

关于杭州瑞成信息技术股份有限公司股票公开转让 并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2023 年 11 月 7 日下发的《关于杭州瑞成信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，首创证券股份有限公司（以下简称“首创证券”或“主办券商”）已按要求组织杭州瑞成信息技术股份有限公司（以下简称“瑞成信息”、“公司”）及北京德恒（杭州）律师事务所（以下简称“德恒律师”、“律师”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“信永中和”、“会计师”）等中介机构对上述审核问询函进行认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改。公司及主办券商对上述审核问询函进行如下答复，请审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。本回复中所列数据可能因四舍五入原因与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本反馈意见回复中的字体注释如下：

黑体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1. 关于业绩下滑。根据公开申请文件及前次问询回复，公司 2022 年及最近一期业绩下滑明显，主要原因系 2021 年项目集中验收确认收入较多以及公司员工人数增长较多所致。

请公司补充说明：（1）公司定制化协同平台综合解决方案业务的一般建设周期、验收周期、更新迭代周期、复购率情况，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月新增订单的具体金额，对当年（期）收入的具体贡献情况；（2）2021 年浙江省政务数字化转型工程项目的具体情况，包括但不限于具体项目名称、金额、占比、毛利率、招投标程序履行情况、对公司业绩贡献情况等；（3）公司期后业绩经营情况，包括但不限于截至 2023 年 9 月的在手订单、当年新增订单及与去年同期的比较情况，2023 年 1-9 月的营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量净额等，结合公司业务特征、客户结算安排等合理预估公司 2023 年全年业绩情况，是否能够持续满足挂牌条件；（4）公司为应对业绩下滑所采取的具体措施及有效性；（5）2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月公司各类员工数量及人均薪酬的变化情况及变化原因，与公司业务的匹配性；报告期内及期后离职员工的任职时间、离职时间，短期内大量员工离职的原因及合理性；公司离职人员劳动关系解除的真实性，是否存在仍在关联方任职的情形，是否存在通过压降员工数量、成本或体外支付员工成本，进而满足挂牌条件情形；上述员工离职系主动离职还是公司裁员，公司与离职员工是否存在纠纷和争议，公司对离职员工的保障是否符合《劳动法》及相关法律法规的规定。

请主办券商及会计师核查（1）-（4）事项，发表明确意见；请主办券商及律师核查（5）事项，发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（一）公司定制化协同平台综合解决方案业务的一般建设周期、验收周期、更新迭代周期、复购率情况，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月新增订单的具体金额，对当年（期）收入的具体贡献情况。

报告期内，公司主要为政企客户提供定制化协同平台综合解决方案、运维服务及软硬件产品的销售服务，直接客户主要分为党政机关及事业单位、集成

商等类型。项目的终端用户主要为党政机关及事业单位，该类终端用户通常实行预算管理和招投标制度。

通常而言，公司项目平均建设周期及验收周期在一年以内，具体情况为：

（1）终端用户党政机关、事业单位受政府预算管理制度的要求，通常在每年年初制定全年的信息化采购计划并确定预算额；（2）终端用户根据自身业务需求进度及计划安排，一般在每年的二季度和三季度中上旬，以公开招标、邀请招标等方式向市场投放项目需求。在此期间公司持续跟踪终端用户、或与集成商客户共同跟踪终端用户本年度的具体业务类型，并积极响应、深入了解终端用户的核心需求；（3）通常在每年三季度，终端用户会发布正式招投标文件，公司完成招标文件的编制、响应及投标工作。在此期间，公司根据前期项目需求的跟踪、项目招标文件的具体要求，通过公司研发平台沉淀的核心技术、组件和模块化功能，可以实现项目初代版本的快速开发，并在投标过程中根据客户要求演示该版本的应用情况；（4）待企业最终中标后，与客户签订合同，借助前期准备工作及成型的技术模块，快速实施项目，一般在 1-2 个月内能够向客户交付使用，期间包含试运行、客户培训、反馈优化等细节；（5）最终在客户使用较为顺畅、满足验收的情况下，在本年度内完成项目验收工作。

1、报告期内，公司定制化协同平台综合解决方案业务的建设周期如下表所示：

项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
0-6 个月	25	167	137
6-12 个月	4	16	35
12 个月以上	2	13	12
合计	31	196	184

报告期内，公司定制化协同平台综合解决方案业务的建设周期较短，主要集中在 6 个月以内，主要原因系虽然该业务是针对客户不同需求而开发的定制化解决方案，但公司依靠研发平台沉淀的核心技术、标准化的组件和模块化功能，可以实现项目初代版本的快速组合、开发，在投标过程中就能达到演示版本的状态，待公司中标后，再根据客户的具体要求快速进行细节优化，达到年内完成验收的要求。

2、报告期内，公司定制化协同平台综合解决方案业务的验收周期如下表所示：

项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
0-1 个月	30	169	131
1-3 个月	0	7	4
3 个月以上	1	20	49
合计	31	196	184

报告期内，公司定制化协同平台综合解决方案业务的验收周期主要集中在 1 个月以内，主要原因系公司的终端客户实行预算管理制度，当年招标的项目若已经建设完成，通常要在当年完成验收、付款。

3、报告期内，公司定制化协同平台综合解决方案是基于两大核心平台，即“蔚蓝‘未来’办公平台”和“知行数据智能平台”进行组合开发、迭代更新，并深度融合人工智能技术（AI 技术），共同服务于定制化协同平台综合解决方案业务。

（1）“蔚蓝‘未来’办公平台”迭代周期如下：

项目	迭代内容	迭代周期
蔚蓝未来协同办公平台	蔚蓝未来协同办公平台正式形成，上线使用	2021 年 1 月上线
蔚蓝未来协同办公平台 V1.0	1、结合公司项目交付特点以及业务需求，研发包括用户中心、认证中心、权限中心、资源中心等基础底座能力； 2、提供表单自定义、流程自定义、视图自定义等无代码能力、在线 css 开发和 js 开发的低代码能力。	6 个月 （2021 年 1 月上线，2021 年 6 月更新）
蔚蓝未来协同办公平台 V1.1	1、持续迭代升级蔚蓝未来办公平台 V1.0，全面提升视觉交互效果，新增了包括消息中心、日志中心、检索中心等组件能力，并引入智能能力，与知行数据平台打通； 2、适配国产终端和服务端，性能和功能得到进一步提升。	12 个月 （2021 年 6 月上线，2022 年 6 月更新）
蔚蓝未来协同办公平台 V1.2	平台结合应用场景落地应用，围绕办文、办会、办事 3 大核心，提供邮件、会议等多个标准化应用模块，实现项目一键启用上线。	1 个月 （2022 年 6 月上线，2022 年 7 月更新）
蔚蓝未来协同办公平台 V1.3	1、基于场景需求，融合缓存数据库 redis，大数据存储服务 es，检索服务 lucense 等能力，全面提升套件集成能力，为交付中大型业务系统提供支撑； 2、提供出码能力，基于设计器生成的源码文件可在线编辑热发布，平台交付模式进一步多样性，性能得到进一步提升。	11 个月 （2022 年 7 月上线，2023 年 6 月更新）

(2) “知行数据智能平台”迭代周期如下：

项目	迭代内容	迭代周期
知行数据智能平台	知行数据智能平台正式形成，上线使用	2021 年 1 月上线
知行数据智能平台 V1.0	1、整合人工智能能力，研究 AI 模型服务的底座功能，实现人工智能服务从 0 至 1 的过程； 2、开发标签管理功能，提供标签新建、标签维护等标签基础能力； 3、开发数据标注工具，实现对通用文本的打标功能，采用任务组形式提供分类标注、实体标注能力； 4、开发模型管理工具，提供模型管理的基础管理功能，包括模型新建、上传、日志等基础能力。	12 个月 (2021 年 1 月上线，2021 年 12 月更新)
知行数据智能平台 V1.1	1、优化标注工具，新增数据管理，新增数据的导入方式，提供数据源配置，导入标注数据等，适配更多的标注场景； 2、研究地址治理模型，提供对地址的识别、补全、纠偏等能力，并同步提供对模型的修正、过滤等功能。	3 个月 (2021 年 12 月上线，2022 年 3 月更新)
知行数据智能平台 V1.2	1、文本分类模型研发，提供单标签多分类、多标签多分类的能力的模型服务； 2、针对分类模型研究自动化模型服务，实现模型增量训练的自动化服务框架； 3、整合政务文本分类模型的试用与训练流程，优化分类模型自动化能力，适配其对应的分类业务场景； 4、优化数据标注工具，新增文件上传格式，格式上扩展 pdf、wps 类型文件，丰富对不同格式数据的标注能力。	3 个月 (2022 年 3 月上线，2022 年 6 月更新)
知行数据智能平台 V1.3	1、优化数据标注工具，更换实体识别的文本编辑器，解决因编辑器换行时索引偏移引发的一系列前后端索引计算降低的标注效率。简化标注审核流程，移除数据复验、复核流程。优化标注、审核页面跳转逻辑，提升标注效率，新增无效数据按钮； 2、改造模型管理功能，结合分类模型自动化服务为用户提供模型自定义的通用功能，提供自行创建、训练、使用模型的能力，同时支持配置模型服务部署路径以及服务 ip 地址界面，提升用户使用的完整度。	6 个月 (2022 年 6 月上线，2022 年 12 月更新)
知行数据智能平台 V1.4	1、智能编目模型能力的研发，实现对政务基础数据的校对与纠错，实现对汇聚的全省数据按照统一标准进行纠偏和正确对接，降低在编目环节的人力成本； 2、文本相似度模型能力的研发，基于招投标相似度计算为业务场景进行研发，同时提供场景功能，如比对方式、多格式文件（PDF、word 等）上传； 3、政务文本纠错模型能力的研发，实现对政务类数据的精准纠错，比如政务标准提法、领导姓名及排序、单位名称及排序等纠错能力，并同步实现错误词过滤等自定义功能。	2 个月 (2022 年 12 月上线，2023 年 2 月更新)
知行数据智能平台 V1.5	1、政务文本要素提取（会议通知类）模型的研发，实现对政务不同格式（8 大类 18 小类）的会议通知的电子文本进行要素提取，按照参会主题、时间、地点、参会组织、人员、备注等字段实现精准提取能力； 2、扩展政务文本纠错的支持范围，新增针对职位的人名纠	2 个月 (2023 年 2 月上线，2023 年 4 月更新)

	错、针对人名的职位纠错能力，进一步提升对政务类文本纠错的范围覆盖。	
知行数据智能平台 V1.7	1、基于机器人问答的用户场景，研究智能问答能力，实现常规知识问答助手的能力，提供中英文对话能力、多轮对话能力以及本地化部署的微调能力； 2、政务文本要素提取（活动方案类）模型的研发，实现对不同格式的政务活动通知的电子文本进行要素提取，按照通知内容、通知对象、通知组织、通知时间等关键要素实现精准提取的能力。	2 个月 （2023 年 4 月上线，2023 年 6 月更新）

（3）公司 AI 技术能力逐步发挥重大作用，促进业务创新性发展

公司一直尝试将人工智能技术（AI 技术）在政务信息化行业和数字化政府领域进行深度的应用，并持续积累总结各项目经验与反馈效果。基于“大模型”是人工智能的核心理念，公司结合自身行业优势与业务积累，构建了“三层大模型技术体系”和“文瀚慧海政务行业大模型”，并在具体场景和项目中得到应用。

①三层大模型技术体系介绍

三层大模型技术体系包括：A、L0 基础大模型：构建适用于泛场景的自主可控通用基础大模型，打造通用智能底座；B、L1 行业大模型：聚焦需求，构建垂直领域行业大模型，加速各行业各领域智能化转型升级；C、AI 原子能力：能力标准化、组件化、服务化，利用平台工具快速、高效构建行业应用场景。

②文瀚慧海政务大模型

文瀚慧海政务大模型是公司结合政务领域应用场景，汇集数据分析和业务能力，使用知识与模型双轮驱动，打造专业、安全、准确、高效的政务行业人工智能大模型。同时以具体的应用场景为导向，通过对文瀚慧海政务大模型的微调和增强，可以快速向客户提供智能检索、智能推荐、知识推理、知识发现、辅助决策、智能对话、内容生成、内容加工、机器翻译（多语言互译）、意图识别、知识发现等 AI 原能力和智能组件。

上述三层大模型技术体系和文瀚慧海政务行业大模型，已经具体应用在众多场景中，例如：①在客户处理事件场景中，对具体事件如何进行科学决策处理起到智能化辅助参考作用；②在智能客服/智能查询场景中，帮助客户通过人工智能服务其面对的用户，例如为政府客户现有电话咨询业务提供人工智能语音客服服务，快速回答用户的问题，节省客户人力成本，提高服务质量和体验；③在客户写作公文等场景中，AI 通过自然语言处理和深度学习等技术，能够根

据用户的写作需求和历史文稿，推荐相关的结构化段落和文章内容，提高写作效率和文稿质量。

报告期后，公司 AI 技术已在多个项目中得到了深度融合应用，并有项目落地实施，已落地部分项目的具体情况如下：

①浙江省委办公厅智能文稿应用服务项目情况

项目名称	浙江省委办公厅智能文稿应用服务项目
客户名称	中共浙江省委办公厅信息化管理中心
项目实施内容	数据采集、智能文库、智能检索、知识推送、任务管理、协同写作、知识共享、智能写作等
项目技术难点	本项目需要具备处理大量的数据的能力，包括各种类型的数据源，如文本、图像、音频等，并转换成结构化数据。转化结构化数据的质量和准确性也会对系统的性能和结果产生影响。此外，该系统需要实现多个智能功能，如智能搜索、智能比对、智能写作等，这些功能需要使用不同的算法和技术，如何将这些技术有机地结合在一起，实现高效的数据处理和准确的智能写作是技术上的难点。
项目技术特色	（1）采用了先进的人工智能和自然语言处理技术，能够自动化处理大量的文本数据，提高数据处理效率和准确性。 （2）系统能够自动构建模块化知识体系，并根据用户需求动态更新知识库，方便用户进行信息检索和知识共享。 （3）系统能够实现智能写作，根据用户的需求和输入，自动生成结构化文稿初稿，提高写作效率和质量。 （4）系统能够全过程把控文稿写作任务，从任务接收、分配、起草、送审、定稿到归档实现全流程自动化管理，提高工作效率。 （5）系统具有完善的信息共享机制和大成集智机制，能够整合部门内部和部门之间的写作资源和专家智库能力，提高文稿服务质量。
项目中 AI 应用具体模块/功能	（1）智能推荐：AI 通过自然语言处理和深度学习等技术，能够根据用户的写作需求和历史文稿，推荐相关的结构化段落内容和相关文章内容，提高写作效率和文稿质量。 （2）智能纠错：AI 具备语法纠错和语义分析能力，能够在文稿写作过程中随时检测和纠正错误，避免人工的多次检查和审核，大幅提高工作效率。 （3）智能模板：AI 能够根据用户的写作需求和行业特点，生成符合要求的文稿模板，节省用户的时间和精力，提高工作效率。 （4）智能检索：AI 通过自然语言处理技术，实现基于语义的检索，从原来只能分词检索和关键字检索导致的不准确或不全面的问题得到更好的解决，提高检索的准确性和效率。 （5）文稿审查：AI 能够自动对文稿进行审查和筛选，发现可能存在的违规内容或质量问题，避免文稿中出现不良信息或风险点。 （6）在线集智：AI 能够在线集智和协作，将不同领域和专业的知识进行共享和整合，提供更加全面和专业的写作支持和服务。

②杭州市拱墅区数据资源态势感知系统项目

项目名称	杭州市拱墅区数据资源态势感知系统
------	------------------

项目名称	杭州市拱墅区数据资源态势感知系统
客户名称	杭州市拱墅区数据资源管理局
项目实施内容	建立数据资源库、数据治理、数据全流程监测、数据智能开发、数据供给能力、智能分析及问答等。
项目技术难点	在构建公共数据平台业务工作台和数据资源沙箱管理子系统时，需要处理大量的数据，包括结构化和非结构化数据。同时，由于涉及不同领域和行业，数据整合和分析的难度较大。此外，数据治理和安全保障也是技术难点之一，需要制定完善的管理制度和安全措施，确保数据资源的安全性和可靠性。
项目技术特色	公共数据平台业务工作台采用了先进的数据治理技术和数据分析方法，实现了数据资源的透明化和精细化管理，提高了数据质量和可靠性。数据资源沙箱管理子系统采用了安全可靠的数据加密和解密技术，保障了数据的安全性和隐私性。此外，该平台还采用了智能化的数据处理和分析技术等技术能力，能够快速响应复杂的数据需求和业务需求，为政府和企业提供高效、可靠的数据支持和服务。
项目中 AI 应用具体模块/功能	（1）数据治理：通过 AI 技术，可以建立数据智能治理体系，包括数据的采集、清洗、整合、存储、计算和共享等环节。例如，利用自然语言处理（NLP）技术，可以自动识别和提取文本数据中的关键信息，提高数据治理的效率和准确性。 （2）智能分析：通过 AI 技术，可以对海量数据进行深入挖掘和分析，提供更加精准的数据分析和预测。例如，利用机器学习（ML）技术，可以自动识别和分析数据中的模式和趋势，为决策提供更加可靠的支持。 （3）智能问答：依托大模型等技术，可以模拟人类对话过程，实现人机交互。它能够根据用户的提问，从知识库中检索相关信息，并给出简洁明了的回答。这种技术可以大大提高客户服务的效率和质量。

公司一直致力于核心技术的迭代与新技术的创新，紧跟数字化、智能化的时代潮流，积极探索和深耕人工智能领域，以应用场景为导向，整合算力，构建基于大模型的新型智能服务平台，形成了集约共享的算力算法支撑能力，面向党政机关提供绿色集约、安全可靠的一体化人工智能服务，不断夯实数智化底座能力，满足数字政府大规模业务承载、大数据开发利用、共性履职应用，推动数字政府高质量发展。

4、报告期内，公司定制化协同平台综合解决方案业务的复购率如下图所示：

项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
复购项目数量	20	137	167
当年总项目数量	31	196	184
复购率	64.52%	69.90%	90.76%

注：复购率=当年度以前签约过客户重复购买的项目数量/当年总项目数量

报告期内，公司定制化协同平台综合解决方案业务复购率均在 60%以上，客户粘性较好，主要原因有如下两个方面：一是由于公司协同平台软件功能齐全，包括日常事务管理、特定事项管理、公文管理、会议管理、智能办公助手、

一体化智能化公共数据平台、数据交换与共享平台、数据接口平台、数据交换中间件平台、数据治理系统等十余项满足不同需求的功能模块，客户在前期使用满意的情况下，后续需要增补模块功能招标时，公司具有一定的先发优势；同时客户使用定制化解决方案过程中增补功能模块、子系统升级改造频率较高，导致重复购买的情况较多；二是由于公司的终端客户以党政机关及事业单位为主，对储存数据的安全尤其重视，更换供应商在成本和安全性上不具有经济性和可靠性。

2022年以来，公司项目复购率有所下降主要原因系公司加大了省内外新客户的开拓力度，项目基数增长所致。

5、2023年1-9月新增订单同比增长情况：

单位：元

项目	1-6月	7月	8月	9月	合计
2023年	34,845,657.63	16,790,422.00	16,082,383.00	13,613,939.00	81,332,401.63
2022年	42,158,952.46	12,353,383.00	7,119,912.00	6,944,744.00	61,632,247.46
同比增长	-17.35%	35.92%	125.88%	96.03%	31.96%

注：2023年10月公司新签订单26,593,696.00元，同比2022年10月的12,601,371.50元增长111.04%；截至2023年11月20日，2023年11月新签订单22,160,484.00元，本年度新签订单合计已达到130,086,581.63元，已超过2022年全年新签合同额。

2023年开始，随着公共不利事件影响的逐步消除，公司加强省内外业务的开拓力度，期后各月的新签订单呈现快速增长态势。

报告期内，公司新增订单对当期收入贡献率如下表所示：

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
新增订单（元）	81,332,401.63	121,919,851.33	238,190,378.41	251,490,899.52
新订单当年验收金额（元）	9,665,588.51	36,610,655.32	83,314,671.63	63,557,511.75
收入金额（元）	78,378,315.57	157,375,257.38	246,223,589.70	115,304,520.36
新订单收入贡献（%）	12.33%	23.26%	33.84%	55.12%

公司定制化协同平台综合解决方案业务具有建设周期、验收周期较短的特征。报告期内，2022年当年新增订单收入贡献比下滑的原因主要系当年年底不可抗力的公共事件的影响，12月项目验收工作受到一定程度的影响。2023年1-9月新增订单收入贡献比仍较低的原因主要由公司的验收工作主要集中在第四季度的业务特征决定。

2020 年新增订单收入贡献比达到 55.12%，主要由于当年新签订单中外购软硬件业务占比较高，而该业务交付周期较短导致。

（二）2021 年浙江省政务数字化转型工程项目的具体情况，包括但不限于具体项目名称、金额、占比、毛利率、招投标程序履行情况、对公司业绩贡献情况等

1、2021 年浙江省政务数字化转型工程项目的具体情况如下：

项目名称	浙江省政务数字化转型工程项目 (浙江省信息技术应用创新产业项目)
2021 年收入金额（元）	92,889,458.39
2021 年毛利率（%）	29.12%
2021 年收入占比（%）	37.73%
2021 年项目净利润（元）	8,204,962.30
2021 年净利润占比（%）	24.62%
招投标履行情况	杭州市相关项目，在 2020 年 7 月 28 日，杭州市经济和信息化局、杭州市城市管理局、杭州市司法局等 17 家单位统一以邀请招标的形式组织招标。 舟山市一期相关项目，在 2020 年 11 月 23 日，舟山市档案馆、舟山市文化馆等 24 家单位统一以邀请招标的形式组织招标。 舟山市二期相关项目，在 2021 年 4 月 29 日，舟山市卫生健康委员会、舟山市急救中心等 27 家单位统一以邀请招标的形式组织招标。 浙江移动信息系统集成有限公司分别在 2021 年 2 月、6 月以邀请招标的形式组织招标。

注 1：2021 年浙江省政务数字化转型工程项目是指自 2020 年至 2021 年，浙江省集中实施的浙江省信息技术应用创新产业项目；

注 2：上述浙江省政务数字化转型工程项目包含定制化综合解决方案、运维服务等公司所参与的全部项目。

2、全国政务信息化业务进入高速发展期，市场空间广阔

近年来，我国政务信息化行业与大数据体系、信创领域形成了深度融合发展的趋势，形成了由区域试点向全国推广执行、由初级适配改造向全面深度建设的发展历程。总体来看，自 2014 年起我国政务信息化经历了三个发展阶段，具体情况如下：

第一阶段：2014 年-2018 年，我国政务信息化在试点区域进行了小范围推广应用，此阶段的政务信息行业处于探索阶段，仅在个别区域进行试点推广，其中涉及的数据体系建设的范围、类型等方面的功能较少，使用的软硬件产品国产化程度比较低。

第二阶段：2019 年-2022 年，我国政务信息化进入更大范围的重点城市实施期，此轮以定制化开发协同办公软件开发、更新终端设备为主，基本在 2022 年完成更新，其中以浙江省为代表的政务信息排名靠前的省份，于 2021 年末提前完成。

第三阶段：2023 年-2028 年，中共中央、国务院办公厅、国资委等针对政务大数据体系、信创领域、数字中国建设等方面，陆续发布了《全国一体化政务大数据体系建设指南》、“国资委 79 号文件及相关解读”、《数字中国建设整体布局规划》等指导性文件，促使我国政务信息化进入全国范围推广阶段，周期为 2023 年至 2028 年，范围计划延伸至基层等各级政府部门，并且此次的建设类型不再是应用端的适配化改造，而是整个政务信息化的前后端全系统建设。在此期间，国家在信创领域同步也发布了“2+8+N”的发展路径，即“2”代表党政机关，“8”代表金融、电力、电信、石油、交通、教育、医疗、航空航天等 8 个关于国计民生的重要行业，“N”代表不同的消费市场。根据上述情况，信创已由最初在党政机关试点应用，向八大重点领域及多个行业加速推进。

2023 年开启的新一轮政务信息化建设，相比前两个阶段具有建设规模更大、实施范围更广的特点，以政务信息程度化比较高的浙江省为例，预计市场规模就达到 400 亿，其中软件开发部分占比 40%左右。随着公司省内外业务开拓工作的推进，公司的定制化协同平台综合解决方案业务市场前景可期。

（三）公司期后业绩经营情况，包括但不限于截至 2023 年 9 月的在手订单、当年新增订单及与去年同期的比较情况，2023 年 1-9 月的营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量净额等，结合公司业务特征、客户结算安排等合理预估公司 2023 年全年业绩情况，是否能够持续满足挂牌条件。

报告期后，公司相关经营数据如下：

项目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 9 月 30 日	同比增长
在手订单（万元）	16,907.20	11,277.50	49.92%
新增订单（万元）	8,133.24	6,857.70	18.60%
项目	2023 年 1-9 月	2022 年 1-9 月	同比
营业收入（元）	78,378,315.57	106,162,864.99	-26.17%
净利润（元）	360,872.95	-7,692,933.42	104.69%
毛利率	38.60%	27.99%	-
经营活动现金流量净额（元）	-35,624,399.86	-63,280,802.67	43.70%

公司所在的政务信息化行业具有自身特点，其终端用户基本为党政机关及事业单位，而该类用户通常实行预算管理。一般在每年的二季度和三季度中上旬，终端用户以公开招标、邀请招标等方式向市场投放项目需求，通常在每年三季度，会发布正式招投标文件，待公司最终中标后，一般在 1-2 个月内能够向客户交付使用，期间包含试运行、客户培训、反馈优化等细节，在客户使用较为顺畅、满足验收的情况下，每年四季度中后旬，完成项目验收工作。

根据上述公司业务特征、客户结算安排，结合公司 2023 年 1-9 月份营业收入、净利润水平，并充分考虑截至目前公司正在实施的项目进展，预计 2023 年全年营业收入约为 14,000 万元至 15,000 万元，净利润约为 1,000 万元至 1,100 万元，能够持续满足挂牌条件。

（四）公司为应对业绩下滑所采取的具体措施及有效性

1、省内、省外一并发力，加大新项目的开拓力度

（1）现有业务领域方面，公司在保持浙江省内业务稳定的同时，积极拓展省外市场。2023 年，经过公司及时调整市场战略，将湖南省、湖北省、海南省、四川省、北京市等省份作为重点开拓对象。截至本问询回复出具日，公司在省外市场的开拓上已经迈出了坚实的一步：海南省市场在 2022 年已中标 230.00 万元合同基础上，报告期后又新签署 649.30 万的合同；湖北省市场已签署湖北省发改委 45.90 万元合同，另有意向合同金额约 450 万元；福建省市场已签署 265.00 万元的合同；湖南省市场意向合同金额约 1,000 万元。

报告期期后，公司已签署的浙江省外合同情况如下：

序号	合同名称	客户名称	客户区域	合同金额（元）	签署时间
1	顺昌县司法局“数智枫桥纠纷协同链”建设及服务项目	数智枫桥（北京）信息技术研究院有限公司	福建省	2,650,000	2023.10.18
2	海政通（一期）项目（D包）数字参谋、晾晒台、短信定开服务采购	阿里云计算有限公司	海南省	2,497,000	2023.9.6
3	海南省海政通综合应用项目	数字海南有限公司	海南省	3,996,000	2023.7.18
4	湖北省发展和改革委员会“固定资产投资管理”类系统技术服务	湖北省发展和改革委员会	湖北省	393,500	2023.11.15
5	湖北省发改委党建“两群一号”运维服务采购	湖北省发展和改革委员会	湖北省	66,300	2023.9.8

序号	合同名称	客户名称	客户区域	合同金额 (元)	签署时间
	项目合同				
6	伊金霍洛旗实绩考核办 绩效“伊金霍洛”智慧 考核系统软件维护项目	中国共产党伊金霍 洛旗委员会组织部	内蒙古	20,000	2023.8.24
合计		-	-	9,622,800	-

除上表中已签署的合同外，海南省海口城市大脑项目、湖北省人大项目已经进入合同条款洽谈阶段，预计将于近期签署正式项目合同。

(2) 借助公司技术优势赋能新业务领域，扩展公司客户类型群体

新业务领域方面，公司紧跟前沿市场和前沿科技的变化，不断完善和改进现有技术，加大对人工智能技术的研发和投入，通过 AI 技术赋能传统行业，拓展新的行业领域，如智慧医疗、智慧教育、未来社区等。

截至本回复出具日，公司已开拓企业、教育、医疗等客户类型。报告期后，公司已签署的新拓展行业合同情况如下：

序号	合同名称	客户名称	业务类型	合同金额 (元)	签署时间
1	浙江简捷吉宝产线监测平台项目	浙江简捷物联科技有限公司	企业类客户	35,000	2023.11.7
2	杭州高运能耗监测平台项目	浙江简捷物联科技有限公司	企业类客户	250,000	2023.10.12
3	润丰智慧照明监控系统平台项目合同	杭州润丰物联科技有限公司	企业类客户	555,000	2023.8.23
4	华数协同 OA 办公系统运维项目	华数数字电视传媒集团有限公司	企业类客户	43,000	2023.3.20
5	华数 OA 融合改造项目	华数数字电视传媒集团有限公司	企业类客户	48,000	2023.9.14
6	杭州金耀档案管理档案软件升级合同	杭州金耀档案管理有限公司	企业类客户	2,000	2023.3.14
7	恒风集团 OA 系统升级项目	浙江恒风集团有限公司	企业类客户	630,000	2023.6.27
8	萧山智创公司办公系统（内部审批）项目	杭州创智生命科学产业发展有限公司	企业类客户	85,000	2023.6.14
9	技术开发、研制及相关技术服务	浙江辰鹿信息科技有限公司	企业类客户	143,500	2023.3.8
10	技术开发及服务采购	飞寻软件信息技术（浙江）有限公司	企业类客户	17,400	2023.10.17
11	浙里人防工程监管应用采购	浙江中浩应用工程技术研究院有限公司	企业类客户	350,000	2023.5.5

12	杭州市儿童医院专网 防火墙采购项目	浙江图灵软件技术有 限公司	医疗领域	92,000	2023.8.4
13	华数传媒网络有限公 司医院接入防火墙二	华数传媒网络有限公 司	医疗领域	62,800	2023.9.26
14	杭州余杭华数科技有 限公司防火墙-亚信安 全 F980	杭州余杭华数科技有 限公司	医疗领域	62,800	2023.6.7
15	华数传媒电视网络有 限公司防火墙-亚信安 全 F980	杭州华数传媒电视网 络有限公司	医疗领域	125,600	2023.5.9
16	华数传媒网络有限公 司医院接入防火墙二- 亚信安全 F980	华数传媒网络有限公 司	医疗领域	62,800	2023.3.31
17	华数传媒网络有限公 司医院防火墙一亚信 安全 F1080	华数传媒网络有限公 司	医疗领域	89,800	2023.3.27
18	华数传媒网络有限公 司医院防火墙一亚信 安全 F1080	华数传媒网络有限公 司	医疗领域	89,800	2023.3.27
19	瑞成档案软件-萧山区 瓜沥镇第二幼儿园	萧山区瓜沥镇第二幼 儿园	教育领域	5,500	2023.9.28
20	瑞成档案软件单机版 采购-萧山区瓜沥镇工 农幼儿园	杭州市萧山区瓜沥镇 工农幼儿园	教育领域	5,500	2023.6.12
21	档案软件单机版采购- 杭州市隐秀幼儿园	杭州市隐秀幼儿园	教育领域	5,500	2023.6.16
22	档案软件单机版采购- 杭州市拱宸桥幼儿园	杭州市拱宸桥幼儿园	教育领域	5,500	2023.4.1
合并		-	-	2,766,500	-

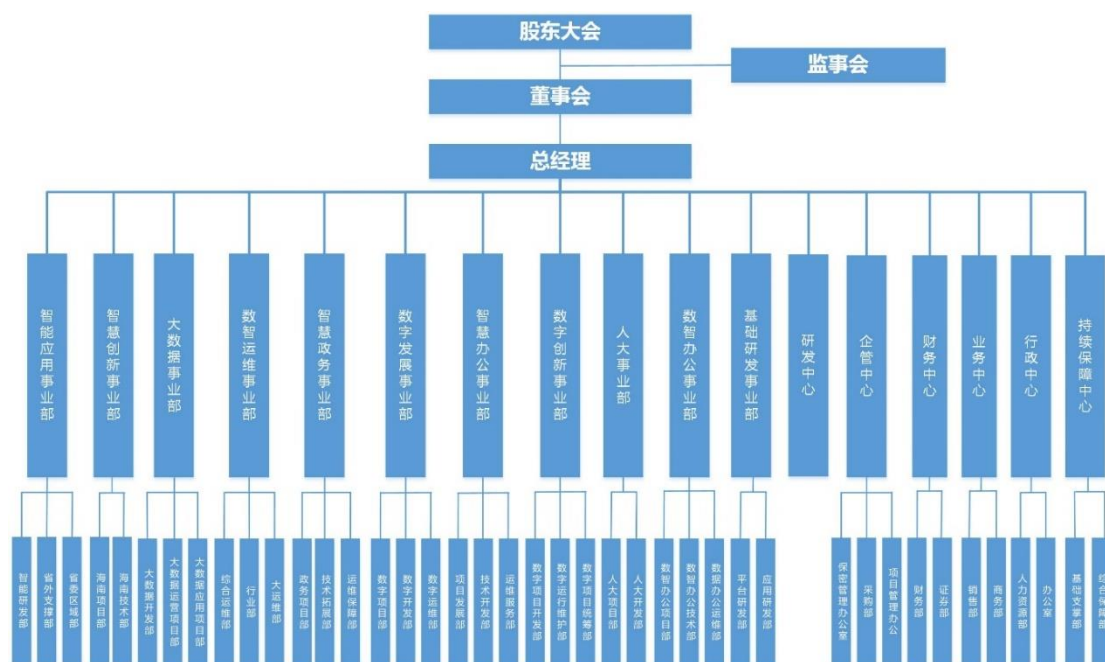
注：上述序号 17、序号 18 是两个独立的合同，其合同名称、合同金额等内容一致。

截至 2023 年 10 月 31 日，公司本年度新签约合同金额合计 10,792.61 万元，同比去年同期的 8,117.84 万元增长 32.95%。

2、优化组织结构以提升管理效率，降本增效

公司结合战略发展规划及时梳理业务单元，明确部门职责，对组织架构进行调整，成立了 11 个事业部，实行各事业部独立人员、成本考核机制，充分调动各事业部开展业务的积极性，提升管理效率，起到降本增效的作用。针对调整后的组织架构，公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（一）内部组织结构”中修订披露如下：“

（一）内部组织结构



公司各部门职能如下：

序号	职能部门	主要职责
1	智能应用事业部	1、负责人工智能类产品研发，省委及省外客户的产品规划、市场推广等工作； 2、负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3、负责统筹人工智能类、省委及省外客户等项目的建设、开发、交付、运维工作。
2	业务中心	1、按照公司的年度销售目标，制定月度销售目标和具体实施计划，保证公司销售目标的完成； 2、根据客户反应及各部门反馈信息优化、细化销售方案； 3、负责新业务市场的开拓，做好销售服务工作，促进、维系公司与客户间的关系； 4、配合公司处理各项目中客户的诉讼、纠纷的问题，负责联系解决。
3	大数据事业部	1、负责大数据相关业务产品的规划、市场推广等工作； 2、负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3、负责统筹大数据类项目的建设、开发、交付、运维工作。
4	数智办公事业部	1.负责市委、市直、省直客户的产品规划、市场推广等工作； 2.负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3.负责统筹市委、市直、省直等项目的建设、开发、交付、运维工作。
5	数智运维事业部	1、负责大运维、项目管理、亲清在线、门户网站、考评、实名制、持续保障等的产品规划、市场推广等工作； 2、负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3、负责统筹贵大运维、项目管理、亲清在线、门户网站、考评、实名制、持续保障等项目的建设、开发、交付、运维工作。
6	数字发展事业部	1、负责西湖、钱塘、德清、建德、兰溪等客户的产品规划、市场推广等工作； 2、负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3、负责统筹西湖、钱塘、德清、建德、兰溪等项目的建设、开发、交付、运维工作。
7	数字创新事业部	1.负责绍兴、嘉兴、宁波、舟山、湖州等客户的产品规划、市场推广等工作；

序号	职能部门	主要职责
		2. 负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3. 负责统筹绍兴、嘉兴、宁波、舟山、湖州等项目的建设、开发、交付、运维工作。
8	智慧政务事业部	1. 负责拱墅、萧山、滨江、余杭、临平、淳安等客户的产品规划、市场推广等工作； 2. 负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3. 负责统筹拱墅、萧山、滨江、余杭、临平、淳安等项目的建设、开发、交付、运维工作。
9	智慧办公事业部	1、负责金华、丽水、衢州等客户的产品规划、市场推广等工作； 2、负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3、负责统筹金华、丽水、衢州等项目的建设、开发、交付、运维工作。
10	智慧创新事业部	1、负责海南客户的产品规划、市场推广等工作； 2、负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3、负责统筹海南等项目的建设、开发、交付、运维工作。
11	研发中心	1、负责公司框架迭代，技术选型优化； 2、制定相关框架层技术规范，培训指导技术团队按规范执行； 3、负责公司知识体系建设，输出平台帮助中心； 4、负责公司技术方案评审和项目上疑难问题方案输出
12	行政中心	1、编写制定公司行政管理制度及制度的落实和执行； 2、负责公司的后勤保障工作，为公司创造良好工作环境； 3、内外部公共关系的建立和维护，包括政府、社区、新闻等公共关系； 4、负责公司资料、信息等管理，以及宣传报道工作，沟通内外联系和上下联； 5、负责公司发文制度及行文程序的拟定和实施。
13	企管中心	1、下设保密办公室，全面负责公司涉密事项的承接、实施、跟踪等工作； 2、在公司内推行项目管理制度，不断完善、分析、改进； 3、协调项目实施过程中的资源配置，及时向相关部门反馈项目进程； 4、项目各阶段控制文档的收集、整理、归档； 5、负责组织与项目有关的项目评审，对项目成果作总结评定； 6、推行项目管理工具, 实现项目管理信息化； 7、负责项目实施阶段的成本预算、成本控制，辅助项目经理进行项目决算； 8、保证公司质量管理体系的正常运行，负责组织对产品、体系的持续改进； 9、监督、管理各项目的质量记录，并对各项目质量的落实情况进行监督、检查。
14	财务中心	1、负责公司日常账务的核算、报税、现金收支等工作； 2、负责公司内部管理、绩效考核等数据分析及输送； 3、参与公司投融资、上市等工作。
15	持续保障中心	1、负责浙江省持续保障中心项目的建设、协调开发、交付、运维工作； 2、配合省信创持续保障项目的招投标文件撰写及汇报演示； 3、负责项目复盘会议，总结经验教训，形成本部门的项目组织过程资产； 4、负责省信创持续保障中心用户走访及走访反馈。
16	人大事业部	1、负责人大行业的产品规划、市场推广等工作； 2、负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3、负责统筹人大行业项目的建设、开发、交付、运维工作。

序号	职能部门	主要职责
17	基础研发事业部	1、负责公司基础平台性产品研发，探索共性创新性应用研发等相关职责； 2、负责为客户提供专业的售前咨询，并提供解决方案； 3、负责重点客户等项目的建设、开发、交付工作。

”

（五）2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月公司各类员工数量及人均薪酬的变化情况及变化原因，与公司业务的匹配性；报告期内及期后离职员工的任职时间、离职时间，短期内大量员工离职的原因及合理性；公司离职人员劳动关系解除的真实性，是否存在仍在关联方任职的情形，是否存在通过压降员工数量、成本或体外支付员工成本，进而满足挂牌条件情形；上述员工离职系主动离职还是公司裁员，公司与离职员工是否存在纠纷和争议，公司对离职员工的保障是否符合《劳动法》及相关法律法规的规定。

1、2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月公司各类员工数量及人均薪酬的变化情况及变化原因，与公司业务的匹配性

2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月，公司各类员工数量及人均薪酬的变化情况如下：

人员类型	年份	平均人数 (人)	薪酬总额 (万元)	年平均薪酬 (万元)
行政及管理人员、财务人员、采购人员	2020 年	36	520.17	14.45
	2021 年	59	628.61	10.65
	2022 年	59	763.89	12.95
	2023 年 1-9 月	50	604.26	16.11
销售人员	2020 年	25	302.83	12.11
	2021 年	55	937.68	17.05
	2022 年	69	1,263.52	18.31
	2023 年 1-9 月	45	627.53	18.59
研发人员	2020 年	52	768.65	14.78
	2021 年	91	1,576.90	17.33
	2022 年	99	1,821.45	18.40
	2023 年 1-9 月	69	1,048.17	20.25
项目相关人员	2020 年	316	3,373.53	10.68
	2021 年	469	5,728.70	12.21
	2022 年	592	8,314.86	14.05
	2023 年 1-9 月	450	5,028.54	14.90

注：①2023 年 1-9 月年平均薪酬是以 2023 年 1-9 月的月均额为基础，按 12 个月计算所得；
②为保持口径统一可比，上述薪酬包含应付职工薪酬、社会保险费、住房公积金，下同。

公司 2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月，工资总额、月均工资总额及人均年度薪酬的总体变化情况如下：

项目	平均人数	工资总额 (万元)	月均工资总额 (万元)	人均年度薪酬 (万元)
2020 年	429	4,965.18	413.77	11.57
2021 年	674	8,871.89	739.32	13.16
2022 年	819	12,163.72	1,013.64	14.85
2023 年 1-9 月	614	7,308.50	812.06	15.87

在各类员工数量及员工总数方面，2020 年至 2022 年公司各类员工数量呈现增长趋势，各类员工数量与员工总数在 2022 年达到峰值，2023 年 1-9 月各类员工数量与员工总数较前两年呈现下降趋势。

在各类员工人均年度薪酬方面，2020 年至 2023 年 9 月公司各类员工人均年度薪酬基本处于上升趋势；在总员工月均合计工资总额方面，2020 年至 2022 年呈增长趋势，2023 年 1-9 月总员工月均合计工资总额较前两年呈现下降趋势。

随着浙江省政务数字化转型工程项目的推进，公司 2021 年业务规模快速扩张，收入大幅增长，公司当年进行了人员扩招，使得公司 2021 年各类员工数量、员工总数均大幅增加，人均薪酬有所增长。随着浙江省政务数字化转型工程项目的逐步推进，自 2022 年开始，公司承接的该类政府项目有所减少，业务体量下降，公司有意缩减人员规模，但人员结构、薪酬安排和公司的业务规划相比具有一定的滞后性，因此 2022 年的各类员工数量、员工总数及平均薪酬仍然呈现小幅增长。2023 年至今，随着公司匹配业务体量逐步缩减人员规模，优化组织架构，以及公司在技术研发方面的革新，研发团队效率的提高，因此各类员工数量、员工总数均有所减少，但根据公司规划留任的人员基本是在公司从事业务多年、具有较高丰富经验与较强技术的相关员工，因此 2023 年 1-9 月人均薪酬被整体拉高，显示较 2022 年仍有增长，但 2023 年 1-9 月总员工月均合计工资总额较 2022 年已有所下降，与 2023 年采取的人员缩减相匹配。

综上，公司各类员工数量与人均薪酬与业务发展相匹配。

2、报告期内及期后离职员工的任职时间、离职时间，短期内大量员工离职的原因及合理性

(1) 报告期内及期后离职员工的任职时间情况如下：

员工类别	1年以内 (人)	1年至2年(含1年) (人)	2年以上(含2年) (人)	总计 (人)
行政及管理人员、财务人员、采购人员	19	11	6	36
销售人员	39	15	8	62
研发人员	41	73	29	143
项目相关人员	556	168	156	880
总计	655	267	199	1,121

(2) 报告期内及期后离职员工的离职原因情况如下:

离职原因	2021年 (人)	2022年 (人)	2023年1-2月 (人)	2023年3-11月 (人)
主动离职	352	392	63	224
协商一致	1	27	20	42
合同到期	0	0	0	0
裁员	0	0	0	0
其他	0	0	0	0
总计	353	419	83	266

报告期内及期后公司员工离职的原因为员工因其个人职业规划等原因主动离职或公司与员工协商一致后离职。

公司与员工协商解除劳动合同协议的原因如下: ①自2022年开始, 公司专注于定制化协同平台综合解决方案业务, 减少了其他非核心业务的规模, 公司有意缩减人员规模以适应其业务规模; ②公司通过低代码、无代码、AI等技术革新、升级换代, 提升了研发能力和效率, 同时公司两大技术平台“蔚蓝‘未来’办公平台”与“知行数据智能平台”模块化功能逐步完善, 项目开发难度降低, 对研发及技术人员的需求减少。

综上, 公司员工离职与其业务规模、用工需求相适应, 具备合理性。

3、公司离职人员劳动关系解除的真实性, 是否存在仍在关联方任职的情形, 是否存在通过压降员工数量、成本或体外支付员工成本, 进而满足挂牌条件情形

公司的非自然人关联方名单如下:

序号	关联方名称	关联关系
1	瑞数控股	直接持有公司5%以上股份的股东
2	浙江睿鸿	直接持有公司5%以上股份的股东
3	浙江瑞翔	公司控股子公司
4	浙江瑞义	公司控股子公司

5	浙江瑞勤	公司控股子公司
6	浙江富瑞	公司控股子公司
7	瑞智科技	公司控股子公司
8	湖北瑞云	公司控股子公司
9	绍兴瑞鸿	公司控股子公司
10	湖州瑞创	公司控股子公司
11	浙江瑞兴	实际控制人宋林担任执行事务合伙人的企业
12	浙江瑞隆	公司董事金征雷担任执行事务合伙人的企业
13	浙江睿福	瑞成信息员工担任执行合伙人，瑞成信息实际控制人、高管、其他员工出资设立的合伙企业
14	杭州睿红科技有限公司	公司董事邱光球控股并担任执行董事的企业，已注销
15	杭州屹星多媒体软件有限公司	公司实际控制人宋林父亲宋杰成控制的企业，已注销
16	杭州定纬科技有限公司	公司实际控制人宋林控制的企业，已注销
17	杭州屹林技术开发有限公司	公司实际控制人宋林控制的企业，已注销

公司与离职人员之间的劳动关系已真实解除，除母子公司之间的人员调动外，不存在公司离职员工在上表的非自然人关联方处任职的情形。公司员工离职系正常的人员流动或业务体量调整所致，且与公司的业务规模相匹配，不存在通过压降员工数量、成本或体外支付员工成本，进而满足挂牌条件情形。

4、上述员工离职系主动离职还是公司裁员，公司与离职员工是否存在纠纷和争议，公司对离职员工的保障是否符合《劳动法》及相关法律法规的规定

上述公司员工离职原因主要分为两类，一类为员工因个人职业发展规划，自己主动离职；另一类为公司与员工协商一致后离职。公司与离职员工之间不存在纠纷和争议，已向协商一致离职的员工支付经济补偿，符合《劳动法》及相关法律法规的规定。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师、律师执行了如下核查程序：

- 1、访谈公司实际控制人、董事长、总经理宋林，了解公司定制化协同平台综合解决方案业务的一般建设周期、验收周期、更新迭代周期、复购率等情况；
- 2、访谈了公司实际控制人、董事长、总经理宋林，了解公司为提升业绩水平所采取的措施；

3、查看了公司报告期内与报告期后的合同台账，抽查了其中大额合同与验收单，核查了2020年、2021年、2022年、2023年1-9月及对应可比期间的新增订单的具体金额、对应期间收入的具体贡献情况；

4、查看了公司2021年浙江省政务数字化转型工程项目签署的相关合同、相关招标文件及相关项目的收入、毛利率情况；

5、获取了公司2023年1-9月份的资产负债表、利润表和现金流量表及对全年业绩水平的预测；

6、获取了公司2020年、2021年、2022年、2023年1-9月的员工花名册、社保缴纳证明、工资单以及各类员工人数及人均薪酬的统计情况；

7、取得报告期内及期后公司离职人员的统计情况说明、员工的辞职报告以及公司与员工签署的劳动合同解除协议；取得公司非自然人关联方的员工花名册，核查公司员工离职的真实性以及有无离职后在关联方处任职的情形；

8、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，核查公司与员工之间是否因解除劳动关系发生纠纷和争议

（二）核查结论

1、公司定制化协同平台综合解决方案业务具有建设周期、验收周期较短、客户复购率较高的特征，公司定制化协同平台综合解决方案中的“蔚蓝‘未来’办公平台”和“知行数据智能平台”能够根据业务需要及时进行更新迭代；2022年当年新增订单收入贡献比下滑的原因主要系当年年底不可抗力的公共事件的影响，12月项目验收工作受到一定程度的影响。2023年1-9月新增订单收入贡献比仍较低的原因主要由公司的验收工作主要集中在第四季度的业务特征决定。

2、2021年浙江省政务数字化转型工程项目是在2020年7月至2021年6月期间，由杭州市经济和信息化局、杭州市城市管理局、杭州市司法局、舟山市档案馆、舟山市文化馆等多家单位统一以邀请招标的形式组织招标完成，该类项目2021年收入金额为9,288.95万元、净利润为820.50万元，占2021年全年收入、净利润的比例为37.73%、24.62%，项目总体毛利率为29.12%。

3、公司期后2023年9月30日在手订单、当期新增订单优于去年同期水平；2023年1-9月营业收入低于去年同期水平，但公司已扭亏为盈，毛利率有所上

升，经营活动现金流量净额有所改善，结合公司主要客户验收在第四季中后期的行业特征，预计 2023 年营业收入为 17,340.34 万元，净利润为 1,164.15 万元，能够持续满足挂牌条件。

4、为应对业绩下滑，公司已采取加大新项目开拓力度，优化组织结构提升管理效率等措施提升业绩水平。

5、（1）2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月公司各类员工数量、人均薪酬变化主要原因是与公司各期业务规模相关，与公司业务发展相匹配；（2）报告期内及期后离职人员主要是因为员工个人职业规划自愿离职或公司与员工协商一致后离职两方面原因，公司与员工协商一致后离职主要是因为公司业务重心转型、业务规模相较于 2021 年有所缩减、技术升级所需人员数量减少等原因，具备合理性；（3）公司与离职人员的劳动关系已真实解除，不存在公司离职员工在其他关联方处任职的情形，不存在通过压降员工数量、成本或体外支付员工成本，进而满足挂牌条件情形；（4）公司与离职员工之间不存在纠纷和争议，已向协商一致离职的员工支付经济补偿，符合《劳动法》及相关法律法规的规定。

2. 关于控股股东认定。请公司按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-6 的相关规定，说明未将持股 35%的股东认定为控股股东的原因及依据，说明是否存在通过控股股东、实际控制人认定而规避挂牌条件或监管要求的情形。请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（一）公司控股股东的认定情况

公司第一大股东瑞数控股持股比例为 35.00%，第二大股东宋林持股比例为 32.50%，两者持股比例均超过 30.00%且差距极小，不存在单一股东持股比例超过 50%的情形，均无法以其单独持有的股份所享有的表决权对股东大会产生重大影响，亦不满足《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-6 “公司股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30%情形”，

根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等有关规定，公司无控股股东。

经检索查询，与公司股权结构相似或类似存在单一股东持股超过 30%的多个上市公司案例均认定发行人无控股股东，部分案例介绍如下：

序号	公司名称	股权结构	控股股东认定
1	华夏眼科 (301267 创业板)	第一大股东持股 34.05%，第二大股东华夏投资持股 34.10%。	华夏眼科实际控制人苏庆灿直接持有发行人 170,270,659 股股份，占发行人股本总额的 34.05%；同时，苏庆灿通过华夏投资控制发行人 170,509,341 股股份，占发行人股本总额的 34.10%，直接和间接地控制发行人 68.16%的股份。此外，通过对公司章程以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况进行了核查，苏庆灿担任发行人董事长、总经理职务，对公司的经营、决策起到决定作用。因此，公司的实际控制人为苏庆灿。公司无控股股东。
2	米奥会展 (300795 创业板)	第一大股东潘建军持股 31.40%，第二大股东方欢胜持股 31.19%，第三大股东持股 12.92%	自 2011 年 12 月以来，发行人无持股百分之五十以上的股东，未有单一股东通过实际支配公司股份表决权能够决定公司董事会半数以上成员选任，未有单一股东依其可实际支配的公司股份享有的表决权足以对公司股东大会的决议产生重大影响，因此，发行人无控股股东。
3	永安期货 (600927 主板)	第一大股东持股财通证券持股 33.54%，第二大股东浙江产业基金 26.72%	财通证券、浙江产业基金、浙江东方、省金控、浙经建投，持股比例分别为 33.54%、26.72%、12.70%、10.59%、10.59%，不存在单一股东持股比例超过 50%的情形，故应将永安期货认定为无控股股东。鉴于公司股权较为集中，虽存在单一股东控制比例达到 30%的情形，但公司第二大股东持股比例为 26.72%，前五大股东合计持股 94.13%，因此不属于《首发业务若干问题的解答》规定的股权分散情况。
4	海光信息 (688041 科创板)	第一大股东中科曙光持股 32.10%，第二大股东成都国资（含成都产投有限、成都高投有限及成都集萃有限，系一致行动人）持股 19.53%	公司前两大股东分别为中科曙光和成都国资（含成都产投有限、成都高投有限及成都集萃有限，系一致行动人），上述两大股东持股比例较为接近，均在一段时期内持有公司 30.00%以上股权。公司在报告期内也不存在单一股东及其一致行动人决定公司董事会半数以上成员选任的情况。此外，公司章程及其他内部治理制度中亦不存在关于特别表决权股份、协议控制架构或关于董事、高级管理人员提名、任免等方面的特殊安排。综上所述，公司不存在单一股东及其一致行动人通过实际支配公司股份表决权能够决定公司董事会半数以上成员选任或足以对股东大会的决议产生重大影响，公司无控股股东、无实际控制人。

(二) 公司是否存在通过控股股东、实际控制人认定而规避挂牌条件或监管要求的情形

1、瑞数控股的历史沿革

(1) 2019 年 12 月，瑞数控股成立

2019 年 12 月 18 日，宋林、金征雷签署了《瑞数控股控股有限公司章程》，根据章程的约定，瑞数控股设立时的注册资本为 5,000.00 万元人民币，宋林以货币资金出资 3,250.00 万元，金征雷以货币资金出资 1,750.00 万元。

2019 年 12 月 27 日，杭州市拱墅区市场监督管理局依法办理工商登记手续，并核发了统一社会信用代码为 91330105MA2H1R5H6R 的《营业执照》。

根据公司章程及设立时的工商登记资料，瑞数控股设立时股东及出资情况如下：

序号	股东姓名	认缴注册资本（万元）	实缴资本（元）	出资比例（%）
1	宋林	3,250.00	442,000.00	65.00
2	金征雷	1,750.00	238,000.00	35.00
合计		5,000.00	680,000.00	100.00

(2) 2022 年 2 月，第一次增资

2022 年 1 月 24 日，瑞数控股通过股东会决定：同意公司增加注册资本 319.15 万元，即公司注册资本由原 5,000.00 万增资为 5319.15 万元，邱光球以货币资金增加注册资本 319.15 万元，增资后占公司出资比例的 6.00%。同时修改公司章程。

2022 年 2 月 18 日，瑞数控股就上述增资事宜，办理了工商变更登记手续。

根据变更后的公司章程及工商登记资料，本次增资后，瑞数控股的股东及出资情况如下：

序号	股东姓名	认缴注册资本（万元）	实缴资本（元）	出资比例（%）
1	宋林	3,250.00	442,000.00	61.10
2	金征雷	1,750.00	238,000.00	32.90
3	邱光球	319.15	-	6.00
合计		5,319.15	680,000.00	100.00

瑞数控股的历次股本变动符合法律法规及规范性文件的规定，依法履行了必要的法律手续，合法、真实、有效；全体股东所持股份不存在质押、冻结等权利受限制的情形，不存在股份代持的情况，不存在重大权属纠纷或潜在纠纷。

2、报告期内瑞数控股依法依规开展经营活动，具备开展业务所必需的资质、许可，最近 24 个月内不存在重大违法违规行为，合法合规，且不存在以下情形：

（1）最近 24 个月以内，因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序行为被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕的情形；

（2）最近 24 个月以内，存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为；

（3）最近 12 个月以内，被中国证监会及其派出机构采取行政处罚的情形；

（4）因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见；

（5）被列为失信联合惩戒对象且尚未消除。

3、公司业务、资产、人员、财务、机构完整、独立，与瑞数控股及其控制的其他企业分开。公司进行的关联交易依据法律法规、公司章程、关联交易管理制度等规定履行了审议程序，相关交易公平、公允。公司不存在资金、资产或其他资源被瑞数控股及其控制的企业占用的情形，并采取了有效措施防范占用情形的发生。

4、瑞数控股没有投资或从事除公司之外的其他与公司相同或相类似业务，与公司之间不存在同业竞争的情形。

5、根据《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》2.8 条规定：挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。

公司实际控制人是宋林，瑞数控股是宋林控制的企业，无论是否将其认定为控股股东都按照上述规定进行限售锁定。因此，不存在通过控股股东、实际控制人认定规避监管要求的情形。

综上，公司不存在通过控股股东、实际控制人认定而规避挂牌条件或监管要求的情形。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅了公司、瑞数控股的全套工商资料，核查公司、瑞数控股股权结构；
- 2、查阅了《公司法》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等相关法律法规对控股股东的规定，并与公司股权结构核对对比；
- 3、查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国网站、中国执行信息公开网、人民检察院案件信息公开网、瑞数控股所在地的人民法院和人民检察院网站、百度、天眼查等公开网站，确认瑞数控股近24个月不存在重大违法违规行为；
- 4、查阅瑞数控股营业执照、公司章程，并登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、天眼查（<https://www.tianyancha.com>）等网站查询瑞数控股股东及董事、监事、高级管理人员的基本情况；
- 5、查阅公司《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》等内控制度，核查公司与关联方之间的交易等是否符合相关内控制度规定。

（二）核查结论

根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关规定，因公司存在两个股东持股比例均超过30%且差距较小，不存在单一股东持股比例超过50%的情形，因此未认定控股股东，但公司已按上述规定认定了实际控制人，且在不存在通过控股股东、实际控制人认定而规避挂牌条件或监管要求的情形。

3. 关于涉密资质剥离。根据申报及问询回复文件：（1）公司拟由全资子公司浙江瑞翔承接公司相应涉密资质；（2）浙江瑞翔目前尚不满足承接涉密资质的全部条件；（3）目前正在实施的大部分合同预计能够在涉密资质正式剥离前完成验收工作，针对未来资质剥离时仍未完成验收的涉密项目，公司拟增加浙江瑞翔作为合同履行主体。

请公司：（1）补充披露涉密业务占主营业务的比重；补充说明涉密资质剥离后瑞成信息的发展规划，是否拟作为控股型平台公司，涉密资质剥离是否会导致公司不满足相关招投标要求；若是，请公司披露未来母公司、子公司的业务定位、合作模式，资产、负债、技术、人员的分布计划；结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等披露如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；补充披露未来子公司的分红计划；（2）结合当前人员、资产、业务的移转情况等详细说明浙江瑞翔是否具备承接该资质的能力；结合涉密项目的一般投标中标要素说明浙江瑞翔在招投标方面是否存在中标劣势，是否会对公司业绩产生不利影响；（3）补充说明尚未验收完成的涉密项目的合同情况，包括但不限于：签订时间、履约进度、涉及合同主体变更的约定，拟在资质剥离前完成的项目和拟变更合同主体并由浙江瑞翔承接的项目情况；结合与主要客户的沟通情况，说明涉密资质剥离对涉密项目实施的影响，包括但不限于在涉密项目转签或征得项目委托方书面同意方面是否存在障碍，是否存在潜在纠纷与争议，并测算相关违约成本（如有）；（4）就持有并将剥离涉密资质事宜作重大事项提示。

请主办券商、律师补充核查以上事项并发表明确意见。

一、公司补充披露、说明事项

（一）补充披露涉密业务占主营业务的比重；补充说明涉密资质剥离后瑞成信息的发展规划，是否拟作为控股型平台公司，涉密资质剥离是否会导致公司不满足相关招投标要求；若是，请公司披露未来母公司、子公司的业务定位、合作模式，资产、负债、技术、人员的分布计划；结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等披露如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；补充披露未来子公司的分红计划

1、公司涉密业务占主营业务的比重

针对涉密业务占主营业务收入占比的情况，公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（一）收入构成情况”之“2、其他情况”中补充披露如下：

“

报告期内，公司涉密资质相关的业务收入金额及占比的具体情况如下：

项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
营业收入（万元）	1,433.36	15,737.53	24,622.36
涉密项目收入（万元）	188.52	1,790.69	14,851.33
涉密项目收入占比	13.15%	11.38%	60.32%

注：公司 2021 年度涉密项目收入较多，主要是 2021 年浙江省政务数字化转型工程项目基本为涉密业务的原因所致。

”

2、补充说明涉密资质剥离后瑞成信息的发展规划，是否拟作为控股型平台公司，涉密资质剥离是否会导致公司不满足相关招投标要求；若是，请公司披露未来母公司、子公司的业务定位、合作模式，资产、负债、技术、人员的分布计划

针对《涉密信息系统集成资质证书》剥离至全资子公司浙江瑞翔的事项，公司已经进行了详细的规划安排，具体情况如下：

（1）现阶段，公司符合在全国股转系统挂牌同时继续持有《涉密信息系统集成资质证书》的相关要求

根据国家保密局于 2015 年 11 月印发的《涉密信息系统集成资质管理补充规定》，公司主要股东已按要求采取“自愿限售使参与挂牌交易的股份比例不高于企业总股本 30%”、“主要股东承诺保持股权稳定”、“全体股东承诺不向外籍自然人、外资机构或身份不明确的人员、机构转让股份”等措施，使公司同时符合在全国股转系统挂牌并继续持有《涉密信息系统集成资质证书》的相关要求，即在公司未完成涉密资质剥离至子公司浙江瑞翔的情况下，在公司未正式公开上市前，仍满足在全国股转系统挂牌的要求。

（2）公司详细筹划了剥离涉密资质后的发展规划，将继续从事非涉密业务，不作为独立的控股型平台公司

虽然公司已经同时符合在全国股转系统挂牌并继续持有《涉密信息系统集成资质证书》的相关要求，但考虑到未来上市的长远发展，公司规划了“新三板挂牌后申报公开发行并在北交所上市”的整体上市路径。因此，瑞成信息于 2022 年 10 月向杭州市保密局递交了《瑞成信息资质剥离方案》等文件，提前启动了《涉密信息系统集成资质证书》剥离工作。

公司剥离涉密资质至浙江瑞翔后，将按计划继续从事非涉密业务，不作为独立的控股型平台公司。公司与浙江瑞翔将在业务类型、地域分布等方面各有

侧重，形成有效的配合机制，共同促进公司业务发展。具体来看，在业务类型方面：公司侧重非涉密业务的开拓实施，浙江瑞翔侧重涉密业务的开拓实施；在地域分布方面：公司借助在浙江省内积累的良好口碑，继续承接省内业务为主，浙江瑞翔侧重配合母公司在省内开拓业务，并借助涉密资质优势逐步向省外延伸、拓展和落地业务。

（3）涉密资质剥离后，公司仍具有非涉密项目投标资格、浙江瑞翔具有涉密项目投标资格，满足不同类型业务的招投标要求

政府相关部门、事业单位、国有企业等客户在招标时，遵循公开透明原则、公平竞争原则、公正原则和诚实信用原则，不会以不合理的条件对供应商实行差别待遇，因此对项目招投标时投标方的限制性要求较少。

根据过往项目的招标文件显示，投标人资格要求主要包含：（1）信用要求，即满足《中华人民共和国政府采购法》第二十二条关于“具有独立承担民事责任的能力、具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度、具有履行合同所必须的设备和专业技术能力、有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录、参加政府采购活动前三年内，在经营活动中没有重大违法记录”等规定；未被“信用中国”（www.creditchina.gov.cn）、中国政府采购网（www.ccgp.gov.cn）列入失信被执行人、重大税收违法案件当事人名单、政府采购严重违法失信行为记录名单；（2）是否为专门面向中小企业的招标项目的限制要求，即招标方为鼓励中小企业发展，部分项目需交由符合政策要求的中小企业承接；（3）特定资格要求，即针对涉密项目、特殊行业项目等，招标方规定投标人必须具有涉密资质、特殊行业许可资质等。

根据上述情况，公司与浙江瑞翔均具有良好的信用，属于政府支持的中小企业，待涉密资质剥离后，公司仍具有非涉密项目投标资格、浙江瑞翔具有涉密项目投标资格，不会导致公司不满足相关招投标要求。

3、结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等披露如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

针对如何实现子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“六 公司控股子公司或纳入合并报表

的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”中补充披露如下：“

（1）公司对子公司的控制情况

①公司自身股权结构逐步完善，子公司以全资形式为主，控股形式为辅，有利于对子公司的控制管理

目前，公司股权结构上已经形成了以创始股东宋林、金征雷为核心，引入多名中层和骨干力量组成的员工持股平台股东，公司股权结构不断得到优化。

为更好的适应不同地区业务进行本地化管理、逐步开拓全国市场等原因，公司设立了多家全资子公司，同时为借助湖南当地国有企业、国有参股企业的良好信用与当地项目资源，公司在湖南衡阳成立了一家控股公司。

在股权结构上，公司拥有各子公司的控股权，能够从股权结构上控制子公司的生产经营、人事任免及利润分配等事宜。

②公司已制定规范的管理制度，并能按制度履行决策机制，确保对子公司的有效管理

在股份公司阶段，公司根据《公司法》《证券法》等有关法律法规、规范性文件以及《公司章程》的规定，建立了股东大会、董事会、监事会及相应的三会议事规则，形成了规范的公司治理结构。

在决策机制方面，公司已构建了一套权责清晰、分工合作、各司其职的内部决策机制，通过设置总经理办公会、董事会、监事会、股东大会等内部决策机构，并通过《公司章程》《子公司管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《利润分配管理制度》《对外担保管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》等内部管理制度，构建了一套完善的内部监督治理机制。未来随着公司的业务规模不断增大、产品应用类型和应用领域的不断增加，公司拟结合发展情况，通过完善相关内控制度、增设合规部、审计部等措施，进一步优化公司内控体系。

在子公司管理方面，公司根据《对外投资管理制度》规范了对子公司的增资、转让及公司对外投资设立子公司的内部总经理办公会、董事会、股东大会等决策程序；公司根据《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》规范子公

司的经营管理、担保等行为；公司根据《防范资金占用制度》保证子公司的资金合理运用。

③在实际管理中，公司设置合理的管理体系，确保对子公司的有效管理

在实际操作中，为保证公司运营体系的决策效率、内控管理与资源有效配置，公司设置了业务中心、行政中心、财务中心等部门。通过整套管理体系的建立，公司将管控模式予以标准化与规范化，覆盖了资产、人员、业务、财务收益等方面的管理与控制；通过各职能部门的战略规划与管理职能的实施，逐级落实公司的整体战略目标与管理要求；通过加强有关制度的制订以及对下属子公司及相关人员的绩效考核等方面的工作，在不影响下属子公司自主经营权的情况下，加强对下属子公司的有效管理。

在资产管理方面，公司按《对外投资管理制度》等规定，向各个子公司进行增资成立子公司。各子公司根据需要购买开展业务所需各类资产，并根据购买资产的类型、金额履行决策审批流程。

在人员管理方面，公司制定统一的用工制度、薪酬管理方案与绩效激励机制，各子公司执行总部统一规定。同时，通过向子公司委派或推荐董事、监事以及高级管理人员，子公司重大事项上报公司审批等方式对子公司人员进行管理。

在业务管控方面，公司采用母子管控与业务条线管控双体系对子公司进行管理，通过制定统一的服务客户流程、产品质量管理方案等，实现公司集中管控，子公司协调配合各自优势区域进行业务拓展的管控模式。

在财务收益管控方面，发行人实行财务部垂直管理，各子公司财务人员在业务管理上受母公司财务部领导，行政上服从于子公司管理；执行统一的会计政策与核算制度、资金与资产管理和报告制度等。

在子公司利润分配方面，根据《公司法》及各子公司《公司章程》的规定，如何进行利润分配属于股东的权利。公司可依据《公司法》等相关法律法规的规定，行使股东职权决定各子公司的利润分配事宜。

因此，公司借助自身合理的股权结构、完善的制度建设及决策机制，可实现了对子公司的资产、人员、业务、收益等方面的有效控制与管理。”

4、补充披露未来子公司的分红计划

截至本回复出具日，公司共拥有 11 家子公司，其中全资子公司 10 家，控股子公司 1 家。针对子公司的利润分配事项，各子公司《公司章程》未做出特别约定，公司作为股东可依据《公司法》等相关法律法规的规定，行使股东职权决定各子公司的利润分配事宜。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“六 公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”中补充披露如下：

“

（2）关于子公司分红事项

截至本公开转让说明书披露日，公司共拥有 11 家子公司，其中全资子公司 10 家，控股子公司 1 家。各子公司《公司章程》未对利润分配做出特别约定，公司作为股东可依据《公司法》等相关法律法规的规定，行使股东职权决定各子公司的利润分配事宜。

现阶段，公司下属各子公司业务处于起步阶段，尚未实现盈利或盈利规模较小，为促进子公司的发展，公司暂无子公司利润分配计划。

未来公司将根据母子公司的实际经营情况，在子公司具备分红条件的情况下，按照《公司法》等相关法律法规的规定做出分红决策。

”

（二）结合当前人员、资产、业务的移转情况等详细说明浙江瑞翔是否具备承接该资质的能力；结合涉密项目的一般投标中标要素说明浙江瑞翔在招投标方面是否存在中标劣势，是否会对公司业绩产生不利影响

1、结合当前人员、资产、业务的移转情况等详细说明浙江瑞翔是否具备承接该资质的能力

根据《<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>解读》的规定：考虑到资质单位拟公开上市，又希望“保留”资质的发展需要，涉密信息系统集成资质单位可在公开上市前向作出审批决定的保密行政管理部门提出资质剥离申请。在审查原则方面，保密行政管理部门应当按照《涉密信息系统集成资质管理补充规定》中“资质剥离的基本要求”，对资质剥离申请开展审查。

《涉密信息系统集成资质管理补充规定》的“资质剥离的基本要求”中对母子公司人员、资产、业务移转的主要规定及浙江瑞翔已实施情况如下：

项目	具体规定	浙江瑞翔实施情况
人员	原资质单位转入拟承接资质单位的涉密人员应当不低于 50%（不含）	截至 2023 年 10 月 31 日，瑞成信息已经将 13 名涉密人员转移至浙江瑞翔，占瑞成信息涉密人员总数的 17.30%。公司已与其他计划剥离至浙江瑞翔的员工进行了沟通，相关员工均表示同意公司的计划安排，未来在公司正式剥离涉密资质时，将按要求转移相关人员。
资产	涉密载体及设备应当符合保密管理规定	浙江瑞翔已为承接及自主招聘的相关涉密人员配备了专门的电脑等涉密所需的载体及设备。待双方正式剥离涉密资质时，可将瑞成信息现有涉密相关载体及设备移交给浙江瑞翔。
业务	在建的涉密项目能够全部转由拟承接资质单位承担，同时应履行项目转签手续或征得项目委托方的书面同意	截至 2023 年 9 月 30 日，公司现有尚未完成的涉密项目 12 个，项目数量相对较少，预计在正式转移涉密资质前能够全部完成，不涉及转签手续或需征得委托方同意的情况；针对未来正式转移涉密资质时，可能仍存在的在建涉密项目，公司将结合业务发展情况合理推进涉密资质转移事项，并已采取两方面准备工作：（1）公司将根据整体剥离计划，合理预计最终资质剥离时间。正式转移阶段，在参与投标或签署合同前，公司将提前与客户沟通，争取客户同意转委托给浙江瑞翔继续完成相关涉密项目；（2）为做好未来的转移工作，公司已提前向重要客户咨询了转委托涉密项目的具体要求与意见。客户普遍反馈表示理解，认为该行为属于行业惯例，过往亦有多家上市公司存在类似情况，可以接受转委托的安排；同时浙江瑞翔是公司全资子公司，客户对浙江瑞翔完成涉密项目的质量不存在较大的疑虑。

根据上表分析可知，当前公司与浙江瑞翔正在按计划和法规规定推进涉密资质相关人员、资产、业务的移转，整体进展符合公司业务规划与转移涉密资质的计划安排，浙江瑞翔在人员、资产、业务方面具备承接该资质的能力，客户普遍认为涉密资质转移事项属于行业惯例，接受度较高。因此，涉密资质转移事项不会对公司业务造成重大不利影响。

2、结合涉密项目的一般投标中标要素说明浙江瑞翔在招投标方面是否存在中标劣势，是否会对公司业绩产生不利影响

根据过往涉密项目招标方的评标体系，投标方中标要素一般包括：商务资信、项目技术服务、投标报价三个大类，最终招标方根据三类评标要素中的子项对投标方进行逐项评分，评分最高者中标。

上述商务资信、技术服务、投标报价三个大类的具体评分子项及分布情况为：（1）“商务资信”约占总分数的 5%，主要评标标准包括投标人资信水平是否良好、是否具备质量管理体系认证等相关类型证书及投标人过往业绩情况；（2）“技术服务”是整个评标体系的核心环节，约占总分数的 85%，主要评标标准包括“项目方案的科学性和完整性”、“软件功能响应符合性”、“系统方案讲解与系统演示”、“项目组人员素质”、“质量保证措施和建设工期情况”、“试运行、验收”、“售后服务方案”等子项；（3）“投标报价”约占总分数的 10%。

截至本回复出具日，（1）在“商务资信”方面，浙江瑞翔已经具备质量管理体系认证证书，不属于失信被执行人等失信情况，资信状况良好。浙江瑞翔将不断完善各类体系认证、积累优秀项目案例、进一步提升业绩水平，确保在商务资信方面不存在中标劣势；（2）在“技术服务”方面，目前浙江瑞翔共拥有员工 109 名，专业从事定制化软件开发的员工 63 名，其中部分人员过往参与过母公司开展的众多标志性案例，具有实施涉密项目的丰富经验。因此，浙江瑞翔在涉密项目方案的整体理解与设计、软件功能模块的开发、现场方案的展示、员工整体素质等方面，已经具备为客户提供优质服务的能力，加之公司将持续在涉密人员、技术、经验等方面向浙江瑞翔倾斜，有力的保证了浙江瑞翔在项目技术服务方面不存在明显的中标劣势；（3）在“投标报价”方面，浙江瑞翔将秉持母公司的服务理念和报价策略，在价格合理的基础上为客户提供高质量的服务，并将根据行业发展趋势不断优化报价策略，确保浙江瑞翔在投标报价方面不存在中标劣势。

未来，随着母子公司在涉密业务人员、资产、项目之间的持续转移倾斜，浙江瑞翔在投标中的实力将会进一步加强。预计浙江瑞翔正式承接涉密资质时，能够更加全面的满足招标方的各项要求，具备全面独立开展涉密业务的能力，不会对公司业绩产生不利影响。

（三）补充说明尚未验收完成的涉密项目的合同情况，包括但不限于：签订时间、履约进度、涉及合同主体变更的约定，拟在资质剥离前完成的项目和拟变更合同主体并由浙江瑞翔承接的项目情况；结合与主要客户的沟通情况，说明涉密资质剥离对涉密项目实施的影响，包括但不限于在涉密项目转签或征

得项目委托方书面同意方面是否存在障碍，是否存在潜在纠纷与争议，并测算相关违约成本（如有）

1、补充说明尚未验收完成的涉密项目的合同情况，包括但不限于：签订时间、履约进度、涉及合同主体变更的约定，拟在资质剥离前完成的项目和拟变更合同主体并由浙江瑞翔承接的项目情况

截至 2023 年 9 月 30 日，公司尚未完成验收的定制化协同平台综合解决方案项目、尚未执行完毕的运营维护的涉密项目合同情况如下：

序号	合同名称	合同对方	项目类型	签订时间	履约进度情况	合同主体变更约定条款	项目计划完成时间
1	电子公文系统运维项目（含领导批示）	中共浙江省委办公厅信息化管理中心	运维项目	2023.9.19	17%	无	2024.9.19
2	资源库建设项目	中共浙江省委办公厅信息化管理中心	定制化协同平台综合解决方案项目	2023.9.13	10%	无	2023.12.13
3	浙江省生态环境厅 OA 项目	浙江省生态环境厅	定制化协同平台综合解决方案项目	2023.9.19	40%	无	2024.1.12
4	外网系统运维项目	中共浙江省委办公厅信息化管理中心	运维项目	2023.8.31	20%	无	2024.8.31
5	持续保障平台运维项目	中共浙江省委办公厅信息化管理中心	运维项目	2023.8.29	20%	无	2024.8.29
6	省军民融合办集成项目	中共浙江省委军民融合发展委员会办公室	定制化协同平台综合解决方案项目	2023.8.16	20%	无	2023.12.31
7	智能文稿项目	中共浙江省委办公厅信息化管理中心	定制化协同平台综合解决方案项目	2023.7.31	50%	无	2024.1.31
8	省委信息报送运维项目	中共浙江省委办公厅信息化管理中心	运维项目	2023.7.25	30%	无	2024.7.24

9	电子公文处理	中共绍兴市委办公室	定制化协同平台综合解决方案项目	2022.11.21	100%	无	2023.5.31
10	持续保障	中共浙江省委办公厅信息化管理中心	运维项目	2022.11.17	90%	无	2023.12.31
11	办公升级改造项目	国家统计局浙江调查队	定制化协同平台综合解决方案项目	2022.6.6	100%	无	2022.10.6
12	政务升级改造项目	国家统计局浙江调查队	定制化协同平台综合解决方案项目	2022.6.6	100%	无	2022.9.20

根据公司整体的经营计划，虽然公司已经启动涉密资质的剥离工作，但正式剥离涉密资质还需与公司未来上市安排统一筹划，预计在涉密资质正式剥离前，上述项目已经履行完毕，不会涉及合同实施主体变更事宜。

2、结合与主要客户的沟通情况，说明涉密资质剥离对涉密项目实施的影响，包括但不限于在涉密项目转签或征得项目委托方书面同意方面是否存在障碍，是否存在潜在纠纷与争议，并测算相关违约成本（如有）

根据本题上述（1）回复可知，预计在涉密资质正式剥离前，现有涉密项目已经完成或合同能够履行完毕，不涉及合同实施主体变更事宜。

针对未来正式转移涉密资质时，可能仍存在的在建涉密项目，公司将结合业务发展情况合理推进涉密资质转移事项，并已采取两方面准备工作：（1）公司将根据整体剥离计划，合理预计最终转移涉密资质时间。正式转移阶段，在参与投标或签署合同前，公司将提前与客户沟通，争取客户同意转委托给浙江瑞翔继续完成相关涉密项目；（2）为做好未来的转移工作，公司已提前向重要客户咨询了解转委托涉密项目的具体要求，客户普遍反馈表示理解，认为该行为属于行业惯例，过往亦存在上市公司有类似情况，可以接受转委托的安排；同时由于浙江瑞翔是公司的全资子公司，客户对浙江瑞翔完成涉密项目的质量不存在较大的疑虑。在做好上述两项工作的基础上，公司预计能够避免涉密项目集中实施期与涉密资质实际剥离期高度重合的情况，减少与客户就涉密项目转签的沟通成本，并能够获取涉密项目的书面转签同意书，不会触发违约事宜。

综上，公司不会因剥离涉密资质事项，而引发潜在纠纷与争议，对公司生产经营造成重大不利影响。

（四）公司就持有并将剥离涉密资质事宜作重大事项提示

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中补充披露以下内容：

“

关于涉密资质的重大事项提示：截至本公开转让说明书出具日，公司拥有乙级涉密信息系统集成资质，根据《涉密信息系统集成资质管理办法》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》及《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》相关规定，公司主要股东已按要求采取“自愿限售使参与挂牌交易的股份比例不高于企业总股本 30%”、“主要股东承诺保持股权稳定”、“全体股东承诺不向外籍自然人、外资机构或身份不明确的人员、机构转让股份”等措施，使公司同时符合在全国股转系统挂牌并继续持有《涉密信息系统集成资质证书》的相关要求。同时，考虑到未来上市的长远发展，公司已向杭州市国家保密局提交涉密资质剥离至全资子公司浙江瑞翔的申请，提前筹划实施涉密资质剥离工作。虽然浙江瑞翔预计能够符合《涉密信息系统集成资质管理办法》等相关规定的各项申请条件要求，但若浙江瑞翔在资质剥离过程中未能顺利衔接瑞成信息涉密信息系统集成业务，将可能对公司生产经营造成不利影响。

”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

- 1、访谈公司实际控制人、董事长、总经理宋林，了解公司与涉密资质承接主体全资子公司浙江瑞翔的发展规划；
- 2、访谈公司保密办公室负责人，了解就涉密项目在转移过程中可能存在的情况、处理措施及与客户沟通涉密项目在实际剥离资质时的处理安排；
- 3、查看招标人的招标文件，了解招标人对投标人的资格要求及评标办法中中标要素的种类、权重，并与公司及承接涉密资质主体浙江瑞翔的资信条件进行对比；

4、查看《<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>解读》中关于涉密资质转移的具体要求，对照核查公司与浙江瑞翔之间就涉密资质相关人员、资产、业务的移转情况；

5、核查尚未验收完成的涉密项目合同的签订时间、履约进度、合同主体等条款变更的具体情况；

6、核查公司是否就涉密资质剥离事项做出重大事项提示。

（二）核查结论

1、（1）公司已在公开转让说明书中披露各期涉密业务收入占比情况；（2）公司详细筹划了剥离涉密资质后的发展规划，将继续从事非涉密业务，不作为独立的控股型平台公司；待涉密资质剥离后，公司仍具有非涉密项目投标资格、浙江瑞翔具备涉密项目投标资格，不会导致公司及子公司不满足相关招投标要求；（3）公司借助自身合理的股权结构、完善的制度建设及决策机制等，可以实现对子公司的资产、人员、业务、收益等方面的有效控制；（4）公司已在公开转让说明书中按要求披露子公司的分红计划。

2、浙江瑞翔具有承接涉密资质的能力，承接涉密资质后，具备全面独立开展涉密业务的能力，不会对公司业绩产生重大不利影响。

3、公司预计在涉密资质正式剥离前，现有涉密项目能够履行完毕，不会涉及合同实施主体变更事宜；针对未来正式转移涉密资质时，可能仍存在的在建涉密项目，公司已进行了详细的安排筹划。因此，公司不会因剥离涉密资质事项，而引发潜在纠纷与争议，进而对公司生产经营造成重大不利影响。

4、公司已在公开转让说明书中就剥离涉密资质事宜做出重大事项提示。

4. 关于其他财务问题。请公司：（1）补充披露报告期各期末存货余额的期后结转情况；（2）补充说明公司外购软硬件销售业务中，以是否备货作为区分总额法、净额法确认收入的依据，详细论述公司收入确认方式是否符合《企业会计准则》要求，如不符合，请修改；（3）补充说明公司定制化协同平台综合解决方案业务与运维服务的合同是否单独签订，如存在同在一份合同的情况，补充说明是否单独区分不同的履约义务、相关会计处理的恰当性；

(4) 补充说明在手订单、新签订单中定制化协同平台综合解决方案业务与运维服务的具体金额、是否存在运维服务金额及占比提高的情况。

请主办券商及会计师核查上述事项，发表明确意见；同时补充说明针对收入采取的发函、回函、走访等外部核查手段的具体金额及占比，说明外部核查比例较低的具体原因及合理性，可比公司情况，具体替代措施及有效性。

一、公司补充披露、说明事项

(一) 补充披露报告期各期末存货余额的期后结转情况

针对存货期后销售结转情况，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“(一)流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“(2)存货项目分析”中补充修订披露如下：“

2、存货期后销售结转情况

截至2023年8月31日，报告期各期末存货余额的期后结转情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年2月28日	2022年12月31日	2021年12月31日
期末存货	6,955.78	6,264.88	5,993.18
期后已确认收入结转成本金额	1,047.82	1,289.53	5,214.14
期后销售结转比例	15.43%	20.58%	87.00%

由上表可见，截至2023年8月31日，公司报告期各期末存货余额的期后结转比例为15.43%、20.58%，87.00%。受政府及事业单位的年度财政预算季节性和平均项目建设周期的影响，部分存货项目尚未达到销售结转条件。”

(二) 公司外购软硬件销售业务中，以是否备货作为区分总额法、净额法确认收入的依据，详细论述公司收入确认方式是否符合《企业会计准则》要求

1、备货产品和未备货产品在业务背景和流程上存在明显差异

备货产品是指公司基于对过往已经完工的定制化协同平台综合解决方案业务的分析，以及对潜在客户需求的预测，提前采购一定数量的和公司软件产品兼容性、匹配性较好的第三方软硬件产品，且对于该类产品，公司从供应商处买断商品，并承担存货相关风险。备货产品由公司提前采购入库，按库存商品管理，销售给客户和采购自供应商的商品之间无一一对应关系。

未备货产品是指公司参与特定项目投标时，按照客户的特定需求（如保密项目客户对软硬件有具体型号需求）在中标后采购的第三方软硬件产品。未备

货产品由公司按需时间采购，由供应商直接发货，销售给客户和采购自供应商的商品之间存在一一对应关系。

备货产品和未备货产品的具体区别如下：

项目	备货产品	未备货产品
采购意图	定制化项目通用型备品备件的前提采购。	为确定的销售订单临时进行采购。
销售订单取得方式	主要通过“政采云”平台获取订单。	主要为定制化项目所衍生的指定采购订单；部分为新增保密项目的指定采购订单。
发货方式	公司发货至客户指定地点。	供应商发货至客户指定地点。
验收及安装	公司配合客户验收，如需安全由公司负责安装。	供应商配合客户验收，如需安装由供应商负责安装。
发货前是否控制商品	控制，按库存商品管理。	不控制，供应商直接发货至客户。
采购销售对应关系	采购与销售不存在一一对应关系。	销售和采购存在一一对应关系。

2、备货产品采用总额法、未备货产品采用净额法的分析说明

（1）从会计准则的层面分析

根据《企业会计准则》的规定，主要责任人和代理人的判断可以分为两个层次来综合考虑。

①第一层次：企业向客户转让商品之前，该商品的控制权是否已由供应商转至企业。

②第二层次：是需要考虑企业是否承担向客户转让商品的主要责任、企业在转让商品之前或之后是否承担了该商品的存货风险、企业是否有权自主决定所交易商品的价格等相关事实和情况。

判断事项	备货产品	未备货产品
（1）企业在转移商品之前，是否已经控制了该商品	供应商将商品发送至公司，由公司进行验收和保管，待实现销售时再将商品发送至客户指定地点，公司取得了商品的控制权后再转让给客户。	供应商直接发给客户指定地点，由客户直接进行验收，公司未取得商品控制权。
（2）企业承担向客户转让商品的主要责任	公司分别与供应商、客户签订相关购销合同，公司对商品的质量或性能负责、公司负责解决客户投诉等，售后服务通过公司进行对接，由供应商直接负责，综合考虑公司承担向客户转让商品的	公司分别与供应商、客户签订相关购销合同，公司对商品的质量或性能负责、公司负责解决客户投诉等，售后服务通过公司进行对接，由供应商直接负责，综合考虑公司承担向客户转让商品的

	主要责任。	主要责任。
(3) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。	商品抵达公司后，由公司负责商品的收货及验收工作，验收合格后公司承担存货后续的损毁、灭失等管理风险以及滞销积压等销售风险；公司将相关商品交付给客户后，如商品质量存在问题，客户直接向公司索赔，公司在转让商品之前及之后承担了该商品的存货风险。	供应商备货完成后，将商品直发客户指定地点由客户进行验收，公司不承担存货的管理风险及销售风险；客户验收时如出现质量问题，视同公司验收不合格由供应商直接进行维修或换货，公司在转让商品之前及之后不承担该商品的存货风险。
(4) 企业有权自主决定所交易商品的价格。	①商品的采购与销售不存在一一对应关系，公司基于过往经验提前备货，不同批次采购的产品混同销售给不同的客户； ②销售价格方面，公司独立签订销售合同，并独立协商销售价格，公司具有独立销售定价权； ③采购价格方面，公司提前批量备货，可根据市场上不同品牌供应商的价格优惠情况自主采购。公司能自主决定交易商品的采购和销售价格。	①商品的采购与销售存在一一对应关系，且采购的商品由供应商负责直接发货或退货，客户指定品牌、型号的商品不能用于其他项目； ②销售价格方面，公司虽也独立签订销售合同，但因存在指定品牌、型号，公司销售定价权比较弱； ③采购价格方面，因指定订单产品品牌型号已经指定，市场可供选择的供应商较少且报价基本一致，公司基本没有采购定价能力。 公司自主决定交易商品采购和销售价格的能力比较弱。

从上表可以看出，公司销售备货产品完全符合会计准则中关于主要责任人认定的第一层次和第二层次的全部要求；而销售未备货产品除符合“企业承担向客户转让商品的主要责任”的要求之外，不符合会计准则中关于主要责任人认定的第一层次的要求，且不符合第二层次的其他要求。公司针对有本质区别的两类业务采用不同的会计处理方法具备合理性。

(2) 从财政部相关文件的层面分析

根据财政部 2021 年 2 月 6 日下发的《关于严格执行企业会计准则 切实加强企业 2020 年年报工作的通知》（财会〔2021〕2 号）之“二、编制 2020 年年报应予关注的准则实施重点技术问题”之“（二）关于执行新准则的相关会计处理”之规定：

“2.当企业向客户销售商品涉及其他方参与其中时，企业应当评估特定商品在转让给客户之前是否控制该商品，确定其自身在该交易中的身份是主要责

任人还是代理人。控制该商品的，其身份为主要责任人，用总额法确认收入；不控制该商品的，其身份为代理人，用净额法确认收入。

为便于准则实施，企业在判断时通常也可以参考如下三个迹象：企业承担向客户转让商品的主要责任；企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；企业有权自主决定所交易商品的价格。需要强调的是，企业在判断其是主要责任人还是代理人时，应当以该企业在特定商品转移给客户之前是否能够控制该商品为原则，上述三个迹象仅为支持对控制权的评估，不能取代控制权的评估，也不能凌驾于控制权评估之上，更不是单独或额外的评估。”

根据上文的规定，通常，备货产品在转移商品之前已经明确取得该商品的控制权，适用总额法；未备货产品在转移商品之前没有取得该商品的控制权，适用净额法。

（3）IPO 过会、上市公司及在审企业案例

①IPO 过会、上市公司案例

A、北交所最新过会案例：北京并行科技股份有限公司（以下简称“并行科技”）的第一轮问询意见中，交易所对其“对外采购软硬件产品销售中同时存在总额法、净额法的原因”进行了问询。并行科技结合其实质业务模式，从“1、企业是否自第三方取得商品或其他控制权后，再转让给客户”、“2、企业能否主导第三方代表本企业向客户提供服务”、“3、企业自第三方取得商品控制权后，是否通过提供重大的服务将该商品整合成某组合产出转让给客户”、“4、企业承担向客户转让商品的主要责任”、“5、企业在转让商品之前或之后是否承担该商品的存货风险”、“6、企业是否有权自主决定所交易商品的价格”等角度进行了回复，获得审核通过，并于 2023 年 11 月 1 日成功在北交所上市。

B、创业板过会案例：北京中科江南信息技术股份有限公司（301153.SZ，以下简称“中科江南”）在审核时，交易所对其“外购软硬件销售的收入确认原则在新收入准则下区分总额法、净额法，但原收入准则下无相关表述的原因”进行了问询。中科江南结合其实质业务模式，从“依据合同约定，由公司自身承担相关货物的质量保证、售后维护的按总额法列报，由原供货方提供质量保

证、售后维护的按净额法列报”的角度进行了回复，获得了审核通过，并于2022年5月18日成功在深交所创业板上市。

C、创业板过会案例：深交所创业板在审的中航上大高温合金材料股份有限公司（2023年7月通过深交所上市审核委员会审核，以下简称“中航上大”）的首次问询函中要求中航上大、保荐机构中金公司及会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）“说明贸易收入的业务内容、毛利率水平及合理性”，其中中航上大针对贸易业务收入存在“总额法”和“净额法”两种收入核算方法，中航上大及其中介机构从“中航上自大供应商采购产品入库后即取得产品控制权，后续向客户出售基于发行人独立判断、决策，商品风险由公司自行承担”的角度论述采用“全额法”的合理性，从“中航上大不对贸易产品进行加工处理，仅负责货物的检验及质量控制、运费由最终供应商承担等，商品风险仍由上游供应商承担”的角度论述采用“净额法”的合理性，进行了首次问询回复。截至目前，中航上大已于2023年7月28日通过深交所2023年第57次上市审核委员会审议。

D、上市公司案例：深交所上市公司恒立实业发展集团股份有限公司（000622.SZ，以下简称“恒立实业”）2023年6月2日收到深圳证券交易所下发的《关于对恒立实业发展集团股份有限公司2022年年报的问询函》，其中针对恒立实业2022年贸易收入采取了“全额法”和“净额法”两种方式，并存在将部分应采用“净额法”核算的收入错误使用“总额法”核算的情况进行了问询，针对该情况恒立实业审计机构永拓会计师事务所（特殊普通合伙）结合恒立实业贸易业务的经营实质，出具了《关于恒立实业发展集团股份有限公司2022年年报问询相关情况的专项核查意见》（永证专字(2023)第310367号）进行了回复说明，其中从“公司贸易符合所有交易形式要件，具备商业实质，公司本期仓单业务在交易过程中承担全部风险，非仓单贸易由于相关证据不足以支持公司在交易过程中承担全部风险，因此对非仓单贸易收入采用‘净额法’核算营业收入”的角度进行了回复。截至目前，该事项未被深圳证券交易所再次问询。

②IPO 在审企业案例

上交所科创板在审的成都四方伟业软件股份有限公司（以下简称“四方伟业”）的首次问询函中要求四方伟业、保荐机构平安证券及会计师大华会计师事务所（特殊普通合伙）说明“是否存在同一个项目采用多种收入确认方法的情形，并说明合理性”，四方伟业及其中介机构从“部分项目中存在由客户指定、公司无权自主决定价格等情形的外购软硬件产品以及技术服务，该等项目外购部分与公司自主提供的软件产品和服务具有高度关联并整体由公司进行交付，客户亦整体进行验收，属于单项履约义务，同时为准确反映该等项目的商业实质，对同一个项目中未取得控制权的外购软硬件产品及技术服务采用净额法确认收入，其余部分采用总额法确认收入”的角度论述同一个项目存在“总额法”和“净额法”的合理性。

除上述企业存在同类或相似业务同时采用“总额法”、“净额法”确认收入的案例外，上市公司华安鑫创（300928.SZ）、任子行（300311.SZ）、广济药业（000952.SZ）、浙江鼎龙（上交所主板在审企业）等企业亦存在类似或部分相似的情况，均从多角度论述了采用“总额法”、“净额法”的合理性。

综上所述，公司备货产品先通过采购行为获得了商品的控制权，然后再向客户销售。而未备货产品在取得了订单后再进行采购，交易过程中也未实际取得商品控制权。因此，公司销售备货产品的身份为主要责任人采用总额法进行会计核算、销售未备货产品的身份为代理人采用净额法进行会计核算是恰当的，符合《企业会计准则》的相关规定。

3、完全采用净额法或总额法对财务指标的影响模拟测算

若备货产品和未备货产品按统一净额法或总额法进行模拟会计处理对公司收入、成本及毛利率的影响情况如下：

单位：万元

项目	科目	2023年1-2月	2022年度	2021年度
模拟调整前	营业收入	1,433.36	15,737.53	24,622.36
	营业成本	900.85	9,748.88	16,138.43
	毛利率	37.15%	38.05%	34.46%
统一按净额法模拟调整	营业收入	1,425.06	15,385.32	23,967.17
	营业成本	892.55	9,396.67	15,483.24
	毛利率	37.37%	38.92%	35.40%
统一按总额法模拟调整	营业收入	1,449.22	16,170.94	28,169.42
	营业成本	916.71	10,182.29	19,685.49

	毛利率	36.74%	37.03%	30.12%
--	-----	--------	--------	--------

从上表可以看出，若备货产品和未备货产品按统一净额法或总额法进行处理，对公司整体毛利率的影响在-4.34%至 0.94%之间，对报告期各期净利润影响额为 0，整体影响较小。

（三）补充说明公司定制化协同平台综合解决方案业务与运维服务的合同是否单独签订，如存在同在一份合同的情况，补充说明是否单独区分不同的履约义务、相关会计处理的恰当性

公司定制化协同平台综合解决方案业务的部分合同中，存在提供免费售后维护服务条款。免费售后维护服务内容包括：①乙方对甲方提供操作维护、管理等培训，至熟练操作为止；②提供软件 7*24 免费售后技术支持服务（包括故障排除、性能调优、技术咨询等，并负责处理、协调与各系统软件、硬件等供应商的关系）；③系统维护期内，乙方须根据系统运行情况进行不定期的检测与调优，每半年对系统进行一次总体检测，系统维护期满后为甲方提供一套完整的运行记录；④系统维护期内，乙方提供 7*24 应急响应服务，乙方在确认紧急响应请求后 2 小时内，通过电话、Email 或传真等远程方式查找紧急事件的事发原因并解决相应问题，如无法远程解决问题，在乙方确认紧急响应请求后 3 小时内提供现场技术支持。

以上免费售后维护服务条款中，除了一般故障响应之外，还提供性能调优、技术咨询和不定期检测等服务，属于在向客户保证所销售的商品符合既定标准之外提供的服务类质量保证，构成单项履约义务，需要从合同金额中予以分拆，并在免费服务期内分摊确认收入。对于合同中约定服务类质量保证的项目，公司将其识别为单项履约义务，客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，属于时段法确认收入的履约义务，由于该项履约义务的独立售价无法直接观察，公司以项目维保服务期间的发生成本加上合理毛利估计其单独售价，即每年度免费售后维护服务分摊金额为项目销售收入的 5%，在合同约定的服务期间内按照直线法确认收入。

公司报告期内累计 89.51%的运维服务收入由单独签订的运维服务合同构成，10.49%的运维服务收入由定制化协同平台综合解决方案业务中拆分的单项履约义务构成。

(四) 补充说明在手订单、新签订单中定制化协同平台综合解决方案业务与运维服务的具体金额、是否存在运维服务金额及占比提高的情况

1、在手订单、新签订单中定制化协同平台综合解决方案业务与运维服务的情况

单位：万元

项目	明细	金额	占比
2023 年 1-10 月签订合同总额	定制化协同平台综合解决方案	7,691.76	71.27%
	运维服务	2,366.27	21.92%
	软硬件销售	734.57	6.81%
	合计	10,792.61	100.00%
2022 年 1-10 月签订合同总额	定制化协同平台综合解决方案	5,808.68	71.55%
	运维服务	1,461.88	18.01%
	软硬件销售	847.27	10.44%
	合计	8,117.84	100.00%
2023 年 10 月 31 日 在手合同金额	定制化协同平台综合解决方案	11,713.79	59.87%
	运维服务	4,410.45	22.54%
	软硬件销售	3,442.33	17.59%
	合计	19,566.57	100.00%
2022 年 10 月 31 日 在手合同金额	定制化协同平台综合解决方案	7,939.43	64.71%
	运维服务	1,528.79	12.46%
	软硬件销售	2,801.87	22.83%
	合计	12,270.09	100.00%

注 1：在手合同金额指在手的未履行完毕的合同含税金额；

注 2：合同总额指 2023 年 1-10 月份及同期 2022 年 1-10 月份新签订的合同含税总额。

由上表可见，截至 2023 年 10 月 31 日，公司尚未履行完毕的在手运维服务合同金额为 4,410.45 万元，相较于去年同期增长 2,881.66 万元；2023 年 1-10 月，公司新签订的运维合同总额为 2,366.27 万元，相较于去年同期增长 904.39 万元。随着公司信创等类型项目的积累，运维服务业务呈上升趋势。

二、主办券商及会计师补充说明针对收入采取的发函、回函、走访等外部核查手段的具体金额及占比，说明外部核查比例较低的具体原因及合理性，可比公司情况，具体替代措施及有效性

(一) 外部核查比例较低的具体原因及合理性

公司主要客户为党政机关及事业单位，部分党政机关及事业单位因内部管理规定不接受函证及走访，因此部分年度外部核查比例较低。针对不接受函证

及走访的客户，主办券商及申报会计师通过获取客户销售合同、验收资料、销售发票、银行回单收款等原始凭证，通过执行细节测试作为外部核查的替代措施。

（二）补充说明针对收入采取的发函、回函、走访等外部核查手段的具体金额及占比

针对收入采取的发函、回函、走访等外部核查手段的具体金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
走访金额	45.43	1,052.04	2,169.57
走访比例	3.17%	6.68%	8.81%
发函金额	887.87	12,574.42	15,618.48
发函比例	61.94%	79.90%	63.43%
回函金额	683.85	7,004.66	9,376.52
回函比例	47.71%	44.51%	38.08%
未回函替代测试金额	204.02	5,569.76	6,241.96
未回函替代测试比例	14.23%	35.39%	25.35%
函证及走访金额（去重）	887.87	12,574.42	15,618.48
函证及走访比例（去重）	61.94%	79.90%	63.43%
未走访未函证细节测试确认金额	286.71	615.69	4,367.82
未走访未函证细节测试确认比例	20.00%	3.91%	17.74%
合计核查比例	81.94%	83.81%	81.17%

（三）可比公司情况

软件和信息技术服务业可比公司的发函、回函比例如下：

可比公司	项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
博达软件	发函比例	74.04%	84.18%	77.26%
	回函比例	61.95%	66.44%	58.70%
新视云	发函比例	43.52%	42.72%	42.93%
	回函比例	31.18%	33.31%	38.78%
立方控股	发函比例	未披露	70.02%	70.45%
	回函比例	未披露	53.40%	51.62%
申请挂牌公司	发函比例	61.94%	79.90%	63.43%
	回函比例	47.71%	44.51%	38.08%

注：由于可比公司未单独披露 2023 年 1-2 月数据博达软件、新视云、2023 年 1 月-2 月数据实际列示为 2023 年半年报数据。

博大软件主要客户为高等院校、新视云主要客户为司法机关、立方控股主要客户为企业客户，受业务模式及客户类型差异影响，公司发函及回函情况好于新视云，略低于博达软件及立方控股。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、取得公司报告期内存货期后结转明细表，复核期后结转情况，结合成本结转情况分析各期存货结转比例是否存在异常；
- 2、了解公司外购软硬件销售的业务流程以及收入确认方法，分析不同业务类型的存货风险承担，控制权取得情况，评价公司外购软硬件销售业务的收入确认政策是否符合企业会计准则的相关要求；
- 3、查阅主要销售合同的相关维保条款，了解维保服务的形式和内容，分析公司提供的免费维保服务性质，是否构成单项履约义务，评价公司与维保服务相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定；
- 4、核查公司免费维保服务的拆分方法，评价分摊方法及相关依据是否准确、充分，是否符合企业会计准则的规定和核算要求；
- 5、获取公司在手订单、新签订单数据，抽取样本检查相关销售合同，分析公司在手订单、新签订单中定制化协同平台综合解决方案业务与运维服务变动情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

- 1、公司在备货软硬件产品销售业务中属于主要责任人，取得商品控制权，以总额法确认销售收入，在非备货软硬件产品销售业务中属于代理人，未取得商品控制权，以净额法确认销售收入的收入确认方式符合企业会计准则要求；
- 2、公司定制化协同平台综合解决方案业务中提供的免费维保服务属于服务类质量保证，构成单项履约义务，其分摊方法及依据准确、充分，相关会计处理恰当，符合企业会计准则的规定和核算要求。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公

开转让条件、挂牌条件、信息披露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；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请补充披露、核查。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”中披露如下：

“公司财务报告审计截止日为 2023 年 2 月 28 日，截止日后 6 个月（即 2023 年 3 月至 2023 年 8 月），公司主要经营情况及重要财务信息如下：

（1）主要经营情况

①订单获取情况和主要产品和服务的销售规模

财务报告审计截止日后 6 个月，公司取得订单含税金额合计 5,399.08 万元，共实现销售收入 5,111.84 万元。

②主要原材料（或服务）的采购规模

财务报告审计截止日后 6 个月，公司原材料和服务的采购不含税金额为 915.09 万元，主要为外购软硬件产品和外采技术服务等。

③关联交易及关联担保情况

截至 2023 年 8 月 31 日，公司关联担保均为公司作为被担保方接受担保情形，接受担保余额为 1,475.14 万元，具体情况如下：

担保方	担保余额（元）	借款起始日	借款到期日
宋杰成	4,200,000.00	2022.12.06	2023.12.05
宋林	5,000,000.00	2023.08.08	2024.02.07
宋林	5,551,356.69	2023.06.01	2024.06.01
合计	14,751,356.69	—	—

④重要研发项目进展

财务报告审计截止日后 6 个月，公司主要研发项目均处于正常研发阶段，其后续投入情况如下：

研发项目	2023 年 3-8 月金额	实施进度
瑞成代码托管服务平台 V1.0	1,017,190.27	正在研发
瑞成档案系统单机信创版 V2.0	805,064.27	正在研发
瑞成知识服务系统 V1.0	747,941.46	正在研发
瑞成必达邮电子邮件系统 V1.0	1,847,047.71	正在研发

研发项目	2023 年 3-8 月金额	实施进度
瑞成智能模型训练管理平台 V1.0	1,559,055.17	正在研发

⑤重要资产变动情况

财务报告审计截止日后 6 个月内，公司无重要资产变动情形。

⑥董监高变动情况

财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日，存在董监高变动情形，具体为原财务总监郑维洁因个人原因离任，公司已召开董事会审议，聘任公司董事、副总经理、董事会秘书邱光球担任财务总监。

⑦对外担保情况

财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日，公司无对外担保情形。

⑧债权融资情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司共计新增 6 笔银行贷款，截至 2023 年 8 月 31 日，贷款余额合计为 1,475.14 万元；

⑨对外投资情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司无对外投资情形。

(2) 重要财务信息

单位：元

项目	2023 年 3-8 月	2022 年 3-8 月	变动比例
营业收入	51,118,413.09	52,884,987.80	-3.34%
营业成本	31,555,838.48	36,241,232.09	-12.93%
净利润	-3,158,494.63	-8,711,019.99	-
归属于母公司所有者净利润	-3,013,411.09	-8,541,718.83	-
研发费用	7,080,793.50	9,605,058.17	-26.28%
经营活动现金流量净额	-18,417,445.77	-46,801,324.99	-
所有者权益	61,210,015.10	60,456,713.72	1.25%
归属于母公司所有者权益	61,651,518.78	60,727,390.87	1.52%
非经常性损益	2,498,171.99	817,623.57	205.54%
其中：			
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	2,514,726.86	817,623.48	207.57%
非流动资产处置损益	-11,303.94	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-5,250.93	0.09	-
减：所得税影响数	345,204.28	113,755.11	203.46%
减：归属于少数股东的非经常	609.33	-	-

项目	2023 年 3-8 月	2022 年 3-8 月	变动比例
性损益净影响数（税后）			
非经常性损益净额	2,152,358.38	703,868.46	205.79%

注：前述公司期后 6 个月的财务数据，未经申报会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。”

截至本回复出具日，公司及子公司已取得 4 项发明专利，正在申请的发明专利 4 项，公司已在公开转让说明书“第六节 附表”之“一、公司主要的知识产权”之“（一）专利”中披露如下：“

公司已取得的专利情况

序号	专利号	专利名称	类型	授权日	申请人	所有权人	取得方式	备注
1	ZL202211240111.0	一种基于自监督深度学习的地址识别方法	发明	2023 年 5 月 9 日	瑞成信息	瑞成信息	原始取得	-
2	ZL202211240100.2	一种基于图像数据处理的非结构化文档格式识别方法	发明	2023 年 6 月 13 日	瑞成信息	瑞成信息	原始取得	-
3	ZL202310021381.0	基于触点运动轨迹的图像标记识别系统及方法	发明	2023 年 5 月 23 日	湖北瑞云	湖北瑞云	原始取得	-
4	ZL202211533215.0	文本大纲的提取方法、装置、电子装置和存储介质	发明	2023 年 9 月 12 日	瑞成信息	瑞成信息	原始取得	-

公司正在申请的专利情况

序号	专利申请号	专利名称	类型	公开（公告）日	状态	备注
1	2022112081076	形状约束的语义词云自动生成方法	发明	2022 年 12 月 30 日	等待实审提案	与杭州电子科技大学联合申请
2	2022112126575	一种基于深度学习模型的布局偏好预测方法	发明	2022 年 12 月 30 日	等待实审提案	与杭州电子科技大学联合申请
3	2022112395514	基于概念漂移的航空服务器访问爬虫的可视检测方法	发明	2023 年 3 月 31 日	等待实审提案	与杭州电子科技大学联合申请

4	2022112075925	一种具有形状感知的三维点云模型修复方法	发明	2022 年 12 月 30 日	等待实审提案	与杭州电子科技大学联合申请
---	---------------	---------------------	----	------------------	--------	---------------

”

（本页无正文，为《关于杭州瑞成信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之主办券商签字盖章页）

项目负责人： 任繁辉
任繁辉

项目小组成员：

聂朝辉
聂朝辉

杜浩
杜浩

马野逸
马野逸



（本页无正文，为《关于杭州瑞成信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之公司盖章页）

杭州瑞成信息技术股份有限公司

2023年11月21日

