

关于深圳火星语盟科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函
的回复

主办券商



住所：中国（上海）自由贸易试验区世纪大道1198号28层

二零二三年十二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2023 年 11 月 9 日出具的《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。据贵司的要求，深圳火星语盟科技股份有限公司（以下简称“火星语盟”或“公司”）会同长江证券承销保荐有限公司（以下简称“长江保荐”或“主办券商”）、上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“上会”或“会计师”）、北京德恒（广州）律师事务所（以下简称“德恒”或“律师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提出的问题逐项进行了认真讨论、核查与落实，并逐一进行了回复说明。具体回复内容附后。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本问询函回复中使用的简称或名词释义与《深圳火星语盟科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“《公开转让说明书》”）一致；

2、本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书的修改、补充	楷体（加粗）

3、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

目 录.....	3
问题 1. 关于公司境外子公司与境外销售。.....	4
问题 2. 关于翻译服务采购。.....	6
问题 3. 关于销售模式。.....	34
问题 4. 关于公司业绩。.....	45
问题 5. 关于客户与供应商。.....	69
问题 6. 关于期间费用。.....	89
问题 7. 关于子公司及收购。.....	102
问题 8. 其他事项。.....	112

问题 1. 关于公司境外子公司与境外销售。

根据公开转让说明书披露，公司在香港、新加坡、巴基斯坦等地注册成立了昆仲有限公司、火星翻译（香港）有限公司、CCJK 新加坡、CCJK 巴基斯坦；报告期各期，公司境外销售的比例分别为 83.83%、81.38%、82.84%，以境外销售为主。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售进行补充披露，并分析报告期内境内外毛利率波动原因，按照服务类别说明境内外毛利率情况及差异的原因，说明是否实现终端销售。

请主办券商及会计师：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见，说明境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序，以及通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；（2）说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见。

请主办券商、律师：（1）根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定进行核查并发表明确意见；（2）结合当地法律法规及监管部门要求以及境外律师的法律意见，对上述境外子公司的设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等事项是否符合当地法律法规及监管部门要求进行核查，说明核查方式、程序并发表意见。

【公司回复】

公司已按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中补充披露如下：

公司境外销售主要情况

（一）境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等。

1、主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相
关协议的主要条款内容：

客户名称	主营业务	是否为知名语言服务商	合作起始时间	所在地	2021-2023 年 4 月提供服务的类型	与公司是否签订框架协议	协议的主要条款内容
Interbooks Co., Ltd. (株式会社インターブックス)	语言服务业	-	2021 年 5 月	日本	笔译、影视文化译制	是	双方主要就翻译要求、翻译量的计算、交付、翻译成果归属等进行了规定
Acolad	业务涉及语言服务、制造业、医学等	是	2016 年 6 月	法国	笔译、影视文化译制、口译	否 (订单)	订单中明确了双方名称、联系方式、翻译项目、语言对、金额，并就翻译要求、发票开具进行了规定
Grupo de Integración Digital SA de CV	语言服务业	-	2019 年 2 月	墨西哥	笔译、影视文化译制	否 (订单)	订单中明确了双方名称、联系方式、翻译项目、语言对、金额
Pixelogic Media Partners LLC	语言服务业	是	2020 年 7 月	美国	影视文化译制、笔译	否 (订单)	订单中明确了双方名称、联系方式、翻译项目、影视翻译的集数、每集时长、注意事项，并约定影视音像每分钟价格 6 美元
Language Wire	语言服务业	是	2014 年 3 月	丹麦	笔译、影视文化译制	否 (订单)	订单中明确了双方名称、联系方式、需求类型、语言对、文件涉及领域、金额等
S&P Global	标普	-	2019 年 9 月	美国	笔译、影视文化	是	双方主要明确

	全球，金融		月		译制		了翻译要求、质量要求、翻译量计算方式、折扣等
DEFINED CROWD	人工智能领域	-	2019年8月30日	美国	笔译、口译	否(订单)	订单明确了双方名称、联系方式、翻译项目、语言对、金额，并对翻译要求、质量要求等作出了规定
DELUXE MEDIA	语言服务业(媒体本地化)	是	2020年9月	美国	笔译、影视文化译制	是	主要对翻译成果归属、保密要求等作出了规定
Take Script Services Ltd	语言服务业	-	2021年4月	英国	笔译、影视文化译制、口译	否(订单)	订单明确了双方名称、联系方式、翻译项目、需求类型、语言对、金额、交付要求等

注：是否为知名语言服务商以其是否出现于 NIMDZI 于 2023 年发布的《THE NIMDZI 100》为口径统计

2、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策：

境外销售模式	公司境外业务销售模式采用直销模式
订单获取方式	公司主要通过商务洽谈、邮件等方式获取订单
定价原则	在市场价格基础上与客户协商定价
结算方式	公司境外销售主要采用电汇、银行转账方式进行结算
信用政策	公司一般给予客户 30 天至 150 天不等的信用期，部分大客户如 Grupo de Integración Digital SA de CV 信用期较长，主要系其为大型企业，常年保持合作，具有良好的信用资质

3、公司境内外销售的情况披露如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月			2022 年度			2021 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
境外	4,378.86	2,290.84	47.68%	15,386.50	8,447.15	45.10%	14,926.62	7,982.06	46.52%

境内	930.36	502.46	45.99%	3,522.21	2,117.46	39.88%	2,879.63	1,719.26	40.30%
合计	5,309.22	2,793.30	47.39%	18,908.71	10,564.61	44.13%	17,806.25	9,701.32	45.52%

报告期内境外收入毛利率基本稳定在 45%-47%，波动较小。中国境内收入毛利率在 2021 年度、2022 年度比较稳定，境内客户的订单毛利率在 2023 年 1-4 月有所上升，主要是由于开发了一些境内的新客户，同时随着公司国内市场口碑的提升，议价能力的提高，进而导致部分的订单定价略高，因此，境内收入的毛利率有所上升。

按服务类型披露的境内外收入毛利率情况如下：

单位：万元

项目		收入				毛利率			
		笔译	影视文化译制	口译	其他	笔译	影视文化译制	口译	其他
2021 年	境内	2,495.53	371.54	8.46	4.09	41.88%	30.75%	18.13%	-15.01%
	境外	13,520.41	1,205.04	42.03	159.14	46.00%	52.32%	51.86%	46.23%
	合计	16,015.95	1,576.59	50.49	163.22	45.35%	47.24%	46.21%	44.69%
2022 年	境内	3,230.18	176.11	42.41	73.51	40.33%	37.96%	34.63%	27.88%
	境外	13,718.00	1,297.00	70.15	301.41	45.37%	45.24%	35.06%	34.66%
	合计	16,948.19	1,473.11	112.56	374.93	45.35%	44.37%	34.90%	33.33%
2023 年 1-4 月	境内	855.14	32.00	19.40	22.26	47.00%	49.88%	16.56%	23.56%
	境外	3,901.53	388.19	32.85	57.86	48.22%	45.55%	40.49%	31.52%
	合计	4,756.67	420.19	52.25	80.11	48.00%	45.88%	31.60%	29.31%

从上表可以看到，按服务类型划分境内境外，境外的毛利率普遍要高于境内的毛利率，主要是由于境外定价略高导致的。

1) 笔译：境外笔译收入的毛利率相对稳定，在 45%-49%之间浮动，境内笔译收入的毛利率在 2021 年和 2022 年相对稳定，相差不足 2 个点，在 2023 年 1-4 月有一定浮动的上升，上升到 47%，主要是由于公司积累了一定的口碑，议价能力有所上升，加上语料等积累，成本上更为可控，导致毛利率有所上升。

2) 影视文化译制：境内影视文化译制收入的毛利率波动较大，在 30%-50%之间，主要是由于境内该部分的收入占比较低，该收入的定价会因为客户需要的语言对、行业、容错率、交付的紧急程度等不同造成较大的价格差异，从而导致毛利率波动。境外该部分的毛利率在 45%-53%之间，相对稳定。

3) 口译：境内口译收入的毛利率相对较低，在 16%-35%之间，波动较大，

境外口译收入的毛利率相对较高，在 35%-52%之间，波动较大，主要是由于该部分收入较少，收入的定价会因为客户需要的语言对、行业等不同造成较大的价格差异，引发毛利率较大的波动。

4) 其他类型的收入：其他类型收入主要是包括按客户要求进行的录音听写、收集语音采集等服务，境内的该部分毛利率相对较低，在-15%-28%之间波动，2021 年出现负数主要是该年度该部分收入仅为 4 万元，为了吸引客流开拓市场，公司出于谋求合作机会的考虑等会有让利的行为；境外的该部分毛利率相对较高，在 31%-47%之间波动。

4、汇率波动对公司业绩的影响

公司外销收入占比超过 80%，且结算币种以美元为主。2021 年、2022 年、2023 年 1-4 月公司的汇兑损失为 70.85 万元、214.56 万元、188.58 万元，占营业收入的比重分别为 0.40%、1.13%和 3.55%。公司境外销售所产生的汇兑损益具体金额受到境外销售收入的确认时点、外币款项收回后的结汇规模及结汇时点、不同时间段汇率变动幅度以及各时点外币敞口规模等多种因素影响，汇率波动对公司业绩的影响有限。

(二) 出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响。

公司提供多语种语言翻译服务，并未涉及出口货物，因此不适用出口退税等税收优惠情况。如前文所述，从历史情况来看，汇率波动对公司业绩的影响有限。但若未来汇率发生较大波动，将对公司营业收入和经营业绩产生一定的影响。由于公司境外业务分布区域较广，局部国际经贸关系的变化以及外汇管制政策等风险，均不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

(三) 主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来。

主要的境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系，客户与公司之间为正常业务往来，不存在其他资金往来。

公司提供多语种的语言翻译服务，在经客户验收后，该翻译服务已经完成交付并实现了相关风险报酬的转移，达到确认收入条件。公司采取直销方式，不存在经销商，公司大客户中较多为语言服务商，对于语言服务商，公司在交付翻译成果并经对方验收后，风险已经转移。根据对公司主要语言服务商的访

谈，语言服务商客户在校对翻译成果后交付给终端使用者，但公司无法进一步跟踪其交付给终端客户的情况。

请主办券商及会计师：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售事项核查并发表明确意见，说明境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序，以及通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；（2）说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售事项核查并发表明确意见，说明境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序，以及通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；

主办券商按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售事项核查程序及相关情况如下：

1）针对境外客户身份的识别、走访等情况：

①主办券商选取报告期业务量较大的104家境外客户，通过全球企查查<https://www.qcc.com/web/bigsearch/global>和国外企业数据库<https://www.crunchbase.com>、<https://opencorporates.com>等公开网站查询104家客户的注册地、存续的状态等基本信息，仅有1家无法查询。具体如下：

单位：万元

类型	数量	数量占比	2021年销售金额	2021年销售占当年境外销售总额比重	2022年销售金额	2022年销售占当年境外销售总额比重	2023年1-4月销售金额	2023年1-4月销售占当年境外销售总额比重
能在国内外企业数据库查询	103	99.04%	9,152.17	61.31%	10,170.40	66.10%	2,613.58	59.69%
不能在国内外企业	1	0.96%	5.16	0.03%	49.34	0.32%	0	0.00%

数据库查询								
-------	--	--	--	--	--	--	--	--

针对无法查询的客户，主办券商通过查看客户与公司销售人员的往来邮件印证其真实性。

②通过抽查报告期相关的对账单可以核查到 104 家境外客户名称及相应的汇款地区。

③对主要的客户进行函证、走访等程序，在访谈的过程中要求其出示身份证明。由于境外客户较为分散，且访谈配合度一般，结合访谈的难度等因素，主办券商对主要境外客户的走访情况如下：

主办券商成功对 12 家境外客户进行了走访或访谈（共计 1 家实地走访（其子公司位于境内），11 家视频访谈），另有一家客户仅配合填写访谈问卷并邮件发回，不接受视频访谈。总计 13 家境外客户。

已走访或访谈的境外客户所占销售金额占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司境外销售总额	4,378.87	100.00%	15,386.50	100.00%	14,926.62	100.00%
走访或访谈总额占境外销售比重合计	849.50	19.40%	2,238.11	14.55%	2,614.55	17.52%

注：客户走访详细情况详见问题 4 回复

2) 其他核查程序如下：

①取得公司关于销售相关内部控制制度，查看是否对关键节点进行了适当控制，获取公司客户的收入订单台账，并对部分订单进行销售和收款的穿行测试，经测试，公司销售和收款的循环内部控制制度设计合理并基本得到了执行。

②对公司财务人员进行询问，了解货币资金的内部控制设计情况，是否与查看到的制度相符，了解执行情况，并对内部控制执行穿行测试，尤其对岗位分工、职责权限是否明确合理、对不相容职位是否相互分离、是否有相应机制确保不同岗位之间相互监督、相互牵制、对资金业务处理过程中的关键控制点是否落实执行等给予重点测试。经测试，公司货币资金循环的内部控制制度设

计合理并基本得到了执行。

③对公司依赖的系统进行 IT 审计，确认其信息系统运行的有效性。确认其订单系统并不存在将订单随意增加或删除等情况，取得相应的审计报告并与会计师沟通相关的信息系统运行情况等。

④抽查收入记账凭证、收款回单、收入订单明细表、银行流水，核查收款回单、银行流水金额是否与记账凭证、收入明细金额一致。

⑤对收入的月度变化情况、分类型毛利率等进行分析，检查收入是否存在异常变动。

⑥对资产负债表截止日前后 10 天抽取订单查看是否存在跨期问题，未发现重大异常。

⑦从收入明细账追查相应的订单、收款回单、源文件、翻译文件、往来邮件、发票等资料，核查收入的真实性。同时，从订单台账抽取查看订单、源文件、翻译文件、往来邮件、发票等资料追查至收入明细账，核查收入的完整性。

⑧对主要境外客户进行发函确认、并对未回函的客户进行替代测试，相关的统计数据如下：

单位：万元

项目	2021 年订单金额	2021 年收款金额	2022 年订单金额	2022 年收款金额	2023 年 1-4 月订单金额	2023 年 1-4 月收款金额
发函金额	12,295.53	10,958.90	14,064.78	14,091.36	3,584.92	4,654.17
发函比例	69.05%	73.87%	74.38%	73.25%	67.52%	79.06%
回函金额	5,104.86	4,637.82	6,560.26	6,395.30	1,655.33	2,048.01
回函比例	41.52%	42.32%	46.64%	45.38%	46.17%	44.00%
替代测试金额	4,518.44	3,663.43	3,942.71	4,378.53	858.06	1,219.06
替代测试的比例	36.75%	33.43%	28.03%	31.07%	23.94%	26.19%
回函和替代的比例	78.27%	75.75%	74.68%	76.46%	70.11%	70.20%

备注：针对未回函未替代的客户重点关注其期后回款情况，期后回款总体情况可见回复⑨。

⑨对客户的应收账款期后回款进行核查并统计，公司各期应收账款的回款

情况如下：

单位：万元

项目	应收账款期末余额	期后回款额	比重
2021 年末	3,964.06	3,883.88	97.98%
2022 年末	3,480.08	3,317.73	95.33%
2023 年 4 月末	2,882.32	1,856.52	64.41%

备注：上述期后回款截止日是 2023 年 8 月 31 日。

⑩对订单完工确认收入的时间以及收款时间进行比较：

单位：万元

订单完工确认收入时间和收款相差的月份	收入	占比
0	7,928.55	18.94%
1	11,096.21	26.51%
2	9,974.78	23.83%
3	5,167.40	12.34%
合计	34,166.93	81.61%

从上表可以看到订单在确认收入后，一般会在当月或者 3 个月内回款，0-3 个月回款的比例达到报告期总体收入 80%以上。

另外，公司从事的是不需要运输的多语种语言翻译服务，相关的服务成果通过互联网即可交付给客户，并未涉及出口货物，不需要报关、不存在出口退税、运费和保险费等，主办券商通过查询相关法律、获取公司的增值税申报表等确认上述相关事项，由于公司境外业务分布区域较广，局部国际经贸关系的变化以及汇率波动的风险等境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

经上述核查，主办券商认为：境外销售收入的真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；报告期内公司主要系提供多语种语言翻译服务，不存在需要报关、办理出口退税、运费及保险费等，也即不存在境外销售收入与海关报关数据、出口退税、运费及保险费的匹配性问题；境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

（二）说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见。

公司从事的是不需要运输的翻译服务，相关的服务成果通过互联网即可交

付给客户，鉴于中国出口信用保险非境外销售业务中的强制险种，且公司境外客户与公司之间合作稳定，境外销售单笔的金额较低，服务款项的信用风险较小，故公司未购买中国出口信用保险公司或其他第三方出具的资信报告服务。但主办券商通过上述第（1）小问中对境外客户的核查程序并结合访谈公司管理层，了解境外客户基本情况、经营规模及双方合作历史；同时查阅公司与境外客户签订的销售合同/订单，了解公司向境外客户销售服务类型，分析向境外客户销售的服务与客户的经营范围、业务规模等匹配情况等，确认公司主要境外客户存在的真实性及其从事业务的相关性不存在明显异常。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见上会会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件问询函的回复》。

请主办券商、律师：（1）根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售事项的规定进行核查并发表明确意见；（2）结合当地法律法规及监管部门要求以及境外律师的法律意见，对上述境外子公司的设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等事项是否符合当地法律法规及监管部门要求进行核查，说明核查方式、程序并发表意见。

【主办券商回复】

（一）根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售事项的规定进行核查并发表明确意见；

（1）公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

公司的主营业务系为客户提供各个领域语言翻译服务，公司的主要服务包括多语种笔译、多语种口译、多语种影视音像翻译等。报告期内，公司境外销售业务主要分布在欧洲、美洲。报告期内，公司境外销售采取直销模式，境外客户通过与公司境内销售人员线上往来下单并确认具体服务要求及费用等内容；公司为境外客户提供翻译服务系全程通过互联网完成并交付，公司提供的服务

不需要取得销售所涉国家和地区必需的资质、许可或市场准入；销售合同中境外客户亦未要求公司产品出口到其所在国家或地区需提供其国家从事相关业务所必需的资质、许可。

公司已于 2021 年 10 月 29 日取得编号为 04919600 号《对外贸易经营者备案登记表》；子公司深圳昆仲科技已于 2021 年 12 月 22 日取得编号为 05032780 号《对外贸易经营者备案登记表》；子公司深圳比邻火星翻译已于 2021 年 1 月 7 日取得编号为 04953738 号《对外贸易经营者备案登记表》。公司及子公司均可依法开展境外销售业务。

根据公司《审计报告》、公司营业外支出明细及公司出具的说明，公司及子公司在报告期内不存在因行政处罚等原因所产生的需要向境外地区支付的营业外支出，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

综上所述，公司及其子公司已取得开展境外销售业务必要的经营资质、审批、备案或许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（2）相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

报告期内，公司采取先服务后收款的形式与境外客户进行结算，双方确认结算金额后，境外客户依约将相应的费用支付至公司指定的账户，并依法进行结汇办理。公司境外销售主要采用电汇、银行转账的结算方式，收汇币种主要为美元；跨境资金流动为正常经营往来；结换汇系因结算款项等原因发生；上述外汇流动和结换汇均通过公司依法开立的银行账户进行，符合中国境内外汇管理等相关法律、法规的规定。

根据中国人民银行深圳市中心支行于 2023 年 8 月 3 日出具的《无违法违规证明的复函》，火星语盟、深圳昆仲科技、深圳比邻火星翻译报告期内未因违反人民银行及外汇管理相关法律法规、规章及规范性文件而受到中国人民银行深圳市中心支行及国家外汇管理局深圳市分局行政处罚的记录。

根据国家税务总局深圳市南山区税务局出具的《税务违法记录证明》，报告期内，火星语盟、深圳昆仲科技、深圳比邻火星翻译不存在税务违法记录。

综上所述，公司及子公司相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定

（一）核查程序

针对上述核查事项，主办券商实施了以下核查程序：

- 1、查阅公司及子公司《对外贸易经营者备案登记表》；
- 2、抽查公司境外销售合同，支付凭证等单据，了解公司境外客户对公司资质要求情况及主要结算方式；
- 3、查阅公司《审计报告》、公司营业外支出明细及公司出具的说明，确认公司是否存在被境外销售所涉国家和地区处罚的情况；
- 4、查阅公司及其子公司所属外汇主管部门、人民银行出具的《无违法违规证明的复函》；
- 5、查阅公司纳税申报表等资料，查阅公司及其境内子公司所属主管税务机关出具的合规证明。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为，公司及子公司已经取得销售所涉国家和地区从事相关业务所必需的资质、许可，不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

（二）结合当地法律法规及监管部门要求以及境外律师的法律意见，对上述境外子公司的设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等事项是否符合当地法律法规及监管部门要求进行核查，说明核查方式、程序并发表意见。

公司境外共有 4 家子公司，分别为 CCJK 香港、火星翻译香港、CCJK 巴基斯坦、CCJK 新加坡。

（1）CCJK 香港的设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等事项是否符合当地法律法规及监管部门要求

1. CCJK 香港的设立

经核查，CCJK 香港于 2020 年 12 月 21 日在香港注册成为有限公司，成立时中文名称为昆仲有限公司，英文名称为 CCJK CO., LIMITED。初始股本为港币 10,000.00 元，成立之初实际发行 10,000 股普通股，全部由深圳昆仲科技认购。成立时首任董事为王爱民（WANG AIMIN）。自设立至今，公司中英文名称不曾变更，公司董事不曾变更。截至 2023 年 7 月 31 日，没有任何强制性清盘呈请记录，没有任何自动清盘、委任清盘人、接管人或经理人的登记。因此，CCJK 香港的设立及注册符合香港相关法律规定，已妥善完成有关手续，该等注册合法及有效。截至 2023 年 7 月 31 日，该等注册并未被撤销、终止，公司亦未被公司注册处除名或被申请强制性清盘，CCJK 香港合法有效存续。

2. CCJK 香港自设立后的股权变动情况

经核查，CCJK 香港成立至今不曾新增发行过股份，截至 2023 年 7 月 31 日，已发行股份仍为 10,000 股，总股本为 10,000.00 港元，公司初始股东深圳昆仲于 2022 年 11 月 23 日将其持有的全部已发行 10,000 股普通股转让予火星语盟。

CCJK 香港本次股份转让，已经唯一董事于 2022 年 11 月 1 日决议批准，股份转让方及受让方于 2022 年 11 月 23 日就该股份转让签署证券转让文书（Instrument of Transfer）及成交单据（Bought and Sold Notes），该等文书于签署当日由印花税署加盖印花确认相应印花税已按香港《印花税条例》（香港法例第 117 章）第 19（1）条的规定缴纳。

香港律师认为，火星语盟受让 CCJK 香港全部已发行股份，符合《公司章程》、公司组织章程细则及《印花税条例》有关公司股份转让的规定，为合法有效的股份转让。

3. CCJK 香港的业务合规性

CCJK 香港主要从事语言翻译服务，该公司组织章程细则并没有对公司的业务范围作任何描述或限制；香港律师认为 CCJK 香港符合必要的登记程序，持有有效商业登记证，所从事的业务根据香港法律无需申请额外的牌照或许可；截至 CCJK 香港之《法律意见》审核之日 2023 年 7 月 31 日，CCJK 香港在香港各个

法庭没有涉及任何诉讼程序的记录；其自成立至今没有涉及已经终结或可能发生的诉讼或其他法律程序，未被任何政府机关进行调查、检控或被定罪、处罚。

4. 关联交易及同业竞争事项

经核查，公司控股股东、共同实际控制人不存在在香港投资并控制企业的情形，因此不存在同业竞争事项；除控股股东、共同实际控制人外的其他全部股东、公司董监高、核心技术人员均不存在在香港投资并控制企业的情形。报告期内，除符甜将其持有的 CCJK 巴基斯坦 700 股转让予 CCJK 香港外，不存在其他与 CCJK 香港发生关联交易的情形。

(2) 火星翻译香港的设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等事项是否符合当地法律法规及监管部门要求

1. 火星翻译香港的设立

经核查，火星翻译香港于 2021 年 9 月 1 日在香港注册成为有限公司，成立时中文名称为火星翻译（香港）有限公司，英文名称为 MARS TRANSLATION HK CO., LIMITED。初始股本为港币 10,000.00 元，成立之初实际发行 10,000 股普通股，全部由深圳比邻火星翻译认购。成立时首任董事为王爱民（WANG AIMIN）。自设立至今，公司中英文名称不曾变更，公司董事不曾变更。截至 2023 年 7 月 31 日，没有任何强制性清盘呈请记录，没有任何自动清盘、委任清盘人、接管人或经理人的登记。因此，火星翻译香港的设立及注册符合香港相关法律规定，已妥善完成有关手续，该等注册合法及有效。截至 2023 年 7 月 31 日，该等注册并未被撤销、终止，亦未被公司注册处除名或被申请强制性清盘，火星翻译香港合法有效存续。

2. 火星翻译香港自设立后的股权变动情况

经核查，火星翻译香港成立至今不曾新增发行过股份，截至 2023 年 7 月 31 日，已发行股份仍为 10,000 股，总股本为 10,000.00 港元，全部已发行股份仍由初始股东深圳比邻火星翻译持有。

3. 火星翻译香港的业务合规性

火星翻译香港主要从事翻译咨询服务，该公司组织章程细则并没有对公司的业务范围作任何描述或限制；香港律师认为火星翻译香港符合了必要的登记程序，持有有效商业登记证，所从事的业务根据香港法律无需申请额外的牌照或许可；截至香港火星翻译之《法律意见》审核之日 2023 年 7 月 31 日，火星翻译香港在香港各个法庭没有涉及任何诉讼程序的记录；其自成立至今没有涉及已经终结或可能发生的诉讼或其他法律程序，未被任何政府机关进行调查、检控或被定罪、处罚。

4. 关联交易及同业竞争事项

经核查，公司控股股东、共同实际控制人不存在在香港投资并控制企业的情形，因此不存在同业竞争事项；除控股股东、共同实际控制人外的其他全部股东、公司董监高、核心技术人员均不存在在香港投资并控制企业的情形。报告期内，除符甜将其持有的 CCJK 新加坡 9000 股转让予火星翻译香港、高芳将其持有的 CCJK 新加坡 1000 股转让予火星翻译香港外，不存在其他与火星翻译香港发生关联交易的情形。

(3) CCJK 巴基斯坦的设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等事项是否符合当地法律法规及监管部门要求

1. CCJK 巴基斯坦的设立

经核查，CCJK 巴基斯坦于 2018 年 4 月 3 日注册成立，公司的注册/股份有限公司编号为“0118099”；授权资本、发行资本和缴足资本相同，金额为“100,000” PKR，分为 1000 股普通股，每股 100 PKR；分别由 Muhammad Tahir 认购 920 股、Mudasser Aslam Sulehria 认购 80 股共同设立。自公司成立以来，股本未发生变化，但股份数量的所有权不时发生变化。

2. CCJK 巴基斯坦自设立后的股权变动情况

经核查，CCJK 巴基斯坦自设立至今的股权变动情况如下：

序号	变更日期	变更前内容	变更后内容
1	2018-6-7	Muhammad Tahir 认购股份数量:920 股, 持股比例: 92%; Mudasser Aslam Sulehria 认购股份数量:80 股, 持股比例: 8%。	符甜认购股份数量:800 股, 持股比例: 80%; Muhammad Tahir 认购股份数量:120 股, 持股比例: 12%; Mudasser Aslam Sulehria 认购股份数量:80 股, 持股比例: 8%。
2	2022-03-25	符甜认购股份数量:800 股, 持股比例: 80%; Muhammad Tahir 认购股份数量:120 股, 持股比例: 12%; Mudasser Aslam Sulehria 认购股份数量:80 股, 持股比例: 8%。	符甜认购股份数量:700 股, 持股比例: 70%; Muhammad Tahir 认购股份数量:300 股, 持股比例: 30%。
3	2022-11-17	符甜认购股份数量:700 股, 持股比例: 70%; Muhammad Tahir 认购股份数量:300 股, 持股比例: 30%。	昆仲有限公司 (CCJK CO., LIMITED) :999 股, 持股比例: 99.9%; Muhammad Tahir 认购股份数量:1 股, 持股比例: 0.1%。

根据 CCJK 巴基斯坦之《法律意见》，前述历次股份转让已按当地法律法规要求履行了相应的决策程序和交易程序，且前述股份均不存在委托持股的情形。

3. CCJK 巴基斯坦的业务合规性

根据公司说明，CCJK 巴基斯坦主要为公司翻译业务提供软件开发、技术支持等研发服务，并未从事境外销售业务。根据 CCJK 巴基斯坦之《法律意见》：该实体的主要业务与软件开发有关，主要业务范围涉及软件开发领域的咨询业务，并向国际市场提供项目管理、IT 需求管理、系统分析和设计、编程、软件测试、软件质量保证、IT 和电信服务外包、IT 咨询和 IT 流程开发等服务，并获取和维持最新技术以实现业务目的，以及在信息技术或 IT 行业领域进行研究和开发；CCJK 巴基斯坦自成立以来，没有违反当地法律、行政法规和规章；没有任何地方或其他当局的重大处罚；亦没有巴基斯坦法院或任何其他部门未决的民事、刑事或任何案件或任何责任。

4. 关联交易及同业竞争事项

经核查，CCJK 巴基斯坦主要从事技术研发服务，不存在境外销售业务；公司控股股东、共同实际控制人不存在在巴基斯坦投资并控制其他企业的情形，因此不存在同业竞争事项；除控股股东、共同实际控制人外的其他全部股东、公司董监高、核心技术人员均不存在在巴基斯坦投资并控制企业的情形。报告期内，不存在关联交易的情形。

（4）CCJK 新加坡的设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等事项是否符合当地法律法规及监管部门要求

1. CCJK 新加坡的设立

经核查，CCJK 新加坡于 2018 年 12 月 31 日依法成立，依据新加坡法律合法注册并有效存续。公司在注册成立时的发行股本为 10,000 新币（SGD），分为 10,000 股，其中 2 股已全额缴付，9998 股尚未付讫。除了向高芳初始分配的 1000 股（1 股已缴付，其余 999 股未付），以及对符甜分配的 9000 股（1 股已缴付，其余 8999 股未付）之外，公司未作任何其他股份分配。

2. CCJK 新加坡自设立后的股权变动情况

经核查，CCJK 新加坡自设立后至今发生过一次股权变动，2021 年 10 月，符甜将其持有 CCJK 新加坡 9000 股转让予火星翻译香港，高芳将其持有 CCJK 新加坡 1000 股转让予火星翻译香港。截至 CCJK 新加坡法律意见生效日期，除前述股权转让外，公司股份未发生过任何其他转让。本次股份转让已按照新加坡当地要求缴纳印花税并于 2021 年 11 月 30 日取得《印花税证明书》。

3. CCJK 新加坡的业务合规性

根据公司说明，CCJK 新加坡暂未实际运营。根据 CCJK 新加坡之《法律意见》，公司登记的主要业务活动是翻译服务；以及其他信息技术及计算机服务活动（如灾难恢复服务）。新加坡律师认为，公司在新加坡经营业务无需获得任何执照、许可、同意或政府批准；CCJK 新加坡无任何尚未了结的诉讼、仲裁或争端事项，无任何可能或将会涉及任何诉讼事项或情况的潜在风险，无任何未履行的判决、法院命令、法庭或仲裁裁决，不存在任何针对公司提起的诉讼程序（包括调查、行政或司法管理、行政行动、纪律程序、起诉、索赔等），

亦无任何可能将会使公司涉身此类程序的事项或情况，公司在新加坡未受到任何有关税收、环保和产品责任的法律法规或强制性标准违规方面的行政处罚；并且公司目前未受到新加坡任何政府或监管部门的现行或待决行政处罚。

4. 关联交易及同业竞争事项

经核查，CCJK 新加坡暂未实际运营，不存在境外销售业务。公司控股股东、共同实际控制人不存在在新加坡投资并控制其他企业的情形，因此不存在同业竞争事项；除控股股东、共同实际控制人外的其他全部股东、公司董监高、核心技术人员均不存在在新加坡投资并控制企业的情形。报告期内，不存在关联交易的情形。

（一）核查程序

为查验公司在中国大陆以外的具体经营情况，主办券商履行了如下核查方式、程序：

1. 查阅公司《审计报告》；
2. 核查境外子公司设立批准和许可文件、营业执照、投资协议等；
3. 核查境外相关合同、决议和其他文件；
4. 核查境外子公司的《法律意见》；
5. 核查公司控股股东出具的《股东调查表》；
6. 核查对公司共同实际控制人的访谈记录；
7. 核查除控股股东外的其他全部股东出具的《股东调查表》；
8. 核查公司董监高及核心技术人员出具的《董监高适格性调查表》；
9. 核查公司控股股东、实际控制人、除控股股东外的其他全部股东、董监高出具的《关联方调查表》；
10. 核查公司控股股东、实际控制人及除控股股东外的其他全部股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具的《避免同业竞争的承诺函》；

11. 核查公司控股股东、实际控制人及董监高出具的《关于减少并规范关联交易及资金往来的承诺函》；

12. 核查公司控股股东、实际控制人出具的《控股股东、实际控制人控制的企业的汇总表》、《控股股东、实际控制人及其控制的其他企业主营业务情况的说明》；

13. 核查公司、董监高出具的《关于对外担保、重大投资、委托理财、关联交易等的声明》；

14. 核查对巴基斯坦 CCJK 研发负责人及技术负责人的访谈记录。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为，上述境外子公司依据当地法律法规设立并合法有效存续、股权变动、业务经营、关联交易、同业竞争等事项符合当地法律法规及监管部门要求。

【律师回复】

律师对上述问题的核查回复意见，详见北京德恒（广州）律师事务所的《北京德恒（广州）律师事务所关于深圳火星语盟科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

问题 2. 关于翻译服务采购。

根据申报文件，公司供应商中包括企业、个体工商户及个人，采购内容为翻译及相关服务，但公司不存在外协、劳务外包或劳务分包。公司销售、生产、研发岗位人员占比分别为 41.59%、26.22%、17.18%。

请公司补充说明：（1）结合同行业可比公司情况，说明未将翻译服务采购认定为外协、劳务外包或劳务分包的原因及合理性，公司信息披露是否准确；

（2）公司自身翻译人员与采购翻译服务所完成工作内容的区别，公司在业务中自行完成的环节和工作；公司外采或兼职译员的人数情况，外采翻译服务在公司整个业务中所处环节和所占地位、对收入和毛利的贡献情况，公司对外采翻译服务是否存在依赖；（3）对外采翻译服务的质量控制措施；（4）公司供应商中是否存在专门或主要为公司提供服务的情形，是否存在为公司承担成本费用

用、进行利益输送等情形；（5）公司销售、生产、研发岗位人员分别承担的主要工作内容，销售人员占比较高的原因及合理性，人员分布情况与公司业务的匹配性。

请主办券商、律师补充核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）结合同行业可比公司情况，说明未将翻译服务采购认定为外协、劳务外包或劳务分包的原因及合理性，公司信息披露是否准确；

外部兼职译员、翻译机构在 MarsTranslation 填入相关注册信息后，公司会根据其学历、过往翻译项目经历、证书等，初步筛选一批译员进行语言测试，通过语言测试的译员公司与其议价并审核入库。公司的供应商均为公司多年积累、培养并进行直接采购的供应商，无论翻译机构或外部兼职译员都需要在 MarsTranslation 平台上注册并承接业务。客户的订单在销售部承接录入后，由项目部挑选匹配合适的译员，可能由公司内部译员翻译，也可能采购外部兼职译员或翻译机构翻译服务。在挑选外部供应商时，公司项目部会根据订单的要求，同时考虑外部兼职译员或者翻译机构的时间、价格、专业能力、过往合作经历等多项来遴选相适应的外部兼职译员或翻译机构，无论是对翻译机构、还是外部兼职译员，报告期内公司均直接对其进行采购。公司需要全程跟进把控翻译项目的进度，公司针对翻译作品独立向客户承担责任。报告期内，公司也并未向劳务外包公司进行采购，并未与供应商签订劳务外包合同。

由于翻译服务行业较为特殊，并非传统制造业，行业内公司采购内容即为翻译机构或兼职译员的翻译成果，公司在判断采购模式时，考虑到如果将其认定为外协、外包、分包，则无法将直接采购服务和向第三方采购的两种采购模式区分开来，故综合考虑公司的商业模式后公司并未将其认定为外协、外包、分包。

关于公司采购模式是否认定为外协、劳务外包或劳务分包，公司参考了同行业可比公司的公开文件，在传神语联网网络科技有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书(申报稿)中，有如下表述：

“1、主要产能区分说明

（1）劳务外包和翻译服务的具体差别说明

公司采购劳务外包公司服务，相应成本计入营业成本之劳务外包成本；公司以直接采购方式获取翻译机构服务以及兼职译员服务的，相应成本计入营业成本之翻译服务成本。

（2）注册译员与劳务公司/翻译服务译员之间的区别与联系

注册译员是指注册在语联网平台的兼职译员，实际调用时，以劳务外包方式提供服务的，属于劳务外包公司译员，相应译费计入营业成本之劳务外包成本；以直接采购方式服务的，属于翻译服务译员，相应译费计入营业成本之翻译服务成本。

2、供应商类型及数量

公司主要产能供应商包括劳务外包公司、翻译机构和兼职译员，其中兼职译员按照采购模式分为直接采购模式下的兼职译员和劳务外包模式下的兼职译员。报告期各期，公司劳务外包公司、翻译机构、兼职译员等不同类型供应商的数量：

.....”

根据上述表述，其将与劳务外包公司的采购、以及通过劳务公司调用的兼职译员定义为外包，并未把对兼职译员、翻译机构的直接采购定义为外包。

按照上述观点，公司已对公转书进行复核，确认披露准确。

（二）公司自身翻译人员与采购翻译服务所完成工作内容的区别，公司在业务中自行完成的环节和工作；公司外采或兼职译员的人数情况，外采翻译服务在公司整个业务中所处环节和所占地位、对收入和毛利的贡献情况，公司对外采翻译服务是否存在依赖；

（1）公司自身翻译人员与采购翻译服务所完成工作内容的区别，公司在业务中自行完成的环节和工作

公司整体的业务环节及流程如下：

报告期内销售订单或合同主要是公司的销售人员通过网络邮件、拜访、业内推荐等途径与客户洽谈、跟踪客户获得；有少部分订单通过客户在线上平台网站下单获得。

公司按照客户订单的要求，根据所需语种、翻译文件涉及的行业、时间安排等多项因素安排对接到合适的外部兼职译员、机构或内部译员，在

MarsTranslations 进行派单。如果客户的需求为翻译+审校，则在一人翻译后，项目部安排另外的内部译员或外部兼职译员、翻译机构进行审核校对，一般情况下，公司的内部译员会优先承担翻译后的审校工作，兼顾部分翻译工作。但翻译及审核校对并非完全由公司自有译员进行，因为自有译员无法完全满足客户订单所需的全部语种或语言对（一种源语言译成另一种目标语言的合称），以及大量的订单需求面临的工作量。公司全程跟踪把控翻译项目进度，在内、外部译员完成工作任务后，项目部对翻译成果进行整体检查，再交付给销售部，由销售部交付给客户。公司对翻译成果的质量向客户独立承担责任。

在资源端，公司经过多年的招募与筛选，MarsTranslstion 的供应商库积累了大量的供应商信息，包括该供应商的简介；联系方式；供应商擅长的语言对；供应商擅长的行业；与该供应商就某行业的某语言对商定的单价、对该供应商的评价等信息，这些信息将作为项目部员工选择合适的供应商进行采购派单的重要参考，有助于项目部在 MarsTranslation 上针对客户需求快速匹配对接译员并进行派单。

公司自有译员以承担审校工作为主，兼顾部分的翻译工作，但是遇到自有译员无法满足的语种或语言对需求，则需启用外部兼职译员或翻译机构，从整体看，公司自有译员与采购的翻译服务所完成的工作内容区别不大。

（2）公司外采或兼职译员的人数情况，外采翻译服务在公司整个业务中所处环节和所占地位、对收入和毛利的贡献情况，公司对外采翻译服务是否存在依赖

截至 2023 年 10 月，公司通过测试审核入库的译员近一万五千名。2021 年公司启用外部翻译 5572 位，2022 年全年启用外部翻译 5803 位，2023 年 1-4 月启用外部翻译 3220 位。

报告期公司营业成本按性质分类构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月		2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内部译员等运营管控成本	565.47	20.24%	1,801.58	17.05%	1,965.00	20.26%
外部采购成本	2,227.83	79.76%	8,763.03	82.95%	7,736.31	79.74%
合计	2,793.30	100.00%	10,564.61	100.00%	9,701.32	100.00%

社会对翻译效率提出了越来越高的要求，翻译涉及行业越来越广泛，翻译文本技术含量及差异化程度高，翻译周期短，涉及语种越来越多。因此，传统的单兵作战、小规模协作、或全自有化的翻译模式已经无法满足庞大的翻译量需求和语言对需求。为了与业务规模发展相匹配，大量采购外部兼职译员或翻译机构服务已成为行业内较多大型公司的特点，该种模式是一种超越地域与组织界限的资源利用模式，是经济、社会技术发展到一定水平的产物，对于翻译产业化发展有重要意义。

报告期内公司外采翻译服务金额及占比较高，与行业发展的上述特点相匹配。公司多年来用心培育并发展供应端的翻译人才，尽可能多的给予优质翻译人才施展其能力的机会，增加与供应端的粘性。语种覆盖面广、译员资源多、响应速度快也是公司的竞争优势之一。

客户订单需求多样，每一笔客户订单可能涉及内部、外部，或者内外部译员共同完成，同时除译员之外，每笔客户订单也需要项目部选择对接译员，对订单进行跟进管控，故不存在纯外采即可完成的翻译服务，所以无法准确划分公司外采翻译服务对收入和毛利的贡献。

综上，大量外采翻译服务是翻译行业企业扩大业务规模、行业产业化的必要路径和常见方式，公司外采翻译服务的情况与行业发展特点相匹配。这种模式决定了公司对外采翻译服务存在一定的依赖，但公司译员资源储备充足，报告期内公司供应商较为分散，对单一供应商及主要供应商不存在依赖。

（三）对外采翻译服务的质量控制措施

在外部兼职译员、翻译机构（以下统称外部译员）筛选阶段，外部译员从网站上注册并填写相关信息后，公司的资源部会对外部译员的信息进行筛选，综合考虑其学历、证书、过往的翻译经历等多项，初步筛选一批合适的人选；然后对初筛后的外部译员进行语言测试。测试达标的外部译员双方议价、确定最终价格后才能正式进入译员资源库，以此保证公司资源端的储备质量。

此外，公司制定了《火星资源质量管理规范》等制度用以规范公司的服务质量，主要包括：

1.初期合作

在合作初期，前五个项目译员承接字数不得超过 1000 字；前三个项目必须进行质量抽检并给出评估分数和意见。如新译员前五个项目平均分低于 3 分（满分 5 分）或出现两次合理质量投诉，则禁用该译员，并说明禁用原因。

2. 译员职责

译员的职责为：（1）严格按照客户要求，将源语言文件翻译为目标语言文件；（2）要求译文完整、准确、可读性强，符合目标语言习惯，文风要求贴近原文；（3）如果客户提供了参考文件，翻译过程中一定要参考，如发现问题，及时提交给项目经理；（4）翻译完成后一定要全文通读，统一词汇，避免遗留错别字、漏译、术语不统一、标点符号错误、空格、标签问题等低级错误；（5）除非另有特殊约定，翻译过程中均需要保持译文与原文的格式一致，包括但不限于：段落分配、字体、颜色等。

3. 项目分配与跟进

项目部详细了解客户的项目要求之后，找到对应领域的译员，给译员介绍项目情况，特别是客户的要求务必告知。需要告知译员的信息包括字数、交期、语言对、领域、文件格式、交付格式、客户的额外要求。对于字数比较多的项目，一定要译员分批交稿，时时跟进翻译进度，避免拖稿。源文件发给译员之后需要预留一定时间，用以检查或处理突发状况。检查是项目部在收回译员稿件之后的必要步骤，检查之后，才能把稿件交给销售。

4. 评价打分

单个项目翻译人员的信用分来源于几个部分，包括客户对其打分、审校人员对其打分、第三方抽检打分。如若客户需求仅为翻译，则翻译人员的信用分来自客户打分和第三方抽检打分；如客户需求为翻译+审校，则翻译人员的信用分来自客户打分、审校人员打分、第三方抽检打分。审校人员的信用分来自客户打分和第三方抽检打分。MarsTranslation 系统设置了定期抽检的频率，当译员的翻译项目达到一定数量，公司会随机抽取其中的部分翻译作品进行复核，以此评价译员前期翻译任务的质量完成情况，进而影响公司与其继续合作的意愿和优先顺序。

月均评分达 3.6 分或以上（满分 5 分）、项目不低于 30 个、无合理投诉、译文抽检质量合格的译员可以由一级译员升至二级译员，从而承接难度更大，

更专业的翻译项目。

5.客户反馈处理与惩罚措施

如需回复客户反馈或修改，译员不得以任何理由拒绝，译员、项目部、销售部等需协同配合。如果译员拖稿或失联，将根据实际情况采取警告、扣款、禁用等一项或多项措施。

公司针对外采翻译服务的质量制定了较为详尽的控制措施，严格按照相关制度执行，报告期内公司翻译服务质量控制较好，并未出现由此引发的诉讼或纠纷。

（四）公司供应商中是否存在专门或主要为公司提供服务的情形，是否存在为公司承担成本费用、进行利益输送等情形

报告期内公司的供应商不存在专门为公司提供服务的情形。与公司合作时间较长，能力较好的外部供应商，在同一条件下进行派单时会优先启用，故该部分供应商可能会拥有较多的采购订单，翻译行业目前现状是大型公司较少，中小企业基数非常大，多数翻译机构或兼职译员总产出有限，当公司向其采购需求较多时，可能占其总产出比重较大。公司的主要供应商为双方合作较多，信用及能力较好的供应商，根据对主要供应商的访谈，公司供应商中存在主要（金额比例超 50%）为公司提供服务的情形。公司与供应商之间均为正常的业务往来，双方的定价为综合考虑市场价、语言对、译者能力的结果，不存在为公司承担成本费用、进行利益输送等情形。

（五）公司销售、生产、研发岗位人员分别承担的主要工作内容，销售人员占比较高的原因及合理性，人员分布情况与公司业务的匹配性。

销售岗位人员：即销售部人员，负责公司销售工作，包括市场调研，海内外市场的拓展与开发工作；提供客户售后服务，结算与款项回笼工作；整理和收集有价值的目标客户信息，负责客户管理，维护客户关系。

生产岗位人员：包括语言部人员和项目部人员。语言部主要负责公司内部译员的生产工作（包括部分翻译成果的审核校验等工作）。项目部是销售部与译员之间的桥梁，主要负责将销售部发来的订单派单给不同译员，并实时跟进译员翻译进度，译员工作完成后对翻译成果进行整体检查，再交付给销售部。

研发岗位人员：即研发部人员，负责公司研究开发与技术进步工作，负责

公司研发项目开发与管理、技术系统与平台的运行维护等工作。

报告期内公司销售人员占比较高，截至 2023 年 4 月 30 日销售人员占比达到 41.59%。由于公司规模较小，处于成长阶段，且报告期内公司主要通过销售人员以邮件、洽谈等方式与客户直接联系获得订单，故公司配置了较多的销售人员以期能更好更快地拓展市场并维系数量众多的客户。报告期公司客户较为分散，2021 年、2022 年、2023 年 1-4 月客户数量为 3029 个、3553 个、2043 个。客户多、订单数量庞大，联系客户、收集客户需求、维系客户关系的工作量多，故公司的销售人员占比较高具有合理性。

截至 2023 年 4 月 30 日，公司采购、生产、销售、研发人员分布情况如下：

采购岗位：采购岗位为公司资源部员工，共计 13 人，均为深圳市昆仲科技有限公司员工。负责外部供应商的招募、审核、测试、合同的签订，以及日常管理与维护等工作。

生产岗位具体为：语言部员工 49 人，项目部员工 96 人，合计 145 人，合计占比 26.22%。语言部员工具体分布如下：

名称	人数
深圳市昆仲科技有限公司	45
深圳市比邻火星翻译有限公司	4

项目部员工分布如下：

名称	人数
深圳市昆仲科技有限公司	94
深圳市比邻火星翻译有限公司	1
火星语盟（湖南）科技有限公司	1
合计	96

公司的商业模式决定了公司的内部译者较少，但订单较多，公司需要较多的项目部员工进行译员匹配派单、把控并跟进译员的翻译进度，才能保证客户的订单能够按时按质的完成。报告期内公司主要的客户和收入来源集中于深圳市昆仲科技有限公司，客户规模较大，每年订单较多，需要的项目部员工也较多，人员分布与公司业务具有匹配性。

销售岗位：截至 2023 年 4 月 30 日，公司的销售人员共计 230 人。具体分

布情况下如下：

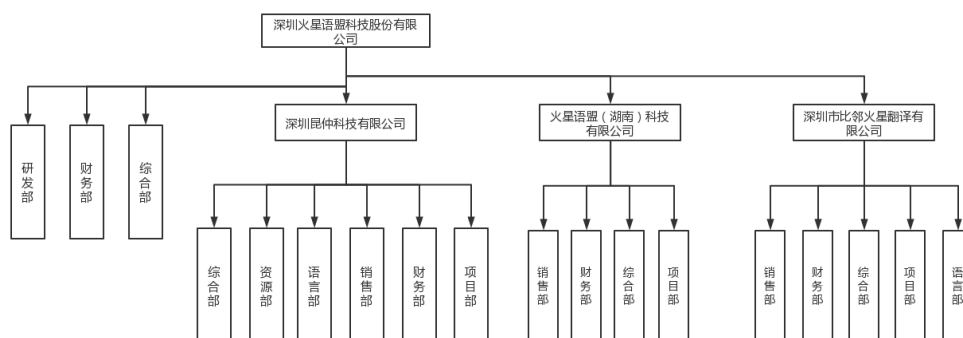
名称	人数
深圳市昆仲科技有限公司	198
深圳市比邻火星翻译有限公司	31
火星语盟（湖南）科技有限公司	1
合计	230

报告期内公司客户多、订单数量庞大，联系并维系客户、收集客户需求的工作量多，故公司的销售人员占比较高，其中深圳市昆仲科技有限公司销售人员为 198 人，为公司拓展市场的主阵地，是公司主要的收入来源；深圳市比邻火星翻译有限公司销售人员共计 31 人，是公司拓展销售的渠道，是公司的销售收入来源之一；火星语盟（湖南）科技有限公司销售人员 1 人，报告期内火星语盟（湖南）的收入较少。人员的分布与公司业务具有匹配性。

研发岗位：截至 2023 年 4 月 30 日，公司的研发人员共计 95 人，其中 CCJK 巴基斯坦是公司境外的研发中心，有 69 名研发人员。公司管理层考虑到巴基斯坦当地以英语为母语，语言优势明显、IT 相关人才较多、人力成本较低、且公司有几位技术骨干员工为巴基斯坦籍，故决定以巴基斯坦公司（CCJK Technologies (Private) Ltd.）作为母公司研发业务的补充，承担研发相关的任务，报告期内巴基斯坦公司主要承担 MarsTranslation、CRM 系统的运维与更新迭代工作，以及 MarsHub TMS 的开发工作任务。另外 26 名研发人员来自火星语盟，报告期内主要负责 CO 系统、MarsCat、机器翻译等技术的研发工作。由于行业的特殊性，公司在不断发展的同时，面临的订单数量越来越多，公司的 MarsTranslation、CRM 系统、CO 系统为公司管理经营效率的提升带来了巨大帮助，保证了公司能按时按质的交付翻译成果、保证了公司经营管理的正常运行。报告期研发人员的分布与公司业务具有匹配性。

综上，公司销售人员占比较高的原因具有合理性，人员分布情况与公司业务相匹配。

公司在《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”中补充/更正披露如下：



火星语盟下设研发部、财务部及综合部，销售部门和项目部则在火星语盟下属公司设立。同时昆仲科技设资源部及语言部，**比邻火星翻译设语言部**。部门之间及内部都建立了适当的职责分工与报告关系。**除此之外，公司的二级子公司 CCJK 巴基斯坦为公司境外的研发中心**。火星语盟及下属子公司各部门职责分别为：……

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述核查事项，主办券商实施了以下核查程序：

1.访谈公司管理层，了解公司的采购模式，了解公司是否存在采购劳务外包公司服务的情况。收集并查阅同行业公司的公开披露资料，并与公司的主要业务模式进行比对分析。

2.访谈公司管理层，了解公司的采购、生产、销售业务流程与商业模式，了解公司供应商资源库的注册、审核数量以及启用情况，了解外部采购在公司业务中的环节与地位。

3.获取公司有关外采翻译服务的质量控制措施的制度文件，并核查执行情况。

4.访谈公司管理层，询问是否存在专门或主要供应商。走访或访谈公司的主要供应商，其中实地走访 6 家，视频访谈 36 家，合计 42 家。主办券商均取得了被访谈人的证明文件（护照/身份证/营业执照等），访谈中主办券商询问双方是否存在关联关系、是否同时为其他公司提供服务、该供应商向公司提供服务的金额大约占其年度销售金额的占比等问题，获取的相关信息如下：

问题	回答
双方是否存在关联关系	均不存在
是否存在配合其进行虚假交易的情形?或配合其进行商业贿赂、不正当利益交换或不正当竞争等情形?	均不存在
是否同时为其他公司提供服务	均同时为其他公司提供服务
向公司提供服务的金额大约占其年度销售金额的占比	50%以上 19 名; 30%-50%共计 9 名; 20%-30%共计 6 名; 20%以下共计 8 名

注：供应商详细访谈情况详见问题 5 回复。

5.查阅公司与前 30 大供应商的合同，查阅公司及下属公司报告期流水。

6.访谈公司管理层，了解公司的组织结构，获取公司以及下属各公司 2023 年 4 月 30 日的员工名单，以及相应的社保、公积金缴纳证明，查阅境外法律意见书，核实公司员工数量的真实性，分析人员分布与公司业务的匹配性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1. 参考前述同行业可比公司情况，以及公司自身采购模式、所处行业的特殊性，公司未将翻译服务采购认定为外协、外包、分包符合公司业务实际情况，认定原因合理，公司信息披露准确。

2.公司自身翻译人员以审校为主，翻译为辅。但公司自有译员有限，无法满足客户所有的语言对需求，此时需启用外部兼职译员或翻译机构，从整体看，公司自有译员与外采翻译服务所完成的工作内容区别不大。在整个业务环节中，客户由公司销售部接洽或发掘，客户的订单由销售部录入后由公司项目部员工安排、对接合适的外部兼职译员、机构或内部译员。公司对翻译服务成果的质量向客户独立承担责任。

3. 2021 年公司启用外部翻译 5572 位，2022 年全年启用外部翻译 5803 位，2023 年 1-4 月启用外部翻译 3220 位。外采翻译服务涉及到翻译、审校等环节。由于行业的特殊性，公司自有译员无法全部满足客户的语言对需求和翻译量需求，故公司需启用外采供应商来完成客户需求，外采占有一定的地位。供应商资源也是公司的竞争优势之一，由于客户订单需求均需要译员（内外部译员）

和项目经理（分配订单，对订单进行管控等）方可完成，故不存在纯外采即可完成的翻译服务，所以无法准确划分公司外采翻译服务对收入和毛利的贡献。启用外采翻译服务是企业扩大公司规模、行业产业化重要路径。公司的商业模式决定了公司对外采翻译服务存在一定的依赖，但公司译员资源储备充足，报告期内公司供应商较为分散，公司对单一供应商采购占比较低，对主要供应商不存在依赖。

4.公司对外采翻译服务制定了较为详尽的质量控制措施。

5.根据供应商访谈结果、公司管理层访谈结果，公司供应商中不存在专门为公司提供服务的情形，但存在主要为公司提供服务的情形。与公司合作时间较长，能力较好的外部供应商，在同一条件下进行派单时会优先启用，故该部分供应商可能会拥有较多的采购订单，翻译行业目前现状是大型公司较少，中小企业基数非常大。多数翻译机构或兼职译员总产出有限，当公司向其采购需求较多时，可能占其总产出比重较大。故公司供应商中存在主要（比例超过50%）为公司提供服务的情形。公司与供应商之间均为正常的业务往来，双方的定价为综合考虑市场价、语言对、译者能力的结果，不存在为公司承担成本费用、进行利益输送等情形。

6.截至2023年4月30日，公司员工合计553人。其中境内员工484人，境外员工69人，境外员工均为CCJK巴基斯坦员工。截至2023年4月30日，境内员工分布于火星语盟、昆仲科技、火星语盟湖南、比邻火星翻译。销售人员主要承担开发及维系客户的任务，生产人员则分为语言部员工和项目部员工两部分，研发人员主要负责公司系统、平台的开发迭代、运行维护。公司销售人员占比较高，主要是公司客户数量较多，订单量大，且报告期内公司通过销售人员以邮件、洽谈等方式与客户直接联系获得订单，故公司配置了较多的销售人员以期能更好更快的拓展市场及维系数量众多的客户，销售人员占比较高具有合理性。公司员工人数真实，人员分布与公司业务相匹配。

【律师回复】

律师对上述问题的核查回复意见，详见北京德恒（广州）律师事务所的《北京德恒（广州）律师事务所关于深圳火星语盟科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

问题 3. 关于销售模式。

根据申报文件，（1）公司开发了 MarsTranslation 火星翻译平台、MarsCat、Mars CRM 等多项平台；（2）公司采取直销的销售模式，报告期内的销售订单或合同主要是公司的销售人员通过网络邮件、拜访等途径通过与客户洽谈、跟踪客户获得；有少部分订单通过客户在 MarsTranslation 网站下单获得；（3）公司持有增值电信业务经营许可证、广播电视节目制作经营许可证。

请公司补充说明：（1）公司业务是否涉及互联网平台的搭建与运营，是否属于《互联网平台分类分级指南（征求意见稿）》《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》规定的“平台”，公司是否属于《反垄断指南》规定的“平台经营者”；（2）MarsTranslation 等网站的运营主体、运营模式、盈利模式及主要经营数据（报告期内累计交易金额、是否存在收款功能及交易金额、终端客户数量，业务收入及占比）；（3）公司持有的增值电信业务经营许可证、广播电视节目制作经营许可证是否为公司业务必须资质，相关资质对应的业务内容及产生收入情况；（4）公司在业务资质、数据安全、个人信息保护等方面是否符合监管法规要求，是否存在被行业主管部门处罚或要求整改等情形。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）公司业务是否涉及互联网平台的搭建与运营，是否属于《互联网平台分类分级指南（征求意见稿）》《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》规定的“平台”，公司是否属于《反垄断指南》规定的“平台经营者”

1、公司业务不涉及互联网平台的搭建及运营

公司的主营业务系为客户提供各个领域语言翻译服务，公司的主要服务包括多语种笔译、多语种口译、多语种影视音像翻译等。公司采取直销的销售模式，报告期内的销售订单或合同主要是公司的销售人员通过网络邮件、拜访等途径通过与客户洽谈、跟踪客户获得；有少部分订单通过客户在 MarsTranslation 网站下单获得，项目部根据销售部发来的不同订单需求进行派单，综合考虑订单的语种、文件涉及的行业、译员单价、过往合作经历等因素

对接译员，翻译完成后按照客户需求安排审核校对工作并将成果交付销售部，由销售部交付客户验收。

公司开发了 MarsTranslation 火星翻译平台、MarsCat、Mars CRM 等多项平台与技术来保证公司经营与管理的正常运行。公司报告期内已投入使用的核心平台及主要功能为：1) MarsTranslation 火星翻译系统是公司最重要的核心技术平台之一，在报告期内主要承担的是提升内部管理效率的任务，其次承担客户在线下单的功能。2) MarsCat 为智能翻译辅助工具；3) Mars CRM 是公司用户管理系统，主要功能为客户关系管理；4) CloudOffice 是公司内部管理平台，主要功能为为客户订单管理以及跟踪等。

因此，MarsTranslation 火星翻译平台、MarsCat、Mars CRM 等平台是公司自建自营的管理系统和智能翻译辅助工具，是技术意义上的平台，而不是业务和商业模式层面的互联网平台，不涉及双边或多边的交易撮合。公司业务不涉及互联网平台的搭建与运营。

2、公司是否属于平台、平台经营者

(1) 主要判断依据情况

根据国务院反垄断委员会发布的《关于平台经济领域的反垄断指南》，平台经济相关定义如下：(1) 平台：系互联网平台，是指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。(2) 平台经营者：指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的经营者。

根据国家市场监督管理总局于 2021 年 10 月发布的《互联网平台分类分级指南（征求意见稿）》，对平台进行分类需要考虑平台的连接属性和主要功能。平台的连接属性是指通过网络技术把人和商品、服务、信息、娱乐、资金以及算力等连接起来，由此使得平台具有交易、社交、娱乐、资讯、融资、计算等各种功能。

根据国家市场监督管理总局于 2021 年 10 月发布的《互联网平台落实主体责任指南（征求意见稿）》，相关定义如下：(1) 平台：为互联网平台，是指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。(2) 平台经营者：是指向自然人、法人及其

他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息发布等互联网平台服务的法人及非法人组织。

(2) 公司不属于平台、平台经营者

MarsTranslation 火星翻译平台、MarsCat、Mars CRM、CloudOffice 是报告期内公司自主研发的核心技术与系统。目的是为保证公司经营与管理的正常运行。公司业务模式属于公司为客户提供翻译服务，公司通过自主翻译或外采翻译服务的方式完成订单，以提供服务的方式实现盈利，而不是服务佣金。相关上下游亦不存在相互依赖关系，且公司客户间、供应商间及客户与供应商等主体间均未发生直接交互行为，亦不存在其他第三方通过公司线上网站等向客户提供服务的情形。公司独立购买翻译服务，并由公司自身作为服务提供者直接独立交付客户，对上下游主体均独立拥有和承担相应的权利和义务。公司主要业务并非向上下游市场主体提供经营场所，没有向用户或供应商直接开放平台，也不为其提供撮合交易、信息交流服务等互联网平台服务，并非具有交易、社交、娱乐、资讯、融资、计算等各种功能的平台。

综上，报告期内公司业务涉及的核心技术与系统 MarsTranslation 火星翻译平台、MarsCat、Mars CRM、CloudOffice 是公司自建自营的管理系统和智能翻译辅助工具，是技术意义上的平台，并非具有交易、社交、娱乐、资讯、融资、计算等各种功能的平台。其相关系统和业务不属于《平台经济领域反垄断指南》、《互联网平台分类分级指南（征求意见稿）》、《互联网平台落实主体责任指南（征求意见稿）》中对于平台或互联网平台定义中“相互依赖的双边或者多边主体”、“特定载体提供的规则下交互”等构成要件，不属于“平台”。公司属于自建网站的经营者，而非“平台经营者”。

（二）MarsTranslation 等网站的运营主体、运营模式、盈利模式及主要经营数据（报告期内累计交易金额、是否存在收款功能及交易金额、终端客户数量，业务收入及占比）

截至 2023 年 11 月 22 日，火星语盟有 9 项网站域名，（其中 7 项已办理 ICP 备案，2 项因绑定境外服务器且面向全球用户未备案），1 项 APP 域名（2023 年 11 月 9 日通过审核）；深圳市昆仲科技拥有 3 项网站域名；火星语盟湖南和湖南雅言翻译各拥有 1 项网站域名，具体情况如下：

序号	运营主体	网站域名	ICP 备案/许可证号	网站定位及功能	运营模式
1	火星语盟	marshub.cn	粤 ICP 备 15117595 号-9	火星语盟中文官网，主要对公司基本情况、产品、解决方案等进行介绍及宣传。	自主运营
2	火星语盟	marstranlation.com	未备案，绑定境外服务器，面向全球用户	火星语盟业务管理系统，即全球供应商通过该网站注册审核后入库，公司通过后端页面实现译员资源统一管理、调配。同时网站拥有客户在线下单功能。	自主运营
3	火星语盟	marstranlation.cn	粤 ICP 备 15117595 号-2	火星语盟境内推广网站，主要对公司基本情况、产品&服务、翻译领域、翻译语种、客户案例、行业新闻资讯等进行介绍及宣传。	自主运营
4	火星语盟	lifesciencetranslation.cn	粤 ICP 备 15117595 号-7	公司医学专业翻译宣传推广网站。	自主运营
5	火星语盟	marscat.ai	未备案，绑定境外服务器，面向全球用户	公司翻译业务辅助工具及系统。	自主运营
6	火星语盟	marstalents.cn	粤 ICP 备 15117595 号-13	火星人才网是公司拟搭建翻译求职者与企业用工合作平台，以期实现实习就业及公司人才储备的双重目标。目前网站处于发展初期。	自主运营
7	火星语盟	marstranlator.co	粤 ICP 备 15117595 号	火星人才网前身，公司考	自主运营

序号	运营主体	网站域名	ICP 备案/许可证号	网站定位及功能	运营模式
		m	-5	虑到人才网的定位系外语人才，而不仅是 translator，Talents 更符合网站定位，故已停止使用该网站域名，改用 marstalents.cn。	
8	火星语盟	Mars App	粤 ICP 备 15117595 号-14A	火星 App 系火星人才网手机端，专注外语人才求职以及个人提升，以期实现求职者与招聘者精准匹配，随时随地查看工作机会。目前处于内部测试阶段，未正式上线运营。	自主运营
9	火星语盟	mars-study.com	粤 ICP 备 15117595 号-6	火星语盟计划研发的知识平台，定位语言服务学习与培训。目前处于公司内部测试阶段，并未正式对外使用。	自主运营
10	火星语盟	marscredits.com	粤 ICP 备 15117595 号-12	该网站系公司建立的员工福利平台，仅为公司员工使用，未对外使用。公司员工可通过工作考核获取积分兑换日常用品。	自主运营
11	深圳市昆仲科技	ccjk.com.cn	粤 ICP 备 15002172 号-4	子公司深圳市昆仲科技中文官网，主要对公司基本情况、服务项目、专长领域、服务语言、合作客户等进行介绍及宣传。	自主运营

序号	运营主体	网站域名	ICP 备案/许可证号	网站定位及功能	运营模式
12	深圳市昆仲科技	ccjk.com	粤 ICP 备 15002172 号-1	子公司深圳市昆仲科技英文官网，主要对公司基本情况、业务领域、服务语种、服务方式等进行介绍及宣传。	自主运营
13	深圳市昆仲科技	sodoglobal.cn	粤 ICP 备 15002172 号-3	报告期内，该网站原系公司二级子公司深圳市多语新媒体科技有限公司官网，后该公司于 2023 年 2 月 28 日注销，该网站域名由子公司深圳昆仲科技承继并办理了备案。现主要对公司服务项目、行业解决方案、客户案例等进行介绍及宣传。	自主运营
14	火星语盟湖南	bianfanyi.com	湘 ICP 备 2023009135 号-1	报告期内，该网站原系公司二级子公司长沙彼岸译云医学科技有限公司官网，后该公司于 2023 年 3 月 15 日注销，该网站域名由子公司火星语盟湖南承继并办理了备案。现为火星语盟湖南官网，主要围绕公司产品及服务、行业方案、合作伙伴等进行介绍及宣传。	自主运营
15	湖南雅言翻译	artlangs.cn	湘 ICP 备 2021003262 号-1	该网站系湖南雅言翻译官网，主要围绕公司翻译业	自主运营

序号	运营主体	网站域名	ICP 备案/许可证号	网站定位及功能	运营模式
				务、语种、客户案例、行业新闻资讯等进行介绍及宣传。	

注：火星人才网、火星学堂已取得相关资质，详见本题后续回复

盈利模式及主要经营数据情况如下：

1. 官方网站类

ccjk.com.cn、ccjk.com 为昆仲科技官网；marshub.cn 是火星语盟的宣传介绍网站；bianfanyi.com 火星语盟（湖南）科技有限公司的官方宣传网站；sodoglobal.cn 曾为深圳市多语新媒体科技有限公司的宣传网站，深圳多语新媒体已注销，后该网站转入昆仲科技；artlangs.cn 系湖南雅言翻译官网。该类网站主要起到公司宣传介绍类作用，也不存在收款功能，报告期末形成业务收入。

2. 火星人才网（marstranslator.com 、marstalents.cn、Mars App）

人才是翻译行业最大的资源。公司计划通过这样的平台为外语专业的学生提供就业、实习的机会，同时站在公司角度，也可以获得更多的优秀翻译人才储备。火星人才网的运维由火星语盟进行，简历投递均为免费。报告期内火星人才网并未形成收入，网站不存在直接收款的功能。

3. 火星学堂（mars-study.com）

是公司计划研发的知识平台，提供语言服务行业的学习和专业技能提升的课程干货。目前火星学堂处于内部测试使用阶段，并未开展正式运营，报告期内并未形成收入，也不存在网站直接收款的功能。

4. marscredits.com

该网站仅为内部员工使用的网站。是对公司员工的一种激励与奖励手段，系公司给予员工福利的体现。该网站并非以盈利为目的，也不存在收款的功能。

5. marscat.ai

是内外部译员进行翻译时的辅助翻译工具，拥有辅助翻译、支持协同翻译、质量检查等多项功能，报告期内并未形成收入，也不存在网站直接收款的功能。

6. MarsTranslation

MarsTranslation 平台网站分为 marstranslation.cn 和 marstranslation.com。

marstranlation.cn 仅做线上宣传推广、面向境内客户并已备案。
marstranlation.com 主要面向境外客户，服务器在境外，无需在境内备案。

境内客户通过 marstranlation.cn 不能直接下单，需要提供电话等联系方式。随后，公司会安排销售与客户取得联系，主要由比邻火星翻译的销售人员负责联系与客户跟进洽谈，销售人员与客户通过聊天软件取得联系后，使用公司的微信/支付宝账号进行收款。存在境外客户通过 marstranlation.com 自助下单的情况，如有境外客户通过 marstranlation.com 下单，由于时差原因销售可能无法及时跟进，此时客户可在 marstranlation.com 上填入源语言、目标语言、源文件、邮箱等信息后自行下单，此时客户订单自动生成，无需销售员录入。在线客户向公司的第三方支付收款平台 Stripe 账号（类似支付宝）进行付款。

MarsTranslation 是公司最重要的核心技术平台之一，在报告期内主要承担提升内部管理效率的任务，在报告期内，所有外部供应商的招募注册审核工作均在 MarsTranslation 上进行，此环节由昆仲科技的资源部负责。MarsTranslation 的供应商库积累了大量的供应商信息，包括该供应商的简介；联系方式；供应商擅长的语言对；供应商擅长的行业；与该供应商就某行业的某语言对商定的单价、对该供应商的评价等信息，这些信息将作为项目部员工选择合适的供应商进行采购派单的重要参考，有助于项目部在 MarsTranslation 上快速匹配对接译员并进行派单。公司及下属公司的项目部员工，均使用 MarsTranslation 进行采购派单。若对接内部译员，则内部译员用公司在 MarsTranslation 的内部账号接单，若对接外部兼职译员、机构，则用其自身账号接单。

7.lifesciencetranslation.cn

为宣传公司在医疗领域的翻译优势而建立的网站，如客户有翻译需求，可通过网站在线咨询，留下联系方式后由比邻火星翻译的销售人员负责与客户跟进洽谈，销售人员通过聊天软件与客户取得联系后，若有业务需求，则通过公司的微信/支付宝账号进行收款。

综上，公司系统不存在收款功能，线上渠道的销售通过公司注册的第三方支付渠道收款。公司的网站中，仅 marstranlation.com 存在客户在线下单的情况。报告期内，客户通过 marstranlation.com 在线下单情况如下：

项目	2023 年 1-4 月	2022 年	2021 年
客户数（个）	55	98	129

订单数（个）	95	926	1337
交易总额（万元）	7.85	104.02	151.36
每笔订单的金额（万元）	0.08	0.11	0.11
占每期营业收入的比重	0.15%	0.55%	0.85%

客户第一次下单后，一般已有专门的销售人员与其对接，后续下单可直接与销售人员进行联系，可以罗列更多具体的需求。公司平台在线获取订单的业务量较小，订单数量和金额均较少，报告期公司未花费更多精力推广平台。

（三）公司持有的增值电信业务经营许可证、广播电视节目制作经营许可证是否为公司业务必须资质，相关资质对应的业务内容及产生收入情况；

1.增值电信业务经营许可证

网站名称	网站接入服务提供单位	有效期
火星人才网	阿里云	2022.5-2027.5

增值电信业务经营许可证为火星人才网而办理的资质，报告期内火星人才网并未形成收入。报告期内火星人才网与公司的主要商业模式和业务流程的关联度不高，增值电信业务经营许可证并非公司主营业务必须资质。

关于申请《增值电信业务经营许可证》的适用情况，参考广东省通信管理局于2022年4月7日发布的《关于增值电信业务经营许可有关问题的公告》：

“1、企业利用自身网站并以自营方式直接销售自身或其它企业的商品或服务，无其它单位或个人以自身名义入驻该网站实施销售行为的，不属于增值电信业务，无需取得《增值电信业务经营许可证》。

2、企业利用自身网站自行发布与企业自身相关的信息，并非为其他单位或个人用户发布信息提供平台服务的，不属于提供信息发布平台和递送服务，无需取得《增值电信业务经营许可证》。

3、企业依托微信、支付宝等互联网平台的小程序、公众号等形式经营业务，且无其他独立运营平台的，无需取得《增值电信业务经营许可证》。”

根据上述说明，公司除了火星人才网之外的其他网站，无需办理《增值电信业务经营许可证》。

2. 广播电视节目制作经营许可证

经营范围	有效期
制作、发行广播电视节目（时政、新闻及同类专题、专栏除外）	2022.2-2024.2

广播电视节目制作经营许可证为火星学堂而办理的资质，报告期内火星学堂并未形成收入。报告期内火星学堂与公司的主要商业模式和业务流程的关联度不高，广播电视节目制作经营许可证并非公司主营业务必须资质。

报告期内公司业务为翻译服务，翻译行业并无国家强制性要求的资质或许可，公司不存在未取得相关资质或许可经营或超越资质经营的情况。

（四）公司在业务资质、数据安全、个人信息保护等方面是否符合监管法规要求，是否存在被行业主管部门处罚或要求整改等情形。

除《公开转让说明书》（申报稿）“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”披露情况外，公司及子公司还取得了如下两项认证资质，已于《公开转让说明书》该部分进行补充：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
13	质量管理体系认证	IND. 23. 1014/IS/U	火星语盟	必维认证集团 认证控股有限公司英国分公司	2023年2月22日	2025年10月31日
14	质量管理体系认证	TMS19197339GZ	昆仲科技	必维认证(北京)有限公司	2023年8月11日	2026年8月12日

信息安全管理体系是组织机构单位按照信息安全管理体系相关标准的要求，制定信息安全管理方针和策略，采用风险管理的方法进行信息安全管理计划、实施、评审检查、改进的信息安全管理执行的工作体系。信息安全管理体系是按照 ISO/IEC 27001 标准《信息技术安全技术信息安全管理体系要求》的要求进行建立的。

公司资质中注册号为 IND.23.1014/IS/U 的资质显示，必维认证集团认证控股有限公司英国分公司确证上述单位的管理体系已经评审并确认符合下列管理体系标准全部适用条款的要求，体系覆盖范围为 ISO/IEC 27001:2013。公司在业务资质、数据安全、个人信息保护等方面符合监管法规要求，不存在被行业主管部门处罚或要求整改等情形。

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述核查事项，主办券商实施了以下核查程序：

1. 查阅《互联网平台分类分级指南（征求意见稿）》、《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》等相关法律法规中关于“平台”、“平台经营者”的相关定义。

2. 访谈公司管理层，了解公司各网站的运营主体、运营模式、盈利模式、是否存在收款功能，是否存在业务收入。登录 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统，统计公司已备案的网站，查看公司各网站功能及运作状况。

3. 获取未备案域名的服务器地址以及境外服务器租用记录。

4. 获取报告期各期 MarsTranslation 在线下单明细表，并进行统计分析。

5. 核查公司营业执照，核查了公司取得的业务资质、许可证书，并查阅了相关政策法规，公告说明。在国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网网站、裁判文书网等公开信息网站进行检索查询。

（二）核查结论

1. 公司业务不涉及互联网平台的搭建及运营，不属于《互联网平台分类分级指南（征求意见稿）》、《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》规定的“平台”，亦不属于《反垄断指南》规定的“平台经营者”。

2. 公司网站有各自的定位、功能与运营模式。公司所有的网站均不存在收款功能，在线收款通过公司注册的支付宝、微信等第三方支付渠道收款。报告期内 MarsTranslation.com 存在少量客户在线下单的情况，公司各网址盈利模式、经营数据等详情见公司回复。

3. 增值电信业务经营许可证、广播电视节目制作经营许可证系公司为火星人才网、火星学堂业务取得的资质。但不属于公司主营业务必须资质，火星人才网、火星学堂报告期内未产生收入。

4. 公司在业务资质、数据安全、个人信息保护等方面符合监管法规要求，不存在被行业主管部门处罚或要求整改等情形。

【律师回复】

律师对上述问题的核查回复意见，详见北京德恒（广州）律师事务所的《北京德恒（广州）律师事务所关于深圳火星语盟科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

问题 4. 关于公司业绩。

报告期内，公司营业收入分别为 17,806.25 万元、18,908.71 万元、5,309.22 万元，毛利率分别为 45.52%、44.13%和 47.39%，净利润分别为 1,997.93 万元、986.15 万元、-101.64 万元；且公司存在关联方 Mars Translation Co., Limited 和 CCJK Technologies Co., Limited 代为收付海外地区部分客户和境外译者的外币款项的情形。

请公司：（1）补充披露公司毛利率及收入水平较高、净利润规模较低的原因及合理性；并量化分析报告期内净利润持续下降，且 2023 年 1-4 月净利润为 -101.64 万元的原因及合理性；补充说明 2023 年 1-4 月收入、净利润、毛利率较去年同期变动比例及原因。（2）按照语种类型说明报告期各期采购与销售的金额，采购与销售金额是否匹配，不同语种的毛利率是否存在差异及合理性。

（3）说明境外关联方为公司代收代付的相关款项与公司收入、采购金额是否勾稽一致，具体会计处理及是否符合准则规定，是否存在虚构交易或调节账龄情形，是否在签订合同时已明确约定由关联方付款/回款，公司相关内部控制如何设置以规避资金占用，报告期内是否存在因关联方代收代付导致的货款归属纠纷。（4）补充披露公司机翻业务的收入占比情况，以及公司机翻业务所利用的资源；结合邮件、MarsTranslation 等不同的订单来源收入金额及占比、毛利率及不同来源毛利率差异的原因，说明公司开拓客户、获取外部翻译资源的方式；结合当前 ChatGPT、讯飞星火等人工智能产品发展的背景，说明公司核心竞争优势、订单获取是否具有持续性。（5）结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司净利润是否存在继续下滑的风险，应对措施及有效性，公司是否具备持续经营能力。

（6）补充披露各项业务收入确认依据；说明财务系统与业务系统是否对接，业务流程及关键控制环节，相应内控是否健全并有效执行，能否合理保证公司运

行效率、合法合规和财务报告的真实性、准确性、可靠性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）公司平台销售数据与财务数据的对应关系，如下单时间、支付账号等是否存在异常，说明对公司业务系统的核查手段及核查结果；（3）对收入、净利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（4）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证、细节测试等情况及占比，列表说明各期各项尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重。

【公司回复】

（一）补充披露公司毛利率及收入水平较高、净利润规模较低的原因及合理性；并量化分析报告期内净利润持续下降，且 2023 年 1-4 月净利润为-101.64 万元的原因及合理性；补充说明 2023 年 1-4 月收入、净利润、毛利率较去年同期变动比例及原因。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2、经营成果概述”中补充披露如下：

“公司毛利率及收入水平较高、净利润规模较低主要是由于期间费用的影响。公司属于人才密集型企业，职工薪酬在费用中占比较大。公司目前正处于成长发展阶段，需要大量销售人员开拓及维系客户，销售费用率较高。同时，公司近年来加大对研发的投入，研发费用增加。”

公司和同行业可比公司的收入、毛利率、净利润、净利率对比如下：

单位：万元

公司	项目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
传神语联	收入	13,114.63	29,647.39	33,146.88
	毛利率	43.84%	29.19%	39.53%
	净利润	140.51	-3,747.76	-1,503.90
	净利率	1.07%	-12.64%	-4.54%
甲骨易	收入	2,624.00	5,520.06	6,091.98
	毛利率	28.38%	38.38%	35.45%
	净利润	-374.48	186.79	510.56
	净利率	-14.27%	3.38%	8.38%
RWS	收入	未披露	74,920.00	69,450.00
	毛利率	未披露	46.74%	45.10%
	净利润	未披露	6,270.00	4,120.00

	净利率	未披露	8.37%	5.93%
本公司	收入	5,309.22	18,908.71	17,806.25
	毛利率	47.39%	44.13%	45.52%
	净利润	-101.64	986.15	1,997.93
	净利率	-1.91%	5.22%	11.22%

注 1：可比公司 2023 年数据为 2023 年 1-6 月半年报数据（下同）

注 2：RWS 年报期间为上年 9 月至本年 9 月，RWS 货币单位为英镑(万元)（下同）

可以看到，收入及毛利水平高，净利润较低在行业中是普遍存在的。公司的净利率处于行业平均水平。

报告期内净利润主要受收入和期间费用的影响。2022 年较 2021 年净利润下降，主要系销售费用和研发费用增加，期间费用率增加；2023 年 1-4 月净利润为负，主要系股份支付的影响。

2022 年较 2021 年净利润下降约 1,011 万元。2022 年收入较 2021 年增加约 1,102 万元，成本增加约 863 万元，期间费用增加约 1,301 万元。净利润下降主要是由于期间费用的上升。2022 年销售费用较 2021 年上升约 758 万元。由于 2021 年公司业务扩张迅速，基于 2021 年的良好态势，公司在对市场预计乐观的情况下积极扩充销售团队，2022 年销售员工人数较 2021 年有明显增加，故销售费用增长较多。同时随着业务规模的发展，为提高公司未来在市场上的竞争力，管理层愈加重视系统管理及平台搭建，对研发人力投入增加，导致 2022 年研发费用较 2021 年增加约 285 万元。

2023 年 1-4 月净利润下降至-101.64 万元，主要系股份支付 550.15 万元的影响。扣除该非经常性损益因素后，2023 年 1-4 月的净利润约 448.51 万元，较为合理。

2023 年 1-4 月收入、净利润、毛利率与上年同期比较如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-4 月	2023 年 1-4 月	变动率
营业收入	5,568.95	5,309.22	-4.66%
毛利率	44.13%	47.39%	3.26%
净利润(净亏损以“—”号填列)	270.83	-101.59	-137.51%

2023 年 1-4 月与上年同期相比，收入减少 4.66%，而毛利率上升 3.26%，一方面是由于公司积累了一定的口碑，议价能力有所上升，另一方面随着公司业务的日渐成熟和语料库的积累，翻译重复度的增加以及智能辅助技术的提升使

得成本略有下降，从而使得毛利率有所提升。由于 2023 年 1-4 月确认股份支付 550.15 万元，导致净利润为负，低于上年同期。

（二）按照语种类型说明报告期各期采购与销售的金额，采购与销售金额是否匹配，不同语种的毛利率是否存在差异及合理性。

由于英语-汉语、汉语-英语等涉及较多的内部译员，而且所有的订单都涉及到项目经理的管理成本等，例如，一张订单是外部译员翻译、内部译员编辑校对、项目经理管控，但该订单并未对三者进行独立定价，所以无法统计销售与采购的匹配关系，故公司按照占笔译收入超过 70%以上的语言对披露报告期成本与销售金额及相关的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2021 年		2022 年		2023 年 1-4 月		毛利率		
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	2021 年	2022 年	2023 年 1-4 月
英语-汉语	4,059.25	2,178.70	3,285.95	1,725.01	988.48	534.94	46.33%	47.50%	45.88%
英语-日语	1,580.68	959.47	1,836.90	1,077.89	417.95	227.92	39.30%	41.32%	45.47%
汉语-英语	1,088.56	580.26	1,294.70	696.41	311.09	165.25	46.69%	46.21%	46.88%
英语-韩语	862.67	494.41	941.49	508.61	237.76	125.45	42.69%	45.98%	47.24%
英语-德语	299.60	186.39	536.62	309.29	226.21	142.13	37.79%	42.36%	37.17%
英语-越南语	440.34	210.98	461.18	219.50	154.94	67.89	52.09%	52.41%	56.18%
英语-泰语	449.51	259.97	363.18	205.93	92.61	52.01	42.17%	43.30%	43.84%
英语-西班牙语	300.03	154.86	495.56	235.55	161.59	73.82	48.39%	52.47%	54.31%
日语-英语	378.77	213.06	356.18	195.87	98.69	53.25	43.75%	45.01%	46.04%
英语-意大利语	129.31	72.02	343.89	222.88	181.13	119.70	44.31%	35.19%	33.92%
英语-法语	349.99	194.65	333.23	171.40	64.79	35.48	44.38%	48.56%	45.23%
德语-汉语	327.65	172.13	237.29	117.90	90.79	44.44	47.46%	50.31%	51.05%
英语-印度尼西亚语	301.42	151.68	253.69	114.09	63.80	33.35	49.68%	55.03%	47.72%
英文-阿拉伯语	201.79	89.82	221.33	114.70	50.77	22.22	55.49%	48.18%	56.23%
德语-日语	136.11	83.56	163.60	105.66	51.47	33.25	38.61%	35.42%	35.39%
汉语-日语	175.56	94.70	131.79	61.60	60.71	32.08	46.06%	53.26%	47.16%
日语-汉语	161.54	85.79	123.53	58.90	64.98	30.15	46.90%	52.32%	53.60%
英语-荷兰语	101.33	52.93	197.56	101.52	36.09	16.93	47.76%	48.61%	53.09%
韩语-英语	99.84	54.00	164.26	92.51	57.15	31.21	45.92%	43.68%	45.38%
英语-俄语	185.98	81.96	156.31	63.62	37.52	17.00	55.93%	59.30%	54.68%
英语-巴西葡萄牙语	129.95	73.04	143.31	72.32	38.43	19.23	43.79%	49.53%	49.97%
英语-马来语	122.15	67.18	160.20	84.06	41.04	21.45	45.00%	47.53%	47.74%
德语-韩语	85.84	64.50	100.18	70.13	33.38	20.57	24.87%	30.00%	38.40%
简中-繁中	136.57	84.13	78.07	45.10	29.02	14.32	38.40%	42.23%	50.65%
汉语-韩语	99.08	49.03	108.15	63.64	34.07	19.05	50.52%	41.16%	44.06%
合计	12,203.54	6,709.22	12,488.15	6,734.08	3,624.46	1,953.11			

从上表可以看出，各年各语种存在一定的波动，主要原因系销售定价系谈判洽谈所致，一般情况下，因为市场的稀缺性等因素，小语种的毛利高于大语种，符合实际情况。主要语种的毛利率在申报期间变动不大，其成本与销售金额匹配。

（三）说明境外关联方为公司代收代付的相关款项与公司收入、采购金额是否勾稽一致，具体会计处理及是否符合准则规定，是否存在虚构交易或调节账龄情形，是否在签订合同时已明确约定由关联方付款/回款，公司相关内部控制如何设置以规避资金占用，报告期内是否存在因关联方代收代付导致的货款归属纠纷。

报告期内，公司使用位于香港的关联方 MarsTranslationCo.,Limited 和 CCJK Technologies Co., Limited 代为收付海外地区部分客户和境外译者的外币款项。

公司存在关联方代收代付款项的情况，具体如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2023 年 1-4 月	2022 年	2021 年
CCJK TECHNOLOG IES CO., LIMITED	其代本公司收取客户款项	0.16	170.22	990.52
	其代本公司支付译员款项	-	119.16	4,317.63
Mars Translation Co., Limited	其代本公司收取客户款项	-	1.39	263.75
	其代本公司支付译员款项	-	-	-

从上表可以看到，报告期内，公司通过关联方代收代付的情况逐渐减少，随着公司管理的规范和香港子公司的收付款条件逐步成熟，2022 年起已经逐步降低，自 2023 年 3 月后未再发生关联方代收代付的情况。

境外关联方为公司代收代付的相关款项均如实记录，公司利用境外关联方收款，公司会取得相应的银行流水并与公司的订单收入进行对应并记录，冲销相应客户的应收账款，境外关联方代付的款项与系统上译员申请提现的金额相匹配，取得相应的银行流水，并冲销相应供应商的应付账款，代收代付款项与公司收入、采购金额勾稽一致。公司会定期将关联方代收/代付的款项记账，冲销应收客户的账款或应付译员的款项，按照代收客户款项的明细，公司的会计处理如下：借：其收应付款——关联方款项，贷：应收账款——客户款项；按照代付译员款项的明细，公司的会计处理如下：借：应付账款——译员款项，

贷：其付应付款——关联方款项，具体会计处理符合准则规定，不存在虚构交易或调节账龄情形。

针对客户，在签订合同时并未明确约定关联方回款，但将关联方公司的收款方式提供给客户，客户选择更为适宜和方便的结算方式。针对供应商，在签订合同时并未明确约定关联方付款，但公司会在确认有明确付款义务时委托关联方进行付款。公司相关内部控制设置将客户的订单与关联方收到的银行流水进行核销，确保公司的订单回款均已经收到，同时，译员在系统上根据完成的订单申请提现，公司会将相应的提现申请表委托关联方对照表格进行一一付款，收支两条线分开执行，并与相应的凭据对应以规避资金占用，报告期内不存在因关联方代收代付导致的货款归属纠纷。

（四）补充披露公司机翻业务的收入占比情况，以及公司机翻业务所利用的资源；结合邮件、MarsTranslation 等不同的订单来源收入金额及占比、毛利率及不同来源毛利率差异的原因，说明公司开拓客户、获取外部翻译资源的方式；结合当前 ChatGPT、讯飞星火等人工智能产品发展的背景，说明公司核心竞争优势、订单获取是否具有持续性。

（1）补充披露公司机翻业务的收入占比情况，以及公司机翻业务所利用的资源

公司报告期的订单没有纯机翻业务收入，所以无法统计机翻业务的收入。目前的机器翻译发展并未达到翻译后即可交付的水平，机翻仅是公司业务流程的某道工序。如若客户所需的语言对在公司的机翻语料库中已涉及，则使用公司的机翻系统，如若不涉及，则接入第三方机翻系统。

（2）结合邮件、MarsTranslation 等不同的订单来源收入金额及占比、毛利率及不同来源毛利率差异的原因，说明公司开拓客户、获取外部翻译资源的方式。

公司的订单来源：1）线上下单，即客户通过 MarsTranslation 平台下单。2）非线上直接下单，通过邮件等方式接受客户订单。

公司以邮件等方式接受客户订单的收入占比在 99%以上，客户通过 MarsTranslation 平台下单的占比极低，不足 1%，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月	2022 年	2021 年
订单数	95	926	1,337
订单总额	7.85	104.02	151.36
平均每笔订单的金额	0.08	0.11	0.11
占每期营业收入的比重	0.15%	0.55%	0.85%

从上表可以看到客户自助下单的收入占比极低。据统计，报告期该部分收入的毛利率大约在 49%-67%之间，公司的综合毛利率在 45%-48%之间，自助下单的毛利率较高，主要是该类型是标准收费，由于都是小额订单，标准小额订单并不存在销售折扣，反而非标且金额较大的订单会存在一定的销售折扣，因此在线上下单毛利率较高。

公司主要通过网络邮件、拜访等途径与客户洽谈、跟踪客户，开发具有语言服务需求的各行业客户。此外也有通过老客户推介、行业内介绍获得新的客户资源。公司也围绕公司的宣传网站、Linkedin 等多种途径开展推广宣传。开发的新客户通过邮件等方式进行下单。

（3）结合当前 ChatGPT、讯飞星火等人工智能产品发展的背景，说明公司核心竞争优势、订单获取是否具有持续性。

中国著名学者周海中先生曾经指出：语言智能是人工智能皇冠上的明珠。机器翻译，又称为自动翻译，是利用计算机将一种自然语言（源语言）转换为另一种自然语言（目标语言）的过程。它是计算语言学的一个分支，是人工智能的终极目标之一，具有重要的科学研究价值。一些专家认为，机器要达到人工翻译的水准，首先要解开人脑处理语言信息之谜。在人类尚未明了大脑是如何进行语言的模糊识别和逻辑判断的情况下，机译要想达到“信、达、雅”的程度是不可能的。这一观点道出了制约译文质量的瓶颈所在。机器翻译一直被科学界公认为是人工智能领域最难的课题之一，它曾经被英国《新科学家》杂志列为 21 世纪世界十大科技难题的第一位。其在发展道路上，主要面临以下困难：

（1）语料库规模有限或建设延迟

机器翻译的实现是要以人工翻译作为基础的，因为在机器翻译方法发挥作用的过程中，其翻译系统所依托的功能点还在于双语对齐语料库。这一语料库

中的信息，是基于人工翻译为基础的。双语的转换环节，也是以这一语料库为基础的。可见，在某种程度上来讲，机器翻译的效果和质量是受到以人工翻译为基础的语料库的质量和水平的影响的。人力、物力和技术方面的限制使得建造特定的语料库较为困难，对于使用较为广泛的语种而言，要构建较为充沛的语料库已并非易事，对于众多小语种而言，构成如此大规模的语料库更是难上加难，自然降低了语料库建设的丰富性，削弱了机器翻译的应用效果。

机器翻译语料库建设延迟主要表现在与社会发展速度的不相适应，科学技术以及交叉科学诞生衍生出大量新的专业术语，这些专业术语需要相应领域的专家集中研究商讨后进行命名，更新到机器翻译系统具有一定的时间差，造成了语料库建设的延迟性，并且基于机器翻译系统开发公司能力差异，语料库更新的延迟性也有所不同。所以，机器翻译处理新理念、新思想时无计可施，一般采取不译或者直译的方式，翻译工作将产生较大误差。

（2）文化和语境的理解困难

从语言文字的性质上来讲，其属于一种具有灵活性和发散性的内容，在翻译的过程中，必然要经历一个思考和再创造的过程，从这个维度上来讲，机器翻译是不具备这一人性化的思考和转化过程的，其对于文字的翻译，更显著的体现出机械性的特征，在转化过程和方式上更加直接。翻译学科的形成一定程度是为了实现跨文化交际，然而机器翻译在处理内涵丰富的文本、具有一定情绪语境的文本翻译时面临困境。跨文化交际中，相同句子在不同情绪、语境下展现的含义有所不同。所以，人工翻译处理跨文化交际翻译问题时，准确把握字面意思的同时需要考虑语句处于何种语境，是否存在疑问、暗讽、比喻等情绪，而机器翻译集成的算法模型尚且无法模拟人脑的这一系列思考过程。例如，“He is a cat”在机器翻译下只能译成“他是只猫”，而某些语境下准确翻译结果为“他阴险狡诈”，这个短句是典型的需要站在跨越文化视角考量，具有丰富的文化知识储量的翻译人才才能给出令人满意的翻译结果。

机器翻译也有其优势，从翻译工作效率的角度上来说，机器翻译的高度集中性和统一性，决定了这种翻译方法在应用的过程中，其整体的翻译工作效率是高于人工翻译的方法的，将成为处理大规模简单翻译任务的利器。随着人工智能技术的发展和脑科学研究的深入，涌现出了一批人工智能翻译产品，包括

ChatGPT、讯飞星火等等。以 ChatGPT 为例，ChatGPT 是一个自学习的深度学习模型，特别是在进行不同语言学习方面，它更为灵活，为了保证生成答案的多样性，结果是从模型中“随机采样（Sample）”出来的，而传统的商业的机器翻译引擎大多是通过“束搜索（beam search）”解码出来的，传统的翻译系统通常基于严格规则和人工制定的语法，因此其翻译结果较为稳定。科大讯飞是一家中国领先的人工智能公司，专注于语音和自然语言处理技术。科大讯飞目标为在语音识别、语音合成、机器翻译等领域提供高质量的人工智能解决方案。以讯飞星火为例，根据公开资料显示，讯飞星火能够基于自然对话方式理解与执行任务。在与人自然对话互动中，提供语言理解、知识问答、逻辑推理、数学题解答等多种功能，也可以提供语音翻译、语音合成、语音识别等功能。

综合来看，随着人工智能技术的发展，机器翻译在日常语言场景、使用较为广泛的语种下，或许可以满足日常的生活场景翻译需要。但小语种、涉及医疗、机械等各项专业化领域，以及文学艺术类领域等场景下，机器翻译在其发展道路上面临小语种构建语料库难度大、专业术语无法获取或建设延迟、文化和语境的理解困难、缺乏创意和判断等多项困难。

机器翻译想要达到人工的翻译水平还有很长的一段路要走，但随着人工智能技术的发展和脑科学研究的深入，机器翻译可以把译者从一些机械、枯燥的翻译工作中解放出来，让译者从事更富有创造性的工作，未来的译者可能更接近编辑和质量把关专家，对机器翻译的初稿进行人工精翻精校。同时，翻译本身不仅仅是一个技术问题，更是一个服务，需要根据客户的需求场景、偏好等，完成令客户满意的翻译成果。

可以说，人工翻译与机器翻译是互补而非对立的关系，各有其优势和缺陷。错位竞争、人机协同、共同组合、科技与人文的融合是人工翻译与机器翻译未来关系的趋势和方向，也是提升翻译质量和翻译效率的必由之路。

公司的核心竞争优势有以下几点：

（1）品牌优势

客户资源是公司业务发展的基础。全球翻译需求主要集中于欧、美地区，对于翻译企业来说，客户全球化是常见现象，这就需要公司组建强大的销售团队。良好的品牌和业内口碑有助于团队获得更好的客户资源，对于小型、新成

立的企业而言，知名度并未打开，获取国内外客户的能力较弱，公司在行业内深耕多年，客户遍及海内外，在行业内有一定的品牌及声誉。

从国际来看，公司 2022 年营业收入为 18,908.71 万元，根据 2022 年美元兑人民币平均汇率 6.73 折算，公司 2022 年营业收入为 2809.62 万美元（28.0962 million USD）。根据 2023 年 Nimdzi 发布的 2022 年全球大型语言服务商榜单排名来看，第一名 TransPerfect（来自美国）2022 年收入为 1161.3 million USD，第 100 名 kothes GmbH.（来自德国）2022 年收入为 14 million USD，根据该榜单，火星语盟 2022 年收入规模约排在 79-80 名左右，从国际上来看，公司规模处于较前列。

从国内来看，《中国翻译及语言行业发展报告 2023》统计显示，截至 2022 年 12 月 31 日，根据国家市场监督管理总局企业注册信息数据库，国内企业经营范围包含翻译及语言服务业务的有 581,913 家，在 581,913 家在营企业中，98.1%为民营企业，1.3%为外资企业，0.5%为中外合资或港澳台合资企业，0.1%为国有企业。员工规模层面，0—100 人的小微企业占比为 99.7%。其中，0—10 人规模企业占比 97%，10—50 人规模企业占比 2.4%，50 人以上规模企业占比 0.6%。根据员工规模比较来看，公司的规模在国内也处于较前列。

综上，公司在行业内有一定的行业地位以及声誉。

（2）供应端优势

社会对翻译效率提出了越来越高的要求，翻译涉及行业越来越广泛，翻译文本技术含量及差异化程度高，翻译周期短，涉及语种越来越多。因此，传统的单兵作战或小规模协作的翻译模式已经无法满足庞大的翻译需求，传统的全职翻译模式下，公司的发展受本公司内部翻译员工数量、翻译人员水平、语种限制。未来，与业务数量与质量相匹配的，则需要越来越多高质量的外部译员，这样一来，翻译公司无需承担过多的人力固定成本，可以最大化地开发优秀的翻译人员。知名度越高、发展历史越久的企业积累的人才资源就越多，才能满足公司的扩展与发展需求，公司多年来用心培育并发展供应端的翻译人才，尽可能多的给予优质翻译人才施展其能力的机会，增加与供应端的粘性。在拓展供应端深度的同时公司也不忘发展广度，2021 年、2022 年公司翻译的语言对合计 447 项，截至 2023 年 10 月签约入库的供应商约一万五千名。语种覆盖面广、

译员资源多、响应速度快也是公司的竞争优势之一。

（3）管理优势

翻译企业在采购、生产、销售过程中越来越强调采用精细化管理模式，只有具有良好的系统化管理水平，企业才能持续保持服务质量的稳定性和服务的及时性。在面对大量订单时，如何合理有序的进行安排、如何保证订单按质按量的完成就成为一道难题。高管理水平来自于高效精干的管理团队和与时俱进的管理方法。新进入行业的企业难以在短期内建立高效的管理团队和稳定的管理体系，从而不能满足精细化管理的要求。公司经过多年发展，研发了MarsTranslation 火星翻译平台、Mars CRM 系统、CloudOffice 系统等技术与管理平台，保证了公司经营管理的正常运行。

同时，公司集中优势资源研发了部分主流语言对的自有机翻引擎。公司未来将机器翻译的研究重心放在开发垂直领域的机器翻译引擎上，利用公司在语言服务行业多年积累的特定行业语料数据及小语种母语译员获取优质垂直行业语料数据的优势能力。目前，公司重点研发了医疗领域的垂直机器翻译引擎，通过 BLEU 值对比和人工盲评测评数据分析，具体结果如下：

医疗行业多语种 BLEU 值分析及人工盲评对比

项目	BLEU		人工测评	
语言对	火星语盟	某主流机翻引擎	火星语盟	某主流机翻引擎
英语-简体中文	48.4	48.1	73	69.4
英语-法语	66.9	66.5	72.2	73
英语-德语	57.13	57.7	85.68	85.36
德语-英语	57.73	59.2	82.8	82.8
英语-葡萄牙语	51.7	48.05	82.9	84.2
英语-西班牙语	42.2	39.7	73.3	64.9

注：BLEU 值越高，代表翻译效果越好

根据内部测试结果来看，与主流机器翻译引擎相比，火星语盟的目前重点研发的垂直领域语种机器翻译结果部分可以与之相媲美。公司将持续致力于人

工智能自然语言处理中的机器翻译领域研发投入，构建语言大数据资产，紧跟时代潮流。

综上，人工智能下的机器翻译想要达到人工的翻译水平还有漫漫长路，在未来，译者可能更接近编辑和质量把关专家，对机器翻译的初稿进行纠错提高。公司充沛的译员库资源、优质的译员质量能够应对未来社会与技术发展对人工翻译的需求变化，同时，公司也逐步构建自身的机器翻译引擎，通过公司语言数据资产的积累为机翻引擎为底层模型提供反馈信息，底层模型基于反馈持续进化，不断优化提升公司机翻引擎性能。公司未来具有可持续经营能力，订单获取具有持续性。

（五）结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司净利润是否存在继续下滑的风险，应对措施及有效性，公司是否具备持续经营能力。

（1）行业竞争格局

《中国翻译及语言行业发展报告 2023》统计显示，截至 2022 年 12 月 31 日，根据国家市场监督管理总局企业注册信息数据库，国内企业经营范围包含翻译及语言服务业务的有 581,913 家，相较 2021 年底增长 158,366 家；以翻译及语言服务为主营业务的企业为 10,592 家，相较 2021 年底增加 936 家；以翻译及语言服务为主营业务的企业全年总产值为 650.05 亿元，相较 2021 年底增长 95.57 亿元，年增长率为 17.2%。在 581,913 家在营企业中，98.1%为民营企业。员工规模层面，0—100 人的小微企业占比为 99.7%。其中，0—10 人规模企业占比 97%，10—50 人规模企业占比 2.4%，50 人以上规模企业占比 0.6%。

中国语言服务行业结构呈现中小企业基数非常大，大型企业较少的特点。未来，随着国际化程度提高及经济全球化业务发展需要，语言服务业务由传统的小范围需求，不断向大型项目、小语种、商业模式创新、涉外需求等方面转变。伴随我国“走出去”战略和“一带一路”建设发展需要，语言服务业的发展深度、广度将进一步延伸扩展。

从国际来看，根据 2023 年 Nimdzi 发布的 2022 年全球大型语言服务商榜单排名，2022 年公司收入规模约排在 79-80 名，处于较前列。

综上，公司在行业内有一定的行业地位以及声誉，能够凭借自身服务优势巩固并提高公司在语言服务领域的市场份额。

（2）业务拓展能力

公司凭借丰富的译者资源、精细化的管理模式、稳定可靠的服务质量在行业内树立了良好的品牌形象，获得了下游客户的广泛认可，为公司的业务拓展奠定了坚实基础。报告期各期，公司服务客户数量均超过 2000 余家，各期客户复购贡献的收入占比分别为 89.44%、85.22%和 92.94%，客户与公司保持着长期稳定的合作关系。同时，公司也通过网络邮件、拜访、业内推荐等途径与客户洽谈，积极开拓新客户。

未来，公司将依托与现有优质客户合作树立的良好口碑，在积极稳定现有优质客户的同时，加强市场开拓力度，进一步提升市场份额。

（3）筹资能力

报告期内，公司的资金筹资来源主要为银行借款，具体融资情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
取得借款收到的现金	500.00	1,310.00	500.00

公司具备较好的资金筹措能力。2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-4 月，公司流动比率分别为 1.20、1.20 和 1.32，速动比率分别为 1.16、1.10 和 1.22。不存在因资金短缺影响公司的持续经营能力的情形。未来，公司将加强日常资金预算、合理安排资金支出，继续与银行等金融机构保持良好的合作关系，及时跟踪回款进度并进行催收，以进一步提高偿债能力、降低流动性风险。

（4）期末在手订单、期后签订合同

公司期末在手订单、期后新增订单如下表所示：（以下数据未经审计）

	含税金额（万元）	订单数（个）
2023 年 4 月 30 日在手未完工订单	2,120.33	8,952
2023 年 5-10 月新增订单	9,804.38	56,431
累计总的可确认订单合计	11,924.71	65,383
减：5 月 1 日-10 月 31 日交付完工订单	9,504.68	54,555
截至 10 月 31 日在手未完工订单	2,420.03	10,828

其中 2023 年 4 月 30 日在手的尚未完工的订单总额 2120.33 万元。5 月-10 月新增订单 9,804.38 万元。期间确认完工订单 9504.69 万元。2023 年 10 月 31 日

在手尚未完工订单 2,420.03 万元。公司单笔订单金额较小，但增加的频次较高，未来收入增长具有可持续性。

(5) 期后业绩

2023 年 5-10 月，公司主要经营数据及上年同期对比数如下：（以下数据未经审计）

单位：万元

项目	2023 年 5-10 月	2022 年 5-10 月	变动幅度
营业收入	9,407.65	9,970.35	-5.64%
毛利率	46.17%	44.88%	1.29%
净利润	882.52	723.30	22.01%
经营活动产生的现金流量净额	783.75	735.35	6.58%

受大环境不景气、公司在调整战略布局等多种因素的影响，公司 2023 年 5-10 月营业收入与上年同期相比略有下滑。毛利率上涨一方面是由于公司议价能力提升导致价格有所上升，另一方面则是随着语料等积累导致成本更为可控。净利润上涨一是受到毛利上涨的影响，二是公司也加强了对费用的管控，2023 年 5-10 月期间费用较上年同期减少。经营活动产生的现金流量净额增加主要系公司加强了应收账款的催收工作，资金的回笼情况较好。公司期后订单增幅稳定，保持了较为稳定的经营状态，不存在净利润持续下滑的风险。

公司一方面将维护好与现有客户的关系，保持业务的稳定性；另一方面，公司也在积极拓展新客户。从公司的期后订单及收入情况来看，公司的应对措施具有有效性，公司具备持续经营能力。

(六) 补充披露各项业务收入确认依据；说明财务系统与业务系统是否对接，业务流程及关键控制环节，相应内控是否健全并有效执行，能否合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的真实性、准确性、可靠性。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1、各类收入的具体确认方法”中补充披露如下：

公司各项业务收入确认的依据：

业务类型	主要服务内容	公司的验收方式	具体形式
------	--------	---------	------

笔译、影视文化译制、其他类型收入	各种稿件资料的翻译及译后编辑，成果主要以电子文件形式	线上交付，以客户验收记录或默认验收为依据	将客户反馈信息作为确认收入的验收记录，客户反馈信息的方式主要包括微信、电子邮件等，若无反馈则在提交后以合同或交易惯例的天数默认验收。
口译	主要为现场陪同服务、线上会议翻译	以客户无异议反馈或打款作为依据	将客户反馈信息作为确认收入的验收记录，客户反馈信息的方式主要包括微信、电子邮件等，若无反馈则在提交服务后打款作为默认验收

公司的业务流程关键环节主要如下：

①新建客户。公司首先必须在 MarsCRM 系统新建客户，录入客户的基本信息，包括名称、联系人电话、邮箱等。

②客户下单。CRM 系统中有客户的信息后，销售人员方可在订单管理系统——CloudOffice（CO 系统）新建订单。每一个订单均会生成连续且唯一的订单号。

③派单与接单。通过该唯一的订单编号，项目经理在 Mars Translation（火星翻译平台）对译员进行派单。

④成本归集。MarsTranslation（火星翻译平台）对每笔订单的成本进行归集统计，并同步到 CloudOffice 系统。

上述业务环节需要销售人员、项目经理、内外部译者、财务人员各司其职方能完成。订单的不同状态需要销售人员、项目经理、财务人员按照其权限进行分步确认。财务系统与业务系统并不直接对接，财务人员根据 CloudOffice 系统上订单的状态在金蝶财务系统上进行账务处理。

无论是以火星语盟及其下属子公司等任何一个主体签订的合同或者订单，销售人员均需要将其相关信息（包括语言对、行业等信息）录入到公司的订单管理系统（即 CO 系统），在该系统中获得连续编号并唯一的订单号，方可到订单的项目管理人员、译者承接相关订单等后续操作，财务人员最后确认收款核销应收账款均要关联到这个唯一的订单号。相应内控健全并有效执行，

能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的真实性、准确性、可靠性。

【主办券商回复】

(1) 核查上述情况并发表明确意见

(一) 核查程序

1、对公司总经理、财务负责人、主要高管进行访谈，了解收入、成本、毛利率等情况；查阅公司审计报告，关注分析收入、成本、毛利率、净利润等指标；并取得上年同期的财务数据等资料，并与之进行比较分析；

2、获取公司主要语种类型各期采购与销售的匹配情况，并对差异进行分析；

3、对境外的代收代付款项进行核查：①获取上述关联公司报告期内的银行流水、公司系统台账记录，将两者进行抽样核对。②对于代收客户款项：将银行回单上的收款信息、金额与客户收款台账上记录的名称、金额进行抽样核对，未发现差异。确认收款的性质和金额即是代收的客户款项。③对于代付译员款项：获取报告期内译员在公司系统上通过上述关联方账户的提款记录。通过交易流水号，将公司系统提款记录金额与银行流水支付记录相匹配，差异较小，主要系尾差及手续费。故可以确认关联公司代付的款项即是本公司应支付给译员的款项，款项金额和性质相匹配。④对关联公司账户转出资金的对手方进行核查，除去代付译员款项，其余资金流向均指向火星语盟及其下属公司，并不存在挪用、占用挂牌主体资金等情形。

4、核查营业收入的组成，针对不同的订单来源的收入金额及占比、毛利率及不同来源毛利率差异；通过访谈等了解公司核心竞争优势、订单获取是否具有持续性；

5、访谈公司管理层，了解行业状况、行业未来发展趋势、人工智能下的机器翻译对人工翻译的影响、公司核心竞争力。收集查阅行业公开研究报告以及其他行业公开资料。

6、获取公司期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）等资料及与去年同期对比的情况资料，访谈了解公司应对净利润下滑的措施及有效性，了解公司是否具备持续经营能力。

7、通过访谈等了解业务流程及关键控制环节，对公司销售与收款循环执行控制测试；对采购和付款循环执行穿行测试；会计师对公司依赖的信息系统进行 IT 审计，确认其信息系统运行的有效性。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司毛利率及收入水平较高、净利润规模较低主要是由于期间费用的影响。公司属于人才密集型企业，职工薪酬在费用中占比较大，具有合理性。

2、公司已经按照语种类型说明报告期各期成本与销售的金额，成本与销售金额匹配，不同语种的毛利率存在差异但具有合理性。

3、公司境外关联方为公司代收代付的相关款项与公司收入、采购金额勾稽一致，具体会计处理符合准则规定，不存在虚构交易或调节账龄情形，签订合同时虽未明确约定由关联方付款/回款，公司相关内部控制设置将客户的订单与关联方收到的银行流水进行核销，确保公司的订单回款均已经收到，同时，译员在系统上根据完成的订单申请提现，公司会将相应的提现申请表让关联方对照表格进行一一付款，收支两条线分开执行，并与相应的凭据对应以规避资金占用，报告期内不存在因关联方代收代付导致的货款归属纠纷。

4、品牌优势、供应端优势、管理优势为公司的核心竞争优势。人工智能下的机器翻译想要达到人工翻译水准还有很长一段路。未来的译者可能更接近编辑和质量把关专家，对机器翻译的初稿进行纠错修改。错位竞争、人机协同、共同组合、科技与人文的融合是人工翻译与机器翻译未来关系的趋势和方向，公司订单获取具有持续性。

5、结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩等方面来看，公司净利润不存在继续下滑的风险，公司具备持续经营能力。

6、公司已补充披露各项业务收入确认依据；公司财务系统与业务系统并不直接对接，但财务人员会根据业务系统的相关数据进行相应的会计处理，经过对公司业务的了解和梳理，并执行相关的穿行测试，认为公司设置了业务流程的关键控制环节，相应内控健全并有效执行，能合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的真实性、准确性、可靠性。

(2) 公司平台销售数据与财务数据的对应关系，如下单时间、支付账号等是否存在异常，说明对公司业务系统的核查手段及核查结果；

公司的订单来源：1) 线上下单，即客户通过 MarsTranslation 平台下单。2) 非线上直接下单，公司通过邮件等方式接受客户订单。

A.客户通过 MarsTranslation 平台自助下单的比例较低，不足 0.1%，具体可见下表：

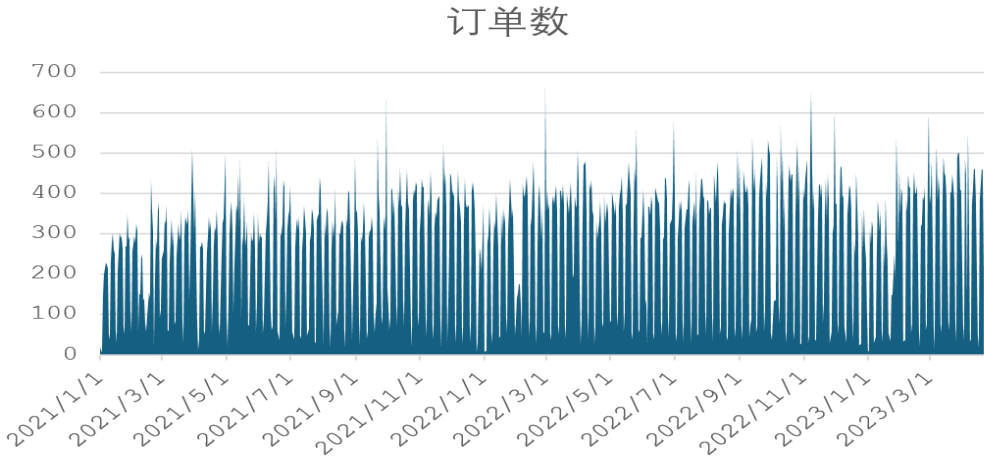
单位：万元

项目	2023 年 1-4 月	2022 年	2021 年
订单数	95	926	1337
订单总额	7.85	104.02	151.36
平均每笔订单的金额	0.08	0.11	0.11
占每期营业收入的比重	0.15%	0.55%	0.85%

主办券商通过查看其后台数据显示客户下单时间和其转账的流水等，并未发现异常。

B.客户的订单更多是通过邮件等方式获取，销售人员会在获取订单后，在 CO 上系统创建订单，在该系统中获得连续编号并唯一的订单号，方可派单到订单的项目人员，也只有通过此订单号才能在 MarsTranslation 系统上创建跟订单相关的任务，译者才能在 MarsTranslation 系统承接相关订单任务，财务人员最后收款关单均根据此唯一的订单号将该应收账款进行核销。销售人员需要在 CO 系统上传订单、录入客户需要的语言对、需求类型、截止时间等信息，项目人员方可根据其要求来选择相应的译者提供相关的订单服务。

CO 上系统创建订单创建的时间及订单数量统计图如下：



从上图可以看到，报告期内公司的订单创建时间、数量并不存在较大的异常情况，客户的支付方式主要采用对公电汇或者银行转账，银行流水单上会显示对方的名称和地址，并不存在异常。

公司报告期内主要使用的信息系统有 MarsTranslation 火星翻译平台、CloudOffice、Mars CRM、MarsCat 和金蝶云星空，其中金蝶云星空是外购的成熟财务软件，其他系统均为公司自主开发。MarsCat 是公司建立的功能性辅助翻译工具，与订单的生产、加工、交付及结算无关联。

主办券商通过利用会计师的工作并结合公司的实际采取的辅助核查措施印证会计师的工作对公司业务系统进行核查。

上会会计师事务所（特殊普通合伙）对公司信息系统进行了 IT 审计并出具了上会报字(2023)第 12791 号信息系统审计报告，通过对审计期间内公司 Mars Translation 火星翻译平台、CloudOffice 及 MarsCRM 系统的信息技术一般控制和应用控制的设计合理性和运行有效性进行的评估，以及其他的必要程序，认为 MarsTranslation 火星翻译平台、CloudOffice 及 MarsCRM 系统在测试的所有重大方面未发现异常，系统相关的内部控制实施有效。公司财务使用金蝶云星空系统，没有与业务系统进行对接，财务人员导出 CloudOffice 中的业务数据，进行凭证记录。公司必须在 MarsCRM 系统新建客户的管理、才可以在 CloudOffice 新建连续且唯一编号的订单，而只有输入此订单号才能在 MarsTranslation 火星翻译平台对译员进行派单，Mars Translation 火星翻译平台对该订单的成本进行归集统计并同步到 CloudOffice 系统，订单的不同状态分别需要销售人员、项目经理、财务人员进行确认，财务人员根据 CloudOffice 系统上订单的状态进行账务处理。上会会计师事务所（特殊普通合伙）的 IT 审计团队对公司系统进行了审计，其主要审计内容如下：

1) 核查标准

本次核查工作是依据中国财政部、证监会、核查署、银监会、保监会发布的《企业内部控制基本规范》（财会[2008]7 号）、《企业内部控制应用指引第 18 号—信息系统》（财会[2010]11 号）的相关规定而开展的。

2) 核查方法

在开展与信息技术相关的内部控制核查过程中单独或综合应用下列的核查方法来获取充分、适当的核查证据以评估信息技术内部控制的设计与运行的有效性：

- ①询问控制相关人员；
- ②观察控制执行过程；
- ③检查控制相关文件；
- ④执行穿行测试追踪交易在信息系统中的处理过程；
- ⑤重新执行控制过程。

3) 核查内容

①信息技术一般控制

对公司的 Mars Translation 火星翻译平台、CloudOffice 系统、Mars CRM 系统的以下领域开展信息技术一般控制测试。

(a) 环境控制

环境控制包含信息系统管理组织、信息技术风险评估和信息技术建设规划三个方面。

(b) 系统开发和变更

系统开发包含项目需求分析与设计、测试和质量保证、数据迁移、文档和培训、上线管理等。系统变更包含系统变更活动总体管理、系统应用/数据库/操作系统三个层面的系统变更请求管理、测试和质量保证等方面。

(c) 逻辑访问控制

逻辑访问控制包含信息技术访问安全制度、应用系统/数据库/操作系统/网络四个层面的信息系统访问安全控制，以及信息系统安全保密控制、防病毒控制、机房访问安全控制等。

（d）其它 IT 一般控制

其它 IT 一般控制主要包括信息系统的数据库备份与恢复管理、IT 问题管理等方面。

②业务流程中的应用控制

识别并测试在 Mars Translation 火星翻译平台、CloudOffice 系统、Mars CRM 系统中执行的销售和采购流程相关的应用控制测试（应用控制指通过自动化的方式实现的内部控制）以及 Mars Translation 火星翻译平台、CloudOffice 系统之间的数据接口控制。

③数据核对

对信息系统核查范围内 CloudOffice 系统前台导出的订单完整性和准确性进行了核对校验。

4）核查结论

通过对核查期间内 Mars Translation 火星翻译平台、CloudOffice 系统、Mars CRM 系统的信息技术一般控制和应用控制的设计合理性和运行有效性进行的评估，以及必要的其他程序，认为 Mars Translation 火星翻译平台、CloudOffice 系统、Mars CRM 系统在测试的所有重大方面未发现异常，系统相关的内部控制实施有效。公司业务系统能够真实、准确、完整地记录公司的经营活动，公司财务系统所引用的业务系统数据真实、准确、完整。

主办券商与其进行沟通并复核其相关的底稿，取得其相应的审计报告。主办券商对公司重要的采购和付款循环、销售和收款循环等进行了穿行测试，测试相关的信息系统的内部控制和业务流程中的应用控制有效性。

因此，经过上述核查，主办券商认为，公司业务系统能够真实、准确、完整地记录公司的经营活动，公司财务系统所引用的业务系统数据真实、准确、完整。

（3）对收入、净利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见；

主办券商对收入、净利润的真实性、准确性、完整性进行了相应的核查，收入的核查程序及结果具体可见下文（4）的详细内容，认为公司收入真实、准

确、完整，同时对相关的成本、主要费用等进行核查，具体分别可见下文问题 5 的详细回复和问题 6 的详细回复，认为公司净利润真实、准确、完整。

(4) 说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证、细节测试等情况及占比，列表说明各期各项尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重。

主办券商对业绩真实性的核查程序如下：

1) 针对客户身份的识别：

①主办券商选取报告期业务量较大的 109 个境内外客户，通过全球企查查 <https://www.qcc.com/web/bigsearch/global> 和 国外企业数据库 <https://www.crunchbase.com>、<https://opencorporates.com> 等公开网站查询 109 家客户的注册地、存续的状态等基本信息，仅有 1 家无法查询。具体如下：

单位：万元

类型	数量	数量占比	2021 年销售 金额	2021 年销售占 当年销售总额 比重	2022 年销售 金额	2022 年销售占 当年销售总额 比重	2023 年 1-4 月销售金额	2023 年 1-4 月销 售占当年销售总 额比重
能在国内外企业数据库查询站查询	108	99.08%	9,427.75	52.95%	10,504.53	55.55%	2,709.76	51.04%
不能在国内外企业数据库查询	1	0.92%	5.16	0.03%	49.34	0.26%	0	0.00%

针对无法查询的客户，主办券商通过查看客户与公司销售人员的往来邮件印证其真实性。

②通过抽查报告期相关的对账单可以核查到 109 家客户名称及相应的汇款地区。

③对主要的客户进行函证、走访等程序，在访谈的过程中要求其提供出示身份证明。函证统计情况见下文回复 2) 的内容，主要的走访情况如下：

主办券商选取了每年前 20 大客户作为目标走访范围，共计 35 家，均为法人客户，35 家客户构成如下：

类型	数量（家）
境内客户	3
境外客户	32（其中有一家子公司位于境内）
合计	35

公司主要客户大多为境外客户，走访目标中仅有 3 家在境内，另有 1 家境外客户的子公司位于境内，其余均在境外。

由于境外客户较为分散，且访谈配合度一般，主办券商成功走访或访谈的共计 16 家。在境内的 4 家（包括 1 家子公司位于境内的客户）中，主办券商对其中 3 家进行了实地走访，另一家客户仅接受视频访谈，故实地走访共 3 家。

针对境外客户，主办券商均采用视频访谈形式，其中成功访谈的有 11 家境外客户，另有 1 家客户不愿接受访谈，仅愿意填写访谈问卷。

综上，主办券商共对 15 家客户进行了走访或访谈（共计 3 家实地，12 家视频），另有一家客户仅填写访谈问卷并邮件发回，不接受视频访谈。总计 16 家。

已走访或访谈的客户所占销售金额占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司销售总额	5,309.22	100.00%	18,908.71	100.00%	17,806.25	100.00%
走访占比合计	891.30	16.79%	2,451.26	12.96%	2,865.40	16.09%

2) 其他核查程序如下：

①取得公司关于销售相关内部控制制度，查看是否对关键节点进行了适当控制，从公司客户的收入订单台账抽取其中订单进行销售和收款的穿行测试，经测试，公司销售和收款的循环内部控制制度设计合理并基本得到了执行。

②对公司财务人员进行询问，了解货币资金的内部控制设计情况，是否与查看到的制度相符，了解执行情况，并对内部控制执行穿行测试，尤其对岗位分工、职责权限是否明确合理、对不相容职位是否相互分离、是否有相应机制确保不同岗位之间相互监督、相互牵制、对资金业务处理过程中的关键控制点

是否落实执行等给予重点测试。经测试，公司货币资金循环的内部控制制度设计合理并基本得到了执行。

③对公司依赖的系统进行 IT 审计，确认其信息系统运行的有效性。确认其订单系统并不存在将订单随意增加或删除等情况，取得相应的审计报告并与会计师沟通相关的信息系统运行情况等。

④抽查收入记账凭证、收款回单、收入订单明细表、银行流水，核查收款回单、银行流水金额是否与记账凭证、收入明细金额一致。

⑤对收入的月度变化情况、分类型毛利率等进行分析，检查收入的是否存在异常变动。

⑥对资产负债表截止日前后 10 天抽取订单查看是否存在跨期问题，未发现重大异常。

⑦从收入明细账追查相应的订单、源文件，翻译文件、往来邮件、发票、收款流水等资料，核查收入的真实性。同时，从订单台账抽取查看订单、源文件，翻译文件、往来邮件、发票等资料追查至收入明细账，核查收入的完整性。细节测试（包括替代测试的抽凭）的抽查金额在报告期 2021 年、2022 年和 2023 年 1-4 月分别约为 5,651.71 万元、5,023.00 万元和 1,142.42 万元，占收入的比重分别为 31.74%、26.56%和 21.52%。

⑧对主要客户进行发函确认、并对未回函的客户进行替代测试，相关的统计数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 订单金额	2021 年 收款金额	2022 年 订单金额	2022 年 收款金额	2023 年 1-4 月订单金额	2023 年 1-4 月收款金额
发函金额	14,363.13	12,865.58	16,811.95	16,769.98	4,298.50	5,559.72
发函比例	80.66%	86.73%	88.91%	87.17%	80.96%	94.44%
回函金额	5,678.59	5,198.78	7,556.76	7,344.13	1,907.56	2,339.44
回函比例	39.54%	40.41%	44.95%	43.79%	44.38%	42.08%
替代测试 金额	5,350.68	4,387.49	4,728.20	5,118.37	1,009.53	1,418.11
替代测试 的比例	37.25%	34.10%	28.12%	30.52%	23.49%	25.51%

回函和替代的比例	76.79%	74.51%	73.07%	74.31%	67.86%	67.59%
----------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

备注：针对未回函未替代的客户主办券商重点关注其期后回款情况，期后回款总体情况可见回复⑨。

⑨对客户的应收账款期后回款进行统计，公司各期应收账款的回款情况如下：

单位：万元

项目	应收账款期末余额	期后回款额	比重
2021 年末	3,964.06	3,883.88	97.98%
2022 年末	3,480.08	3,317.73	95.33%
2023 年 4 月末	2,882.32	1,856.52	64.41%

备注：上述期后回款截止日是 2023 年 8 月 31 日。

⑩对订单完工确认收入的时间以及收款时间进行比较：

单位：万元

订单完工确认收入时间和收款相差的月份	收入	占比
0	7,928.55	18.94%
1	11,096.21	26.51%
2	9,974.78	23.83%
3	5,167.40	12.34%
合计	34,166.93	81.61%

从上表可以看到订单在确认收入后，一般会在当月或者 3 个月内回款，0-3 个月回款的比例达到报告期总体收入 80%以上。

核查结论：主办券商认为公司的业绩真实、完整。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见上会会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件问询函的回复》。

问题 5. 关于客户与供应商。

报告期内，公司采购境内外的社会翻译人员和翻译公司占总成本的比例分别为 79.74%、82.95%、79.76%，客户及供应商均较为分散，且存在个人供应商。

请公司：（1）说明客户较为分散的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异，公司销售是否具有稳定性。按照法人客户、个人客户的类型，分别披露报告期内收入金额及占比、毛利率情况，并说明两类客户毛利率差异的原因及合理性；并按照法人客户、个人客户分别说明前五大客户的情况，包括但不限于交易金额及占比、翻译服务类型、语种、如为法人客户请说明其所属行业。（2）说明是否主要通过外部译员为客户提供翻译，公司在业务链条的角色、作用，公司与上下游是否直接对接，客户与外部翻译人员合作后是否跳过公司进行合作，说明各期新增、退出的客户数量占比，客户复购率，销售是否具备稳定性、持续性；说明公司为主要责任人或代理人，总额法确认收入的依据，是否符合准则规定。（3）补充披露报告期各期采购外部翻译服务中境内与境外的采购金额及比例，说明前五大供应商变动频繁的原因及合理性，是否符合行业特征；结合外部翻译人员及翻译公司的管理与储备情况，说明公司采购是否具备稳定，是否存在不确定性风险，公司的应对措施；是否存在内部人员大幅波动、外部采购变动等情况影响服务质量、影响业绩的风险，说明公司的应对措施及有效性，相应内控制度建立情况及是否有效执行。（4）说明公司内部译员平均薪酬与同行业是否存在较大差异，采购境内外的社会翻译人员和翻译公司的单位成本，内外部译员翻译的单位成本、人均产出差异情况及差异原因，与业务规模是否匹配合理；说明公司主要依靠外部译员的原因，对比同行业可比公司是否符合行业特征。（5）说明报告期各期公司与个人供应商合作的金额及比例，公司与个人供应商交易的持续性，个人供应商未成立公司的原因，公司减少个人交易的规范措施，是否已得到有效执行，说明依据。（6）说明报告期内公司与个人客户及供应商的资金流水与相关业务发生是否一致，是否存在资金体外循环或虚构业务情形，公司相关内控制度是否建立并有效执行。（7）前五大客户与供应商的采购和销售内容均主要为翻译服务，细化披露具体服务类型。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明在客户较为分散的情况下，对全部收入真实性的核查方法、核查手段及核查结论，并对个人客户销售及个人供应商采购的真实、准确、完整发表明确意见；（3）对公司销售与收款循环内部控制有效性发表明确意见。

【公司回复】

（一）说明客户较为分散的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异，公司销售是否具有稳定性。按照法人客户、个人客户的类型，分别披露报告期内收入金额及占比、毛利率情况，并说明两类客户毛利率差异的原因及合理性

客户较为分散的原因主要是公司通过互联网定位是面向全球客户提供多语种的翻译服务，由于单体客户的订单量并不会过于大额和集中，因此客户较为分散，可比公司传神语联 2022 年、2021 年前 5 大收入占比分别是 23.50%、11.58%，甲骨易 2022 年、2021 年前五大客户收入占比分别是 26.73%、53.86%，可比公司的前五大客户占比在 11%-54%之间，公司的前五大客户收入占比在 10%-20%之间，公司处于可比公司的中间位置，差异主要是可比公司主要面对的是境内企业，业务定位与公司也有一定的区别。公司发展了十余年，面对分散的客户，能更有效降低对单一客户的依赖，分散风险，销售具有稳定性。

公司个人、法人客户（机构客户）的分布情况如下：

单位：个、万元

项目	2021 年		2022 年		2023 年 1-4 月		报告期收入的合计数
	客户数量	收入	客户数量	收入	客户数量	收入	
法人客户	2,657	17,663.53	2,987	18,768.95	1,821	5,273.78	41,706.27
个人客户	372	142.72	566	139.76	222	35.44	317.91
合计	3,029	17,806.25	3,553	18,908.71	2,043	5,309.22	42,024.18
法人占比	87.72%	99.20%	84.07%	99.26%	89.13%	99.33%	99.24%
个人占比	12.28%	0.80%	15.93%	0.74%	10.87%	0.67%	0.76%

法人客户和个人客户的毛利率对比如下：

单位：万元

项目	2021 年		
	收入	成本	毛利率
法人客户	17,663.53	9,591.49	45.70%
个人客户	142.72	109.83	23.04%
合计	17,806.25	9,701.32	45.52%
项目	2022 年		
	收入	成本	毛利率

法人客户	18,768.92	10,455.79	44.29%
个人客户	139.79	107.20	23.31%
合计	18,908.71	10,562.99	44.14%
项目	2023 年 1-4 月		
	收入	成本	毛利率
法人客户	5,273.78	2,765.56	47.56%
个人客户	35.44	27.74	21.72%
合计	5,309.22	2,793.30	47.39%

从上表可以看到，公司的毛利率相对稳定，对个人客户的毛利率会略低，在 21%-24%之间，法人客户的毛利率会相对较高，在 44%-48%之间，主要是由于个人客户对价格的敏感度相对更高，定价较低导致的，而且个人客户的收入占比很低，公司更多地希望以高性价比和营造良好的口碑藉此打开个人客户群体的市场。

(2) 按照法人客户、个人客户分别说明前五大客户的情况，包括但不限于交易金额及占比、翻译服务类型、语种、如为法人客户请说明其所属行业。

报告期公司前五大法人客户情况如下：

单位：万元

客 户 名 称	Interbooks Co.,Ltd.(株式会社インターブックス)	Acolad	Grupo de Integración Digital SA de CV	Pixelogic Media Partners LLC	Language Wire	S&P Global	DEFINED CROWD	DELUXE MEDIA	Take Script Services Ltd	1
2021 年 交 易 金 额	8.50	532.64	429.10	387.51	387.86	221.58	484.61	467.42	420.14	
2021 年 占 比	0.05%	2.99%	2.41%	2.19%	2.20%	1.25%	2.72%	2.63%	2.36%	
2022 年 交 易 金 额	332.72	531.46	362.06	436.23	255.25	381.94	110.07	84.23	64.48	
2022 年 占 比	1.76%	2.81%	1.91%	2.31%	1.35%	2.02%	0.58%	0.45%	0.34%	
2023 年 1-4 月 交 易 金 额	303.89	173.09	126.99	114.37	112.79	68.82	16.91	8.75	16.61	

2023 年 1-4 月占 比	5.72%	3.26%	2.39%	2.15%	2.12%	1.30%	0.32%	0.16%	0.31%
翻 译 服 务类型	笔译、影视文 化译制	笔译、影视 文化译制、 口译	笔译、影视 文化译制	影视文化译 制、笔译	笔译、影视 文化译制	笔 译 、 影 视 文 化译制	笔译	笔译、影视 文化译制	笔译、影 视文化译 制、口译
报 告 期 翻 译 语 种	英译法；英译 意；英译德；英 译泰；英译阿 拉伯语等	英译中；英译 韩；英译阿 日；英译越 南语等	英译荷 兰 语；中译英； 英译芬 兰 语；英译希 腊语等	英译中；英译 印尼语；英译 马来语；英译 他加禄语等	英译日；日 译韩； 英译蒙 古 语；中译英； 英译韩等	中译英；日 泰译英； 葡 语 译 韩；中译韩； 英；西 班 牙 语 译 英等	日译中；英 译中；日译 韩；中译韩； 德译中等	英译中；英 译韩；英译 马来语；英 译泰等	英译法；英 译德；英译 俄；英译 日；英译波 兰语等
客 户 所 属行业	语言服务行业	业务涉及语 言服务业、业 制造业、医 学等	语言服务行 业	语言服务行 业	语言服务行 业	标 普 全 球 ， 金 融业	人工智能数 据平台，为 （媒体本地 化） 人工智能提 供数据基础 设施	语言服务业 （媒体本地 化）	语言服务 行业
是 否 为 知 名 语 言 服 务 商	-	是	-	是	是	-	-	是	-

注：“是否为知名语言服务商”以其是否出现于 NIMDZI 于 2023 年发布的《THE NIMDZI 100》为口径统计

报告期公司前五大个人客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年交易 额	2021 年占比	2022 年交易 额	2022 年占比	2023 年 1-4 月交 易额	2023 年 1-4 月占 比	翻译 服务 类型	语种
Eda	17.74	0.100%	-	-	-	-	笔译	英译西班牙语；英译芬兰 语；英译乌克兰语
Damir Cato	12.94	0.073%	-	-	-	-	笔译	英译中；英译泰语；英译 越南语等

Ben Draycott-Jones	10.01	0.057%	2.50	0.013%	-	-	影视文化译制	英译中
Anna	6.23	0.035%	3.35	0.018%	0.00	0.000%	笔译	英译法；英译捷克语；英译丹麦语等
Jane Xiao	4.29	0.024%	0.74	0.004%	0.00	0.000%	笔译	英译中；英译日
岳肖肖	0.24	0.001%	22.62	0.120%	1.87	0.035%	笔译	中译韩；中译日；中译土耳其语等
Caroline	-	-	10.24	0.054%	-	-	笔译	英译中；英译日；英译俄语等
Mr. Chan	-	-	7.38	0.039%	-	-	笔译	英译中
Diala Diala	-	-	3.97	0.021%	-	-	笔译	阿拉伯语译英
Yang	2.96	0.017%	2.68	0.014%	1.86	0.035%	笔译	英译中
Jaffic	-	-	-	-	1.72	0.032%	笔译	中译英
Smart	-	-	-	-	1.69	0.032%	笔译	中译英；中译越南语
YELDIS	-	-	-	-	1.58	0.030%	笔译	英译葡语；英译日等

（二）说明是否主要通过外部译员为客户提供翻译，公司在业务链条的角色、作用，公司与上下游是否直接对接，客户与外部翻译人员合作后是否跳过公司进行合作，说明各期新增、退出的客户数量占比，客户复购率，销售是否具备稳定性、持续性；说明公司为主要责任人或代理人，总额法确认收入的依据，是否符合准则规定。

公司主要通过外部译员为客户提供翻译，公司在业务链条的角色、作用：公司有一套完善的订单管理系统和项目质量管理流程，从项目部匹配对接内外部译者、翻译机构，到提交翻译成果、整体复核，和将最终的翻译文件提交给销售人员，再由销售人员提交给客户，接受反馈和解答疑问。公司与上下游直接对接，客户并不知道源文件由谁翻译，译者也无法得知翻译文件的交付对象，且公司对翻译质量向客户独立承担责任，不存在外部翻译人员跳过公司与客户进行合作的情形。译者完成翻译作品后交付给公司，公司进行整体检查复核后最终交付给客户。公司退出的家数难以统计，原因在于客户当期没有合作，但下期有可能重新合作。公司各期新增、客户复购率的披露如下：

单位：个、万元

项目		2021 年		
		客户个数	客户收入	比重
中国境内	新增客户	728	939.96	32.64%
	复购客户	222	1,939.67	67.36%
	合计	950	2,879.63	100.00%
中国境外	新增客户	1,014	939.96	6.30%
	复购客户	1,065	13,986.66	93.70%
	合计	2,079	14,926.62	100.00%
项目		2022 年		
		客户个数	客户收入	比重
中国境内	新增客户	232	1,142.51	32.44%
	复购客户	1,325	2,379.70	67.56%
	合计	1,557	3,522.21	100.00%
中国境外	新增客户	133	1,651.55	10.73%
	复购客户	1,863	13,734.94	89.27%
	合计	1,996	15,386.50	100.00%
项目		2023 年 1-4 月		
		客户个数	客户收入	比重
中国境内	新增客户	416	203.75	21.90%
	复购客户	397	726.60	78.10%
	合计	813	930.36	100.00%
中国境外	新增客户	233	171.32	3.91%
	复购客户	997	4,207.55	96.09%
	合计	1,230	4,378.87	100.00%

从上表可以看到，公司的收入主要来源于境外的复购客户，境外老客户的复购率较高。公司销售具备稳定性、持续性；根据《企业会计准则第 14 号—收入》（财会[2017]22 号）第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （1）企业承担向客户转让商品的主要责任；
- （2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；

(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格；

(4) 其他相关事实或情况。

公司对外提供服务，公司根据业务实质采用总额法核算收入，具体原因如下：

(1) 公司承担了向客户提供翻译作品的主要责任，系主要责任人，能控制相关的翻译服务成果；

(2) 公司向供应商采购了翻译服务之后承担了该服务成果的最终交付风险；

(3) 公司具备对最终服务的完整销售定价权。根据公司与客户签订的协议，对翻译的作品有自主定价权。

(4) 公司承担了翻译服务成果交付给客户后对应的应收账款信用风险。

综上所述，公司采用总额法确认收入具备合理性，符合企业会计准则的规定。

(三) 补充披露报告期各期采购外部翻译服务中境内与境外的采购金额及比例，说明前五大供应商变动频繁的原因及合理性，是否符合行业特征；结合外部翻译人员及翻译公司的管理与储备情况，说明公司采购是否具备稳定，是否存在不确定性风险，公司的应对措施；是否存在内部人员大幅波动、外部采购变动等情况影响服务质量、影响业绩的风险，说明公司的应对措施及有效性，相应内控制度建立情况及是否有效执行。

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“3、其他情况披露”中补充披露如下：

公司报告期各期采购外部翻译服务中境内与境外的采购金额及比例：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月 采购额	占比	2022 年 采购额	占比	2021 年 采购额	占比
境内	588.53	26.42%	2,349.18	26.81%	2,396.71	30.98%
境外	1,639.26	73.58%	6,413.85	73.19%	5,339.60	69.02%
合计	2,227.78	100.00%	8,763.03	100.00%	7,736.31	100.00%

公司前五大供应商变动频繁的原因及合理性：公司的翻译服务主要通过外

采，供应商的分布较为零散，而且供应商多数是个人译者，产出量较小且有限，公司会根据客户订单的语言对需求、结合译者的时间、价格等选择合适的译者提供相对应的服务，所以每年的前 5 大供应商会由于客户当年对应语种的订单量、兼职译者的时间及个人安排等因素造成一定的变化，符合行业特征。

截至 2023 年 10 月，公司已注册并签约的外部翻译人员及翻译公司约 1 万 5 千名。公司的资源部多年来持续对优秀的供应商进行筛选，公司具备较为充沛的译员资源库来满足客户的需求，可以通过数量庞大的外部译者和翻译机构对采购需求进行有效地分散，报告期内公司未曾出现人手不足的情况，公司采购具备稳定性，不存在不确定性风险。未来，公司将持续招募并培养更多优质译员，以应对客户的需求。

公司内部译者团队规模近几年都维持在 50 人左右，无较大波动。公司并不存在外部采购变动等情况影响服务质量、影响业绩的风险。公司启用的外部译者以个人为主，相关的译者均要通过审核测试和数量的累计方可得到较高的评价，由于数量基数较大，可替代性和可选择性强，服务质量稳定。

为保证服务质量，公司从外部译员、机构的初步筛选、审核到前期试译、中后期培养，实施了多级质量控制体系，同时还搭配了独立于当事译者之外的第三方定期抽检，以确保滚动式启用高质量译者进而落地翻译质量始终保持在高标准交付的水平。为保证服务稳定性，公司制定了《火星资源质量管理规范》，相关内容包括：

译员承接项目后可以半小时内取消，超出半小时取消的，则需要依据不同情况判断。超过半小时取消订单，如果是项目部要求的，则不会产生扣款。如果是个人原因，系统会扣款。第一次扣\$10 并警告，第二次再扣\$10 并警告，第三次再扣\$10 并严重警告，最后一次考虑是否禁用译员。如需回复客户反馈或修改，译员不得以任何理由拒绝，如果译员拖稿或失联，将根据实际情况采取警告、扣款、禁用等一项或多项措施。

另外，公司建立了完善的人才培养和储备机制，如内部分享会、职场英语课程，把人才培养做到日常工作中；同时注重团队建设和员工满意度，定期开展团队活动和员工调研，减少员工流失率。公司的应对措施有效，相应内控制

度建立情况及得到有效执行。

（四）说明公司内部译员平均薪酬与同行业是否存在较大差异，采购境内外的社会翻译人员和翻译公司的单位成本，内外部译员翻译的单位成本、人均产出差异情况及差异原因，与业务规模是否匹配合理；说明公司主要依靠外部译员的原因，对比同行业可比公司是否符合行业特征。

公司内部译员平均薪酬大约是 10-12 万元之间，具体可见下表：

单位:万元

项目	2023 年 1 月—4 月	2022 年度	2021 年度
内部翻译人员的薪酬总额	171.08	560.53	490.96
内部翻译人员的平均薪酬	10.47	10.58	11.69

由于同行业数据无法获得，所以无法比较与同行业是否存在较大差异。但根据同行企业传神语联发布的招聘信息，青岛英语翻译助理为月薪 3000 元-5000 元，长春英语翻译为 6000 元-8000 元，北京英语翻译为 10000 元-15000 元，对比此，公司的薪酬水平较为合理。

由于公司的翻译人员主要集中在深圳昆仲湖南分公司，所以取平均数之后，人年均薪酬并不高。2022 年湖南省城镇私营单位中租赁和商务服务业就业人员年平均工资为 51,962 元，较上年下降 1.5%。由此可以看出，公司内部译员的薪酬高于当地的薪酬水平。

对于同一语言对，一般而言，针对比较普遍的行业，如商业等，翻译公司的每千字价格最低价比个人要稍高，主要是由于翻译公司相较个人负担了更多经营成本，故价格稍高。只是在向翻译公司大量采购或者长期合作的影响下，可能会出现翻译公司提供的最低价与个人的最低价持平或者略低一点的情况。

个人的每千字价格最高价相对翻译公司要更高，是因为在某些行业，例如医药、建筑等，某些个人的专业性会更为稀缺，导致某些语言对个人的每千字最高价格要比翻译机构高。

境内个人、境内翻译机构的每千字价格均有一定浮动的范围，主要还考虑到稿件涉及的行业、交稿的质量、完稿的效率、历次成果的评分等因素的影响。

在采购层面，公司一般倾向于与个人或个体工商户进行合作，只是在某些量大的订单或者个人无法完成客户的相关要求等会选择与翻译公司进行采购。在实际操作上，公司会根据客户不同的订单要求、根据供应商的报价和评分等情况，选择最优的供应商。

由于内部译员除了翻译工作，更多是承担质控等职能，所以其单位成本无法合理统计。

因为内部译员一般负责的是中文英语之间的翻译，所以统计的是中英互译的内外部译员人均产出差异情况，如下表所示：

单位：万字

项目		2021 年	2022 年	2023 年 1-4 月
中英互译	内部译员人均产出	76.10	78.60	26.00
	内部译员人均月均产出	6.34	6.55	2.17
	外部译员人均产出	25.30	22.90	10.60
	外部译员人均月均产出	2.11	1.91	0.88

备注：该表的人均产出是按照中英互译的笔译作品字数除以该年度启用的译者得到的平均数。

内外部的人均产出差异较大，主要是由于公司采用的外部译员较多，所以拉低了其人均产出。

如前所述，内部译员除了翻译任务，还承担了很多翻译作品的审核校对等职能，如果仅仅是翻译，内部译员的最高值个人单月翻译字数可以在 7.5 万字左右，公司合作的外部译员最高值个人单月翻译字数在 10 万字左右，最低值几千字几百字，主要取决于当月的订单量及译员接单的意愿与时间安排，所以内部译员的人均产出情况与外部译员并无可比性，这与实际相符，与业务规模匹配合理；

公司主要依靠外部译员的原因：社会对翻译效率提出了越来越高的要求，翻译涉及行业越来越广泛，翻译文本技术含量及差异化程度高，翻译周期短，涉及语种越来越多。因此，传统的单兵作战或小规模协作的翻译模式已经无法满足庞大的翻译需求，传统的全职翻译模式下，公司的发展受本公司内部翻译员工数量、翻译人员水平、语种限制。未来，为了与业务数量、质量相匹配，则需要越来越多高质量的外部译员，这样一来，公司无需承担过多的人力固定

成本，可以最大化地开发优秀的翻译人员。启用外采翻译是大部分翻译企业规模化发展的重要方式和路径，公司在扩大业务规模的过程中无需负荷过大的人力固定成本和管理压力，可以最大化地挖掘优秀的翻译人才来满足客户多样化及庞大的订单需求。

根据可比企业传神语联公开资料的表述“语联网平台自 2015 年投入运营以来，有效聚集了一批国际工程、装备制造、大文娱等领域优质客户、众多碎片化的中小用户等客户端资源和近百万兼职译员产能端资源，实现对译前处理、产能资源对接、翻译处理、译后处理全链条 AI 赋能，语联网平台的技术先进性以及商业模式可行性一定程度上得到市场的印证，2018 年发行人亦因之被工信部评定为行业唯一一家产业技术基础公共服务平台（部省共建）的企业级创建单位。”“公司基于人工智能平台从事语言服务业务，主要依赖外部兼职译员，兼职译员与公司存在一定业务粘性。”

从上述分析可以看到，同行业可比公司传神语联的业务模式中也较多依靠外部译员，公司直接采购外部译员的翻译服务，符合行业特征。

（五）说明报告期各期公司与个人供应商合作的金额及比例，公司与个人供应商交易的持续性，个人供应商未成立公司的原因，公司减少个人交易的规范措施，是否已得到有效执行，说明依据。

报告期各期 2021 年、2022 年和 2023 年 1-4 月公司与个人供应商（含个人、个体工商户）合作的金额分别为 6,392.03 万元、7,169.92 万元和 1,827.47 万元，分别占当期采购额的 82.62%、81.81%和 82.03%，报告期内公司与个人供应商（个人译者）的交易相对稳定，未来将延续与个人供应商的合作，因为公司提供的是多语种的语言服务，需要采购境外相关兼职译员的翻译服务方能满足客户的需求，而在成本的控制上，境外个人译者更具有优势。

个人供应商未成立公司的原因：境内个人通过个体工商户的形式为公司提供相关服务，境外个人更倾向于以个人名义从事相关的翻译服务，所以并未设立公司。

公司减少个人交易的规范措施：从前文可以看到，在翻译行业大多数的供应商都来源于社会的兼职译员、翻译爱好者等，公司未来在综合考虑成本的情

况下，会考虑更多地选择与法人供应商（公司）进行相关的合作，但相关交易量的大小还需要考虑考虑翻译法人供应商（公司）能否在性价比上和时间安排上比个人译者更为合适和灵活。

（六）说明报告期内公司与个人客户及供应商的资金流水与相关业务发生是否一致，是否存在资金体外循环或虚构业务情形，公司相关内控制度是否建立并有效执行。

公司报告期内个人客户收入占比不足 1%，个人客户的资金支付也采取对公支付，与相应的订单相匹配。由于公司从事翻译服务，基于行业特殊性，外部采购服务需要涉及大量兼职译员，所以个人供应商（个人兼职译者）的存在是行业常态，但无论是内外部译者和翻译机构等均需要在公司 MarsTranslation 系统上进行集中的管理。外部译者和翻译机构均需要在系统上注册，在系统上接单，上传完成的作品，并在系统上根据已完工的订单方能申请提现，根据译者申请提现的金额和账户信息，公司会统一在下月末进行集中付款，相关的资金支付与其完成的订单及提现申请相匹配，资金流水与相关业务发生一致，不存在资金体外循环或虚构业务情形，公司相关内控制度已经建立并有效执行。

（七）前五大客户与供应商的采购和销售内容均主要为翻译服务，细化披露具体服务类型。

公司已于《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“（二）产品或服务的主要消费群体”进行如下细化披露：

1、报告期内前五名客户情况

2023 年 1 月—4 月前五名销售客户情况

单位：万元

业务类别					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	Interbooks Co., Ltd.(株式会社インターブックス)	否	笔译、影视文化译制	303.89	5.72%
2	Acolad	否	笔译、影视文化译制	173.09	3.26%
3	Grupo de Integración Digital SA de CV	否	笔译	126.99	2.39%
4	Pixelogic Media Partners LLC	否	影视文化译制、笔译	114.37	2.15%

5	LanguageWire	否	笔译	112.79	2.12%
合计		-	-	831.13	15.65%

2022 年度前五名销售客户情况

单位：万元

业务类别					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	Acolad	否	笔译、影视文化译制、口译	531.46	2.81%
2	Pixelogic Media Partners LLC	否	影视文化译制、笔译	436.23	2.31%
3	S&P Global	否	笔译、影视文化译制	381.94	2.02%
4	Grupo de Integración Digital SA de CV	否	笔译	362.06	1.91%
5	Interbooks Co., Ltd.(株式会社インターブックス)	否	笔译、影视文化译制	332.72	1.76%
合计		-	-	2,044.41	10.81%

2021 年度前五名销售客户情况

单位：万元

业务类别					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	Acolad	否	笔译、影视文化译制、口译	532.64	2.99%
2	DEFINED CROWD	否	笔译	484.61	2.72%
3	DELUXE MEDIA	否	笔译、影视文化译制	467.42	2.63%
4	Grupo de Integración Digital SA de CV	否	笔译、影视文化译制	429.10	2.41%
5	Take 1 Script Services Ltd	否	笔译、影视文化译制	420.14	2.36%
合计		-	-	2,333.90	13.11%

公司已于《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“（三）供应商情况”进行如下细化披露：

2023 年 1 月—4 月前五名供应商情况

单位：万元

业务类别

序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	Shadia BLUE UNIVERSE D.O.O.	否	笔译	37.88	1.70%
2	友利翻译社	否	笔译	21.42	0.96%
3	夏明明	否	排版	20.63	0.93%
4	深圳市聚力翻译有限公司	否	笔译	20.46	0.92%
5	Masahiro Yamamoto	否	笔译	20.00	0.90%
合计		-	-	120.40	5.40%

注：1、2、4 为企业；3 为个人注册的个体工商户；5 为个人

2022 年度前五名供应商情况

单位：万元

业务类别					
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	Shadia BLUE UNIVERSE D.O.O.	否	笔译	191.67	2.19%
2	Ahmad Gad	否	笔译、影视文化译制	77.56	0.89%
3	友利翻译社	否	笔译	63.24	0.72%
4	张兴旺	否	笔译、影视文化译制	62.75	0.72%
5	Masaaki Horiguchi	否	笔译	54.43	0.62%
合计		-	-	449.64	5.13%

注：1、3 为企业；4 为个人注册的个体工商户；2、5 为个人

2021 年度前五名供应商情况

单位：万元

业务类别					
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	吴雅琴	否	笔译、影视文化译制	83.76	1.08%
2	友利翻译社	否	笔译	81.32	1.05%
3	Masaaki Horiguchi	否	笔译	73.77	0.95%
4	Shadia BLUE UNIVERSE D.O.O.	否	笔译	55.05	0.71%
5	Masahiro Yamamoto	否	笔译	52.24	0.68%
合计		-	-	346.14	4.47%

注：1 为个人注册的个体工商户； 2、4 为企业； 3、5 为个人

【主办券商回复】

（1）核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、查阅了公司同行业可比公司定期报告、公开转让说明书等公告文件，分析其客户的情况，了解差异原因；了解公司的客户的分布情况等；

2、向公司管理层了解公司市场开拓、销售推广方式、获客方式等情况；了解公司销售策略变动的原因及合理性；分析报告期内各期新增和复购客户的个数及收入占比情况；

3、分析报告期内各期境内境外的采购情况；

4、获取 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-4 月员工花名册，分析公司内部译员薪酬变动合理性，了解内部译员的主要职责及在流程中担当的角色；分析常见语言对和行业的采购境内外的社会翻译人员和翻译公司的单位成本，分析内外部译员翻译的单位成本、人均产出差异情况及差异原因；

5、分析报告期各期公司与个人供应商合作的金额及比例，关注向个人供应商采购的必要性；

6、了解采购和付款循环的内部控制，并对公司采购和付款流程进行穿行测试，同时详细了解在 MarsTranslation 系统上对供应商的招募、管理等流程，核查译员申请提现的流水与订单及银行支付的流水是否匹配。

7、获取公司实控人王爱民、符甜及董事兼总经理匡才发的个人银行卡清单，获取清单上各银行卡在报告期内的交易流水。通过交易对手方名称和摘要，核查是否存在与公司的客户、供应商之间的资金往来或其他异常情况；

8、访谈管理层，了解与主要供应商、客户的业务往来情况，收集、查阅与主要客户、供应商的合同、订单。

9、通过天眼查、企查查、行业公开研究报告等信息渠道，收集主要客户的基本信息，通过与客户访谈，了解主要客户的主营业务、双方业务往来等情况；访谈公司管理层，了解公司采购的管理与储备情况，公司的应对措施，对外采服务质量控制的措施，查阅相关制度文件。

（二）核查结论

经核查，针对上述核查事项，主办券商认为：

1、公司定位于面向全球客户提供多语种的翻译服务，公司客户较为分散，更能有效降低对单一客户的依赖，原因合理，销售具有稳定性。公司已按照法人客户、个人客户分别说明了前五大客户的情况。客户需求语种多样，公司对客户的销售金额与客户的项目需求有关，如若当年客户有较大的翻译项目，则客户当年需求量较大，公司当年对该客户的销售金额也较大。

2、公司主要通过外部译员为客户提供翻译。公司在业务链条中的作用为：通过自有的订单管理系统和项目质量管理流程，从项目部匹配对接内外部译者、翻译机构，到提交翻译成果、整体复核，和将最终的翻译文件提交给销售人员，再由销售人员提交给客户，接受反馈和解答疑问。公司与上下游直接对接，客户并不知道源文件由谁翻译，译者也无法得知翻译文件的交付对象，且公司对翻译质量向客户独立承担责任，不存在外部翻译人员跳过公司与客户进行合作的情形。

3、公司已经说明各期新增客户数量占比和客户复购率等，从公司的发展情况及期后的情况来看，公司销售具备稳定性、持续性；公司并非简单的代理人，其对翻译作品具有定价权并承担相应的存货风险等，公司对翻译成果独立向客户承担责任，应该用总额法确认收入，符合准则规定。

4、公司已补充披露报告期各期采购外部翻译服务中境内与境外的采购金额及比例，公司前五大供应商变动频繁的原因主要是因为客户的需求与供应商的时间、供应商可选择性较多等因素导致的，具有合理性，符合行业特征；公司采购具备稳定性，不存在不确定性风险；不存在内部人员大幅波动、外部采购变动等情况影响服务质量、影响业绩的风险。公司制定了相应的控制制度，已得到有效执行。

5、公司内部译员平均薪酬无法同行业进行比较，由于内部译者还承担着很多审核校对的职能，所以内部译员翻译的单位成本无法统计，外部译员的产量受订单分配、个人时间等因素的影响，内外部译员人均产出差异情况无法比较，符合实际情况，与公司的业务相匹配；公司主要依靠外部译员的是行业常态，对比同行业可比公司符合行业特征。

6、公司已经补充披露报告期各期公司与个人供应商合作的金额及比例，考虑到境外个人译者的灵活性和性价比等因素考虑，公司与个人供应商交易会延续。公司在综合考虑性价比等因素，在同等的条件下减少个人交易，尽量采购公司类型机构的翻译服务。个人兼职译员有自身的规划与安排，其更倾向于用个人名义进行翻译服务，并未成立公司。

7、公司从事翻译服务，外部采购服务需要涉及大量兼职译员，所以个人供应商（个人译者）的存在是行业常态，但公司的供应商，包括内外部译者和翻译机构等均需要在公司 MarsTranslation 系统上进行集中的管理，其均需要在系统上注册、接单，上传完成的作品，并在系统上根据已完工的订单方能申请提现，公司会根据译者申请提现的金额和账户信息，公司会统一在下月末进行集中付款，相关的资金支付与其完成的订单及提现申请相匹配，报告期内资金流水与相关业务发生一致，不存在资金体外循环或虚构业务情形，公司相关内控制度建立并有效执行。

8、公司已细化披露前五大客户与供应商的具体服务类型。

（2）说明在客户较为分散的情况下，对全部收入真实性的核查方法、核查手段及核查结论，并对个人客户销售及个人供应商采购的真实、准确、完整发表明确意见；

由于个人客户的收入占比极低，不足 1%，主办券商对收入真实性的核查方法、核查手段及核查结论具体可见问题 4.关于公司业绩（4）说明对业绩真实性的核查程序中的详细回复。由于所有供应商均需要在 MarsTranslation 系统上注册和统一管理，所以针对公司供应商的核查程序及核查结论如下：

（一）核查程序

1）对译者的核查（针对外部译者）：

①对比主要译者最后一次登录的显示的国家地区与提供身份证明的地址。

②对主要的供应商进行函证、走访等程序，在访谈的过程中要求其提供身份证明。函证的统计情况见下文 2）的详细内容，其中走访的情况如下：

主办券商对 42 家主要供应商进行走访或访谈，供应商构成如下：

类型	数量	走访、访谈形式
----	----	---------

公司	境内 8 家，境外 7 家，合计 15 家	实地走访境内 6 家，视频访谈 9 家
个人（包括个人名义注册的个体工商户工商）	境内 3 位，境外 24 位，合计 27 位	均视频访谈

走访或访谈的 42 供应商中，实地走访 6 家、视频访谈 36 家，视频访谈为中介机构多方参与，访谈时供应商均出示了个人、公司证件。

42 家已走访或访谈的供应商所占采购金额占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司采购总额	2,227.83	100.00%	8,763.03	100.00%	7,736.31	100.00%
已走访或访谈	478.47	21.48%	1,741.73	19.88%	1,401.15	18.11%
其中：个人供应商占比	296.83	13.32%	1055.44	12.04%	877.95	11.35%

③对主要境外译者函证的邮箱与其系统注册的邮箱、PayPal 和 Payoneer 平台（付款平台，类似国际的微信支付手段）显示登记的邮箱进行核对，并取得部分译者提供业务往来的邮箱作为佐证其函证邮箱的真实性。

2) 对成本真实性、准确性、完整性的其他核查程序：

①对公司管理层进行访谈，了解与外部译者、翻译机构的合作情况，了解译者的数量和结算情况，是否存在纠纷及违法违规行为等；

②对负责供应商管理资源部经理、技术总监和负责支付结算的财务总监进行访谈，了解 MarsTranslation 系统上是如何对所有的译者进行招募、管理、派单、结算等情况。

③所有的外部供应商、翻译机构都必须在 MarsTranslation 系统上注册，方可进行接单，内部译员使用公司内部账号接单，订单完成后，关于对应订单的成本会同步归集并更新。而且外部译员、翻译机构的提现申请也必须有相应的订单已经完成才可以按订单金额进行结算，主办券商对该过程实行穿行测试，确认控制的有效性。

④取得公司与供应商签订的服务协议，查看关于劳务费结算依据及结算方式等的约定。

⑤取得公司与供应商之间的结算清单，查看服务费用的实际结算情况，查看系统上供应商申请付款的清单与支付的流水是否匹配。

⑥对主要的供应商进行访谈，了解与公司的合作情况，包括双方的定价、结算方式、费用支付流程等情况，与公司所述情况进行相互印证。

⑦查看订单的毛利率并进行分析，检查是否存在异常情况。

⑧对合作的供应商进行函证，包括各期订单的发生额及款项结付情况，统计情况如下：

单位：万元

项目	2021 年支付的金额	2021 年采购订单金额	2022 年支付的金额	2022 年采购订单金额	2023 年 1-4 月支付的金额	2023 年 1-4 月采购订单金额
发函的金额	5,901.69	6,481.46	8,177.48	8,406.55	2,246.79	1,960.50
发函的比例	94.32%	83.78%	90.67%	95.93%	87.97%	88.00%
回函的金额	3,365.86	3,142.52	3,825.91	3,927.63	1,055.63	953.37
回函的比例	57.03%	48.48%	46.79%	46.72%	46.98%	48.63%
替代测试的金额	267.00	276.64	478.24	531.53	145.66	92.40
替代测试的比例	4.52%	4.27%	5.85%	6.32%	6.48%	4.71%
回函和替代测试的比例	61.56%	52.75%	52.63%	53.04%	53.47%	53.34%

⑨会计师已经对 IT 系统的有效性出具相应的审计报告，确认订单不存在异常的删除和修改等情况，确定控制环境的有效性，主办券商已经取得相关的审计报告并审阅。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为，公司收入真实，采购支出真实、准确、完整，确认依据充分。

（3）对公司销售与收款循环内部控制有效性发表明确意见。

主办券商取得公司关于销售相关内部控制制度，查看是否对关键节点进行了适当控制，从公司客户的收入订单台账中随机抽取某些订单进行销售和收款的穿行测试，经测试，公司销售和收款的循环内部控制制度设计合理并基本得到了执行。

公司无论是以火星语盟及其下属子公司中任一主体签订的合同/订单，销售人员均需要录入到公司的订单管理系统（即 CO 系统），需要上传订单、客户需要的语言对、行业、截止时间等，在该系统中获得连续编号并唯一的订单号，方可派单到订单的项目管理人员，也只有通过此订单号项目管理人员才能在 MarsTranslation 系统上创建跟订单相关的任务，所有的译者才能在 MarsTranslation 系统承接相关订单任务，财务人员最后收款关单均根据此唯一的订单号将该应收账款进行核销。

经核查，主办券商认为公司销售与收款循环内部控制有效。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见上会会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件问询函的回复》。

问题 6. 关于期间费用。

报告期内，公司销售费用占营业收入的比重分别为 16.68%、19.72%、18.53%，管理费用占营业收入的比重分别为 12.10%、11.87%、21.58%。

请公司补充说明：（1）期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因。（2）结合报告期内销售人员数量、客户数量、开发客户的方式等说明销售费用占比较高的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；公司 2021 年下半年开始到 2022 年大幅扩充销售队伍，2023 年 1-4 月公司改变策略，销售人员较 2022 年减少，说明公司频繁改变销售策略、变更销售团队的原因及合理性，与业务特点、经营模式、业务量、业绩情况、发展规划等是否匹配，进一步解释销售费用 2022 年大幅增长、最近一期下降的原因，是否存在调节费用调节利润的情况。（3）报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性，销售、管理、研发相关人员的变动情况、薪酬调整方案说明职工薪酬变动的原因及合理性，说明管理费用率、销售费用率较高的原因及合理性。（4）说明公司报告期内研发费用内容与公司业务相关性，研发费

用的归集是否符合《企业会计准则》的规定。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）期间费用归集、核算是否真实、准确、完整，销售费用率、管理费用率与可比公司是否存在较大差异，是否符合行业特征，发表明确意见。

【公司回复】

（一）期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因。

报告期内，公司与可比公司的期间费用率情况如下：

公司	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
传神语联(835737)	47.97%	46.30%	46.51%
甲骨易(870633)	42.12%	36.11%	29.82%
RWS	未披露	35.64%	37.35%
可比公司平均值	45.05%	39.35%	37.89%
火星语盟	51.24%	37.41%	32.42%

注 1：可比公司 2023 年数据为 2023 年 1-6 月半年报数据（下同）

注 2：RWS 年报期间为上年 9 月至本年 9 月（下同）

2021 年度、2022 年度，公司期间费用率略低于可比公司平均值，2023 年 1-4 月高于可比公司平均值，整体上不存在重大差异。2023 年 1-4 月公司期间费用率较前期大幅增长主要系股份支付的影响。

对期间费用率展开分析，具体情况如下：

① 销售费用

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司进行比较如下：

公司	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
传神语联(835737)	11.79%	12.11%	12.50%
甲骨易(870633)	13.20%	12.45%	9.93%
可比公司平均值	12.50%	12.28%	11.22%
火星语盟	18.53%	19.72%	16.68%

注：RWS 未单独披露销售费用、管理费用金额

公司销售费用率高于可比公司，主要是由于各公司的发展策略、所处的发展阶段不同。传神语联挂牌较早，已经发展得较为成熟。甲骨易的客户集中度和人员结构与公司有所不同，2021 年、2022 年甲骨易收入前五名客户占比分别为 53.86%、26.76%，销售人员数量分别为 22 人、21 人。2021 年、2022 年公司收入前五名客户占比分别为 13.11%和 10.81%。可以看出，甲易骨的客户相

较于公司集中度较高，故所需销售人员较少。公司处于业务成长发展的阶段，管理层期望通过扩充销售团队带动业务的拓展。

② 管理费用

公司	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
传神语联(835737)	15.73%	15.55%	15.13%
甲骨易(870633)	15.84%	13.20%	11.24%
可比公司平均值	15.79%	14.38%	13.19%
火星语盟	21.58%	11.87%	12.10%

注：RWS 未单独披露销售费用、管理费用金额

公司管理费用率 2021 年度及 2022 年度略低于可比公司平均值，2023 年 1-4 月管理费用率大幅上升主要是由于股权激励的影响，该股权激励涉及股份支付导致公司 2023 年 1-4 月管理费用增加 510.66 万元。剔除股份支付的影响，公司 2023 年 1-4 月管理费用率为 11.96%，与可比公司不存在较大差异。

③ 研发费用

公司	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
传神语联(835737)	16.61%	15.81%	17.26%
甲骨易(870633)	11.67%	9.32%	7.77%
RWS	未披露	4.56%	4.42%
可比公司平均值	14.14%	9.90%	9.82%
火星语盟	6.53%	4.14%	2.79%

公司研发费用率低于可比公司平均值，主要是由于各公司业务及收入规模存在差异。报告期内，公司与可比公司收入对比情况如下：

单位：万元

公司	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
传神语联(835737)	13,114.63	29,647.39	33,146.88
甲骨易(870633)	2,624.00	5,520.06	6,091.98
RWS	未披露	74,920.00	69,450.00
火星语盟	5,309.22	18,908.71	17,806.25

注：RWS 货币单位为英镑（万元）

公司研发费用率低于传神语联主要系传神语联业务包括翻译技术和解决方案，该部分业务本公司未涉及，传神语联在该部分多语智能终端上有较多研发投入。公司研发费用率低于甲骨易，主要是由于甲骨易收入规模较小，研发费用占比相对较高。报告期内，随着公司业务规模的发展，公司研发费用占比逐步增加，管理层愈加重视系统管理及平台搭建，对研发人力投入及研发项目的

预算逐年增长。

综上所述，公司销售费用率高于可比公司、研发费用率低于可比公司、管理费用率与可比公司持平。差异原因符合公司实际情况，具有合理性。整体上，公司期间费用率与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）结合报告期内销售人员数量、客户数量、开发客户的方式等说明销售费用占比较高的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；公司 2021 年下半年开始到 2022 年大幅扩充销售队伍，2023 年 1-4 月公司改变策略，销售人员较 2022 年减少，说明公司频繁改变销售策略、变更销售团队的原因及合理性，与业务特点、经营模式、业务量、业绩情况、发展规划等是否匹配，进一步解释销售费用 2022 年大幅增长、最近一期下降的原因，是否存在调节费用调节利润的情况。

①报告期内，公司销售费用及销售人员薪酬占比、员工人数、客户数量情况如下：

单位：万元、个

项目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
销售费用	983.65	3,728.71	2,970.52
其中:职工薪酬	837.80	3,206.29	2,442.33
薪酬占比	85.17%	85.99%	82.22%
销售人员平均数量	234	329	223
年均总人数	560	612	589
销售人员占比	41.79%	53.76%	37.86%
营业收入	5,309.22	18,908.71	17,806.25
客户数量	2,043	3,553	3,029
前五大客户销售占比	15.65%	10.81%	13.11%

注：销售人员平均数量=Σ各月人员数量/月数，即按月加权平均

报告期各期，公司销售费用分别为 2,970.52 万元、3,728.71 万元和 983.65 万元，主要为职工薪酬，各期金额占比均超过 80%。销售人员数量占员工总人数比重 2022 年较 2021 年增加，2023 年 1-4 月有所下降。

报告期内，公司客户数量众多且分布零散，2022 年客户数量较 2021 年增加

524 家。由于公司提供的翻译服务需要按客户的需求来定制，因此需要大量销售人员来对接和维系客户。

公司开发客户的方式，主要为销售驱动模式，通过网络邮件、拜访等途径与客户洽谈、跟踪客户，开发具有语言服务需求的各行业客户。同时围绕中英文官网、Linkedin 等多种途径开展推广宣传。此外也有通过老客户推介、行业内介绍获得新的客户资源。

报告期内公司销售费用占比相对较高的主要原因为，公司营销及客户服务体系分布较广、客户数量众多，致使公司需要大量销售业务人员来对接及维系客户。公司在深圳、长沙、武汉、南昌、杭州、佛山、北京等多地设有子公司或分公司，以促进业务本地化发展。

可比公司销售费用及销售人员薪酬占比、员工人数情况如下：

单位：万元、个

传神语联((835737)	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
销售费用	1,545.78	3,591.75	4,144.33
其中:职工薪酬	1,168.50	2,678.39	3,044.18
薪酬占比	75.59%	74.57%	73.45%
销售人员平均数量	118	132	151
年均总人数	453	490	579
销售人员占比	25.94%	26.94%	26.08%

甲骨易(870633)	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
销售费用	346.38	687.38	605.11
其中:职工薪酬	270.33	531.89	262.27
薪酬占比	78.05%	77.38%	43.34%
销售人员平均数量	20	22	21
年均总人数	134	123	96
销售人员占比	14.98%	17.48%	21.47%

注：可比公司数据取自各公司年度报告，平均人数=（年初人数+年末人数）÷2。

公司销售人员占员工总人数比重高于传神语联、甲骨易。主要是由于各公

司所处的发展阶段、发展策略、客户群体均有差异。公司目前处于业务成长发展的阶段，业务拓展需要销售团队来驱动。且公司客户群体较为分散，需要大量的销售人员来与客户沟通及维护客户。

本公司 2021 年、2022 年、2023 年 1-4 月前五大客户收入占比分别为 13.11%、10.81%和 15.65%。甲骨易 2021 年、2022 年前五大客户收入占比分别为 53.86%、26.76%。可比公司传神语联 2022 年、2021 年前 5 大收入占比分别是 23.50%、11.58%，由于客户数量分散，需要更多的销售人员来满足服务需求，因此本公司销售人员占比较高符合业务特征，具有合理性。

综上，公司销售费用占比较高与自身业务发展需求相符，与可比公司的差异具有合理性。

②公司 2021 年下半年开始扩充销售队伍主要是为了在维护好现有客户的基础上开拓新的业务机会，采用“传帮带”的方式，由一个经验丰富的销售人员带领 1-2 名新人，从而发掘和培养合适的销售团队。公司业务集中度低，客户数量众多且分散。公司在 2021 年业绩有大幅增长，对 2022 年收入有较好的预期，扩充销售队伍为公司带来了一定的业务增长，但并未达到创收的预期效果。2022 年公司收入较 2021 年增加 1,102.46 万元，增幅 6%。同时，由于部分人员未创造业绩，仍需支付底薪，2022 年销售费用较 2021 年增加 758.19 万元，增幅 26%，销售费用增幅远高于收入的增幅。因此，公司并未持续扩张销售队伍。公司销售策略的改变是根据业务需要做出的调整，与业务特点、经营模式相匹配，符合公司的业务量、业绩情况变化及发展规划。

综上，2022 年销售费用大幅增长主要是销售人员数量增加，带来的销售职工薪酬增加。2023 年 1-4 月下降主要是由于销售人员年均在职人数较 2022 年减少，销售职工薪酬相应下降。公司销售人员变动原因与业务经营情况相匹配，销售人员的入职、考勤、工资计提、发放经过人力资源部门、财务部门复核审批，不存在通过调节费用调节利润的情况。

（三）报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性，销售、管理、研发相关人员的变动情况、薪酬调整方案说明职工薪酬变动的原因及合理性，说明管理费用率、销售费用率较高的原因及合理性。

①报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平情况如下：

单位：万元、人

项目	2023 年 1-4 月			2022 年度			2021 年度		
	薪酬总额	人数	人均薪酬	薪酬总额	人数	人均薪酬	薪酬总额	人数	人均薪酬
销售	837.80	234	10.74	3,206.29	329	9.75	2,442.33	223	10.95
管理	504.50	90	16.82	1,988.51	89	22.34	1,961.14	84	23.35
研发	272.32	91	8.98	664.12	87	7.63	438.69	63	6.96

注 1：上表所列人员数量=Σ 各月人员数量/月数，即按月加权平均，与期末人员数量略有差异

注 2：2023 年人均薪酬为年化后计算

②报告期内核算在期间费用中的销售人员、管理人员及研发人员的人均薪酬与同行业公司对比如下：

单位：万元/人/年

公司	销售人员平均薪酬			管理人员平均薪酬			研发人员平均薪酬		
	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
传神语联	19.89	20.29	20.16	26.19	25.16	23.67	20.79	17.18	18.76
甲骨易	26.37	24.74	13.11	28.51	26.80	18.24	28.42	24.68	24.07
平均值	23.13	22.51	16.64	27.35	25.98	20.95	24.60	20.93	21.41
本公司	10.74	9.75	10.95	16.82	22.34	23.35	8.98	7.63	6.96

注 1：公司平均薪酬=期间费用中的薪酬费用/按月加权平均人数，同行业可比公司平均薪酬=期间费用中的薪酬费用/期初与期末人员数量的平均值。RWS 未披露各岗位员工人数和工资。

注 2：可比公司 2023 年数据为 2023 年 1-6 月半年报数据。

注 3：2023 年薪酬为年化后计算

1) 销售人员薪酬

公司销售人员薪酬低于可比公司平均值，主要是由于公司在员工构成上销售员工人数较多，与可比公司销售人员占比对比如下：

公司	项目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
传神语联	销售人员平均数量	118	132	151
	年均总人数	453	490	579
	销售人员占比	25.94%	26.94%	26.08%

甲骨易	销售人员平均数量	20	22	21
	年均总人数	134	123	96
	销售人员占比	14.98%	17.48%	21.47%
本公司	销售人员平均数量	234	329	223
	年均总人数	560	613	589
	销售人员占比	41.79%	53.71%	37.86%

注 1：公司人数为按月加权平均人数，同行业可比公司平均人数为期初与期末人员数量的平均值

注 2：可比公司 2023 年数据为 2023 年 1-6 月半年报数据

由于同行业可比公司的业务规模不同、发展趋势不同，因此各个公司人员薪酬存在差异。此外，不同可比公司所处地理区域也不同，薪酬水平也不同。

截至 2023 年 4 月 30 日，公司在职的销售人员分布地区如下：

地区	人数
长沙	127
深圳	32
南昌	19
成都	13
佛山	12
武汉	8
合肥	6
株洲	5
北京	3
杭州	3
西安	2
合计	230

公司销售人员主要集中在深圳昆仲湖南分公司，地处湖南长沙。此外，深圳、南昌、成都、佛山等多地均有销售人员分布。上述主要区域的城镇私营单位就业人员年平均工资如下：

单位：元

地区	2022 年	2021 年
长沙	65,190	62,145
深圳	90,322	85,239
南昌	61,135	59,309
成都	65,130	62,781
佛山	76,767	70,649
武汉	103,308	98,483
北京	135,567	127,535

注 1：上述数据来源于各地统计局或人社局发布的公开数据。

注 2：长沙市未公布城镇私营单位平均工资，此处为长沙市全年城镇居民人均可支配收入。

注 3：武汉市未区分城镇私营单位和非私营单位，此处为武汉市城镇单位在岗职工年平均工资。

注 4：北京市未区分城镇私营单位和非私营单位，此处为全口径城镇单位就业人员平均工资。

传神语联员工主要分部在武汉和北京，甲骨易主要在北京，故本公司销售人员的平均工资低于可比公司主要是由于不同地区的薪资水平差异。

综上，公司销售人员薪酬与可比公司差异较大。主要是由于销售人员结构及工作地点的不同，差异具有合理性。

2) 管理人员薪酬

公司管理人员薪酬 2021 年略高于可比公司平均值，2022 年及 2023 年 1-4 月低于可比公司平均值，整体而言差异不大。2023 年 1-4 月公司管理人员平均薪酬低于 2022 年及 2021 年度，主要是由于未包括年终奖的影响。

综上，公司管理人员薪酬与可比公司不存在较大差异。

3) 研发人员薪酬

公司研发人员薪酬低于可比公司平均值，主要是由于公司部分研发团队设立在巴基斯坦，当地平均薪资较低。公司在巴基斯坦建立研发团队主要是由于巴基斯坦软件人才较多，人力成本较低，且英语为其官方语言之一，能够较好的满足公司研发需求。

综上，公司研发人员薪酬与可比公司存在较大差异，具有合理性。

③报告期各期，销售、管理、研发人员的数量及占比变动情况如下表所示：

岗位类别	2023 年 1-4 月		2022 年度		2021 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售人员	234	41.79%	329	53.76%	223	37.86%
管理人员	90	16.07%	89	14.54%	84	14.26%
研发人员	91	16.25%	87	14.22%	63	10.70%
公司总人数	560	100.00%	612	100.00%	589	100.00%

注：上表所列人员数量=Σ各月人员数量/月数，即按月加权平均，与期末人员数量略有差异

可以看到，报告期内公司销售人员变动较大，管理人员较为稳定，研发人员数量逐年增加。报告期内，公司在 2022 年 9 月对销售人员工资薪酬制度有更新，主要为设置不同级别的岗位绩效奖和变动提成率。公司整体薪酬会根据上

一年净利润做出相应调整。

销售人员人均薪酬变化主要是由于人员数量变动带来的，2022 年较 2021 年有所下降。管理人员人均薪酬较为稳定。研发人员人均薪酬上涨，主要是因为公司加大对研发的投入，在研发人数及人员薪资上均有所提升。

④公司管理费用率在 2021 年度、2022 年度均低于可比公司，2023 年 1-4 月管理费用率较高主要是由于股权激励的影响，该股权激励涉及股份支付导致公司 2023 年 1-4 月管理费用增加 510.66 万元。剔除股份支付的影响，公司 2023 年 1-4 月管理费用率为 11.96%，与往年基本持平。

公司销售费用率较高，主要受公司所处的发展阶段、发展策略、客户群体的影响。公司目前处于业务成长发展的阶段，业务拓展需要销售团队来驱动。且公司客户群体较为分散，需要大量的销售人员来与客户沟通及维护客户。

综上，公司销售费用率及 2023 年 1-4 月管理费用率较高具有合理性。

（四）说明公司报告期内研发费用内容与公司业务相关性，研发费用的归集是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司主要研发项目成果及应用情况如下：

序号	研发项目	研发成果	应用情况
1	MarsCAT（火星在线翻译工具）	机器翻译、术语库管理、语料库管理、多人协作、译前编辑、译后编辑、文档解析、文档字数统计	实现对多种文件类型可翻译内容的提取与回填，实现对多种语言译文的高低错检查与优化；实现多人在线协同办公。
2	MarsHub（云端翻译和本地化一体化平台）	订单管理、供应商管理、项目派发、供应商评价、支付管理集成	集中化管理客户订单及译员项目分发，集中项目语料库及译员信誉库管理。
3	MarsTranslation（火星翻译平台）	客户询价下单自动一体化、在线项目管理以及译员管理系统	将客户、译员、项目经理以及资源管理经理形成完整一体的高质量在线系统，实时分析所有数据动向，记录所有项目往来，通过数据分析有效了解公司整体业务走向。
4	MarsTalents（火星人才网）	外语招聘服务平台	可进行职位浏览、投递、在线简历编辑、职位智能推荐等。

序号	研发项目	研发成果	应用情况
5	CO（云办公平台）	内部销售、财务、人力、员工的协同办公平台	为内部员工提供：销售订单管理、订单形式发票管理、收入和回款核销管理、各团队利润报表管理等。
6	CRM（客户关系管理系统）	客户数据管理、销售行为管理、订单业绩分析	①PCP 模块：潜在客户数据收集，已有客户数据验证去重，避免不同销售开发同一客户；②Lead 模块：意向客户数据管理与维护，通过分析客户实际跟进情况进行阶段标注、维护往来客户沟通详情；③Organization 模块：成交客户数据记录与维护，客户联系人，业务机会等数据管理维护；④Orders：客户订单信息存储和分析走向；⑤Documents：客户签订合同管理，开发过程中销售与客户往来附件文档管理；⑥Reports：基于 PCP、Lead、Organization 模块客户数据，通过报表功能分析了解各阶段客户开发与跟进情况，团队业绩。
7	MarsStudy（火星学堂语言和翻译学习平台）	平台课程浏览、测试系统、内部培训、权限管理	围绕火星翻译学院建立完善公司内部培训体系，逐步将培训拓展到语言相关领域。
8	MarsCrowd（火星众包平台）	录制音频，音频标签、图像标签，图像收集，将数据用于 AI 培训项目	解决了大量任务派发时用户间的合理分配问题；完成了标注项目的质量保证的流程；实现了利用浏览器完成在线录音的功能；实现了利用浏览器对图片进行在线标注。
9	WeTranscriber（视频翻译系统）	本地音频提取程序软件、本地字幕格式转换程序软件、人工智能视频识别翻译平台	实现多人协同听写，实现长视频任务分割合并，实现视/音频的格式转换、压缩、分割，自动打轴、听写、翻译，以及字幕的压制，字幕格式的转换。

由上表可知，公司研发项目主要为翻译相关在线工具、供应商及客户管理系统、云办公系统等。研发项目与公司业务的相关性强。

公司已经建立了《研发管理制度》、《会计核算制度》、《财务报账审批流程及单据要求》等内控制度，规范研发费用的核算。所有研发项目立项之前，研发部按项目编制预算。财务部通过预算制度监控和审核研究开发费用的合理

性。

公司为服务业企业，研发费用主要为研发人员工资、办公费、房租水电等。具体归集口径如下：

项目	归集口径
职工薪酬	是研发部门人员的工资、奖金、福利费、社会保险金、住房公积金等薪酬性支出。研发人员薪酬核算与归集以工时记录为基础。研发部员工根据每日工作填报工时，由研发项目负责人审核，财务根据工时分配，将研发人员工资计入相应项目。
股份支付	是股份支付中包括的三名研发人员费用。
办公费用	是用于研发相关的办公用品费用。
房租水电	是根据研发部门实际使用的面积分摊相关的房租水电费。
固定资产折旧	是用于研究开发活动的固定资产折旧费。
其他	是用于研发的服务器费用等。

公司研发费用的支出范围和归集方法合理。不存在将应计入成本的费用计入研发费用的情况，亦不存在将其他期间费用计入研发费用的情形。研发费用的归集符合《企业会计准则》的规定。

【主办券商回复】

（1）核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- 1、查阅了公司同行业可比公司定期报告、公开转让说明书等公告文件，分析其销售、管理、研发费用率与公司是否存在重大差异，了解差异原因；
- 2、获取 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-4 月员工花名册，结合公司员工数量、薪酬标准、营业收入等变动情况，分析公司人工费用变动合理性；对工资循环进行穿行测试；
- 3、向公司管理层了解公司市场开拓、销售推广方式、获客方式等情况；了解公司销售策略变动的原因及合理性；
- 4、分析报告期内各期客户数量的变动情况；
- 5、分析报告各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，并结合公司销售人员的地区分布与同行业公司进行对比，分析差异原因及合理性；
- 6、了解公司研发相关的流程及内部控制措施；对研发循环进行穿行测试，评价公司研发内部控制措施的有效性；

7、查阅公司研发项目的年度规划及重大研发项目立项、预算、审批、结项文件，了解公司研发项目与公司业务的相关性；

8、检查公司研发费用明细账、研发费用薪酬计算表、研发支出对应的发票等文件，并抽查报告期内工资发放的记账凭证、银行流水等原始单据，确认研发费用的归集是否准确，核查具体内容是否与研发活动直接相关。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司不存在重大差异，差异原因符合公司实际情况，具有合理性；

2、公司报告期内销售费用 2022 年大幅增长主要是销售员工数量增多，最近一期销售费用减少是由于员工数量的下降，不存在通过调节费用调节利润的情况；

3、公司管理人员薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，销售、研发人员薪酬与可比公司的薪酬存在差异，差异原因主要是由于人员的地区分布不同，具有合理性；

4、公司销售费用率较高主要是由于客户分散，需要较多的销售人员，管理费用率 2023 年 1-4 月较高主要是确认股份支付的影响，均具有合理性；

5、公司建立了与研发相关的有效的内部控制制度，并严格执行。报告期内研发费用内容与公司业务相关性强，研发费用的归集、符合《企业会计准则》的规定。

（2）期间费用归集、核算是否真实、准确、完整，销售费用率、管理费用率与可比公司是否存在较大差异，是否符合行业特征，发表明确意见。

（一）核查程序

就上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期各期各类期间费用明细表，抽查报告期内期间费用对应的记账凭证、发票、付款单等原始单据，确认期间费用核算的真实性、准确性、完整性；

2、对销售费用、管理费用、研发费用进行截止性测试，确认各项费用计入

在正确的期间；

3、查阅同行业可比公司的定期报告或公开转让说明书，并结合公司实际业务情况，分析公司销售费用率、管理费用率与同行业可比公司存在差异的原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司期间费用归集、核算真实、准确、完整；

2、销售费用率高于可比公司，主要是由公司发展阶段和发展策略及人员结构的不同，管理费用率在 2023 年 1-4 月较高主要是确认股份支付的影响。整体上与可比公司不存在较大差异，符合行业特征。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见上会会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件问询函的回复》。

问题 7. 关于子公司及收购。

根据公转书披露，深圳市昆仲科技有限公司（以下简称“昆仲科技”）、深圳市比邻火星翻译有限公司是公司重要子公司，报告期内存在 4 项收购关联自然人持有的子公司股权的情形，其中，昆仲科技收购构成重大资产重组。

请公司说明：（1）设立多家子公司未实际经营或业绩规模较小的原因，现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况，分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分部信息，是否主要依靠子公司拓展业务，并说明报告期内子公司的分红情况。（2）收购子公司股权的定价依据公允性，是否存在利益输送，是否存在损害公司利益的情形；具体会计处理及其是否符合企业会计准则的规定，对公司财务状况及经营状况产生的影响。（3）收购昆仲科技的必要性、原因，是否履行必要的决策审批、资产评估程序，昆仲科技业务开展情况，与公司协作情况，收购后对公司业务及经营的具体影响，被收购方报告期是否存在大额负债或潜在纠纷、与重大资产相关的税收缴纳是否合法合规。

请主办券商及会计师核查（1）（2）事项并对子公司的财务规范性发表明确意见。请主办券商及律师补充核查（2）（3）事项并发表明确意见。

【公司回复】

（1）设立多家子公司未实际经营或业绩规模较小的原因，现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况，分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分部信息，是否主要依靠子公司拓展业务，并说明报告期内子公司的分红情况。

①设立多家子公司的原因

公司设立多层级、众多下属公司是由于公司前期主要以业务发展为目标，在考虑进入资本市场之前，没有对公司整体架构进行规划，基于激励业务骨干，调动其主观能动性、创造性以及积极性；提高公司整体凝聚力和竞争力，确保公司发展战略和经营目标的实现；公司倡导以价值创造为导向的绩效文化，建立价值共创和利益共享机制，公司管理层同意通过设立分子公司的模式，由前期优秀的销售团队负责运营。此外，设立多层级公司也是为了开发不同区域客户，推动业务本地化。由于在异地从零开始搭建业务，业绩规模较小。

设立 CCJK CO., LIMITED 以及 Mars Translation HK CO.,Ltd.两家香港下属公司主要是为了境外业务推广和作为支付结算平台；设立新加坡公司（CCJK Localization Pte Ltd.）是因为有少量境外客户付款时只愿意支付到新加坡公司的账户，因此设立新加坡公司（CCJK Localization Pte Ltd.）作为收款平台；设立巴基斯坦公司（CCJK Technologies (Private) Ltd.）主要由该公司承担研发相关的任务，作为母公司研发业务的补充，同时考虑到巴基斯坦研发人才较多、人力成本较低、语言优势明显。综上，公司的整体设立及运营系以业务发展需求为导向的。

②现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	与公司业务的关系	业务定位合作模式及未来规划	实际主营业务情况	报告期末资产情况	报告期末负债情况	技术	人员分布
1	火星语盟	母公司	设有研发部、财务部、综合部。主要负责公司的平台研发。	平台研发	3,470.74	2,587.98	2项发明专利，51	45

							项软件 著作权	
2	昆仲科技	火星语盟 一级子公司	公司的业务主体。设有综合部、资源部、语言部、销售部、财务部、项目部等。下设北京、佛山、湖南、武汉等8家分公司。分公司主要负责各地销售的拓展。	公司经营主体，负责销售、采购及项目管理。	7,357.59	5,759.25	无	396
3	火星语盟 湖南	火星语盟 一级子公司	主要负责市场的拓展。	销售拓展	427.27	95.44	无	4
4	比邻火星 翻译	火星语盟 一级子公司	设有语言部、财务部、综合部、项目部、销售部。是公司业务的补充。	销售拓展	859.52	187.17	无	39
5	CCJK 香 港	火星语盟 一级子公司	为境外业务推广和支付结算平台而设立。	为境外业务推广和支付结算平台而设立。	2,191.66	1,030.73	无	0
6	CCJK 巴 基斯坦	CCJK 香 港的子公司	公司研发业务的补充	平台研发	197.48	18.91	无	69
7	火星翻译 香港	比邻火星 翻译的子公司	为境外业务推广和支付结算平台而设立。	为境外业务推广和支付结算平台而设立。	63.59	8.16	无	0
8	湖南雅言 翻译	昆仲科技的子公司	是主营业务的补充，报告期有少量客户。	未实际经营	709.88	107.17	无	0
9	湖南智路 通	昆仲科技的子公司	主要为公司购买的办公用房	未实际经营	1,002.74	745.23	无	0

注：人员分布为截至 2023 年 4 月 30 日在职员工人数

③公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4. 其他事项”中补充披露如下：

报告期内，母公司、子公司主要产品的分部信息如下：

单位：万元

销售主体	主要产品	2023 年 1-4 月	2022 年	2021 年
火星语盟	笔译	4.71	9.73	0.20
	口译	-	0.28	-
	影视文化译制	3.34	2.23	0.27

昆仲科技	笔译	3,915.95	13,299.48	14,006.89
	口译	21.02	56.13	19.42
	影视文化译制	345.37	1,200.57	1,415.74
火星语盟湖南	笔译	29.01	14.85	-
	口译	0.84	-	-
	影视文化译制	0.67	0.39	-
比邻火星翻译	笔译	491.50	2,100.73	1,512.39
	口译	29.98	53.70	30.96
	影视文化译制	25.55	132.86	47.12
CCJK 香港	笔译	232.63	1,102.11	392.16
	影视文化译制	7.96	23.68	7.92
火星翻译香港	笔译	0.11	5.86	-
湖南雅言翻译	笔译	81.63	104.45	6.82
	影视文化译制	37.31	46.87	0.57

④报告期内各子公司没有分红的情况。

(2) 收购子公司股权的定价依据公允性，是否存在利益输送，是否存在损害公司利益的情形；具体会计处理及其是否符合企业会计准则的规定，对公司财务状况及经营状况产生的影响。

①报告期内，公司收购关联自然人持有的子公司股权情况如下：

序号	关联人	关联交易类别	发生金额	定价依据
1.	王爱民、匡才发	2021年3月，参考注册资本定价，深圳火星语盟科技股份有限公司以602万元向关联方王爱民收购其持有的深圳市昆仲科技有限公司86%的股权；以98万元向关联方匡才发收购其持有的深圳市昆仲科技有限公司14%的股权。	7,000,000.00 元人民币	注册资本
2.	符甜、匡才发	2021年1月，参考实收资本定价，深圳火星语盟科技股份有限公司向关联方符甜收购其持有的深圳市比邻火星翻译有限公司80%的股权；向关联方匡才发收购其持有的深圳市比邻火星翻译有限公司20%的股权。	约定2.00元人民币为对价，仅是为了办理工商变更备案需要，实际不存在支付对价的情形	实收资本
3.	符甜、高	2022年10月，参考实收资本定价，火星翻	约定2.00元	实收资本

序号	关联人	关联交易类别	发生金额	定价依据
	芳	译(香港)有限公司(MARS TRANSLATION HK CO., LIMITED)向关联方符甜收购其持有的 CCJK LOCALIZATION PTE. LTD. 90% 股权；向关联方高芳收购其持有的 CCJK LOCALIZATION PTE. LTD. 10%股权。	新加坡币， 未实际支付	
4.	符甜	2022 年 3 月，参考注册资本定价，CCJK CO.,LIMITED(昆仲有限公司)以 2415 港币向关联方符甜收购其持有的 CCJK 巴基斯坦（CCJK Technologies (Private) Ltd.）700 股的股权。	2,415.00 元港币	注册资本

收购关联自然人持有的股权系为完善业态布局调整，同时解决同业竞争，提高公司规范治理水平。收购定价综合考虑了被收购方的注册资本、实收资本情况、经营状况、对公司发展的影响等因素。本次收购定价合理，不存在损害公司利益及利益输送的情形。

②上述收购的具体会计处理如下：

1) 收购深圳市昆仲科技有限公司

深圳市昆仲科技有限公司注册资本为 700 万元，火星语盟以 2021 年 3 月 31 日作为收购基准日，按其注册资本 700 万元将其股权全部收购。收购基准日深圳市昆仲科技有限公司净资产为 6,436,377.12 元。

火星语盟及深圳昆仲科技均受自然人王爱民和符甜控制，故该次股权转让按照同一控制下的企业合并进行会计处理。根据《企业会计准则》关于同一控制下企业合并的规定：合并方以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式作为合并对价的，应当在合并日按照取得的被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，长期股权投资的初始投资成本与支付现金、转让非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

根据上述规定，火星语盟在编制股权收购基准日母公司报表时，由于收购

基准日深圳昆仲科技净资产为 6,436,377.12 元，故火星语盟确认长期股权投资金额 6,436,377.12 元，与股权收购价 700 万元的差额调整资本公积。具体会计处理如下：

借：长期股权投资

贷：资本公积

贷：未分配利润

2) 收购深圳市比邻火星翻译有限公司

深圳市比邻火星翻译有限公司注册资本为 300 万元，实缴资本为 0 元。因此约定 2.00 元人民币为对价，仅是为了办理工商变更备案需要，实际不存在支付对价的情形。

火星语盟及比邻火星翻译均受自然人王爱民和符甜控制，故该次股权转让按照同一控制下的企业合并进行会计处理。根据《企业会计准则》关于同一控制下企业合并的规定，火星语盟在编制股权收购基准日母公司报表时，由于收购基准日深圳市比邻火星翻译有限公司净资产为 112,691.69 元，故火星语盟确认长期股权投资金额 112,691.69 元，与股权收购价 0 万元的差额调整资本公积。具体会计处理如下：

借：长期股权投资

贷：资本公积

3) 收购 CCJK LOCALIZATION PTE. LTD.(CCJK 新加坡)

2022 年 10 月，参考实收资本定价，火星翻译(香港)有限公司(MARS TRANSLATION HK CO., LIMITED)向关联方符甜收购其持有的 CCJK LOCALIZATION PTE. LTD. 90%股权；向关联方高芳收购其持有的 CCJK LOCALIZATION PTE. LTD. 10%股权。

CCJK LOCALIZATION PTE. LTD，实缴资本为 0 元。因此约定 2.00 元新加坡币为对价，无需支付。

火星翻译(香港)有限公司及 CCJK LOCALIZATION PTE. LTD 均受自然人王爱民和符甜控制，故该次股权转让按照同一控制下的企业合并进行会计处理。CCJK LOCALIZATION PTE.LTD 在收购基准日净资产为 0.00 元，相关会计分录为借：长期股权投资，贷：资本公积。

4) 收购 CCJK Technologies (Private) Ltd. (CCJK 巴基斯坦)

昆仲有限公司 2022 年 3 月 25 日以 2,415 元港币（折合 309.14 美元）收购符甜持有的 CCJK 巴基斯坦 700 股，持股比例为 70%，2022 年 11 月 17 日以 132.08 美元收购 Muhammad Tahir 持有的 CCJK 巴基斯坦 299 股，持股比例达到 99.9%。

昆仲有限公司以 2022 年 11 月 30 日作为收购基准日，收购基准日 CCJK 巴基斯坦净资产为 1,962,386.62 元。

昆仲有限公司及 CCJK 巴基斯坦均受自然人王爱民和符甜控制，故该次股权转让按照同一控制下的企业合并进行会计处理。根据《企业会计准则》关于同一控制下企业合并的规定：合并方以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式作为合并对价的，应当在合并日按照取得的被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，长期股权投资的初始投资成本与支付现金、转让非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

根据上述规定，昆仲有限公司在编制股权收购基准日母公司报表时，确认长期股权投资金额 1,962,386.62 元，与股权收购价的差额调整资本公积。具体会计处理如下：

借：长期股权投资

贷：资本公积

③最近两年一期，合并进入的资产、收入、利润金额及其占合并前公司对
应指标比例如下：

单位：万元

	2023 年 4 月 30 日/2023 年 1-4 月			2022 年 12 月 31 日/2022 年度			2021 年 12 月 31 日/2021 年度		
项目	资产	收入	净利润	资产	收入	净利润	资产	收入	净利润
母公司： 火星语盟	3,470.74	411.38	-465.47	3,446.46	1,528.58	-57.74	1,783.16	1,321.83	208.46
被合并方： 深圳昆仲科技	7,357.59	4,694.23	109.95	8,332.16	16,157.89	-187.68	7,190.66	16,526.72	1,526.22
比邻火星 翻译	859.52	548.16	-30.33	2,254.38	2,259.54	470.95	1,244.21	1,669.98	302.39
CCJK 新	39.61	1.12	0.29	39.52	7.25	3.34	3.94	-	-

加坡									
CCJK 巴基斯坦	197.48	121.12	2.98	208.82	505.44	161.63	30.37	233.78	13.99
被合并方小计	8,454.21	5,364.63	82.89	10,834.87	18,930.11	448.24	8,469.17	18,430.47	1,842.61
占合并前比例	243.58%	1304.06%	-17.81%	314.38%	1238.41%	-776.29%	474.95%	1394.31%	883.90%

可以看到，深圳昆仲科技、比邻火星翻译为公司经营贡献了较多的收入和利润。

(3) 收购昆仲科技的必要性、原因，是否履行必要的决策审批、资产评估程序，昆仲科技业务开展情况，与公司协作情况，收购后对公司业务及经营的具体影响，被收购方报告期是否存在大额负债或潜在纠纷、与重大资产相关的税收缴纳是否合法合规。

收购深圳昆仲科技的必要性、原因：基于本次挂牌规范需要，保证公司具备完全的独立性，完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力；同时也为了消除实际控制人对外控制的深圳昆仲科技与火星语盟存在同业竞争或者关联交易的情形，故通过股权收购的形式将其纳入火星语盟体系。

本次收购履行的决策审批程序如下：

2021 年 3 月 9 日，深圳昆仲科技召开股东会，决议同意：(1) 股东王爱民将其持有公司 86% 的股权以 602 万元转让给火星有限，其他股东放弃优先购买权；(2) 股东匡才发将其持有公司 14% 的股权以 98 万元转让给火星有限，其他股东放弃优先购买权。同日，转让双方分别就本次转让事情签署了《股权转让协议书》。2021 年 3 月 19 日，深圳市市场监督管理局核准了深圳昆仲科技本次股权转让变更登记，本次变更登记完成后，火星有限持有深圳昆仲科技 100% 的股权。

由于本次收购深圳昆仲科技发生在火星有限阶段，股份公司系于 2023 年 1 月 13 日成立。基于本次挂牌规范需要，并根据《非上市公众公司重大资产重组管理办法（2023 年修订）》第十四条规定，公众公司进行重大资产重组，应当由董事会依法作出决议，并提交股东大会审议。

2023 年 8 月 8 日，公司召开第一届董事会第三次会议，审议通过了《关于确认公司报告期内关联交易情况的议案》，对公司报告期内按注册资本定价以

700 万元收购关联方王爱民、匡才发持有的深圳昆仲科技股权事项履行了董事会决议确认程序，关联董事回避表决，并提交股东大会审议。

2023 年 8 月 28 日，公司召开 2023 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司报告期内关联交易情况的议案》。

鉴于本次收购系同一控制下的股权收购，经收购双方协商一致，按照深圳昆仲科技注册资本/实收资本定价，并履行了前述会议决议/确认程序，因此并未进行专项资产评估。

本次收购完成后，深圳昆仲科技主要业务系为客户提供各个领域语言翻译服务，包括笔译、口译、多媒体影视音像翻译等，系公司生产经营的主阵地，承担译员招募与管理以及大部分销售任务。公司 2022 年度、2023 年 1 月至 4 月的营业收入分别为 18,908.71 万元、5,309.22 万元，深圳昆仲科技同期的营业收入分别为 16,157.89 万元、4,694.23 万元，占比分别为 85.45%、88.42%。因此，收购后与公司协作良好，对公司业务及经营产生重大积极影响。

根据中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》；国家税务总局深圳市南山区税务局出具的《税务违法记录证明》、《税收完税证明》、《无欠税证明》、《纳税证明》；《审计报告》；通过《信用中国（广东）》查询获取的《信用报告（无违法违规证明版）》，深圳昆仲科技报告期内不存在大额负债或潜在纠纷；鉴于本次收购深圳昆仲科技系以注册资本作为定价依据，并未产生溢价，故不存在转让方需缴纳个人所得税的情形；深圳昆仲科技报告期内已依法缴纳税款，不存在重大税务违法记录，不存在欠缴税费的情形。

【主办券商回复】

（一）核查程序

就上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- 1、对公司管理层进行访谈，了解公司设立多家子公司的原因及合理性、公司及子公司的业务定位、合作模式及未来规划；
- 2、获取并查阅各子公司工商档案、信用报告及针对境外子公司出具的境外法律意见书，了解各子公司的设立及历次股权变动情况；
- 3、获取子公司的财务报表和花名册，核查各子公司的主营业务及资产、负

债、人员情况；

4、获取并查阅公司专利、著作权清单，了解公司专利、著作权的权利人；

5、获取并查阅各子公司公司章程，了解其分红条款及报告期内分红情况；

6、查阅公司的财务管理制度，核查子公司所执行的会计政策、会计估计执行情况，是否与母公司保持一致并符合相关规定；

7、抽查子公司账务处理及填制的会计凭证、原始单据、银行对账单和财务报表等凭证资料，判断子公司日常财务处理是否符合《企业会计准则》的规定等；

8、访谈公司收购股权涉及的关联自然人，判断其定价依据是否具有公允性；

9、复核公司股权收购的会计处理；

10、查阅公司的工商档案及公司三会会议文件；

11、查阅中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》；国家税务总局深圳市南山区税务局出具的《税务违法记录证明》、《税收完税证明》、《无欠税证明》、《纳税证明》；《审计报告》；通过《信用中国（广东）》查询获取的《信用报告（无违法违规证明版）》。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司搭建多家子公司架构是基于业务发展需要，为激励销售团队，公司管理层同意通过设立分子公司的模式，由前期优秀的销售团队负责运营。此外，设立多层级公司也是为了开发不同区域客户，推动业务本地化。由于在异地从零开始搭建业务，故业绩规模较小。无实际经营的子公司湖南雅言翻译、湖南智路通，主要是由于名下有房产，作为办公用房。

2、公司现有组织架构下母公司主要承担研发职能，各子公司主要承担销售及业务拓展职能。母公司、子公司的合作模式和未来规划将保持现有模式。

3、母公司、子公司的主营业务情况、资产、负债、技术、人员分布情况与公司整体发展趋势相符合。

4、公司主要依靠子公司拓展业务，母公司主要承担管理及研发职能。

5、报告期内，各子公司未进行分红。

6、公司收购子公司股权定价依据具有公允性，不存在利益输送或损害公司

利益的情况。其会计处理符合企业会计准则的规定，对公司财务状况及经营状况未带来不利影响。

7、报告期内，子公司日常会计处理符合《企业会计准则》相关规定，内部控制设计合理并得到有效执行，子公司财务规范。

8、公司收购深圳昆仲科技具有必要性、原因真实合理，主要是基于本次挂牌规范需要，保证公司具备完全的独立性，完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力；同时也为了消除实际控制人对外控制的深圳昆仲科技与火星语盟存在同业竞争或者关联交易的情形，故通过股权收购的形式将其纳入火星语盟体系。该收购已履行必要的决策审批程序。深圳昆仲科技业务定位明确，与公司形成互补协作，收购后对公司业务及经营产生积极影响，报告期内不存在大额负债或潜在纠纷、税收缴纳合法合规。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见上会会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件问询函的回复》。

【律师回复】

律师对上述问题的核查回复意见，详见北京德恒（广州）律师事务所的《北京德恒（广州）律师事务所关于深圳火星语盟科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

问题 8. 其他事项。

（1）关于股权激励。2023 年 4 月 23 日，公司对 24 名员工进行股权激励。请公司补充披露：①股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：目的、激励对象；激励计划标的股票来源、股票数量及比例、授予价格、锁定期限、行权条件、绩效考核指标、激励对象服务期限等；激励计划是否实施完毕；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；激励股份或权益的流通管理机制、离职条款；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排；②持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资

金，所持份额是否存在代持或其他利益安排；③股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；④股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况；⑤股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响。

请主办券商、律师补充核查以下事项并发表明确意见：①公司决策（及审批）程序履行的完备性；②申请挂牌公司股权激励计划有关信息披露的完备性。

请主办券商、会计师补充核查以下事项并发表明确意见：①报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；②对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；③对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

【公司回复】

（1）股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：目的、激励对象；激励计划标的股票来源、股票数量及比例、授予价格、锁定期限、行权条件、绩效考核指标、激励对象服务期限等；激励计划是否实施完毕；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；激励股份或权益的流通管理机制、离职条款；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排；

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充了如下内容：

“1）本次股权激励政策的目 的及激励对象

为进一步完善公司的治理结构，促进公司建立、健全激励约束机制，充分调动公司员工的工作积极性、创造性，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，使员工个人利益与公司长期利益相结合，实现持股员工与公司共担经营风险及共享成长收益，公司通过新增注册资本的方式实施股权

激励。本次股权激励对象为同袞投资合伙、彭文武、黄晓琳、徐徐、陈浩、匡才发、杨娟。

2) 本次股权激励的标的来源、股票数量及比例、授予价格等

本次股权激励是以现金形式出资认购公司新增注册资本，激励对象共出资300万元认购公司新增注册资本200万元，对应授予价格为1.5元/股。本次激励授予后激励对象合计持有公司股份数为1,833,000股，合计持股比例为22.9125%。本次股权激励系对被激励对象过去对公司所作经营贡献的一次性奖励行为，未约定锁定期限、行权条件、绩效考核指标、激励对象服务期限等。

3) 本次股权激励的实施情况

本次股权激励实施时，未设置涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；未设置激励股份或权益的流通管理机制、离职条款；亦未设置在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排。本次股权激励已实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。”

(2) 持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排；

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“(五)股权激励情况或员工持股计划”补充了如下内容：

“同袞投资合伙系公司员工持股平台，全体合伙人均为公司或控股子公司在职员工，不存在未在公司任职的人员。持股平台合伙人所持份额的出资来源均为自有资金，来源真实、合法，所持份额不存在代持或其他利益安排。具体出资及任职情况如下：

序号	姓名	出资金额 (元)	出资比例 (%)	实缴金额 (元)	任职公司及职务
1.	王爱民	220,500	15.8576	220,500	火星语盟董事长
2.	贵俊敏	148,500	10.6796	148,500	深圳昆仲科技湖南分公司部门 经理
3.	MUHAMMAD TAHIR	133,500	9.6009	133,500	火星语盟研发总监

序号	姓名	出资金额 (元)	出资比例 (%)	实缴金额 (元)	任职公司及职务
4.	米云	118,500	8.5221	118,500	深圳昆仲科技佛山分公司部门经理
5.	舒炫娇	111,000	7.9827	111,000	深圳昆仲科技武汉分公司部门经理
6.	易亮	96,000	6.9040	96,000	深圳昆仲科技部门经理
7.	SULEHRIA MUDASSER ASLAM	79,500	5.7174	79,500	火星语盟技术总监
8.	颜丽	78,000	5.6095	78,000	深圳昆仲科技湖南分公司部门经理
9.	何武平	66,000	4.7465	66,000	火星语盟技术总监
10.	符新	64,500	4.6386	64,500	火星语盟技术总监
11.	向春华	48,000	3.4520	48,000	深圳昆仲科技湖南分公司部门经理
12.	匡才发	30,000	2.1575	30,000	火星语盟董事、总经理
13.	管袁玉洋	30,000	2.1575	30,000	深圳昆仲科技部门经理
14.	李娟	30,000	2.1575	30,000	深圳比邻火星翻译部门经理
15.	吴乐	22,500	1.6181	22,500	火星语盟产品经理
16.	秦柏松	15,000	1.0787	15,000	深圳昆仲科技湖南分公司部门经理
17.	邱赛明	15,000	1.0787	15,000	深圳昆仲科技湖南分公司部门经理
18.	卢贤文	15,000	1.0787	15,000	深圳昆仲科技湖南分公司部门经理
19.	黄鸿霞	15,000	1.0787	15,000	深圳昆仲科技湖南分公司部门经理
20.	胡泽毅	15,000	1.0787	15,000	深圳昆仲科技湖南分公司部门经理
21.	张友强	15,000	1.0787	15,000	火星语盟法务经理
22.	高芳	12,000	0.8630	12,000	火星语盟财务部经理
23.	马敏	12,000	0.8630	12,000	火星语盟总账会计
24.	合计	1,390,500	100	1,390,500	—

”

(3) 股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充了如下内容：

“公司的股权激励行权价格是根据最近一年经审计的净资产而进行确定的，与最近一年（2022 年末）经审计的净资产不存在差异，公司最近一年（2022 年末）经审计的净资产并未进行评估，所以无相关的评估值数据。”

(4) 股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况

公司已经在《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”中进行补充披露如下：

(1) 股权激励的会计处理

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》规定“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”

本次新增股东包括 24 名公司员工，增资 142.10 万股，每股 1.5 元，增资款总计 213.15 万元。本次进行股权激励时未约定激励对象对公司的最低服务期限，未设置锁定期限、绩效考核指标等，不存在特殊投资条款等特殊内容，根据 2022 年 12 月 31 日合并报表，每股净资产为 5.3716 元，据此计算确定股份支付费用 5,501,543.60 元（ $(5.3716 - 1.5) \times 1,421,000.00$ ），在授予日按照权益工具的公允价值计入相关费用。根据员工岗位，其中计入管理费用 510.66 万元，研发费用 39.49 万元，并相应增加资本公积。

(2) 股权激励对当期及未来公司业绩的影响情况

公司实施的股权激励，于 2023 年 1-4 月一次性确认股份支付费用 550.15 万元，并计入非经常性损益。公司股份支付对 2023 年 1-4 月净利润影响较大，对公司未来的财务经营业绩无影响。

(5) 股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响。

公司已经在《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“(五)股权激励情况或员工持股计划”中进行补充披露如下：

1) 本次股权激励对公司经营的影响

通过股权激励计划的实施，有利于公司充分调动管理人员及骨干员工的工作积极性，提高公司凝聚力，有利于稳定核心团队，进一步增强公司的竞争力，有利于公司的长期发展。

2) 本次股权激励对公司财务的影响

公司实施的股权激励，于 2023 年 1-4 月一次性确认股份支付费用 550.15 万元，并计入非经常性损益。公司股份支付占 2023 年 1-4 月营业收入的比重为 10.36%，对 2023 年 1-4 月净利润影响较大，对公司未来的财务经营业绩无影响。公司实施的股权激励属于向激励对象授予权益工具的交易，不涉及现金支出，不影响公司报告期内各类活动的现金流量。

3) 本次股权激励对公司控制权的影响

本次股权激励实施前，公司实际控制人王爱民、符甜合计控制公司股权比例为 80.20%。本次股权激励实施后，公司实际控制人王爱民、符甜合计控制公司股权比例为 65.85%，未导致公司控制权发生变动。

【主办券商回复】

请主办券商、律师补充核查以下事项并发表明确意见：①公司决策（及审批）程序履行的完备性；②申请挂牌公司股权激励计划有关信息披露的完备性。

根据公司提供的材料并经核查，2023 年 4 月 7 日，公司召开第一届董事会第二次会议，审议通过了《关于公司增资事项的议案》，并将该议案提交股东大会审议。2023 年 4 月 23 日，公司召开 2023 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司增资事项的议案》。

公司本次增资的主要内容如下：因公司经营发展需要，公司注册资本由 600 万元增至 800 万元，基于调动核心人员积极性及稳定性的考虑，新增注册资本由深圳同袈投资合伙企业（有限合伙）、符甜女士、彭文武先生、黄晓琳女

士、徐徐先生、陈浩先生、匡才发先生、杨娟女士以货币方式认购，增资价格 1.5 元/股（参考火星语盟截至 2022 年 12 月 31 日未经审计且未合并报表的每股账面净资产、未来公司的盈利能力确定）。

其中，本次新增股东同袈投资合伙系依法设立的员工持股平台，面向公司员工，由其自愿参与、自行出资，从而间接持有公司的股权。

2023 年 4 月 24 日，深圳市监局核准了火星语盟本次增加注册资本变更。

2023 年 8 月 8 日，上会会计师事务所为公司本次挂牌出具上会师报字（2023）第 11301 号《审计报告》，经审计，截至 2022 年 12 月 31 合并报表股东权益合计 32,231,196.84 元，即每股净资产为 5.3716 元，根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》第五条规定，确认股份支付费用 5,501,543.60 元计入公司 2023 年 1-4 月当期费用。

（一）核查程序

就上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- 1、查阅了公司工商档案及三会会议文件；
- 2、查阅了上会会计师事务所出具的（2023）第 11301 号《审计报告》；
- 4、查阅了《增资协议》、《合伙协议》、各合伙人的出资凭证等。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

- 1、公司已履行的决策（及审批）程序完备；
- 2、公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况 ”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”进行了完整披露。

【律师回复】

律师对上述问题的核查回复意见，详见北京德恒（广州）律师事务所的《北京德恒（广州）律师事务所关于深圳火星语盟科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

请主办券商、会计师补充核查以下事项并发表明确意见：①报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；②对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；③对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

【主办券商回复】

（1）报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；

2023 年 4 月，火星语盟注册资本由 600 万元增至 800 万元，新增股东同裂投资、彭文武、黄晓琳、徐徐、陈浩、匡才发、杨娟向火星语盟增资人民币 300 万元，其中 200 万元计入公司注册资本，其余 100 万元计入资本公积，增资价格为 1.5 元/股。新增资本的持有者均为公司的员工。

在本次增资时，公司股权尚未在活跃的公开市场上进行交易，没有可参考的市场价格。本次增资前 2022 年末公司归属于申请挂牌公司股东的每股净资产 5.37 元/股，增资价格为 1.5 元/股，低于 2022 年末的每股净资产，应构成股份支付。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定：股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。

根据《企业会计准则解释第 4 号》规定：“（二）接受服务企业没有结算义务或授予本企业职工的是其本身权益工具的，应当将该股份支付交易作为权益结算的股份支付处理。”

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定：“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”

公司股权激励政策的实施符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求。

(2) 对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；

本次新增股东包括 24 名公司员工，增资 142.10 万股，每股 1.5 元，增资款总计 213.15 万元。本次进行股权激励时未约定激励对象对公司的最低服务期限，未设置锁定期限、绩效考核指标等，不存在特殊投资条款等特殊内容。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》确定相关权益工具公允价值，应综合考虑以下因素：(1)入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；(2)行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；(3)股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；(4)熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；(5)采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。

由于公司一直未引进外部的投资者，无最近达成的入股价格或股权转让价格，公司也未登陆资本市场，所以公司也无公布的市场价格，公司目前的经营情况较为稳定，2022 年与 2021 年营业收入相对稳定，但因为期间费用等因素导致净利润出现较大幅度的下滑，预计 2023 年的全年营业收入较 2022 年约下降 5%-10%，净利润由于确认了股份支付，同比 2022 年会有所下滑，公司并无明显增长的预期，所以公司目前按照成本法评估的每股净资产并用其作为权益工具公允价值并不违背相关的考虑。

根据 2022 年 12 月 31 日合并报表，公司每股净资产为 5.3716 元，据此计算确定股份支付费用 5,501,543.60 元（ $(5.3716 - 1.5) \times 1,421,000.00$ ），在授予日按照权益工具的公允价值计入相关费用，并相应增加资本公积。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股，且超过其原持股比例而获

得的新增股份,应属于股份支付。”

本次股份支付中,王爱民、匡才发、符甜等三名原股东的持股比例变动情况如下:

项目	原持股比例	增资后的持股比例
王爱民	71.4800%	57.2225%
匡才发	19.8000%	16.3875%
符甜	8.7200%	8.6275%

上述三名原股东增资后的持股比例未超过其原持股比例,故该部分不属于股份支付。

公司对股份支付公允价值确定具备合理性,上述股份支付的会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定,股份支付费用的核算依据充分,准确。

(3) 对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示,是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

股份支付计入管理费用的金额为 5,106,640.40 元,计入研发费用 394,903.20 元,主要是依据该次增资对象的工作岗位和归属的部门进行确定,根据证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》和中国证监会发行监管部发布的《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关解答,确认股份支付费用时,对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的,原则上应当一次性计入发生当期,并作为偶发事项计入非经常性损益,公司的处理符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见,详细回复见上会会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件问询函的回复》。

(2) 关于董监高人员。根据公开转让说明书，公司实际控制人之一、副总经理符甜自 2023 年 7 月至今被湖南大学研究生院聘为专业学位硕士研究生行业产业导师。请主办券商及律师补充核查符甜是否在湖南大学领取报酬，是否建立劳动或劳务关系，是否存在限制其对外从事经营性活动的情形，并就符甜股东适格性、董监高任职资格发表明确意见。

【主办券商回复】

主办券商经登录湖南大学官网（<http://english.hnu.edu.cn/info/1028/4286.htm>）查询，2023 年 5 月 24 日，外国语学院学位评定分委会发布《外国语学院 2023 年校外导师申请人学院审核通过名单公示》，经评议，批准符甜、徐徐担任校外导师。

公示期限届满后，2023 年 7 月 12 日，湖南大学研究生院向符甜、徐徐出具《聘书》，聘请其担任湖南大学外国语学院专业学位硕士研究生行业产业导师，聘期五年。

公司已经在《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”中进行补充披露如下：

徐徐职业经历：“2011 年 10 月至 2012 年 03 月，自由职业；2012 年 04 月至 2023 年 5 月就职于深圳市昆仲科技有限公司，历任翻译项目总监、副总经理；2023 年 06 月至今就职于深圳火星语盟科技股份有限公司，现任副总经理。**2023 年 7 月 12 日，被湖南大学研究生院聘为专业学位硕士研究生行业产业导师。**”

根据湖南大学于 2021 年 9 月 9 日印发的《湖南大学研究生导师管理办法（试行）》第五条规定，导师按指导方式分为全职导师、兼职导师、行业产业导师。全职导师和兼职导师可独立指导研究生。行业产业导师不独立指导研究生，实行专业学位研究生双导师制，校内全职导师与行业产业导师合作成立导师小组，共同指导专业学位研究生。

根据湖南大学外国语学院于 2023 年 11 月 13 日出具的书面证明，火星语盟自 2023 年 5 月起，为湖南大学外国语学院硕士实习基地，该公司符甜、徐徐作为校外企业导师，为学院翻译硕士研究生提供实习机会和实习指导，该工作属

于社会公益性质，不获取经济报酬。

根据火星语盟、符甜于 2023 年 11 月 22 日出具的《说明》及火星语盟、徐徐于 2023 年 11 月 24 日出具的《说明》，火星语盟为履行企业社会责任，帮助高校解决学生实习就业问题，同时也基于公司翻译人才储备的考虑，同意为外国语学院硕士学生提供实习机会，公司指派符甜、徐徐担任校外导师系因本次校企合作项目需要，由其对学生实习期间进行相应的指导与帮助，并在学生实习期届满后，对学生实习期间的情况与表现出具导师推荐意见。

综上所述，符甜、徐徐不存在在湖南大学领取报酬，不存在建立劳动或劳务关系，也不存在限制其对外从事经营性活动的情形。

此外，主办券商经查阅火星语盟设立至今的工商档案，火星有限系于 2012 年 7 月 6 日由符甜和匡才发共同出资设立，有限公司变更为股份公司时，符甜作为发起人之一，住所在中国境内，具备法律、法规和规范性文件规定的担任发起人的资格。

根据符甜、徐徐出具的《自然人股东调查表》以及《股东关于适格性的承诺》，其本人不属于公务员、法检机关、党政机关干部或职工、现役军人、县级以上党和国家机关退（离）休干部；不属于参照《公务员法》管理的事业单位职工，不属于高校领导班子成员；不属于与公司有同类经营、关联关系或其他业务关系的国有企业的领导人及其配偶、子女；不属于金融、证券从业人员。不属于其他法律法规或规范性文件禁止担任公司股东的情形。其本人持有的公司股票无委托持股或代持情形，不存在股权不清晰或潜在股权纠纷的情形。

根据符甜、徐徐出具的《董监高适格性调查表》以及《董事、监事、高级管理人员、核心技术（业务）人员从关联方领取报酬以及享受其他待遇情况的说明》、《董事、监事、高级管理人员任职资格相关声明》，其本人在公司专职工作，并在公司领薪。其本人不存在《公司法》第一百四十六条规定的不得担任公司的董事、监事、高级管理人员的下列情形：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）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，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂

长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿。其本人自任职以来忠实、勤勉地履行职责，具备法律、行政法规和规章规定的担任公司董事、监事、高级管理人员的资格，且不存在下列情形：（一）最近两年内被中国证监会及其派出机构采取行政处罚、证券市场禁入措施或尚在禁入期的；（二）最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责的；（三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规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的。

综上所述，主办券商认为，符甜、徐徐作为火星语盟的股东资格适格，具备董监高任职资格，不存在相关法律法规、任职单位规定不得担任股东、董监高的情形。

【律师回复】

律师对上述问题的核查回复意见，详见北京德恒（广州）律师事务所的《北京德恒（广州）律师事务所关于深圳火星语盟科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

（3）关于应收账款。根据公开转让说明书披露，报告期内公司应收账款净额分别为 3,762.73 万元、3,198.07 万元和 2,630.53 万元，占流动资产比例为 65.56%、51.50%和 42.84%。请公司：①补充披露应收账款余额较高的原因及合理性，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因；降低应收款项规模的应对措施及有效性。②说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化。③说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

①补充披露应收账款余额较高的原因及合理性，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因；降低应收款项规模的应对措施及有效性。

公司已在《公开转让说明书》之“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“5、应收账款”之“（4）各期应收账款余额分析”中补充披露如下：

报告期内，2021年12月31日、2022年12月31日和2023年4月30日，公司应收账款净额分别为3,762.73万元、3,198.07万元和2,630.53万元，占流动资产比例为65.56%、51.50%和42.84%。占同期营业收入比重分别为21.13%、16.91%和49.55%。相对于收入规模，应收账款余额占比并不高，主要是公司资产规模较小，占流动资产的比重较高。与同行业可比公司的比较情况如下表：

单位：万元

名称	期末应收账款余额			营业收入			应收账款余额占营业收入比重		
	2023/4/30	2022/12/31	2021/12/31	2023/4/30	2022/12/31	2021/12/31	2023/4/30	2022/12/31	2021/12/31
传神语联	43,104.45	37,950.17	32,722.79	13,114.63	29,647.39	33,146.88	328.67%	128.01%	98.72%
甲骨易	1,225.72	772.15	526.26	2,624.00	5,520.06	6,091.98	46.71%	13.99%	8.64%
RWS	未披露	15,120.00	13,630.00	未披露	74,920.00	69,450.00	-	20.18%	19.63%
本公司	2,882.32	3,480.08	3,964.06	5,309.22	18,908.71	17,806.25	54.29%	18.40%	22.26%

注：可比公司2023年为6月30日数据、RWS采用的会计年度是以9月30日为截止日。RWS货币单位为英镑（万元）。

从上表可以看到，2022年和2021年末公司应收账款余额占营业收入的比重在18%-23%之间，处于同行业的中部位置。

公司与同行业可比公司应收账款周转率对比如下：

财务指标	期间	传神语联	甲骨易	RWS	行业平均	本公司
------	----	------	-----	-----	------	-----

应收账款周转率（次）	2023 年 1 月-4 月	0.72	5.52	未披露	3.12	5.01
	2022 年度	0.94	8.84	5.21	5.00	5.08
	2021 年度	1.12	17.28	7.03	4.07	5.71

注：上表 2023 年 1-4 月的同行业可比应收账款周转率来源于 2023 年 1-6 月半年报的披露，RWS 未披露相关数据。

从上表可以看到，公司应收账款周转率较为稳定，略高于行业平均水平，在行业中处于中上位置。

公司重视对应收账款、现金流的管理工作，在签订订单前公司会对客户进行信用评估，根据客户性质、规模、行业口碑、历史回款记录等因素，确定客户交易形式、收款方式、账期等。公司为降低应收账款规模采取了以下应对措施：①加强应收款项的日常管理，及时了解客户的生产经营情况，积极开展对账工作，增强风险识别能力和风险管理能力，优化客户结构，从源头上控制坏账风险，对于新客户，设置严格的赊销限额，最高是 1000 美金；对于长期合作的大客户，需要经过审批，公司给予的信用期才会延长，赊销的额度才会提高；②加大对应收账款的回收力度，每月召开销售例会，关注应收账款实际回款情况、逾期催收情况、后续收款计划等。

②说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化。

报告期内，2022 年的收入较 2021 年略有增长，但公司应收账款余额 2022 年末较 2021 年末减少约 564 万元，主要原因是公司近年来逐步加强了对应收账款的管理和催收，应收账款随之下降。由于 2023 年 1-4 月收入相比 2022 年全年收入较少，所以 2023 年 4 月底应收账款余额较 2022 年底减少约 567 万元，2023 年 4 月末的应收账款余额较少，也受到当期销售收入减少（仅为 1-4 月）的影响。报告期内，公司针对不同客户执行不同的信用政策，不同客户的销售规模、信用状况、合作时间不同，故其信用政策也存在一定差异，具有商业合理性，客户信用政策相匹配，同一客户在报告期内信用政策未发生重大变化。

③说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性。

公司报告期各期客户逾期应收账款金额、占比可见下表：

单位：万元

项目	2023 年 4 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
信用期外应收账款余额	200.76	197.23	37.57
占应收账款余额的比重	6.97%	5.67%	0.95%
回款金额	39.92	60.54	33.73
回款比例	19.89%	30.70%	89.78%

备注：上述期后回款截止日是 2023 年 8 月 31 日。

从上表可以看到公司的逾期应收账款的比例较低，在 2022 年末包括客户 Urban Translation Services 约 80 万元信用期外的应收账款，2023 年 4 月逾期的应收账款包括客户 Urban Translation Services 约 106 万元信用期外的应收账款，针对该客户的应收账款其已经单项全额计提坏账准备，除此之外，截至 2023 年 8 月末，各期逾期的应收账款的回款情况较为理想。

公司报告期逾期应收账款对应的客户（各期的前十大客户）、订单情况可见下表：

单位：万元

逾期的客户	2021 年逾期应收账款的金额	订单情况
BENO LANGUAGE SOLUTIONS	6.82	已完成
楚天科技股份有限公司	6.72	已完成
Firma Schröder	8.78	已完成
Globalize	3.99	已完成
Flow languages (Flowlearningacademy)	2.30	已完成
北京嘀嘀无限科技发展有限公司	1.97	已完成
南京学府翻译有限公司	1.61	已完成
Easywithus_Lena	1.43	已完成
watermarkinsights	0.82	已完成
Scribers International Pte Ltd	0.38	已完成
其他单位	2.74	已完成
合计	37.57	

单位：万元

逾期的客户	2022 年逾期应收账款的金额	订单情况
Urban Translation Services	80.18	已完成
Scribers International Pte Ltd	15.52	已完成
Nexus international contents	11.53	已完成

逾期的客户	2022 年逾期应收账款的金额	订单情况
MACRO TRANSLATE, LLC	10.21	已完成
YAMAGATA Corporation	9.24	已完成
GLOBALIZE SERVICIOS GLOBALES DE	4.03	已完成
Plata Capital Limited	4.01	已完成
Translation.ie	3.05	已完成
HI-COM GROUP LIMITED	2.83	已完成
Inter-Lingua	2.80	已完成
其他单位	28.08	已完成
合计	171.48	

单位：万元

逾期的客户	2023 年 4 月末逾期应收账款的金额	订单情况
Urban Translation Services	105.93	已完成
Nexus international contents	12.20	已完成
MACRO TRANSLATE, LLC	10.09	已完成
Scribers International Pte Ltd	9.77	已完成
Alsun Translation	5.99	已完成
Mubadra PR and CSR Consultancy	4.05	已完成
brantranslations	3.26	已完成
Translation.ie	3.05	已完成
意妍堂制作股份有限公司	2.85	已完成
HI-COM GROUP LIMITED	2.83	已完成
其他单位	40.76	已完成
合计	200.76	

公司部分客户应收账款逾期主要原因：客户内部付款审批流程较长，导致未能在信用期内付款。

应收账款逾期非客户支付能力不足，客户与公司之间不存在关于合同执行和欠款情况的纠纷，且未回款客户主要为某些客户的内部审批问题，除个别客户外其他客户资信情况良好，资信不良的客户账款已全额计提减值准备应收账款的回款不存在较大不确定性。

公司已在《公开转让说明书》之“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“5、应收账款”之“（7）其他事项”中补充披露如下：

公司截至 2023 年 8 月 31 日各报告期末应收账款的回款情况如下：

单位：万元

项目	应收账款期末余额	期后回款额	比重
2021 年末	3,964.06	3,883.88	97.98%
2022 年末	3,480.08	3,317.73	95.33%
2023 年 4 月末	2,882.32	1,856.52	64.41%

公司对应收账款的内控制度主要体现在设立新客户的赊销额度，旧客户提高赊销额度需要审批，密切关注客户的动向、加强对客户的催收工作和重视期后回款工作，针对应收账款设立合理的坏账计提政策等，从历史的情况来看，公司的应收账款损失比例很低，而且从上表也可以看到公司的回款情况较好，可以证明公司应收账款内控制度的有效性。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取公司报告期各期末应收账款明细表，结合收入变动及主要客户信用政策情况分析应收账款余额变动的合理性；

2、查阅公司应收账款管理制度，访谈相关管理人员，核查报告期各期末主要应收账款的形成时间；获取主要客户的合同及订单，统计给予客户的信用期，分析报告期内给予客户的信用政策是否发生变化、是否存在放宽信用政策提前确认收入的情形；

3、获取公司应收账款逾期明细表，针对大额逾期情况与公司财务人员进行了解，了解长账龄应收账款的形成原因，评估客户还款能力和应收账款可回收性；

4、获取公司报告期后应收账款回款凭证及银行回单等资料，核查应收账款期后回款情况；访谈公司相关管理人员，了解主要逾期应收账款形成的原因，关注并核查逾期客户及相关的订单情况，其应收账款期后是否已收回；

5、访谈公司相关管理人员，了解主要客户的信用政策，分析应收账款期后回款情况是否与授予客户的信用期一致，评价报告期各期末公司计提的坏账准备是否充分。查询同行业可比公司的信用政策、应收账款的坏账准备计提政策、应收账款的数据等，进行对比分析。

（二）核查结论

经核查，报告期内，2022 年的收入较 2021 年略有增长，但公司应收账款余额 2022 年末较 2021 年末减少约 564 万元，主要原因是公司近年来逐步加强了对应收账款的管理和催收，应收账款随之下降。2023 年 4 月底应收账款余额较 2022 年底减少约 567 万元，2023 年 4 月末的应收账款余额减少，也受到当期销售收入减少（仅为 1-4 月）的影响。主办券商认为公司应收账款余额波动具有合理性，信用政策未发生变化，应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率与可比公司相比不具有明显的差异。公司降低应收账款的措施得当。公司应收账款的变动情况与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，信用政策未发生重大的变化。

报告期各期末，公司逾期应收账款余额分别为 200.76 万元、197.23 万元、37.57 万元，除个别客户已经单项全额计提坏账准备外，应收账款回款情况良好。公司部分客户应收账款逾期主要原因：客户内部付款审批流程较长，导致未能在信用期内付款。公司应收账款的坏账准备计提比例保持了应有的谨慎，目前计提的坏账准备已充分涵盖了应收账款的坏账风险。截至 2023 年 8 月 31 日，公司应收账款的回款情况较好，回款比例达到 64%，应收账款内控制度有效。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见上会会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件问询函的回复》。

（4）关于偿债能力。报告期各期末，公司短期借款余额分别为 400.57 万元、780.85 万元、885.86 万元，长期借款余额分别为 191.24 万元、597.32 万元、429.31 万元，资产负债率分别为 69.67%、64.55%、57.29%。请公司：①说明 2022 年短期借款及长期借款余额大幅增长的原因及合理性；②说明报告期内资产负债率波动的原因及合理性；③针对将要到期的短期借款、应付账款和其他应付款的还款计划和还款能力，说明是否存在长短期偿债风险。请主办券商及会计师核查上述事项发表明确意见。

【公司回复】

①说明 2022 年短期借款及长期借款余额大幅增长的原因及合理性；

公司 2022 年短期借款及长期借款余额大幅增长的原因及合理性：短期借款在 2022 年年末余额较上年末增加了约 380 万元，公司在 2022 年初预计营业收入会有较大幅度的增长（但实际不及预期），为了满足运营的需求，加上短期借款的利率有所下降，所以公司增加了短期借款以满足运营的需求。公司 2022 年末的长期借款（部分在一年内到期的非流动负债）较 2021 年末增加了约 485 万元，主要是由于购买新的房屋用作办公场地，该房产进行了按揭贷款导致长期负债增加，该部分的贷款在 2023 年 7 月已经偿还。

②说明报告期内资产负债率波动的原因及合理性；

公司报告期内资产负债率波动的原因及合理性：报告期内，公司的资产负债率分别为 69.67%、64.55%、57.29%。公司具体的负债项目金额及占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	885.86	16.69%	780.85	13.31%	400.57	7.86%
应付账款	1,326.43	24.98%	1,571.79	26.78%	1,630.09	32.00%
应付职工薪酬	719.24	13.55%	914.74	15.59%	1,026.20	20.14%
应交税费	371.44	7.00%	359.80	6.13%	297.51	5.84%
其他应付款	1,146.73	21.60%	1,343.86	22.90%	1,395.71	27.40%
一年内到期的非流动负债	207.16	3.90%	188.04	3.20%	41.11	0.81%
长期借款	429.31	8.09%	597.32	10.18%	191.24	3.75%
租赁负债	142.12	2.68%	59.86	1.02%	92.24	1.81%
递延所得税负债	80.85	1.52%	52.33	0.89%	19.58	0.38%
合计	5,309.13	100.00%	5,868.59	100.00%	5,094.25	100.00%

公司负债中占比较大的主要是应付账款、其他应付款、短期借款、长期借款，合计占负债比重各期均在 70%以上。公司的负债率有所上升，主要是由于公司长短期借款增加，原因是公司增加日常经营借款以及购买办公楼的房产按揭贷款。

③针对将要到期的短期借款、应付账款和其他应付款的还款计划和还款能力，说明是否存在长短期偿债风险。

公司 2021 年、2022 年和 2023 年 1-4 月的收入分别为 5,309.22 万元、18,890.87 万元、17,806.25 万元，净利润除去 2023 年 1-4 月因为股份支付导致出现负数外，2022 年和 2021 年的净利润分别为 986.15 万元和 1997.93 万元，2021

年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日和 2023 年 4 月 30 日，公司期末现金及现金等价物金额分别为 1,463 万元、2,347 万元和 2,937 万元。

公司针对将要到期的短期借款（约 885 万元）有足够的资金流进行偿还、应付账款（约 1300 万元）会根据与供应商的相关合同/订单要求按时进行支付，其他应付款主要是关联方的借款，公司会选择在资金相对宽裕的时候进行支付，主要长期借款为房产的抵押贷款（总金额 530 万元）已经在 2023 年 7 月清偿，综上公司并不存在长短期偿债风险。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、取得相关的审计报告、财务报表和凭证，查阅长短期借款的记录、分析影响资产负债率的因素；

2、查阅公司企业信用报告、借款合同、授信合同等，了解公司尚未使用的授信额度、销售回款情况，分析是否存在偿债风险。

3、访谈公司实际控制人、管理层，公司未来降低资产负债率、优化资本结构、缓解偿债压力的措施等。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司 2022 年短期借款及长期借款余额大幅增长是基于运营的需求，具备合理性；公司已说明报告期内资产负债率波动，符合公司的实际情况且具备合理性；公司已说明针对将要到期的短期借款、应付账款和其他应付款的还款计划和还款能力，并不存在长短期偿债风险。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见上会会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件问询函的回复》。

（5）其他财务事项及信息披露。请公司：①补充说明其他应收款中押金及

备用金组合不计提坏帐准备是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司是否存在差异；②补充说明 2022 年度经营活动产生的现金流量净额大幅增加的原因及合理性；③补充披露报告期内在建工程转固项目的具体情况，包括但不限于项目名称、具体内容、用途、开工与竣工时间、预算金额、实际金额及变动情况、资金来源，是否存在延迟转固的情形；④补充披露 2022 年货币资金大幅增长的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账的情况；⑤结合报告期内公司翻译项目的平均周期、客户验收的平均周期，补充披露 2022 年合同履行成本大幅增长的原因及合理性；⑥进一步补充 1-2 家同行业可比公司并对相关指标进行对比分析；⑦披露具体的重要性水平及其制定依据与合理性；⑧删除公开转让说明书主营业务处经营范围描述，重点聚焦公司业务、产品及服务的概况及应用情况，补充披露公司销售模式、采购模式、生产模式、研发模式等商业模式，提高信息披露有效性。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

①补充说明其他应收款中押金及备用金组合不计提坏帐准备是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司是否存在差异；

截至 2023 年 4 月 30 日，公司其他应收款中的保证金及职工备用金额如下：

单位：万元

序号	公司名称	2023 年 4 月 30 日余额	保证金额性质	是否到期	账龄	期后收款
1	浙江大华技术股份有限公司	10.00	履约保证金	否	2-3 年	10.00
2	浙江大华科技有限公司	5.00	履约保证金	否	1 年以内	
3	杭州海康威视数字技术股份有限公司	10.00	履约保证金	否	1 年以内	
4	租房保证金	46.70	租房保证金	否	1-4 年	9.38
5	预支工资	18.00	预支工资		1 年以内	
	合计	89.70			-	19.38

①应收浙江大华技术股份有限公司 10 万元履约保证金期后已全额收回，预期未来 12 个月内不会产生损失；②浙江大华科技有限公司、杭州海康威视数字技术股份有限公司（上市公司），经企查查查询，上述公司存于存续状态，并未重大涉诉案件，且公司与其交易正常进行，期后正常收款，保证金尚未到期，预期未来 12 个月内不会产生重大损失；③租房保证金为主要为公司办公室租赁保证金，目前办公室正常适用，处于合同租赁期内，预计未来 12 月继续租赁，

不会产生重大损失；④预支工资为巴基斯坦子公司职工预支工资，属于当地的习惯，预支后从后续的工资中扣除，且 2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日、2023 年 4 月 30 日，余额分别为 96.55 万元、31.75 万元、18.00 万元，处于逐年下降趋势，预支员工正常上班，因此预期未来 12 个月不会产生重大损失。

公司保证金信用减值损失计提情况与同行业比较：

单位：万元

项目	2021 年		2022 年	
	火星语盟	传神语联	火星语盟	传神语联
保证金余额	41.80	318.04	65.05	280.50
信用减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00

公司与同行业比较，保证金信用减值损失计提情况无差异。

综上所述，公司保证金和职工备用金因预期未来 12 个月不会产生重大损失，且与同行业无差异，因此符合《企业会计准则》的规定。

②补充说明 2022 年度经营活动产生的现金流量净额大幅增加的原因及合理性；

公司 2022 年度经营活动产生的现金净流量比 2021 年大幅增加，主要为销售商品收到的现金增加，2022 年开始，公司加强销售收款的控制，收回上年度应收账款所致，2021 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 3,964.06 万元，2022 年 12 月 31 日余额为 3,480.08 万元，减少 483.97 万元。

③补充披露报告期内在建工程转固项目的具体情况，包括但不限于项目名称、具体内容、用途、开工与竣工时间、预算金额、实际金额及变动情况、资金来源，是否存在延迟转固的情形；

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化分析”之“9、在建工程”之“（3）其他事项”中补充披露如下：

公司报告期内在建工程情况如下：

项目名称	具体内容	用途	开工与竣工时间	预算金额	实际金额（万元）	变动情况	资金来源
------	------	----	---------	------	----------	------	------

芯城科技园 办公室楼装 修	隔墙、地面、 顶棚、门窗、 电路、灯具、 网络、电话、 空调、消防、 家具、室内配 饰、标识制作 等内容	办 公	2022. 10- 2023. 1	1020 万	1,020.83	无	借 款、 自有 资金
坂田佳兆业 1305 办公室 装修	隔墙、地面、 顶棚、门窗、 电路、灯具、 网络、电话、 空调、消防、 家具、室内配 饰、标识制作 等内容	办 公	2022. 10- 2023. 6	80 万	82.66	无	自有 资金

公司在建工程全部为办公室装修工程，在建工程都是按合同约定完工，经验收合格，达到可使用状态时点转入固定资产，不存在延迟转固的情况。

④补充披露 2022 年货币资金大幅增长的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账的情况；

公司已在《公开转让说明书》之“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“1、货币资金”之“（1）期末货币资金情况”中补充披露如下：

“公司 2022 年末货币资金较 2021 年末增长约 884 万元，主要是由于公司在 2022 年增加了约 380 万元的短期借款以满足运营资金需求。同时公司加强了对应收账款的管理和催收，使得公司应收账款余额 2022 年末较 2021 年末减少约 564 万元，公司不存在大额异常资金转账的情况。”

⑤结合报告期内公司翻译项目的平均周期、客户验收的平均周期，补充披露 2022 年合同履约成本大幅增长的原因及合理性；

公司已在《公开转让说明书》之“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”中补充披露如下：

公司翻译项目的平均周期情况如下：

订单启动到制作完成时间	30 天以内完成制作的订单比例	60 天以内完成制作的订单比例
2021 年	82.43%	96.05%
2022 年	80.85%	96.01%
2023 年 1-4 月	72.95%	89.48%

公司客户验收的平均周期情况如下：

订单制作完成到验收时间	30 天以内验收周期的订单比例	60 天以内验收周期的订单比例
2021 年	93.05%	97.88%
2022 年	92.96%	98.16%
2023 年 1-4 月	86.38%	93.94%

从上表可以看到，公司的订单项目一般的制作周期在 30 天以内，客户验收的周期在 30 天以内。

从历史上的数据统计显示，公司项目从启动到完成客户验收，整体完成时间在 30 天以内的占比在 56%-68%之间，超过 79%的项目可以在 60 天以内完成验收确认。

公司 2022 年末的存货相比 2021 年末有较大增长，主要是在年末尚未履行完毕的订单有所增加，而且在未得到客户的验收之前，订单的成本归集在存货科目，年度之间并不具有很强的可比性，该变动情况符合公司实际经营情况。报告期 2021 年和 2022 年末合同履约成本的期后结转情况、结转周期如下表所示：

单位：万元

存货（合同履约成本）	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
2 个月内结转成本	383.21	142.73
2-6 个月结转成本	98.82	29.12
6-12 个月结转成本	0	27.23
截止到 2023 年 6 月尚未结转成本	40.74	0
合计	522.78	199.08

注：本表统计的截止日是 2023 年 6 月 30 日。

从上表可以看到，公司的合同履约成本基本在期后 2 个月内结转主营业务

成本，结转周期较短。2022 年末的合同履约成本在 2023 年 6 月末结转相应的成本的比例达到 92.21%，达到 90%，符合公司业务的实际情况。

⑥进一步补充 1-2 家同行业可比公司并对相关指标进行对比分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2.可比公司毛利率对比分析”补充如下内容：

公司	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
RWS	未披露	46.70%	45.10%

RWS 是全球领先的翻译和本地化、知识产权支持及生命科学语言服务解决方案提供商。总部位于英国伦敦，在伦敦证券交易所上市。其毛利与本公司较为接近。

公司已在《公开转让说明书》第二节公司业务之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“5.（细分）行业竞争格局”补充如下内容：

“公司所处行业内主要企业如下：

.....

RWS	RWS 是全球领先的翻译和本地化、知识产权支持及生命科学语言服务解决方案提供商。RWS 创建于 1958 年，总部位于英国伦敦，在中国、美国、日本、澳大利亚、德国、法国、瑞典和瑞士等国设有分公司，是在伦敦证券交易所上市的跨国集团。
-----	---

⑦披露具体的重要性水平及其制定依据与合理性；

在《公开转让说明书》“第四节 公司业务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”修改如下：

重要性水平采用总资产的 0.5%、净资产的 0.5%、营业收入的 0.5%、费用总额的 0.5%和经常性业务税前利润的 5%分别计算，按最小值 50%作为审计的重要性水平，符合《审计准则》关于重要性水平确定原则的规定。2021 年、2022 年、2023 年重要性水平分别为 5.54 万元、8.06 万元和 7.43 万元。

⑧删除公开转让说明书主营业务处经营范围描述，重点聚焦公司业务、产品及服务的概况及应用情况，补充披露公司销售模式、采购模式、生产模式、研发模式等商业模式，提高信息披露有效性。

1.《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“一、主要业务、产品或服务

务”之“（一）主营业务”修改如下：

公司自成立以来，长期专注于翻译服务行业。公司为众多企业提供语言服务，主要服务包括多语种笔译、多语种口译、多语种影视音像翻译等。

公司为中国翻译协会会员单位，获评深圳市“专精特新”中小企业、深圳市创新型中小企业。经过多年经营积累，公司拥有了一批数量较多、质量较好、涉及语种较广泛的译员资源，报告期公司业务涉及语言上百种，在业内具有一定的品牌和声誉。

按照国家统计局起草，国家质量监督检验检疫总局、国家标准化委员会批准发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）的分类标准，公司属于“租赁和商务服务业”门类“商务服务业”中的“翻译服务”，行业编号为L7294；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》（2023年修订），公司所属行业为翻译服务（代码为L7294）；根据《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司属于商业和专业服务中“综合支持服务”，行业编号为12111013。

翻译服务涉及各行各业，报告期公司的主要客户包括各大知名语言服务商、知名金融业企业等。公司业务遍及海内外，报告期内主要收入来源为境外收入，公司2021年、2022年、2023年1-4月营业收入分别为17,806.25万元、18,908.71万元、5,309.22万元，报告期内营业收入均为主营业务收入。报告期内，公司业务明确，主营业务未发生变化。

公司业务符合国家产业政策。

2.《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“六、商业模式”修改如下：

公司立足于翻译服务行业，是一家长期专注于提供多种语言翻译的语言服务商。公司主要为客户提供各个领域语言翻译服务，公司的产品包括多语种笔译、多语种口译、多语种影视音像翻译等。公司的上游主要是翻译人才的供应，经过多年经营积累，公司拥有了一批数量较多、质量较好、涉及语种较广泛的译员资源，报告期公司业务涉及语言上百种，签约入库译员上万名。经过多年研发投入，公司开发了 MarsTranslation 火星翻译平台、MarsCat、Mars CRM 等多项平台与技术来保证公司经营与管理的正常运行，并拥有多项发明专利及计算机软著。公司采取直销的方式向客户提供服务，主要通过商务洽谈的形式获取业务，公司在收到客户订单或合同后组织采购、生产、交付、结算、回款，

同时提供售前、售中和售后服务，从而获取收入、利润、现金流。

（一）销售模式

公司采取直销的销售模式，报告期内公司的大客户主要为语言服务商，销售订单或合同主要是公司的销售人员通过网络邮件、拜访、业内推荐等途径通过与客户洽谈、跟踪客户获得；有少部分订单通过客户在线上平台网站下单获得。如若客户需要反馈或修改，译员、项目部、销售部等需协同配合，按照客户意见修改至客户满意为止。

（二）采购模式

公司的采购主要系外部译员（包括翻译机构）的翻译服务。就采购端而言，公司外部翻译服务的供应稳定。外部译员（包括翻译机构）的筛选分为几个阶段，在其从 MarsTranslations 网站上注册并填写相关信息后，公司的资源部会对相关信息进行筛选；然后对初筛后的外部译员（包括翻译机构）进行语言测试并签订框架合同（框架合同中并未约定价格）。通过测试的外部译员（包括翻译机构）双方议价、确定最终价格后才能正式进入译员资源库，以此保证公司采购端的质量。公司项目部人员根据销售部发来的客户订单的要求，根据所需语种、翻译文件涉及行业、时间安排等多项因素对接到合适的译员在 MarsTranslations 进行派单（如对接公司内部译员，则由内部译员进行，定义为生产；如对接外部译员，则为采购外部服务）。公司有一套完整严格的译员审核流程，公司有独立的采购系统。

（三）生产模式

销售部员工收到客户的订单或合同后，将客户需求录入 CloudOffice，公司项目部根据销售部录入的客户订单，综合考虑语种、行业、时间等因素选择对接到相应的译员。若匹配对接的是公司内部译员，则由公司内部译员根据订单要求进行翻译或审校工作。

在整个业务环节中，客户由公司销售部接洽或发掘，客户的订单需求在销售部录入后由公司项目部员工安排、对接合适的外部兼职译员、机构或内部译员。如果客户的需求为翻译+审校，则在一人翻译后，项目部员工安排另外的自有译员或外部兼职译员、翻译机构进行审核校对，翻译及审核校对并非完全由公司自有译员进行，因为自有译员无法完全满足客户订单所需的全部语种或

语言对，以及大量的订单需求面临的工作量。一般情况下，公司的内部译员会优先承担翻译后的审校工作。公司全程跟踪把控翻译项目进度，在内、外部译员完成工作任务后，项目部会对翻译成果进行整体检查，再交付给销售部，由销售部交付给客户。公司对翻译成果的质量向客户独立承担责任。

（四）研发模式

公司通过多年的研发积累，已建立较完善的研发体系，公司以技术改进需求和市场信息反馈为导向，研发人员根据公司技术改进需要和市场需求，并结合行业发展趋势，提出相应的研发立项申请，审批后进行项目设计、开发、试运行，运行过程中经过分析比对确认之后进行迭代与运维。公司通过开发的 MarsTranslation、CloudOffice、Mars CRM 等平台与技术保证生产经营的有序进行。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、了解并评价所计提坏账准备依据的资料、假设及计提方法，获取同行业的信用损失准备计提政策，并与被审计单位制定的信用减值准备政策比较分析合理性；复核其他应收款坏账准备是否按经有权机构批准的既定方法和比例提取，其他应收款坏账准备政策和程序是否合规及一贯执行；评价被审计单位金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加等事项所采用的输入值、假设等信息是否恰当，以确定本期信用损失准备计算金额和会计处理是否正确；

2、对现金流量信息形成内控制度进行符合性测试和评价；对现金流量表主要项目实施分析性测试；对现金流量表构成项目真实性、正确性及合规性审查；

3、询问管理层在建工程的增加情况，并与获取或编制的在建工程的明细表进行核对；查阅公司相关会议决议等，检查本年度增加的在建工程是否全部得到记录；检查本年度增加的在建工程的原始凭证是否完整，如立项申请、工程借款合同、施工合同、发票、工程物资请购申请、付款单据、建设合同等是否完整，计价是否正确；了解在建工程结转固定资产的政策，并结合固定资产审计，检查在建工程转销额是否正确，是否存在将已交付使用的固定资产挂列在建工程而少计折旧的情形；检查在建工程其他减少的情况，入账依据是否齐全，会计处理是否正确；对在建工程进行现场查看等。

4、检查银行存单、对账单等，检查是否与账面记录金额一致，是否被质押或限制使用，存单是否为公司所拥有；获取银行对账单、银行存款余额调节表，查明大额及不正常未达账项，判断其是否为需调整事项；对银行存款进行独立函证；对大额资金收支进行检查等。

5、通过查看分派承接译员的订单是否与销售订单的要求相符，查看译员订单的款项是否进入可提现（订单必须是经项目部验收确认后进入可提现状态）来核实履约成本，查看各期合同履约成本的期后结转情况。

（二）核查结论

1、公司已经补充说明其他应收款中押金及备用金组合不计提坏帐准备符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司不存在差异；

2、公司已补充说明 2022 年度经营活动产生的现金流量净额大幅增加的原因，具有合理性；

3、公司已经补充披露报告期内在建工程转固项目的具体情况，公司不存在延迟转固的情形；

4、公司已补充披露 2022 年货币资金大幅增长主要是由于增加借款及回收应收账款的双重作用，具有合理性，不存在大额异常资金转账的情况；

5、公司已补充披露 2022 年合同履约成本大幅增长主要是由于客户尚未确认验收，其在期后大部分已经结转到相应订单的成本，具有合理性；

6、公司已经进一步补充 1-2 家同行业可比公司并对相关指标进行对比分析；

7、公司已披露具体的重要性水平及其制定依据与合理性；

8、公司已按照要求对公开转让说明书主营业务处经营范围描述、公司销售模式、采购模式、生产模式、研发模式等商业模式进行修改或补充披露。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见上会会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件问询函的回复》。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众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，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【公司回复】

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”中补充披露如下：

公司财务报告审计截止日为2023年4月30日，截止日后6个月（即2023年5月至2023年10月），公司主要经营情况及重要财务信息如下（需特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

1、主要经营情况

（1）订单获取情况。2023年5-10月，公司共计新签订单金额合计9,804.38万元（含税）。

（2）主要服务的采购规模。2023年5-10月，公司主要服务采购金额为4,046.24万元（含税）。

（3）主要产品的销售规模。2023年5-10月，公司实现收入9,504.68万元，其中笔译收入8,738.81万元，影视文化译制收入572.71万元，口译收入110.86万元。

（4）关联交易情况。2023年5-10月，关联交易情况为租赁关联方王爱民和匡才发名下房产，6-10月合计金额129,360元（含税）。该关联交易已经公司2023年第二次临时股东大会审议通过，房租价格均为市场价格，具备公允性，不存在向关联方输送不正当利益的情形。

（5）重要研发项目进展。2023年5-10月，重要研发项目均处于正常研发阶段，其后续投入情况如下：

单位：万元

项目名称	研发投入
MarsTranslation	93.49

MarsHub	93.00
MarsTalents	74.04
CO	72.79
CRM	53.66
MarsCAT	46.74
MarsStudy	41.36
MarsMT	17.52
MarsTerms	14.45
MarsQA	3.53
MarsApp	1.07
合计	511.66

(6) 重要资产变动情况。相较《公开转让说明书》（申报稿），截至2023年11月29日，公司期后新增3项正在申请专利、1项域名，具体情况如下：

1. 新增正在申请专利

序号	专利号	专利名称	类型	公开（公告）日	状态	备注
1	2023108751277	文本摘要生成方法、装置、电子设备及可读存储介质	发明	2023/10/31	等待实审提案	—
2	2023110267569	校正术语对的自动定位方法、装置、电子设备及存储介质	发明	2023/11/14	等待实审提案	—
3	2023111319397	文本翻译模型的训练方法、文本翻译方法及装置	发明	2023/11/21	等待实审请求	—

2. 新增域名（APP）

序号	域名	首页网址	网站备案/许可证号	审核通过时间	备注
1	Mars App	—	粤 ICP 备 15117595 号	2023-11-09	—

火星 App 系火星人才网手机端，专注外语人才求职以及个人提升，以期实现求职者与招聘者精准匹配，随时随地查看工作机会。目前处于内部测试阶段，未正式上线运营。

(7) 董监高变动情况。2023 年 5-10 月，公司董监高未发生变动。

(8) 对外担保。2023 年 5-10 月，公司无对外担保。

(9) 债权融资。2023 年 5-10 月，公司无新增借款。2023 年 7 月 7 日，子公司湖南智路通网络科技有限公司提前归还向交通银行股份有限公司长沙马栏山支行的贷款 4,780,064.01 元。

(10) 对外投资情况。2023 年 5-10 月，公司无对外投资。

2、重要财务信息

单位：万元

项目	2023 年 5-10 月/ 2023 年 10 月 31 日	2022 年 5-10 月/ 2022 年 10 月 31 日
营业收入	9,407.65	9,970.35
净利润	882.52	723.30
研发费用	511.66	431.50
经营活动现金流量净额	783.75	735.35
所有者权益	4,855.96	3,319.30
非经常性损益	-6.83	40.01
其中：	-	-
非流动资产处置损益	-	-1.79
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	-	41.50
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-6.83	0.30
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-
减：所得税影响数	-0.83	3.76
非经常性损益净额	-6.01	36.25

(1) 营业收入

2023 年 5-10 月，公司营业收入较上年同期减少 562.70 万元，降幅 5.64%，主要系笔译收入的减少。

(2) 净利润

2023 年 5-10 月，公司净利润较上年同期增加 159.22 万元，增幅 22.01%。净利润增长主要是 2023 年公司加强了对费用的管控，2023 年 5-10 月较上年同期销售费用、管理费用减少，期间费用有所下降。

(3) 研发费用

2023 年 5-10 月，公司研发费用较上年同期增加 80.16 万元，增幅 18.58%。主要原因系公司新增 MarsMT（在线翻译系统，自研翻译模型，集成主流引擎）、MarsTerms（术语提取工具）、MarsQA（语言质量检查工具）、MarsApp 等项目的研发，旨在使公司更便捷地完成翻译项目，提高翻译质量，降低翻译成本。

（4）经营活动现金流量净额

2023 年 5-10 月，公司经营活动现金流量净额较上年同期增加 48.41 万元，增幅 6.58%。主要原因系公司加强了应收账款的催收工作，资金的回笼情况较好。

（5）非经常性损益净额

2023 年 5-10 月，公司非经常性损益净额较上年同期减少 46.84 万元。主要原因系 2022 年同期收到的政府补助较多。

综上所述，公司财务报告审计截止日后至今，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、主要客户及供应商构成未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。

公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。

【主办券商回复】

主办券商已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众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》等规定进行审慎核查。

经核查，主办券商认为，公司不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。

公司本次财务报告审计截止日为 2023 年 4 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已按要求在《公开转让说明书》进行补充披露。主办券商已根据相关规定的要求补充核查并更新推荐报告。

(本页无正文,为《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

深圳火星语盟科技股份有限公司

2022年12月14日



（本页无正文，为《关于深圳火星语盟科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人签字：



吴斐

项目组成员签字：



莫林娣



解常玉



李亚雅



孙子惠

