

# 成都安美勤信息技术股份有限公司

中国（四川）自由贸易试验区成都高新区吉泰五路118号3栋16层1号



## 关于成都安美勤信息技术股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市申请文件的 第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



新疆乌鲁木齐高新区（新市区）北京南路358号大成国际大厦20楼2004室

二〇二三年十月

**北京证券交易所：**

贵所于 2023 年 9 月 26 日下发的《关于成都安美勤信息技术股份有限公司公开发行股票并在北交所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。按照问询函要求，成都安美勤信息技术股份有限公司(以下简称“发行人”“安美勤”“公司”或“本公司”)、申万宏源证券承销保荐有限责任公司(以下简称“保荐机构”或“申万宏源承销保荐”)、大信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“申报会计师”)等相关方对问询函所列问题进行了认真落实，现回复如下，请予以审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《成都安美勤信息技术股份有限公司招股说明书(申报稿)》中的含义相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

<b>黑体加粗</b>	<b>问询函所列问题</b>
宋体	对问询函所列问题的回复
<b>宋体加粗</b>	<b>对问询函所列问题核查的结论性意见</b>
<b>楷体加粗</b>	<b>对招股说明书的修改或补充披露</b>

特别说明：本问询函回复中若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

## 目 录

问题 1.收入增长可持续性.....	4
问题 2.信息系统监理业务收入确认合规性.....	53
问题 3.其他财务问题.....	74
问题 4.募集资金规模及用途合理性.....	82

## 问题 1. 收入增长可持续性

(1) 等保风评业务收入增长可持续性。根据申报材料及首轮问询回复，①报告期内，发行人等保风评业务收入分别为 3,322.68 万元、5,393.12 万元、7,374.26 万元和 4,738.39 万元，占主营业务收入的比例分别为 53.08%、61.22%、64.30%和 70.26%，2021 年、2022 年等保风评业务收入增长率分别为 62.31%、36.73%。对于 2023 年 1-6 月的等保风评业务收入增长率，在首轮问询回复问题 1 中披露为 36.02%、在问题 3 中披露为 28.51%，存在不一致的情况。②报告期内，发行人等保风评业务的首次服务客户收入金额分别为 2,263.29 万元、3,602.86 万元、3,874.23 万元和 1,999.05 万元，2022 年度首次服务客户收入金额增长幅度明显放缓，且首次服务客户收入金额占比由 2020 年的 68.12%下降至 2023 年 1-6 月的 42.19%。③发行人在 2023 年 1-6 月期间新获取等保风评业务的合同数量为 342 个、合同金额累计 3,332.49 万元，与以前年度同期相比较，合同数量有较大幅度上升，累计合同金额略有上升。④报告期内，发行人的主营业务收入主要集中于四川省内，在四川省内实现的主营业务收入分别为 5,273.26 万元、7,782.73 万元、10,401.77 万元和 6,094.14 万元，占主营业务收入的比例分别为 84.24%、88.35%、90.69%和 90.36%。⑤截至 2023 年 6 月 26 日，四川省内共有 7 家机构具有开展网络安全等级保护测评认证，根据发行人测算，公司 2022 年度等保风评业务收入为 7,374.26 万元，在四川省内的市场份额占比约为 28%。四川省内其他等保测评企业中，久信信息 2022 年度测评业务收入为 5,478.30 万元。⑥2021 年 11 月 19 日，国家网络安全等级保护工作协调小组办公室发布《关于撤销网络安全等级测评机构推荐证书的公告》规定：“撤销网络安全等级测评机构推荐证书，相关工作纳入国家认证体系。”⑦发行人引用了中国网络安全市场、中国网络安全测评及认证服务市场、中国信息技术咨询市场等方面的宏观数据，论证发行人所处行业市场空间广阔，不存在明显“天花板”。请发行人：①核实 2023 年 1-6 月的等保风评业务收入增长率情况，并说明计算过程。②说明来自首次服务客户收入金额增长放缓的原因，用折线图的形式补充披露报告期内首次服务客户、多次服务客户的收入金额及占比及变动趋势，并分析说明未来客户结构是否主要以存量客户为主，等保风评业务收入增长是否将明显放缓或停滞。③说明发行人在 2023 年 1-6 月期间新获取等保风评业

务的合同数量与以前年度同期相比较，合同数量有较大幅度上升，但累计合同金额仅略有上升的原因，多次服务客户的平均合同单价是否明显低于首次服务客户合同平均单价，结合报告期内平均合同单价变动趋势说明等保风评业务收入增长的可持续性。④说明在久信信息 2022 年度测评业务收入为 5,478.30 万元的情况下，披露自身“等保风评业务的营业收入显著高于同地区企业”的依据是否充分，结合四川省内等保风评业务的市场容量、企业数量、竞争格局、等保测评机构管理体制改革后的市场进入门槛变化情况等，说明发行人在四川省内是否面临较为激烈的竞争、业务扩展空间是否受限。⑤说明业务区域集中特征明显，且报告期内收入高度集中于四川省内的情况下，用全国行业数据论证自身业务是否存在明显“天花板”的依据是否充分，说明发行人是否存在“市场空间受限”的风险。⑥结合上述事项，完善相关风险披露内容，删除包含发行人竞争优势、风险对策等可能减轻风险因素类似表述。

(2) 高业务毛利是否可持续。根据申报材料及首轮问询回复，①发行人等保风评业务毛利率分别为 82.80%、79.94%、75.21%、76.32%，信息系统工程监理业务的毛利率分别为 64.42%、56.44%、68.02%、49.70%，均高于可比公司。②发行人等保风评业务毛利率高于北方实验与竞远安全，发行人等保测评系统均价分别为 8.22 万元、8.03 万元和 7.10 万元，高于竞远安全均价，发行人三级系统测评单价亦高于北方实验，发行人回复称主要是由于四川省内等保测评机构数量有限，发行人所在省份等级保护测评机构的数量和竞争程度低于可比公司。③报告期内发行人等保风评业务的客户中多次服务客户所带来的收入分别为 1,059.39 万元、1,790.26 万元、3,500.04 万元、2,739.34 万元，占当期等保风评业务收入的比例分别为 31.88%、33.20%、47.46%、57.81%。④发行人项目实施人员人均薪酬分别为 9.56 万元、11.73 万元、12.30 万元和 6.29 万元，大幅低于可比公司，同时发行人与可比公司所在城市就业人员平均工资统计指标存在明显差异。⑤报告期内，技术服务费占主营业务成本的比例分别为 19.86%、32.96%、36.80%和 35.72%，报告期内持续增加。⑥2022 年发行人采购西安科信技术有限公司等供应商技术服务占相应销售合同比例超过 50%，部分合同超过 80%，导致相应合同毛利率远低于平均毛利率，部分供应商 2021 年成立，参保人数不足 3 人。⑦发行人销售推广费占营业收入比重分别为 0.35%、0.39%、1.65%、

3.23%，因采取合作服务商模式导致相应费用逐年提高。请发行人：①分信息系统级别说明发行人报告单价与可比公司、四川省内其他企业定价差异大小及合理性。结合外技采术服务占比逐年增长的情况说明等保测评服务是否仅存在资质门槛而技术门槛较低，未来四川省内是否面临同质化竞争，发行人高定价策略是否可持续。②分信息系统级别列示新老客户服务定价情况；列示报告期内老客户相同系统首次测评与测后续评的定价差异，是否存在“年降”的约定或行业惯例，存量系统测评占比逐年提高是否能支持发行人高定价策略。③请统一城市就业人员平均工资统计指标并说明发行人服务定价远高于可比公司的情况下，项目执行人员平均工资大幅低于可比公司的合理性，是否与所在地市平均工资存在较大差异；列示与成都计算机行业平均薪酬及四川省其他测评机构执行人员薪酬的比较情况，是否存在较大差异及合理性。④说明外采技术服务占相应合同比例大幅提高的原因并列示报告期及期后占比超 50%的合同基本情况，列示核心关键环节及非核心关键环节成本结转情况，说明业务实质是否为供应商租用发行人业务资质。⑤说明最近一期及期后通过合作服务商获取合同与其他合同的毛利率差异情况。⑥结合前述所有情形审慎论证发行人高毛利率预计持续时间，是否存在上市后快速下滑的风险，是否充分提示。

(3) 等保测评师人数与收入规模的匹配性。根据申报材料及首轮问询回复，2020 年至 2022 年，发行人等保测评师平均人数分别为 41 人、49 人、56 人，等保测评师人均创收分别为 81.04 万元、110.06 万元和 131.68 万元，人均创收大幅增长。发行人回复，公司等保风评业务的增长并不完全依赖于安全等级保护测评师的增加，还包括测评工具的智能化程度、项目管理水平等多种因素。报告期内，安全等级保护测评师人均创收增长率与等保风评业务收入增长率、公司项目实施人员人均创收增长率变动趋势一致，具有合理性。请发行人：①说明等保测评师人均创收金额与同行业公司是否存在明显差异，报告期内等级保护测评项目的数量、等保测评师对于单个项目所需的一般工作时间情况、报告期内等保测评师的数量和工作时间能否匹配项目需求，人均项目数量和工作时间是否在合理范围。②说明等保测评师在项目中的具体工作，测评工具的智能化程度、项目管理水平等因素对于提升等保测评工作效率的具体影响，能否匹配业务量的增长需求。③说明报告期内等保测评师的人均薪酬与人均创收金额是否具有相关性，变

动趋势是否一致。④结合上述事项进一步说明报告期内等保测评师人数与收入规模是否匹配，是否存在明显异常。⑤说明是否存在使用无资质人员开展业务或将业务整体外包的情形，是否存在因人员不足影响项目完成质量的情况，是否存在违反相关法律法规或行业自律规则的情况。⑥结合上述事项说明是否存在等保测评师流失导致收入下滑的风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

请申报会计师核查事项（2）并发表明确意见。说明针对事项（2）问题④相关供应商采取的核查程序及获取证据，相应技术服务费最终是否流向发行人关联方及其近亲属、发行人客户及其相关方。

回复：

### 一、等保风评业务收入增长可持续性

（一）核实 2023 年 1-6 月的等保风评业务收入增长率情况，并说明计算过程

报告期内，发行人等保风评业务收入分别为 3,322.68 万元、5,393.12 万元、7,374.26 万元和 4,738.39 万元，对于 2023 年 1-6 月的等保风评业务收入增长率，在首轮问询回复问题 1 中披露为 36.02%、在问题 3 中披露为 28.51%，两者不一致系计算方法差异所致。首轮问询回复问题 1 中采用的计算方法系与上年同期相比的增长率，在问题 3 中采用的计算方法系年化增长率，两种计算方法具体如下：

计算方法	计算过程	计算结果
与上年同期相比的增长率： 2023 年 1-6 月等保风评业务收入增长率=（2023 年 1-6 月等保风评业务收入—2022 年 1-6 月等保风评业务收入）/2022 年 1-6 月等保风评业务收入	$(4,738.39-3,483.57) / 3,483.57$	36.02%
年化增长率： 2023 年 1-6 月等保风评业务收入增长率=（2023 年 1-6 月等保风评业务收入*2—2022 年等保风评业务收入）/2022 年等保风评业务收入	$(4,738.39*2-7,374.26) / 7,374.26$	28.51%

（二）说明来自首次服务客户收入金额增长放缓的原因，用折线图的形式补充披露报告期内首次服务客户、多次服务客户的收入金额及占比及变动趋势，并分析说明未来客户结构是否主要以存量客户为主，等保风评业务收入增长是否将明显放缓或停滞

### 1、说明来自首次服务客户收入金额增长放缓的原因

报告期内，发行人等保风评业务首次服务客户收入金额分别为 2,263.29 万元、3,602.86 万元、3,874.23 万元和 1,999.05 万元，来自首次服务客户收入金额增长放缓的主要是由于等保风评业务特征和政策共同决定的。具体原因如下：

（1）等保风评相关法律法规对不同级别信息系统、不同行业客户等保测评周期作了强制要求，导致公司存量客户的复测需求大

根据《信息安全等级保护管理办法》，按信息系统等级保护的不同级别，其强制测评周期要求如下：

相关规定	信息系统保护级别	强制测评周期要求
《信息安全等级保护管理办法》	五级	依据特殊安全需求进行
	四级	每半年至少进行一次
	三级	每年至少进行一次
	二级	无强制性要求
	一级	无强制性要求

对于所属不同行业的客户，电力行业、教育行业、医疗卫生行业对备案为二级的信息系统做出了特殊的网络安全等级保护测评周期要求，具体如下：

相关规定	主体	特殊测评周期要求
《电力行业网络安全等级保护管理办法》	电力行业企业	二级（每两年进行一次等级保护测评）
《教育部关于加强教育行业网络与信息安全的指导意见》	各级教育单位、部属高校及直属单位	
《关于印发医疗卫生机构网络安全管理办法的通知》	各医疗卫生机构	二级（涉及 10 万人以上个人信息的网络应至少三年开展一次网络安全等级测评，其他的网络至少五年开展一次网络安全等级测评）

公司基于丰富的项目经验和技术水平的提升，以及信息化建设全生命周期的一体化服务，增强了存量客户的粘性，存量客户数量及收入增长，使得首次服务客户收入增长放缓。

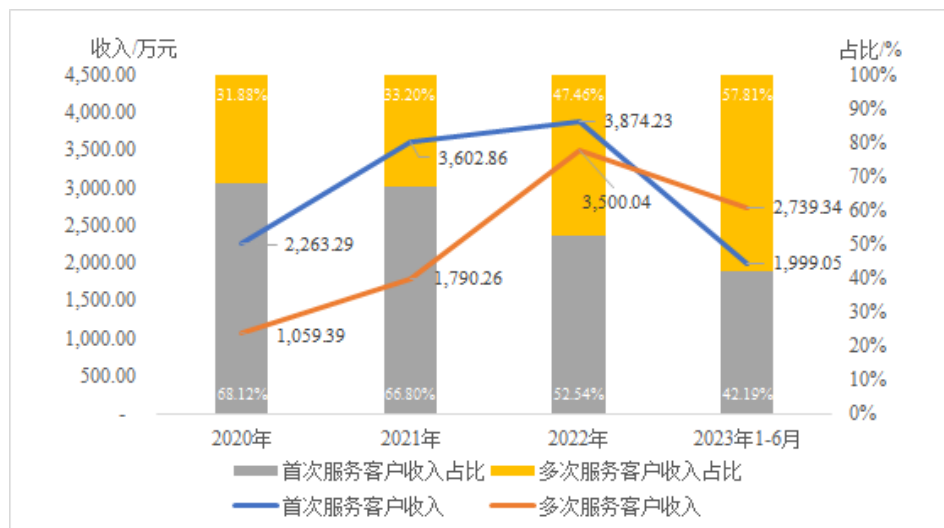
（2）等保风评的存量客户的系统测评数量需求较首次客户更多，存量客户形成收入的合同单价较首次客户更高

对于首次服务的客户，双方之前无任何合作基础，选择测评的系统，采取较为谨慎的态度，但经过首次服务后，客户在认可了发行人的服务质量与效率后，除依据法律法规外需到期复测的系统外，还会根据自身情况开放更多系统交给发行人测评，从而提升了合同单价，提高了存量客户的收入占比。



## 2、用折线图的形式补充披露报告期内首次服务客户、多次服务客户的收入金额及占比及变动趋势

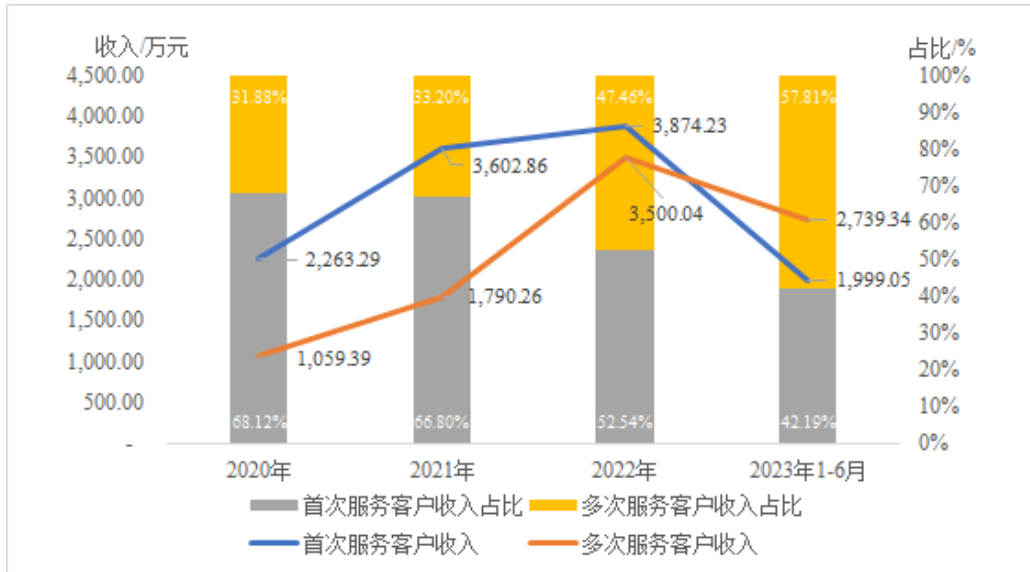
报告期内，等保风评业务首次服务客户、多次服务客户的收入金额及占比及变动趋势情况如下：



等保风评业务首次服务客户收入与多次服务客户收入合计金额在 2020 年至 2022 年逐年上升，与发行人等保风评所处行业上升趋势一致。发行人多次服务客户收入金额增速更快，多次服务客户收入占比增加符合等保风评行业特征，与其他同行业可比公司相比不存在明显差异。

公司已在《招股说明书》中“第五节 业务和技术”之“三、公司主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”中补充披露了报告期内首次服务客户、多次服务客户的收入金额及占比及变动趋势，具体如下：

“报告期内，发行人等保风评业务收入首次服务客户及多次服务客户收入及占比情况以折线图形式呈现如下：



.....”

### 3、分析说明未来客户结构是否主要以存量客户为主，等保风评业务收入增长是否将明显放缓或停滞

发行人预计未来存量客户收入占比预计将超过 50%，形成以存量客户为主的客户结构，但等保风评收入增长预计不存在明显放缓或停滞情形。

(1) 存量客户为主的客户结构符合行业特征，与其他同行业可比公司不存在明显差异

如前所述，由于等保风评业务行业的政策要求及发行人的服务质量与效率，形成了较高的存量客户粘性，并在与存量客户新的业务合作中获得了更高的客单价，存量客户数量与收入不断增加导致未来客户结构形成存量客户为主的收入结构。

发行人以存量为主的客户结构与北方实验、竞远安全不存在明显差异。同行业可比公司北方实验与竞远安全的存量客户与首次客户收入及占比情况如下表所示：

单位：万元

可比公司	项目	2022年1-6月	2021年	2020年
北方实验	存量客户销售收入	7,928.46	16,055.54	12,412.39
	存量客户收入占比	89.67%	71.71%	80.15%
	新增客户销售收入	913.40	6,335.15	3,074.78
	新增客户收入占比	10.33%	28.29%	19.85%
竞远安全	存量客户销售收入	1,888.33	8,841.41	4,455.14
	存量客户收入占比	55.62%	55.02%	45.42%

可比公司	项目	2022年1-6月	2021年	2020年
	新增客户销售收入	1,506.67	7,227.58	5,352.70
	新增客户收入占比	44.38%	44.98%	54.58%

注：北方实验为全业务口径客户；竞远安全为等保风评客户。

## （2）等保风评收入增长预计不存在明显放缓或停滞情形

1) 等保风评法律法规的政策稳定，确保存量客户的稳定增长，在产业政策及法规没有重大变化情况下，存量为主的客户结构及存量合同单价相对较高，依然能使发行人等保风评业务呈现一定幅度增长，2020年度、2021年度北方实验与竞远安全在等保风评存量收入占比大于50%的情形下，实现了收入20%-30%的增长，并没有出现明显放缓或停滞的情形。

2) 发行人积极拓展首次客户。依托发行人丰富的项目经验，获得客户认可的服务质量与效率，持续优化的管理水平，同时，不断拓宽服务地域覆盖范围，加速全国市场的业务布局，提升业务机会的获取能力。首次客户的增加与拓展，为公司收入提供更多增长点，确保等保风评收入较大幅度增长。

（三）说明发行人在2023年1-6月期间新获取等保风评业务的合同数量与以前年度同期相比较，合同数量有较大幅度上升，但累计合同金额仅略有上升的原因，多次服务客户的平均合同单价是否明显低于首次服务客户合同平均单价，结合报告期内平均合同单价变动趋势说明等保风评业务收入增长的可持续性

1、说明发行人在2023年1-6月期间新获取等保风评业务的合同数量与以前年度同期相比较，合同数量有较大幅度上升，但累计合同金额仅略有上升的原因

报告期及期后，发行人新获取的等保风评业务合同数量和金额情况如下：

单位：个、万元

项目	2023年7-9月	2023年1-6月	2022年1-6月	2021年1-6月	2020年1-6月
合同数量	237	342	241	203	109
合同金额	2,732.60	3,332.49	3,232.87	3,252.17	1,465.39

其中，按合同金额分层统计情况如下：

单位：个、万元

合同金额 分层	2023年1-6月				2022年1-6月				2021年1-6月				2020年1-6月			
	合同数量	占比	合同金额	占比	合同数量	占比	合同金额	占比	合同数量	占比	合同金额	占比	合同数量	占比	合同金额	占比
0-10万	267	78.07%	1,494.10	44.83%	143	59.34%	857.17	26.51%	125	61.58%	755.94	23.24%	66	60.55%	397.72	27.14%
10-50万	69	20.18%	1,417.19	42.53%	88	36.51%	1,723.41	53.31%	69	33.99%	1,459.18	44.87%	39	35.78%	805.49	54.97%
50-100万	5	1.46%	304.21	9.13%	9	3.73%	535.08	16.55%	7	3.45%	502.90	15.46%	4	3.67%	262.18	17.89%
100万以上	1	0.29%	117.00	3.51%	1	0.41%	117.20	3.63%	2	0.99%	534.15	16.42%	-	0.00%	-	0.00%
合计	<b>342</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,332.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>241</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,232.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>203</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,252.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>109</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,465.39</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，2023年1-6月期间新获取等保风评业务合同10万以下合同数量占比78.07%，合同金额占比44.83%，2023年1-6月期间新获取等保风评业务合同以10万以下合同为主，大额新增合同较少，故合同数量与以前年度同期相比较，合同数量有较大幅度上升，累计合同金额上升幅度较小。

## 2、多次服务客户的平均合同单价是否明显低于首次服务客户合同平均单价

报告期内，发行人新签合同中多次服务客户的平均合同单价高于首次服务客户合同平均单价，不存在多次服务客户的平均合同单价明显低于首次服务客户合同平均单价情形。

具体情况如下：

单位：个、万元

客户类型	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	合同数量	合同均价	合同数量	合同均价	合同数量	合同均价	合同数量	合同均价
首次服务客户	180	8.15	440	12.54	435	15.25	342	14.02
多次服务客户	162	11.51	255	17.49	149	20.58	79	19.57

其中，首次服务客户和多次服务客户单系统定价情况如下：

单位：万元

客户类型	系统级别	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
首次服务客户	二级系统	4.16	4.63	4.85	5.38
	三级系统	6.69	8.43	10.37	10.52
多次服务客户	二级系统	4.15	4.48	4.95	4.98
	三级系统	7.37	9.33	10.26	10.65

注：存在部分项目为整体打包报价，未区分二三级系统单价，未在上表数据中统计。

此外，2023年7-9月新获取等保风评业务合同数量及金额情况如下：

单位：个、万元

客户类型	合同数量	合同金额	合同均价
首次服务客户	124	1,339.56	10.80
多次服务客户	113	1,393.05	12.33

## 3、结合报告期内平均合同单价变动趋势说明等保风评业务收入增长的可持续性

报告期内，平均合同单价呈小幅下降，主要是单个等保测评报告价格在报告期内略有下降，在等保测评需求不存在重大变化情形下，等保测评机构竞争加剧所致。影响等保风评业务收入持续增长的因素主要包括行业法律法规、产业政策、发行人自身业务经验、测评师数量及服务水平质量、等保测评机构的数量及竞争程度。在等保测评法律法规及产业政策不发生重大变化情况下，虽然合同单价有微降趋势，但合同数量呈现上升趋势，发行人依托自身优势，可以持续获得订单，确保等保风评收入持续增长。

(四) 说明在久信信息 2022 年度测评业务收入为 5,478.30 万元的情况下，披露自身“等保风评业务的营业收入显著高于同地区企业”的依据是否充分，结合四川省内等保风评业务的市场容量、企业数量、竞争格局、等保测评机构管理体制改革后的市场进入门槛变化情况等，说明发行人在四川省内是否面临较为激烈的竞争、业务扩展空间是否受限

2022 年度，发行人等保风评业务收入为 7,374.26 万元，成都久信信息技术股份有限公司（以下简称“久信信息”）测评业务收入为 5,478.30 万元，发行人等保风评业务收入高于久信信息测评业务收入 34.61%。

### 1、四川省内等保风评业务的市场容量

根据中国网络安全产业联盟（CCIA）发布的《2023 年中国网络安全市场与企业竞争力分析》，2021 年、2022 年中国网络安全市场规模分别约为 614 亿元、633 亿元，同比增长率为 3.1%，且预计到 2025 年市场规模将超过 800 亿元。其中西南地区以 11% 的占比排名第四。

结合赛迪顾问发布的《中国网络安全测评服务市场研究报告》，其 2021 年中国网络安全测评及认证服务市场规模为 55.10 亿元，其中主要为安全测评服务。以 2021 年中国网络安全测评及认证服务市场规模在 2021 年中国网络安全市场规模的占比进行测算，预估 2022 年中国网络安全测评及认证服务市场规模约为 56.81 亿元。假设 2022 年市场区域占比情况未发生重大变化，并结合 2022 年四川省 GDP 占西南地区 GDP 的比例进行测算，预估 2022 年四川省网络安全测评及认证服务市场规模约为 2.59 亿元。

### 2、四川省内开展等保风评业务的企业数量及竞争格局

截至 2023 年 9 月 15 日，四川省内共有 7 家机构具有开展网络安全等级保护测评认证，发行人的注册资本、人员规模、等级保护测评师总人数高于另外 6 家机构，具体情况如下：

名称	注册资本 (万元)	等级保护测评师人数 (人)				2022 年末人员 规模 (人)
		高级	中级	初级	合计	
发行人	4,866.50	2	31	32	65	274
久信信息	3,721.20	3	24	13	40	189
成都卓越华安信息技术服务有限公司	1,008.00	2	33	6	41	83

四川省软件和信息系统工程测评中心	-	2	11	8	21	未公示
成都市锐信安信息技术有限公司	1,200.00	4	22	29	55	75
成都创信华通信息技术有限公司	1,000.00	2	29	25	56	136
四川中成基业安全技术有限公司	1,000.00	1	10	7	18	25

注 1：上表中等级保护测评师人数来源于中关村信息安全测评联盟，发布时间为 2023 年 9 月 15 日；

注 2：上表中 2022 年末人员规模数据来源发行人、成都久信信息技术股份有限公司为对外公告的 2022 年年度报告中员工总人数，其余主体为天眼查查询的 2022 年年度报告公示的养老保险缴纳人数。

上述 7 家四川省内的网络安全等级保护测评机构中，四川省软件和信息系统工程测评中心属于省财政全额拨款的事业单位，其余企业均为非国有企业，除发行人与久信信息为新三板挂牌的公众公司外，其余均为非公众公司。

(1) 发行人在四川省内的市场占有情况超过了同地区同类企业的平均值

按前述预估 2022 年四川省网络安全测评及认证服务市场规模约为 2.59 亿元进行测算，发行人 2022 年度等保风评业务收入 7,374.26 万元在四川省内的占比约为 28%。在四川省内开展等级保护测评工作的机构不仅限于注册在四川省内的机构，还包括全国范围内在四川省内开展相关工作的机构，因此发行人在四川省内的市场占有情况超过了按照四川省内等级保护测评机构数量计算的平均占比。

(2) 发行人具有较多项目经验

发行人曾为省市级多个重要部门的信息系统提供了等级保护测评服务，如四川省公安厅、四川省应急管理厅、四川省教育信息化与大数据中心、成都市政务服务管理和网络理政办公室、成都市大数据中心、成都超算中心运营管理有限公司等。发行人凭借完备的资质体系、以专业的项目实施能力与项目管理能力完成等级保护测评工作，同时亦能为发行人积累更为丰富的项目经验，进一步增强发行人的综合实力。

### 3、等保测评机构管理体制改革后的市场进入门槛变化情况及等级保护测评机构数量变化情况

(1) 等保测评机构管理体制改革后的市场进入门槛变化情况

报告期期初至 2021 年 11 月 18 日，发行人开展等级保护测评服务所持有的《网络安全等级保护测评机构推荐证书》系根据《网络安全等级保护测评机构管理办法》（2018 年 3 月 23 日起实施，现已未执行）取得。

自 2021 年 11 月 19 日起至今，发行人开展等级保护测评服务所持有的《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证证书》系根据《网络安全等级测评与检

测评估机构服务认证技术规范（I 级要求）》（TRIMPS-JSGF-003-01:2023）取得。

启用《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证证书》并将其纳入国家认证体系管理的目的系为贯彻落实国务院“放管服”改革要求，不断提升网络安全等级测评机构管理工作的规范化、专业化和社会化水平，《网络安全等级保护测评机构管理办法》与《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证技术规范（I 级要求）》（TRIMPS-JSGF-003-01:2023）在资质取得的主要条件方面，增加了测评实施人员的本科学历占比要求、技术管理及质量管理等要求，具体对比如下：

主要条件	《网络安全等级保护测评机构管理办法》	《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证技术规范（I 级要求）》（TRIMPS-JSGF-003-01:2023）
产权关系、注册资金、机构合规等要求	在中华人民共和国境内注册成立，由中国公民、法人投资或者国家投资的企事业单位；	测评机构应为由中国公民、法人或者国家投资，在中华人民共和国境内注册成立的企事业单位；
	产权关系明晰，注册资金 500 万元以上，独立经营核算，无违法违规记录；	测评机构应产权关系明晰，注册资金 500 万元以上，独立经营核算，且无违法违规记录，需提供单位性质、股权结构、出资情况、法人及股东身份等信息的文件材料；
环境与设施设备要求	具有固定的办公场所，配备满足测评业务需要的检测评估工具、实验环境等；	具有固定的办公场所，原则上同一法人、同一注册地址下只能有一个办公地址；
	具有完备的安全保密管理、项目管理、质量管理、人员管理、档案管理和培训教育等规章制度；	测评机构应制定设备管理制度，包括机构人员在仪器设备（含测评设备和工具）管理中的相关职责、仪器设备的购置、使用和运行维护的各项规定等；
人员要求	测评师一年内未参与测评活动的，测评联盟应注销其证书。	测评机构应设置满足等级测评工作需要的岗位，如测评师、测评项目组长、技术主管、质量主管、渗透测试人员、保密安全员、设备管理员和档案管理员等，岗位职责明确，人员稳定；
	具有网络安全相关工作经历的技术和管理人员不少于 15 人，岗位职责清晰，且人员相对稳定；	测评机构人员基本条件需满足：具有测评师证书的人员不少于 15 名，其中高级测评师不少于 1 人，中级测评师不少于 5 人；
	专职渗透测试人员不少于 2 人；	具备专职渗透测试人员不少于 2 人；
	法人、主要负责人、测评人员仅限中华人民共和国境内的中国公民，且无犯罪记录；	测评机构的法人、机构负责人、报告授权签字人和测评相关人员应具有中华人民共和国国籍，长期在境内居住，无境外永久居留权，并提供最近一个审查周期内开具的无犯罪记录证明；



主要条件	《网络安全等级保护测评机构管理办法》	《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证技术规范（I级要求）》（TRIMPS-JSGF-003-01:2023）
	测评师上岗前，测评机构应组织岗前培训；培训合格的，由测评机构配发上岗证，上岗证发放情况应于发放后5个工作日报等保办；	测评师应参加指定机构举办的考试并取得等级测评师证书，持证上岗；
	-	测评机构实施等级测评工作的测评师和渗透测试人员，大学本科（含）以上学历所占比例不低70%；
	-	测评机构应在管理层中指定一名技术主管，全面负责等级测评方面的技术工作；
	-	测评机构应指定一名或多名质量主管，由中、高级等级测评师担任，明确其质量保证的职责。质量主管不应接受可能有损工作质量的影响或利益冲突，并有权直接与测评机构最高管理层沟通。

## （2）等保测评机构管理体制改革后等级保护测评机构数量变化情况

2021年11月19日由公安部第三研究所开始《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证证书》认证时机构数量为218家，截至2023年9月15日为236家，机构数量变化情况如下：

时间	机构数量（家）	变动数量（家）	变动率
2021.11.19	218	-	-
2021.12.31	221	3	1.38%
2022.12.31	226	5	2.26%
2023.8.1	237	11	4.87%
2023.9.15	236	-1	-0.42%

截至2023年9月15日，四川省内获得《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证证书》的共有7家机构，2021年及以前获得相关资质的共计6家（含发行人，于2012年初次取得相关资质），2023年新增1家，2021年11月19日开始将《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证证书》纳入国家认证体系管理后，持证机构数量并未出现大幅增长。

综上，在网络安全需求持续增长的背景下，具备开展等级保护测评服务的机构数量并未出现大幅增加，具备较长从业时间的测评机构在项目经验、团队管理及质量管理能力等方面相较于新进入的机构能够形成一定的竞争优势。发行人在注册资本、人员规模、等级保护测评师人数方面均高于四川省内其他等级保护测

评机构，2022 年度在四川省内的等级保护测评服务市场占比超过四川省内等级保护测评机构的平均值，且发行人发展至今已累积了较多的项目经验、管理经验，在四川省内具有一定的竞争优势、业务扩展空间不存在受限的情形。

**（五）说明业务区域集中特征明显，且报告期内收入高度集中于四川省内的情况下，用全国行业数据论证自身业务是否存在明显“天花板”的依据是否充分，说明发行人是否存在“市场空间受限”的风险**

报告期内发行人业务集中于四川省内，但发行人业务不存在明显“天花板”，不存在“市场空间受限”的风险。根据中国网络安全产业联盟（CCIA）发布的《2023 年中国网络安全市场与企业竞争力分析》、赛迪顾问发布的《中国网络安全测评服务市场研究报告》并结合 2022 年 GDP 数据进行模拟测算，预测到 2024 年四川省网络安全测评及认证服务市场规模为 6.82 亿元、四川省信息技术咨询行业市场规模预计将达到 53.78 亿元，具体测算过程如下：

网络安全测评及认证服务市场规模预测		
《中国网络安全测评服务市场研究报告》：预测到 2024 年中国网络安全测评及认证服务市场将达到 149.80 亿元	①	149.80 亿元
《2023 年中国网络安全市场与企业竞争力分析》：2022 年中国网络安全市场西南地区占比为 11%	②	11%
假设西南地区占比不变，预测到 2024 年西南地区网络安全测评及认证服务市场规模为 16.48 亿元	③=①*②	16.48 亿元
2022 年四川省 GDP 总量	④	5.67 亿元
2022 年西南地区 GDP 总量	⑤	13.71 亿元
假设网络安全测评及认证服务市场规模与 GDP 分布一致，预测到 2024 年四川省网络安全测评及认证服务市场规模为 6.82 亿元	⑥=③*④/⑤	6.82 亿元
信息技术咨询行业市场规模预测		
赛迪顾问数据：2024 年中国信息技术咨询行业市场规模预计将达到 1,147.90 亿元	⑦	1,147.90 亿元
2022 年全国 GDP 总量	⑧	121.02 亿元
假设中国信息技术咨询行业市场规模分布与 GDP 分布一致，预测到 2024 年四川省信息技术咨询行业市场规模预计将达到 53.78 亿元	⑨=⑦*④/⑧	53.78 亿元

从全国市场来看，网络安全测评及认证服务市场、信息技术咨询行业市场规模预计到 2024 年分别达到 149.80 亿元、1,147.90 亿元。四川省亦发布了软件与信息服务业、信息安全产业相关发展规划：

《四川省“十四五”数字经济发展规划》提出到 2025 年全省数字经济总量超 3 万亿元、占 GDP 比重达到 43%，其中在软件与信息服务业方面，重点推动

基础软件、工业软件等关键软件产品创新突破，壮大发展信息服务业，加快发展人工智能、区块链等新兴软件产业，提升安全核心保障能力等。

《四川省“十四五”信息安全产业发展规划》提出“十四五”期间，全省信息安全产业规模达到 1,500 亿元，信息安全软件与信息安全服务营收突破 400 亿元，信息安全龙头企业数量翻一番，信息安全骨干企业总数增加 15 家，形成一批“专精特新”的中小创新型企业。

此外，信创产业预计 2025 年将突破 2 万亿元的产业规模，亦为信息系统工程监理及咨询等信息技术咨询服务业带来潜在的市场需求。

综上，网络安全测评及认证服务市场、信息技术咨询行业市场在全国及四川省内均有较大的市场空间，发行人业务不存在明显“天花板”，不存在“市场空间受限”的风险。

**(六) 结合上述事项，完善相关风险披露内容，删除包含发行人竞争优势、风险对策等可能减轻风险因素的类似表述**

发行人对《招股说明书》中风险披露内容进行了完善，对“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（一）市场竞争加剧的风险”修改如下：

**“（一）市场竞争加剧的风险**

网络安全服务行业目前处于快速发展阶段，众多企业受到吸引加入该行业且随着持有等级保护测评机构资质企业数量增加，市场竞争加剧，从而导致公司等保风评业务服务单价持续降低，对公司经营业绩产生不利影响。

如果公司不能持续提升服务能力、加强自主品牌建设、提升自身竞争实力，则可能出现主要客户流失及市场占有率降低等情形，亦将对公司业绩产生不利影响。”

此外，发行人对《招股说明书》中其他风险披露内容进行了完善，已删除包含发行人竞争优势、风险对策等可能减轻风险因素的类似表述。

**二、高业务毛利是否可持续**

**(一) 分信息系统级别说明发行人报告单价与可比公司、四川省内其他企业定价差异大小及合理性。结合外采技术服务占比逐年增长的情况说明等保测评服务是否仅存在资质门槛而技术门槛较低，未来四川省内是否面临同质化竞争，发行人高定价策略是否可持续**

## 1、分信息系统级别说明发行人报告单价与可比公司、四川省内其他企业定价差异大小及合理性

### (1) 与可比公司对比情况

同行业可比公司中，北方实验披露了二级、三级等级保护测评报告 2019 年至 2021 年度的平均值，竞远安全披露了 2020 年、2021 年所出具全部等级保护测评报告的平均单价，为使得数据更具可比性，发行人根据上述两家同行业可比公司的披露口径分别进行对比，具体如下：

1) 发行人与同行业可比公司北方实验区分二级、三级等级保护测评报告单价对比，北方实验二级系统测评报告平均单价高于发行人 1.33 万元，三级系统测评报告平均单价低于发行人 1.32 万元。

单位：万元

公司名称	2022 年	2021 年	2020 年
北方实验-二级系统	-	6.51	
北方实验-三级系统	-	8.58	
发行人-二级系统		5.18	
发行人-三级系统		9.90	

注：北方实验系统单价为 2019 年至 2021 年平均单价。

2) 同行业可比公司竞远安全未对等级保护测评报告单价进行分级区分，仅披露未分级等级保护测评单价，发行人与竞远安全对比，报告期单价均高于竞远安全，其中 2020 年高出 4.01 万元、2021 年高出 4.06 万元，同时，发行人与竞远安全未分级等级保护测评单价均呈现逐年下降的变动趋势。

单位：万元

公司名称	2022 年	2021 年	2020 年
竞远安全	-	3.97	4.21
发行人	7.10	8.03	8.22

### (2) 与四川省内其他等级保护测评机构对比情况

四川省内拥有等保测评资质的公司包括成都久信信息技术股份有限公司、成都卓越华安信息技术服务有限公司、四川省软件和信息系统工程测评中心、成都市锐信安信息安全技术有限公司、成都创信华通信息技术有限公司和四川中成基业安全技术有限公司。

通过天眼查、中国政府采购网、中国招标投标公共服务平台、四川政府采购网等公开网站查询其他等级保护测评机构中标信息单价如下：

序号	单位名称	项目名称	招标单位	中标时间	二级系统单价 (万元)	三级系统单价 (万元)
1	成都久信信息技术股份有限公司	崇州市人民医院 2023 年度信息安全等级保护测评服务采购项目政府采购合同公告	崇州市人民医院	2023-06-08	-	10.70
		成都市双流区妇幼保健院三级等级保护测评技术服务采购项目竞争性磋商成交公告	成都市双流区妇幼保健院	2023-02-14	-	6.30
		彭州市妇幼保健院信息安全等级保护测评服务采购项目(二次)	彭州市妇幼保健院	2023-1-17	-	6.00
		成都市公园城市建设管理局成都市森林草原防灭火监测预警指挥云平台第三方软件评测和安全等级保护测评服务政府采购合同公告	成都市公园城市建设管理局	2022-12-13	-	8.80
		攀枝花学院附属医院等级保护测评服务	攀枝花学院附属医院	2022-11-16	-	8.00
		绵阳市肛肠病医院 HIS 系统二级等级保护测评服务采购项目	绵阳市肛肠病医院	2021-08-27	4.80	-
		九〇三医院 OA 系统等级保护测评项目	九〇三医院	2022-07-01	-	9.70
		金堂县第一人民医院 2021 年网络安全等级保护测评服务项目	金堂县第一人民医院	2021-07-20	-	11.70
2	成都卓越华安信息技术服务有限公司	成都市疾病预防控制中心综合干预检测系统网络安全三级等级保护测评服务	成都市疾病预防控制中心	2023-06-25	-	11.15
		崇州市中医医院信息安全等级保护测评服务采购项目	崇州市中医医院	2023-06-27	-	11.95
		三六三医院互联网医院平台等级保护测评服务	三六三医院互联网医院	2023-02-27	-	11.78
		乐山市市中区人民医院(乐山市第二人民医院)医供体信息系统网络安全等级保护测评服务	乐山市市中区人民医院	2023-01-11	-	9.00
		四川省司法厅重要信息系统等级保护测评服务	四川省司法厅	2022-11-10	-	11.95

序号	单位名称	项目名称	招标单位	中标时间	二级系统单价 (万元)	三级系统单价 (万元)
		四川省烟草公司宜宾市公司网络安全二级等保测评	四川省烟草公司宜宾市公司	2021-12-22	4.80	-
		四川省屏山县人民医院三级等保测评服务采购项目	四川省屏山县人民医院	2021-11-23	-	11.79
		四川省达州市自然资源和规划局信息系统等保测评	四川省达州市自然资源和规划局	2020-11-30	7.85	11.74
3	成都市锐信安信息安全技术有限公司	夹江县中医医院信息系统等级保护测评项目	夹江县中医医院	2023-9-27	-	6.32
		中共泸州市委统一战线工作部网络新媒体等保测评	中共泸州市委统一战线工作部	2022-12-02	4.45	-
		崇州市人民医院信息安全等保测评服务采购项目	崇州市人民医院	2021-12-15	-	11.70
		成都市第三人民医院信息系统开展三级等保测评服务	成都市第三人民医院	2020-12-25	-	11.95
		四川省达州市渠县中医院二级系统等保测评服务项目	四川省达州市渠县中医院	2020-06-16	6.95	-
4	成都创信华通信息技术有限公司	蓬安县中医医院网络安全等保测评服务采购项目	蓬安县中医医院	2023-04-24	-	9.90
		凉山彝族自治州第二人民医院（凉山州民族药物研究所）凉山彝族自治州第二人民医院信息安全等保系统建设	凉山彝族自治州第二人民医院	2022-12-15	-	6.00
		隆昌市人民政府办公室隆昌市电子政务外网三级等保测评服务	隆昌市人民政府办公室	2022-07-14	-	11.70
		四川省成都市温江区人民医院三级等级保护测评服务项目	成都市温江区人民医院	2020-11-26	-	11.98
5	四川中成基业安全技术有限公司	2023年四川省科学城医院网络安全等级保护测评服务	四川省科学城医院	2023-06-16	-	10.40

注：无法获取四川省软件和信息系统工程测评中心公开招标信息，故未在上表列示。

根据上表整理，四川省其他机构二级系统、三级系统均价与发行人二级系统、三级系统均价比较如下：

单位：万元

公司名称	二级系统	三级系统
四川省内其他机构	5.77	10.02
发行人	5.18	9.90

由上表可知，发行人二级和三级等保测评均价与四川省内其他等保测评机构不存在重大差异。

### （3）单价差异的原因及合理性

影响等级保护测评报告价格的因素主要包括以下几方面：

#### 1) 所在区域等级保护需求及竞争程度

我国的网络信息安全行业呈现较明显的区域性特征，客户信息化水平的高低较大程度上决定了其对网络信息安全和咨询的需求。区域信息化水平与各地区经济发展水平呈正相关关系，北京、上海、广州、深圳、杭州、成都等重点城市对信息化的建设需求和投资明显领先于其他地区。

从整体上看，全国平均每个省级行政区拥有 7 家（小数位四舍五入）具有等保测评资质的企业。由于测评服务主要依赖项目实施人员，需要考虑差旅成本及完成工作实效，各企业在成立之初，主要集中资源发展本区域业务，至较为成熟阶段开始布局其他区域。

当信息化建设需求高且当地的测评机构较少或信息化建设需求一般但当地测评机构较少时，等保测评报告单价相对较高，当信息化建设需求高但当地的测评机构较多或实力较强时，等保测评报告单价就相对较低。

四川省的信息化建设需求较高，且四川区域的测评机构为 7 家，竞争激烈程度相对较低，发行人及四川其他测评机构的单价较高；广东区域的信息化建设需求高，但广东省内具备资质的企业为 11 家，且测评师人数超过 60 名的有 4 家，竞争相对激烈，导致竞远安全作为广东的等保测评机构，相应的测评报告价格较低；辽宁省及东北地区的信息化建设需求一般，辽宁省的等保测评机构数量为 7 家、东北地区的等保测评机构总数为 17 家，竞争程度低，导致北方实验作为东北的等保测评机构，相应的测评报告价格较高。

#### 2) 服务质量评估标准差异

不同的测评机构在测评的过程中所提供的服务范围、深度、细节等方面可能存在差异，因此导致收费有所不同。除基本的测评服务外，部分测评机构还可能提供相对更为全面、细致的测评服务，包括将技术要求层面和管理层面的适度保护需求结合，提供咨询、整改建议等辅助服务。

### 3) 被测信息系统的复杂性

即便是相同保护等级的信息系统，其复杂程序亦可能存在较大差异，通常复杂程度越高则相应的测评费用越高，被测系统复杂程度存在差异从而导致具有不同的收费。

### 4) 其他影响因素

等级保护测评机构的知名度、经验、资源和服务水平等因素也会影响价格。

综上，不同的等级保护测评机构所处地区不同、所面临的市场竞争情况不同、其所承接的被测信息系统的复杂性不同、其本身的知名度、经验、资源和服务水平以及向不同客户所提供的具体服务内容差异等因素在市场竞争的作用下作出不同的报价策略，价格差异具有合理性。

## **2、结合外采技术服务占比逐年增长的情况说明等保测评服务是否仅存在资质门槛而技术门槛较低**

(1) 等级保护测评服务并非仅存在资质门槛而技术门槛较低的服务，从事等级保护测评服务除需要具备相应的资质外，还需具备相应的技术积累、专业人才积累、项目经验积累等。

在技术积累方面，等级保护测评机构一方面需要熟悉被测系统的系统性能，另一方面需要对被测系统的网络结构、安全防护能力特性等有深入的理解，同时还需要掌握等级保护测评、风险及安全性评估、系统测评的测评方法和测试规程。信息技术的不断进步、信息系统日益复杂、网络安全防护要求的日益提升对测评机构的测评技术具有较高要求。同时，等级保护测评需要在考虑网络安全建设与信息化建设“同步规划、同步建设、同步使用”的原则下，综合运用多种技术开展，这对测评机构多方面技术综合性运用能力提出了较高的要求。此外，面对各行业客户日益多样化、综合性服务需求，测评机构需具备较强的熟练掌握各行业设计检验检测标准、编制测评方案、设计测评方法、研发测评工具的能力，并具备跨行业、跨专业技术融合的能力，需要较长的时间进行技术积累。



在专业人才积累方面，等级保护测评服务属于智力密集型服务，从事等级保护测评服务的人员需具备专业的技术，还需对不同行业的业务系统有全面深刻的理解、对工作流程及各行业人员的工作方式和应用习惯有深入的了解，这种沟通和理解是一个长期的学习和积累的过程。

在项目经验积累方面，大型项目能为测评机构积累更多的项目经验，能够为测评机构提升自身的技术实力增加助力。同时，在市场竞争的过程中，项目经验是客户选择等级保护测评机构的一项主要参考指标，更多的项目经验最终将为测评机构在技术积累及市场竞争中形成正向的良性循环。

(2) 发行人外采技术服务是用于工作量大、重复性较高、工作难度低、工作地点偏远、分散程度高的部分非核心和非关键环节以及需快速补充跨行业知识等辅助性工作，以减少员工在处理较为简单或重复性的工作上耗费的时间及精力，提高公司整体交付效率。

在等级保护测评过程包括四个基本测评活动：测评准备活动、方案编制活动、现场测评活动、分析与报告编制活动。现场测评活动以及报告编制活动阶段属于执行中的核心环节。在测评准备活动及方案编制活动阶段，技术服务供应商协助客户开展包括定级或备案资料的准备及整理、基础资产的梳理、安全问题的梳理和整改建议、安全管理体的建立和更新、纸质资料的准备和整理、开展测评启动前的差距评估与分析等辅助性工作，现场测评活动及分析与报告编制阶段，不存在外采技术服务。

综上，等级保护除需要具备相应的资质外，还需具备相应的技术积累、专业人才积累、项目经验积累，发行人外采技术服务是用于工作量大、重复性较高、工作难度低、工作地点偏远、分散程度高的部分非核心和非关键环节以及需快速补充跨行业知识等辅助性工作，以减少员工在处理较为简单或重复性的工作上耗费的时间及精力，提高公司整体交付效率，对于等级保护测评过程中的核心环节，不涉及外采技术服务，等级保护测评服务不属于仅存在资质门槛而技术门槛较低的服务。

### **3、未来四川省内是否面临同质化竞争，发行人高定价策略是否可持续**

(1) 等级保护测评服务存在差异化竞争，并非完全同质化竞争

等级保护测评服务是依据国家标准开展的标准化测评服务，但在实施能力及技术含量和使用价值方面存在差异，并非完全同质化的服务。测评机构的实施能力越高，通常技术含量越高，其等级保护测评服务对客户而言使用价值越高。衡量等级保护测评机构的实施能力及技术含量主要包括以下方面：

1) 面对信息技术的不断更新迭代，及时解决测试工具的滞后性；对新技术、新应用的理解并将其应用在等级保护测评服务中的实施效果。

2) 深入了解不同行业客户、各行业人员的工作方式和应用习惯、各类型信息系统的特点，有侧重点的实施等级保护测评工作，需要较多的从业时间及项目经验积累。

3) 实现测评师的测评经验在公司、团队层面经验共享，提高整体实施质量和经验使用价值。

4) 在进行报告审核和风险判定时，按照一贯、标准的方法进行判定以控制主观因素的影响，并通过质量管控保障测评报告的质量。

5) 等级保护测评服务仅是安全服务与信息技术服务中的一环，若具备提供多种服务的能力，能够发挥一体化协同优势，能够更好的为信息化项目赋能。

发行人具备提供围绕信息化建设全生命周期的安全服务与信息技术服务，全过程一体化服务能够持续发挥多种服务的协同优势，并及时响应和满足客户信息化建设不同阶段的不同需求，同时不断丰富发行人的项目经验，进而转化在等级保护测评服务中。发行人的研发中心根据服务创新、技术标准创新、实施交付管理平台优化、行业技术发展趋势等开展研发活动，为等级保护测评服务标准、测试工具、管理平台、技术更新等持续提供支持，保障发行人的实施能力与技术含量。发行人自研的 AI 质量控制技术将自有知识库不断更新、嵌入至质量控制环节，质量控制团队通过人工复检以及借助信息化手段识别交付物中存在的潜在工作疏漏、逻辑错误，保障测评报告的质量。

因此，发行人致力于提供一体化、高质量的等级保护测评服务，开展差异化的竞争。

(2) 发行人不存在单方面的高定价策略，随着市场竞争加剧，发行人等级保护测评服务单价存在下降的可能

如前所述，等保测评报告价格是由等保机构所在区域等级保护需求及竞争程度、服务质量评估标准差异、被测信息系统的复杂性、等级保护测评机构的知名度、经验、资源和服务水平等因素决定的，发行人并不存在单方面的高定价策略，而是依据上述因素综合报价。

随着市场竞争加剧，在等保需求未发生重大变化情况下，发行人等级保护测评服务单价存在下降的可能，进而导致发行人的盈利能力下降。

(二) 分信息系统级别列示新老客户服务定价情况；列示报告期内老客户相同系统首次测评与测后续评的定价差异，是否存在“年降”的约定或行业惯例，存量系统测评占比逐年提高是否能支持发行人高定价策略

### 1、分信息系统级别列示新老客户服务定价情况

报告期内，首次服务客户和多次服务客户单系统定价情况如下：

单位：万元

客户类型	系统级别	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
首次服务客户	二级系统	4.16	4.63	4.85	5.38
	三级系统	6.69	8.43	10.37	10.52
多次服务客户	二级系统	4.15	4.48	4.95	4.98
	三级系统	7.37	9.33	10.26	10.65
合计	二级系统	4.15	4.53	4.93	5.04
	三级系统	6.99	8.92	10.29	10.61

注：存在部分项目为整体打包报价，未区分二三级系统单价，未在上表数据中统计。

2、列示报告期内老客户相同系统首次测评与测后续评的定价差异，是否存在“年降”的约定或行业惯例，存量系统测评占比逐年提高是否能支持发行人高定价策略

(1) 报告期各期，发行人前五大客户中存在多次签订业务合同且对应相同系统测评的情况，其等保测评相同系统首次测评与后续测评的定价情况如下：

客户名称	合同名称	首次/后续	其中相同系统个数	二级系统价格	三级系统价格
成都市大数据中心（成都市网络理政中心）中国烟草总公司四川省公司	成都市政务云安全服务--网络安全等级保护测评服务采购项目安全等级测评服务合同	首次	4	4.85	11.80
	成都市政务云安全服务--网络安全等级保护测评服务采购项目安全等级测评服务合同（第二年）	后续	4	4.85	11.80

客户名称	合同名称	首次/后续	其中相同系统个数	二级系统价格	三级系统价格
	成都市政务云安全服务--网络安全等级保护测评服务采购项目安全等级测评服务合同（第三年度）	后续	4	4.85	11.80
四川省教育信息化与大数据中心（四川省电化教育馆）	四川省教育管理信息中心 2020 年数据中心网络安全等级保护测评	首次	12	-	11.99
	四川省教育管理信息中心 2021 年数据中心网络安全等级保护测评项目	后续	12	-	9.50
中国烟草总公司四川省公司	中国烟草总公司四川省公司网络安全等级保护测评项目第三方技术服务协议	首次	7	-	11.10
	中国烟草总公司四川省公司网络安全等级保护测评项目第三方技术服务协议	后续	7	-	11.10
	中国烟草总公司四川省公司网络安全等级保护测评项目第三方技术服务协议（2021 年度）	后续	5	-	11.10

注：前五大客户有以上三家存在不同合同中相同系统多次测评的情况。

报告期内发行人前五大客户中，多次签订业务合同且对应相同系统测评的情况下，仅四川省教育信息化与大数据中心（四川省电化教育馆）首次测评与后续测评系统单价存在差异，其后续测评单价较首次测评单价低 2.49 万元，降价幅度为 20.77%。

（2）发行人面对存量客户进行服务时，不存在“年降”的约定或行业惯例

发行人面对存量客户进行服务时，即便是相同的系统，不存在“年降”的约定或行业惯例。在对相同系统进行再次测评的情况下，不代表测评内容完全一致，每次测评需要根据最新情况、按照国家标准进行测评。其中包括：自上次等级测评之后信息系统本身可能存在升级、扩能的情形，会产生上次等级测评中未测过的部分；上次测评过程中曾发现的问题将重点关注；自上次等级测评之后信息系统运维过程记录等内容；由于网络安全攻击手段也在不断变化，需要确认新的补丁是否及时更新，与前次测评相比其测评技术难度也在不断提升。

（3）发行人不存在高定价策略，存量系统测评占比逐年提高不是发行人等级测评报告价格的影响因素。

如前所述，发行人并不存在单方面的高定价策略，存量客户占比逐年提高不是影响发行人等级测评报告价格的因素，发行人报告期内测评报告呈现微降的趋势，与等保存量客户占比上升无关，主要是在市场需求没有重大变化情况下，四川区域等保测评机构增加及外部机构开始在西南区域布局导致竞争加剧所致。

（三）请统一城市就业人员平均工资统计指标并说明发行人服务定价远高于可比公司的情况下，项目执行人员平均工资大幅低于可比公司的合理性，是否与所在地市平均工资存在较大差异；列示与成都计算机行业平均薪酬及四川省其他测评机构执行人员薪酬的比较情况，是否存在较大差异及合理性

1、请统一城市就业人员平均工资统计指标并说明发行人服务定价远高于可比公司的情况下，项目执行人员平均工资大幅低于可比公司的合理性，是否与所在地市平均工资存在较大差异

（1）各城市发布的就业人员平均工资统计指标存在差异

北京市、杭州市、沈阳市、广州市、成都市公布的就业人员平均工资统计指标口径均存在差异，如北京市、成都市公布了“城镇单位就业人员平均工资”指标，而杭州市、沈阳市、广州市系按非私营单位或私营单位口径公布的指标，具体差异情况如下：

地区	年度	指标	金额（万元）
北京市	2020年	城镇单位就业人员平均工资	11.29
	2021年		12.75
	2022年		14.58
杭州市	2020年	非私营单位从业人员年平均工资	12.83
		私营单位就业人员年平均工资	未公布
	2021年	非私营单位就业人员年平均工资	14.67
		私营单位就业人员年平均工资	8.49
	2022年	非私营单位就业人员年平均工资	15.36
		私营单位就业人员年平均工资	8.58
沈阳市	2020年	城镇非私营单位从业人员年平均工资	9.29
	2021年		9.87
	2022年		10.50
广州市	2020年	城镇非私营单位就业人员工资	13.01
	2021年		13.98
	2022年		14.79

地区	年度	指标	金额（万元）
成都市	2020年	城镇全部单位就业人员平均工资	8.36
		城镇非私营单位就业人员平均工资	10.20
		城镇私营单位就业人员平均工资	5.80
	2021年	城镇全部单位就业人员平均工资	9.19
		城镇非私营单位就业人员平均工资	11.12
		城镇私营单位就业人员平均工资	6.28
	2022年	城镇全部单位就业人员平均工资	9.64
		城镇非私营单位就业人员平均工资	11.74
		城镇私营单位就业人员平均工资	6.51

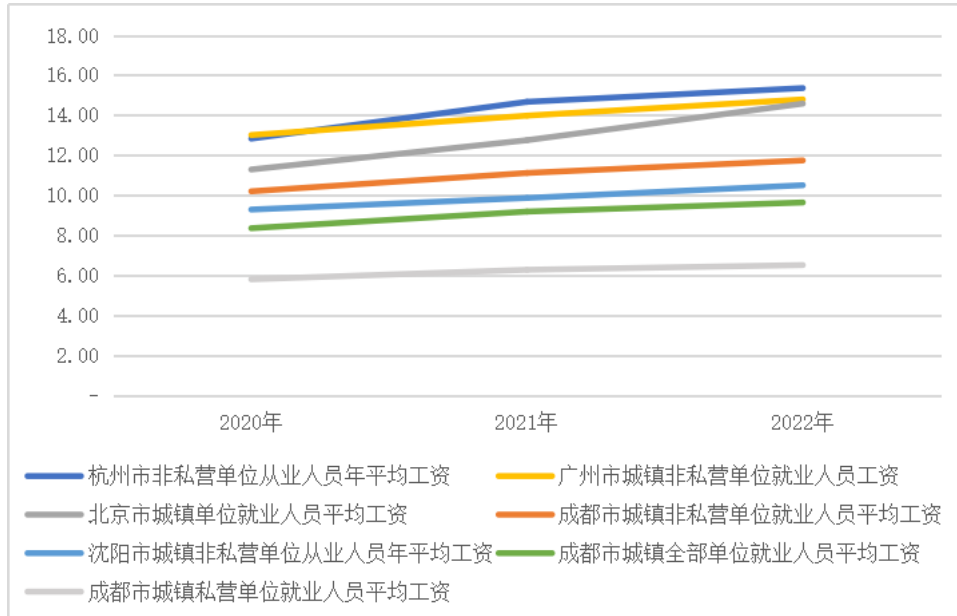
因此，鉴于上述统计指标口径的差异，在与同行业公司进行对比时，选取如下指标进行对比：

序号	股票简称	所在地区	就业人员平均工资（万元）			统计指标
			2022年	2021年	2020年	
1	绿盟科技	北京市	14.58	12.75	11.29	城镇单位就业人员平均工资
2	启明星辰	北京市				
3	安恒信息	杭州市	15.36	14.67	12.83	非私营单位从业人员年平均工资
4	北方实验	沈阳市	10.50	9.87	9.29	城镇非私营单位从业人员年平均工资
5	竞远安全	广州市	14.79	13.98	13.01	城镇非私营单位就业人员年平均工资
发行人	安美勤	成都市	9.64	9.19	8.36	城镇全部单位就业人员平均工资
			11.74	11.12	10.20	城镇非私营单位就业人员平均工资
			6.51	6.28	5.80	城镇私营单位就业人员平均工资

注：2020年杭州市没有公布“私营单位就业人员年平均工资”，故安恒信息选取非私营单位从业人员年平均工资。

（2）因所处地区不同，发行人项目实施人员平均工资低于同行业可比公司具有合理性，发行人项目实施人员平均薪酬在成都本地具有竞争力

北京市、杭州市、沈阳市、广州市、成都市就业人员平均工资差异情况如下图所示：



数据来源：北京市、杭州市、沈阳市、广州市、成都市统计局

在“城镇非私营单位从业人员年平均工资”的统计口径上，成都市低于杭州市 20.51%至 24.23%、低于广州市 20.49%至 21.60%、高于沈阳市 9.83%至 12.67%；在“城镇全部单位就业人员平均工资”的统计口径上，成都市低于北京市 25.98%至 33.87%。通过上述分析不难发现，由于所处区域不同，导致发行人工资水平低于同行业可比公司具有合理性。

发行人属于“私营股份有限公司”，系被纳入成都市城镇地区私营法人单位统计的范围。发行人项目实施人员人均薪酬与成都市三类统计指标的平均工资对比如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人项目实施人员人均薪酬	6.29	12.30	11.73	9.56
城镇全部单位就业人员平均工资	-	9.64	9.19	8.36
城镇非私营单位就业人员平均工资	-	11.74	11.12	10.20
城镇私营单位就业人员平均工资	-	6.51	6.28	5.80

发行人项目实施人员人均薪酬高于成都市城镇全部单位就业人员平均工资、城镇私营单位就业人员平均工资，仅 2020 年度低于成都市非私营单位就业人员平均工资 6.27%，发行人项目实施人员平均薪酬高于所在地平均工资，在成都本地具有竞争力。

## 2、列示与成都计算机行业平均薪酬及四川省其他测评机构执行人员薪酬的比较情况，是否存在较大差异及合理性

发行人项目实施人员平均薪酬与成都计算机行业平均薪酬及四川省其他测评机构执行人员薪酬不存在较大差异，具有合理性。

根据成都市统计局在互动交流平台回复的信件所示 (<https://cdstats.chengdu.gov.cn/>)：“根据现行的平均工资数据发布规定，成都市平均工资数据须经四川省统计局审定。2020年国家统计局对《劳动工资统计报表制度》进行了重大改革，采取全面调查与抽样调查相结合的方法开展调查，因抽样调查样本对市（州）分行业缺乏代表性，省统计局不再对市（州）分行业平均工资数据进行审定，所以我局发布的平均工资公告中未包含分行业门类数据”。基于国家统计局对统计数据进行的改革，现无法通过官方渠道获知成都计算机行业平均薪酬。

智联招聘是中国领先的职业发展平台，智联招聘每个季度会基于自身数据库的统计信息发布《中国企业招聘薪酬报告》，展示国内38个核心城市企业的招聘薪酬水平，其中包含成都。因此，可通过智联招聘发布的《中国企业招聘薪酬报告》中成都地区的招聘薪酬水平一定程度上反映成都计算机行业平均薪酬。

报告期内，智联招聘发布《中国企业招聘薪酬报告》的成都地区数据如下：

单位：万元

项目实施人员平均薪酬	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
成都招聘年度薪酬（a）	12.90	12.98	12.17	11.42
发行人（b）	6.29	12.30	11.73	9.56
差异率=（b-a）/a	-2.48%	-5.24%	-3.64%	-16.25%

注1：智联招聘仅公布月度薪酬，成都招聘年度薪酬=（第一季度月平均招聘薪酬+第四季度月平均招聘薪酬）\*12/2，2023年1-6月成都招聘年度薪酬=（2023年第一季度月平均招聘薪酬+2023第三季度月平均招聘薪酬）\*12/2；

注2：选取的行业为互联网/电子商务，部分季度互联网/电子商务的招聘薪酬未进入前十名，选取第十名的薪酬作为测算数据；

注3：2023年1-6月发行人项目实施人员平均薪酬为半年度数据，2023年1-6月差异率=（发行人\*2-成都招聘年度薪酬）/成都招聘年度薪酬。

2020年公司实施人员平均薪酬相较于成都市互联网/电子商务行业的相对偏低，2021年至2023年1-6月差异较小。主要系随着公司业务规模在2021年快速扩张，发行人为确保在竞争激烈的人才市场中仍然具有强大的吸引力，保持公司的团队的凝聚力和士气，吸引更多具有高度专业素养的人才加入公司，共同推动



公司的可持续增长。发行人管理层在 2021 决定提升员工的薪资水平，上涨幅度普遍在 10%-30%之间。2021 年度及之后发行人项目实施人员薪酬上涨幅度与本地平均工资上涨幅度基本保持一致。综上，发行人与成都计算机行业平均薪酬不存在较大差异，具有合理性。

截至 2023 年 9 月 15 日，四川省内主要有 7 家机构开展网络安全等级保护业务。其中成都久信信息技术股份有限公司为新三板挂牌公司，其他 6 家机构为非公众公司。除发行人外的 6 家机构均未公开披露项目实施人员平均薪酬，因此无法直接进行比较。通过上述机构在智联招聘、猎聘等大型招聘网站发布的招聘信息，可以一定程度反应其项目实施人员薪酬水平。

2023 年 10 月 11 日，四川省内的 7 家等级保护测评机构在智联招聘、猎聘等大型招聘网站发布的项目实施人员平均招聘薪酬如下：

单位：千元

招聘项目实施人员月度薪酬		
公司名称	平均下限	平均上限
成都久信信息技术股份有限公司-猎聘	6.60	11.60
成都创信华通信息技术有限公司-猎聘	7.20	13.20
四川中成基业安全技术有限公司-智联招聘	8.40	12.60
成都卓越华安信息技术服务有限公司	未发布招聘信息	
四川省软件和信息系统工程测评中心	未发布招聘信息	
发行人-猎聘	6.61	10.67

注 1：成都久信信息技术股份有限公司、成都创信华通信息技术有限公司和发行人仅在猎聘发布招聘信息，未在智联招聘发布招聘信息；四川中成基业安全技术有限公司仅在智联招聘发布招聘信息，未在猎聘发布招聘信息；

注 2：上述薪酬只考虑与项目实施相关等技术人员薪酬，例如销售、行政人员等招聘薪酬不在考虑范围内。

四川省内 7 家等级保护测评机构在发布招聘信息时通常存在一些薪酬标准和参考值，机构间可能会根据这些标准来制定自己的薪酬政策，使得发布的招聘人员薪酬水平不存在重大差异。基于公开的招聘信息可以得知，发行人与四川省其他测评机构执行人员薪酬不存在重大差异，具有合理性。

**（四）说明外采技术服务占相应合同比例大幅提高的原因并列示报告期及期后占比超 50%的合同基本情况，列示核心关键环节及非核心关键环节成本结转情况，说明业务实质是否为供应商租用发行人业务资质**

**1、说明外采技术服务占相应合同比例大幅提高的原因并列示报告期及期后占比超 50%的合同基本情况，列示核心关键环节及非核心关键环节成本结转情况**

(1) 发行人采购技术服务费及其占比逐渐上升的原因

1) 提高发行人员工工作效率

报告期内，发行人存在项目需要员工长时间驻场，但具体工作是设备到货验收、系统施工的旁站监理等耗时且基础的工作，发行人选择将此类工作通过采购技术服务解决，这样发行人员工可以同时执行多个项目，提高员工工作效率。

2) 解决行业了解不足问题

报告期内，发行人业务覆盖不同行业，由于信息系统面向的使用对象不同、每个行业系统在建设和使用过程中信息安全侧重点不同，需要员工对系统所在的行业有一定的了解。发行人选择采购行业技术咨询报告，解决对行业了解不足的问题。

3) 减少重复工作耗时

报告期内，发行人业务执行过程中存在基础且重复工作，如网络结构梳理、系统数据梳理、系统资产梳理等，此类工作重复性高，技术难度低，属于项目执行中的非核心环节。发行人需集中公司内有限的优质资源，保障核心业务环节的服务质量，保障项目的交付效率。因此，发行人采购技术服务占比有所增加，以减少员工在处理较为简单或重复性的工作上耗费的时间及精力，提高公司整体交付效率。

报告期内，发行人成本中采购技术服务和劳务金额占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	6,744.55	11,469.31	8,809.32	6,475.23
成本中技术服务费和劳务费合计	706.11	1,229.86	883.96	503.64
成本中技术服务费和劳务费合计占收入比例	10.47%	10.72%	10.03%	7.78%

从成本角度分析，报告期内，成本中技术服务费和劳务费占当年营业收入比重保持稳定，发行人采购金额与营业收入匹配。

(2) 报告期及期后，外采技术服务占相应合同比例占比超 50% 的合同基本情况及核心关键环节及非核心关键环节成本结转情况

报告期及期后，发行人外采金额占合同金额比例大于 50% 的情况涉及合同累计金额为 599.85 万元、外采金额合计为 360.85 万元，前述合同累计金额占发行人报告期内营业收入总额的比例为 1.79%、外采金额占发行人报告期内营业成本总额比例为 3.85%，占比均较小。报告期及期后发行人外采技术服务占合同金额比例超过 50% 的情况如下：

单位：万元

收入确认年份	客户名称	合同名称	合同金额	供应商名称	采购内容	外采金额	外采占比	成本结转情况
2023 年	西安市水灾害防御管理中心	西安市水灾害防御会商系统搬迁及水灾害防御物资智慧化管理系统采购项目	2.50	西安科信技术有限公司	资料收集、旁站监理、设备安装验收服务等	2.07	82.98%	均已结转成本
2023 年	陕西省商州监狱	陕西省信息化二期（智慧监狱）建设工程（商州监狱）第三批（2021 年度）信息化及综合安防系统采购项目	1.00	西安科信技术有限公司	资料收集、旁站监理、设备安装验收服务等	0.84	84.15%	均已结转成本
2023 年	陕西省卫生健康信息中心	陕西省卫生健康信息中心信息化项目建设及运维 2022 年度监理、咨询服务	26.00	西安科信技术有限公司	资料收集、旁站监理、设备安装验收服务等	20.95	80.57%	均已结转成本
2023 年	兴平市机关事务服务中心	兴平市城市大脑暨大数据运营中心建设一期监理项目	35.80	西安科信技术有限公司	资料收集、旁站监理、设备安装验收服务等	18.26	51.01%	均已结转成本
2023 年	四川省人事考试中心（四川省公务员考试测评中心）	四川人事考试报名系统安全服务采购项目	49.30	成都普丰和顺科技有限公司	应急支撑、系统升级维护	34.56	70.10%	均已结转成本
2023 年	四川省人事考试中心（四川省公务员考试测评中心）	四川人事考试报名系统 2021 年安全服务采购项目	49.70	成都普丰和顺科技有限公司	应急支撑、系统升级维护	28.30	56.94%	均已结转成本

收入确认年份	客户名称	合同名称	合同金额	供应商名称	采购内容	外采金额	外采占比	成本结转情况
2023年	中国联合网络通信有限公司四川省分公司	四川联通省级电子政务外网项目（等保密测评）	22.26	四川遥竹智能科技有限公司	行业技术咨询报告	11.40	51.21%	均已结转成本
2023年	西安市鄠邑区妇幼保健计划生育服务中心（区妇幼保健院）	西安市鄠邑区妇幼保健计划生育服务中心（区妇幼保健院）信息化项目委托监理	9.00	西安科信技术有限公司	资料收集、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	5.27	58.58%	均已结转成本
2023年	西安市碑林区人民法院	西安市碑林区人民法院审判综合大楼核心业务平台改造项目委托监理	3.60	西安科信技术有限公司	资料收集、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	3.02	83.97%	均已结转成本
2022年	西安市住房和城乡建设信息中心	西安市住建局信息化监理项目	38.98	西安科信技术有限公司	资料收集、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	19.92	51.09%	均已结转成本
2022年	成都轨道城市投资集团有限公司	成都轨道城市投资集团有限公司网络与信息安全年度采购服务项目	19.50	成都凯美乐科技有限公司	行业技术咨询报告	10.28	52.72%	均已结转成本
2022年	成都中天泰瑞科技有限公司	“蓉易办”四川政务服务成都分站点	14.85	成都诚迈信通科技有限公司	行业技术咨询报告	8.66	58.32%	均已结转成本
2022年	成都环境投资集团有限公司	成都环境投资集团有限公司网络安全等级保护测评服务	14.40	四川精巧科技有限公司	行业技术咨询报告	7.24	50.28%	均已结转成本
2022年	成都依能科技股份有限公司	成都依能科技股份有限公司系统安全等级测评服务	8.20	四川千弘源信息技术有限公司	行业技术咨询报告	4.24	51.75%	均已结转成本
2022年	陕西省汉中监狱	陕西省监狱系统信息化二期工程汉中监狱工程监理	7.75	西安科信技术有限公司	资料收集、旁站监理、设备安装验收服务等	5.87	75.76%	均已结转成本

收入确认年份	客户名称	合同名称	合同金额	供应商名称	采购内容	外采金额	外采占比	成本结转情况
2022年、2021年	成都市工业互联网发展中心	成都市工业互联网公共服务平台内容拓展监理服务采购	17.38	成都信息工程大学	行业技术分析及预测报告	9.56	55.02%	均已结转成本
2022年、2021年	成都市工业互联网发展中心	2020年-2023年成都市工业互联网基础资源服务项目（第一年）监理服务采购项目	13.88	成都信息工程大学	行业技术分析及预测报告	7.64	55.02%	均已结转成本
2022年	蓝田县水陆庵文物管理所	水陆庵安防系统改造升级项目	4.46	西安科信技术有限公司	资料收集、旁站监理、设备安装验收服务等	3.79	85.00%	均已结转成本
2021年	简阳市财政局	简阳市财政局2021年三级等保测评	25.40	成都臻起源信息技术有限公司	行业技术咨询报告	13.03	51.30%	均已结转成本
2021年、2020年	四川省总工会	四川省工会网上工作平台二期建设采购项目网络安全等级保护测评及软件测试	39.70	四川汉信达科技有限公司	行业技术咨询报告	19.93	50.20%	均已结转成本
2021年	四川省总工会	四川省总工会财务系统、工会经费代收系统网络安全等级保护测评服务	19.80	四川精巧科技有限公司	行业技术咨询报告	11.04	55.78%	均已结转成本
2021年	凉山彝族自治州公安局交通警察支队（公路巡逻民警支队）	四川省凉山彝族自治州州本级凉山州公安局交通警察支队公安交通指挥中心（一期）项目综合交通管理平台服务监理服务	19.70	西藏恒博智能科技有限公司	资料收集、旁站监理、设备安装验收服务等	10.00	50.76%	均已结转成本
2021年	四川天府新区眉山管理委员会行政审批局（四川天府新区眉山管理委员会大数据局）	智慧大厅综合平台系统等级保护测评	11.70	成都海视清科技有限公司	行业技术咨询报告	6.00	51.28%	均已结转成本

收入确认年份	客户名称	合同名称	合同金额	供应商名称	采购内容	外采金额	外采占比	成本结转情况
2021年	成都智元汇信息技术股份有限公司	网络安全等级保护测试服务	8.00	公安部第三研究所	等保云防系统	5.03	62.89%	均已结转成本
2020年	国家工业信息安全发展研究中心（工业和信息化部电子第一研究所）	国家工业信息安全发展研究中心技术合作协议费用	22.92	北京软达启航科技发展有限公司	资料收集、数据梳理服务等	13.35	58.26%	均已结转成本
2020年	国家工业信息安全发展研究中心（工业和信息化部电子第一研究所）	国家工业信息安全发展研究中心技术合作协议费用	7.17	北京软达启航科技发展有限公司	资料收集、数据梳理服务等	3.96	55.14%	均已结转成本
暂未确认收入	陕西投资集团有限公司	陕投云（一期）项目建设监理服务	45.60	西安科信技术有限公司	资料收集、旁站监理、设备安装验收服务等	38.08	83.51%	均已结转成本
暂未确认收入	铜川市林业局	陕西省铜川市照金森林火灾高风险区综合治理项目林火视频监控系统工程	21.00	西安科信技术有限公司	资料收集、旁站监理、设备安装验收服务等	17.74	84.49%	均已结转成本
暂未确认收入	成都依能科技股份有限公司	成都依能科技股份有限公司系统安全等级测评服务	8.20	四川千弘源信息技术有限公司	行业技术咨询报告	4.24	51.75%	尚未确认收入结转成本，在存货体现
暂未确认收入	威远县人民医院	威远县人民医院网络安全等级测评服务	19.60	数智起源（成都）科技有限公司	行业技术咨询报告	9.90	50.51%	尚未确认收入结转成本，在存货体现

收入确认年份	客户名称	合同名称	合同金额	供应商名称	采购内容	外采金额	外采占比	成本结转情况
暂未确认收入	成都市郫都生态环境局	郫都区饮用水水源地数字化监控平台网络安全等级保护测评服务项目	12.50	四川创藤科技有限公司	行业技术咨询报告	6.68	53.44%	尚未确认收入结转成本，在存货体现

注：上表外采金额为不含税金额。

如前所述，发行人外采技术服务均不涉及核心环节，均为非核心环节的采购。故所有成本结转均为非核心环节结转。

## 2、说明业务实质是否为供应商租用发行人业务资质

发行人采购技术服务均根据项目需求进行采购，由供应商协助完成项目的临时性、辅助性等工作，不存在供应商租用发行人业务资质的情形。

### （五）说明最近一期及期后通过合作服务商获取合同与其他合同的毛利率差异情况

最近一期通过合作服务商获取的合同中已确认收入的合同数量为 47 个，累计确认收入金额为 539.55 万元；期后，通过合作服务商获取的合同中已确认收入的合同数量为 55 个，累计确认收入金额为 612.36 万元，与其他合同的毛利率差异情况如下：

获客方式	2023 年 7-9 月毛利率	2023 年 1-6 月毛利率
自主获取	72.93%	70.56%
合作服务商获取	74.02%	75.50%

注：2023 年 7-9 月数据为未审数。

### （六）结合前述所有情形审慎论证发行人高毛利率预计持续时间，是否存在上市后快速下滑的风险，是否充分提示

发行人致力于提供一体化、高质量的等级保护测评服务，开展差异化的竞争，但随着市场竞争的愈加充分，发行人等级保护测评服务单价存在下降的可能，进而导致发行人的毛利率及盈利能力下降。

从报告期内来看，发行人对新、老客户的服务单价差异较小，且面对存量客户进行服务时不存在“年降”的约定或行业惯例。存量系统测评占比逐年提高系发行人存量客户基数增加、与存量客户产生了一定粘性的结果，为发行人等级保

护测评服务长期可持续性奠定了基础。同时，报告期内发行人新客户数量不断增加，新客户带来的收入金额也逐年上升，发行人具备市场开拓能力与竞争力。此外，发行人的工资薪酬与成都市计算机行业平均薪酬及四川省其他等保测评机构不存在重大差异，发行人销售模式、研发模式、服务模式、采购模式以及成本结构未出现重大变化。

从外部环境来看，发行人所处的市场环境并未出现重大不利变化。根据赛迪顾问发布的《中国网络安全测评服务市场研究报告》预计 2021 年-2024 年，中国网络安全测评服务市场规模以 39.57%的复合增长率快速增加，等级保护测评服务所处的市场处于快速增长阶段。截至 2023 年 9 月 30 日发行人尚未执行完毕的合同金额为 19,050.04 万元，2023 年 7-9 月新签订的合同数量为 237 个、累积合同金额为 2,732.60 万元。

参考同行业可比公司北方实验、竞远安全报告期收入及毛利率情况，预计发行人未来 2 年内收入达到同行业可比公司水平下毛利率预计可以保持在 60%以上，预计未来 2-3 年毛利率可以保持在较高水平。因此，发行人预计不存在上市后毛利率快速下滑的风险，但可能存在毛利率下滑的风险，发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”及“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（一）毛利率下降的风险”中进行了风险提示。

### 三、等保测评师人数与收入规模的匹配性

（一）说明等保测评师人均创收金额与同行业公司是否存在明显差异，报告期内等级保护测评项目的数量、等保测评师对于单个项目所需的一般工作时间情况、报告期内等保测评师的数量和工作时间能否匹配项目需求，人均项目数量和工作时间是否在合理范围

#### 1、说明等保测评师人均创收金额与同行业公司是否存在明显差异

报告期内，发行人网络安全等级测评师人均创收情况与同行业可比公司不存在明显差异，由于北方实验和竞远安全仅披露了 2022 年 1-6 月收入数据，且北方实验、竞远安全下半年实现的营业收入普遍高于上半年，故进行简单年化处理。发行人网络安全等级测评师人均创收情况与同行业可比公司对比如下表所示：

单位：万元、人

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	----	--------------	---------	---------	---------



主体	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人	等保风评业务收入	4,738.39	7,374.26	5,393.12	3,322.68
	网络安全等级测评师人数	64	56	49	41
	人均创收	74.04	131.68	110.06	81.04
	人均创收变动率	-43.78%	19.64%	35.81%	-
北方实验	网络安全等级测评师人数	-	122	92	-
	网络安全等级测评师人均创收	-	162.46	106.75	-
竞远安全	网络安全等级测评师人数	-	100	98	73
	网络安全等级测评师人均创收	-	113.24	126.14	102.21

注 1：当年网络安全等级测评师平均人数=（网络安全等级测评师年初人数+年末人数）/2；

注 2：人均创收=当年等保风评业务收入/当年网络安全等级测评师平均人数；

注 3：发行人 2023 年 1-6 月变动率为简单年化变动率，北方实验、竞远安全 2022 年数据为使用 2022 年 1-6 月数据进行年化处理的结果，北方实验年化处理的计算过程=（2022 年 1-6 月网络安全检测评估收入/2020 年和 2021 年上半年收入占全年收入比例平均数）/测评师人数；竞远安全年化处理计算过程=2022 年 1-6 月人均创收/2020 年和 2021 年上半年收入占全年收入比例平均数；

注 4：北方实验等级测评师人数分别为 2021 年 12 月 31 日和 2022 年 10 月 21 日数据，人均创收为：网络安全检测评估收入/网络安全等级测评师人数；

注 5：竞远安全测评师人数为 2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月平均人数；

注 6：发行人 2023 年 1-6 月数据未能反映全年情况，故 2023 年 1-6 月人均创收不具有可比性。

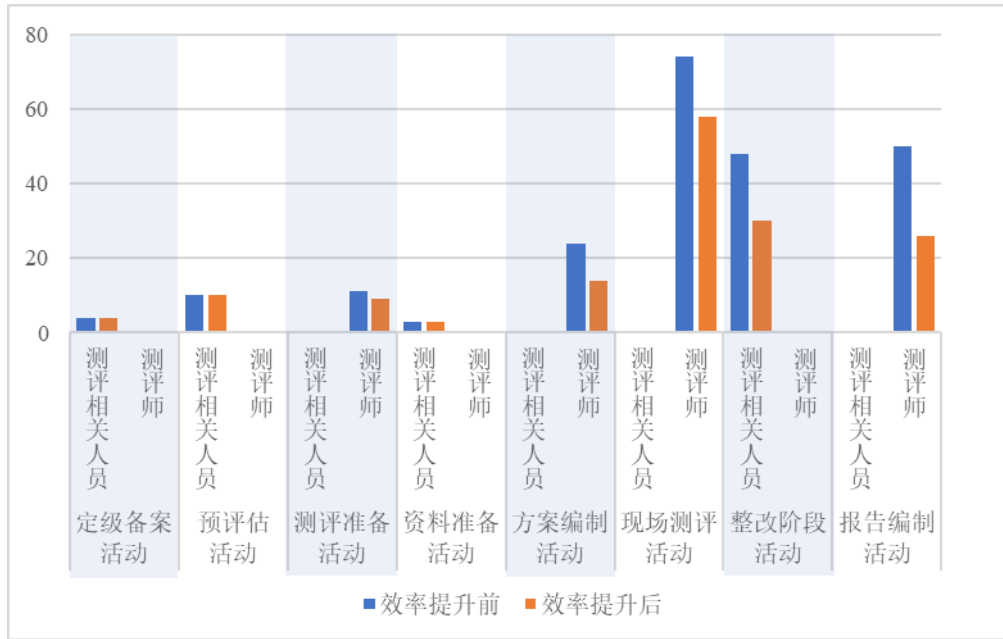
## 2、报告期内等级保护测评项目的数量、等保测评师对于单个项目所需的一般工作时间情况、报告期内等保测评师的数量和工作时间能否匹配项目需求，人均项目数量和工作时间是否在合理范围

报告期内，发行人等级保护测评项目和测评的系统数量情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
确认收入的等保测评项目数（个）	352	624	487	309
系统数量合计（个）	658	1,038	672	404
网络安全等级测评师平均人数（人）	64	56	49	41

注：网络安全等级测评师平均人数=（期初人数+期末人数）/2。

发行人等级保护测评服务过程中主要阶段及其所需测评相关人员、测评师工时情况如下：



在效率提升前，发行人出具一份等级保护测评报告所需人工工时约为 224 小时，由等保测评师、相关测评人员各自完成约 159 小时、65 小时。在效率提升后直至目前发行人出具一份等级保护测评报告所需人工工时约为 154 小时，由等保测评师、相关测评人员各自完成约 107 小时、47 小时。此外，同一客户多个信息系统委托发行人开展测评的情况下，多个环节例如在工作启动、信息收集和分析、工具测试方法确定、测评指导书开发、现场测评准备、结果确认和资料归还、单项测评结果判定、单元测评结果判定及整体测评阶段的工作可并行，可以节省工作时间，经估计，此类情形所需主要环节的工时折算率约为 0.68。

报告期内，等保测评师人数与测评系统数量、工作时间关系如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
网络安全等级测评师平均人数（人）	64	56	49	41
等保测评客户数（家）	288	496	402	258
等保测评系统数（个）	658	1,038	672	404
测评工作所需测评师人数（人）	54.68	43.80	36.88	26.90
测评师工作量（以系统数量为单位）（个）	8.43	15.44	11.95	8.71
测评师人均工时数/天（小时）	6.83	6.26	6.02	5.25

注 1：根据发行人研发进度的情况，假定 2020 年度为效率提升之前、2021 年效率提升 50%、2022 年达到效率提升后的测评效率；

注 2：测评工作所需测评师人数=单个系统所需测评工时\*[（测评系统数量-对应客户数量）\*0.68+对应客户数量]/（22\*12\*8），其中 2023 年 1-6 月的月份数取值为 6；

注 3：测评师工作量（以系统数量为单位）=[（测评系统数量-对应客户数量）\*0.68+对应客户数量]/网络安全等级测评师平均人数；

注 4: 人均工作数={单个系统所需测评工时\*[(测评系统数量-对应客户数量)\*0.68+对应客户数量]} / (网络安全等级测评师平均人数\*12\*22), 其中 2023 年 1-6 月的月份数取值为 6。

由上表可知, 报告期内伴随着发行人等级保护测评工作的效率不断提升, 发行人开展网络安全等级保护测评工作所需测评师人数均小于实际拥有的测评师当年或当期平均人数, 报告期内等保测评师的数量和工作时间能够匹配项目需求。发行人等保测评师的人均每天工时数未超过 8 小时, 人均项目数量和工作时间在合理范围内。

## (二) 说明等保测评师在项目中的具体工作, 测评工具的智能化程度、项目管理水平等因素对于提升等保测评工作效率的具体影响, 能否匹配业务量的增长需求

等级保护测评工作开展过程中涉及的人员包括网络安全等级测评师、测评相关人员, 其各自工作范围如下:

类型	网络安全等级测评师	测评相关人员
人员区分	经认证机构授权的测评人员考核机构, 依据国家网络安全等级保护制度, 按照有关管理规范和技术标准, 对已定级备案的非涉及国家秘密的网络(含信息系统、数据资源等)的安全保护状况进行检验评估的专业人员, 即高级、中级、初级网络安全等级测评师。	与测评项目实施相关的人员, 包括技术人员、渗透测试人员、业务受理人员、保密安全员、设备管理员和档案管理员等。
工作范围	<p>1、仅高级网络安全等级测评师可承担的工作: 技术主管。</p> <p>2、中级、高级网络安全等级测评师可承担的工作: 质量主管、测评项目组长。</p> <p>3、除上述工作外, 具备网络安全等级测评师还将从事以下主要工作内容:</p> <p>(1) 指出测评委托单位应提供的基本资料; 准备被测定级对象基本情况调查表格, 并提交给测评委托单位;</p> <p>(2) 向测评委托单位介绍安全测评工作流程和方法、向测评委托单位说明测评工作可能带来的风险和规避方法;</p> <p>(3) 了解测评委托单位的信息化建设以及被测定级对象的基本情况、初步分析系统的安全状况;</p> <p>(4) 详细分析被测定级对象的整体结构、边界、网络区域、设备部署情况等, 初步判断被测定级对象的安全薄弱点;</p> <p>(5) 分析确定测评对象、测评指标、确定测评内容和工具测试方法;</p> <p>(6) 编制测评方案文本、制定风险规避实施方案; 通过访谈、文档审查、配置核查、工具测试和实地察看等方法开展测评工作;</p> <p>(7) 分析并判定单项测评结果和整体测评结果分析评价被测定级对象存在的风险情况;</p> <p>(8) 根据测评结果形成等级测评结论、编制等级测评报告, 说明系统存在的安全隐患和缺陷, 并给</p>	<p>测评相关人员开展的主要工作内容</p> <p>包括:</p> <p>1、进行测评活动过程中各类资料整理;</p> <p>2、对测评人员开展业务培训、保密培训等相关工作;</p> <p>3、对测试用的各类工具进行监督、检查、管理等;</p> <p>4、根据客户需求, 协助客户进行定级或备案资料的准备及整理; 协助客户进行基础资产梳理等工作, 为测评准备工作提供保障; 协助客户对信息系统潜在安全问题进行梳理和提出整改建议; 协助客户进行安全管理体系的建立和更新; 开展测评启动前的差距评估与分析等。</p>

出改进建议等。
---------

测评工具的智能化程度、项目管理水平等因素对于提升等保测评工作效率而言，主要解决的问题包括：减少测评过程中的人工作业量、降低测评工具的滞后性，最终实现提升测评效率及测评质量的稳定性；实现测评师经验在公司、团队层面实现经验共享，并嵌入至测评分析、质量控制等环节，最终提升测评质量和服务质量；实现项目全生命周期的管理，有效配置人力资源及设备、工具资源，提升资源利用的效率，最终实现整体交付效率的提升。

测评工具的智能化程度、项目管理水平因素对于提升等保测评工作效率的效果，根据前述工时影响分析，发行人实现的测评效率提升率约为 31.25%，能够匹配发行人业务量的增长需求。

**（三）说明报告期内等保测评师的人均薪酬与人均创收金额是否具有相关性，变动趋势是否一致**

报告期内，网络安全等级测评师人均薪酬情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
网络安全等级测评师平均人数（人）	64	56	49	41
报告期内归属于网络安全等级测评师的应发薪酬（万元）	406.29	861.75	727.31	456.93
人均薪酬（万元）	6.35	15.39	14.84	11.14
等保风评业务收入（万元）	4,738.39	7,374.26	5,393.12	3,322.68
人均创收（万元）	74.04	131.68	110.06	81.04

注：应发薪酬统计口径为归属于网络安全等级测评师的税前应发合计金额，未包含公司承担的社保、公积金部分。

2020年至2022年，发行人网络安全等级测评师的人均薪酬、人均创收变动趋势一致，人均薪酬在人均创收中所占比重保持稳定，网络安全等级测评师的人均创收越高、人均薪酬越高，两者呈正相关关系。网络安全等级测评师的人均薪酬、人均创收变动比例具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
人均薪酬	6.35	-17.48%	15.39	3.71%	14.84	33.21%	11.14
人均创收	74.04	12.45%	131.68	19.64%	110.06	35.81%	81.04
人均薪酬/人均创收	8.58%	-	11.69%	-	13.48%	-	13.75%

注：2023年1-6月的人均薪酬、人均创收变动幅度为简单年化处理数据，缺乏可比性。

**（四）结合上述事项进一步说明报告期内等保测评师人数与收入规模是否匹配，是否存在明显异常**

报告期内，发行人网络安全等级测评师人均创收情况与同行业可比公司不存在明显差异，在测评工具的智能化程度、项目管理水平提升的助力下，发行人等级保护测评工作的效率不断提升。报告期内发行人等保测评师的数量和工作时间能够匹配项目需求，人均项目数量和工作时间在合理范围内。发行人网络安全等级测评师的人均创收越高、人均薪酬越高，两者呈正相关关系。

综上，发行人报告期内等保测评师人数与等保风评业务收入规模匹配，不存在明显异常。

**（五）说明是否存在使用无资质人员开展业务或将业务整体外包的情形，是否存在因人员不足影响项目完成质量的情况，是否存在违反相关法律法规或行业自律规则的情况**

报告期内，发行人严格遵守国家法律法规、国家标准等相关规定开展业务，不存在使用无资质人员开展业务或将业务整体外包的情形。

报告期内，发行人不存在因人员不足而影响项目完成质量的情况。发行人通过智能流程管理技术、全生命周期项目管理技术等对业务阶段、所需人力资源和设备资源等进行智能调配，根据项目及人员配置情况合理分配项目任务。发行人制定的《员工培训管理制度》对培训需求、培训计划、内部培训课程研发、培训实施、培训课程评价、课程设置及结果应用、培训纪律、培训预算及费用管理、培训服务期等事项进行了规定，通过组织公司员工参与相应的内、外部培训，为员工参加考试提供必要支持，具备人员培养的制度、体系、环境。

报告期内，发行人不存在违反相关法律法规或行业自律规则的情况。

**（六）结合上述事项说明是否存在等保测评师流失导致收入下滑的风险**

发行人在向客户提供等级保护测评服务过程中，部分核心环节的工作必须依赖于网络安全等级测评师开展，网络安全等级测评师主要依靠内部培养。报告期内，发行人网络安全等级测评师变动情况如下：

单位：人

持证类型	内部培养			社会招聘			现存人数
	人数	流失	流失率	人数	流失	流失率	

高级	2	0	-	0	0	-	2
中级	34	4	11.76%	2	1	50.00%	31
初级	66	36	54.55%	2	0	-	32

网络安全等级测评师。

由上表可知，发行人的高级网络安全等级测评师报告期内未曾发生过流失，中级网络安全等级测评师较为稳定，内部培养的初级网络安全等级测评师流失率达到 54.55%。发行人员工可由发行人代其申请参加对应级别的行业统一资格考试，考试通过取得相应测评师资质后即可持证上岗，参加中级测评师考试需先行取得初级测评师资格，发行人开展的培训管理工作为员工参加考试提供必要支持，可及时补充测评师人才，因此报告期内发行人测评师平均人数稳步上升。

若出现网络安全等级测评师大幅流失的情形，将会造成发行人等级保护测评服务能力的下降，进而导致收入下滑的风险。发行人对《招股说明书》中“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）经营业绩下滑的风险”修改如下：

“（二）经营业绩下滑的风险

公司细分市场规模的变化、细分领域的市场竞争加剧、技术更新换代、新市场需求的培育等因素均可能导致下游市场需求发生波动，**公司面向客户开展网络安全及信息技术服务需要具有足够的专业人才**。未来如果公司下游市场需求出现持续下滑或市场竞争加剧，**或公司专业人才数量不足以应对公司业务规模**，将导致公司面临经营业绩下滑的风险。”

发行人对《招股说明书》中“第三节 风险因素”之“三、技术风险”之“（二）人才流失及专业人才引进不足的风险”修改如下：

“（二）人才流失及专业人才引进不足的风险

网络安全服务和信息技术服务行业属于知识、技术密集型行业，人才优势是企业的核心竞争力之一，如果伴随市场竞争加剧，公司出现主要人员流失的情况，则公司的业务开展和市场地位将受到不利影响。

此外，随着公司的持续发展与业务扩张，公司对于相关业务、技术人员的需求也将不断增加。如果公司未能根据业务发展的需要及时培养储备技术人才、引入专业人才以充实团队力量，**将对公司的生产经营活动及未来发展计划造成不利影响。**”

#### 四、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见

## （一）核查程序

1、复核发行人 2023 年 1-6 月等保风评业务收入增长率的计算方法及计算结果；

2、查阅发行人等保风评业务收入中来自首次服务客户、多次服务客户的明细及占比情况，分析变动原因、未来客户结构以及等保风评业务收入未来增长情况；

3、查阅发行人报告期内新获取等保风评业务的合同数量、合同金额明细，分析合同数量、合同金额之间的变动情况，并按照首次服务客户、多次服务客户进行分类分析合同单价的变动情况；

4、查阅发行人报告期内等保风评业务收入与久信信息的对比情况，查阅中国网络安全产业联盟（CCIA）发布的《2023 年中国网络安全市场与企业竞争力分析》、赛迪顾问发布的《中国网络安全测评服务市场研究报告》、全国各省、直辖市的 GDP 数据，测算四川省内的等保风评业务市场容量；

5、查阅四川省内等级保护测评机构的基本情况、登记的网络安全等级测评师数量情况等；

6、查阅《网络安全等级保护测评机构管理办法》（2018 年 3 月 23 日起实施，现已未实施）、《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证技术规范（I 级要求）》（TRIMPS-JSGF-003-01:2023）关于持有《网络安全等级保护测评机构推荐证书》、《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证证书》的主要条件对比，查询全国范围内持有《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证证书》机构数量的变化情况及截至 2023 年 9 月 15 日的公示情况；

7、查询同行业可比公司北方实验、竞远安全披露的等级保护测评服务单价情况，并与发行人同口径情况进行对比分析；查询四川省内其他等级保护测评机构的招投标信息，以其中标信息与发行人的服务单价进行对比分析；

8、向发行人了解等保风评业务的销售定价策略及差异化竞争策略、外采技术服务费占比逐年上升的原因以及等级保护测评服务中除业务资质外所需具备的业务能力，并取得相关说明；

9、查阅发行人按照信息系统级别以及首次服务客户、多次服务客户进行列示的服务单价情况，分析是否存在“年降”的约定或行业惯例；

10、查询北京市、沈阳市、杭州市、成都市 2020 年至 2022 年公布的就业人员平均工资统计指标及平均工资情况，查询智联招聘发布《中国企业招聘薪酬报告》的成都地区数据，查询四川省内的等级保护测评机构在智联招聘、猎聘等大型招聘网站发布的项目实施人员招聘薪酬情况；

11、查阅报告期及期后外采技术服务占相应合同比例超 50%的合同基本情况及成本结转情况，向发行人了解相关项目采购技术服务费的背景；

12、查阅最近一期及期后通过合作服务商获取合同与其他合同的毛利率差异情况，向发行人了解差异原因；

13、查询同行业可比公司北方实验、竞远安全公开披露资料，查阅发行人等保测评师人均创收金额、人均薪酬；

14、向发行人了解等级保护测评服务过程中所涉及的主要环节、主要人员范围及其主要工作内容、所需工作时间，测评工具的智能化程度、项目管理水平等提升对等级保护测评服务的具体作用以及效率提升效果；

15、检索国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>）、12309 中国检察网（<https://www.12309.gov.cn>）、中国政府采购网（<http://www.ccgp.gov.cn>）等网站的公开披露信息，核查发行人是否存在因无资质经营而受到行政处罚或因资质挂靠、借用等发生争议纠纷的情形；

16、查阅发行人《员工培训管理制度》、报告期内全部网络安全等级测评师的持证情况、离职情况。

## （二）核查意见

1、发行人报告期内等保风评业务收入分别为 3,322.68 万元、5,393.12 万元、7,374.26 万元和 4,738.39 万元，对于 2023 年 1-6 月的等保风评业务收入增长率，在首轮问询回复问题 1 中披露为 36.02%、在问题 3 中披露为 28.51%，两者不一致系计算方法差异所致，首轮问询回复问题 1 中采用的计算方法系与上年同期相比的增长率，在问题 3 中采用的计算方法系年化增长率。



2、发行人来自首次服务客户收入金额增长放缓的原因主要是由于等保风评业务特征和政策共同决定的；预计未来存量客户收入占比预计将超过 50%，形成以存量客户为主的客户结构，但等保风评收入增长预计不存在明显放缓或停滞情形，并已在《招股说明书》补充披露报告期内首次服务客户、多次服务客户的收入金额及占比及变动趋势。

3、发行人在 2023 年 1-6 月期间新获取等保风评业务的合同数量与以前年度同期相比较，合同数量有较大幅度上升，但累计合同金额仅略有上升的原因系 2023 年 1-6 月期间新获取等保风评业务合同以 10 万以下合同为主，大额新增合同较少；报告期内，发行人新签合同中多次服务客户的平均合同单价略高于首次服务客户合同平均单价，不存在多次服务客户的平均合同单价明显低于首次服务客户合同平均单价情形；在等保测评法律法规及产业政策不发生重大变化情况下，虽然合同单价有微降趋势，但合同数量呈现上升趋势，发行人依托自身优势，可以持续获得订单，确保等保风评收入持续增长。

4、在网络安全需求持续增长的背景下，具备开展等级保护测评服务的机构数量并未出现大幅增加，发行人在注册资本、人员规模、等级保护测评师人数方面均高于四川省内其他等级保护测评机构，发行人发展至今已累积了较多的项目经验、管理经验，在四川省内具有一定的竞争优势、业务扩展空间不存在受限的情形。

5、网络安全测评及认证服务市场、信息技术咨询行业市场在全国及四川省内均有较大的市场空间，发行人业务不存在明显“天花板”，不存在“市场空间受限”的风险。发行人已在《招股说明书》中完善相关风险披露内容，删除包含发行人竞争优势、风险对策等可能减轻风险因素的类似表述。

6、发行人与同行业可比公司北方实验区分二级、三级等级保护测评报告单价对比，北方实验二级系统测评报告平均单价高于发行人 1.33 万元，三级系统测评报告平均单价低于发行人 1.32 万元，发行人与同行业可比公司竞远安全未区分等级保护测评报告单价对比，两者均呈现逐年下降的变动趋势，发行人未区分等级保护测评报告单价高于竞远安全，2020 年高出 4.01 万元、2021 年高出 4.06 万元；发行人二级和三级等保测评均价与四川省内其他等保测评机构不存在重大差异；不同的等级保护测评机构所处地区不同、所面临的市场竞争情况不同、其

所承接的被测信息系统的复杂性不同、其本身的知名度、经验、资源和服务水平以及向不同客户所提供的具体服务内容差异等因素在市场竞争的作用下作出不同的报价策略，价格差异具有合理性。

7、等级保护除需要具备相应的资质外，还需具备相应的技术积累、专业人才积累、项目经验积累，发行人外采技术服务是用于工作量大、重复性较高、工作难度低、工作地点偏远、分散程度高的部分非核心和非关键环节以及需快速补充跨行业知识等辅助性工作，以减少员工在处理较为简单或重复性的工作上耗费的时间及精力，提高公司整体交付效率，对于等级保护测评过程中的核心环节，不涉及外采技术服务，等级保护服务不属于仅存在资质门槛而技术门槛较低的服务。

8、等级保护测评服务存在差异化竞争，并非完全同质化竞争；发行人不存在单方面的高定价策略，随着市场竞争加剧，发行人等级保护测评服务单价存在下降的可能。

9、发行人面对存量客户进行服务时，不存在“年降”的约定或行业惯例；发行人不存在高定价策略，存量系统测评占比逐年提高不是发行人等级测评报告价格的影响因素。

10、发行人项目实施人员人均薪酬高于成都市城镇全部单位就业人员平均工资、城镇私营单位就业人员平均工资，仅 2020 年度低于成都市非私营单位就业人员平均工资 6.27%，发行人项目实施人员平均薪酬在成都本地具有竞争力；发行人与成都计算机行业平均薪酬及四川省其他测评机构执行人员薪酬不存在重大差异，具有合理性。

11、报告期内，发行人业务执行过程中存在基础且重复工作，如网络结构梳理、系统数据梳理、系统资产梳理等，此类工作重复性高，技术难度低，属于项目执行中的非核心环节。发行人需集中公司内有限的优质资源，保障核心业务环节的服务质量，保障项目的交付效率。因此，发行人采购技术服务占比有所增加，以减少员工在处理较为简单或重复性的工作上耗费的时间及精力，提高公司整体交付效率；发行人外采技术服务均不涉及核心环节，均为非核心环节的采购。故所有成本结转均为非核心环节结转；发行人采购技术服务均根据项目需求进行采

购，由供应商协助完成项目的临时性、辅助性等工作，不存在供应商租用发行人业务资质的情形。

12、参考同行业可比公司北方实验、竞远安全报告期收入及毛利率情况，预计发行人未来 2 年内收入达到同行业可比公司水平下毛利率预计可以保持在 60%以上，高毛利率预计可以维持 2-3 年。因此，发行人预计不存在上市后毛利率快速下滑的风险，但可能存在毛利率下滑的风险；发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”及“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（一）毛利率下降的风险”中进行了风险提示。

13、报告期内，发行人网络安全等级测评师人均创收情况与同行业可比公司不存在明显差异；在效率提升后直至目前发行人出具一份等级保护测评报告所需人工工时约为 154 小时，由等保测评师、相关测评人员各自完成约 107 小时、47 小时，报告期内伴随着发行人等级保护测评工作的效率不断提升，发行人开展网络安全等级保护测评工作所需测评师人数均小于实际拥有的测评师当年或当期平均人数，报告期内等保测评师的数量和工作时间能够匹配项目需求。以测评的系统数量所需工时为基础进行衡量，发行人等保测评师的人均每天工时数未超过 8 小时，人均项目数量和工作时间在合理范围内。

14、测评工具的智能化程度、项目管理水平因素对于提升等保测评工作效率的效果，发行人实现的测评效率提升率约为 31.52%，能够匹配发行人业务量的增长需求。

15、2020 年至 2022 年，发行人网络安全等级测评师的人均薪酬、人均创收变动趋势一致，人均薪酬在人均创收中所占比重保持稳定，网络安全等级测评师的人均创收越高、人均薪酬越高，两者呈正相关关系；发行人报告期内等保测评师人数与等保风评业务收入规模匹配，不存在明显异常。

16、报告期内，发行人严格遵守国家法律法规、国家标准等相关规定开展业务，不存在使用无资质人员开展业务或将业务整体外包的情形。

17、若出现网络安全等级测评师大幅流失的情形，将会造成发行人等级保护测评服务能力的下降，进而导致收入下滑的风险，发行人已在《招股说明书》中补充披露相关风险。

五、请申报会计师核查事项（2）并发表明确意见。说明针对事项（2）问题④相关供应商采取的核查程序及获取证据，相应技术服务费最终是否流向发行人关联方及其近亲属、发行人客户及其相关方

（一）申报会计师核查程序

1、获取公司采购台账，对主要供应商执行访谈、函证等程序，获取其相关信息，并确认其与公司之间的业务往来，了解报告期内主要供应商的相关信息、双方的合作历史、合作原因及关联关系等情况；通过天眼查查询供应商相关信息进一步核实其背景情况。

2、对报告期各期外采技术服务占相应合同比例超过 50%的供应商执行细节测试，获取供应商采购合同或协议、技术服务确认单、费用结算单、银行回单、发票等资料；获取外采技术服务占相应合同比例超过 50%的供应商承诺：“核实不存在供应商根据公司指令将款项支付给其他个人或公司的情况”；对其中主要供应商实施函证或走访程序，确认当期采购金额；对于未回函的供应商执行替代程序，通过核查其采购明细，获取合同、技术服务确认单、费用结算单等支持性文件以测试采购金额的真实性；检查采购内容是否与公司业务相匹配。

3、访谈公司管理层，了解是否存在商业贿赂情形；将合作服务商主要人员姓名、提供市场信息的人员姓名与客户主要人员姓名对比，对重名的市场推广服务人员访谈并获取承诺函，核查其与公司客户是否具有关联关系。

4、获取公司董事、监事、高级管理人员提供的无犯罪记录证明及其与公司的书面确认；通过全国法院被执行人信息查询网、信用中国等公开渠道查询报告期内公司及其董事、监事、高级管理人员是否存在涉及与商业贿赂相关的诉讼纠纷及被相关机关立案调查或处罚的情形。

5、核查了公司及控股股东、实际控制人及其近亲属、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员流水，同时补充核查了在公司领取薪酬的董监高的近亲属流水，不存在相应技术服务费最终流向发行人关联方及其近亲属、发行人客户及其相关方。

6、因无法获取技术服务商、合作服务商资金流水。获取了公司及其控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员出具的承诺：“公司及其子公司均合法合规开展经营业务，均通过合法合规方式获取业务，不存在

商业贿赂等违法违规行为，亦不存在通过公司股东、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员或员工从事前述违法违规行为的情形，公司及前述主体均不存在因商业贿赂等违法违规行为受到行政处罚或涉诉的情形。”

## （二）申报会计师核查意见

通过执行上述程序，我们认为：

公司相应技术服务费最终均未流向发行人关联方及其近亲属、发行人客户及其相关方。

## 问题 2. 信息系统监理业务收入确认合规性

根据申报材料及首轮问询回复，（1）发行人与北方实验对监理业务采用不同收入确认方法，主要是发行人与北方实验对于是否满足时段法条件一和二理解存在差异。（2）发行人认为在信息系统工程监理业务实施工程中，客户在公司履约的同时即消耗了监理业务所带来的控制、管理和协调的效益；北方实验认为监理服务保障了信息化系统建设目标的实现，各阶段工作互相影响共同作用以保障整体目标的实现，因此客户不会按照阶段结点对北方实验阶段工作成果进行验收确认阶段义务已经结束。（3）发行人认为等保测评业务中《差距评估报告》《漏洞整改报告》等文件均为合同项下需要交付给客户的一系列成果，双方签订的安全测评服务合同中不会单独约定价格，认为以上的安全测评服务流程和交付成果均有高度关联性，客户无法仅凭预测评文件、整改建议受益，故客户不能在上述成果时点切实取得并消耗发行人履约所带来的经济利益。但发行人却在信息系统监理业务中以提供《监理计划书》《初步验收报告》等作为收入确认节点。

请发行人：（1）结合公开信息说明发行人信息系统监理业务与其他提供相同业务企业合同签订及执行过程的差异，比较说明收入确认方法论证的合理性。

（2）说明发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件等是否单独约定价格，客户是否能仅凭相关文件受益，说明等保测评服务与信息系统监理服务收入确认方法论证逻辑是否矛盾。（3）进一步说明客户是否能控制发行人履约过程中的服务，发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件后，假如客户更换其他企业继续服务，是否需重新执行发行人已完

成的工作，详细论证是否符合《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-2 规定。

(4) 说明提供监理服务的信息系统建设项目是否以提交规划书、初验报告等分段确认收入，收入确认逻辑是否应一致。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合公开信息说明发行人信息系统监理业务与其他提供相同业务企业合同签订及执行过程的差异，比较说明收入确认方法论证的合理性

(一) 结合公开信息说明发行人信息系统监理业务与其他提供相同业务企业合同签订及执行过程的差异

结合公开信息，发行人信息系统监理业务与其他提供相同业务企业合同签订及执行过程不存在明显差异。

目前暂无以信息系统工程监理业务为主营业务的已上市公司，能够查询到公开信息并具体分析其信息系统工程监理业务模式的仅有曾申请在深交所创业板发行上市的北方实验，该项目于 2022 年 11 月 21 日公告终止审核。因此以下主要对比发行人与北方实验的信息系统工程监理业务在合同签订及执行过程的差异。

发行人与北方实验的信息系统工程监理业务对合同签订的描述：

发行人	北方实验
受委托人委托，依据国家有关法律法规、技术标准和信息系统工程监理合同，对信息工程建设实施的监督管理，即在信息网络系统、信息资源系统、信息应用系统、信息安全和运行维护的建设周期各阶段，开展质量控制、进度控制、投资控制、合同管理、文档资料管理、项目各方工作关系协调等服务（“三控、二管、一协调”），保障项目建设质量。	是受业主单位委托，依据国家有关法律法规、技术标准和信息系统工程监理合同，对信息工程建设实施的监督管理，即在信息网络系统、信息资源系统、信息应用系统、信息安全和运行维护的建设周期各阶段，开展质量控制、进度控制、投资控制、合同管理、文档资料管理、项目各方工作关系协调等服务（“三控、二管、一协调”），保障项目建设质量。信息系统工程监理能够对信息工程建设进行全过程的有效监督管理，降低风险。有效控制经费的同时也能保证项目的完成质量与目标。

发行人与北方实验的信息系统工程监理业务在合同签订方面不存在明显差异，均系受委托人委托，对信息工程建设实施提供“三控、二管、一协调”，保障项目建设质量。

发行人与北方实验的信息系统工程监理业务对业务执行过程的描述：

执行过程	发行人	北方实验
<b>合同金额：400万（含）以上</b>		
<p>工作内容</p>	<p>监理阶段包括： 施工准备阶段、施工阶段和保修阶段，各阶段的具体工作内容包括但不限于：</p> <p>（1）施工准备阶段</p> <p>开工前协助委托人落实现场水电、道路、围墙、办公设施以及办理开工手续等各项准备工作；</p> <p>协助委托人组织招投标工作；</p> <p>分项工程开工前，协助委托人审核承包人选择的分包人的情况，包括资格报审表和分包单位有关资质资料等；</p> <p>办理前后承包人的交接手续；</p> <p>审核工程施工图，在设计交底前熟悉设计文件，并对图纸中存在的问题提出书面意见和建议；</p> <p>参加由委托人组织的设计技术交底会；</p> <p>制定施工总体规划，审查承包人报送的施工组织设计和施工技术方</p> <p>案，提出修改意见；</p> <p>审查承包人提出的建筑材料、配件及设备的采购清单,并检查其规格及质量；</p> <p>审查承包人现场项目管理机构的质量管理体系、技术管理体系和质量保证体系；</p> <p>（2）施工阶段</p> <p>依照本项目工程进度，组织各参建单位，在每季度末（20 日）向甲方申报下一季度资金使用计划（详细到月）。</p> <p>包括施工阶段的质量控制、进度控制、投资控制及合同管理、安全文明施工和各项协调工作。重点作好以下几项工作：</p>	<p>（1）工程启动和施工准备阶段监理：</p> <p>①编制工程建设工作监理计划；②配合委托方对设计方的图纸进行工程设计优化；③监理方如需要，应与委托方委托的设计方进行联系，办理施工图图审，配合委托方做好建设工程前期工作；④协助委托方办理项目外部配套工程，包括办理施工、环保、消防、供电等涉及机房建设项目有关手续报批工作，并配合委托方负责合同的洽谈与签订工作；⑤与委托方共同组织工程施工招标和配套设施招标采购等招投标活动，并按照《中华人民共和国招标投标法》的有关规定，在相关监管部门的监督指导下，协助委托方完成相关施工和配套设施招投标活动；⑥开工前，由监理方组织相关单位进行技术交底及现场勘查，并对深化设计和实施方案进行审核，审核总体设计方案和有关的技术合同附件，以避免因设计失误造成工程实施障碍；⑦审核施工组织设计：对工程施工承建方的实施工作准备情况进行监督；⑧审核施工进度计划：对工程施工承建方的施工进度计划进行评估和审查；⑨审核开工申请，确认开工日期；⑩了解施工条件准备情况；⑪了解承包商工程实施前期的人员组织、施工设备到位情况。审核并确认工程施工承建方提交的工程实施人员名单与实际派驻的工作人员是否一致，如有变更，则要求陈述理由并承诺其人员变更不影响实际施工效果；⑫编制工程各个子项监理细则；⑬签发开工令。</p> <p>（2）项目施工及实施阶段的监理：</p> <p>①工程材料、硬件设备、系统软件的质量、到货时间及到货进场报验的监理；②工程实施阶段的质量、进度、验收监理；③审核施工阶段过程文件；④审查所有施工人员职业资格证书；⑤工程材料、设备供货计划的审核；⑥工程材料、设备进场、开箱检验并核实材料及设备的来源是否符合标书的要求；⑦促使工程中所使用的产品和服务符合承建合同及国家相关法律、法规和标准；⑧对工程施工各个阶段的安装工艺进行检查，当项目建设存在偏差时，着手调查原因并根据情况发出预警或要求整改，同时建立偏差跟踪档案，跟踪检查至恢复正常；⑨审核项目各个阶段施工进度计划；⑩组织参与工程的各</p>



执行过程	发行人	北方实验
	<p>审核施工图, 提出设计图纸中的错、漏、碰及不合理处;            确保定位放线准确;            确保建筑材料符合要求;            确保施工方案先进合理, 各专业施工及工序衔接流畅;            确保隐蔽验收、现场签证、测量数据等资料真实有效;            对于重点、难点、复杂部位施工的质量和安进行监督, 督促承包人做专题施工方案, 并按审核后的方案实施;            做好事前控制, 增强防风险意识, 制定相应对策, 及时向委托人提出合理化建议;            制订进度阶段性目标和工期控制里程碑, 确保工期总目标;            在安全文明方面以预防为主, 工作亚格细致, 督促施工单位文明施工, 定期组织安全文明施工检查, 落实各项施工安全措施, 确保工程安全文明施工;            按施工合同要求, 严格控制设计变更和现场签证, 有效控制工程投资            定时检查施工资料并及时签认;            做好竣工验收之前各分部分项及的质量、资料等的检查和预验收工作, 确保验收工作顺利完成。            组织分项工程和隐蔽工程的检查验收:</p> <p>(1) 收到承包人的检查、验收申请后, 须先对冬类待验的分项工程或隐藏工程进行预检以确定是否具备检查验收条件, 并书面通知承包人是否接纳其检查、验收申请;</p> <p>(2) 同意接纳其验收申请后, 组织有关冬方共同进行检查核验收;</p>	<p>单位推动施工进度, 督促、检查工程施工承建方进度执行情况, 确保工程进度按委托方提出的工期履行; ⑪审查工程变更, 提出监理意见; ⑫审查工程施工承建方阶段工程款支付申请, 提出监理意见; ⑬按周、月定期向委托方报告工程情况 (包括项目大事记), 以书面形式和电子文档形式提供给委托方; ⑭监督检查现场的文明施工及安全防护措施, 制止野蛮施工, 危险施工, 确保安全生产。⑮组织召开工程周例会、突发性决定的会议和工程专项会议。</p> <p>(3) 试运行阶段监理:</p> <p>①对系统的调试和试运行情况进行监理, 记录系统试运行数据; ②对试运行期间系统出现的质量问题 (含隐蔽工程) 进行记录, 并责成有关单位解决, 解决问题后, 进行二次检测; ③配合委托方组织机房工程完成第三方测试验证工作, 根据建设合同要求及相关规范, 就功能测试和性能测试等问题对测试方案进行审查, 并提交审查意见, 对测试不满足项责成应的单位进行整改并最终反馈, 确保机房达到国家标准 GB50174-2017《数据中心设计规范》中 A 级机房设计和实施要求。</p> <p>(4) 工程验收阶段监理:</p> <p>①审查工程施工承建方阶段工程款支付申请, 提出监理意见; ②核实已完成工程的数量、质量, 报送委托方作为支付工程价款的依据; ③对工程施工承建方在试运行阶段出现的问题的整改情况进行监督和复查; ④监督检查工程施工承建方对委托方的培训工作, 检查工程各式委托方文档; ⑤制定《项目文档归档办法》, 组织、协助、汇总及整理竣工图纸、文件、说明书、使用手册、培训手册等所有相关的文档; ⑥组织系统初步验收; ⑦审查、核实工程施工承建方提交的所有竣工图纸及文件和现场实际情况是否有偏离及完善; ⑧编制《项目总体完成情况报告》协助委托方完成终验会议组织安排; ⑨向委托方提交监理工作总结; ⑩参与工程竣工验收; ⑪签署工程验收报告; ⑫系统验收完毕进入保修阶段的审核与签发移交证书; ⑬负责审核工程竣工结算和竣工财务决算, 协助委托方完成项目的工程量结算审计; ⑭系统的设计方案、设计图纸的全部移交; ⑮设备、</p>

执行过程	发行人	北方实验
	<p>(3) 验收时须详尽记录检查缺陷(缺陷位置、程度、范围),并发出经有关各单位具名签认的缺陷清单;</p> <p>(4) 对存在的缺陷发出整改通知,督促承包人落实其整改工作,并落实复检时间;</p> <p>(5) 按上述(1)-(4)项程序组织复检工作;</p> <p>(6) 对工艺或工序搭接性的隐蔽工程,委托人认为须设置必要合理检查环节的,按上述(1)-(4)项程序进行检查验收;</p> <p>(7) 主动控制工序活动条件,及时检查工序质量,并根据质量控制的需要与承包人、委托人协调设置质量控制点,并组织验收和办理相应手续;</p> <p>协助委托人确认承包人选择的分包人;</p> <p>召开每周由总监理工程师主持的工地例会并编写会议纪要,发送各有关单位;例会会议纪要采用书面、电子方式同步发送,自签发2日内未提出异议,则视为会议纪要生效。</p> <p>根据项目实际情况不定期召开专题会。包括但不限于安全、质量、进度、协调等方面。专题会会议纪要必须在散会前经相关人员签字确认。</p> <p>执行委托人为管理本项目而制定的各方面规章制度;</p> <p>负责配合委托人办理移交手续;</p> <p>委托人要求的其它相关工作;</p> <p>其他未及事项按《建设工程监理规范》(GB50319-2013)及项目所在地的施工监理规程的要求办理。</p> <p>(三) 保修阶段</p> <p>制定保修阶段的监理细则;</p>	<p>材料等的验收文档核实;⑯所有相关设备文档、工程施工文档,工程竣工验收备案和竣工档案资料移交,工程移交;⑰将所有的监理材料汇总,编制监理业务手册,提交委托方;⑱委托合同约定的其他工作;⑲凡涉及计划变更、材料品牌、材料价格的认定未经委托方主管部门书面同意认可的,由项目监理方负责承担责任,造成损失的由项目监理方负责赔偿。</p> <p>(5) 第三方测试验收阶段监理:组织并协助委托方进行机房第三方测试验收工作。</p> <p>(6) 终验后到质保期结束阶段监理:</p> <p>①工程终验后质保期(3年)内工程出现问题时,提供监理服务;②配合委托方进行质保期结束的验收,并完成相应报告文件的编辑、整理、审核、移交。</p> <p>(7) 增值服务:</p> <p>①无偿提供专业的软硬件、安全检测工具,安排专业检测技术人员对关键工序、关键指标进行科学检测,包括:A.本项目覆盖的机房环境检测服务。包括本项目涉及的电气系统、空调系统、安防系统、消防系统、防雷接地系统、机房装修工程和机房环境指标等所有相关系统,进行单系统、多系统联合、系统切换、模拟真实负载、满载及模拟部分故障等情况下的检测;B.本项目覆盖的网络工程的检测服务,包括本项目涉及的综合布线、安全技术防范系统(含视频安防监控系统、门禁系统、入侵报警系统)、动环监控系统、大屏拼接系统、会议及中控系统等,进行单系统、多系统联合、系统切换、模拟真实负载、满载及模拟部分故障等情况下的检测;C.提供一次根据银监会要求,针对金融行业数据中心建设设备材料编制咨询服务。</p>

执行过程	发行人	北方实验
	<p>协助签订保修责任书并督促承包人履行工程保修义务；</p> <p>对保修期内发现的工程缺陷和因工程成果的购买人或租用人装修造成的问题进行检查和记录,组织设计人、承包人等各方确定质量缺陷的事实和责任,审核确定缺陷的处理方案,并监督处理方案的尽快落实,对承包人修复的工程质量进行验收,合格后予以确认；</p> <p>对工程质量缺陷的原因进行调查分析并确定责任归属,对非承包人原因造成的工程质量缺陷,监理人应核实修复工程的费用,并报委托人审批；</p> <p>保证一般问题在接到通知后 4 小时内响应,重大问题接到通知后 2 小时内响应；必要时监理人需派一名监理人员常驻现场。</p>	
工作成果	<p>监理人应提交报告的种类（包括监理规划、监理实施细则、监理月报及约定的专项报告等文件）、时间和份数；监理规划应在本合同签订、设计图纸提供后 15 个日历天内提供,监理实施细则在需要编制监理实施细则的单项工程开工前、相关设计图纸提供后 15 个日历天提供,监理月报在每个月 25 日提供,监理评估报告在初验合格后竣工验收前提供,所提供资料均为加盖监理单位公章（或经授权的项目章）的纸质版打印稿 3 份。</p>	<p>以附表的方式明确列示了各阶段应形成的工作产品,包括（1）实施前准备阶段：（会议纪要、项目启动会议纪要）；（2）实施阶段：（监理规划、施工组织方案/计划评审意见、监理日志、周报月报等）；（3）验收阶段：（验收报告、全套监理文件）</p>
付款条款	<p>（1）合同签订生效后 1 个月内,监理方向方开具等额有效的增值税普通发票,项目业主资金足额到达项目代理业主账户后,项目代理业主向监理方支付监理服务费总额的 20%,计人民币；（2）完成 170P 系统 LinPack 测试后 1 个月内,监理方向项目业主开具等额有效的增值税普通发票,项目业主资金足额到达项目代理业主账户后,项目代理业主向监理方支付监理服务费总额的 20%,计人民币；（3）项目完成竣工验收后 1 个月内,监理方向项目业主开</p>	<p>（1）签订合同后项目正式启动,10 个工作日内,在监理方提供正规合法的增值税专用发票和满足委托方需求的支付申请及证明满足支付条件的证明文件后,15 个工日委托方向监理方支付监理报酬总额的 20%；（2）机房建设装修和配电系统工程完成后,在监理方提供正规合法的增值税专用发票和满足委托方需求的支付申请及证明满足支付条件的证明文件后,15 个工作日委托方向监理方支付监理报酬总额的 20%；（3）机房建设工程竣工,监理方协助委托方项目初验完成后,在监理方提供正规合法的增值税专用发票和满足委托方需求的支付申请及证明满足支付条件的证明文件后,15 个工作日委托方向监理</p>

执行过程	发行人	北方实验
	<p>具等额有效的增值税普通发票,项目业主资金足额到达项目代理业主账户后,项目代理业主向监理方支付监理服务费总额的 30%,计人民币;(4)完成项目竣工结算审计后 1 个月内,监理方向项目业主开具等额有效的增值税普通发票项目业主资金足额到达项目代理业主账户后,项目代理业主向监理方支付监理服务费总额的 20%,计人民币;(5)第一年质保期到期后 1 个月内,监理方向项目业主开具等额有效的增值税普通发票,项目业主资金足额到达项目代理业主账户后,项目代理业主向监理方支付监理服务费总额的 3%,计人民币;(6)第二年质保期到期后 1 个月内,监理方向项目业主开具等额有效的增值税普通发票,项目业主资金足额到达项目代理业主账户后,项目代理业主向监理方支付监理费总额的 3%,计人民币;(7)第三年质保期到期后 1 个月内,监理方向项目业主开具等额有效的增值税普通发票,项目业主资金足额到达项目代理业主账户后,项目代理业主向监理方支付监理费总额的 4%,计人民币。</p>	<p>方支付监理报酬总额的 20%;(4)机房试运行结束,监理方协助委托方完成项目终验且项目决算完成,监理工作完成并全面履行监理职责,按委托方需要和相关国家、地方规范要求提供相应份数的《监理文件》后,在监理方提供正规合法的增值税专用发票和满足委托方需求的支付申请及证明满足支付条件的证明文件后,15 个工作日,委托方向监理方支付监理报酬总额的 35%;(5)机房建设工程质保期完成后(三年),在监理方提供正规合法的增值税专用发票和满足委托方需求的支付申请,15 个工作日委托方向监理方支付监理报酬总额的 5%;(6)若出现扣款项,应在相应阶段支付时予以扣除。</p>
<b>合同金额: 300-400 万(含)</b>		
<p>工作内容</p>	<p>监理范围:工程施工及保修阶段的“三控制、两管理、一协调”,即:投资控制、进度控制、质量控制;合同管理和信息管理;工程的组织协调。</p> <p>监理工作内容:1、协助承包人编写开工报告;2、审查承包人各项施工准备工作,下达开工通知书;3、督促承包人施工管理制度和质量保证体系的建立、健全与实施;4、审查承包人提交的施工组织设计、施工技术方案的施工进度计划,并督促实施;5、组织设计交底,图纸会审,审查设计变更;6、编制投资控制计划,复核</p>	<p>(1)基本内容:成立监理机构;起草监理计划;召开启动会、确定各方责任人;明确监理职责。</p> <p>(2)施工前准备阶段:参与承建合同的签订过程,评审合同相关条款符合委托方招标文件的要求,审查承建方提供的技术方案的可行性和合理性,为合同签订提出合理化建议;参与委托方、承建方以及相关单位建立信息沟通和工作协调机制,明确本阶段需要各方提交的文档要求,并向委托方提供所需信息。</p> <p>(3)实施阶段监理内容:1)应用系统开发:监督承建方制定软件需求分析阶段的调研计划,并对其进行评审;监督承建方按照实施计划开展软件需求分析确认活动;对于项</p>

执行过程	发行人	北方实验
	<p>已完工程量，签署工程中期付款凭证；7、设计变更经设计咨询单位审核、委托人批准后，发布施工工程变更令；控；8、审查工程使用的原材料、半成品、成品、构配件和设备的质量，必要时进行测试和监 9、监督承包人严格按技术和设计文件施工，控制工程质量，重要工程部位督促承包人实施预防措施；10、抽查工程施工质量，对隐蔽工程进行复验签证，参与工程质量事故的分析及处理；11、分阶段进行进度控制，及时提出调整意见；12、协助处理合同纠纷和索赔事宜，协调委托人与承包人之间的争议；13、督促检查安全生产，文明施工；14、编制监理工作月报、监理工作总结和质检运行报告，报委托人；15、督促承包人整理施工技术档案资料；16、组织对工程初验，参与工程竣工验收，对施工质量提出评价意见；17、审核竣工图纸和其他技术文件资料；18、编制监理工作竣工文件和项目工程最终总结；19、签发交工验收证书和工程缺陷责任终止证书；20、签发最终支付证书；21、依照法律、法规及行业规定应当由承包人承担的其它工作。</p>	<p>目实施过程中的变更进行全程评审、论证、确认；对开发成果进行功能验证，对出现的问题进行全程跟踪、直至解决；对承建方在设计、开发、测试各阶段提交的技术文档进行评审；协助委托方组织软件上线部署。2) 软、硬件设备采购：审核项目的具体实施方案（组织计划、质量计划、进度计划）；组织三方联合货物进场/到货验收，对设备的数量、品牌、型号、技术指标、质量文件等进行复核；对设备的加电、安装、调试过程进行检查；对设备的移交进行检查；对设备供货进度进行控制，监督计划进度与实际进度差异，并提出合理化建议，致力于计划进度与实际进度偏差最小化；对于项目实施过程中的变更进行评审、论证、确认；处理项目实施过程中出现的质量事故，对出现的问题进行全程跟踪、直至解决；检查项目实施文档。3) 弱电工程建设：根据委托方需求，审核系统设计图纸及实施方案；对隐蔽工程建设进行旁站、阶段性验收；对实施过程中的线缆的品牌、规格、型号、数量等进行三方联合验收；对线缆的布放工序、操作过程进行检查，对出现的问题进行全程跟踪、直至解决；对施工进度进行控制，保证项目工期；对项目实施过程文档进行检查；对现场的资料的摆放、安全施工进行检查；对项目实施过程中的变更进行全程评审、论证、确认。</p> <p>（4）验收阶段监理内容：协助委托方组织初验；对试运行的情况进行跟踪；审查竣工文档的准确性、有效性、完整性；组织项目干系方检查/测试，并协助委托方对系统进行正式验收；负责协助委托方处理工程价款的支付；负责整理记录归档采购人与承建单位来往的文件、合同、协议及会议记录、电话记录等各种文档，出具监理文件；系统验收完毕协助委托方办理工程移交手续。</p>
工作成果	<p>监理人按合同约定派出监理工作需要的监理机构及监理人员，向委托人报送委派的总监理工程师及其监理机构主要成员名单、监理规划，完成监理合同专用条件中约定的监理工程范围内的监理业务。在履行合同义务期间，应按合同约定定期向委托人报告监理工作。</p>	<p>验收后，监理项目所有相关的资料档案汇集成册。</p>
付款条款	<p>1、合同签订后，工程开工、监理人进场 15 日内，支付监理人暂定</p>	<p>（1）签订合同后 30 个工作日内，在监理方提供等额的发票后，向监理方支付监理报酬</p>



执行过程	发行人	北方实验
	<p>合同款价的 20%；2、所监理工程已完成工程量计量款达到本合同监理工程量总额（以所监理工程中标总价计算）的 60%后 15 日内，支付监理人暂定合同价款的 30%进度款；3、本项目系统初验合格后 15 日内，支付监理人暂定合同价款的 25%；4、本项目系统终验合格后、工程结算价报送政府审计开始之日起支付 15 日内，支付监理人至暂定监理结算价款的 85%；5、根据工程结算价计算监理费后，并经政府审计审定后，支付至监理人最终合同价款的 97%，剩余尾款在质保期满后 30 日内一次性支付；6、每次付款前，监理人应当提交付款申请和合格的发票</p>	<p>总额的 30%；（2）项目完成量达到工程总额的 80%（完成量依据监理到货验货记录及软件功能复核记录，根据合同单价进行计算），在监理方提供等额的发票后，支付监理费至合同总额的 70%；（3）项目验收完毕，监理方出具监理文件，并提供等额的发票后，甲方验收合格后一次性付清全部监理费。</p>
<b>合同金额：100-300 万（含）</b>		
<p>工作内容</p>	<p>（1）参与审核设计单位提交的项目初步设计文件；（2）协助审核招标文件中工程进度安排及工程质量、风险控制措施，并提出监理意见；（3）根据委托人的授意，对合同进行审核并及时沟通反馈，杜绝隐患建立完善的项目管理制度和质量保证体系，实施预控措施；（4）编制投资控制计划，签署付款凭证；（5）涉及采购内容变更经设计单位审核、委托人批准后，发布变更令；（6）核查合同执行情况，检查采购内容到货情况（包括到货日期、型号、数量）；分阶段进行进度控制，及时提出调整意见；（7）协助处理合同纠纷和索赔事宜，协调委托人与承建商之间的争议；（8）编制监理工作总结和专题报告，报委托人；（9）合同文件及技术档案资料管理；（10）协助委托人组织初步验收，对验收结果进行确认，并共同签署初步验收合格报告；（11）协助委托人组织最终验收，对验收结果进行确认，并共同签署最终验收合格报告；（12）审核完工报告和其它技术文件资料；（13）编制监理工作最终总结（14）</p>	<p>（1）参与甲方、承建单位组织的需求调研；（2）促使项目中的服务符合承建合同及国家相关法律法规和标准；（3）审核项目各个阶段进度计划；（4）督促、检查承建单位进度执行情况；（5）审查项目变更，提出监理意见；（6）审核政务云服务、结算账单及支撑材料；（7）审查承建单位阶段项目款支付申请，提出监理意见；（8）按周（月、季）定期向项目甲方出具监理工作报告，报告项目情况；（9）对服务质量进行阶段性考核，并形成考核记录；（10）跟进云资源建设规模及效率，确保已建资源满足发放需求；（11）组织召开项目例会和项目专题会议；（12）审核承建单位提出的验收申请及相关资料，提出监理审核意见；（13）核实合同约定的服务工作完成情况，以确定项目是否具备验收条件；（14）协助甲方、承建单位筹备和审查验收文档；（15）协助甲方审核项目提交的终验文档；（16）向甲方提交项目监理工作</p>

执行过程	发行人	北方实验
	签发最终支付证书	
工作成果	监理成果物提交要求；至少包括监理规划、监理总结报告在内的监理文档集伍套，提交时间不晚于项目移交前。	验收后，监理项目所有相关的资料档案汇集成册。
付款条款	1、签订合同，监理方提交《监理工作方案后》15个工作日内，委托人支付监理方40%；2、2022年12月30日前，监理方协助委托方对《XX项目》建设金额超过50%及以上的项目完成初验工作后15个工作日内，委托方支付合同金额的50%；3、《XX项目》通过由委托方组织的项目终验评审后,15个工作日内，委托方支付监理方合同金额的10%。	分期付款：（1）首期款，签订合同后15个工作日内乙方书面提出支付申请函支付30%；（2）进度款：签订合同满6个月乙方书面提出支付申请函支付50%；（3）尾款：本项目经过甲方验收合格后15个工作日内乙方书面提出支付申请
<b>合同金额：100万（含）以下</b>		
工作内容	（1）根据甲方的授意,对合同进行审核并及时沟通反馈,杜绝隐患； （2）建立完善的项目管理制度和质量保证体系，实施预控措施； （3）进行投资控制，签署付款凭证；（4）审查项目质量、进度和投资等方面的变动，协助业主做好变更评估审查，协调相关单位对可能涉及的变更的范围和内容达成一致；（5）核查合同执行情况，检查采购内容到货情况（包括型号、规格、量）；（6）分阶段进行进度控制，及时提出调整意见；（7）协助处理合同纠纷和索赔事宜,协调甲方与承建商之间的争议；（8）编制工作周报，工作总结和专题报告，及时向甲方报送；（9）合同文件及技术档案资料管理，对项目验收所需要的技术文本进行审查和控制，确保符合验收要求；（10）辅助甲方组织开展项目验收，组织各子系统验收审查，对各子系统和项目整体质量提出评价意见；（11）审核完工报告和其它技术文件资料；（12）编制项目监理工作的最终总结报告；	（1）基本内容：成立监理机构；起草监理计划；组织召开项目启动会，确认各方负责人和联系人；约定监理过程中的质量控制要求和协调作用；（2）实施阶段监理工作内容：审核项目的具体实施方案；组织三方联合到货验收；对设备安装调试过程进行检查；对设备的移交进行检查；监督计划进度和实际进度差异，并保障差异最小化；针对变更进行评审、论证；跟踪解决出现的质量事故；（3）验收阶段监理工作内容：协助组织初验；跟踪试运行的情况；审查竣工文档；组织干系方检查测试，并协助正式验收；负责协助处理工程价款支付；负责整理过程中各种文档，出具监理文件；协助办理工程移交手续。

执行过程	发行人	北方实验
	(13) 签署初步验收证书和最终验收证书；(14) 签发支付证书。	
工作成果	至少包括服务规划，服务总结报告在内的文档集 2 套，提交时间不晚于项目移交前。	监理文件
付款条款	信息监理服务付款方式，乙方提交《专题报告》后 15 个工作日内，支付协议金额的 50%；项目初步验收合格后，15 个工作日内支付协议金额 40%；项目验收合格后,15 个工作日内支付协议金额的 10%。	合同签订后一周内付合同总额的 30%；硬件设备到货安装并验收合格后付合同总额的 60%；项目整体验收合格后付合同总额 10%。



发行人与北方实验的信息系统工程监理业务在执行过程的工作内容和工作成果等受到项目大小、项目背景、项目金额、委托人特定需求及项目复杂度等多重因素影响，呈现出来的监理工作内容并非完全一致。但核心目的均是对信息工程建设实施的监督管理，即“三控、二管、一协调”，保障项目建设质量。从最终呈现的工作内容和工作成果上看执行过程不存在明显差异。

综上，结合公开信息，发行人信息系统监理业务与其他提供相同业务企业合同签订及执行过程不存在明显差异。

## （二）比较说明收入确认方法论证的合理性

发行人与北方实验对信息系统工程监理业务采用不同收入确认方法，主要是发行人与北方实验对于信息系统工程监理业务是否满足时段法条件一和二理解存在差异，发行人认为信息系统工程监理业务满足时段法条件一和二，属于某一时段履行履约义务，北方实验认为信息系统工程监理业务不满足时段法条件一和二，属于某一时点履行履约义务。

发行人和北方实验对信息系统工程监理业务对于时段法条件一和二判定对比如下：

时段法判定条件	发行人	北方实验
条件一：客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	符合。公司按客户需求，通过完成信息工程建设周期内各阶段约定的监理工作内容，持续向客户转移其履约所带来的经济利益。公司监理服务通常随着客户信息工程建设各阶段的推进为各阶段持续提供控制、监督、管理及协调等服务，客户信息工程建设各阶段公司已提供的监督、协调、过程管控等服务有效且客户已受益，客户能够从发行人提供的阶段性成果中享受发行人履约所带来的经济利益。	北方实验认为信息系统工程监理业务在合同存续期间，持续不间断的沟通机制和过程文档的序时传递交付表明监理合同条款中的阶段内容只是概述监理工作可区分为几个阶段、各阶段常规的工作内容和阶段目标等，实际履约过程中阶段界限并不能严格清晰界定，存在一定的交叉融合期。客户受益是通过北方实验的监理服务保障了信息化系统建设满足了既定设置目标来实现的，各阶段工作互相影响共同作用以保障整体目标的实现，因此客户不会按照阶段结点对北方实验阶段工作成果进行验收确认阶段义务已经结束。北方实验不会将阶段服务认定为可单独区分的承诺，北方实验承诺以某一完整项目达成既定目标为最小计量单位，各阶段组合产出构成北
条件二：客户能够控制企业履约过程中在建的商品	符合。公司作为客户委托的专业第三方监理单位对项目建设过程进行控制、管理和协调，公司属于客户项目建设中的被委托方，在客户的委托和授权下对项目建设的质量和进度等进行监督管控，整个监理过程发行人履行审核、审查、检查、复核、监督、签署意见以及协调等职责均需形成相应的报告或意见呈报客户或呈报客户批准或与客户协商后执行，发行人	

时段法判定条件	发行人	北方实验
	<p>对监理过程产出的文档、资料履行管理职责，相关资料归属于客户且能够供客户随时查阅，表明客户能够对项目建设监理效果进行及时了解和掌握并主导整个监理活动过程。报告期内，发行人主要项目合同约定了对项目进行分阶段验收。项目合同约定各阶段的监理工作内容、成果、交付方式及结算条件，发行人可以根据合同约定向客户申请对阶段性成果进行验收或确认，经客户同意后可进行分阶段验收。在项目合同实际执行中，对于项目可分为各个阶段验收的，如：监理规划提交阶段、到货验收阶段、初验阶段、终验阶段、政府审计阶段，在某个阶段项目对应监理服务完成并产出阶段性成果时，客户可以分阶段对项目的监理成果或效果进行验收，表明客户能够在发行人履行监理义务过程中控制相关产出成果。综上所述，发行人在客户的委托和授权下对信息系统工程项目建设进行监督管理工作，客户能够主导监理过程，发行人监理过程中形成的资料归属于客户且客户可以随时查阅。发行人能申请客户对项目各个阶段的监理成果或效果进行验收，因此，客户能够控制监理服务过程。</p>	<p>方实验的承诺服务。</p> <p>北方实验认为监理业务合同虽然多明确了不同阶段的工作内容、工作成果，但阶段内的工作成果最终均需汇集至终验结束后的提交的全套监理文件中，验收条款和合格收款权系在监理项目竣工验收后出具合格验收报告和将监理全过程文档汇集成监理文件后，将工作成果移交给客户并取得客户签收单时才满足合同验收和合格收款权的条件，公司各阶段承诺不可明确区分，阶段产出并不能使得客户单独使用受益，因此公司将监理服务中的不同阶段组合在一起整体作为单项履约义务符合监理业务特点和企业会计准则，具有合理性和合规性。</p> <p>综上，北方实验认为其信息系统监理业务不符合条件一和条件二。</p>

发行人认为信息系统工程建设提供的监理业务属于信息系统工程建设的伴随服务、第三方服务，相关监理服务具有时效性。监理业务的履约过程一般分为项目实施前的准备阶段监理服务、项目实施阶段的监理服务和项目验收阶段的监理服务，在监理服务实施各阶段，发行人需要持续不断地与客户沟通、汇报项目进程和交付项目产生的过程文档或工作成果并向承建单位下发项目各阶段的过程文档，客户和承建单位根据发行人提交的工作成果了解和掌握监理进度、监理过程中发现的问题并及时进行整改，持续保障项目质量与进度等符合客户既定目标和要求，发行人在各阶段过程文档交付时申请客户进行阶段验收或确认，并在项目终验结束后将全套监理文件汇集成册提交客户存档。

综上，对于信息系统工程监理业务，发行人与其他提供相同业务企业采用不同收入确认方法，主要是对该业务是否满足时段法条件一和二理解存在差异。北方实验认为客户受益是通过公司的监理服务保障了信息化系统建设满足了既定

设置目标来实现的，仅当监理项目竣工验收后出具合格验收报告和将监理全过程文档汇集成监理文件后，将工作成果移交给客户并取得客户签收单时才满足合同验收和合格收款权的条件，即不满足时段法条件一和二。而发行人认为在信息系统工程监理业务实施过程中，客户在公司履约的同时即消耗了监理业务所带来的控制、管理和协调的效益，合同目的在项目实施过程中通过分阶段提交工作成果得到了实现，满足时段法条件一和二。发行人根据企业会计准则的要求，结合自身实际情况，将信息系统工程监理业务确认为属于在某一时段内履行履约义务，采用时段法确认收入，符合公司信息系统工程监理业务的特征和企业会计准则的相关规定，目前没有以信息系统工程监理业务为主营业务的已上市公司，但服务特点具有相似性的咨询设计、工程造价等行业已上市企业均与发行人采用相同的收入确认政策，发行人收入确认具有合理性。

**二、说明发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件等是否单独约定价格，客户是否能仅凭相关文件受益，说明等保测评服务与信息工程系统监理服务收入确认方法论证逻辑是否矛盾**

**（一）说明发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件等是否单独约定价格**

发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件未单独约定价格。公司与客户签订的监理合同仅约定合同总价、付款方式及付款比例等，未单独约定各类交付文件的价格。

**（二）客户是否能仅凭相关文件受益**

在信息系统工程监理业务的执行过程中，客户不能仅凭相关文件受益，客户是通过相关文件背后所承载的各阶段服务成果受益。发行人在各阶段提供的相关文件实质上是发行人随着信息系统工程各阶段的推进为各阶段持续提供控制、监督、管理及协调等各阶段服务成果的一个载体，即表明公司已根据客户需求，通过完成信息系统工程建设周期内各阶段约定的监理工作内容，持续向客户转移其履约所带来的经济利益。因此公司在向客户提交相关文件时，客户已享受相关文件背后所承载的服务成果。

### **（三）说明等保测评服务与信息系统监理服务收入确认方法论证逻辑是否矛盾**

等保测评服务与信息系统监理服务收入确认方法论证逻辑不矛盾。

对于等保测评服务，客户对目标网络和信息系统安全等级保护进行检测评估的目的是依据发行人出具的等级保护测评报告，对信息系统的等级保护水平进行评估，确保信息系统从技术层面满足国家法律法规的要求以及从管理层面满足适度保护的需求。发行人在未向客户提交最终等级保护测评报告前，客户无法仅凭预测评文件、整改建议证明其自身系统已经从技术层面满足国家法律法规的要求以及从管理层面满足适度保护的需求，即无法受益，故客户不能在上述成果时点切实取得并消耗发行人履约所带来的经济利益，仅当公司出具等级保护测评报告并经过客户验收后，客户购买安全等级保护服务的需求才得以满足，合同的目的才得以实现，因此客户在验收等级保护测评报告的时点才切实取得并消耗发行人履约带来的经济利益。

对于信息系统监理服务，客户购买其监理服务的目的在于依据国家有关法律法规、技术标准和信息系统工程监理合同，要求监理人对信息系统工程建设实施的监督管理，即在信息网络系统、信息资源系统、信息应用系统、信息安全和运行维护的建设周期各阶段，开展质量控制、进度控制、投资控制、合同管理、文档资料管理、项目各方工作关系协调等服务（“三控、二管、一协调”），保障项目建设质量。在信息系统工程监理业务中，各阶段交付文件实际上是发行人随着客户信息系统工程建设各阶段的推进为各阶段持续提供控制、监督、管理及协调等服务成果，因此在发行人提供《监理计划书》《初步验收报告》时，客户已经从发行人提供的交付文件中享受发行人履约所带来的经济利益。

综上，等保测评服务与信息系统监理服务属于不同的履约义务，即使两个服务在履约过程中存在相似的交付文件，但是上述文件对于客户的受益程度不同，因此等保测评服务与信息系统监理服务收入确认方法论证逻辑不矛盾。

**三、进一步说明客户是否能控制发行人履约过程中的服务，发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件后，假如客户更换其他企业继续服务，是否需重新执行发行人已完成的工作，详细论证是否符合《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-2 规定**

### （一）进一步说明客户是否能控制发行人履约过程中的服务

对于信息系统工程监理业务，客户能控制发行人履约过程中的服务。

在信息系统项目建设的监理过程中，发行人作为第三方监理机构依据相关规范、标准及监理合同，主要是进行工程质量的控制、项目进度的控制、项目投资的控制、项目合同的管理、信息与项目文档的管理，协调好项目所涉及的各方的关系及解决项目建设中的各种纠纷。通常，监理合同中约定的发行人各阶段的主要职责如下表所示：

项目	项目实施阶段监理工作内容	项目验收阶段监理工作内容
项目质量控制	与甲方协商，明确项目里程碑节点和审查方式；审查甲方招投标结果和承建单位合同，评估符合性，形成专题监理报告呈报甲方；审查承建单位项目开工手续，形成专题监理报告呈报甲方；审查承建单位提供的产品设备齐备情况，并对检查结果做出记录，报业主单位；在复核过程中，如发现存在重大质量隐患，应形成专题监理报告呈报业主单位，并向承建单位下发停工令。	审查承建单位提交的验收申请，审核验收条件的达成情况并签署监理意见，呈报甲方批准；协助甲方对验收中发现的质量问题进行评估，以监理通知单的形式告知承建单位整改要求；审查承建单位根据整改要求提出的整改方案，并复核整改结果；协助甲方组织最终验收；对项目中的关键性技术指标，要求承建单位出具第三方测试报告，并检查报告结论；督促承建单位开展通过初步验收后的系统试运行工作，并审查承建单位解决试运行中出现的各种质量问题情况。
项目进度控制	审查承建单位提交的项目主计划和阶段性工程实施计划与实际施工进度的符合性，形成专题监理报告呈报甲方；审查项目延期申请和批复手续的完备性，对未按期完成又不具备延期手续的，形成专题监理报告呈报甲方；审查进度纠偏措施的合理性和执行情况，签发监理通知单并报甲方。	审查承建单位提交的验收计划和验收实施的符合性，形成专题监理报告呈报甲方；要求承建单位以初验合格报告作为启动试运行的依据，以终验合格报告作为工程验收结束的依据。
项目投资控制	审核承建单位提交的项目阶段性报告和付款申请，签署工程款支付监理意见，报甲方批准；审查工程质量、进度和投资等方面的变动，协助业主编制变更管理制度；审查各参建单位提出的索赔申请和执行情况。	审核承建单位提交的项目付款申请，形成监理意见报甲方批准。
项目合同管理	监督合同执行情况，里程碑节点完成后向甲方提交专题监理报告；及时协调合同纠纷，公正的调查分析，提出监理意见。	监督合同执行情况，向甲方提交监理报告；协助甲方单位和承建单位签署其他补充协议。

项目	项目实施阶段监理工作内容	项目验收阶段监理工作内容
项目变更管理	项目建设过程中所发生的项目变更进行审核、确认，并提交甲方确认；做好变更文档的管理工作。	不涉及。
项目文档管理	妥善管理项目实施阶段中所产生的各项工程管理资料和技术文档等文件；审查参建单位各方共同参与的过程和活动产生的工程记录文件，检查各方签认情况；审查承建单位的管理工程文档。	妥善管理项目验收阶段中所产生的各项工程管理资料和技术文档等文件；整理本项目全部监理文档，并提交甲方签收。
项目沟通协调	协调甲方和承建单位共同建立项目实施阶段的协调机制；协调甲方和承建单位对工程变更的范围和内容达成一致；协调甲方和承建单位对索赔意见达成一致。	协调甲方和承建单位在验收计划、验收目标、验收范围、验收方法和验收标准等方面达成一致，并经各方签认；协助甲方组织召开验收会议，形成会议纪要并由参会各方签认；协调甲方配合承建单位进行项目验收。

结合上表可知，公司作为客户委托的专业第三方监理单位对项目建设过程进行控制、管理和协调，公司属于客户项目建设中的被委托方，在客户的委托和授权下对项目建设的质量和进度等进行监督管控，整个监理过程发行人履行审核、审查、检查、复核、监督、签署意见以及协调等职责均需形成相应的报告或意见呈报客户或呈报客户批准或与客户协商后执行，发行人对监理过程产生的文档、资料履行管理职责，相关资料归属于客户且能够供客户随时查阅，表明客户能够对项目建设监理效果进行及时了解和掌握并主导整个监理活动过程。

报告期内，发行人主要项目合同约定了对项目进行分阶段验收。项目合同约定各阶段的监理工作内容、成果、交付方式及结算条件，发行人可以根据合同约定向客户申请对阶段性成果进行验收或确认，经客户同意后可进行分阶段验收。在项目合同实际执行中，对于项目可分为各个阶段验收的，如：监理规划提交阶段、到货验收阶段、初验阶段、终验阶段、审计阶段，在某个阶段项目对应监理服务完成并产出阶段性成果时，客户可以分阶段对项目的监理成果或效果进行验收，表明客户能够在发行人履行监理义务过程中控制相关产出成果。

综上所述，发行人在客户的委托和授权下对信息系统工程项目建设进行监督管理工作，客户能够主导监理过程，发行人监理过程中形成的资料归属于客户且客户可以随时查阅。发行人能申请客户对项目各个阶段的监理成果或效果进行验收，因此，客户能控制发行人履约过程中的服务。



**（二）发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件后，假如客户更换其他企业继续服务，是否需重新执行发行人已完成的工作**

发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件后，假如客户更换其他企业继续服务，无需重新执行发行人已完成的工作。

发行人的监理业务主要是根据委托，依据国家有关法律、法规和标准及信息工程监理合同，对信息工程建设实施的监督管理，即在信息网络系统、信息资源系统、信息应用系统、信息安全和运行维护的建设周期各阶段，开展质量控制、进度控制、投资控制、合同管理、文档资料管理、项目各方工作关系协调等服务（“三控、二管、一协调”），保障项目建设质量。信息工程监理业务主要是通过审查、审核、检查、复核、监督、协助、协调等方式对项目建设进行监督管理，并在过程中形成监理规划、专题监理报告、签署监理意见、协助客户组织验收以及协调各方关系。

发行人监理流程伴随信息工程建设进度而推进，具体分为监理策划、项目启动、项目设计、项目实施、项目测试和项目验收阶段，各监理阶段都有各自的服务内容，且伴随项目建设进程并与项目建设节点紧密相关，在项目建设按正常进度建设时，已完成的项目建设工作不可逆，进而使得已实施的监理服务无法重新被执行。同时，对于发行人已完成的工作，已随着信息工程建设进度的完成而顺延至下一阶段，承接监理单位直接利用。

综上，发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件后，假如客户更换其他企业继续服务，无需重新执行发行人已完成的工作。

**（三）详细论证是否符合《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-2 规定**

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-2 规定，客户能够控制企业履约过程中在建的商品或服务，是指在企业生产商品或者提供服务过程中，客户拥有现时权利，能够主导在建商品或服务的使用，并且获得几乎全部经济利益。其中，商品或服务的经济利益既包括未来现金流入的增加，也包括未来现金流出的减少。例如，根据合同约定，客户拥有企业履约过程中在建商品的法定所有权，假定客户在企业终止履约后更换为其他企业继续履行合同，其他企业实质上无需重新执行前期企业累计至今已经完成的工作，表明客户可通过主导在建商品的使用，节约前期企业已履约部分的现金流出，获得相关经济利益。

如前所述，对于发行人已完成的工作，已随着信息系统工程建设进度的完成而顺延至下一阶段，承接监理单位直接利用，并不需要重新执行发行人已完成的监理工作，客户也不需要承接监理单位重新执行前期已完成的监理工作。同时，监理服务作为伴随服务，随着各阶段履约义务的完成，对已完成工程建设发挥了相应的监督管理作用。因此，对于发行人已完成的工作内容，客户已获得几乎全部经济利益，承接监理单位无需重新执行前期企业累计至今已经完成的工作。发行人的信息系统工程监理业务符合《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-2 规定。

#### **四、说明提供监理服务的信息系统建设项目是否以提交规划书、初验报告等分段确认收入，收入确认逻辑是否应一致**

对于提供监理服务的信息系统建设项目的项目建设方，不以提交规划书、初验报告等分段确认收入，发行人的信息系统监理业务对应的监理收入确认逻辑与信息系统建设项目的建设方对应的建设收入确认逻辑不一致，不存在必然联系。

信息系统建设方的收入确认，主要基于建设方与委托方签订的信息系统建设项目的建设内容、建设方式、付款节点、责任判定等相关因素决定。对于采用时段法分段确认收入的，信息系统建设项目通常经过设计、建设、试运行、验收等环节，时间跨度比较长，甚至跨越多个会计期间，上市公司对于这类业务收入确认时点的判断存在差异。经查询，目前已上市公司对于信息系统建设项目将其作为某一时段履行履约义务，按照履约进度确认建设收入的，于资产负债表日，确认建设收入的内部依据主要为项目进度计算表或成本法确认履约进度，并以甲方或监理方确认的完工进度单、产值报告等相关外部证据作为佐证。信息系统建设项目的建设方确认收入的依据与发行人不一致。

发行人的信息系统工程监理业务在实施工程中，客户在公司履约的同时即消耗了监理业务所带来的控制、管理和协调的效益，合同目的在项目实施过程中通过分阶段提交工作成果得到了实现，满足时段法条件一和二，因此属于某一时段内履行履约义务。发行人基于《监理计划书》《初步验收报告》作为收入确认节点实质是发行人随着客户信息系统工程建设各阶段的推进为各阶段持续提供控制、监督、管理及协调等各阶段服务成果。信息系统工程监理业务阶段性成果交付节点、各阶段的结算比例是合同双方基于行业标准、行业惯例，并结合项目投



资规模、项目难易程度等项目特点、项目进度以及项目各阶段工作量、合理利润等通过招投标及其他政府采购模式或商务谈判等方式确定，能反应各阶段服务成果相对于客户的价值，能合理体现发行人履约进度，因此发行人基于《监理计划书》《初步验收报告》确认信息工程监理收入符合企业会计准则的规定。

综上，信息系统建设项目不以提交规划书、初验报告作为分段收入确认依据，发行人提供的信息系统监理服务与提供监理服务的信息系统建设项目的收入确认逻辑不一致，不存在必然联系。

## **五、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见**

### **（一）核查程序**

1、获取报告期内信息工程监理业务的主要合同，审查合同条款。

2、结合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第2号》，与管理层就信息工程监理业务的业务模式、业务实质进行讨论，结合工作过程中了解的实际情况和与客户的访谈过程了解的实际情况，评价公司对于信息工程监理业务的收入确认方式是否符合其业务特点和企业会计准则的相关规定。

3、结合公开披露的信息，关注其他提供信息工程监理业务的企业对于其监理收入确认方式和确认依据的判断，并与发行人的信息工程监理业务的确认方式和确认依据进行对比。

### **（二）核查意见**

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、结合公开信息，发行人信息工程监理业务与其他提供相同业务企业合同签订及执行过程不存在明显差异。发行人与北方实验对信息工程监理业务采用不同收入确认方法，主要是发行人与北方实验对于信息工程监理业务是否满足时段法条件一和二理解存在差异，发行人认为信息工程监理业务满足时段法条件一和二，属于某一时段履行履约义务，北方实验认为信息工程监理业务不满足时段法条件一和二，属于某一时点履行履约义务，因此发行人对信息工程监理业务的收入确认方法具有合理性。

2、发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件未单独约定价格。客户不能仅凭相关文件受益，客户是通过相关文件背后所承载的各

阶段服务成果受益。等保测评服务与信息系统监理服务属于不同的履约义务，即使两个服务在履约过程中存在相似的交付文件，但是上述文件对于客户的受益程度不同，因此等保测评服务与信息系统监理服务收入确认方法论证逻辑不矛盾。

3、对于信息系统工程监理业务，客户能控制发行人履约过程中的服务。发行人提供《监理计划书》、配合《初步验收报告》出具相关文件后，假如客户更换其他企业继续服务，无需重新执行发行人已完成的工作。经详细论证，发行人的信息系统工程监理业务符合《监管规则适用指引——会计类第2号》2-2规定。

4、对于提供监理服务的信息系统建设项目的项目建设方，不以提交规划书、初验报告等分段确认收入，发行人的信息系统监理业务对应的监理收入确认逻辑与信息系统建设项目的建设方对应的建设收入确认逻辑不一致，不存在必然联系。

### **问题 3. 其他财务问题**

(1) 抽样标准是否合理。根据首轮问询回复，2020-2022 年细节测试金额分别为 3,314.37 万元、4,034.97 万元、4,923.94 万元，但 1 月和 12 月抽样金额占比均超过细节测试总金额的 50%。请中介机构说明核查程序样本选取标准，是否能代表总体，是否将问题 1 中异常合同纳入核查范围，是否符合《中国注册会计师审计准则第 1314 号——审计抽样》的要求。

(2) 费用计提是否构成会计差错。根据申报材料及首轮问询回复，实际控制人王雪倩 2022 年 9 月 21 日通过安美勤企管中心回购梁强 121,000 股对应发行人股份，回购价格 5.00 元/股，该时点公允价格 5.27 元/股，发行人认为该交易构成股份支付，并于 2023 年 1-6 月计入管理费用。请发行人说明费用是否计入恰当会计期间，是否企业会计准则的规定。

(3) 对外投资核查。根据申报材料及首轮问询回复，报告期内发行人使用自有资金购买信托产品 2,000 万元，报告期内公司所购买的两份信托计划均未能到期兑付，发行人已全额计提公允价值变动损失，发行人在四川信托-蜀都 102 号集合资金信托计划中投资占比为 11.74%。请中介机构进一步核查相关产品无法兑付的原因，结合发行人投资占比较高说明底层资产投向是否真实，是否存在

流向发行人实际控制人及近亲属、董监高、发行人客户或其相关方的情形，是否存在商业贿赂的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

## 一、抽样标准是否合理

(一) 请中介机构说明核查程序样本选取标准，是否能代表总体

### 1、细节测试

保荐机构、申报会计师向发行人管理层、销售负责人及财务负责人了解发行人销售收入业务流程、收入确认政策与关键控制节点。保荐机构、申报会计师依据《中国注册会计师审计准则 1314 号-审计抽样》的相关规定对收入细节测试的抽样标准为：报告期各期，安全服务业务与监理咨询业务收入前二十大客户的所有项目，获取了获取样本的中标通知（如有）、销售合同、客户验收单、销售发票、财务记账凭证、收款凭证等资料，核查收入的真实性。

细节测试样本选取比例如下：

收入金额范围	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
0-10 万	12.33%	16.18%	18.25%	22.01%
10-50 万	28.10%	33.46%	42.49%	48.97%
50-100 万	100.00%	96.51%	100.00%	100.00%
100 万以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
合计	45.44%	42.93%	45.80%	51.19%

细节测试样本覆盖 0-10 万、10 万-50 万、50 万-100 万及 100 万以上各收入金额阶段，样本可以代表总体。

### 2、截止测试样本选取与核查逻辑

保荐机构对发行人营业收入进行了截止测试，检查资产负债表日前后一段期间内收入确认时点是否正确，重点关注是否存在签收单、签收日期与收入确认日期会计年度不一致情况，是否存在提前或推后确认情况。保荐机构对收入截止测试的抽样标准为，报告期各期 1 月和 12 月所有确认收入的合同，核查了相关合同及验收单。截止测试比例为 100%，样本可以代表总体。

综上，细节测试与截止测试为分别核查，核查的资料、核查侧重点不同，二者核查比例不存在逻辑关系。中介机构选择样本可以代表总体。

## (二) 是否将问题 1 中异常合同纳入核查范围

问题 1 中涉及外采西安科信技术服务的保荐机构、申报会计师单独进行核查，相关合同情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	外采金额	是否获取客户验收单	采购合同约定
兴平市机关事务服务中心	兴平市城市大脑暨大数据运营中心建设一期监理项目	35.80	18.26	是	针对外场工作量多、分散程度高、工作地点远、工作内容简单重复性较高的项目内容，协助现场项目经理提供外场支持协助类、驻场支持协助类、设备验货支持类服务。
西安市鄠邑区妇幼保健计划生育服务中心（区妇幼保健院）	西安市鄠邑区妇幼保健计划生育服务中心（区妇幼保健院）信息化项目委托监理	9.00	5.27	是	
西安市碑林区人民法院	西安市碑林区人民法院审判综合大楼核心业务平台改造项目委托监理	3.60	3.02	是	
西安市住房和城乡建设信息中心	西安市住建局信息化监理项目	38.98	19.92	是	
陕西省汉中监狱	陕西省监狱系统信息化二期工程汉中监狱工程监理	7.75	5.87	是	
蓝田县水陆庵文物管理所	水陆庵安防系统改造升级项目	4.46	3.79	是	
陕西投资集团有限公司	陕投云（一期）项目建设监理服务	45.60	38.08	暂未达到验收条件	
陕西省卫生健康信息中心	陕西省卫生健康信息化项目建设及运维 2022 年度监理、咨询服务	26.00	20.95	是	
铜川市林业局	陕西省铜川市照金森林火灾高风险区综合治理项目林火视频监控系统工程	21.00	17.74	暂未达到验收条件	
西安市水灾害防御管理中心	西安市水灾害防御会商系统搬迁及水灾害防御物资智慧化管理系统采购项目	2.50	2.07	是	
陕西省商州监狱	陕西省信息化二期（智慧监狱）建设工程（商州监狱）第三批（2021 年度）信息化及综合安防系统采购项目	1.00	0.84	是	

注：上表外采金额为不含税金额。

上述项目中，供应商提供的服务为基础性、辅助性工作，不存在供应商租用发行人业务资质的情形。对于达到验收条件的项目，发行人已取得客户的验收单。

### **（三）是否符合《中国注册会计师审计准则第 1314 号—审计抽样》的要求**

根据《中国注册会计师审计准则 1314 号——审计抽样》规定在设计控制测试和细节测试时，选取测试项目的方法包括：选取全部项目、选取特定项目、审计抽样和一种或几种方法的组合。在运用审计抽样时，可以使用非统计抽样方法，也可以使用统计抽样方法，应当根据具体情况并运用职业判断进行确定，以最有效率地获取审计证据。

报告期内，发行人客户较为分散，中介机构对前二十大客户进行了细节测试，涉及金额覆盖 10 万以下、10-50 万、50-100 万及 100 万以上，因公司报告期内客户较多，区域分布广泛，集中度较低，各种核查方式在选取样本的方法和确定核查收入金额与范围时结合公司所在行业特点、经营模式、内部控制等因素，并与各种核查方式的特点和局限性等进行相互验证，符合《中国注册会计师审计准则第 1314 号—审计抽样》的要求。

## **二、费用计提是否构成会计差错**

### **（一）请发行人说明费用是否计入恰当会计期间，是否企业会计准则的规定**

#### **1、王雪倩回购梁强合伙企业份额应确认股份支付，属于非重大会计差错**

2022 年 9 月 21 日，发行人控股股东王雪倩回购梁强所持有的成都安美勤企业管理中心（有限合伙）（以下简称“安美勤企管中心”）的合伙企业份额对应发行人股份数量为 121,000 股，回购价格为 5 元/股。回购价格与实施股权激励的授予日公允价值 5.27 元/股仅差异 0.27 元/股，回购价格偏离公允价值的比例为 -5.12%。公司在编制 2022 年年度报告时，认为回购价格与实施股权激励的授予日公允价值不存在较大差异，且根据回购份额计算的回购价格与实施股权激励的授予日公允价值差异为 3.27 万元，因此在 2022 年年度报告时未确认股份支付。

在后续申报过程中，为更审慎的处理回购价格与实施股权激励的授予日公允价值差异，同时王雪倩回购离职员工梁强所持有合伙企业份额的价格低于公允价值且对于回购份额暂无转让给员工的计划，认为判断为股份支付将更为合理。公司本次股份支付的金额为 3.27 万元，占 2022 年度净利润的比例为 0.074%，不足

以影响财务报表使用者对企业财务状况、经营成果和现金流量作出正确判断的前期差错，属于不重要的前期差错。

## 2、不重要的会计差错不需进行追溯调整，可直接计入当期对应项目

依据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第十二条规定“企业应当采用追溯重述法更正重要的前期差错，但确定前期差错累积影响数不切实可行的除外。”

根据财政部会计准则委员会《会计准则实务问答》：“对于不重要的前期差错，企业不需调整财务报表相关项目的期初数，但应调整发现当期与前期相同的相关项目。属于影响损益的，应直接计入本期与上期相同的净损益项目；属于不影响损益的，应调整本期与前期相同的相关项目。其中，不重要的前期差错，是指不足以影响财务报表使用者对企业财务状况、经营成果和现金流量作出正确判断的前期差错。重要的前期差错，是指足以影响财务报表使用者对企业财务状况、经营成果和现金流量作出正确判断的前期差错。”

公司在 2023 年 1-6 月将其计入与管理费用，同时调整资本公积。符合准则规定的对于不重要的前期差错，企业不需调整财务报表相关项目的期初数，但应调整发现当期与前期相同的相关项目。属于影响损益的，应直接计入本期与上期相同的净损益项目；属于不影响损益的，应调整本期与前期相同的相关项目。

综上所述，公司将王雪倩回购梁强所持合伙企业份额股份支付 3.27 万元确认的管理费用计入 2023 年 1-6 月，系计入恰当会计期间，符合企业会计准则的规定。

## 三、对外投资核查

### （一）请中介机构进一步核查相关产品无法兑付的原因

公司所购买的信托产品具体情况如下：

信托产品	管理人	资金流向	底层资产	融资标的当前状态
四川信托-蜀都 102 号集合资金信托计划	四川信托	成都中强实业有限公司	四川信托-成都国际商城项目贷款集合资金信托计划（星汇广场商业项目）	成都中强实业有限公司对外负担巨额债务，不能清偿债务且资产不足以清偿全部债务，经成都市锦江区人民法院裁定，目前已进入破产重整程序。

信托产品	管理人	资金流向	底层资产	融资标的当前状态
四川信托-天府聚鑫3号集合资金信托计划	四川信托	未披露	信托受益权: 76.3% 标准化产品: 21.3% 货币性资产: 2.4%	无公开渠道可以获知

针对四川信托-蜀都 102 集合资金信托计划，其无法兑付的原因为该信托计划的资金用途为成都国际商城项目（星汇广场商业项目）的开发建设，承建方（融资方）为成都中强实业有限公司，因融资方未能及时偿还资金，导致蜀都 102 号集合资金信托计划无法及时兑付。通过公开渠道可以获知，成都市锦江区人民法院于 2023 年 4 月 10 日裁定受理成都中强实业有限公司破产重整一案，并于 2023 年 5 月 10 日指定成都中强实业有限公司重整清算组担任成都中强实业有限公司管理人（（2023）川 0104 破 10 号决定书）。全国企业破产重整案件信息网在 2023 年 9 月 26 日已披露的关于成都中强实业有限公司第一次债权人会议表决结果通告的信息，各项议案获得债权人会议通过。成都市破产管理人协会在 2023 年 9 月 27 日公众号披露，成都中强实业有限公司重整案第一次债权人会议表决期限届满，经管理人统计，各项议案获得债权人会议高票通过，由成都恒锦旧城改造投资建设有限责任公司提供续建资金、中国五冶集团有限公司作为总包方实施续建的方式得到债权人会议的认可。同时管理层和中介机构已电话咨询四川信托相关负责人关于蜀都 102 集合资金信托计划在成都中强实业有限公司破产重整案中的债权申报情况，得到口头回复为蜀都 102 集合资金信托计划作为四川信托-成都国际商城项目贷款集合资金信托计划的一部分，已整体向成都中强实业有限公司重整管理人申报债权，四川信托已作为债权人参加债权人会议并对议案进行表决。

针对四川信托-天府聚鑫 3 号集合资金信托计划，根据四川信托给投资人发送的信托管理报告、四川信托官网公开披露的信息资料及其他公开信息，无法获知相关产品无法兑付的原因，目前也无公开渠道可以获知其无法兑付的原因。同时管理层和中介机构已电话咨询四川信托相关负责人关于天府聚鑫 3 号集合资金信托计划目前的状态，得到口头回复为天府聚鑫 3 号集合资金信托计划相关风险处置工作正按计划开展，除此之外无其他更多信息可以告知，后续情况会及时在四川信托官网进行公告。

## （二）结合发行人投资占比较高说明底层资产投向是否真实

四川信托-蜀都 102 号集合资金信托发行规模为人民币 8,520.00 万元，发行人认购的金额为人民币 1,000.00 万元，投资占比 11.74%，发行人投资占比较高系该信托计划整体募集资金总额较低所致。根据四川信托在其官网发布的四川信托-蜀都 102 号集合资金信托计划管理报告，蜀都 102 号集合资金信托其底层资产为成都中强实业有限公司旗下的星汇广场商业项目，该信托资金投向用于该项目的开发建设；同时管理层和中介机构电话咨询四川信托相关负责人，得到口头回复与上述情况一致；底层资产投向真实。

## （三）是否存在流向发行人实际控制人及近亲属、董监高、发行人客户或其相关方的情形，是否存在商业贿赂的情形

发行人所购买蜀都 102 号集合资金信托资金流向：

付款账号	付款方	收款账号	收款方	付款日期	金额	资金流向
2801****0001	成都安美勤信息技术股份有限公司	4310****3721	四川信托有限公司	2020-01-19	人民币 1,000.00 万元	成都中强实业有限公司

发行人于 2020 年 1 月 22 日收到四川信托发送的信托受益证明书，信托受益证明书如下：

信托受益证明书	
信托计划名称	蜀都 102 号集合资金信托计划（第一期）
信托计划成立日期	2020 年 01 月 22 日
信托计划期限	2020 年 01 月 22 日-2021 年 01 月 22 日
信托计划成立规模	人民币 8,520.00 万元
受益人姓名或名称	成都安美勤信息技术股份有限公司
本受益人认购金额	人民币 1,000.00 万元

经核查，四川信托-蜀都 102 号集合资金信托计划的募集资金流向成都中强实业有限公司，用于旗下成都国际商城项目（星汇广场商业项目）的开发建设。蜀都 102 信托计划的底层资产为成都国际商城项目（星汇广场商业项目），该底层资产不存在流向发行人实际控制人及近亲属、董监高、发行人客户或其相关方的情形，不存在在商业贿赂的情形。

## 四、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见



## （一）核查程序

1、获取发行人报告期各期收入台账，筛选收入排名前二十大客户的所有合同，获取上述客户的客户资料、中标通知（如有）、销售合同、客户验收单、销售发票、财务记账凭证、收款凭证等资料，核查收入的真实性。

2、获取发行人报告期各资产负债表日前后一个月收入明细，从中核查验收报告、验收日期等关键资料，核查收入确认是否真实、准确。

3、取得并核查员工持股平台历次股权变动的变更登记材料。

4、查阅财政部 2021 年发布的《股份支付准则应用案例-实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》的案例解释；查阅《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》及《会计准则实务问答》。

5、查阅相关信托合同及产品官方介绍，了解产品类型；电话咨询四川信托有限责任公司、在四川信托官网查询所投资产品管理报告（<https://www.schtrust.com/>）、获取四川信托发送给投资者的信托报告、通过全国企业破产重整案件信息网（<https://pccz.court.gov.cn/>）及成都市破产管理人协会公众号查询公开信息。

6、获取发行人购买信托计划的银行回单、信托受益证明书，与银行流水进行匹配。

7、查阅发行人客户、供应商的股东信息，检查发行人购买的信托计划是否存在对发行人客户、供应商股权投资的情形。

8、获取并查阅了发行人的《支出管理办法》《采购管理制度》《资金管理办法》等内部管理制度，了解相关内部控制的设计合理性；获取发行人现金日记账、进行大额现金交易抽凭，对发行人现金交易进行核查；实地走访银行现场，获取报告期内完整的银行流水，核对发行人银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的客户和供应商及其主要关联人。

9、获取报告期内发行人控股股东、实际控制人及其配偶、发行人董、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，对上述人员的银行流水执行大额资金流水核查程序，对银行流水中单笔金额 5 万元及以上的大额交易进行核查，对核查过程中发现的大额及异常交易了解相关交易背景及原因。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、细节测试核查程序样本选取标准为报告期各期前二十大客户，截止测试核查程序样本选取标准为报告期各资产负债表日前后一个月所有收入。细节测试和截止测试选取的样本能代表总体。中介已购已将问题 1 中异常合同纳入核查范围并单独进行核查。细节测试和截止测试抽样符合《中国注册会计师审计准则第 1314 号—审计抽样》的要求。

2、公司将王雪倩回购梁强合伙企业份额股份支付 3.27 万元确认的管理费用计入 2023 年 1-6 月，系计入恰当会计期间，符合企业会计准则的规定。

3、针对四川信托-蜀都 102 集合资金信托计划，其无法兑付的原因为该信托计划的资金用途为成都国际商城项目（星汇广场商业项目）的开发建设，承建方（融资方）为成都中强实业有限公司，因融资方未能及时偿还资金，导致蜀都 102 号集合资金信托计划无法及时兑付。针对四川信托-天府聚鑫 3 号集合资金信托计划，目前暂无公开渠道可以获知其无法兑付的原因。发行人投资占比较高系四川信托-蜀都 102 集合资金信托计划整体募集资金总额较低所致，底层资产投向真实。四川信托-蜀都 102 信托计划的底层资产为成都国际商城项目（星汇广场商业项目），该底层资产不存在流向发行人实际控制人及近亲属、董监高、发行人客户或其相关方的情形，不存在在商业贿赂的情形。

#### **问题 4. 募集资金规模及用途合理性**

根据申报材料及首轮问询回复，（1）“信息安全服务中心升级建设项目”预测将达峰年实现营业收入 12,213.51 万元，利润总额 4,058.09 万元，净利润为 3,548.34 万元，报告期内发行人收入增速呈现放缓趋势，2023 年 1-6 月营业收入较上年同期增长 22.41%。（2）发行人 2022 年的研发费用为 683.35 万元、占比为 5.96%，研发中心项目落地后发行人研发费用金额在 2,000 万元左右，研发费用率的大致区间为 8.00%~14.00%。（3）发行人收入高度集中于四川省，首轮问询回复未结合北京、湖南长沙、四川德阳、内蒙古呼和浩特及新疆乌鲁木齐五个城市的细分市场格局说明区域服务中心选址合理性。

请发行人：（1）结合报告期内发行人收入增速呈现放缓趋势、四川省内的市场容量和竞争格局情况，进一步说明“信息安全服务中心升级建设项目”预期收入的可实现性，相关预测是否客观、谨慎。（2）说明研发中心项目对于发行人研发费用金额和费用率的增长是否符合公司业务实际需求，在收入增长放缓的情况下，增加大额研发费用是否存在导致业绩大幅下滑的风险。（3）进一步说明北京、湖南长沙、四川德阳、内蒙古呼和浩特及新疆乌鲁木齐五个城市从事与发行人相关数量企业的数量规模、细分市场竞争格局、是否已经存在市场占有率较高的企业，发行人投入大量资金进行市场开拓能否实现预期回报。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合报告期内发行人收入增速呈现放缓趋势、四川省内的市场容量和竞争格局情况，进一步说明“信息安全服务中心升级建设项目”预期收入的可实现性，相关预测是否客观、谨慎

（一）信息安全服务中心升级建设项目调整情况

2023年4月3日，发行人第四届董事会第四次会议审议通过了《关于公司申请公开发行股票并在北交所上市的议案》《关于公司申请向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目及其可行性方案的议案》及《关于提请公司股东大会授权董事会办理公司申请公开发行股票并在北交所上市事宜的议案》等相关议案。2023年4月18日，发行人2023年第三次临时股东大会审议通过了上述议案。

根据股东大会的授权、公司实际情况及证券市场情况，公司第四届董事会第十一次会议审议通过了《关于调整公司申请公开发行股票并在北交所上市方案的议案》和《关于调整公司申请向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目及其可行性方案的议案》，拟将募投项目投资总额及募投项目使用募集资金金额由23,322.93万元调整为18,992.34万元。具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	调整前		调整后	
		投资金额	拟使用募集资金	投资金额	拟使用募集资金
1	信息安全服务中心升级建设项目	12,003.54	12,003.54	9,360.82	9,360.82

2	研发中心建设项目	6,741.91	6,741.91	5,316.52	5,316.52
3	区域服务中心建设项目	4,577.48	4,577.48	4,315.00	4,315.00
合计		<b>23,322.93</b>	<b>23,322.93</b>	<b>18,992.34</b>	<b>18,992.34</b>

根据调整后的募投项目可行性方案，项目投资效益的详细测算依据如下：

### 1、营业收入

本项目结合公司销售合同的获取方式、历史经营业绩、行业发展前景预计项目达峰年（T+72）实现营业收入 9,900.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

年度	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
金额	-	3,960.00	6,435.00	8,910.00	9,108.00	9,900.00

注：T 为项目启动节点，后续按月份为单位核算，T+12 即项目启动的第一年，下同。

### 2、营业成本及期间费用

本项目营业成本包括直接人工、采购技术服务、差旅及其他。其中直接人工为项目实施人员队伍新增劳动定员的人工薪酬，其他相关成本金额参考公司 2020-2022 年采购技术服务、差旅及其他占营业收入的比例进行估算。

本项目销售费用、管理费用和研发费用根据《建设项目经济评价方法与参数（第三版）》，参考公司 2021 年、2022 年各项费用占营业收入比重均值和本项目预计投入进行估算。

本项目成本费用明细如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
1	营业成本	690.00	1,529.49	2,686.43	3,135.36	3,223.84	3,463.74
2	销售费用	-	419.26	681.31	943.35	964.31	1,048.16
3	管理费用	191.49	785.18	1,283.86	1,503.60	1,280.98	1,092.84
4	研发费用	-	285.21	463.46	641.72	655.98	713.02
5	总成本费用	881.49	3,019.15	5,115.06	6,224.02	6,125.11	6,317.76

### 3、税金及附加

本项目增值税销项税税率为 6%，公司购进设备其进项税税率按 13% 估算，建筑工程进项税税率按 9% 估算，装修增值税税率按 9% 估算。此外，城市维护建设税、教育费附加税和地方教育费附加税税率分别为 7%、3% 和 2%。公司研

发费用可按照实际发生额的 75%在所得税前加计扣除，所得税率为 15%。预计项目达峰年（T+72）税费合计 1,815.54 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
1	增值税	-	-	750.31	1,109.41	1,134.07	1,232.68
2	城市建设税	-	-	52.52	77.66	79.38	86.29
3	教育费附加	-	-	37.52	55.47	56.70	61.63
4	所得税	-	109.04	-	310.73	353.22	434.93
(一)	税费合计	-	<b>109.04</b>	<b>840.35</b>	<b>1,553.28</b>	<b>1,623.38</b>	<b>1,815.54</b>
(二)	税金及附加	-	-	<b>90.04</b>	<b>133.13</b>	<b>136.09</b>	<b>147.92</b>

#### 4、财务盈利分析

通过项目财务现金流量计算，项目的各项评价指标如下表所示：

序号	指标名称	单位	所得税前	所得税后	备注
1	财务内部收益率		20.14%	17.95%	-
2	静态投资回收期	年	5.28	5.34	含建设期 2 年
3	净现值 (ic=12%)	万元	2,542.22	1,837.04	-

(二) 结合报告期内发行人收入增速呈现放缓趋势、四川省内的市场容量和竞争格局情况，进一步说明“信息安全服务中心升级建设项目”预期收入的可实现性，相关预测是否客观、谨慎

1、预期收入增速与公司现有收入增速及可比公司收入增速均不存在重大差异

报告期内，公司主营业务收入持续增长，最近三年收入增速情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	最近三年复合增长率
营业收入	6,744.55	11,469.31	8,809.32	6,475.23	33.09%

公司 2021 年、2022 年增长率分别为 40.72%和 30.20%，最近三年复合增长率为 33.09%，2023 年 1-6 月营业收入较上年同期增长 22.41%。此外，2020 年、2021 年同行业网络安全服务领域可比公司的营业收入年增长率均值分别为 27.12%、35.51%。

根据调整后的募集资金投资项目及其可行性方案，募投项目各年营业收入及增长率情况具体如下：

单位：万元

项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
各年收入金额	-	3,960.00	6,435.00	8,910.00	9,108.00	9,900.00
T+24 至 T+72 的年均复合增长率	25.74%					

由上表可知，项目实施年 T+24 至 T+72 的复合增长率为 25.74%，与发行人近三年的营业收入年增长率及同行业可比公司收入增长率均不存在重大差异，效益预测方法谨慎、合理。

## 2、四川省内的市场容量和竞争格局情况

### (1) 四川省内市场容量

从全国市场来看，根据中国网络安全产业联盟（CCIA）发布的《2023 年中国网络安全市场与企业竞争力分析》，2021 年、2022 年中国网络安全市场规模分别约为 614 亿元、633 亿元，同比增长率为 3.1%，预计到 2025 年市场规模将超过 800 亿元；网络安全测评及认证服务市场、信息技术咨询行业市场规模预计到 2024 年分别达到 149.80 亿元、1,147.90 亿元。从市场区域分布来看，华北、华东和华南区域分别以 31%、26%、14% 的占比位列前三，西南区域以 11% 的占比排名第四。从各省的网络安全项目数量及增速来看，四川省的项目数量在全国排名第五、增速排名第三，而西南区域的重庆、云南等地在项目数量和增速方面均与四川省的差距较大，因此四川省在西南区域的网络安全市场中占据主要地位。

根据中国网络安全产业联盟（CCIA）发布的《2023 年中国网络安全市场与企业竞争力分析》、赛迪顾问发布的《中国网络安全测评服务市场研究报告》并结合 2022 年 GDP 数据进行模拟测算，预测到 2024 年四川省网络安全测评及认证服务市场规模为 6.82 亿元、四川省信息技术咨询行业市场规模预计将达到 53.78 亿元，四川省内的等级保护测评市场容量具备较大开发潜力。详细测算过程参见“问题 1”之“（五）说明业务区域集中特征明显...”。

### (2) 四川省内的竞争格局情况

截至 2023 年 9 月 15 日，四川省内共有 7 家机构具有开展网络安全等级保护测评认证，公司的注册资本、人员规模、等级保护测评师总人数高于另外 6 家机构，具体情况参见“问题 1”之“（五）说明业务区域集中特征明...”。公司 2022 年度等保风评业务收入为 7,374.26 万元，结合前述 2022 年中国及四川省的网络安全测评及认证服务市场规模测算，公司在全国市场份额占比约为 1.30%、在四川省内的市场份额占比约为 28%。

结合上述数据分析，一方面，公司在四川地区市场占有率较高，表明公司已通过多年的发展积累了丰富的项目经验、管理经验，在四川省内具有较强的竞争优势，为市场开拓奠定了良好基础；另一方面，四川省内的等级保护测评市场容量仍具备较大开发潜力，且西南地区等级保护测评的市场容量预计将持续上升，能够支撑公司业务发展。

此外，公司的收入增长潜力并非仅限于四川地区，依托区域服务中心建设项目，公司拟进一步进行市场开拓，提升其全国范围内的市场份额。因此，公司预期收入具有较强的可实现性。

### 3、相关预测是否客观、谨慎

#### （1）公司预计人均创收水平谨慎、合理

经查询公开信息披露文件，同行业网络安全服务领域可比公司实施人员人均创收情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
绿盟科技	-	153.82	170.58	156.91
启明星辰	-	102.72	119.20	119.41
安恒信息	-	132.58	151.13	155.64
北方实验	-	-	74.89	69.45
竞远安全	-	-	79.46	61.46
<b>平均值</b>	-	<b>129.71</b>	<b>119.05</b>	<b>112.57</b>
发行人	37.06	63.37	57.20	53.51

注 1：由于无法获取同行业公司每一期末的网络安全等级测评师人数，故此处对比实施人员人均创收；

注 2：北方实验未披露 2022 年财务数据、2023 年 1-6 月财务数据；竞远安全仅披露 2022 年审阅数数据，未披露 2023 年 1-6 月财务数据；

注 3：同行业半年报中未披露执行人员人数，故无法取得 2023 年 1-6 月人均创收数据。

经测算，本项目落地后公司实施人员人均创收情况如下：

项目	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
----	------	------	------	------	------

营业收入（万元）	3,960.00	6,435.00	8,910.00	9,108.00	9,900.00
实施人员数量（人）	74	139	147	150	157
其中：信息安全服务中心项目人员	52	92	100	103	110
区域服务中心建设项目人员	22	47	47	47	47
人均创收（万元/人）	53.51	46.29	60.61	60.72	63.06

由上表可知，募投项目人均创收的大致区间为 46.29 至 63.06 万元，公司 2022 年人均创收为 63.37 万元，本次募投项目的预测人均创收未高于公司历史水平，亦未超过同行业可比公司水平，预测谨慎、合理。

## （2）尚未执行完毕的合同金额充足，为募投项目实施奠定基础

截至 2023 年 6 月末，公司主要服务尚未执行完毕的合同金额具体情况如下：

单位：万元

服务类别	合同数量	合同金额
安全服务	870	12,032.42
监理咨询服务	334	6,580.14

基于公司网络安全服务能力的全面升级以及市场的持续拓展，报告期内公司收入金额及尚未执行完毕的合同数量不断增长。截至 2022 年末，公司主要服务类别尚未执行完毕的合同总金额由 2020 年末的 13,095.66 万元增至 2022 年末的 18,612.55 万元，尚未执行完毕的合同数量不断增加。截至 2023 年 6 月末，公司主要服务类别尚未执行完毕的合同数量合计 1,204 笔，尚未执行完毕的合同金额 18,617.64 万元，尚未执行完毕的合同金额充足，为本次募投项目的顺利实施奠定了坚实的市场基础。

不同于传统的生产制造企业，公司本次募投项目的实施以技术创新升级带动公司业务发展升级，可进一步巩固公司在第三方网络安全服务领域的市场地位并持续扩大竞争优势，尚不涉及产能利用率的情形。同时，公司尚未执行完毕的合同金额充裕，且募投项目实施有助于公司提升服务能力、拓宽和深化主业研发和完善服务体系，提升公司整体实力，有助于进一步获取新的订单。

综上，公司信息安全服务中心升级建设项目效益系基于长期行业需求、客观行业数据并按照公司实际情况综合测算得出，模拟测算中使用的预计增长率合理、谨慎，效益预测方法符合会计政策及行业惯例，测算过程详细、客观，预期收入在政策环境等前瞻性假设满足的前期下，可实现性较强。



#### 4、完善风险披露

发行人在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“六、募集资金投资项目风险”之“（一）募集资金投资项目实施风险”以及“（二）募投项目达不到预期效益导致公司业绩受损的风险”中补充披露如下：

##### “（一）募集资金投资项目实施风险

本次募集资金拟投入 18,992.34 万元用于信息安全服务中心升级建设项目、研发中心建设项目以及区域服务中心建设项目，公司募集资金投资项目的可行性分析是基于当前市场环境、技术发展趋势、现有技术基础等因素做出的，由于投资项目从实施到产生效益需要一定的时间，在此过程中，募集资金投资项目的实施将面临市场环境、技术、相关政策等诸多不确定因素，上述任一因素发生不利变化均可能导致募集资金投资项目实施后无法达到预期效益的风险。此外，募集资金投资项目亦存在实施组织管理不力、不能按照计划进行、实施过程中其他外部环境发生重大变化等风险，从而影响项目投资效益，进而可能对公司的经营业绩产生不利影响。

##### （二）募投项目达不到预期效益导致公司业绩受损的风险

公司本次募集资金投资项目未来在开拓市场的过程中面临一定的不确定性，如果本次募投项目所推出服务的未来市场空间低于预期，或公司推广服务的效果与预测产生较大偏差，导致项目运营期间销售收入增长率不及预期，公司将会面临募集资金投资项目实际指标无法达到预期测算水平从而导致经营业绩大幅下滑的风险。”

二、说明研发中心项目对于发行人研发费用金额和费用率的增长是否符合公司业务实际需求，在收入增长放缓的情况下，增加大额研发费用是否存在导致业绩大幅下滑的风险

##### （一）研发中心项目调整情况

根据调整后的募集资金投资项目及其可行性方案，研发中心项目的具体情况如下：

#### 1、项目投资概算

单位：万元

序号	工程或费用名称	投资额（万元）	占总投资
----	---------	---------	------

		T+12	T+24	T+36	总额	比例
1	工程建设费用	3,161.91	287.30	287.30	3,736.52	70.28%
1.1	场地投入	2,300.00	-	-	2,300.00	43.26%
1.2	设备购置及安装	861.91	287.30	287.30	1,436.52	27.02%
2	研发费用	208.00	461.00	725.00	1,394.00	26.22%
2.1	研发人员工资	123.00	369.00	615.00	1,107.00	20.82%
2.2	其他研发费用	85.00	92.00	110.00	287.00	5.40%
3	基本预备费	158.00	14.00	14.00	186.00	3.50%
	合计	<b>3,527.91</b>	<b>762.30</b>	<b>1,026.30</b>	<b>5,316.52</b>	<b>100%</b>

## 2、项目后续研发费用测算

单位：万元

项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
<b>折旧摊销费用</b>	<b>188.64</b>	<b>464.92</b>	<b>552.56</b>	<b>421.10</b>	<b>202.01</b>	<b>86.85</b>
其中：房屋建筑物折旧额	29.66	59.33	59.33	59.33	59.33	59.33
长期待摊费用摊销额	27.52	55.05	55.05	55.05	55.05	27.52
设备折旧额	131.46	350.55	438.18	306.73	87.64	-
<b>研发人员工资</b>	<b>123.00</b>	<b>369.00</b>	<b>615.00</b>	<b>615.00</b>	<b>615.00</b>	<b>615.00</b>
<b>其他研发费用</b>	<b>85.00</b>	<b>92.00</b>	<b>110.00</b>	<b>110.00</b>	<b>110.00</b>	<b>110.00</b>
合计	<b>396.64</b>	<b>925.92</b>	<b>1,277.56</b>	<b>1,146.10</b>	<b>927.01</b>	<b>811.85</b>

(二) 说明研发中心项目对于发行人研发费用金额和费用率的增长是否符合公司业务实际需求，收入增长放缓的情况下，增加大额研发费用是否存在导致业绩大幅下滑的风险

### 1、公司研发需求情况

伴随 5G、物联网、云计算、工业互联网、大数据等通信技术的发展，网络安全产业在与新兴技术融合过程中逐渐孕育出新的安全服务需求，在政策与技术的双重驱动下，公司需进一步加强在网络安全技术前沿领域的研发投入，尤其是在网络安全运营管理、密码学以及高级攻防等赛道的研发布局，保证公司网络安全服务的先进性和丰富性。

公司研发中心项目包括密码创新领域研究、高级攻防领域技术研究和网络安全运营研究三个方向，具体情况如下：

项目	密码创新领域研究	高级攻防领域技术研究	网络安全运营研究
----	----------	------------	----------

项目	密码创新领域研究	高级攻防领域技术研究	网络安全运营研究
研发动因	《密码法》的实施规范了密码应用和管理，标志着国家开始大力推动自主创新密码算法，商用密码应用安全性评估等业务需求不断增长。	网络攻防与大数据等新兴技术的紧密结合使得网络安全威胁具备智能化、精准化的特征，对政府、企事业单位的防护能力提出了更高的要求。	云计算技术为网络安全运营创造了基于云服务的平台管理模式，客户基于云平台的整体化网络安全运营服务需求持续增长。
研发目的	在商用密码领域构建起一套自主研发创新为主的成熟核心技术体系，在相关细分领域开展业务。	在关键信息基础设施保护、工业控制系统、物联网等领域开展进一步安全技术研究，协助客户提升防护能力。	加强流量分析、态势感知、威胁情报数据等技术研究，协助客户提升常态化安全运营能力。
研发方向与现有业务的关系	商用密码应用安全性评估是网络安全服务行业近年来发展的重要方向，属于发行人安全测评服务的细分领域。	属于发行人安全服务业务，相关技术水平能够体现公司的技术实力。	研发成果将应用于发行人安全运营服务领域以提升发行人服务质量。
可比公司相关技术情况	北方实验、竞远安全已自主研发形成商用密码应用安全性评估业务领域相关软著等无形资产并应用于业务中产生收入。	相关领域研究亦被包含在北方实验、竞远安全的在研项目中。	

由上表可知，公司研发中心项目在现有业务的基础上紧跟行业发展趋势，旨在积极探索拓展商密评估等创新领域的服务标准和发展方向，丰富公司在网络安全服务领域的技术储备，有利于在持续满足客户与时俱进的需求的同时为公司提供新的盈利增长点，具有必要性。

## 2、研发费用对公司业绩影响可控，研发费用率与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，公司研发费用率分别为 7.13%、8.45%、5.96% 和 5.80%，募投项目落地后公司研发费用率的大致区间为 7.00% 至 10.95%，具体如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
一、营业收入		11,469.31	15,429.31	17,904.31	20,379.31	20,577.31	21,369.31
1	公司 2022 年营业收入	11,469.31	11,469.31	11,469.31	11,469.31	11,469.31	11,469.31
2	信息安全服务中心升级建设项目收入	-	3,960.00	6,435.00	8,910.00	9,108.00	9,900.00
二、研发费用		1,079.99	1,609.27	1,960.91	1,829.45	1,610.36	1,495.20
1	公司 2022 年研发费用	683.35	683.35	683.35	683.35	683.35	683.35
2	研发中心建设项目	396.64	925.92	1,277.56	1,146.10	927.01	811.85
三、研发费用/营业收入		9.42%	10.43%	10.95%	8.98%	7.83%	7.00%

经查询公开信息披露文件，网络安全服务领域同行业可比公司的研发费用率具体情况如下：

公司简称	2022年1-6月	2021年	2020年
北方实验	10.54%	6.81%	5.87%
竞远安全	15.09%	8.08%	8.58%
平均值	12.82%	7.45%	7.23%

注 1：上述数据来源于可比公司公开披露信息；

注 2：北方实验未披露 2022 年财务数据、2023 年 1-6 月财务数据；竞远安全仅披露 2022 年审阅数据，未披露 2023 年 1-6 月财务数据。

2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月同行业网络安全服务领域可比公司的研发费用率均值分别为 7.23%、7.45% 及 12.82%，公司募投项目落地后研发费用率与业务结构类似的同行业公司研发费用率不存在显著差异。

### 3、研发费用是否存在导致业绩大幅下滑的风险分析

2023 年至 2025 年，研发中心项目所产生的研发费用对公司税前利润的影响分别为 396.64 万元、925.92 万元及 1,277.56 万元，且后续逐年递减。报告期内，公司营业利润率平均为 34.38%，在公司生产经营环境不发生重大变化的情况下，上述募投项目实施后只要平均每年新增营业收入 2,520.96 万元即可抵消新增研发费用的影响。根据公司对信息安全服务中心升级建设项目的经济效益预测，在公司生产经营环境不发生重大变化的情况下，项目前三年平均新增营业收入 3,465.00 万元，项目满产后每年将新增营业收入 9,900 万元。

同时，研发中心建设项目、区域服务中心建设项目也将为公司未来业务发展贡献潜在收入，公司亦将通过不断跟进行业发展及客户需求推出新的盈利增长点、加大成本控制的力度等方式来化解业绩大幅下滑的风险，因此本次募集资金新增的研发费用不会对现有财务状况和经营业绩产生重大不利影响。

如果本次募集资金投资项目实施进展不顺利，或公司推广服务的效果与预测产生较大偏差，可能会导致项目产生的实际收益低于预期，则新增的研发费用可能导致公司未来业绩下滑，发行人已于《招股说明书》中充分揭示募投项目达不到预期效益导致公司业绩受损的风险，并对“第三节 风险因素”之“六、募集资金投资项目风险”之“（三）募集资金投资项目折旧摊销及费用支出增加导致利润下滑风险”修改如下：

“（三）募集资金投资项目折旧摊销及费用支出增加导致利润下滑风险

本次募集资金投资项目建成后，按照公司目前的会计政策，固定资产折旧费用、无形资产摊销费用**及研发费用**将相应增加。若由于市场出现变化等因素导致募集资金投资项目的预期收益难以实现，则公司存在因折旧摊销**及费用支出**大幅增加导致利润下滑的风险。”

综上，公司本次募集资金投资项目中研发投入大额增加符合行业发展及公司技术创新的实际需求，募集资金投资项目收入足以抵消新增研发费用对公司经营业绩的影响。在公司生产经营环境不发生重大变化的情况下，募集资金投资项目落地后研发费用导致业绩大幅下滑的风险较小，发行人已在《招股说明书》中进行了充分的风险揭示。

三、进一步说明北京、湖南长沙、四川德阳、内蒙古呼和浩特及新疆乌鲁木齐五个城市从事与发行人相关数量企业的数量规模、细分市场竞争格局、是否已经存在市场占有率较高的企业，发行人投入大量资金进行市场开拓能否实现预期回报

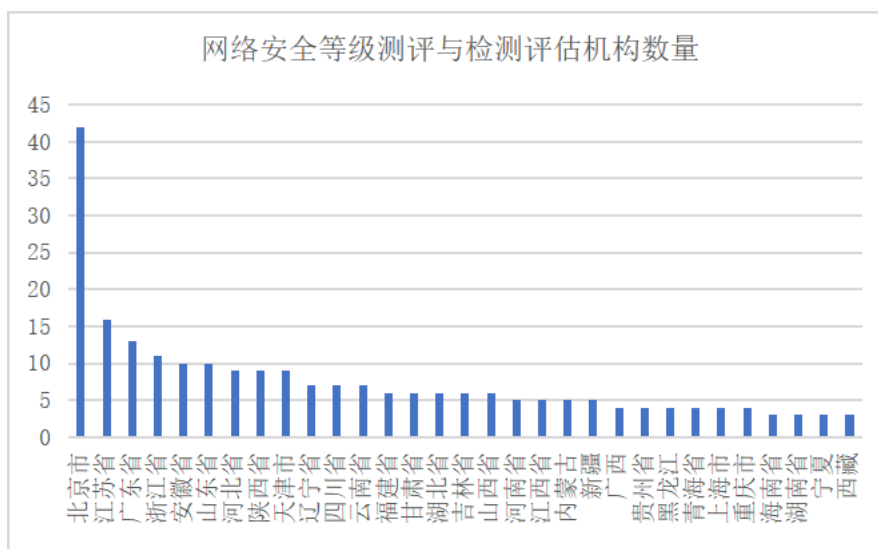
（一）北京、湖南长沙、四川德阳、内蒙古呼和浩特及新疆乌鲁木齐五个城市从事与发行人相关数量企业的数量规模、细分市场竞争格局、是否已经存在市场占有率较高的企业

1、北京、湖南长沙、四川德阳、内蒙古呼和浩特及新疆乌鲁木齐五个城市从事与发行人相关业务企业的数量规模、细分市场竞争格局

鉴于发行人报告期内的等保风评业务收入分别为 3,322.68 万元、5,393.12 万元、7,374.26 万元和 4,738.39 万元，占主营业务收入的比例分别为 53.08%、61.22%、64.30%和 70.26%，等保风评业务系发行人报告期内的核心业务，加之监理咨询服务的市场数据获取渠道有限，细分行业中暂无公开数据，因此以下就等保风评业务的相关情况展开分析。

#### （1）等保测评机构数量

截至 2023 年 9 月 15 日，全国网络安全等级测评与检测评估机构总计 236 家，省份分布情况如下：



数据来源：中关村信息安全测评联盟

由上述数据可知，北京市、湖南省、四川省、内蒙古自治区、新疆维吾尔自治区从事等保风评相关业务的企业数量分别为 42 家、3 家、7 家、5 家、5 家，其中湖南省 3 家机构均位于长沙市，四川省 7 家机构均位于成都市，内蒙古自治区 5 家机构中有 3 家位于呼和浩特市、2 家位于包头市，新疆维吾尔自治区 5 家机构均位于乌鲁木齐市。

## (2) 测评机构规模、细分市场格局

四川省内开展等保风评业务的企业数量及竞争格局参见“问题 1”之“一、等保风评业务收入增长可持续性”之“（四）说明在久信信息 2022 年度测评业务收入为 5,478.30 万元的情况下...”，其他地区测评机构的注册资本、人员规模、等级保护测评师人数情况如下：

地区	名称	注册资本 (万元)	等级保护测评师人数(人)				2022 年 末人员 规模 (人)
			高级	中级	初级	合计	
北京市	公安部网络安全等级保护评估中心	-	27	24	30	81	未公示
	国家信息技术安全研究中心	-	4	33	29	66	未公示
	北京卓识网安技术股份有限公司	2,000.00	5	73	92	170	290
	中国电子科技集团公司第十五研究所(信息产业信息安全测评中心)	-	9	21	35	65	未公示
	中国铁道科学研究院集团有限公司信息系统与信息安全评测中心	-	5	22	36	63	未公示
	国家计算机网络与信息安全管理中心	-	2	18	54	74	未公示
	国家工业信息安全发展研究中心	-	5	33	23	61	未公示
	北京金源动力信息化测评技术有限公司	1,100.00	3	24	40	67	156
内蒙古自	信元网络技术股份有限公司	2,000.00	3	20	39	62	178

治区	内蒙古信息系统安全等级测评中心	-	2	8	26	36	未公示
	内蒙古万邦信息安全技术有限公司	1,000.00	1	10	13	24	73
	内蒙古网安等保测评有限公司	500.00	1	7	8	16	19
	内蒙古思沃科技有限公司	500.00	1	15	23	39	79
湖南省	湖南省金盾信息安全等级保护评估中心有限公司	1,000.00	3	27	55	85	196
	中国信息安全测评中心华中测评中心(湖南省信息安全测评中心)	-	2	14	11	27	未公示
	湖南浩基信息技术有限公司	1,100.00	1	17	19	37	81
新疆维吾尔自治区	新疆天行健信息安全测评技术有限公司	5,000.00	1	6	16	23	55
	新疆天衡信息系统咨询管理有限公司	300.00	2	2	11	15	91
	固平信息安全技术有限公司	5,000.00	2	14	14	30	39
	新疆量子通信技术有限公司	1,100.00	2	19	19	40	75
	新疆智盾信息科技有限公司	1,000.00	1	7	8	16	30
<b>发行人</b>		<b>4,866.50</b>	<b>2</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>65</b>	<b>274</b>

注 1：上表中等级保护测评师人数来源于中关村信息安全测评联盟，发布时间为 2023 年 9 月 15 日；

注 2：注册资本、2022 年末人员规模数据来源发行人、信元股份、卓识网安为对外公告的 2022 年年度报告中注册资本、员工总人数，其余主体为天眼查查询的注册资本、2022 年年度报告公示的养老保险缴纳人数；

注 3：北京市仅列示等级保护测评师人数在 60 人以上的机构。

由上表可知，湖南省、内蒙古自治区、新疆维吾尔自治区的竞争对手数量有限且规模普遍较小，竞争格局较为分散，竞争压力较小。北京市测评机构数量较多，其中大部分机构为事业单位等公共服务性质机构，且仍存在规模较小的特征。在等级保护测评师人数在 60 人以上的机构中，仅卓识网安与发行人规模接近，构成实质性竞争关系。此外，发行人的市场拓展策略不仅局限于上述五个特定城市，而是通过在这些城市设立区域服务中心，进一步辐射华北、华中及西北等周边地区。综上，发行人在上述细分市场具备一定竞争优势及发展潜力，市场拓展具备可行性。

## 2、上述地区是否已经存在市场占有率较高的企业

发行人进行市场开拓的地区网络安全测评及认证服务细分市场远未饱和，具备较大的开发潜力，具体如下：

根据中国网络安全产业联盟（CCIA）发布的《2023 年中国网络安全市场与企业竞争力分析》，预计到 2025 年市场规模将超过 800 亿元。根据赛迪顾问发布的《中国网络安全测评服务市场研究报告》，预测到 2024 年中国网络安全测评及认证服务市场将达到 149.80 亿元。按照“问题 1”之“一、等保风评业务收入增长可持续性”之“（五）说明业务区域集中特征明显...”中所使用的网络安全测评及认证服务市场规模预测方法进行分析，预测到 2024 年北京市、湖南省、

四川省、内蒙古自治区、新疆维吾尔自治区网络安全测评及认证服务市场规模分别为 15.65 亿元、2.67 亿元、6.82 亿元、8.71 亿元及 2.64 亿元，网络安全测评及认证服务市场在上述地区均有较大的市场空间。

根据竞争对手规模及数据可获得性标准，选取北京卓识网安技术股份有限公司及信元网络技术股份有限公司，以北京以及内蒙古为例，对上述地区现有企业市占率进行分析如下：

2022 年卓识网安“测评评估服务”收入为 15,955.75 万元，2022 年卓识网安在北京的市场占有率为 10.19%；2022 年信元股份“网络安全等级保护测评服务”收入为 6,413.59 万元，2022 年信元股份在内蒙古的市场占有率为 7.36%。2022 年度发行人在四川省的市场占有率为 28%，因此，对于发行人而言上述地区网络安全测评及认证服务市场仍具备较大开发潜力。

## **（二）发行人投入大量资金进行市场开拓能否实现预期回报**

在网络安全服务业务市场需求持续增长的背景下，发行人具备完备的资质体系、相应的技术人才储备及丰富的项目经验，拟定了清晰、明确、具体的市场开拓措施，并已与部分客户建立合作意向、储备了一定的现有及潜在订单，因此，本次募投项目对应的预期回报具有较高的可实现性，具体如下：

### **1、发行人综合实力较强，具有跨区域展业能力**

发行人是国内较早开展网络安全服务和信息系统工程监理咨询服务业务的企业，具有覆盖信息化建设项目全周期的重要资质与认证，并已设立独立的研发中心积极引入外部人才、扩充研发队伍，根据行业发展情况及客户实际需求确定研发方向，为客户提供解决方案的同时推动技术发展。作为国家高新技术企业，发行人自主研发形成多项核心技术并应用于主营业务中，近年来为国家超算中心成都中心设备及配套系统工程建设项目、第 31 届世界大学生夏季运动会相关平台建设项目、国家应急管理部应急管理大数据应用平台项目等重大信息化项目提供了安全服务或监理咨询服务。

公司凭借完备的资质体系、以专业的项目实施能力与项目管理能力保障了项目实施质量，服务的客户涉及政务、医疗、教育、交通、能源、金融、通信等重要行业，积累了丰富的项目经验，具备行业竞争力。

### **2、发行人业务逐渐在西南地区以外的区域取得突破**



公司目前已与西南地区以外区域的部分客户建立合作意向、储备了一定的现有及潜在订单。报告期内，其他各地区的主营业务收入情况如下：

单位：万元

地区	2023年 1-6月	占比	2022年度	占比	2021年度	占比	2020年度	占比
西北	233.04	40.01%	174.30	23.19%	338.96	38.91%	114.53	17.60%
华北	150.87	25.90%	323.19	43.00%	196.51	22.55%	252.20	38.76%
华东	149.34	25.64%	186.34	24.79%	283.14	32.50%	233.77	35.93%
华中	29.16	5.01%	43.38	5.77%	48.11	5.52%	19.07	2.93%
华南	20.00	3.43%	17.74	2.36%	-	0.00%	31.05	4.77%
东北	-	-	6.70	0.89%	4.53	0.52%	-	0.00%
<b>合计</b>	<b>582.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>751.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>871.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>650.62</b>	<b>100.00%</b>

截至2023年6月30日，发行人在西南地区以外区域正在履行合同的情况如下：

单位：万元

地区	客户数量	占比	合同总额	占比
<b>华北地区</b>	<b>27</b>	<b>29.35%</b>	<b>656.62</b>	<b>24.36%</b>
其中：北京市	21	77.78%	406.72	61.94%
内蒙古自治区	6	22.22%	249.90	38.06%
<b>西北地区</b>	<b>24</b>	<b>26.09%</b>	<b>1,054.49</b>	<b>39.12%</b>
其中：新疆维吾尔自治区	6	25.00%	347.03	32.91%
<b>华中地区</b>	<b>9</b>	<b>9.78%</b>	<b>121.56</b>	<b>4.51%</b>
其中：湖南省	9	100.00%	121.56	100.00%
<b>华东地区</b>	<b>21</b>	<b>22.83%</b>	<b>723.92</b>	<b>26.86%</b>
<b>华南地区</b>	<b>10</b>	<b>10.87%</b>	<b>96.25</b>	<b>3.57%</b>
<b>东北地区</b>	<b>1</b>	<b>1.09%</b>	<b>42.70</b>	<b>1.58%</b>
<b>合计</b>	<b>92</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,695.54</b>	<b>100.00%</b>

依靠多年的技术积累、质量及服务等方面优势，公司已形成了良好的声誉，并与现有客户建立了稳定的合作关系。未来，公司将在维护、加深与现有客户关系，挖掘客户的潜在需求以巩固现有客户的基础上，依托区域服务中心建设项目进一步完善营销网络布局，继续开发其他优质客户，以此形成良性循环，树立公司形象、提高品牌知名度，为进一步扩张市场份额奠定基础。

### 3、市场开拓具体措施

#### (1) 逐步建立本地化服务团队

公司主要提供网络安全和信息技术咨询服务，客户主要以政府部门、事业单位以及大型国企、央企为主，业务具有服务地域广、行业客户多、项目数量多的特点。异地开展技术服务增加了各方的时间、人工等成本，难以把控技术服务的效率与质量，长此以往将存在经营成本高或因服务不周全导致客户流失的隐患。而异地交付的模式也不能满足公司未来根据客户需求不断提供适应需求的服务，特别是应对网络安全突发事件的快速响应要求。

近年来，公司根据现有客户及未来目标客户分布特点，分别于华北、西北、华中地区陆续成立了北京、内蒙古、新疆及湖南等分公司，以进一步建立和完善地区化、本土化的营销和服务网点，及时地把握当地市场动态，准确掌握客户需求，使得公司能够更有针对性地提升各大区域网络安全与信息技术的整体技术服务能力。此外，为了提升在工业信息化安全领域方面的服务能力，发行人 2022 年在西南地区重要工业城市德阳市成立了子公司，以进一步开拓西南区域市场，扩大市场份额。

通过区域服务中心项目的建设，公司将在上述地区引进更多高素质营销和服务人才，提升市场运营及服务交付能力，有利于严格把控服务质量，缩短整体响应时间，进一步增强公司客户黏性。经过多年发展，公司积累了丰富的营销与市场拓展经验，在市场分析、开发、管理等各环节等方面都形成了较为规范的系统和流程并建立了有效的人才引进和培训制度以及健全的营销、服务人员激励机制，有助于公司在引进本土人才资源后快速培养一批优秀的市场开拓人才和安全服务与咨询监理领域专业服务人才，为本项目落地提供了保障。

## **(2) 完善配套管理制度，保障项目质量**

公司自成立以来，一直注重服务质量管控。为此，公司成立专职质量管理部门，从服务前期设计到售后形成一套完整的质量管理体系。同时配合建设项目管理平台保障质管部门与管理团队、服务团队及客户之间的沟通交互能力，有效保障不同项目服务质量标准的统一性，确保在各地建设区域服务中心并不会影响项目服务交付标准，有利于公司顺利开拓当地信息技术与安全服务市场。

经过多年的发展，公司已具备完善的治理结构及项目计划、组织、协调、执行、控制能力，对项目管理团队、营销团队和服务团队的建设、项目计划的执行、

项目成本的控制、项目质量的管理以及项目进度的把控都具备丰富的经验，市场开拓项目具备管理可行性。

### **(3) 加大研发投入，顺应客户需求**

经过多年的发展，公司积累了一系列核心技术并应用于主营业务中，具有一定的市场竞争力。为应对市场竞争风险，公司将在保持现有市场优势地位的基础上，通过提高产品的技术含量的附加值、加大新产品的研发力度、加大市场开拓力度等方式继续巩固和加强公司市场竞争优势，提高市场份额，进一步增强公司盈利能力。

综上，发行人进行市场开拓的地区具备相应的市场空间，且发行人具备完备的资质体系、相应的技术人才储备及丰富的项目经验，拟定了清晰、明确、具体的市场开拓措施，并已与部分客户建立合作意向、储备了一定的现有及潜在订单，因此，本次募集资金投资项目对应的预期回报具有较高的可实现性。

## **四、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见**

### **(一) 核查程序**

1、查阅发行人募集资金投资项目的可研报告及募投资项目预期效益的测算依据、测算过程；

2、查阅相关行业研究报告、同行业可比上市公司的招股说明书等公开披露资料，了解行业市场规模、行业技术水平及其发展趋势，分析本次募投资项目效益预测的谨慎性和合理性；

3、获取研发费用明细表、募投可研测算表，测算新增研发费用金额及对发行人未来经营业绩的影响；

4、查阅募投资项目可行性分析报告，核查选址合理性、市场开拓具体措施；

5、查阅全国等保测评机构分布情况、行业研究报告及同行业企业的公开披露信息，分析发行人所处行业的竞争及发展情况；

6、获取公司与主要客户签署的相关合同，统计公司在手订单情况；

7、查阅发行人调整本次募集资金投资项目拟使用金额的会议审议材料。

### **(二) 核查意见**

1、发行人信息安全服务中心升级建设项目效益系基于长期行业需求、客观行业数据并按照公司实际情况综合预测得出，模拟测算中使用的预计增长率合

理、谨慎，效益预测方法符合会计政策及行业惯例，测算过程详细、客观，预期收入在政策环境等前瞻性假设满足的前期下，可实现性较强。

2、发行人本次募集资金投资项目中研发投入大额增加符合行业发展及公司技术创新的实际需求，募集资金投资项目收入足以抵消新增研发费用对公司经营业绩的影响。在公司生产经营环境不发生重大变化的情况下，募集资金投资项目落地后研发费用导致业绩大幅下滑的风险较小，发行人已在《招股说明书》中进行了充分的风险揭示。

3、发行人进行市场开拓的地区从事相关业务企业数量规模有限，整体竞争相对分散，市场尚未饱和，具备较大开发潜力。发行人具备完备的资质体系、相应的技术人才储备及丰富的项目经验，拟定了清晰、明确、具体的市场开拓措施，并已与部分客户建立合作意向、储备了一定的现有及潜在订单，因此，本次募集资金投资项目对应的预期回报具有较高的可实现性。

**除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。**

**回复：**

公司、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。截至本回复出具日，公司不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（此页无正文，为《关于成都安美勤信息技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人： 王雪倩  
王雪倩

成都安美勤信息技术股份有限公司

2023年10月27日



（此页无正文，为《关于成都安美勤信息技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：

龚参

龚 参

叶雯雯

叶雯雯

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2023年10月27日

## 保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读《关于成都安美勤信息技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核及风险控制流程，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。

保荐机构董事长、总经理：

  
张 剑

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2023年10月27日

