

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 第三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

二〇二三年十一月

北京证券交易所：

贵所于 2023 年 11 月 10 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三轮审核问询函》（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：

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

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.是否存在市场空间受限风险.....	3
问题 2.等保测评师工时与业务规模匹配性.....	12
问题 3.进一步揭示毛利率下滑风险.....	20
问题 4.最近一期经营活动现金流量由正转负.....	42

问题 1. 是否存在市场空间受限风险

根据申报材料及问询回复，（1）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。（2）发行人认为首次服务客户收入增长放缓原因主要有两方面，一是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；二是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。（3）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。（4）发行人结合相关研究报告，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，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%。（5）发行人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。根据上述信息，发行人认为自身业务不存在明显“天花板”，不存在“市场空间受限”的风险。

请发行人：（1）说明存量客户复测需求大、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与发行人首次服务客户收入金额增长放缓的关联性，对于来自首次服务客户收入金额增长放缓原因的说明是否准确、充分，进一步说明和披露首次服务客户收入金额增长放缓原因。（2）结合同行业可比公司情况和行业特征，说明转为以存量客户为主的客户结构后，收入增长速度和盈利能力是否明显下降。（3）说明预测 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，较预估 2022 年 2.59 亿元的市场规模大幅增加的依据是否充分，结合 2023 年度市场规模和自身收入增长情况，说明上述预测数据是否客观、谨慎。（4）结合来自首次服务客户收入金额增长放缓、未来收入结构以存量客户为主、收入集中于四川省内以及所面对的市场容量情况等，进一步分析说明发行人是否存在市场空间受限风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、说明存量客户复测需求大、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与发行人首次服务客户收入金额增长放缓的关联性，对于来自首次服务客户收入金额增长放缓原因的说明是否准确、充分，进一步说明和披露首次服务客户收入金额增长放缓原因

（一）说明存量客户复测需求大、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与发行人首次服务客户收入金额增长放缓的关联性

1、由于存量客户复测需求大、存量客户的系统测评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，因此发行人销售团队在拓展客户时，将更多精力放到存量客户，使得首次服务客户订单占比下降

2017年6月1日，《中华人民共和国网络安全法》的实施，将等级保护测评要求进一步提升，并促进相关技术标准的进一步完善，等保测评市场需求增长显著。等保测评市场需求各个地域反应时间存在一定程度差异，对于四川及西南市场，2019年以后等保测评市场需求开始快速增长，发行人收入也在2020年以后出现较大幅度提升，与整个市场需求匹配。

2020年以前，发行人存量客户较少，伴随着四川及西南等保测评市场需求的增长，发行人在2020年末未完成的合同及2021年当年新签订合同中新客户占比较高，从而导致2021年度新客户收入较2020年出现较大幅度上升。但伴随着公司2020年与2021年新客户的拓展，在这些客户产生复测需求的情况下，发行人销售团队基于老客户复测的需求确定性、存量客户系统测评需求可能较首次客户更多、开拓难度更小、销售团队人员规模有限等诸多因素，故将更多精力开拓老客户，导致2022年末、2023年1-6月未执行完毕的合同及当年度新签合同中老客户的合同金额占比更高，首次服务客户合同金额占比下降。

2、除因销售团队将更多精力开拓老客户外，首次客户对于测评要求越来越高，2022年、2023年1-6月项目实施时间较2021年更长，导致收入确认周期变长，也导致了首次客户收入金额增长放缓

2020年及2021年，首次服务客户对于等保风评整体服务的要求较为简单，对于等保风评业务的理解也较浅，与发行人的整体沟通及项目验收相对时间较短，项目实施周期短，当年签订合同和当年确认收入的金额较高。2022年以来，伴随着等保风评业务在四川、西南区域开展的需求不断释放，客户对于等保风评业务也有了更深入的了解，要求也相应提高，验收时间更长，导致项目实施周期变长，因此当年签订合同当年确认收入的金额有所放缓，从而使得新客户收入金额增长放缓。

(二) 对于来自首次服务客户收入金额增长放缓原因的说明是否准确、充分，进一步说明和披露首次服务客户收入金额增长放缓原因

综合第二轮问询回复及本次问询回复，首次服务客户收入金额放缓主要是由于等保风评业务特征、政策、销售团队人员规模有限、项目实施周期变长共同决定的。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，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，在发行人销售团队人员规模有限的情况下，发行人销售团队将更多精力用于老客户开拓，导致2022年及2023年1-6月未完成的合同及当年度（半年度）新签合同中，老客户占比更高。

2、2020年及2021年首次服务客户对于等保风评整体服务的要求较为简单，对于等保风评业务的理解也较浅，与发行人的整体沟通及项目验收相对时间较短，项目实施周期短，当年签订合同当年确认收入的金额较高。2022年以来，伴随着等保风评业务在四川、西南区域开展的需求不断释放，客户对于等保风评业务的要求提高，验收时间也相对更长，导致项目实施周期变长，因此当年签订合同当年确认收入的金额有所放缓，从而使得新客户收入金额增长放缓。

3、随着2017年6月1日起《中华人民共和国网络安全法》的实施，等保测评市场需求增长显著，但等保测评市场需求各个地域反应时间存在一定程度差异，对于四川及西南市场，2019年以后等保测评市场需求开始快速增长，发行人收入也在2020年以后出现较大幅度提升，与整个市场需求匹配。2020年以前，发行人存量客户较少，伴随着四川及西南等保测评市场需求的增长，发行人在

2020 年末未完成的合同及 2021 年当年新签订合同新客户占比较高，从而导致 2021 年度新客户收入较 2020 年出现较大幅度上升。2021 年新客户收入规模增长幅度较大，使得 2022 年及 2023 年 1-6 月在相对较高规模上增长，从而使得增速放缓。同时，2020 年及 2021 年新增客户数量的不断增长也为公司 2022 年及 2023 年 1-6 月开拓老客户提供了基础。

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首次服务客户收入金额放缓来要是由于等保风评业务特征、政策、销售团队人员规模有限、项目实施周期变长共同决定的。具体原因如下：

.....”

二、结合同行业可比公司情况和行业特征，说明转为以存量客户为主的客户结构后，收入增长速度和盈利能力是否明显下降

（一）同行业可比公司已进入存量为主的客户结构，其收入增长速度和盈利能力并未明显下降

1、同行业可比公司客户结构情况

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	收入金额	7,928.46	16,055.54	12,412.39
		收入占比	89.67%	71.71%	80.15%
	首次客户	收入金额	913.40	6,335.15	3,074.78
		收入占比	10.33%	28.29%	19.85%
竞远安全	存量客户	收入金额	1,888.33	8,841.41	4,455.14
		收入占比	55.62%	55.02%	45.42%
	首次客户	收入金额	1,506.67	7,227.58	5,352.70
		收入占比	44.38%	44.98%	54.58%

注 1：北方实验未披露等保风评新老客户收入金额及占比，此处列示全业务口径客户收入金额及占比；

注 2：竞远安全为等保风评客户收入金额及占比。

由上表可知，同行业可比公司目前已进入存量客户为主的客户结构，其中北方实验报告期内存量客户收入占比在 72%-90%之间，竞远安全于 2021 年起以存量客户为主，占比约为 55%。

2、进入存量客户为主的客户结构后，其收入增长速度和盈利能力并未明显下降

北方实验、竞远安全均进入存量客户为主的客户结构，等保风评收入及毛利率在完整年度均未明显下降。

具体情况如下表所示：

可比公司	项目	2021 年	2020 年
北方实验	销售收入增长率	75.98%	56.71%
	毛利率	67.26%	65.58%
竞远安全	销售收入增长率	63.84%	-
	毛利率	74.38%	-

注：北方实验收入统计口径为网络安全检测评估，竞远安全收入统计口径为网络安全咨询。因竞远安全 2021 年存量客户为主，故列示 2021 年与 2020 年的比较。

(二) 等保风评行业的行业特征，决定了存量客户为主的结构，收入增速和盈利能力不会因此明显下降

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）
-------------------------	---------	--

2、收入增速不会因此明显下降

等保风评业务由于有复测的强制需求，且周期相对较短，可以为等级保护测评机构带来稳定的收入来源，同时，对于首次服务的客户，由于双方之前无任何合作基础，因此客户在选择测评系统时会采取较为谨慎的态度，但经过首次服务后，客户在认可了该等保测评机构的服务质量与效率后，除需要强调复测的系统外，还会根据自身情况开放更多系统交给该等保测评机构测评，从而提升了合同价格，上述因素共同作用，在进入存量客户为主的客户结构后，测评机构收入增速不会因此明显下降。

3、盈利能力不受明显影响

对于存量客户进行服务时，即便是相同的系统，不存在“年降”的行业惯例。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、测评技术手段、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、扩能等情形，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；由于外部环境（如网络安全攻击手段等）也在不断变化，需要确认安全防护措施是否及时更新及有效，与前次测评相比其测评技术难度也在不断提升。系统单价不存在“年降”的行业惯例，行业内公司毛利率等盈利指标不存在较大幅度下降可能性。

三、说明预测 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，较预估 2022 年 2.59 亿元的市场规模大幅增加的依据是否充分，结合 2023 年度市场规模和自身收入增长情况，说明上述预测数据是否客观、谨慎

（一）说明预测 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，较预估 2022 年 2.59 亿元的市场规模大幅增加的依据是否充分

1、2024 年预测规模 6.82 亿元与 2022 年 2.59 亿元的市场规模为不同的报告计算得出

预测 2024 年市场规模 6.82 亿元的计算依据为赛迪顾问发布的《中国网络安全测评服务市场研究报告》。发行人根据该报告给出的 2024 年市场规模、结合网络安全西南地区占比，西南及四川地区 GDP 占比计算得出四川省网络安全测评及认证服务市场规模。

2022 年 2.59 亿元市场规模的计算依据为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》。该数据为 2022 年的实际统计数据，发行人根据所在细分行业占比及所在区域 GDP 占比综合计算得出 2022 年四川省的市场规模，并根据发行人自身的等保测评收入计算出发行人的市场份额。

两者测算逻辑一致，但不同之处在于根据《2023 年中国网络安全市场与企业竞争力分析》，2022 年网络安全测评及服务认证市场规模为 56.81 亿元，而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》，2022 年预测的网络安全测评及服务认证市场规模为 79.50 亿元，在此基础上计算 2024 年市场规模为 149.80 亿元。

2、统一 2022 年市场规模后，重新计算 2024 年市场规模

发行人为了更加谨慎客观反应 2024 年市场规模，对 2022 年两个报告的市场规模取低值进行统一测算，即 2022 年网络安全测评及服务认证市场规模统一至 56.81 亿元，在此基础上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》的市场规模增长率计算，得出 2024 年市场规模为 107.05 亿元，根据之前的测算逻辑，计算的 2024 年四川省网络安全测评及认证服务市场规模为 4.87 亿。

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》：按其 2022 年至 2024 年的复合增长率计算，到 2024 年中国网络安全测评及认证服务市场将达到 107.05 亿元	①	107.05 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 11.78 亿元	③=①*②	11.78 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 4.87 亿元	⑥=③*④/⑤	4.87 亿元

(二) 结合 2023 年度市场规模和自身收入增长情况，说明上述预测数据是否客观、谨慎

2023 年 1-9 月发行人实现销售收入 10,446.61 万元，等保风评业务收入 7,426.01 万元，预计发行人全年可以实现销售收入约 15,081 万元，其中等保风评收入约 10,595 万元¹，等保风评收入预计较 2022 年增长 43.69%。

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》计算的市场复合增长率为 37.27%，发行人的增长符合报告测算预期。

结合发行人 2023 年 9 月末在手订单，项目实施周期，报告期销售收入增长率及同行业竞争对手同等规模数据，预计发行人 2024 年度等保风评收入增长率不低于 35%，2024 年可实现等保风评收入约 1.4 亿元，对应发行人四川地区的市场占有率约为 28%，四川地区的市场规模反算约为 5 亿元，与重新计算的市场规模 4.87 亿元无较大差异。

综上，结合发行人自身收入增长情况，预测的近两年市场复合增长率，重新计算的市场规模更加客观谨慎。

四、结合来自首次服务客户收入金额增长放缓、未来收入结构以存量客户为主、收入集中于四川省内以及所面对的市场容量情况等，进一步分析说明发行人是否存在市场空间受限风险

发行人首次服务客户收入金额增长放缓，主要是由于发行人销售团队人员规模有限的情况下，销售团队将更多精力放在存量客户上，发行人可以通过布局各地营销中心，加大营销人员投入等方式获取新客户订单。

发行人 2023 年半年度等保风评业务存量客户占比首次超过 50%，2023 年 1-9 月发行人等保风评业务收入 7,426.01 万元，预计发行人全年等保风评收入约 10,595 万元，预计较 2022 年增长 43.69%，结合发行人 2023 年 9 月末在手订单，项目实施周期，报告期销售收入增长率及同行业竞争对手同等规模数据，预计发行人 2024 年度等保风评收入增长率不低于 35%，2024 年可实现等保风评收入约 1.4 亿元，同时，发行人 2023 年 1-6 月等保风评毛利率为 76.32%，略高于 2022 年水平，发行人预计未来收入规模及盈利能力不会明显下降。

¹ 2023 年全年销售收入预计金额中第四季度收入以 2022 年第四季度收入占比 30.73%测算，等保风评业务收入以最近一期等保风评业务占主营业务收入的 70.26%匡算。

若未来不能开拓新的区域及市场，发行人可能出现市场空间受限风险。

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“一、经营风险”之“（四）业务区域集中风险及其导致的市场空间受限风险”补充披露如下：

“（四）业务区域集中风险及其导致的市场空间受限风险

公司销售收入主要来自西南区域中的四川地区，报告期内占比分别为 84.88%、88.24%、92.29%和 90.50%。发行人开拓跨区域客户存在地域竞争、人才不足或流失、财力支持不足等可能的难点和风险，存在一定程度的不确定性，若公司在四川省内的市场份额出现下滑，将对公司的盈利能力和经营业绩产生不利影响，**若四川省内市场规模及容量有所下降，如果公司不能有效开发四川省以外的新市场，拓宽更广阔的市场区域，可能出现市场空间受限风险，从而对公司的盈利能力和经营业绩带来不利影响。**”

五、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；

2、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；

3、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；

4、查询同行业可比公司北方实验、竞远安全公开披露资料；

5、查阅 2023 年三季度审阅报告，2023 年截至 9 月在手订单，对实际控制人就公司新客户收入增长放缓、等保风评行业是否以存量客户为主，以存量客户为主收入增速和盈利水平是否会大幅下降，公司预计 2023 年度及 2024 年度营业收入及等保风评收入等问题进行访谈。

（二）核查意见

1、存量客户复测需求大、存量客户的系统测评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，使得发行人销售团队在拓展客户时，将更多精力放到存量客户，使得首次服务客户订单占比下降；首次服务客户收入金额放缓主要是由于等保风评业务特征、政策、销售团队人员规模有限、项目实施周期变长共同决定的；发行人已在《招股说明书》中补充披露首次服务客户收入放缓原因。

2、等保风评行业特征决定了以存量客户为主的客户结构，收入增速和盈利能力不会受到明显下降；可比公司进入存量客户为主的客户结构后，收入增长速度和盈利能力并未明显下降。

3、2024年预测规模6.82亿元与2022年2.59亿元的市场规模为根据两个不同的报告计算得出，发行人已将两个报告的市场规模取低值重新测算；结合2023年度市场规模和发行人自身收入增长情况，重新测算后的预测数据更加客观谨慎。

4、发行人目前收入集中于四川省内，若未来发行人收入仍然仅局限于四川省内，不能开拓新的区域及市场，发行人可能出现市场空间受限风险；发行人已在《招股说明书》中补充披露相关风险。

问题 2. 等保测评师工时与业务规模匹配性

根据申报材料及首轮问询回复，（1）2020年至2023年1-6月，发行人等级保护测评的系统数量分别为404个、672个、1,038个和658个，等保测评师平均人数分别为41人、49人、56人和64人，设定工时折算率约为0.68的情况下，以系统数量为单位的测评师工作量分别为8.71个、11.95个、15.44个和8.43个。（2）根据发行人说明，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。（3）报告期内，发行人内部培养的初级等保测评师66人，其中36人流失，流失率54.55%。

请发行人：（1）说明在设定工时折算率约为 0.68 的情况下，报告期内测评师工作量由 2020 年的 8.71 个每年提升为 2022 年的 15.44 个每年的合理性，与同行业公司是否存在明显差异。（2）说明效率提升的主要方式，工时压缩幅度是否符合行业特征，是否影响提供服务的质量。（3）说明初级等保测评师流失率较高的原因，是否明显高于行业一般水平，对发行人业务开展是否存在重大不利影响。（4）结合上述事项，进一步说明等保测评师工时与业务规模匹配性，是否存在明显异常。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、说明在设定工时折算率约为 0.68 的情况下，报告期内测评师工作量由 2020 年的 8.71 个每年提升为 2022 年的 15.44 个每年的合理性，与同行业公司是否存在明显差异

在设定工时折算率约为 0.68 的情况下，报告期内测评师工作量由 2020 年的 8.71 个/年提升为 2022 年的 15.44 个/年具有合理性，与同行业公司相比不存在明显差异。

在效率提升前后，发行人出具一份等级保护测评报告所需人工工时约从 224 小时提升至 154 小时，其中由等保测评师完成的工作约从 159 小时提升至 107 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。

发行人提升测评师工作量的主要途径为通过业务研发、公共研发形成的核心技术以提高测评工具的智能化程度与项目管理水平，最终达到提升服务效率和服务质量的目的。具体而言，测评工具的智能化程度越高，发行人测评师的工作效率越高，能够完成的测评系统数量越多；项目管理水平越高，发行人对测评活动中人力资源与设备、工具资源的利用率更充分，同时亦能提升质量控制水平。

发行人在提升测评师工作量的过程中，解决的问题、解决方案及达成的效果具体如下：

解决的问题	发行人的自研解决方案	达成效果
测评开展主要使用基础工具或通用软件辅助作业,仅针对服务实施的部分流程进行效率优化,因此服务效率及质量的提升较为有限。 在行业标准更新迭代时,基础工具及通用软件的更新存在一定的滞后性,也限制了测评机构的业务实施效率及质量的提升。	智能信息采集技术、自动化文档生成技术、原创漏洞挖掘技术、弱口令扫描技术	实现测评对象状态信息调查采集工作流程自动化、标准化、高效化;实现自动匹配对应标准内容建立项目模型,并根据被测系统的实际情况确定具体的测评对象、匹配测评指标、自动生成工具接入点示意图、选取匹配对应的作业指导书、生成测评方案,有效提升测评记录质量、测评报告的编制效率和准确性。
测评过程中以人工作业为主,测评质量与测评师个人能力高度相关,测评稳定性相对较低。	智能信息采集技术、系统化测试分析技术、AI质量控制技术	实现对现场测评记录进行测评结果对应风险的匹配,并通过工具与人工相结合的方式提高对于高风险问题的判定准确性、提高风险描述的准确性。
测评师测评经验仅在个人层面实现经验传承和贡献,无法从行业、企业或团队层面实现经验共享,效率较低且效果并不显著。	AI案例库智能管理技术、AI质量控制技术	实现大量历史项目经验数据的分类管理、智能查询,在测评作业过程中实现针对特定行业、特定用户类型的自动化经验提取、指引等知识重用功能,对于测评效率、测评质量均有提升效果。
测评过程中以人工作业为主,导致测评过程耗时较长,且不同项目间人力资源与设备、工具资源的相互隔离导致难以有效充分利用资源。	智能流程管理技术、全生命周期项目管理技术	实现对覆盖信息系统建设全生命周期各项数据的感知、采集、整理,实现各环节数据的智能加工和提取,对项目过程数据进行有效管理,实现业务各环节的高效衔接及数据资源的高效采集和利用。

测评师工作量提升主要表现在工作总耗时减少以及每日工时数略有提升。报告期内,发行人基于自研的核心技术以提高测评工具智能化程度与项目管理水平,实现了等级保护测评工作效率的提升,该效率的提升系以减少工作总耗时为基础。发行人2020年至2022年测评师每日工时数在效率提升前后,从5.25小时增至6.26小时,未超过8小时,测评师每日工时数在合理范围内。

发行人2022年以系统数量为单位的测评师工作量15.44个/年,与同行业可比公司竞远安全相比,介于竞远安全2019年至2021年之间,仍具有一定提升空间。同行业可比公司中,竞远安全披露了测评的系统数量,但北方实验未披露,故以下仅对竞远安全以系统数量为单位的测评师工作量估算如下:

项目	2021年度	2020年度	2019年度
等保测评业务收入(万元)	12,361.25	14,382.13	12,202.84
系统数量(个)	3113	1772	1,923
测评师人数(名)	104		
按照0.68折算的系统数量(个)	2116.84	1204.96	1307.64
以系统数量为单位的测评师工作量(个)	20.35	11.58	12.57

注1:竞远安全披露2021年12月31日的测评师人数为104名,无法获取其2021年12月31日之前的测评师人数,因此直接采用104名进行计算;

注2:无法获取竞远安全同一客户多个信息系统委托开展测评的情况,因此将其全部的系统数量均按照0.68的系数进行折算。

从上表可获知，竞远安全以系统数量为单位计算的测评师工作量从 2019 年至 2021 年从 12.57 个/年提高到 20.35 个/年，发行人 2022 年 15.44 个/年的测评量与之相比不存在明显差异。

二、说明效率提升的主要方式，工时压缩幅度是否符合行业特征，是否影响提供服务的质量

如前所述，发行人效率提升系以减少测评工作总耗时为基础，主要途径为通过业务研发、公共研发形成的核心技术以提高测评工具的智能化程度与项目管理水平，最终达到提升服务效率和服务质量的目的。

以系统数量为单位计算的测评师工作量为指标，发行人 2020 年至 2022 年的系统数量提升幅度为 77.27%，竞远安全 2019 年至 2021 年的系统数量提升幅度为 61.89%。从趋势来看，发行人与竞远安全以系统数量为单位计算的测评师工作量均处于提升状态。因无法获取竞远安全的工时压缩幅度，但结合系统数量提升幅度及发行人 2022 年 15.44 个/年的测评量相较竞远安全 2021 年 20.35 个/年的测评量仍有提升空间。发行人虽无法获取同行业企业对于自身工时的压缩幅度，但通过以系统数量为单位计算的测评师工作量分析，可以看出发行人与同行业可比公司竞远安全的等保测评工作效率均有提升，发行人测评师工作量提升与竞远安全相比不存在明显差异。

发行人对于测评效率的提升未影响服务质量，相反地，发行人以智能信息采集技术、系统化测试分析技术、AI 质量控制技术等核心技术实现了服务效率和服务质量的双重保障，在提高测评记录质量、测评报告的编制效率和准确性的同时，还提高了对于高风险问题的判定准确性、风险描述的准确性、质量控制水平。以 AI 质量控制技术为例，该技术需要通过大量案例和时间积累，发行人基于丰富的项目经验不断更新知识库，并借助信息化手段识别测评报告中存在的潜在工作疏漏、逻辑错误，并实现在项目管理重要节点自动发起审核流程，对项目质量进行全方位管控，能够兼顾业务交付质量及效率的提升。

综上，发行人效率提升系以减少测评工作总耗时为基础，主要方法为通过业务研发、公共研发形成的核心技术以提高测评工具的智能化程度与项目管理水平，工时压缩幅度是否符合行业特征，在服务效率提升的同时兼顾了服务质量的提升。

三、说明初级等保测评师流失率较高的原因，是否明显高于行业一般水平，对发行人业务开展是否存在重大不利影响

(一) 说明初级等保测评师流失率较高的原因

报告期内，发行人的初级网络安全等级测评师除离职外，其余系经内部培养后成为发行人的中级网络安全等级测评师。

以截至 2023 年 9 月 15 日的最终持证情况统计初级网络安全等级测评师流失率（未细分尚在公司任职但已成为中级网络安全等级测评师的因素），整个报告期初级等保测评师的离职率呈现出 54.55% 的流失率。

在细分内部培养升级为中级等保测评师、离职这两个因素后，发行人初级等保测评师 2020 年、2021 年、2022 年以及截至 2023 年 9 月 15 日的流失率分别为 11.63%、20.00%、9.38% 以及 18.92%，具体情况如下：

类型	2020 年期初	本期增加		本期减少		2020 年期末	流失率
		内部培养	社会招聘	内部培养转化	离职		
高级	2	-	-	-	-	2	-
中级	5	10	1	-	2	14	13.33%
初级	28	15	0	10	5	28	11.63%
类型	2021 年期初	本期增加		本期减少		2021 年期末	流失率
		内部培养	社会招聘	内部培养转化	离职		
高级	2	-	-	-	-	2	-
中级	14	3	-	-	1	16	6.25%
初级	28	17	-	3	11	31	20.00%
类型	2022 年期初	本期增加		本期减少		2022 年期末	流失率
		内部培养	社会招聘	内部培养转化	离职		
高级	2	-	-	-	-	2	-
中级	16	7	-	-	-	23	-
初级	31	20	1	7	6	39	9.38%
类型	2023 年期初	本期增加		本期减少		截至 2023.9.15	流失率
		内部培养	社会招聘	内部培养转化	离职		
高级	2					2	-%
中级	23	9	1	-	2	31	8.33%
初级	39	16	-	9	14	32	18.92%

注 1：2020 年期初的网络安全等级测评师均为内部培养；

注 2：流失率=离职人数/（2020 年期初人数+2020 年至本年内部培养增加总人数-本年以前离职总人数）。

(二) 是否明显高于行业一般水平

2020 年至 2022 年发行人网络安全初级等级测评师流失率未明显高于行业一般水平。

鉴于 2023 年 1 月至 2023 年 9 月 15 日的离职数据并不能代表 2023 年的情况且无同口径的统计数据可进行对比分析，因此以下对比 2020 年至 2022 年的情况。

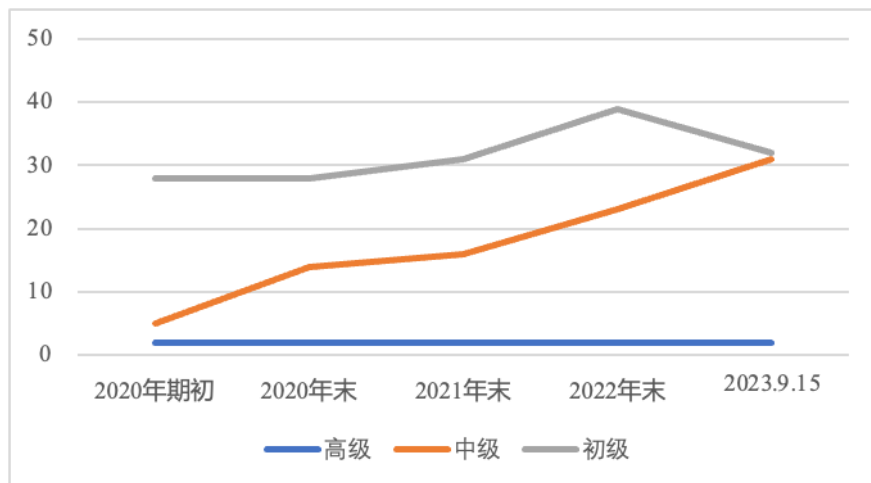
公开数据中并无网络安全初级等级测评师的离职统计数据，因此采用了前程无忧人力资源调研中心发布的《人力资源白皮书》相关数据进行分析。《人力资源白皮书》显示，2020年至2022年全行业的离职率分别为14.8%、18.8%和17.9%。

《人力资源白皮书》按行业进行分类中“科技行业”与发行人所处行业最为接近，其中科技行业的离职率分别为15.5%、20.9%和19.2%。

发行人网络安全初级等级测评师2020年至2022年的流失率分别为11.63%、20.00%和9.38%，与前程无忧人力资源调研中心发布的科技行业离职率相比，均低于科技行业离职率。

（三）对发行人业务开展是否存在重大不利影响

初级等保测评师的减少，一方面是其测评技能的提升已取得中级测评师资格，一方面是因离职导致人才的流出。发行人现有的测评师队伍足以应对等保风评业务开展的需求，初级等保测评师的离职并未对发行人业务开展造成重大不利影响。发行人具备较为完善有效的培训体系，其开展的培训管理工作能为员工参加网络安全等级测评师考试、取得相关证书和开展工作提供有效支撑，可及时补充测评师人才，因此报告期内发行人测评师总人数稳步上升。自报告期初至2023年9月15日，发行人测评师人数变化情况如下：



发行人的高级等保测评师保持稳定、未发生过流失，初级等保测评师持续向中级等保测评师输送人才，在初级等保测评师保持整体增加趋势的同时，中级等保测评师的人数从期初的5名增加至31名，发行人等保风评业务的专业人才队伍得以持续补充。

虽然发行人现有的测评师队伍满足等保风评业务开展的需求，但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，进而可能导致业务收入下滑的风险。发行人已在《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”进行了风险提示，并对“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：

“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，**公司等保风评业务的开展需要足够的网络安全等级测评师**。如果伴随市场竞争加剧，公司出现**网络安全等级测评师大幅流失**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**专业人才、网络安全等级测评师**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**网络安全等级测评师**、引入专业人才以充实团队力量，则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、结合上述事项，进一步说明等保测评师工时与业务规模匹配性，是否存在明显异常

发行人为提升等保风评业务规模，采取提高测评工具的智能化程度与项目管理水平的方式提升等保测评工作效率，并持续培养网络安全等级测评师队伍以提高等保测评工作能力，报告期内实现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，2021 年、2022 年及 2023 年 1-6 月相比上年同期的增长率分别为 62.31%、36.73%和 36.02%。发行人采用的提升等保风评业务规模的方式在报告期内实现了等保风评业务收入规模的持续增加。

发行人测评师以系统数量为单位计算的工作量与同行业可比公司竞远安全相比仍具有一定提升空间，2020 年至 2022 年测评师每日工时数在效率提升前后，从 5.25 小时增至 6.26 小时，未超过 8 小时，测评师每日工时数在合理范围内。同时，发行人对于测评效率的提升并未忽视服务质量，相反地其以智能信息采集技术、系统化测试分析技术、AI 质量控制技术等核心技术在服务效率提升的同时兼顾了服务质量的提升。

截至 2023 年 9 月 15 日，发行人现有 65 名网络安全等级测评师，其中包括 2 名高级、31 名中级、32 名初级网络安全等级测评师，报告期内发行人测评师总人数持续增加，且以内部培养为主要方式，发行人现有的测评师队伍满足等级保护业务开展的需求，同时发行人具备较为完善有效的培训体系，其开展的培训管理工作能为员工参加网络安全等级测评师考试、取得相关证书和开展工作提供必要支持有效支撑，可及时补充测评师人才。报告期内，发行人测评师工时与业务规模相匹配，不存在明显异常。

五、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、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；

2、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；

3、取得发行人关于核心技术内容及其特点的说明；

4、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收入、系统数量、等级保护测评师人数情况，并与发行人同口径情况进行对比分析；

5、查询前程无忧人力资源调研中心发布的《人力资源白皮书》，了解 2020 年至 2022 年按行业分类的离职率情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人以系统数量为单位计算的测评师工作量提升主要系工作总耗时减少加之每日工时数略有提升所致，测评师每日工时数仍在合理范围内，以系统数量为单位计算的测评师工作量由 2020 年的 8.71 个/年提升为 2022 年的 15.44 个/年具有合理性。与同行业可比公司竞远安全相比，发行人不存在明显差异。

2、发行人效率提升系以减少测评工作总耗时为基础，主要途径为通过业务研发、公共研发形成的核心技术以提高测评工具的智能化程度与项目管理水平，在服务效率提升的同时兼顾了服务质量的提升。发行人虽无法获取同行业企业对于自身工时的压缩幅度，但通过以系统数量为单位计算的测评师工作量分析，可

以看出发行人与同行业可比公司竞远安全的等保测评工作效率均有提升，发行人测评师工作量提升与竞远安全相比不存在明显差异。

3、发行人初级等保测评师的减少，一方面是通过内部培养晋升为中级测评师，一方面是因离职导致人才的流出。发行人 2020 年至 2022 年初级等保测评师的流失率分别为 11.63%、20.00%和 9.38%，未明显高于行业一般水平。虽然发行人现有的测评师队伍满足等保风评业务开展的需求，但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，进而可能导致业务收入下滑的风险，发行人已在《招股说明书》中进行了风险提示。

4、报告期内，发行人测评师工时与业务规模相匹配，不存在明显异常。

问题 3. 进一步揭示毛利率下滑风险

根据申报材料及问询回复，（1）发行人等保风评业务毛利率分别为 82.80%、79.94%、75.21%、76.32%，高于可比公司。（2）发行人 2020-2022 年等保测评系统均价分别为 8.22 万元、8.03 万元和 7.10 万元，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，发行人与竞远安全等级保护测评单价均呈现逐年下降的变动趋势，发行人解释系所在区域竞争程度及服务质量等差异所致。（3）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，成都臻起源信息技术有限公司、西安科信技术有限公司均成立于报告期内且分别位列发行人 2021、2022 年第一大供应商，报告期内存在较多项目中对其技术采购金额超过合同金额 50%。发行人披露称外采技术服务用于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，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，不存在外采技术服务。

请发行人：（1）详细说明发行人与可比公司在服务范围、深度、细节等方面存在的差异，不同项目定价明细及差异是否在合同中体现；结合上述情形量化分析因服务质量差异导致发行人项目定价大幅高于可比公司的合理性。（2）结合在手订单单价及拟拓展业务区域平均市场单价，说明发行人等保测评项目单价是否面临持续下滑风险。（3）结合报告期及期后测评机构数量扩张、技术人员流失等情况，说明是否对发行人盈利能力构成重大不利影响，相关风险提示是否

充分。（4）列示报告期各期外采比例较高项目的成本结构及外采成本占比、毛利率，拓展业务区域是否导致外采比例持续提高，毛利率下滑风险是否充分揭示。

（5）结合合同条款说明发行人与供应商在项目中具体职责划分，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各环节成本占比，进一步分析说明是否将核心环节外包及会计处理的合规性。（6）列示西安科信技术有限公司等供应商注册资本、报告期内人员规模、经营规模等，与相关供应商签订合同主要内容和结算条款、相关供应商向发行人销售占比，是否仅为发行人提供服务；说明前述供应商之间是否存在员工、高管交叉任职的情况，发行人与相关供应商是否存在关联关系，是否存在通过相关供应商进行商业贿赂的情形。

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、详细说明发行人与可比公司在服务范围、深度、细节等方面存在的差异，不同项目定价明细及差异是否在合同中体现；结合上述情形量化分析因服务质量差异导致发行人项目定价大幅高于可比公司的合理性

（一）详细说明发行人与可比公司在服务范围、深度、细节等方面存在的差异，不同项目定价明细及差异是否在合同中体现

在等保测评服务过程中影响服务范围的因素主要包括被测系统资产和数据规模、多系统是否同时开展测评、是否首次提供等保测评服务、同一客户的相同系统是否重复测评等；影响服务深度的因素主要包括系统渗透测试的深度（如属于安全性、重要性程度较高的系统）、客户对报告结论深度的要求、行业的特殊性 & 信息系统的专业性等；影响细节的因素主要包括系统使用范围、系统使用地域、系统内部信息安全要求等。

由于同行业可比公司在服务范围、深度、细节等方面的详细信息难以获取，故排除地域差异影响，以发行人在成都范围内面向最近一期的主要客户开展等保测评服务内部对比价格差异进行举例，具体差异情况对比如下：

项目	系统定价	服务范围	服务深度	服务细节	定价差异是否在合同中体现
----	------	------	------	------	--------------

项目	系统定价	服务范围	服务深度	服务细节	定价差异是否在合同中体现
成都天府国际机场网络安全等级测评及网络安全服务项目	4.90 万/二级系统 11.80 万/三级系统	首次面向该客户提供等级测评服务	1、部分系统属于安全性、重要性程度较高的系统，渗透测试要求较高； 2、行业较为特殊，需要对客户所处行业及其信息系统的特殊性具有深入了解。	属于安全性、重要性程度较高的系统，系统复杂性较高、信息安全要求较高。	除系统个数外，无服务范围、深度、细节相关差异性约定
四川省公安厅机关信息系统网络安全等级保护测评服务采购项目服务合同	4.45 万/二级系统 10.63 万/三级系统	1、测试系统数量多，可多个环节工作可并行； 2、多个系统的环境存在重合部分，从而减少重复的服务内容；	属于重要部门，渗透测试、报告结论深度要求较高。	系统使用范围辐射广，覆盖全省，边界安全要求较高。	除系统个数外，无服务范围、深度、细节相关差异性约定
四川省教育信息化与大数据中心 2022 年度等级保护测评项目	3.60 万/二级系统 8.20 万/三级系统	1、被测系统数量多，可多个环节工作可并行； 2、属于重复测评系统，对其基本情况较为了解；	无特殊要求	被测信息系统复杂性不高且不属于特殊行业。	除系统个数外，无服务范围、深度、细节相关差异性约定
运营公司信息管理系统对标等保 2.0 咨询服务项目	4.00 万/二级系统 7.00 万-9.00 万/三级系统	被测系统数量多，可多个环节工作可并行。	无特殊要求	复杂性不高、系统资产数量较少。	除系统个数外，无服务范围、深度、细节相关差异性约定

（二）结合上述情形量化分析因服务质量差异导致发行人项目定价大幅高于可比公司的合理性

报告期内，发行人的项目单价与四川省内同行业公司处于同一价格区间，高于省外公司竞远安全。项目定价的差异系以下因素共同作用的结果：不同区域市场需求及竞争程度不同、服务质量差异、被测系统的复杂性、等保测评机构的知名度、经验以及资源等。

等保测评业务在服务范围、深度、细节方面的信息通常不会在合同中明确体现，因此无法单独量化分析发行人和可比公司的差异。

二、结合在手订单单价及拟拓展业务区域平均市场单价，说明发行人等保测评项目单价是否面临持续下滑风险

（一）在手订单单价及拟拓展业务区域平均市场单价情况

报告期内，发行人已在湖南、新疆、北京获取等保风评业务订单并开展业务，并拟通过募集资金于北京、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建设区域服务中心。

下表数据除内蒙外，均为发行人在包括上述区域内取得订单的平均价格：

单位：万元

客户地域	级别	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
整体	二级	4.15	4.53	4.93	5.04
	三级	6.99	8.92	10.29	10.61
四川	二级	4.14	4.52	4.94	5.06
	三级	7.01	9.05	10.40	10.82
湖南	二级	4.93	-	-	4.30
	三级	3.40	10.09	-	9.60
新疆	二级	4.50	-	-	-
	三级	-	-	-	8.00
北京	二级	4.90	4.60	4.60	-
	三级	7.00	8.17	8.97	9.15
内蒙	二级	6.00	4.33	-	2.90
	三级	-	11.03	10.72	11.40

注：由于发行人尚未在内蒙获取等保风评订单，此处内蒙区域价格为内蒙等保测评机构信元网络技术股份有限公司（新三板挂牌）公开可查的中标价格。

报告期内，发行人等保测评系统平均单价整体呈现下降趋势，2020年至2023年1-6月的二级系统的平均下降幅度为6.20%、三级系统的平均下降幅度为12.65%。

发行人与同行业可比公司竞远安全等保测评单价对比如下：

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

四川省内其他测评机构等保测评单价与发行人等保测评单价对比如下：

单位：万元

测评机构	系统	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
四川省内其他测评机构	二级系统	-	4.45	4.80	7.4
	三级系统	9.35	9.36	11.73	11.89
发行人	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：上表中四川省内其他机构均价的统计样本系四川省内部分政府机构、国有企业等大型机构公开招标的项目价格，未包括没有公开招标的项目或民营企业未公示的项目价格。

发行人等保测评均价相比竞远安全更高，主要由于发行人自身的区域竞争优势较强。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。

发行人等保测评项目均价与四川省内其他测评机构均价接近，2023 年 1-6 月较低，主要是 2023 年新签合同中小企业占比上升，新客户非特殊行业且系统安全性要求一般，导致单价较低。

发行人等保测评价格呈现逐年下降的变动趋势，单价变动与同行业可比公司变动趋势一致。

（二）发行人等保测评项目单价是否面临持续下滑风险

报告期内，发行人尚未执行完毕的合同金额单价呈现下降的趋势，与市场整体变动趋势一致。若等保测评机构竞争进一步加剧，则可能导致发行人等保测评项目单价出现持续下滑。发行人已在《招股说明书》中“重大事项提示”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（一）市场竞争加剧的风险”进行了风险提示。

三、结合报告期及期后测评机构数量扩张、技术人员流失等情况，说明是否对发行人盈利能力构成重大不利影响，相关风险提示是否充分

（一）报告期及期后，测评机构数量扩张、技术人员流失等情况

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。

发行人的高级等保测评师保持稳定、未发生过流失，初级等保测评师持续向中级等保测评师输送人才，在初级等保测评师保持整体增加趋势的同时，中级等保测评师的人数从期初的 5 名增加至 31 名，发行人等保风评业务的专业人才队伍得以持续补充。2020 年至 2022 年发行人网络安全初级等级测评师流失率未明显高于行业一般水平，发行人测评师流失率情况分析参见“问题 2”之“三、说明初级等保测评师流失率较高的原因，是否明显高于行业一般水平，对发行人业务开展是否存在重大不利影响”。

（二）说明是否对发行人盈利能力构成重大不利影响，相关风险提示是否充分

截至 2023 年 9 月 15 日，四川省内获得等保测评资质的共有 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，该新增的机构成立于 2013 年，注册资本 1000 万元，人员规模小于 50 人，从机构规模角度来看，新增测评机构规模小于发行人。

发行人在信息系统安全领域深耕多年，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，在四川省内积累了较多优质客户，且发行人在四川省内的市场占有率超过了同地区同类企业的平均值，有一定的业务实力。综上，报告期及期后测评机构数量增加会造成市场竞争进一步加剧，但不会对发行人盈利能力构成重大不利影响。

综上，报告期及期后全国测评机构数量并未出现大幅增长，发行人现有的测评师队伍满足等保风评业务开展的需求，预计不会对发行人的盈利能力构成重大不利影响。发行人已在《招股说明书》中“重大事项提示”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（一）市场竞争加剧的风险”、“（二）经营业绩下滑的风险”和“三、技术风险”之“（二）人才流失及专业人才引进不足的风险”部分对测评机构数量扩张、等保测评师流失等因素可能对发行人生产经营、盈利能力造成的不利影响进行了风险提示。

四、列示报告期各期外采比例较高项目的成本结构及外采成本占比、毛利率，拓展业务区域是否导致外采比例持续提高，毛利率下滑风险是否充分揭示

(一) 列示报告期各期外采比例较高项目的成本结构及外采成本占比、毛利率

报告期各期，外采（技术服务）比例较高项目的成本结构等情况如下：

收入确认年份	客户名称	合同名称	成本结构				毛利率
			人工	技术服务	差旅费	办公费及其他	
2023年1-6月	四川省人事考试中心（四川省公务员考试网测评中心）	四川人事考试报名系统安全服务采购项目	10.05%	87.07%	0.20%	2.68%	14.66%
2023年1-6月	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	3.02%	96.98%	0.00%	0.00%	8.21%
2023年1-6月	四川省人事考试中心（四川省公务员考试网测评中心）	四川人事考试报名系统 2021 年安全服务采购项目	19.54%	78.18%	0.00%	2.28%	22.79%
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	3.47%	96.19%	0.33%	0.01%	24.93%
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	11.30%	83.27%	0.08%	5.35%	32.89%
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	12.63%	87.31%	0.00%	0.06%	29.19%
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	10.07%	89.93%	0.00%	0.00%	40.74%
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	18.77%	81.23%	0.00%	0.00%	32.47%
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	2.53%	97.47%	0.00%	0.00%	40.16%
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	14.75%	85.25%	0.00%	0.00%	31.59%
2021年	简阳市财政局	简阳市财政局 2021 年三级等保测评	13.72%	85.58%	0.69%	0.00%	36.46%
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	3.59%	84.75%	0.00%	0.00%	37.22%
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	12.95%	86.86%	0.00%	0.19%	31.93%

收入确认年份	客户名称	合同名称	成本结构				毛利率
			人工	技术服务	差旅费	办公费及其他	
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	17.71%	79.52%	2.77%	0.00%	32.34%
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	11.01%	87.86%	1.13%	0.00%	38.13%
2021年	成都智元汇信息技术有限公司	网络安全等级保护测试服务	5.32%	94.68%	0.00%	0.00%	29.59%
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	29.94%	70.06%	0.00%	0.00%	6.21%
-	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	9.87%	90.13%	0.00%	0.00%	尚未执行完毕
-	西安市水灾防御管理中心	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	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	尚未执行完毕
-	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	9.98%	90.02%	0.00%	0.00%	尚未执行完毕
-	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	35.00%	65.00%	0.00%	0.00%	尚未执行完毕
-	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	6.43%	93.57%	0.00%	0.00%	尚未执行完毕
-	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（等保密保测评）	2.01%	97.99%	0.00%	0.00%	尚未执行完毕
-	蓝田县水陆庵文物管理所	水陆庵安防系统改造升级项目	11.39%	88.61%	0.00%	0.00%	尚未执行完毕
-	陕西投资集团有限公司	陕投云（一期）项目建设监理服务	0.97%	99.03%	0.00%	0.00%	尚未执行完毕
-	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	1.78%	98.22%	0.00%	0.00%	尚未执行完毕

收入确认年份	客户名称	合同名称	成本结构				毛利率
			人工	技术服务	差旅费	办公费及其他	
-	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	1.15%	98.85%	0.00%	0.00%	尚未执行完毕
-	威远县人民医院	威远县人民医院网络安全等级测评服务	11.47%	87.05%	1.48%	0.00%	尚未执行完毕
-	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	4.76%	95.11%	0.05%	0.08%	尚未执行完毕

注 1：上述项目执行情况截至 2023 年 6 月 30 日；

注 2：尚未执行完毕的合同中需要外采的部分已全部发生，未来的成本均为发行人内部成本，预计外采成本占总成本比重会逐步下降；

注 3：上表中西安市水灾害防御管理中心项目在 2023 年 7 月 1 日至 2023 年 9 月 30 日发生 830.84 元人工成本；陕西投资集团有限公司项目在 2023 年 7 月 1 日至 2023 年 9 月 30 日发生 2,887.36 元人工成本，不存在成本均为外采情形。

（二）拓展业务区域是否导致外采比例持续提高，毛利率下滑风险是否充分揭示

发行人根据现有客户及目标客户分布特点，拟通过募集资金于北京、呼和浩特、乌鲁木齐、长沙、德阳设立区域服务中心，增强对各区域政府颁布政策研究及深化与客户的交流，扩大辐射半径和提升服务响应速度，进而更好地挖掘并满足区域客户需求，提高服务质量。

发行人已陆续成立了北京、内蒙古、新疆、湖南及西安分公司，德阳安美勤信息技术服务有限公司为发行人在四川德阳的全资控股子公司，逐步提升跨区域的市场运营能力、服务能力。

在跨区域拓展业务过程中，发行人对于专业人员的需求也将不断增加，如业务拓展区域内的服务队伍建设不达预期，则发行人可能增加对非核心、非关键环节的外采比例以满足业务需要，从而造成发行人毛利率存在下降的风险。发行人在《招股说明中》“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”修改披露如下：

“报告期内，公司综合毛利率分别为 74.40%、71.17%、71.94%和 70.96%，公司毛利率主要受行业政策、市场需求、行业竞争态势和公司技术水平等多种因素影响，若上述因素发生不利变化，如出现等保风评业务单价持续下降、等级保护测评机构数量增加致使市场竞争持续加剧等情形，将导致公司面临毛利率下降的风险，从而影响公司的盈利能力及经营业绩。

此外，公司跨区域拓展业务的过程中，业务拓展区域内的服务队伍建设若不达预期，则发行人可能增加对非核心环节的外采比例以满足业务需要，可能亦将造成发行人毛利率下降。”

五、结合合同条款说明发行人与供应商在项目中具体职责划分，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各环节成本占比，进一步分析说明是否将核心环节外包及会计处理的合规性

（一）发行人与供应商在项目中具体职责划分

发行人与供应商采购在安全服务业务和监理咨询业务中均有涉及，不同业务类型的合同条款对职责划分情况如下：

1、安全服务业务采购技术服务

发行人在对安全服务业务采购技术服务时，供应商与发行人的合同中服务内容为：“提供技术咨询服务、技术支撑服务，协助完成项目整体工作”。

发行人与客户的合同中服务内容为：“乙方根据《GB/T22239-2019 信息安全技术 网络安全等级保护基本要求》、《GB/T22448-2019 信息安全技术 网络安全等级保护测评要求》等有关规定，充分调研甲方现有系统，确定系统边界及防护范围，分析业务信息安全等级，确定系统服务安全等级，按照相应的测评规程对测评对象（包括制度文档、各类设备、安全配置、相关人员）进行相应力度（包括深度、广度）的单元测评、整体测评，对测评发现的风险项进行分析评估，提出合理化整改建议，最终得到相应的信息系统等级测评报告。测评内容包括但不限于物理安全、网络安全、主机安全、应用系统安全、系统建设管理、系统运维管理等方面的测评。”。

2、监理咨询业务采购技术服务

发行人在对监理咨询业务采购技术服务时，供应商与发行人的合同中服务内容为：“（1）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、驻场技术支持类、设备验货支持类服务；（2）针对专业领域技术要求较高、行业经验要求较高、需要专业和行业专家评审的项目提供专业技术支持类、项目文件评审类服务”。

发行人与客户的合同中服务内容为：“设计阶段：协助委托人审核承建商提交的设计方案、施工组织方案，审核承建商提交的项目主计划；实施阶段：检查

合同执行情况，依照通过审核的测试计划组织三方测试，编制监理阶段性总结报告并向委托人和项目主管部门汇报项目建设情况，合同文件及技术资料管理对项目验收需要的资料进行审核；验收及试运行阶段：审核承建商提交的文档，协助委托人验收并提出意见，编制监理总结报告，签发工程验收证书”。

发行人采购的技术服务仅为全部服务的一部分，不存在发行人成本均为外采的情形。对于安全服务的技术服务采购，供应商提供发行人所需的人员或交付行业技术咨询报告/系统咨询报告，发行人会结合其中的行业情况、系统资产数据、拓扑图等信息，继续下一步的系统测评，进而出具测评报告。对于监理咨询服务的技术服务采购，供应商主要协助驻场工作及技术支持服务，发行人撰写监理方案或规划，并结合监理工作开展情况进行监理验收，撰写监理报告。

（二）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各环节成本占比

1、等保风评业务各环节中外采成本的情况

等级保护测评活动主要包括测评准备活动阶段、方案编制活动、现场测评活动以及分析与报告编制活动四个活动，其中现场测评活动、分析与报告编制活动属于核心环节，核心环节不涉及外采；测评准备活动阶段、方案编制活动属于非核心环节，存在外采。

测评准备活动主要是定级备案活动、预评估活动以及测评准备活动，方案编制活动主要是资料准备和方案编制。

报告期内，发行人外采金额占合同金额比例大于 50% 的项目，其外采成本在各环节的占比情况如下：

收入确认年份	客户名称	合同名称	合同金额（万元）	供应商名称	采购内容	外采金额（万元）	项目各环节外采成本占总成本比例			
							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
2023 年	四川省人事考试中心（四川省公务员考试网测评中心）	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	87.07%		0.00%	0.00%
2023 年	四川省人事考试中心（四川省公务员考试网测评中心）	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	78.18%		0.00%	0.00%

收入确认年份	客户名称	合同名称	合同金额(万元)	供应商名称	采购内容	外采金额(万元)	项目各环节外采成本占总成本比例			
							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
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	83.27%	0.00%	0.00%	
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	87.31%	0.00%	0.00%	
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	89.93%	0.00%	0.00%	
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	81.23%	0.00%	0.00%	
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	85.58%	0.00%	0.00%	
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	84.75%	0.00%	0.00%	
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	86.86%	0.00%	0.00%	
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	87.86%	0.00%	0.00%	
2021年	成都智元汇信息技术有限公司	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	94.68%	0.00%	0.00%	
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	30.09	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	17.31	70.06%	0.00%	0.00%	
尚未执行完毕	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(等保密保测评)	22.26	四川遥竹智能科技有限公司	行业技术咨询报告	11.40	97.99%	0.00%	0.00%	
尚未执行完毕	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	98.85%	0.00%	0.00%	
尚未执行完毕	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	87.05%	0.00%	0.00%	

收入确认年份	客户名称	合同名称	合同金额(万元)	供应商名称	采购内容	外采金额(万元)	项目各环节外采成本占总成本比例			
							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
尚未执行完毕	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	95.11%	0.00%	0.00%	

注 1：上述数据为截至 2023 年 6 月 30 日数据；

注 2：外采占比超 90% 的项目分两类情况：①为更好服务客户，为客户提供等保云防系统；②由于尚未执行完毕的合同中需要外采的部分已全部发生，未来的成本均为发行人内部成本，预计外采成本占总成本比重会逐步下降。

2、监理业务成本构成

发行人信息工程监理业务主要包括监理策划阶段、项目设计阶段、项目实施阶段、项目测试阶段以及项目验收五个阶段，其中项目测试阶段和项目验收阶段属于项目核心关键环节，不存在外采；监理策划阶段、项目设计阶段、项目实施阶段属于非核心环节，存在外采。

报告期内，发行人外采金额占合同金额比例大于 50% 的项目，其外采成本在总成本的比例如下：

收入确认年份	客户名称	合同名称	合同金额(万元)	供应商名称	采购内容	外采金额(万元)	项目各环节外采成本占总成本比例				
							监理策划阶段	项目设计阶段	项目实施阶段	项目测试阶段	项目验收阶段
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		96.98%		0.00%	0.00%
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		96.19%		0.00%	0.00%
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		97.47%		0.00%	0.00%
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		85.25%		0.00%	0.00%
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、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	10.00		50.76%		0.00%	0.00%
尚未执行完毕	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、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	0.84		90.13%		0.00%	0.00%
尚未执行完毕	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、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	2.07		100.00%		0.00%	0.00%
尚未执行完毕	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、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	20.95		90.02%		0.00%	0.00%

收入确认年份	客户名称	合同名称	合同金额(万元)	供应商名称	采购内容	外采金额(万元)	项目各环节外采成本占总成本比例				
							监理策划阶段	项目设计阶段	项目实施阶段	项目测试阶段	项目验收阶段
尚未执行完毕	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、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	5.87	65.00%			0.00%	0.00%
尚未执行完毕	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	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	93.57%			0.00%	0.00%
尚未执行完毕	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、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	3.79	88.61%			0.00%	0.00%
尚未执行完毕	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、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	38.08	99.03%			0.00%	0.00%
尚未执行完毕	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、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等	17.74	98.22%			0.00%	0.00%

注 1: 上述数据为截至 2023 年 6 月 30 日数据;

注 2: 外采占比超 90% 的项目分两类情况: ①异地业务, 考虑员工差旅成本, 选择外采技术服务提供辅助现场监理活动、驻场支持等支撑性、辅助性工作。执行过程中, 发行人员工负责前期监理方案设计和规划, 中期需要驻场的工作由外采完成, 最后监理验收、监理报告编制工作由发行人员工完成; ②由于尚未执行完毕的合同中需要外采的部分已全部发生, 未来的成本均为发行人内部成本, 预计外采成本占总成本比重会逐步下降;

注 3: 西安市水灾害防御管理中心项目在 2023 年 7 月 1 日至 2023 年 9 月 30 日发生 830.84 元人工成本; 陕西投资集团有限公司项目在在 2023 年 7 月 1 日至 2023 年 9 月 30 日发生 2,887.36 元人工成本, 不存在成本均为外采情形。

（三）进一步分析说明是否将核心环节外包及会计处理的合规性

发行人不存在将核心环节外包的情形。发行人等保测评业务中的核心环节为现场测评活动以及报告编制活动阶段，发行人监理业务的核心环节为项目测试阶段和项目验收阶段，上述核心环节均不存在外采技术服务的情形。

对于非核心环节的外采技术服务，发行人在取得供应商提供的技术服务并经验收合格后，采购金额计入合同履约成本。安全服务的采购金额在确认相应项目收入时结转至成本，监理咨询服务的采购金额在每个资产负债表日结转至成本，会计处理符合企业会计准则的规定。

六、列示西安科信技术有限公司等供应商注册资本、报告期内人员规模、经营规模等，与相关供应商签订合同主要内容和结算条款、相关供应商向发行人销售占比，是否仅为发行人提供服务；说明前述供应商之间是否存在员工、高管交叉任职的情况，发行人与相关供应商是否存在关联关系，是否存在通过相关供应商进行商业贿赂的情形

（一）列示西安科信技术有限公司等供应商注册资本、报告期内人员规模、经营规模等，与相关供应商签订合同主要内容和结算条款、相关供应商向发行人销售占比，是否仅为发行人提供服务

报告期内，前十大供应商中外采金额占销售合同金额比例超过 50% 的供应商基本情况如下：

供应商名称	注册资本 (万元)	参保人数	经营规模	合同主要内容	结算条款	外采金额 占供应商 营业收入 的比例	是否仅为 发行人提 供服务
西安科信技术有限公司	300.00	3 人	150 万 -200 万	（一）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、驻场技术支持类、设备验货支持类服务；（二）针对专业领域技术要求较高、行业经验要求较高、需要专业和行业专家评审的项目提供专业技术支持类、项目文件评审类服务。	乙方填报《服务确认单》提交甲方，经甲乙双方负责人共同确认协作工作量、工作内容以及金额，作为阶段结算的依据。	80%以上	否
成都臻起源信息技术有限公司	500.00	少于 50 人	400 万 左右	乙方按本协议为甲方提供技术咨询、技术支撑服务，协助甲方完成项目整体工作。	甲方书面认可乙方提交的技术服务咨询方案，同时收到乙方开具增值税发票的十个工作日内，甲方支付合同款项。	10%-30%	否

供应商名称	注册资本 (万元)	参保人数	经营规模	合同主要内容	结算条款	外采金额 占供应商 营业收入 的比例	是否仅为 发行人提 供服务
四川精巧科技有限公司	200.00	1人	127.38 万元	乙方按本协议为甲方提供技术咨询 服务、技术支撑服务，协助甲方完 成项目整体工作。	甲方书面认可乙方提 交的技术服务咨询方 案，同时收到乙方开具 增值税发票的十个工 作日内，甲方支付合同 款项。	30%-50%	否
四川千弘源 信息技术有 限公司	500.00	1人	约 1719.27 万元	乙方按本协议为甲方提供技术咨询 服务、技术支撑服务，协助甲方完 成项目整体工作。	甲方书面认可乙方提 交的技术服务咨询方 案，同时收到乙方开具 增值税发票的十个工 作日内，甲方支付合同 款项。	5%以下	否
北京软达启 航科技发展 有限公司	1,000.00	17人	1000万 左右	乙方根据本合同规定为甲方提供软 件测试服务。	甲乙双方协商明确，服 务费以自然月为周期 进行核算，甲方每月应 按照实际确认的服务 费与乙方结算。	5%以下	否
公安部第三 研究所	1,960.00	1158 人	-	甲方（公安部第三研究所）委托乙 方（发行人）在合作区域内销售甲 方的等保云防系型服务。	协议签订后十日内，乙 方采购等保云防 pro 版，根据结算价格，乙 方一次性支付货款。	5%以下	否
四川汉信达 科技有限公 司	500.00	1人	400-500 万	乙方按本协议为甲方提供技术咨询 服务、技术支撑服务，协助甲方完 成项目整体工作。	甲方书面认可乙方提 交的技术服务咨询方 案，同时收到乙方开具 增值税发票的十个工 作日内，甲方支付合同 款项。	5%-10%	否

注 1：供应商向发行人销售占比为访谈供应商获知，四川千弘源信息技术有限公司外采占营业收入比例为根据供应商经营规模匡算；

注 2：业务规模数据来源包括：供应商访谈获知、获取供应商纳税申报表数据匡算；

注 3：四川千弘源信息技术有限公司经营规模为供应商提供的三季度利润表数据年化得出。

报告期内，发行人向上述供应商的采购金额占供应商业务规模比例最低不到 5%，最高为西安科信技术有限公司，占比 80%，发行人与西安科信技术有限公司合作背景是 2022 年发行人在陕西省获取较多订单，由于当时未在陕西省设立监理团队，考虑员工差旅成本，选择外采技术服务提供辅助现场监理活动、驻场支持等支撑性、辅助性工作，发行人外采的服务不属于监理业务的核心关键环节。

上述供应商不存在仅为发行人提供服务的情形。

（二）说明前述供应商之间是否存在员工、高管交叉任职的情况，发行人与相关供应商是否存在关联关系，是否存在通过相关供应商进行商业贿赂的情形

1、说明前述供应商之间是否存在员工、高管交叉任职的情况，发行人与相关供应商是否存在关联关系

报告期内,前十大供应商中外采金额占销售合同金额比例超过 50%的供应商主要人员及关联关系情况如下:

供应商名称	股东	主要人员	历史股东、董监高	是否存在员工、高管交叉任职情况	是否存在关联关系
西安科信技术有限公司	王剑亭	王剑亭、苏珍、张志衢	王剑亭、苏珍、张志衢	否	否
成都臻起源信息技术有限公司	徐琼英、宇成华	徐琼英、宇成华	徐琼英、宇成华	否	否
四川精巧科技有限公司	刘巧、王柯	刘巧、王柯	刘巧、王柯	否	否
四川千弘源信息技术有限公司	钟树彬、张蕾	钟树彬、张蕾	钟树彬、张蕾	否	否
北京软达启航科技发展有限公司	李睿、单镜石	李睿、单镜石	王艳芹、张孙慧、高巍、王颖	否	否
公安部第三研究所	-	朱任飞、胡传平	胡传平	否	否
四川汉信达科技有限公司	汪生力、杨令蓉	汪生力、杨令蓉、罗德伟	梁志明、罗德伟、王阳、张胜霞	否	否

上述供应商与发行人不存在员工、高管交叉任职情况,不存在关联关系。

2、是否存在通过相关供应商进行商业贿赂的情形

(1) 从采购价格角度来看,发行人向前十大供应商中外采金额占销售合同金额比例超过 50%的供应商采购的价格与发行人整体采购价格对比如下:

项目	采购均价
按月采购均价	0.67-1.89 万元/人/月
西安科信技术有限公司	0.60-1.00 万元/人/月
北京软达启航科技发展有限公司	0.80-2.00 万元/人/月
按次采购均价	10.48 万元/次
成都臻起源信息技术有限公司	8.79 万元/次
四川精巧科技有限公司	10.26 万元/次
四川千弘源信息技术有限公司	9.82 万元/次
四川汉信达科技有限公司	6.64 万元/次

注 1: 上表按月采购均价、按次采购均价为报告期内发行人前十大供应商,按月结算和按服务次数结算的采购均价;

注 2: 报告期内前十大供应商中,发行人向公安部第三研究所采购的产品系等保云防,与上述产品均不可比,因此未纳入比较。

由于发行人采购的技术服务为按项目定制需求,无直接可参考的市场价格,故在发行人内部进行对比。经对比,发行人向上述供应商采购的价格未高于发行人同类采购的平均值。

发行人采购资料收集、辅助现场监理活动、设备安装验收服务等技术服务采取按月计价的方式,按月计价的平均价格与发行人实施人员人均薪酬不存在重大差异;发行人采购技术咨询报告、数据梳理等技术服务采取按次计价的方式,根

据项目具体情况（规模大小、工作内容、项目周期、自有人员安排情况、项目预算等）协商定价。

综上，从采购价格角度来看，发行人向前十大供应商中外采金额占销售合同金额比例超过 50% 的供应商采购的价格不高于发行人整体采购价格，交易价格公允，不存在通过提高采购价格从而进行商业贿赂的情形。

（2）从制度规范角度来看，发行人为了避免商业贿赂，从销售过程管理、采购过程管理以及人员自律三方面对拓展业务过程进行管理和规范。

①销售过程管理

发行人建立了《销售流程管理制度》《合同管理制度》等相关制度，避免在销售过程中发生商业贿赂行为。

《销售流程管理制度》明确规定：“销售业务活动不得损坏国家和公司利益，不得违反公司相关规定；销售在业务活动中，不得向客户贿赂、回扣、红包、赠送贵重物品”。

《合同管理制度》中对于合同签订及管理涉及的岗位职责分工、合同签定评审和履约管理流程、附属协议如廉洁类协议的评审流程等进行了规定。报告期内公司部分主要客户在与公司签署合同时也要求公司对于避免商业贿赂情形签署廉洁承诺作为协议附件。

②采购过程管理

发行人建立了《采购管理制度》，避免采购过程中发生商业贿赂行为。

《采购管理制度》中对关于采购人员及管理控制岗位的职责分工、供应商的管理、采购申请与实施、合同签定流程、采购合同的执行及付款等事项进行了规定，积极防范采购流程中可能产生的商业贿赂风险。

发行人获取了前十大供应商中外采金额占销售合同金额比例超过 50% 的供应商（除公安部第三研究所外）出具的《确认函》，上述供应商与发行人之间除正常的交易往来外，不存在商业贿赂等其他利益输送安排，发行人支付给上述供应商的技术服务费均系真实交易产生，上述供应商不存在根据发行人的指示将资金支付给任何第三方的情形，包括但不限于将资金最终流向发行人关联方及其近亲属、发行人的客户及其相关方的情形。

③发行人人员自律

发行人及其控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员已出具承诺：“发行人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，亦不存在通过发行人股东、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；发行人及其子公司、发行人股东、董事、监事、高级管理人员及发行人员工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。”

发行人及控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）及配偶、监事、高级管理人员、财务、出纳、主要采购人员、主要销售人员等关键岗位人员提供了银行流水，通过对发行人20万元以上、自然人5万元以上流水重点核查，未发现发行人与客户、供应商及关联方之间的异常资金往来，未发现发行人的控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）及配偶、监事、高级管理人员、关键岗位人员与客户、供应商及关联方之间的异常资金往来。

报告期内，发行人不存在商业贿赂情形；发行人及其子公司、控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在因商业贿赂违法行为受到处罚或被立案调查的情形；不存在关于商业贿赂违法违规行为有关的记录，发行人拓展业务不存在商业贿赂的情况。

综上，发行人不存在通过相关供应商进行商业贿赂的情形。

七、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、获取发行人采购台账、采购合同等资料，了解发行人采购技术服务内容；通过天眼查查询供应商相关信息并进一步核实其背景情况；

2、对上述供应商外采服务真实性采取了如下核查程序：查阅相关合同协议、技术服务确认单、费用结算单、银行回单等资料；对主要供应商实施函证程序，确认当期采购金额；对于未回函的供应商执行替代程序，通过核查发行人采购明细，获取采购合同、技术服务确认单、费用结算单、交付签收单、费用结算单等支持性文件以测试采购金额的真实性。

对发行人采购核查金额和比例如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
采购金额	557.17	1,229.18	1,148.08	462.70

项目		2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	
走访	金额	426.85	855.33	681.15	370.53	
	占比	76.61%	69.59%	59.33%	80.08%	
函证	发函	金额	402.98	1,118.88	957.96	368.13
		占比	72.33%	91.03%	83.44%	79.56%
	回函	金额	376.73	1,015.89	811.65	280.69
		占比	67.61%	82.65%	70.70%	60.66%
		相符金额	376.73	1,015.89	811.65	280.69
		占比	67.61%	82.65%	70.70%	60.66%
		不符金额	-	-	-	-
		占比	-	-	-	-
		替代测试	金额	26.25	102.99	146.31
	占比	4.71%	8.38%	12.74%	18.90%	
	回函相符及替代确认金额合计		72.33%	91.03%	83.44%	79.56%
细节测试	金额	280.27	752.72	668.42	370.53	
	占比	50.30%	61.24%	58.22%	80.08%	

3、获取发行人报告期内签订合同清单，分析等保测评定价规则，分析不同区域的系统报价差异；

4、报告期内全部网络安全等级测评师的持证情况、离职情况；

5、访谈发行人等保测评业务负责人，了解等保测评系统定价的影响因素；

6、获取发行人报告期内外采占比超 50% 的合同清单及合同，分析发行人采购合同的内容，并对比采购合同服务内容与销售合同服务内容的差异，分析成本结构及外采占比，分析毛利率差异原因；

7、获取发行人《销售流程管理制度》、《合同管理制度》和《采购管理制度》，查看发行人为了避免商业贿赂制定的相关制度；访谈公司管理层，了解是否存在商业贿赂情形；获取发行人及控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）及配偶、监事、高级管理人员、财务、出纳、主要采购人员、主要销售人员等关键岗位人员银行流水，对发行人 20 万元以上、自然人 5 万元以上流水重点核查；获取发行人董事、监事、高级管理人员提供的无犯罪记录证明及其与发行人的书面确认；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发行人及其董事、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；

8、访谈报告期各期前十大供应商、获取四川精巧科技有限公司纳税申报表、获取四川千弘源信息技术有限公司的利润表，匡算供应商的经营规模，并分析是否仅为发行人提供服务；

9、获取发行人报告期各期前十大客户采购合同，分采购类型计算采购均价，并将前十大供应商中外采金额占销售合同金额比例超过 50%的供应商采购价格与采购均价进行对比，分析采购价格的公允性；

10、获取发行人报告期内前十大供应商中外采金额占销售合同金额比例超过 50%的供应商（除公安部第三研究所外）出具的《确认函》；

11、对发行人报告期内前十大供应商中外采金额占销售合同金额比例超过 50%的供应商是否存在商业贿赂进行网络核查。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、影响发行人等保测评服务范围、深度、细节的因素主要包括被测系统的资产和数据规模、多系统是否同时开展测评、同一客户的相同系统是否重复测评、系统渗透测试的测试深度、客户对报告结论深度要求、行业的特殊性要求等；发行人不同项目定价差异在合同中除系统个数外，并未对服务范围、深度、细节做出具体约定。发行人与四川省外可比公司的价格差异原因除上述因素外，还与所在区域市场的竞争程度不同相关；发行人与四川省内机构的价格差异系测评系统的复杂性、自身的知名度及项目经验和资源等多种因素共同作用的结果，而并非仅是服务质量差异原因。

2、报告期内，发行人尚未执行完毕的合同单价呈现下降的趋势，与同行业可比公司变动趋势一致，从整体来看 2020 年至 2023 年 1-6 月的二级系统的平均下降幅度为 6.20%、三级系统的平均下降幅度为 12.65%。若等保测评机构竞争进一步加剧，则可能导致发行人等保测评项目单价出现持续下滑。发行人已在《招股说明书》中进行了风险提示。

3、报告期及期后全国测评机构数量并未出现大幅增长，发行人现有的测评师队伍满足等保风评业务开展的需求，报告期内发行人高级测评师未发生流失，中级等保测评师的人数增加，初级测评师流失率低于科技行业离职率，未来预计不会对发行人的盈利能力构成重大不利影响。发行人已在《招股说明书》中对测

评机构数量扩张、等保测评师流失等因素可能对发行人生产经营、盈利能力造成的不利影响进行了风险提示。

4、发行人根据现有客户及目标客户分布特点，拟通过募集资金于北京、呼和浩特、乌鲁木齐、长沙、德阳设立区域服务中心，增强对各区域政府颁布政策研究及深化与客户的交流，提高服务质量。在跨区域拓展业务过程中，发行人对于专业人员的需求也将不断增加，如业务拓展区域内的服务队伍建设不达预期，则发行人可能增加对非核心、非关键环节的外采比例以满足业务需要，从而造成发行人毛利率存在下降的风险，发行人已在《招股说明中》进行风险提示。

5、发行人采购技术服务为技术支撑、数据整理、资料收集、辅助现场监理活动等工作，发行人向客户提供的是系统测评并出具报告、信息系统工程建设全过程监理服务，发行人与供应商职责划分清晰。发行人等保测评业务的非核心阶段包括测评准备活动和方案编制活动，信息系统工程监理业务非核心阶段包括监理策划阶段、项目设计阶段、项目实施阶段，上述非核心阶段存在外采技术服务；等保测评业务核心阶段包括现场测评活动和分析与报告编制活动，信息系统工程监理业务核心阶段包括项目测试阶段和项目验收阶段，核心阶段均由发行人员工完成，不存在核心环节外包。发行人的会计处理符合企业会计准则的规定。

6、报告期内，发行人前十大供应商中外采金额占销售合同金额比例超过 50% 的供应商向发行人销售占比最高为 80%、最低为不到 5%，不存在供应商仅为发行人提供服务的情形。上述供应商与发行人之间不存在员工、高管交叉任职的情况，发行人与相关供应商不存在关联关系，不存在通过相关供应商进行商业贿赂的情形。

问题 4. 最近一期经营活动现金流量由正转负

根据申报材料，（1）公司经营活动产生的现金流量金额分别为 3,446.33 万元、5,349.78 万元、4,513.68 万元和-576.17 万元，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 7,889.33 万元、11,779.93 万元、12,296.97 万元和 4,310.41 万元，占营业收入的比例分别为 121.84%、133.72%、107.21%和 63.91%。

（2）经营性应付项目的增加分别为 1,303.03 万元、3,097.95 万元、525.97 万元和-2,241.72 万元。

请发行人：（1）结合报告期内主要客户信用政策变化、信用期内外应收款项比例、期后回款情况等，量化分析经营性应收项目变化的合理性。（2）说明报告期内尤其是最近一期经营性应付项目大幅减少的合理性，是否与相关成本费用发生、采购及薪酬政策相匹配。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明截至 2023 年 9 月 30 日收入真实性的核查程序、核查证据及比例。

回复：

一、结合报告期内主要客户信用政策变化、信用期内外应收款项比例、期后回款情况等，量化分析经营性应收项目变化的合理性

报告期内，发行人主要客户信用政策保持稳定，对经营性应收项目变化影响较小；发行人营业收入增长、信用期外应收款项比例有所上升以及最近一期及一年期后回款比例相对偏低，上述三项因素共同使得应收账款余额变化较大，导致经营性应收项目变化较大，具有合理性。

（一）经营性应收项目变化的非影响因素具体分析

1、报告期内主要客户信用政策变化

报告期内，发行人与主要客户签订合同的信用政策受项目大小、项目难易程度与项目紧急程度等各类因素的影响，针对各客户的信用政策不一致，即使同一客户签订的不同合同的信用政策也存在不一致。但是总体上看，报告期内主要客户信用政策保持稳定，不存在明显异常。

（二）经营性应收项目变化的影响因素具体分析

1、业务规模持续增长引发应收账款余额增长

经营性应收项目变化、应收账款余额与营业收入变化明细如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月 2023 年 6 月末	2022 年度 2022 年末	2021 年度 2021 年末	2020 年度 2020 年末
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	金额	-1,279.16	-282.33	-396.76	-97.65
	金额	2,313.07	1,466.05	1,082.79	902.24
应收账款余额	变动金额	847.03	383.26	180.55	-
	增长率	57.78%	35.40%	20.01%	-
营业收入	金额	6,744.55	11,469.31	8,809.32	6,475.23
	增长率	22.41%	30.20%	36.05%	-

注：2023 年 1-6 月营业收入增长率系 2023 年 1-6 月与 2022 年 1-6 月同期相比。

报告期内，发行人业务规模持续增长，营业收入逐年增加引发应收账款余额增长，同时由于发行人的主要客户通常于下半年进行付款，最近一期应收账款余额增长幅度较大，引发最近一期经营性应收项目的大幅度增长。经营性应收项目、应收账款余额变动与营业收入变动趋势保持一致，具有合理性。

2、信用期内外应收款项比例变动及各期应收账款期后回款情况

报告期各期，发行人信用期内外应收账款金额及占比如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内应收账款	320.42	13.85%	57.69	3.94%	212.92	19.66%	201.27	22.31%
信用期外应收账款	1,992.65	86.15%	1,408.35	96.06%	869.86	80.34%	700.97	77.69%
应收账款余额合计	2,313.07	100.00%	1,466.05	100.00%	1,082.79	100.00%	902.24	100.00%

截至2023年10月，报告期各期应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
应收账款账面余额	2,313.07	1,466.05	1,082.79	902.24
期后回款	660.43	740.59	827.91	759.35
账面余额回款比例	28.55%	50.52%	76.46%	84.16%

截至2023年10月，发行人应收账款账面余额期后回款比例分别为84.16%、76.46%、50.52%和28.55%。报告期内，信用期外应收账款占比提高，主要系发行人客户以政府机关、事业单位和国有企业为主，来自上述客户的收入占比超过80%。因此随着发行人业务规模扩大，营业收入增加，且客户的付款进度受到内部审批流程、资金预算、当地财政状况和收支管理等因素的影响，信用期外应收账款占比提高具有合理性。同时本次期后回款测试仅截至到2023年10月，结合政府机关、事业单位和国有企业审批流程和集中年底回款的结算特征，最近一期和2022年末应收账款期后回款比例偏低具有合理性，不存在明显异常。

3、报告期各期半年度现金流与年度现金流对比情况

报告期各期，发行人半年度现金流与年度现金流明细如下：

单位：万元

项目	2023年		2022年		2021年		2020年	
	1-6月	1-12月	1-6月	1-12月	1-6月	1-12月	1-6月	1-12月
经营活动产生的现金流量净额	-576.17	-	-433.94	4,513.68	-703.95	5,349.78	-262.45	3,446.33

项目	2023年		2022年		2021年		2020年	
销售商品、提供劳务现金	4,310.41	-	3,694.17	12,296.97	2,547.39	11,779.93	1,855.59	7,889.33
营业收入	6,744.55	-	5,509.84	11,469.31	3,440.13	8,809.32	2,011.95	6,475.23
占比	63.91%	-	67.05%	107.21%	74.05%	133.72%	92.23%	121.84%

(1) 最近一期经营活动产生的现金流量净额为负具有合理性

发行人客户主要来自政府机关、事业单位和国资背景企业，上述客户有较为严格预算和审批制度，审批、招标通常安排在上半年，付款审批流程较为复杂、耗时较长，且部分政府机关、事业单位为财政年末集中支付，导致通常付款安排在下半年。基于上述原因发行人各期半年度经营活动产生的现金流量净额均为净流出，而全年度经营活动产生的现金流量净额为净流入具有一致性和合理性。

(2) 半年度销售商品、提供劳务现金与营业收入占比偏低

报告期内，发行人业务规模持续增长，无论是等保风评业务或信息系统监理业务，在签订合同时，通常客户均需要预付一定比例的款项。同时公司主要客户背景导致通常付款安排在下半年，总体上应收账款回款较为及时。基于上述原因发行人 2020 年度、2021 年度和 2022 年度全年销售商品、提供劳务现金与营业收入占比均大于 1，而 2020 年 1-6 月、2021 年 1-6 月、2022 年 1-6 月和 2023 年 1-6 月销售商品、提供劳务现金与营业收入占比均小于 1，具有一致性和合理性。

(3) 同行业可比公司经营活动现金流净额具有相似情况

单位：万元

同比公司	2023年 1-6月	2022年 1-6月	2022年	2021年 1-6月	2021年	2020年 1-6月	2020年
北方实验	-	-2,527.83	-	-	6,148.32	-	3,883.07
竞远安全	-	-555.03	-	-	4,586.60	-	3,496.01
久信信息	-629.39	-329.57	2,635.30	-461.06	2,225.01	-1,008.45	1,503.10
发行人	-576.17	-433.94	4,513.68	-703.95	5,349.78	-262.45	3,446.33

注：北方实验和竞远安全均未披露 2022 年全年、2021 年 1-6 月和 2020 年 1-6 月财务数据。

同行业可比公司北方实验、竞远安全 2022 年 1-6 月经营活动现金流净额为负，但其 2020 年度、2021 年度的经营活动现金流净额为正。久信信息与发行人同样呈现各期半年度经营活动现金为净流出而全年经营活动现金流则由负转正的情形。发行人最近一期经营活动现金流净额由正转负与同行业可比公司具有相似性，具有合理性。

二、说明报告期内尤其是最近一期经营性应付项目大幅减少的合理性，是否与相关成本费用发生、采购及薪酬政策相匹配

报告期内，发行人最近一期经营性应付项目大幅减少主要系合同负债金额下降所致，发行人相关成本费用发生、采购及薪酬政策保持稳定，未发生明显变化。

报告期内，经营性应付项目、合同负债金额明细如下：

单位：万元

项目		2023年1-6月 2023年6月末	2022年度 2022年末	2021年度 2021年末	2020年度 2020年末
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	金额	-2,241.72	525.97	3,097.95	1,303.03
	合同负债	4,704.03	6,565.52	6,095.74	3,581.99
	变动金额	-1,861.49	469.78	2,513.75	

报告期内，经营性应付项目的变化与合同负债金额变化相匹配，最近一期合同负债金额下降较多主要系时间性差异以及预收款比例下降所致，具体分析如下：

(一) 时间性差异导致最近一期合同负债金额波动较大

报告期内，各期半年度合同负债余额与年末合同负债余额明细：

单位：万元

合同负债	6月末余额	12月末余额	差异	备注
2023年	4,704.03	-	-	报告期内，半年度合同负债金额均小于年末合同负债金额。
2022年	4,985.25	6,565.52	-1,580.27	
2021年	2,097.08	6,095.74	-3,998.65	
2020年	888.98	3,581.99	-2,693.01	

报告期内，发行人各期半年度合同负债余额均小于年末合同负债余额，主要系发行人未执行完毕的合同金额从2021年后保持稳定，且客户主要来自政府机关、事业单位和国资背景企业，上述客户审批、招标通常安排在上半年，通常付款安排在下半年，部分政府机关、事业单位为财政年末集中支付。因此上半年新中标的合同较多在下半年才收到相应款项，上述原因导致公司年末合同负债金额相较于半年度合同负债金额偏大，属于时间性差异导致的波动，具有一致性和合理性，不存在异常。

(二) 报告期内合同预收款的比例有所下降

报告期内，发行人合同负债金额主要以等保风评业务的预收款为主，等保风评业务与等保风评未执行完毕合同金额比例如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
等保风评合同负债	2,825.92	4,392.65	4,068.25	2,048.16
等保风评未执行完毕的合同	10,901.68	12,579.21	12,848.26	6,708.07
比例	25.92%	34.92%	31.66%	30.53%

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，面对日益激烈的市场竞争，发行人积极调整业务策略，以更好地满足客户需求，维持较高客户留存率，总体上客户提前支付款项的比例有所下降。基于上述情况，在业务量保持相对稳定的基础上，等保风评预收款比例从2020年末的30.53%下降至2023年6月末的25.92%，从而引发合同负债金额下降具有合理性。

综上，最近一期经营性应付项目大幅减少主要系合同负债金额下降所致，发行人相关成本费用发生、采购及薪酬政策保持稳定，未发生明显变化。由于发行人客户主要来自政府机关、事业单位和国资背景企业导致付款通常在下半年引发时间性差异和市场竞争加剧引发预收款比例有所下降，以上两个因素共同导致报告期内尤其是最近一期经营性应付项目大幅减少，具有合理性。

三、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明截至2023年9月30日收入真实性的核查程序、核查证据及比例

（一）核查程序

1、获取报告期内收入台账，收取主要合同检查合同条款、结算条款等，关注信用政策是否存在明显异常；

2、访谈公司管理层，了解发行人与主要客户信用政策，经营性应收项目、经营性应付项目是否存在大额长期挂账或逾期情况；

3、了解主要客户和项目的背景，检查应收账款的期后结算情况，检查相关银行收款回单、银行付款回单等资料；

4、检查公司现金流量表及其各项目变动明细表，访谈公司财务负责人，分析经营性应收项目、经营性应付项目以及其对经营活动现金流量大幅度变动的具体原因。

5、复核客户编制的现金流量表，核查现金流量表中各项目与资产负债表、利润表的相互勾稽是否正确。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要客户信用政策保持稳定，对经营性应收项目变化影响较小；随着发行人营业收入增长、信用期外应收款项比例有所上升以及最近一期及一年期后回款比例相对偏低，上述三项因素共同使得应收账款余额变化较大，导致经营性应收项目变化较大，具有合理性。

2、最近一期经营性应付项目大幅减少主要系合同负债金额下降所致，发行人相关成本费用发生、采购及薪酬政策保持稳定，未发生明显变化。由于发行人客户主要来自政府机关、事业单位和国资背景企业导致付款通常在下半年引发时间性差异和市场加剧引发预收款比例有所下降，以上两个因素共同导致报告期内尤其是最近一期经营性应付项目大幅减少，具有合理性。

（三）说明截至 2023 年 9 月 30 日收入真实性的核查程序、核查证据及比例

截至 2023 年 9 月 30 日收入真实性的核查程序、核查证据及比例具体情况如下：

1、对销售收入进行细节测试

通过获取销售合同、银行回单、客户签收单、客户验收单等支持性文件以验证相关收入的真实性、准确性。同时核查验收单、签收单等关键证据时，检查支持性文件时关注人员名字、签署日期及客户盖章等相关信息。报告期内对发行人销售收入执行的细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
细节测试金额	4,095.54	4,923.94	4,034.97	3,314.37
营业收入	10,446.61	11,469.31	8,809.32	6,475.23
细节测试比例	39.20%	42.93%	45.80%	51.19%

细节测试支持性证据具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
有签收人有公章	3,097.54	75.63%	3,920.86	79.63%	3,334.37	82.64%	2,200.90	66.40%
有签收人无公章	489.24	11.95%	594.57	12.08%	102.83	2.55%	739.18	22.30%
无签收人有公章	453.36	11.07%	408.52	8.30%	597.78	14.81%	365.32	11.02%

项目	2023年1-9月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
无签收人无公章*	55.40	1.35%	-	0.00%	-	0.00%	8.96	0.27%
细节测试合计金额	4,095.54	100.00%	4,923.94	100.00%	4,034.97	100.00%	3,314.37	100.00%

注：无签收人无公章的合同为政府保密合同，保荐机构、申报会计师已检查客户背景和回款情况，未见异常。

对于有签收人无公章的确认单，涉及金额 98% 以上为政府机关、事业单位和国有企业，主要系客户内部使用印章的授权需要较高权限，部分验收单无法或较难加盖客户印章，发行人在取得验收单时已对签收人身份进行核实。报告期内，公司与客户对于未加盖公章的验收单不存在纠纷或争议的情形。信息系统在公安部门的备案信息属于非公开资料，发行人无法从公安部门获取客户信息系统的备案情况，验收后的项目目前没有公开渠道可以查询。

2、对报告期内销售收入进行截止测试

通过获取销售合同、客户签收单、客户验收单等支持性文件以验证相关收入准确性。报告期内对发行人销售收入执行的细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年	2021年	2020年
前一个月营业收入	1,518.70	1,427.21	1,999.26	1,416.75
核查金额	1,518.70	1,427.21	1,999.26	1,416.75
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
后一个月营业收入	1,102.32	1,111.54	849.27	1,033.92
核查金额	1,102.32	1,111.54	849.27	1,033.92
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

综上，经核查，截至 2023 年 9 月 30 日发行人的销售收入真实、准确。

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三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11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三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11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三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 11 月 27 日

