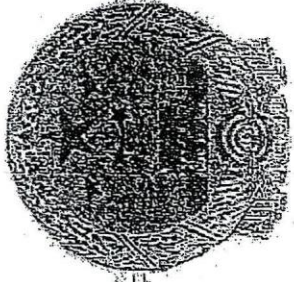


组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000096

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(沪财文办财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(沪财办规[2010]31号)



证书序号: 000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

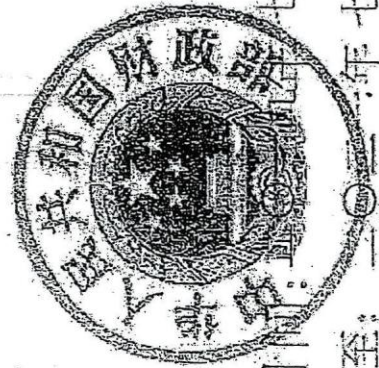
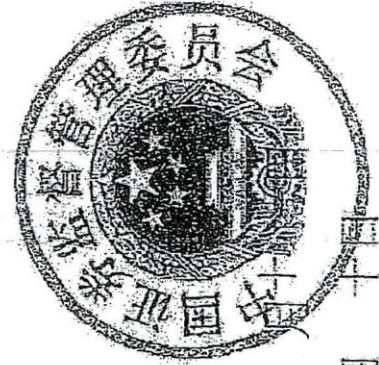
经财政部、中国证监会监督管理委员会审查，批准

执行证券、期货相关业务。



立信会计师事务所(普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟



证书号: 34

发证时间: 二〇一三年七月十日

证书有效期至: