



关于深圳市讯方技术股份有限公司  
公开发行股票并在北交所上市申请文件的  
第三轮审核问询函之回复

保荐人（主承销商）



（贵州省贵阳市云岩区中华北路 216 号）

二零二四年六月

北京证券交易所：

贵所于 2024 年 2 月 27 日出具的《关于深圳市讯方技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函》已收悉。深圳市讯方技术股份有限公司（以下简称“讯方技术”、“发行人”或“公司”）会同保荐机构华创证券有限责任公司（以下简称“华创证券”、“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了认真讨论研究，逐项落实、核查，并按照要求对所涉及的事项进行了核查、资料补充和问题答复，现提交贵所，请予以审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称与《深圳市讯方技术股份有限公司招股说明书（申报稿）》一致。

本回复的字体说明如下：

问询函所列问题	黑体、加粗
对问题的回复、中介机构核查意见	宋体
申请文件的修改、补充	楷体、加粗

本回复中数据如合计数与各分项数直接相加之和存在差异，或小数点后尾数与原始数据存在差异，系精确位数不同或四舍五入形成。

## 目 录

问题 1.单一大客户依赖是否影响持续经营能力 .....	1
问题 2.盈利稳定性及真实性核查 .....	67
问题 3.生产经营的合法合规性 .....	108
问题 4.其他问题 .....	131

## 问题 1.单一大客户依赖是否影响持续经营能力

根据申请文件及问询回复，（1）发行人自 2001 年设立即与华为开展业务合作，主要为其提供信息技术服务，报告期各期对华为销售收入占比分别为 72.29%、80.95%、81.52%和 86.81%，逐年提升，与可比公司变化趋势存在差异。（2）可比公司软通动力、嘉环科技成立时间与发行人接近，成立早期均主要与华为开展业务合作，目前经营规模大于发行人，对华为销售收入占比远低于发行人且不断下降。（3）为降低单一大客户依赖，发行人拓展了中国移动、超聚变、浪潮软件等新客户，但报告期内前述客户采购金额波动较大，对浪潮软件销售收入逐年降低，超聚变仅 2022 年为前五大客户。截至 2023 年末，发行人与前述客户在手订单金额 18,219.70 万元，其中与中国移动在手订单中的 1.76 亿元为框架协议约定的预测总金额。（4）技术团队规模是制约发行人产能及业务规模的关键因素之一，报告期内发行人员工变动较大，报告期各期离职员工 940 人、1,247 人、1,161 人和 511 人，离职率为 29.22%、27.95%、23.83%和 11.75%。（5）为提高服务效率并确保工作成果交付，发行人将部分阶段性开展的非核心工序外包至劳务供应商，报告期各期劳务外包费分别为 1,693.92 万元、3,462.64 万元、5,290.72 万元和 3,575.27 万元，采购金额及占主营业务成本比例均逐年提升，其中北京大区业务主要向厦门合胜采购劳务服务。

请发行人：（1）结合软件和信息技术服务的业务链条及特点、行业进入壁垒及竞争格局、下游客户选择供应商时的考量因素等情况，详细说明发行人信息技术服务的业务实质，发行人在业务链条中扮演的角色、提供的具体增值服务，与软通动力等竞争对手提供的服务内容及技术水平是否存在差异，与竞争对手相比发行人的核心竞争力及主要竞争优势，发行人是否存在被竞争对手替代的风险，与华为等下游主要客户的业务合作是否具有持续性。（2）结合发行人与可比公司在业务发展历程、与华为合作历史、业务结构、研发投入及技术人员规模等方面比较情况，说明成立时间接近，但发行人与可比公司经营规模、业务结构、对华为依赖程度差异较大的原因及合理性。（3）结合信息技术服务、产教融合业务的发展历程，说明发行人相关业务拓展是否对华为构成依赖，是否具有独立拓展客户能力，生产经营是否具有独立性，对华为的销售收入占比持续上升是否符合行业特征，单一大客户依赖是否对公司的持续经营能力产生

重大不利影响，本次募投项目的实施是否对华为进一步构成重大依赖。（4）结合报告期内典型项目的业务开展模式、具体服务内容、技术水平要求等内容，详细说明员工变动较大、离职率较高，是否对项目执行及项目成果影响较大，如否，是否反映公司提供的服务具有较强的可替代性。（5）结合北京大区相关业务的具体内容、客户需求、业务开展模式等，详细说明发行人自身员工投入较少，自 2020 年以来持续通过向厦门合胜采购劳务服务实施相关项目的原因及商业合理性。（6）说明各类业务在手订单的统计口径，将与中国移动在手订单中的 1.76 亿元为框架协议约定的预测总金额是否审慎、合理；结合报告期内中国移动、超聚变、浪潮软件等非华为客户销售收入及在手订单变化情况，详细说明合作稳定性及持续性。（7）结合产教融合服务业务与企业信息技术服务业务在服务内技术需求的异同，说明发行人拓展产教融合服务业务的竞争优势，结合发行人的经营规模、技术储备及人员储备，详细说明发行人是否具备保障与华为合作稳定、持续的情况下，持续拓展新客户、产教融合业务的能力，是否持续通过劳务外包开展业务。

请保荐机构核查上述事项，说明核查过程并发表明确意见。

#### 【回复】

一、结合软件和信息技术服务的业务链条及特点、行业进入壁垒及竞争格局、下游客户选择供应商时的考量因素等情况，详细说明发行人信息技术服务的业务实质，发行人在业务链条中扮演的角色、提供的具体增值服务，与软通动力等竞争对手提供的服务内容及技术水平是否存在差异，与竞争对手相比发行人的核心竞争力及主要竞争优势，发行人是否存在被竞争对手替代的风险，与华为等下游主要客户的业务合作是否具有持续性。

（一）发行人信息技术服务的业务实质，发行人在业务链条中扮演的角色、提供的具体增值服务情况

发行人信息技术服务的业务实质为基于前沿信息技术应用、行业方案设计、软件开发及项目实施等综合能力，独立或与信息技术软硬件提供商一起为政府、电信运营商、金融、电力、制造等各行业终端客户设计、实施数字化解决方案，提高终端客户的数字化和智能化水平。

## 1、软件和信息技术服务的业务链条及特点

### (1) 软件和信息技术服务业的可比公司及业务布局

根据软通动力公开披露信息，其选取的可比公司为中国软件国际（0354.HK）、东软集团（600718.SH）、博彦科技（002649.SZ）、京北方（002987.SZ）、新致软件（688590.SH）、法本信息（300925.SZ）。前述各公司及嘉环科技的业务情况如下：

序号	公司名称	业务介绍
1	中国软件国际	中国软件国际是中国大型综合性软件与信息服务企业，提供从咨询、解决方案、外包服务到 IT 人才培养的“端到端”软件及信息服务，目前已经覆盖政府、制造流通、金融银行、保险证券、移动应用、电信、高科技、公用事业、能源等多个行业。公司服务遍布全球，业务覆盖包括中国大陆地区、香港地区、美国普林斯顿、西雅图、奥斯汀、休斯顿和达拉斯、英国伦敦、爱尔兰都柏林和日本东京在内的数十个城市，服务于 100 余家跨国企业客户。目前公司提供的服务主要包括：专业服务包括咨询服务、解决方案和集成与服务三大类
2	东软集团	东软集团创立于 1991 年，致力于以软件的创新，赋能新生活，推动社会发展。东软集团以软件技术为核心，业务聚焦智慧城市、医疗健康、智能汽车互联以及软件产品与服务领域。在智慧城市领域，以软件赋能城市发展，让社会更智慧。在医疗健康领域，以信息技术推动医疗健康生态的和谐，为医疗健康生态中的利益相关方创造价值、分享价值，推动信息技术与医疗的融合。在智能汽车互联领域，以软件为驱动，赋能智能汽车生活。在软件产品与服务领域，东软集团基于移动互联网、人工智能、云计算、大数据等新兴技术，提供拥有自主知识产权的软件产品、云与数据服务、产品工程与软件工程服务等，帮助企业实现业务的创新与转型
3	博彦科技	博彦科技是一家面向全球的 IT 咨询、产品、解决方案与服务提供商，成立于 1995 年，总部位于中国北京，并在中国、美国、西班牙、日本、印度、新加坡和马来西亚等 7 个国家设有 40 余家分支机构、研发基地或交付中心。博彦科技广泛采用基于物联网、大数据、云计算、人工智能和移动互联等新兴技术，为高科技、金融、互联网、地产、交通、汽车、零售、能源、制造、航空、电信、媒体、旅游等行业客户提供丰富的解决方案及产品
4	京北方	京北方是一家致力于为国内外金融机构客户提供信息技术服务（ITO）及业务流程外包服务（BPO）的公司，信息技术为核心，主要向以银行为主的金融机构提供信息技术服务和业务流程外包服务。京北方前述两大业务板块协同发展、深度融合，形成相对完整的金融外包服务供应链
5	新致软件	新致软件是国内领先的软件和信息技术服务提供商，专注于为金融机构提供基于自有产品的信息化通用解决方案，为企业客户提供行业信息化定制解决方案以及向海外发包商提供软件外包服务,公司客户包括中国太保、中国人寿、中国人保、交通银行、建设银行、中国电信、中国移动、中国联通、上海汽车、复星集团、NEC、富士通、TIS、松下等行业龙头企业

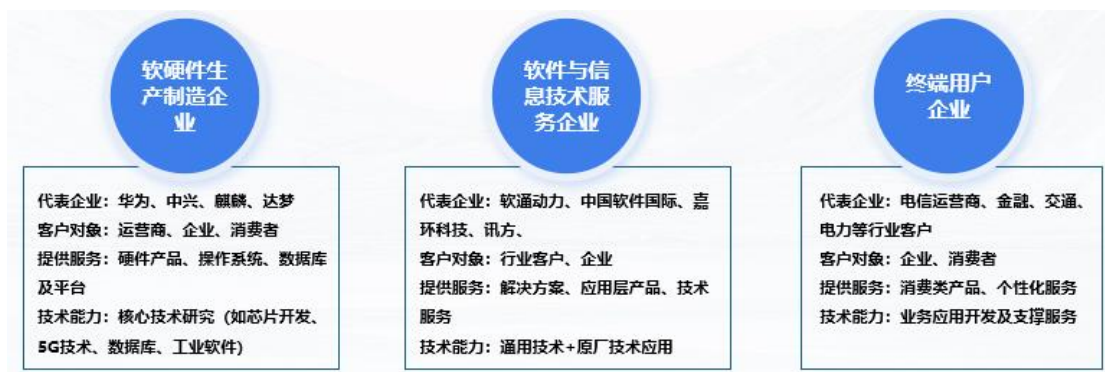
6	法本信息	法本信息是一家致力于为客户提供专业的信息技术外包（ITO）服务的提供商。公司基于对信息技术的研究与开发，结合客户的业务场景，为客户在信息化和数字化进程中的不同需求提供软件技术外包服务。法本信息经过多年的研发技术积累、行业经验沉淀、组织管理优化和业务市场开拓，结合强有力的客户管理能力，法本信息已经与金融、互联网、软件、通信、房地产、航空物流、制造业、批发零售等多个行业的客户形成长期而稳定的合作关系
7	软通动力	软通动力是一家拥有深厚行业积累和全面技术实力的软件与信息技术服务商，主营业务是为通讯设备、互联网服务、金融、高科技与制造等多个行业客户提供端到端的软件与数字技术服务和数字化运营服务。公司的软件与数字技术服务是根据客户需求，为其提供针对软件、信息系统、电子电路产品等的设计、开发、测试、运维、数据处理等全方位服务；公司的数字化运营服务是多层次服务体系的重要组成部分，主要通过数字化技术手段和专业技能帮助客户处理业务运营中的问题、提升运营效率。软通动力在全球 40 余个城市设有近百个分支机构和超过 20 个全球交付中心
8	嘉环科技	嘉环科技是专业从事信息通信技术服务的高新技术企业，主营业务包括网络建设服务、网络运维服务、信息通信系统软件调试服务、政企行业智能化服务、网络优化服务及 ICT 教育培训业务。嘉环科技已搭建成“全国落地”的综合信息通信技术服务平台，覆盖全国 31 个省份，以地市为单位为客户提供全国快速响应落地的服务

由行业内主要企业业务情况可以看出，行业内主要企业的业务种类繁多，技术要求较高，所覆盖的领域包括电信、金融、互联网及制造业等各行业终端客户，为更好地服务区域客户需要不断提高专业技术能力、完善服务网络。

## （2）软件与信息技术服务行业的业务链条及特点

软件和信息技术服务业按照自上游至下游的产业链分工，主要包括：1）上游的软硬件生产制造企业：如操作系统、数据库、中间件和开发平台等基础软件厂商，以及存储设备、计算设备、网络通信设备、测试设备等硬件厂商等；2）中游的软件与信息技术服务企业：如应用软件开发商、软件服务商、软硬件系统集成商等；3）下游为具体应用领域，如个人消费者、企业、政府等。上述产业链上下游各个领域并非孤立割裂的环节，尤其是信息技术服务商其服务范围贯穿整条产业链，为产业链内外各环节有需求的客户提供全方位信息技术服务。

软件与信息技术服务业业务链条如下：



软件与信息技术服务企业的技术服务业务系行业技术不断迭代、项目技术要求日渐复杂化且项目投入逐渐增加等因素而演变的业务分工，项目的建设需要硬件设备提供商、信息技术服务商和智能化解决方案提供商的通力合作，信息技术服务商是产业链不可或缺的重要组成部分。

行业内企业多呈现细分业务品类众多、业务网点分布广泛和所涉及的领域广阔，技术要求呈现出云计算、大数据、物联网、人工智能、区块链、5G、信息安全等新一代信息技术综合应用要求不断提升，技术创新及应用场景拓展日益加快，信息化项目专业性和复杂性持续提升，技术服务人员要求较高等特点。

## 2、行业进入壁垒及竞争格局

### （1）软件与信息技术服务业的进入壁垒

软件与信息技术服务业进入壁垒如下：

1）软件与信息技术服务业属于人才驱动型产业，企业的发展依赖于专业技术人员的技术水平及其数量。信息化项目的专业性、复杂性及综合性程度的日益提升，对项目人员的综合能力提出了更高的要求，行业内高层次复合型人才缺口较大、培养周期较长，行业新进入者面临大量人才缺口的制约；

2）软件与信息技术服务业属于知识密集型行业，具有高科技、知识密集、技术先导以及与客户行业应用相融合等特征，涉及多个学科、技术和行业，技术更新快、升级频繁，需要长期持续的研究和创新。因此，能够进入这一领域的企业需要具备较强的技术和行业应用知识，客观上形成了较高的行业技术壁垒；

3）企业数字化转型的深入，要求软件与信息技术服务商对客户的业务流程、



技术架构及应用环境有深刻的理解，对信息技术服务的安全性、稳定性、合规性、持续性要求较高。特别是大型客户更加关注服务商的综合实力及战略发展，要求供应商为其长期服务并与之共同发展，因此需要信息技术服务提供商在企业规模、技术能力、品牌与形象、战略与发展等方面与客户相匹配，成为客户面向未来转型的战略合作伙伴。客户资源的积累及客户黏性已经成为新进企业难以跨越的资源壁垒；

4) 软件与信息技术服务业在管理成熟度方面也存在较高门槛，要求企业满足各项法规、行业标准、最佳实践等，通过合规遵从、财务稳健性、质量管理、风险管理、交付与服务、供应链管理、知识管理、项目管理、可信与软件工程、网络安全和隐私保护、信息安全、EHS、安全生产、企业社会责任、可持续发展、业务连续性管理等方面建立成熟的管理体系，形成规模效应，才能确保客户的信赖和业务的持续发展；

5) 由于软件与信息技术服务业产品换代频繁、技术升级快，为保持核心竞争力，企业需不断研究新技术，开发新产品和持续提高技术服务水平。信息系统开发、技术研发和人才储备的持续投入将给企业带来较大的资金门槛。

## (2) 软件与信息技术服务业竞争格局

在软件与信息技术服务行业中，国内企业众多，市场集中度尚不明显，市场化程度较高，行业充分竞争。但随着信息技术应用创新产业快速发展，客户对供应商多元化服务能力、服务效率、服务质量、响应速度、服务经验以及长期服务的稳定保障能力等要求越来越高，以软通动力、中国软件国际为代表的头部企业依托资金、人才、技术、项目经验、品牌等竞争优势，开始逐步拉大与中小企业的差距。

公司根据下列标准对可比公司及主要竞争对手进行选取：1) A 股、H 股上市公司；2) 正常经营且有一定的经营规模，最近一年营业收入大于 10 亿元；3) 服务领域为软件技术；4) 主要服务类型包括信息技术服务，具体服务与公司相同或者类似。

基于上述原则，公司选取的同行业可比公司及主要竞争对手如下：

公司名称	股票代码及简称	公司简况
中软国际有限公司	00354.HK 中国软件国际	中国软件国际成立于 2000 年，注册资本 2 亿港币，是一家中国领先的大型综合性软件与信息服务企业，提供从咨询、解决方案、外包服务到 IT 人才培养的端到端软件及信息服务。中国软件国际于 2003 年 6 月在香港证券交易所上市。截至 2023 年 12 月 31 日，中国软件国际拥有员工 69,976 名。2021 年、2022 年和 2023 年中国软件国际实现营业收入分别为 183.98 亿元、200.05 亿元和 171.17 亿元
东软集团股份有限公司	600718.SH 东软集团	东软集团成立于 1991 年，注册资本约 12.42 亿元，是中国领先的 IT 解决方案与服务供应商。东软集团于 1996 年 6 月在上海证券交易所上市。东软集团主要提供行业解决方案、产品工程解决方案以及相关软件产品、平台及服务。在服务领域，东软集团提供包括应用开发和维护、ERP 实施与咨询服务、专业测试及性能工程服务、软件全球化与本地化服务、IT 基础设施服务、业务流程外包、IT 教育培训等。截至 2023 年 12 月 31 日，东软集团共有员工 17,945 名。2021 年、2022 年和 2023 年东软集团实现营业收入分别为 87.35 亿元、94.66 亿元和 105.44 亿元
博彦科技股份有限公司	002649.SZ 博彦科技	博彦科技成立于 1995 年 4 月，注册资本约为 5.92 亿元，是一家面向全球的 IT 咨询、解决方案与服务提供商。博彦科技于 2012 年 1 月在深圳证券交易所上市。截至 2023 年 12 月 31 日，博彦科技共有员工 31,586 名。2021 年、2022 年和 2023 年博彦科技实现营业收入分别为 55.32 亿元、64.79 亿元和 66.01 亿元
京北方信息技术股份有限公司	002987.SZ 京北方	京北方成立于 2009 年，注册资本约 6.18 亿元，是国内领先的金融 IT 综合服务提供商，主要向以银行为主的金融机构提供信息技术服务和业务流程外包服务。京北方于 2020 年 5 月在深圳证券交易所上市。截至 2023 年 12 月 31 日，京北方共有员工 30,626 名。2021 年、2022 年和 2023 年京北方实现营业收入分别为 30.54 亿元、36.73 亿元和 42.42 亿元
上海新致软件股份有限公司	688590.SH 新致软件	新致软件成立于 1994 年，注册资本约 2.61 亿元，是国内领先的软件和信息技术服务提供商，专注于为金融机构提供基于自有产品的信息化通用解决方案，为企业客户提供行业信息化定制解决方案以及向海外发包商提供软件外包服务。截至 2023 年 12 月 31 日，新致软件共有员工 6,406 名。2021 年、2022 年和 2023 年新致软件实现营业收入分别为 12.82 亿元、13.15 亿元和 16.83 亿元
深圳市法本信息技术股份有限公司	300925.SZ 法本信息	法本信息成立于 2006 年，注册资本约 4.29 亿元，是一家致力于为客户提供专业的信息技术外包服务的提供商。截至 2023 年 12 月 31 日，法本信息共有员工 22,004 名。2021 年、2022 年和 2023 年法本信息实现营业收入分别为 30.88 亿元、35.86 亿元和 38.85 亿元
软通动力信息技术（集团）股份有限公司	301236.SZ 软通动力	软通动力成立于 2001 年 10 月，主营业务是为通讯设备、互联网服务、金融、高科技与制造等多个行业客户提供端到端的软件与数字技术服务和数字化运营服务，主要客户包括华为、阿里巴巴、腾讯、百度、中国银行等大型知名企业。截至 2023 年 12 月 31 日，软通动力共有员工 85,470 名。2021 年、2022 年和 2023 年软通动力实现营业收入分别为 166.23 亿元、191.04 亿元和 175.81 亿元

嘉环科技股份有限公司	603206.SH 嘉环科技	嘉环科技成立于 1998 年 11 月，主营业务包括网络建设服务、网络运维服务、信息通信系统软件调试服务、政企行业智能化服务、网络优化服务及 ICT 教育培训业务，主要客户为中国移动、中国电信、中国联通等运营商以及华为、中兴通讯等通信设备商。截至 2023 年 12 月 31 日，嘉环科技共有员工 9,049 名。2021 年、2022 年和 2023 年嘉环科技实现营业收入分别为 35.55 亿元、39.32 亿元和 43.51 亿元
------------	-------------------	--

中国软件国际与公司直接竞争的细分业务为企业网络技术服务业务（含华为云业务）、运营商 IT 服务业务、运营商业务与软件服务业务；软通动力与公司直接竞争的细分业务为华为云业务、运营商 IT 服务业务、运营商业务与软件服务业务；嘉环科技与公司直接竞争的细分业务为企业网络技术服务业务（不含华为云业务）、运营商 IT 服务业务、通信网络优化服务业务和 ICT 培训支持服务业务。中国软件国际、软通动力和嘉环科技与公司直接竞争的细分业务在服务内容上不存在差异。

### 3、下游客户选择供应商时的考量因素

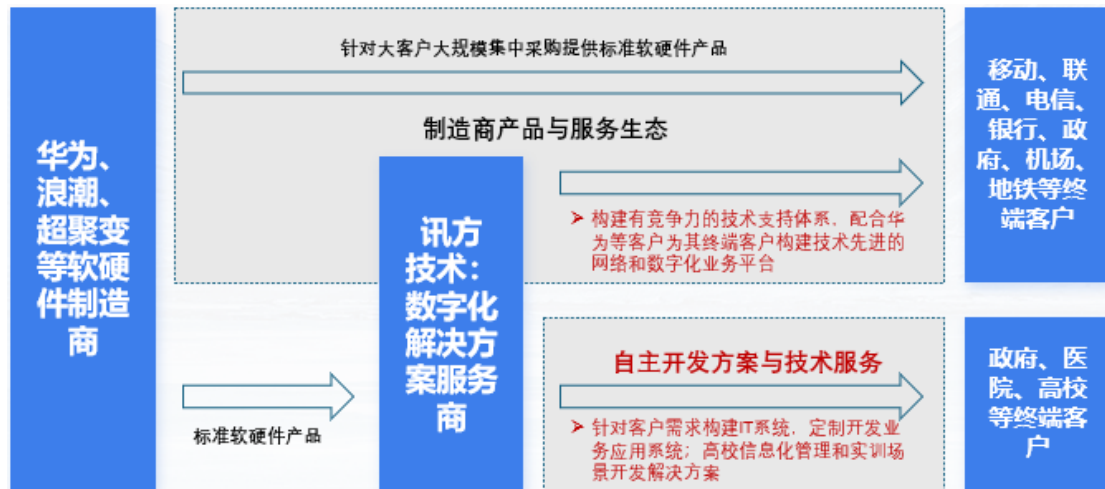
客户选择供应商时考量的因素通常包括：（1）企业经营情况，对于企业整体规模及财务实力进行多指标考核；（2）认证资质，如 CMMI、ISO 等认证资质和认证级别；（3）专业能力，包括交付实施能力、项目管理能力、人才供给能力、已实施案例等；（4）风险管控机制，企业需具备风险的管控及应急办法；（5）信息安全管理机制，企业具备行业相关信息安全管理能力；（6）创新能力及可持续发展能力，从技术创新、研发投入、知识产权等多方面考量企业是否具备支持业务持续发展的能力。

### 4、发行人信息技术服务的业务实质，发行人在业务链条中扮演的角色、提供的具体增值服务

发行人企业信息技术服务的业务实质为基于前沿技术应用、方案设计、软件开发及项目实施等综合能力，独立或与信息技术软硬件提供商一起为政府、电信运营商、金融、电力、制造等各行业终端客户设计、实施数字化解决方案，提高终端客户的信息化和智能化水平。

发行人角色定位为产业链中游的软件与信息技术服务企业，作为数字化解决方案服务商，主要以数字化解决方案设计开发、实施和运维为核心，协助客户构建技术先进的网络系统和数字化业务平台，提升数字化营运能力和挖掘数

据价值。公司的角色定位情况如下图：



公司通过掌握软件开发、云计算、大数据及人工智能等通用技术与华为软硬件产品应用技术，针对不同行业客户的应用场景及业务需求，定制化开发基于华为软硬件产品的应用层业务系统，自主为客户或与华为协同构建满足数字化营运需求的网络系统、业务应用系统等增值服务，提升客户的信息化、智能化水平。

（二）与软通动力等竞争对手提供的服务内容及技术水平是否存在差异，与竞争对手相比发行人的核心竞争力及主要竞争优势，发行人是否存在被竞争对手替代的风险，与华为等下游主要客户的业务合作是否具有持续性

1、与软通动力等竞争对手提供的服务内容及技术水平是否存在差异

（1）公司与软通动力、嘉环科技的服务内容差异

软通动力与公司直接竞争的细分业务内容为华为云业务、运营商 IT 服务业务、运营商业与软件服务业务；嘉环科技与公司直接竞争的细分业务为企业网络技术服务业务（不含华为云业务）、运营商 IT 服务业务、通信网络优化服务业务和 ICT 培训支持服务业务；公司与软通动力、嘉环科技向华为提供的同类型服务不存在内容上的差异。

软通动力的信息技术服务侧重于软件开发服务，公司与嘉环科技的信息技术服务侧重于数字化解决方案的开发和一体化实施。

（2）公司与软通动力、嘉环科技的技术水平对比

名称	技术指标
软通动力	截至 2023 年底，拥有 2,357 项软件著作权、227 项专利
嘉环科技	截至 2021 年 6 月底，拥有发明专利 8 项、实用新型专利 18 项、软件著作权 57 项
讯方技术	截至 2023 年底，拥有发明专利 10 项、实用新型专利 8 项、软件著作权 121 项

注：1、嘉环科技 2022 年年度报告和 2023 年年度报告未更新软件著作权和发明专利数据；  
2、软通动力 2022 年年度报告未披露发明专利和实用新型专利数据情况。

软件与信息技术服务业企业的技术水平主要体现在发明专利、软件著作权数量上。由上表数据，软通动力较公司和嘉环科技在专利数量和软件著作权数量上存在较大的优势。公司的发明专利数量和软件著作权数量高于嘉环科技。结合发明专利数量和软件著作权数量比较，公司与嘉环科技不存在技术水平上的差异。

### （3）公司与软通动力在技术水平上存在一定差异

#### 1）以软通动力披露的支持技术中的主要核心技术情况列示对比

序号	技术名称	软通动力资质	软通动力对应软件著作权	公司资质	公司对应软件著作权
1	软件工程 技术	通过了 CMMI5 级评估	计划任务管理系统；软通动力快速开发平台软件；软通研发自动化平台；软通动力 starfish 持续集成平台软件；软通动力 iSoftCloud 表单快速开发软件；软通动力测试需求分析平台；软通动力测试案例设计平台；软通动力云端开发测试平台 V1.0；软通动力通用 GUI 自动化测试工具软件；软通动力移动应用自动化测试平台；软通能力测试应用软件；软通动力流程管理系统软件；软通动力可视化工作流管理平台软件；软通项目度量平台；软通动力在线技术交流平台 V1.	通过了 CMMI3 级评 估	自动化监控指标平台 V1.0；智能化数据分析管理平台 V1.0；讯方 MMDP 开发平台 V1.0
2	项目与交 付管理技 术	通过了信息系统建设和服务能力四级评估；通过了信息系统服务交付能力一级评估	软通项目管理系统；软通动力客户关系管理软件；软通动力进度管理软件；软通动力专业服务系统软件	通过了信息通信建设企业服务能力证书（丙级）评估；通过了电子与智能化工程专业承包贰级评估	讯方合作业务管理系统 V1.0；讯方客户关系管理系统 V1.0；讯方移动端客户关系管理系统 V1.0；讯方客户项目管理系统 V1.0；讯方移动端客户项目管理系统 V1.0；讯方电子合同系统 V1.0；讯方 BBS 系统 V1.0
3	全面质量 管理技术	取得了 ISO9001 质量管理体系认 证	软通动力持续改进管理平台；风险管理系统；软通动力质量管理体系 V1.0	取得了 ISO9001 质量 管理体系认证	讯方质量安全管理系统 V1.0；讯方教学过程管理系统 V1.0；讯方教学资源管理系统 V1.0；云资源管理平台 V1.0
4	信息安全 管控技术	取得了 ISO27001 信息安全管理体 系认证	软通信息安全管理系统；软通动力内容安全智能审核管理平台	取得了 ISO27001 信 息安全管理体 系认证	讯方信息安全攻防实验软件 V2.0；讯方微信小程序高危操作管理系统 V1.0；讯方发文管理系统 V1.0；讯方华为培训管理系统 V1.0
5	环境健康 安全管理 技术	取得了 ISO14001 环境管理体系认 证；取得了	软通动力服务小助手平台；软通动力心理测评系统 V1.0	取得了 ISO45001 职	讯方 OA 考勤管理系统 V1.0；讯方 OA 人事管理系统 V1.0；讯方 OA 报销管理系统 V1.0；讯方日常管理

		ISO45001 职业健康安全管理体系认证		业健康安全管理体系认证	系统 V1.0；讯方人力资源管理系统 V1.0；讯方微信小程序考勤管理系统 V1.0；讯方通用手机定位打卡系统 V1.0；讯方招聘管理系统 V1.0；讯方绩效管理系统 V1.0；讯方课时费管理系统 V1.0
6	业务连续性管理技术	取得了 ISO22301 业务连续性管理体系认证	企业线上活动管理系统	-	讯方机会点管理系统 V1.0；讯方 BBS 活动投票系统 V1.0；讯方 BBS 文章唠叨系统 V1.0；讯方 BBS 小组管理系统 V1.0；讯方客户关系管理系统 V1.0；讯方客户项目管理系统 V1.0；讯方移动端客户项目管理系统 V1.0

注：上表中技术名称为软通动力招股说明书披露的主要核心技术，公司按照软通动力披露的相关核心技术有针对性地按照资质和软件著作权进行对比。

由上表内容，公司与软通动力的资质差异主要体现在 CMMI5 级评估。  
CMMI 全称是 Capability Maturity Model Integration，即能力成熟度模型集成，  
CMMI3 级为明确级，CMMI5 级为优化级。具体差异情况如下：

CMMI 等级	CMMI3 级	CMMI5 级
认证基础条件	1、研发人员 16 人以上；2、公司每年软件开发项目 3 个以上；3、认证配合人员 10-12 人（需要软件研发背景）；4、在研项目至少一个；5、公司成立 6 个月以上	1、已获得 CMMI3 级或更高等级的认证；2、企业总软件研发人员在 35 人以上；3、认证配合人员 16-18 人（需要软件研发背景）；4、一年内完成的软件开发项目 6 个以上；5、公司需要有相应的研发工具，如配置管理工具（svn、git 等），项目管理工具（禅道、fra 等），代码走查工具，单元测试工具，产品集成工具，测试工具等；6、符合要求的过 程文档材料、相应的工具使用记录及培训情况等
差异对比	1、属于定义级、已经建立起基本的项目管理过程，CMMI3 级强调过程规范性，项目按照规定过程执行； 2、组织角色上，项目经理需要关注项目的具体实施和协调、高层对项目进行战略规划和目标设定； 3、标志着企业已经建立了较为完善的软件开发和管理流程，能够有效地控制和管理软件开发过程中的风险和问题； 4、CMMI3 级强调规范，制定组织项目流程规范	1、属于优化级、CMMI 最高级别的成熟度，能够对项目进行全面、深入的管理和控制，CMMI5 级强调创新、优化及探索新方法提升项目管理效率； 2、组织角色上，项目经理需要更多地关注项目管理和协调之外的职责，如项目优化以及与高层管理者的沟通和协作； 3、需建立持续优化的组织环境：如企业注重人才培养和团队建设，建立完善的知识管理体系和培训机制，提高员工的技能和素质；企业不断优化和改进软件开发流程和管理体系，以适应市场的变化和客户的需求； 4、CMMI5 级强调持续改进、优化，根据客户、市场需求及时优化流程及规范

注：CMMI3 级和 CMMI5 级认证不是公司开展业务的强制性标准，系客户对供应商的鼓励性要求。

按照 CMMI5 认证基础条件，经认证机构结合公司实际情况评估，公司需要设置满足认证流程要求的研发项目 6 个以上，公司已满足认证基础条件的其他要求，公司获取 CMMI5 认证不存在实质性障碍。

## 2) CMMI5 认证基本流程

CMMI5 认证基本流程分为四个阶段，分别为准备阶段、执行阶段、评估阶段和认证阶段，认证阶段完成后即获得 CMMI5 认证，其中耗时较长的是执行阶段和评估阶段，具体如下：

执行阶段：制定改进计划，确定需要采取的行动来提升组织的能力；实施



CMMI 认证所要求的过程和最佳实践；完成项目管理活动，包括需求管理、配置管理、质量保证等，建立度量和评估过程，用于跟踪和评估项目的进展和成功。执行阶段耗时约 3-6 月。

评估阶段：准备认证评估，包括数据收集、文件审核和个别访谈，进行认证评估，由独立的评估团队对组织的过程进行评估和验证，对评估结果进行讲解和讨论，解决评估中发现的问题和不符合要求的地方。评估阶段耗时约 1.5 月。

### **3) 发行人 CMMI5 级申报工作进展及时间安排**

公司 CMMI5 级申报工作已进入执行阶段，由研发部门配合商务合作机构在 2024 年 3 月至 9 月间进行研发项目筹备，项目管理及访谈材料准备；2024 年 10 月至 11 月进入正式评估阶段，预计发行人将在 2024 年 12 月获得 CMMI5 级认证。

综上，公司与软通动力、嘉环科技向华为提供的同类型服务不存在内容上的差异；公司与嘉环科技不存在技术水平上的差异；软通动力作为软件与信息技术服务业龙头企业，其通过上市融资迅速扩充资金实力，持续提升技术实力。公司的发展主要依靠内生增长不断进步，与软通动力在技术水平上存在一定差距具有合理性。

## **2、与竞争对手相比发行人的核心竞争力及主要竞争优势**

### **(1) 公司的主要竞争优势**

#### **1) 持续稳定服务的专业能力**

公司始终重视与华为建立长期稳定的合作关系，及时学习和吸收业界领先的管理和技术，不断提升完善自身服务能力和技术实力，形成了持续稳定服务于 ICT 领域龙头客户的专业服务能力。

#### **①具备华为工程服务业务多品类端到端的专业服务能力**

公司于 2001 年通过华为工程服务供应商资格认证，从承接华为通信工程业务开始，伴随信息技术的日益更迭和华为的快速发展，公司不断提升业务服务能力和综合技术水平，服务品类逐渐延伸至运营业务和软件、无线网络、IT

支撑网、大数据、企业网、华为云等领域，业务合作区域已基本覆盖全国，是华为 ICT 产业生态领域的主力合作伙伴之一。

## ②连续多年在华为供应商考核中表现优异

华为对其供应商的要求包括先进的业务系统、快速响应的服务能力、完善的服务质量管理体系和区域服务体系等。公司作为华为中国地区部金牌供应商，始终以“高质量、快响应”的服务方针为指导，完善自身客户服务体系、提升技术服务水平，得到了华为的高度认可，公司在与华为多品类及多区域合作的绩效考核中一直处于优秀行列。公司多次荣获华为中国地区部金牌供应商奖，是华为中国区工程服务优质供应商之一。

## 2) 自研数字化管理平台优势

公司结合丰富的项目管理经验积累，自主研发了一套契合实际业务情况的数字化管理平台 DMP 系统，包括项目管理、成本管理、人事管理、日常管理、考勤管理、运营分析等分系统。从供应商到客户，从项目立项、项目合同信息、项目工时信息、项目进度、日常管理、运营分析到员工考勤管理等所有的工程项目信息均在 DMP 系统统一管理。结合定制化的权限系统及不断的更新迭代，公司 DMP 系统很好实现了对项目全流程的数字化管理、对员工全周期性的数字化管控及指导，并能及时进行成本控制与运营分析，极大提高了公司的项目管理能力和运营效率，有效实现了对项目成本的动态控制，提升了公司的整体竞争实力。

## 3) 技术优势

公司企业信息技术业务领域的技术侧重于通用性技术的实际操作，以解决客户实际需求为目的。通用技术可以通过客户授权或公开渠道取得相关资料，但相关技术资料只是复杂的理论指引，需要配以具体实验、实践或经验积累才能应用于客户的实际业务中。公司研发人员在深刻理解 ICT 主流技术的基础上，研究将现代通信、物联网、云计算、大数据、人工智能等 ICT 技术领域的通用性技术及解决方案用于客户实际操作的相关业务，再通过内部讲师培训、操作指引等方式由公司经验丰富的一线工程师掌握，并最终服务于客户。目前，公

司正在新技术领域加大研发投入，构建产学研用融合协同的技术创新体系，继续加强在新一代信息技术产业发展中的技术优势。

#### 4) 人才优势

##### ①经验丰富的工程师队伍

公司从创立之初，一直专注于企业信息技术服务领域，已培养出一支经验丰富、结构合理、专业过硬、服务意识强的技术工程师团队。工程师多长期工作在产业的一线，具有丰富的专业理论知识及实践操作能力，涉及通信、网络、物联网、云计算、大数据、人工智能等前沿技术领域。由于员工掌握的技术以应用型技术为主，实用性及可操作性较强，公司很大程度上可进行岗位复用，使公司形成了相对稳定、规模较大的弹性服务能力，有利于公司后续竞争获取项目，并确保服务客户的人才及专业能力。

##### ②完善的人才培养机制

基层员工培养方面，公司在产教融合人才生态模式下打造出后备人才储备资源池，在降低人才培养成本的同时保证了人才供给的数量和质量。人才培养的教育阶段，公司通过专业共建、学院共建的方式，将企业对人才素质和技能的要求提前植入到合作院校的专业课程和教学实验过程中，实现人才的定向培养。此外，公司设立深圳、武汉、成都等多个培训中心，由公司行业专家担任讲师，在人才定向培养的基础上，重点加强员工试用期实践和解决问题能力的培养，帮助新入职员工快速掌握工作技能，融入工作环境，为公司可持续发展提供了强有力的人力资源支持。

#### **(2) 与竞争对手相比发行人的核心竞争力**

发行人当前的主要竞争对手包括：中国软件国际、软通动力和嘉环科技。公司向华为提供的部分服务均与三家公司存在直接的竞争关系。中国软件国际、软通动力、嘉环科技和公司均为华为的核心服务供应商，均为 2023 年华为十家金牌供应商之一。

与竞争对手相比公司的核心竞争力主要体现在以下两方面：

### 1) 公司向华为提供服务品类更为丰富

基于自身巨大的业务规模需求，华为一直以来都在积极建设严格的供应商筛选机制和供应商协同系统，努力寻求与优质企业信息技术服务供应商的持续、深度合作。华为对于其核心服务供应商，始终鼓励供应商基于其业务需求拓展服务品类，公司通过不断完善业务品类，具备华为工程服务业务多品类端到端的专业服务能力。

以公司企业信息技术服务细分业务列示业务品类如下：

公司名称	服务品类
中国软件国际	运营商业务与软件、运营商 IT 服务、企业网络技术服务
软通动力	华为云业务、运营商 IT 服务业务、运营商业务与软件服务业务
嘉环科技	企业网络技术服务业务（不含华为云业务）、运营商 IT 服务业务、通信网络优化服务业务和 ICT 培训支持服务业务
讯方技术	通信网络建设及维护服务、通信网络优化服务、运营商业务与软件、运营商 IT 服务、企业网络技术服务、ICT 培训支持服务

由上表可知，公司向华为提供的服务品类较竞争对手更为丰富，同时，除通信网络建设及维护服务、通信网络优化服务外，公司其他服务品类占比均靠前列。

随着公司向华为公司交付的服务类别持续增加，服务区域不断拓展，双方的供需匹配性及合作关系日益加深。

### 2) ICT 产教融合业务的优势

公司开展企业信息技术服务业务掌握的行业前沿技术应用和项目实践经验融入高校教育系统，强化产教融合工作，通过将新的信息技术与产业资源运用于高校教育领域，协助高校建设基于通信、物联网、云计算、大数据、人工智能等 ICT 领域的实训室或基地，并向高校提供专业共建、学院共建、联合培养、职业认证培训等人才培养服务，为高校信息技术学科发展、专业应用型人才培养提供解决方案。

公司经过多年深耕高校教育行业，全面参与到高校教育行业的各个环节，包括校园信息化、实训室建设、教学过程服务、课程和资源建设等，逐步加深

校企合作关系，增强客户粘性。

2019 年，公司成为中国软件行业协会信息技术新工科产学研联盟会员单位；2020 年，公司与阿里、腾讯、华为等十家企业一同获得信息技术产业新工科产业联盟颁发的 2020 年新工科建设卓越贡献企业奖；2020 年，公司入库深圳市第一批建设培育产教融合型企业；2023 年，公司四川省成都市天府新区鲲鹏生态人才培养认证基地项目入选工信部信息技术发展司 2023 年新一代信息技术典型产品、应用和服务案例。

公司的 ICT 产教融合业务已经形成了一定的品牌效应，且报告期内业务收入持续增长，ICT 产教融合业务为公司带来新的业绩增长点，亦能与公司的企业信息技术服务相互衔接，向公司企业信息技术服务业务和行业输送人才的同时，协助华为推动其信息技术、数据库、硬件系统等国产技术的推广，进一步强化与华为业务关系。

综上，公司的核心竞争力主要体现在公司向华为提供服务品类更为丰富、ICT 产教融合业务优势两方面。

### **3、发行人不存在被竞争对手替代的风险**

#### **（1）公司不存在被新进竞争对手替代的风险**

结合下游客户选择供应商时的考量因素，下游客户在选择供应商需要对企业经营情况、认证资质、专业能力、风险管控机制、信息安全管理机制，企业具备行业相关信息安全管理能力、创新能力及可持续发展能力等多方面进行考量。

新进技术服务商难以在短期达成前述多方面的要求，公司不存在被新进竞争对手替代的风险。

#### **（2）公司不存在被直接竞争对手替代的风险**

发行人当前的主要直接竞争对手包括：中国软件国际、软通动力和嘉环科技。公司向华为提供的部分服务均与三家公司存在直接的竞争关系。

发行人不存在被直接竞争对手替代的风险，主要体现在以下方面：

第一，公司向华为提供的服务较直接竞争对手中国软件国际、软通动力和嘉环科技更为丰富，华为在与供应商进行合作时会综合考量技术服务商的综合服务能力、过往业务合作经历等。相较于直接竞争对手，公司的多品类的综合服务能力更强，过往业务合作中未发生安全事故，业务合作稳定，替代成本较高且难以保证客户业务稳定性。

第二，公司的 ICT 产教融合业务对与华为的合作系双向促进作用，能够增强公司与华为的业务粘性。公司的 ICT 产教融合业务能为公司带来新的业务增长点，同时促进华为技术、软硬件的推广和产业人才培养。\*\*\*（相关表述已申请豁免披露）。

第三，随着信息技术产业深化发展，公司与各竞争对手逐步发展出自身特点，实现差异化发展。例如软通动力在巩固自身软件应用服务相关业务的基础上，向上游基础软件开发业务布局，同时通过收购等方式，在上游硬件领域布局。公司在总结自身优势能力的情况下，深耕高校教育，持续开发教育行业潜力，在产教融合方向进行布局。同时依托自身网点等服务网络，不断提升专业服务能力，打造突出与过硬的专业数字化解决方案的开发和一体化实施能力。

综上，公司不存在被新进竞争对手和当前竞争对手替代的风险。

#### **4、与华为等下游主要客户的业务合作是否具有持续性**

##### **（1）发行人与华为的合作历史**

公司于 2001 年成立，成立之初主要以承接通信工程项目为主，协助华为完成其通信设备向电信运营商的交付、使用及后续运维，前期主要集中于运营商的固定网络建设项目。

2005 年起，公司作为服务于华为的通信技术服务商，伴随华为运营商业务的不断拓展，服务范围也由运营商固定网络逐步拓展至运营商业务与软件服务领域。2008 年起，公司紧跟华为和行业技术发展的步伐，拓展了无线网络建设服务。

随着中国电信行业的重组与 3G 牌照的发放，中国电信业进入加速发展阶段。公司紧跟通信技术发展，开启了华为政企业务（EBG），为通信企业、教育等

行业客户提供数字化转型所需的 IT 基础设施、业务系统建设及运维服务。2009 年，公司获得了国家高新技术企业认证，公司亦不断完善了人力资源体系、质量管理体系、交付能力体系、内控合规体系，为与华为全面合作打下了坚实基础。2014 年起，伴随华为企业业务的规模化发展，公司开始承接 IT 类云计算、大数据、数字能源等相关业务，具备了端到端的一站式工程服务能力。

2018 年，随着华为各行业的智能化解决方案业务的持续发展，公司通过强化自身的数字化解决方案的开发、设计和运营，具备了解决方案的一体化实施能力，协同华为为各行业客户设计并实施智能化解决方案，不断提升数字化营运能力。此外，2021 年，华为开展了华为公有云技术服务，公司作为其核心技术服务供应商，中标华为云业务，报告期内，该类业务持续快速增长。

综上，结合公司与华为的合作历史，公司与华为的业务合作关系日益深化，建立了长期稳定合作关系。

## **（2）发行人与华为合作的稳定性**

发行人成立后即与华为展开合作，且持续至今，形成了稳定的合作关系。

发行人与华为的合作是基于双方客观的供求关系，具备长期合作基础。一方面，华为基于自身巨大的体量、多业务线多产品覆盖、庞大的研发投入以及对前沿技术的深度探索研究等特点，积极建设严格的供应商筛选机制和供应商协同系统，努力寻求与技术水平高、服务稳定的优质信息技术服务供应商达成合作；另一方面，发行人具备综合性信息技术服务能力，可以满足华为多样化的技术服务需求。公司于 2001 年通过华为工程服务供应商资格认证，从承接华为通信工程业务开始，业务品类逐渐延伸至运营商业务和软件、无线网络、IT 支撑网、企业网、大数据、物联网、云计算业务等领域，公司与华为合作的业务内容不断丰富。

发行人与华为的合作是循序渐进、逐步形成的。通过多年合作，发行人与华为各业务线在项目执行、流程管理和技术质量把控等方面已形成深度对接，替代成本较高。华为对公司的服务亦给予了好评，公司多年荣获华为中国地区部金牌供应商奖，获得了华为颁发的政企服务抗疫英雄奖、疫情战时团队奖以

及华为“领先级授权培训伙伴”等。

综上，公司与华为的合作具有稳定性。

### **(3) 发行人与华为合作的可持续性**

发行人与华为合作的可持续性体现在以下两方面：

**业务规模：**华为已逐渐消化中美贸易摩擦对其业务的影响，根据其官网披露信息，2023 年实现收入人民币 7,041.74 亿元，同比增长 9.6%，整体经营情况良好。公司与华为合作关系稳定，2022 年及 2023 年，公司对华为的销售收入分别为 72,027.34 万元和 89,591.29 万元，预计 2024 年公司与华为的业务规模将继续保持增长态势。

**业务板块机会：**公司对华为的收入主要系协同华为向运营商及其他政企客户开发、实施智能化解决方案。智能化解决方案系通过新的信息技术使组织实现对办公楼、厂房、生产线、水电设施等物理平台的高效智慧化管理，提高组织运营的效率。同时，联接、云、AI、计算等先进数字技术，改变了组织的运营方式，创建了新的业务模式，进而搭建智能化的数字平台。

公司具备专业数字化解决方案的开发和一体化实施能力、完善的服务网络和及时响应的服务能力，华为需要联合公司这样的核心服务供应商，为其各行业客户提供领先创新的数字平台解决方案，以及构建数字平台的技术和产品，帮助客户打造开放、灵活、易用、安全的数字平台，使能客户打造自己的智能方案，使能千行百业数字化转型、智能化升级，为数字经济注入新动能。发行人在此领域深耕多年，一直与华为保持合作，预计未来将产生更大的合作空间。

综上，公司与华为建立了长期稳定的合作关系，合作关系具有稳定性和持续性。

### **(4) 发行人与下游其他主要客户的业务合作是否具有持续性**

发行人与下游其他主要客户的业务合作是否具有持续性的相关内容详见本回复之“问题 1”之“七”之“（二）发行人具备保障与华为合作稳定、持续的情况下，持续拓展新客户、ICT 产教融合服务业务的能力”的相关内容。



二、结合发行人与可比公司在业务发展历程、与华为合作历史、业务结构、研发投入及技术人员规模等方面比较情况，说明成立时间接近，但发行人与可比公司经营规模、业务结构、对华为依赖程度差异较大的原因及合理性

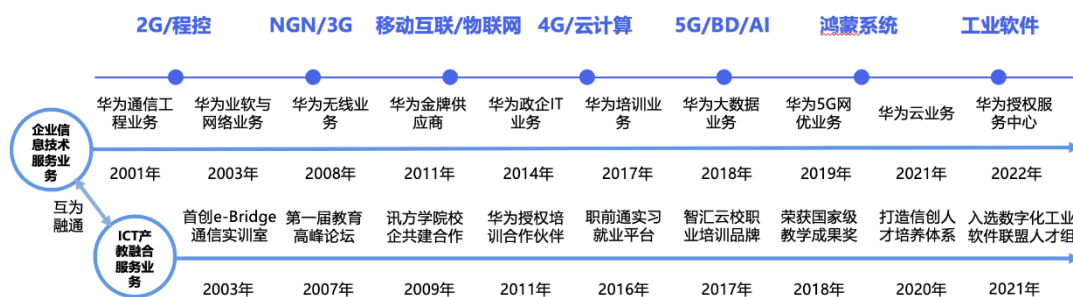
从软通动力、嘉环科技、中富通对外公开披露的信息来看，华为是软通动力、嘉环科技的主要客户，不是中富通的主要客户，且中富通业务为通信网络建设及服务，与公司业务差异较大，故选取软通动力、嘉环科技进行对比说明。

公司从事的软件与信息技术服务业务具有资金密集的特点，技术人员规模及业务网点的布局、技术研发、管理运营系统的搭建均需要大量的资金。公司设立时的股东资金实力较弱，相关股东投入公司的资金有限，成立后公司虽有融资，但仍以内部经营积累为主来逐步做大业务。与公司相比，软通动力、嘉环科技的股东资金实力相对较强，投入资金较多，相应的在各自业务发展过程中可供调配资金及资源较多；同时，软通动力还采用了兼并等方式壮大业务规模。由于股东资金实力及发展战略导致的可供调配资源的差异，导致公司虽与软通动力、嘉环科技的成立时间较为接近，但经营规模、业务机构、主要客户收入占比、对华为依赖程度均存在较大差异。

### （一）发行人与可比公司业务发展历程

## 1、发行人业务发展历程

发行人业务发展历程情况如下:



## 2、软通动力发展历程

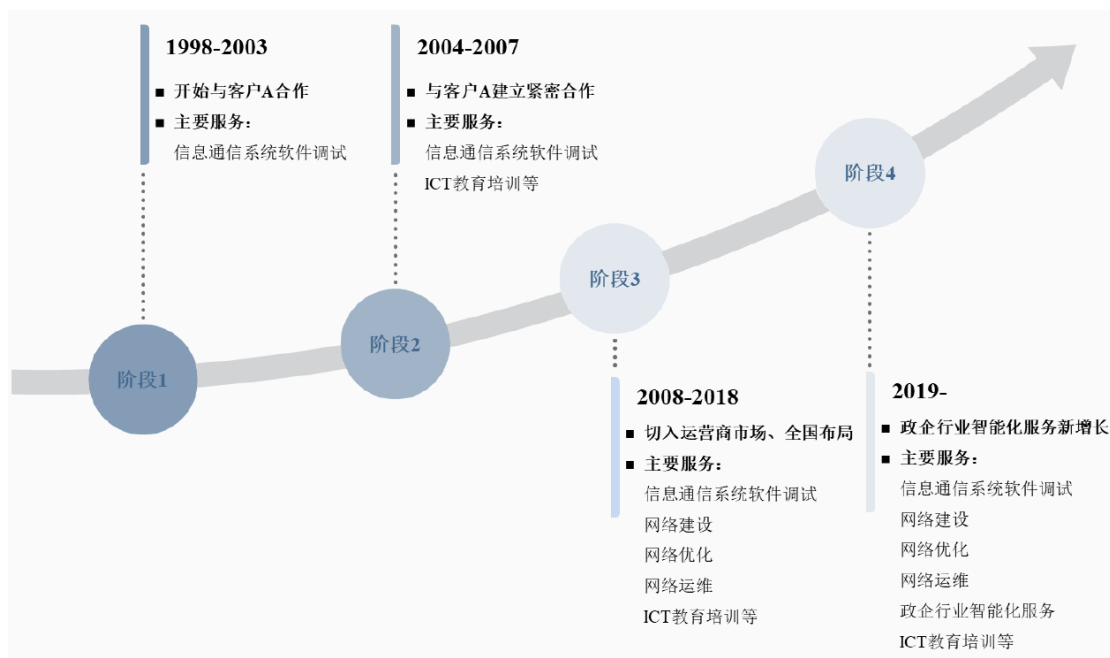
软通动力的主要发展历程情况如下:



数据来源：国海证券研究所

### 3、嘉环科技发展历程

嘉环科技的主要发展历程情况如下：



数据来源：嘉环科技招股说明书

如上所示，从发行人与可比公司发展历程来看，各公司均伴随软件与信息技术服务业的发展而实现了业务的同步扩展及经营规模的扩大，具体来说：

发行人自成立以后，资金实力有限，主要围绕核心客户华为开展相关业务，从最初的 2G 时代的通信工程建设及服务，发展为目前的政企网络技术服务和运营商网络技术服务两大业务，并以此为基础，同步开拓了产教融合业务；

软通动力虽然成立时间较发行人及嘉环科技相对较晚，但起点较高，在资

金方面获得了知名投资机构及资本市场的融资，业务方面在客户类型、业务品类及境内外市场拓展等方面均逐步确立了行业龙头的竞争优势；

嘉环科技成立时间较早，前期通过与主要客户华为建立业务合作关系，在后续发展中逐步将客户拓展至运营商客户，服务类别从通信网络建设、优化及运维相关服务逐步拓展到政企行业智能化业务，并在 2022 年成功登陆资本市场。

**（二）与华为合作历史、业务结构、研发投入及技术人员规模等方面比较情况，发行人与可比公司经营规模、业务结构、对华为依赖程度差异较大的原因及合理性**

**1、与华为合作历史、业务结构、研发投入及技术人员规模等比较情况**

公司与软通动力、嘉环科技与华为合作历史、业务结构、研发投入及技术人员规模等方面比较情况如下：

公司名称	与华为合作历史	业务结构	研发投入	技术人员规模
软通动力	自 2006 年起	软件与数字技术服务、数字化运营服务	2023 年研发投入为 9.88 亿元，占营业收入比例为 5.62%	截至 2023 年底，技术人员为 80,769 人
嘉环科技	自 1998 年起	网络建设服务、网络运维服务、信息通信系统软件调试服务、政企行业智能化服务、网络优化服务及 ICT 教育培训业务	2023 年研发投入为 1.34 亿元，占营业收入比例为 3.08%	截至 2023 年底，技术人员为 8,468 人
讯方技术	自 2001 年起	企业信息技术服务（通信网络建设及维护服务、通信网络优化服务、运营商业务与软件、运营商 IT 服务、企业网络技术服务、软件技术外包服务、ICT 培训支持服务）、高校实训室解决方案和人才培养服务	2023 年研发投入为 0.41 亿元，占营业收入比例为 3.92%	截至 2023 年底，技术人员为 3,667 人

注：软通动力与华为合作的业务为软件与数字技术服务。

由上表，公司与软通动力、嘉环科技在技术人员规模和研发投入金额上均存在一定差距。但公司的研发投入占营业收入比重均高于嘉环科技，公司在发

明专利和软件著作权数量上较嘉环科技存在一定优势，研发投入成果较为丰富，结合公司的发展主要依靠内生增长的情况，公司与软通动力、嘉环科技在技术人员规模和研发投入金额上均存在一定差距的情况具有合理性。

## **2、发行人与可比公司经营规模、业务结构、对华为依赖程度差异较大的原因及合理性分析**

### **(1) 发行人与可比公司经营规模存在差异的原因及合理性**

公司与华为的合作自 2001 年起，软通动力与华为的合作自 2006 年起，嘉环科技与华为的合作自 1998 年起，三家公司与华为的合作年限均较长，且均与华为建立了稳定的合作关系，因此，与华为的合作历史年限不是影响公司与可比公司发展状况差异的主要因素。

对比公司与可比公司的发展历程，发行人与可比公司经营规模存在差异的原因主要系公司的资金实力与可比公司存在较大差距，进而导致公司在人才引进、业务网点布局及新客户开发、研发投入规模等方面均落后于可比公司，具体如下：

软通动力成立后即引进了国际知名的机构投资者，并于 2007 年在纽交所上市，快速提升资金实力进而带来业务规模的快速发展，成功开拓了欧美、日韩市场；2022 年，软通动力在创业板成功上市，募集资金达 43.42 亿元，助力其在软件与数字化方面持续保持行业龙头地位。2023 年度，软通动力实现营业收入 175.81 亿元、归母净利润 5.34 亿元。

根据嘉环科技招股说明书披露信息，嘉环科技在 2014 年的注册资本已经达到 20,000 万元，整体资金实力雄厚；2022 年度，嘉环科技完成在上交所主板的上市，募集资金达到 10.34 亿元；上市后业务规模实现持续扩张，2023 年度，嘉环科技实现营业收入 43.51 亿元、归母净利润 1.86 亿元。

与可比公司相比，公司的发展主要依靠自身的盈利积累，至 2014 年底，公司的注册资本为 1,000 万元，且在 2015 年 11 月在全国股份转让系统挂牌后进行的融资规模都较小，对公司业务的快速发展的促进作用有限。随着软通动力和嘉环科技先后上市，其均通过募集资金提升了自身资金实力，公司与其的资

金实力差距进一步拉大，进而带来了技术人员规模和研发投入等方面的差异，是最终导致公司经营规模与两家可比公司存在较大差异的主要原因之一。

## （2）发行人与可比公司业务结构差异的原因及合理性

公司与可比公司软通动力、嘉环科技均属于软件与信息技术服务业，产品大类均系为客户提供软件及信息技术服务，因具体服务类别、客户结构、自身资金实力及发展战略等方面存在差异，导致发行人与可比公司存在业务结构的差异，具体情况如下：

### 1）业务结构

公司的企业信息技术服务细分业务中的通信网络建设及维护服务、通信网络优化服务、通信网络优化服务与嘉环科技的网络建设服务、网络运维服务、网络优化服务内容类似，但客户结构不同，嘉环科技该类业务的直接客户主要为中国移动、中国电信、中国联通等运营商和中国铁塔，公司该类业务的直接客户为华为；嘉环科技未开展运营商业务与软件业务；公司的运营商 IT 服务和企业网络技术服务（非华为云）与嘉环科技的政企行业智能化服务类似，公司的 ICT 培训支持服务与嘉环科技的 ICT 教育培训业务类似。

公司的企业网络技术服务与软通动力软件与数字技术服务业务相似，软通动力也向华为提供华为云业务服务，与公司提供相应服务内容相同。

### 2）业务结构的差异是公司基于大客户战略和资金实力考量的主动选择

公司受限于资金实力，与华为进行长期稳定的深入合作是公司基于发展大客户战略的主动选择，有利于公司顺应 ICT 产业发展趋势，吸收行业先进的技术和经验，在自身资金实力有限的情况下，集中有限资源优先满足优质客户的服务需求，从而实现收入的持续增长。

在发展战略下，与可比公司相比，公司在客户结构及业务面的广度方面均存在一定差异。如嘉环科技，其为三大运营商和中国铁塔等提供的业务需要投入大量的资金采购硬件设备，且通信网络建设类服务竞争较为激烈；公司从自身资金实力和业务稳定发展考虑，未与运营商直接开展通信网络建设类服务。

考虑到各行业客户数字化系统建设需求的不断提升和广阔的市场前景，公司与华为不断拓展新的业务品类；同时公司通过独立开发数字化解决方案类业务、高校实训室解决方案和人才培养服务业务，推广华为的技术及软硬件应用，促进国产技术和软硬件替代。

综上，公司与软通动力和嘉环科技的业务结构差异是公司基于大客户战略和资金实力考量的主动选择，具有合理性，与公司现有发展状况相匹配。

### （3）发行人与可比公司研发投入和技术人员规模的差异原因及合理性

公司 2023 年研发投入为 0.41 亿元，占营业收入比例为 3.92%；软通动力、嘉环科技因其业务规模大、资金实力强，在研发投入的总体规模、研发人员数量方面均高于公司；虽然公司 2023 年研发投入均低于软通动力和嘉环科技，但研发投入占营业收入比例均高于嘉环科技，研发投入的占比方面与可比公司不存在重大差异，公司研发投入与自身业务规模相匹配。

截至 2023 年底，公司技术人员为 3,667 人，公司在技术人员规模上与软通动力和嘉环科技均存在差距，技术人员规模的差距随着公司业务的快速发展，在逐步缩小。

### （4）发行人对华为依赖程度差异较大的原因及合理性分析

#### 1）报告期内，软通动力和嘉环科技前五大客户销售占比情况

##### ①前五大客户占比情况

报告期内，公司与可比公司的前五大客户销售占比情况如下：

同行业可比公司	2023 年度	2022 年度	2021 年度
软通动力	52.34%	59.68%	64.09%
嘉环科技	75.20%	79.45%	80.45%
<b>讯方技术</b>	<b>89.81%</b>	<b>86.83%</b>	<b>84.45%</b>

注：上表中同行业可比公司数据来源于各公司公开披露的定期报告或招股说明书。

如上表，上市公司嘉环科技和软通动力的前五客户占比均呈现逐年下降趋势，其中，嘉环科技前五大客户占比由 2021 年度的 80.45%下降至 2023 年度的 75.20%，软通动力前五大客户占比由 2021 年度的 64.09%下降至 2023 年度的

52.34%。

## ②第一大客户占比情况

软通动力系 2022 年上市，其招股说明书披露前五客户的具体占比情况如下：

序号	2020 年		2019 年		2018 年	
	客户名称	占当期营业收入比例	客户名称	占当期营业收入比例	客户名称	占当期营业收入比例
1	华为	55.53%	华为	55.45%	华为	53.38%
2	阿里巴巴	5.73%	阿里巴巴	4.54%	通云科技及其子公司	4.69%
3	腾讯	3.51%	腾讯	3.19%	阿里巴巴	3.84%
4	百度	2.68%	百度	3.10%	中国银行	2.60%
5	中国银行	2.43%	中国银行	2.27%	腾讯	2.53%
合计	-	69.88%	-	68.55%	-	67.04%

由上表数据，2018 年、2019 年和 2020 年，软通动力的前五大客户均为国内知名企业，其自第一大客户华为和前五大客户收入占当期营业收入的比例呈持续上升的趋势。随着软通动力于 2022 年创业板上市并募集资金约 43.42 亿元，其资金实力，区域服务能力、技术研发实力等得到进一步提升或加强，营业收入快速增长和客户结构进一步优化，其中，2023 年营业收入较 2020 年增长了 35.24%，第一大客户的占比逐步下降。

嘉环科技年报中仅披露前五大客户占比情况，未披露其第一大客户占比。通过其前五大客户收入占比降低的趋势可知，随着嘉环科技在上海证券交易所主板上市募集资金约 10.34 亿元，其区域服务能力、技术研发能力和系统信息化程度得到进一步提升或加强，促进了其业务发展和客户结构进一步优化。

## 2) 发行人对华为依赖程度差异较大的原因及合理性分析

①发行人与可比公司在资金实力、经营规模等方面与公司存在较大差距，但其来自主要客户的收入占比依然在相对较高水平

可比公司因其经营规模较大，资金实力较强，其在品牌影响力、市场及客户拓展方面更具资金、人才等优势，进而导致其对主要客户的收入占比呈现下

降趋势；同时，根据软通动力、嘉环科技公开的披露信息，其在发展历程中亦存在主要客户合计收入占比较高的发展阶段（如嘉环科技在上市前最高占比达到 88.28%），此后随着资金实力的增强、经营规模的逐步扩大，其客户集中度出现缓慢下降趋势，但主要客户的合计占比依然达到 50%以上。

## ②在自身资金等资源有限的情况下，大客户战略是公司发展的最优选择

与可比公司相比，公司在资金、经营规模、可调动的业务资源方面均存在明显差距，因此，基于业务发展考虑，公司采取了主动聚焦大客户的发展战略，长期与华为保持良好的业务合作关系，在 2011 年即成为华为金牌供应商。在资金、人才等服务资源有限的情况下，公司将资源优先投入华为业务，随着资金实力、业务规模的逐步扩大，公司亦逐步拓展新的业务领域及客户，并已在高校实训室解决方案业务、人才培养业务等产教融合业务取得较好进展。

虽然公司在华为之外的其他业务保持持续增长，如产教融合业务总体收入由 2021 年的 11,910.00 万元增长至 2023 年的 13,068.61 万元，但由于同期来源于华为的收入保持快速增长，因此，公司来自华为的收入占比保持在相对较高状态，公司对华为的依赖程度与可比公司存在较大差异，具有合理性。

## （5）报告期内，公司源自其他客户的业务收入整体呈增长趋势

报告期各期，公司自主拓展的其他客户业务收入分别为 11,507.51 万元、16,329.56 万元和 14,353.69 万元，整体呈增长趋势。公司自主开发的数字化解决方案业务的框架协议金额为 2.1 亿元（其中公司与中国移动签订的私有云数据中心项目的框架协议金额为 1.76 亿元，合作期限为 6 年），业务开展情况良好。同时，公司始终重视 ICT 产教融合业务的拓展，预期公司源自其他客户的业务收入仍将保持增长态势。

综上，软通动力和嘉环科技通过上市融资，持续提升区域服务能力、建设研发中心和信息化系统升级等促进业务发展和优化客户结构；业务结构差异系公司基于大客户战略和资金实力考量的主动选择，与公司现有发展状况相匹配；相比于可比公司，发行人受限于资金实力等因素影响，在发展战略、市场拓展方面与可比公司存在一定差异，故发行人与软通动力和嘉环科技在经营规模、

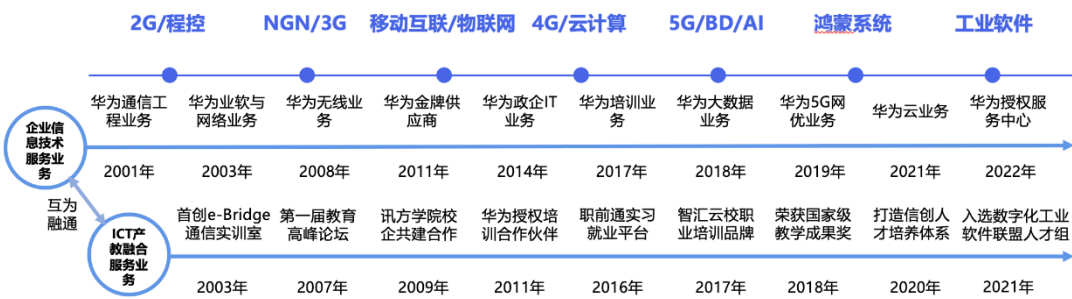


业务结构、对华为依赖程度差异较大，具有合理性。

三、结合信息技术服务、产教融合业务的发展历程，说明发行人相关业务拓展是否对华为构成依赖，是否具有独立拓展客户能力，生产经营是否具有独立性，对华为的销售收入占比持续上升是否符合行业特征，单一大客户依赖是否对公司的持续经营能力产生重大不利影响，本次募投项目的实施是否对华为进一步构成重大依赖

（一）公司企业信息技术服务、ICT 产教融合业务的发展历程

公司企业信息技术服务、ICT 产教融合业务的发展历程如下图：



1、公司企业信息技术服务业务对华为存在较大依赖，但公司具备独立拓展非华为客户的能力

在公司企业信息技术服务的发展历程中，主要客户系华为，公司通过扩大技术团队规模和技术服务水平，不断拓宽与华为的业务合作内容，由 2001 年的华为通信工程业务开始，业务品类逐渐延伸至运营商业务和软件、无线网络、IT 支撑网、企业网、大数据、物联网和华为云等领域。公司企业信息技术的发展对华为存在较大依赖。

虽然企业信息技术的发展对华为存在较大依赖，但公司具备独立拓展非华为客户的能力：公司于 2018 年通过浪潮软件供应商认证并开展合作，报告期内主要向浪潮软件提供运维开发、测试等服务；2019 年通过中国移动供应商认证并开展合作；2021 年通过超聚变供应商认证并开展合作。上述业务均由公司独立拓展，其中，公司与中国移动签订的私有云数据中心项目的框架协议金额为 1.76 亿元，合作期限为 6 年；公司新拓展的智慧城市建设项目由公司独立拓展，合同约定金额为 3,057.92 万元；公司与中国移动、浪潮软件和超聚变开展的业

务均由公司自主拓展，公司的中国移动私有云数据中心、智慧城市等数字化解决方案业务均由公司自主拓展，华为未参与任一业务环节，该类业务均由公司自主独立开发，对华为不存在依赖。

## **2、公司高校实训室解决方案业务均由公司独立开发，对华为不存在依赖**

### **（1）高校实训室解决方案业务的订单获取对华为不存在依赖**

自公司 2003 年开展高校实训室解决方案业务以来，高校实训室解决方案均由公司自主独立开发，主要客户为开设信息技术相关专业的职业技术学院、高校等。该项业务主要通过参与招投标方式进行，业务人员在知悉客户招标信息后，产品与解决方案中心负责收集与本次招标相关的信息、购买招标文件并制作标书。教育事业部客户经理现场参与投标，并于中标后与客户沟通合同具体条款，由教育事业部下属各地区业务部、产品与解决方案中心、采购中心、综合管理中心、人资行政中心和财务中心进行联合评审或审批，通过后与客户签署正式合同。在上述订购单获取过程中，华为未参与任一环节，且未与公司高校客户签署任何协议，在公司高校实训室解决方案业务发展历程中，主要业务模式未发生重大变化。因此，公司高校客户订单的获取由公司独立进行，对华为不存在依赖。

（2）公司根据与高校签署的合同的约定独立执行订单，虽在实训室建设时向华为代理商采购了部分华为硬件设备及配套软件，但不构成对华为的业务依赖

鉴于华为公司的路由器、交换机、服务器等通信设备在业界口碑较好、市场占有率较高等优势，大部分高校客户对华为通信设备的认可度较高，同时基于国产软硬件的替代需求，公司与高校在合同签署时一般会提前约定相关项目全部或部分使用华为核心硬件设备。

公司采购华为通信设备的渠道主要系通过华为区域代理商，公司对于选择华为区域代理商、通信设备品类和数量有自主选择权。除通过代理商采购华为通信设备外，公司高校实训室解决方案业务亦存在采购其他品牌通信设备的情况，主要包括联想、新华三、黄河科技等品牌。因此，向华为代理商的采购华

为通信设备主要系公司及高校客户的自主选择，属于合理商业行为，并非华为或代理商指定采购，且高校客户未与华为及其代理商签订合作协议，不构成对华为的业务依赖。

综上，公司高校实训室解决方案业务从前期的订单获取到后期的项目实施均由公司独立开展及实施，华为未参与业务环节且未与公司高校签署相关协议，公司具备独立开展高校实训室解决方案业务的能力，高校实训室解决方案业务对华为不存在依赖。

### **3、公司独立开展校企合作人才培养业务，对华为不存在依赖；职业认证培训业务对华为存在依赖**

公司校企合作人才培养业务开始于 2009 年，职业认证培训业务开始于 2011 年，自公司校企合作人才培养业务开展以来，该项业务均由公司独立开展，对华为不存在依赖；职业认证培训业务虽由公司独立拓展，但大部分收入与华为授权相关，对华为存在依赖。具体分析如下：

#### **（1）公司独立开展校企合作人才培养业务，对华为不存在依赖**

公司人才培养业务中的校企合作人才培养业务主要通过商务谈判和公司业务人员在高校实训室解决方案业务积累的客户资源中自主开拓，少部分通过招投标获取业务，最终在公司与高校之间进行双向实地考察、交流、论证的基础上，签署具体业务合同。经学校履行相关教育主管部门审批或备案后，公司开始投入实训设备（视项目情况而定）、派驻专业运营团队和授课讲师，协同学校共同培养 ICT 领域应用型人才。在公司校企合作人才培养业务发展历程中，主要业务模式未发生重大变化。

在上述业务开展中，公司独立为高校客户配备实训设备及相关人员或课程资源等，华为未参与任一环节。公司作为华为的人才联盟伙伴，华为鼓励公司通过校企合作的人才培养业务推广华为设备的应用、技术标准并培养产业人才。高校客户学院建设采用华为 ICT 产业学院名称由公司指导并协助其完成向华为公司的申请，公司校企合作人才培养业务的开展不涉及向华为公司事前提请审批的情形。

综上，公司独立开展的校企合作人才培养业务，不存在对华为构成依赖的情形。

（2）职业认证培训业务虽由公司独立拓展，但大部分收入与华为授权培训相关，对华为存在依赖

自公司于 2011 年开展职业认证培训业务以来，该项业务均由公司独立拓展，主要通过参与华为授权培训合作、承办 ICT 技能大赛、承办 ICT 人才双选会、组织策划市场营销活动、微信公众号宣传等形式进行市场推广，获取培训生源及客户。公司专业讲师主要为学员提供华为认证培训、红帽认证培训等 ICT 授权培训以及相关培训或认证对应的专业测评、认证考试、在线课程、就业咨询等服务，其中，涉及华为的部分主要包括华为认证培训、华为 ICT 授权课程、TF 考试券以及对应的考试服务等。

报告期各期，公司职业认证培训业务中涉及华为相关的收入分别为 3,235.83 万元、3,146.04 万元和 3,605.45 万元，占公司同期营业收入的比例分别为 5.36%、3.56%和 3.47%，占比较低。华为作为国内 ICT 领域的龙头企业，其 ICT 职业认证在国内具有权威性，并且发行人作为华为公司授权培训的“领先级授权培训伙伴”的获得者，职业认证培训业务依赖华为具有合理性。基于华为推广其技术标准和培养产业人才的目标，亦需要公司为其推广培训认证业务，故该业务对华为存在依赖不影响相应业务开展。综合考虑发行人与华为公司的长期合作关系、华为需要公司协助其推广技术标准和培养产业人才以及职业认证培训业务营收占比较小，该业务对华为的依赖不会对公司的正常经营产生重大不利影响。

综上所述，公司高校实训室解决方案业务从前期的订单获取到后期的项目实施均由公司独立开展，公司具有独立开展业务的能力，对华为不存在依赖；公司具有独立开展人才培养业务中的校企合作人才培养业务的能力，对华为不存在依赖；职业认证培训业务的大部分收入与华为授权相关，对华为存在依赖，但不会对公司的正常经营产生重大不利影响。

## （二）生产经营是否具有独立性

## **1、业务独立性**

公司在向华为提供服务时具备独立性。公司向华为提供的企业信息技术服务模式可根据定价方式的不同分为按人员等级、服务类别不同约定的“人/月工作量”定价模式和按条目具体工作量对应单价约定的“服务工作量”定价模式两种。对于“人/月工作量”定价方式的业务在执行过程中，华为对公司项目实施人员的出勤情况具有明确的直接的要求，客户定期对项目实施人员的工作情况进行考核，并根据考核的结果作为双方结算的依据；对于“服务工作量”定价方式的业务在执行过程中，华为对公司项目实施人员的管控程度相对较低，最终根据服务交付的成果情况作为双方结算的依据。在同一定价模式下，华为对不同供应商的管理模式是一致的，均不构成对供应商人员的实质管理，公司的技术人员提供服务时均由公司及业务管理人员独立管理及安排服务工作，具备独立性。

公司建立了独立完整的研发、采购、服务和销售系统，拥有独立完整的业务体系，不存在生产经营依靠华为管理的情形。此外，公司自主开发的中国移动私有云数据中心、智慧城市等数字化解决方案业务、高校实训室解决方案和校企合作人才培养业务均由公司自主拓展，华为未参与任一业务环节，该类业务均由公司自主独立开发及开展，公司完全具备面向市场独立经营的能力，业务具有独立性。

## **2、资产完整、人员独立、机构独立和财务独立**

公司拥有独立的经营场所，合法拥有与经营有关的房产、电子设备、运输工具、商标、专利和软件著作权的所有权或使用权，具备与经营有关的服务网点和配套设施，资产权属清晰、完整，不存在与华为存在资产纠纷或诉讼的情形。

公司建立了独立的劳动、人事和薪酬管理体系，公司技术人员均专职在公司工作并领取薪酬，不存在华为公司及其相关企业中兼职。

公司建立健全了规范的法人治理结构和公司运作体系，公司根据自身经营管理的需要分层次设立董事会、监事会、审计部、证券部、财务中心、人资行

政中心、质量安全管理部、研发中心、采购中心、教育事业部、政企事业部、华为云事业部等职能部门，公司建立了健全的内部经营管理机构，独立行使经营管理职权。

公司拥有独立的财务会计部门，建立了独立的会计核算体系和财务管理制度，独立进行财务决策，财务人员未在其他企业兼职。公司拥有独立的银行账户，不存在与其他任何单位和人员共用银行账户的情形。

综上，公司具有独立、完整的资产和业务体系及面向市场独立经营的能力。

（三）报告期内，对华为的销售收入占比持续上升与可比公司情况存在差异，但与软通动力上市前的变动趋势一致

#### 1、报告期内，可比公司前五大客户销售占比情况

报告期内，公司与可比公司的前五大客户销售占比情况如下：

同行业可比公司	2023 年度	2022 年度	2021 年度
软通动力	52.34%	59.68%	64.09%
嘉环科技	75.20%	79.45%	80.45%
中富通	57.84%	68.84%	65.70%
讯方技术	89.81%	<b>86.83%</b>	<b>84.45%</b>

注：数据来源于 Wind。

由上表数据，公司前五大客户销售占比情况变动趋势与可比公司存在差异，具体情况为：（1）中富通：2022 年度，公司与中富通前五大客户占比呈上升趋势，趋势一致；2023 年度，中富通前五大客户合计销售金额同比增加 2.39%，收入增长但占比下降，主要系其数字营销业务收入增长迅速（2023 年收入金额同比增加 2.29 亿元，增长率为 272.33%，收入占比由 7.96%大幅提升至 24.33%）所致，该业务为中富通 2022 年新增主营业务，主要以巨量引擎为主的数字化营销服务平台的代理业务为基础，通过为客户提供精准营销策略和营销效果评估，进而调整优化营销策略的运营服务，而中富通前五大客户主要为电信运营商及通信设备商，因此数字营销业务的大幅增长拉低了中富通前五大客户销售占比。

（2）软通动力和嘉环科技：2021-2023 年度，软通动力和嘉环科技前五大客户占比呈逐年下降趋势；公司与其存在差异，主要系软通动力和嘉环科技均于

2022 年上市，通过上市融资扩充了资金实力，提升了区域服务能力、技术研发实力等，推动营业收入快速增长和客户结构优化。

### 2、报告期内，可比公司第一大客户销售占比情况

报告期内，公司与可比公司的第一大客户销售占比情况如下：

同行业可比公司	2023 年度	2022 年度	2021 年度
软通动力	31.37%	41.79%	47.25%
嘉环科技	未披露	-	43.78%
中富通	36.61%	40.37%	23.44%
<b>讯方技术</b>	<b>86.19%</b>	<b>81.52%</b>	<b>80.95%</b>

注：1、数据来源于 Wind；

2、嘉环科技 2022、2023 年年度报告未披露第一大客户销售占比情况。

由上表数据，软通动力和嘉环科技第一大客户占比呈逐年下降趋势，中富通第一大客户占比情况先降后升，公司第一大客户占比呈逐年上升趋势。报告期内，公司与可比公司的第一大客户销售占比情况存在差异。

### 3、报告期内，公司对华为的销售收入占比持续上升与软通动力上市前的情况类似

软通动力系 2022 年上市，根据其招股说明书披露数据：

序号	2020 年		2019 年		2018 年	
	客户名称	占当期营业收入比例	客户名称	占当期营业收入比例	客户名称	占当期营业收入比例
1	华为	55.53%	华为	55.45%	华为	53.38%
2	阿里巴巴	5.73%	阿里巴巴	4.54%	通云科技及其子公司	4.69%
3	腾讯	3.51%	腾讯	3.19%	阿里巴巴	3.84%
4	百度	2.68%	百度	3.10%	中国银行	2.60%
5	中国银行	2.43%	中国银行	2.27%	腾讯	2.53%
合计	-	<b>69.88%</b>	-	<b>68.55%</b>	-	<b>67.04%</b>

由上表数据，2018 年、2019 年和 2020 年，软通动力的前五大客户均为国内知名企业，其自第一大客户华为和前五大客户收入占当期营业收入的比例呈

持续上升的趋势。报告期内，公司对华为的销售收入占比持续上升与软通动力上市前的大客户占比情况类似。

软通动力在创业板上市的募集资金净额为 43.42 亿元，进一步扩充了资金实力，提升了区域服务能力、技术研发实力等，推动营业收入快速增长和客户结构优化，第一大客户的占比逐步下降。

#### 4、来自华为的销售保持快速增长，是公司对华为的销售收入占比持续上升的主要原因，与实际业务状况相匹配

报告期内，公司营业收入及来自华为的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	103,943.98	88,356.90	60,405.63
自华为的收入	89,591.29	72,027.34	48,898.12
自华为的收入占营业收入比例	86.19%	81.52%	80.95%
自其他客户的收入	14,352.69	16,329.56	11,507.51

由上表数据，2022 年及 2023 年，公司对华为的销售收入同比增速分别为 47.30%和 24.39%，保持了较快增长；对自其他客户的收入增速分别为 41.90%和 -12.11%。公司对华为的销售收入占比呈逐年上升趋势，主要系华为业务规模大、产品线众多，公司作为华为的核心信息技术服务供应商之一，来自华为的销售增速保持了较快增长；同时，2022 年公司来自其他客户的收入增长规模低于来自华为的收入增长规模、2023 年公司来自其他客户的收入小幅下滑所致。公司对华为的销售保持快速增长，得益于公司与华为建立了稳定的合作关系，同时公司自身的技术和服务能力能够满足华为的信息技术服务需求。

综上，报告期内，对华为的销售收入占比持续上升与可比公司情况存在差异，但与软通动力上市前的变动趋势一致；公司来自华为的销售保持快速增长，是公司对华为的销售收入占比持续上升的主要原因，与实际业务状况相匹配。

**（四）发行人对华为不存在重大不利依赖，未对公司持续经营产生重大不利影响**



发行人作为华为核心信息技术服务供应商之一，对其销售收入占比较高，该情况主要是华为市场地位、发行人技术服务能力及发行人与华为合作稳定性等因素造成。发行人未因来自华为的销售收入占比较高而构成对华为的重大不利依赖，该情况亦未对公司持续经营产生重大不利影响。具体分析如下：

## **1、华为是全球领先的 ICT 基础设施和智能终端提供商，客观上对高质量信息技术服务有巨大需求**

华为作为全球领先的 ICT 基础设施提供商，其业务政策稳定，客观上对高质量的企业信息技术服务需求巨大。根据华为公开数据，截至 2023 年底，全球 5G 用户超过 15 亿，华为承建的 5G 网络，体验持续领先；裸眼 3D、新通话、云手机等创新应用带来个人业务体验全面升级。5G 使能行业数字化规模发展，行业应用超过 5 万个。同时，华为积极与产业界共同助力 5G-A 发展，联合全球领先运营商推进 5G-A 技术验证及商用部署，加速 5G-A 落地。2023 年，华为提出全面智能化（All Intelligence）战略，使能百模千态，赋能千行万业，加速行业智能化转型。鲲鹏、昇腾生态稳步发展，已有超过 570 万开发者、超过 6,300 家合作伙伴，完成超过 17,400 个解决方案认证。华为云方面，截至 2023 年底，华为云全球开发者数量超过 600 万，合作伙伴超过 40,000 家，共建繁荣云上创新生态。

基于自身巨大的业务规模需求，华为一直以来都在积极建设严格的供应商筛选机制和供应商协同系统，努力寻求与优质企业信息技术服务供应商的持续、深度合作。因此，从满足华为自身发展的需要考虑，其各业务条线对高质量企业信息技术服务的需求巨大。

## **2、发行人具备综合性信息技术服务能力，可以满足包括华为在内的多领域客户的多样需求**

发行人是一家拥有深厚行业积累和全面技术实力的软件与信息技术服务商。发行人深耕软件与信息技术服务领域 20 余年，覆盖了通讯设备、互联网服务、金融、高科技与制造等多个垂直行业领域，通过不断总结提炼，对于不同行业客户的不同产品特点、客户需求以及技术应用转化落地具有丰富实践经验。发行人建立了以客户为中心的服务理念，一方面，打造完善专业的交付服务体系，

形成布局广泛、响应及时、质量保障的交付能力；另一方面，始终关注前沿技术的发展革新，不断提升技术人员对前沿技术的应用转化能力。截至 2023 年 12 月 31 日，发行人共有员工 4,060 人，其中技术人员 3,667 人。

公司是国家高新技术企业，先后通过了软件能力成熟度模型集成 CMMI3 级认证、ISO9001 质量管理体系认证、TL9000-VR6.3/R5.7 质量管理体系认证、ISO45001 职业健康安全管理体系认证、ISO27001 信息安全管理体系统认证、信息化与工业化两化融合管理体系评定。公司多年荣获华为中国地区部金牌供应商奖，获得了华为颁发的政企服务抗疫英雄奖和疫情战时团队奖以及华为“领先级授权培训伙伴”获得者；获得了超聚变颁发的优秀团队奖、卓越合作伙伴奖，公司优秀的技术服务能力获得了客户的认可。

综上，发行人具备综合性软件和信息技术服务能力，可以满足包括华为在内多领域的客户多样化需求。

### **3、发行人与华为供需匹配，建立了稳定且持续的合作关系，替代成本较高，业务合作保持稳定发展**

公司自 2001 年成立以来就通过了华为工程服务供应商资格认证，与华为建立起二十多年的长期稳定的合作关系。

随着华为业务规模扩大，客观服务需求增加以及发行人综合服务能力不断提升，促使双方合作深度和广度逐渐加深。自华为 2008 年开启供应商等级评选以来，公司多年获得华为中国地区部金牌供应商奖，公司与华为合作涉及的业务范围包括华为云业务、华为企业业务、华为运营商业务、华为培训业务等，涉及服务类别包括无线、网优、云计算、大数据、数通、能源、视讯、存储等，涉及的服务区域覆盖全国 20 多个省市。公司向华为公司交付的服务类别持续增加，服务区域不断拓展，双方的供需匹配性及合作关系日益加深。

公司自主研发 DMP 管理系统，覆盖公司日常管理、人员管理、财务管理、供应链项目管理、合同管理、绩效管理、培训管理、PO 验收管理、质量安全管理等业务全链条，持续提升规范运营能力和公司的管理效率，全方位提高技术服务能力和管理水平，提升客户服务质量和效率，不断提升客户满意度和市场

竞争力。通过多年合作，发行人与华为各业务线在项目执行、流程管理和技术质量把控等方面已形成深度对接，形成了优势互补、合作共赢的业务生态关系，逐步成为华为的核心信息技术服务供应商之一。

综上，发行人与华为的合作是基于华为的客观需求和自身的综合服务能力，双方供需匹配度较高，建立了稳定且持续的合作关系，替代成本较高；该等合作建立在双方平等互利的基础上，符合商业发展逻辑，具有稳定和可持续性。

#### **4、发行人与华为不存在关联关系，交易规范**

截至本回复出具日，发行人与华为不存在任何关联关系。发行人与华为均建立了严格的制度规范并稳定执行，发行人通过市场化的方式与华为签订业务框架合同，获客来源合法、合规，交易规范。合作期间，双方未出现重大质量纠纷，未出现重大诉讼或仲裁事项，未出现其他不利于双方合作的重大不利事项。

#### **5、发行人逐步形成了企业信息技术服务和 ICT 产教融合业务共同驱动的发展格局**

公司 2022 年和 2023 年企业信息技术服务业务收入增速分别为 41.35%和 24.24%，收入增长主要来自华为。公司拓展华为以外的企业信息技术服务客户取得良好进展，公司与江苏移动信息系统集成有限公司于 2023 年 9 月签署了《2023 年度桌面云服务项目框架协议》，框架协议含税总金额上限为 1.76 亿元，服务期为 6 年；公司与河南中睿达数字技术有限公司于 2023 年 12 月签署了《新安县新型智慧城市建设项目合作协议（一期）》，合同金额为 3,057.92 万元。报告期后，公司于 2024 年 5 月分别中标美的集团股份有限公司基础设施运维服务（服务期限为 3 年，总金额为 707.16 万元）及深圳交易集团有限公司的石壁龙园区信息化基础设施运维服务项目（金额 223 万元）。

公司 ICT 产教融合服务业务呈整体增长趋势，报告期内，高校实训室解决方案业务收入分别为 7,378.25 万元、9,578.87 万元和 6,425.39 万元，2022 年增长率为 29.83%，2023 年相关业务收入有所下滑主要系项目实施及验收进度不及预期所致。人才培养服务业务收入分别为 4,531.75 万元、5,618.37 万元和

6,643.22 万元，2022 年和 2023 年增长率分别为 13.55%和 18.24%。

综上，报告期内，公司企业信息技术服务业务与 ICT 产教融合服务业务均呈稳定增长态势，期后新客户开发方面亦取得良好进展，发行人逐步形成了企业信息技术服务和 ICT 产教融合业务共同驱动的发展格局。

**（五）本次募投项目实施可能导致公司对华为进一步的依赖，但同时能提升公司为华为和其他客户的服务能力和开展新业务的区域服务能力，该依赖情况不构成对华为的重大不利依赖**

本次募投项目中的区域服务网络建设升级项目拟在北京、天津、沈阳、长沙、贵阳、郑州、西安升级 9 个区域服务中心，在山东、广东、安徽升级 19 个服务网点，在南京、深圳、贵阳、郑州、济南新增 6 个区域服务中心，各区域服务中心建设及升级项目完成后将提高公司业务的区域服务和开拓能力。

华为作为发行人重要客户，发行人在规划该项募投项目时已考虑其服务交付需求，预计对华为的销售收入将进一步提升。考虑到发行人与华为已形成稳定且持续的合作关系，随着双方深入发展，发行人通过本次募投项目实施后进一步提升对华为的服务能力是双方合作发展的必然结果，双方的供需匹配度及合作深度将进一步提升，不会导致发行人对华为形成重大不利依赖。

同时，公司募投项目的实施也为公司提升向其他客户服务的能力和开发新业务提供区域服务能力支持。公司在郑州和南京的非华为客户的拓展已取得实质进展，对应的项目分别为新安县新型智慧城市建设项目和江苏移动信息系统集成有限公司的桌面云服务项目。募投项目中的新增的郑州、济南、深圳、南京区域服务中心拟同步开展 ICT 产教融合业务。

该募投项目是发行人基于公司现有业务布局和未来业务增长预测后做出的统筹部署。通过实施该募投项目，发行人将进一步提升区域服务交付能力，并为未来拓展新客户提供服务能力支撑。

四、结合报告期内典型项目的业务开展模式、具体服务内容、技术水平要求等内容，详细说明员工变动较大、离职率较高，是否对项目执行及项目成果影响较大，如否，是否反映公司提供的服务具有较强的可替代性

（一）结合报告期内典型项目的业务开展模式、具体服务内容、技术水平要求等内容，详细说明员工变动较大、离职率较高，是否对项目执行及项目成果影响较大

报告期内，公司项目执行情况良好，项目执行及项目成果不存在因员工变动较大、离职率较高受到较大影响的情形。

#### **1、报告期内部分典型项目案例情况**

报告期内，公司部分典型项目的业务开展模式、客户需求、具体服务内容、交付成果、技术水平要求及项目实施期间员工离职率、项目执行及项目成果情况如下表所示：

典型案例	业务开展模式	客户需求	具体服务内容	交付成果	技术水平要求	项目实施期间 员工离职率	项目执行 及项目成果
广东移动高清视频业务运营系统项目	公司根据客户向公司下发的 PO 为客户提供相应服务。公司开展该项目主要包括三个阶段，分别为前期的方案设计阶段、中期的实施交付阶段以及后期的调试检查阶段	<b>扩建高清视频业务运营系统：</b> 规划建设内容中心、边缘节点2个子系统，扩充存储容量及传输速率，满足互联网电视高清晰视频营运要求	项目需求分析及方案设计；指导第三方集成商完成施工与网络配置；搭建 SaaS（软件即服务）解决方案；调试互联网电视业务；调试互联网加速业务；入网安全检查；项目上线检测；割接方案制定、评审与上线	技术方案、实施规划文件、功能验证报告、调测文档、上线前检查报告、软硬件适配的设备、割接方案	熟练掌握操作系统、各项数据库，熟练掌握常见网络设备、网络安全技术，熟悉互联网地址/内容网络架构、熟练掌握内容注入/用户调度/终端回源等技术，具备融合视频业务督导与调测能力	50.00%	项目涉及的 PO 按时交付并验收合格，未发生交付质量有问题或者延期交付而被客户罚款的情形
某省 5G 无线网优交付项目	公司根据客户向公司下发的 PO 为客户提供相应服务。公司开展该项目主要包括三个阶段，分别为前期的网络基础数据采集阶段、中期的网络参数分析和调整阶段以及后期的网络参数优化和测试阶段	<b>对 5G 无线网络设备进行通讯优化：</b> 针对 5G 新建站点及成片基站进行测试分析和优化调整，保障网络运行稳定，提升终端客户上网体验	新站点无线参数规划和加载；5G 站点开通后，完成站点单验测试，簇优化以及网络级优化，针对出现的无线网络问题进行分析 and 优化调整；使本期新建网络的关键 KPI 指标达到入网条件	达标的单验报告、簇优化和网络级报告、优化解决方案、新建站无线指标相关文件	熟练掌握 5G 性能分析工具；熟练掌握项目进度和文档管理工具；熟练掌握无线信号数据采集工具和分析技术；熟练掌握后台大数据分析技术并具备输出解决方案能力	54.55%	项目涉及的 PO 按时交付并验收合格，未发生交付质量有问题或者延期交付而被客户罚款的情形

2023 年安徽 电信 800M 项目	公司根据客户向公司下发的 PO 为客户提供相应服务。公司开展该项目主要包括三个阶段，分别为前期的勘测设计阶段、中期的实施交付阶段以及后期的维护服务阶段	<b>建设 5G 通讯基站：</b> 满足终端客户 5G 信号接入需求，增加广覆盖，配合客户及华为建设 5G 基站	无线站点软硬件安装调试及数据开通、协助客户完成功能验收及提供培训服务	符合运营商、华为硬装要求和验收条件的无线站点	熟练掌握手机天线到基站天线传输技术、5G 自适应空口波形调制技术、多天线技术、上下行解耦、邻区自配置、波束管理技术等；熟练掌握云管理无线接入网工具、华为集成工具等	4.17%	项目涉及的 PO 按时交付并验收合格，未发生交付质量有问题或者延期交付而被客户罚款的情形
---------------------------------	---	---	------------------------------------	------------------------	---	-------	--

注：项目实施期间人员离职率计算公式为：项目实施期间离职人数/参与项目实施总人数。

从上表可知，不同离职率情形下，公司项目均得到了较好执行，项目涉及的 PO 均按时交付并验收合格，未发生交付质量有问题或者延期交付而被客户罚款的情形，项目成果良好。

## 2、员工变动及离职率较高不会对项目执行及项目成果产生较大不利影响

公司员工变动大小、离职率较高不会对项目执行及项目成果产生较大不利影响，具体原因如下：

### （1）企业信息技术服务行业员工离职率普遍偏高

一方面，公司所处的软件和信息技术服务行业发展速度较快，具有人员流动性较高的特点，行业内企业均存在较高的人员离职情况；另一方面，由于员工规模普遍较高，公司基于管理要求，行业内企业针对业务人员技术水平及工作成果情况一般都建立了合理的考核机制，通过优化人员结构，提升公司竞争力。因此，行业内员工离职率偏高具有合理性。

经查询公开披露信息，公司业务人员总体离职率与同行业公司的离职率不存在重大差异，同行业可比公司离职率如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新致软件	15.76%	25.29%	29.52%
法本信息	34.41%	34.55%	32.81%
软通动力	30.20%	33.13%	30.63%

注：离职率取自各可比公司招股说明书，2021 年至 2023 年同行业可比公司均未披露离职率。

报告期各期末，公司企业信息技术服务业务人员数量分别为 2,673 人、3,216 人、3,519 人，随营业收入规模的上升整体保持稳步增长；报告期内，公司员工整体离职率分别为 27.95%、23.38%、21.98%，呈下降趋势。

从上表可知，软通动力、法本信息 2018 年至 2020 年员工离职率均超过 30%，高于公司报告期内员工离职率；总的来看，公司人员离职率处于合理水平，与可比公司不存在重大差异。

### （2）员工变动较大、离职率较高，不会对项目执行及项目成果产生重大影



响

为确保项目执行及项目成果的良好交付，公司采取如下具体措施：

#### 1) 建立项目全过程管理的良好机制

为预防和有效解决员工变动较大、离职率较高对具体项目执行和项目成果可能产生的重大不利影响，公司通过项目执行前周密计划、执行过程中全流程管控的方式，保证了具体项目的执行和项目成果的良好交付。

公司在接到客户订单后，对客户需求进行深入分析，依据分析结果组建可以高效推进的项目团队并制定详细的实施方案，项目团队人员按照既定的实施方案开展工作。项目实施过程中实行全流程管控，对项目实施过程中出现的相关问题及时妥善处理，确保项目实施质量和效果。针对实施过程中可能存在的员工离职情形，公司在制定实施方案时即予以充分考虑，在员工离职事项发生时及时处理，确保项目执行进度和项目成果不会因员工离职产生重大不利影响。

#### 2) 建立并严格执行员工的离职管理制度

公司制定了《员工入离职、转正管理规定》等员工入离职管理的内部制度。一般情况下，公司组建的项目团队由项目管理人员对项目进行整体管控，同时配备实践经验丰富的员工具体执行。报告期内，公司负责各区域项目的管理人员相对稳定，保证了项目执行的整体管控能力。在项目具体执行的过程中，当某个员工或项目团队的部分员工离职时，离职员工需要及时交接项目工作，项目团队可以通过安排团队内人员、补充新人员等方式接替离职员工继续开展工作。因此，项目执行进度和执行成果不会因某个员工或项目团队部分人员离职而受到较大不利影响。

#### 3) 完善的内部人才培养和外部人员招聘机制

为高质量快速响应客户需求，公司建立了完善的招聘机制并储备了相应业务人员，能够快速补充岗位缺口。公司在招聘新员工时，为所有新员工提供专业入职培训，帮助员工提升专业技能的同时，还保证了新员工的业务水平，以确保公司出现员工离职时，可快速补充岗位缺口，不会出现影响项目交付进程的情形。同时，公司具备产教融合的业务模式优势，为产业生态链及公司自身

输送了大量人才，奠定了坚实的人力资源基础，为项目实施提供了弹性的高质量技术人才。

综上，公司员工变动较大、离职率较高不会对项目执行及项目成果产生较大不利影响。

## **（二）公司提供的企业信息技术服务具有较强的不可替代性**

公司员工变动较大、离职率较高是企业信息技术行业普遍情形。如前所述，公司通过项目执行前周密计划、执行过程中全流程管控，规范和高效的人员招聘、培训，严格的员工离职审批、工作交接等举措有效地解决了员工变动较大、员工离职率高对项目执行及项目成果可能产生的不利影响。员工变动大、离职率较高对公司项目执行未产生较大不利影响。

公司提供的企业信息技术服务具有较强的不可替代性，具体分析如下：

### **1、公司拥有技术能力过硬的业务团队**

企业信息技术服务不仅需要具有较高的技术实力，还需要丰富的项目实施经验，公司的业务团队拥有优异的信息前沿技术应用能力、定制化的方案设计、软件开发能力及过往丰富的项目实施经验优势，是保证公司技术服务具有较强的不可替代性的基础。

### **2、快速高效响应客户全方位需求的能力**

企业信息技术服务业务下游企业具有业务范围遍及全国、业务需求品类多的业务特点，相应的要求技术服务商业务布局也必须满足覆盖范围广、区域服务网络完善的要求。公司深耕企业信息技术服务行业超过 20 年，随着业务规模的不断扩大，公司已经在全国超过 20 个城市设立了区域服务网络，搭建了完善的服务网络体系，业务覆盖国内主要核心业务区域。公司完善的服务网络体系和分部广泛的业务覆盖区域，体现了公司快速高效响应客户全方位需求的能力，是保证公司技术服务具有较强的不可替代性的重要因素。

3、与业务体系适配的运营支撑系统、强大的运营管理能力、丰富的运营管理经验等

信息技术服务商的业务覆盖范围、运营半径及业务线条覆盖面是其是否具有足够竞争力的直观体现。广泛的业务分布、运营半径、多业务线条作业要求技术服务商需建设完善的运营支撑系统，具备有序高效组织和管理能力。公司依托业务服务经验及软件开发能力，搭建了与业务体系适配的运营支撑系统，该系统与公司运营管理能力、丰富的运营管理经验相结合，是合理保证公司技术服务具有较强不可替代性的重要因素。

综上，公司提供的企业信息技术服务具有较强的不可替代性。

五、结合北京大区相关业务的具体内容、客户需求、业务开展模式等，详细说明发行人自身员工投入较少，自 2020 年以来持续通过向厦门方胜采购劳务服务实施相关项目的原因及商业合理性

#### （一）北京大区业务具体情况

##### 1、相关业务的具体内容、客户需求

报告期内，公司北京大区开展的业务主要为企业网络技术服务，相关客户主要为华为，具体提供的服务内容包括：为政府、金融、电力、医疗、教育、能源、交通等行业终端客户提供 IT、大数据、云计算等相关领域的基础建设和技术支持服务，提升终端客户的生产及办公效率，实现办公、生产、管理、业务运行的数字化、智能化。主要业务领域的客户需求情况如下：

业务领域	具体内容及客户需求
云计算	<b>解决方案实施：</b> 包括 FusionAccess 桌面云解决方案实施、FusionSphere 虚拟化解决方案实施、云基础架构解决方案实施服务（FusionCloud 2.x 及 FusionCloud 6.x）、FusionStorage 解决方案实施、ebackup 云备份实施服务、ManageOne 解决方案实施（SC 及 OC）、云计算 P2V/V2V 迁移等
	<b>云规划设计与实施服务、云迁移服务、云灾备服务、云服务容灾、云服务器高可用以及安全专业服务</b> （行业云系统加固服务，包括安全咨询规划服务、等保辅助测评服务、安全集成服务以及云安全软件规划设计与实施服务等）
大数据	<b>产品规划设计与架构设计服务</b> ，提供华为云数据仓库软件组网规划、安装、配置与调测服务
	<b>运行支持服务：</b> 客户业务系统开发、测试、上线运行提供的具体技术支持服务
	<b>数据迁移服务：</b> 根据业务特点，设计数据迁移方案，协助客户实施数仓平台迁移，以及原平台向数据仓库平台的割接

存储	<b>规划设计实施服务：</b> 包括集中式存储规划设计实施服务、分布式存储规划设计与实施服务、FusionCube 规划设计与实施服务、Oceanstor9000 规划设计与实施服务等
	<b>其他专业服务：</b> 数据迁移服务、传统容灾服务、传统备份、Oceanstor DME 解决方案实施服务、虚拟化灾备服务、虚拟化解决方案实施服务等

## 2、业务开展模式

公司收到客户订单后，即对订单内容、客户需求、交付时间和预算等情况进行全面分析及评估，以确定项目的规模、难度及所需资源。评估完成后，公司依据项目的具体需求组建相应的项目团队。当部分项目存在自身人员无法满足交付需求的情况时，公司将采购劳务供应商的劳务外包服务作为补充，将某个特定的岗位或职能工作交由其负责，劳务供应商负责安排相应符合要求的人员，按照公司的服务要求执行工作；除自身人员负责的该项目工作外，公司还会派驻相关人员（如项目总监、产品/项目经理、产品线组长等）参与对外包工作的监督或管理。项目完成后，由公司相关业务人员负责项目的整体交付。

## 3、具体案例

典型案例	客户需求	公司参与业务主要环节	业务开展模式	技术要求	交付成果	主要人员配置	公司员工工作内容	厦门方胜人员工作内容
国内某银行项目	<b>国产数据库替代工作：</b> 提升管理效率及任务执行效率，提高用户管理效率和服务质量进而提升用户体验	项目需求分析、建设目标、范围规划设计、总体技术方案设计、实施方案设计、项目交付建设与运行管理、客户维保及培训	公司根据客户下发的PO，为其提供客户数据中心的数据集群的搭建与实施及开发支持服务。具体执行中主要包括三个阶段，分别为前期的客户需求分析和方案制定阶段、中期的实施阶段以及后期的运维服务阶段	<b>数据库架构设计：</b> 具备专业的数据库架构设计能力，熟练掌握各项开源设计软件；熟练掌握前端界面和后台服务的交互技术； <b>数据库监控和维护能力：</b> 具备完善的数据库监控和维护体系，能够对数据库的运行状态进行实时监控和预警，及时发现和解决潜在问题，确保数据库的持续、稳定运行	规划设计方案、技术架构设计方案、需求规格说明书、测试报告、部署方案、软硬件适配的设备、维护操作手册	<b>公司：</b> 高级工程师 2 名、中级工程师 1 名 <b>厦门方胜：</b> 中级工程师 4 名	1、数据库架构设计：根据客户需求和业务场景，制定合理的数据库解决方案； 2、数据库部署、扩容：根据不同的数据库类型和客户需求，选择合适的硬件和软件环境，进行快速、准确的数据库部署、扩容； 3、数据库配置：执行各种数据库配置参数和设置，根据客户需求进行合理的配置和管理，确保数据库的性能和稳定性	数据库监控和维护：实时监控数据库的运行状态，及时发现问题，并协助部分问题解决，以确保数据库的持续、稳定运行
国内某政务云项目	<b>政务办公网及民生业务网云计算平台建设工作：</b> 客户部分业务原使用公有云，因业务需要，要把在线业务部署在私有云上，新建 2 套私有云，并将原有业务迁移到新建的私有云环境上	项目需求分析、信息收集、规划设计、实施部署、业务迁移、业务测试、验收移交及培训。	公司根据下发的PO，为其提供云计算平台规划设计、实施部署、业务迁移服务。具体执行中主要包括三个阶段，分别为前期的客户需求分析、现网信息收集和方案规划制定阶段、中期的实施部署、业务迁移阶段以及后期的业务上线、培训运维阶段	<b>云计算平台规划设计：</b> 具备专业设计能力，熟悉云平台业务流量走向，熟悉各类业务适配云平台使用场景； <b>云平台部署：</b> 熟悉各类场景云平台环境部署过程；具备各类场景云平台告警及故障处理能力，熟练掌握Linux、Java 能力； <b>数据迁移：</b> 具备数据库迁移能力，具备数	解决客户原有业务使用中的资源不足、性能低效、业务流程繁琐、运维复杂等问题，新建设的云计算平台，节约客户资源、提升办公效率及用户业务体验、后期运维便捷	<b>公司：</b> 高级工程师 2 名、中级工程师 2 名 <b>厦门方胜：</b> 中级工程师 2 名	1、项目需求分析：了解客户业务场景、痛点及本次项目背景，分析总结出改造后业务优势； 2、信息收集：收集主机信息、卷信息、数据库信息、磁盘信息等； 3、规划设计：根据客户现网需求进行分析、设计，并将相关内容输出到交付文档中，并进行相关功能的测试； 4、实施部署：根据设计文档和验证文档实施文档	数据迁移完成后进行数据验证和业务验证；协助文档制作等技术支持服务

				据库迁移过程中各类异常告警及问题处理能力，具备数据库迁移后业务验证能力			输出和按照规范流程进行项目实施部署： 5、业务迁移：根据客户现网要求和条件进行数据迁移并输出相关规划文档； 6、培训：组织客户使用人员及运维人员，对本次项目交付的云平台做使用及维护上的培训，包括各功能使用说明，各类运维中告警处理说明	
--	--	--	--	-------------------------------------	--	--	--	--

**（二）发行人自身员工投入较少，自 2020 年以来持续通过向厦门合胜采购劳务服务实施相关项目的原因及商业合理性**

报告期各期末，公司北京大区自有员工及合作的厦门方胜员工人数情况如下：

单位：人

项目	2023 年末	2022 年末	2021 年末
发行人北京大区员工人数	95	95	118
合作的厦门方胜北京大区员工人数	267	264	146
合计	362	359	264

由上表可知，报告期各期末，发行人北京大区员工人数保持整体稳定；公司与厦门方胜持续合作且与其合作的北京大区员工人数呈增长趋势，相关原因及商业合理性，具体分析如下：

**1、北京大区业务规模扩张迅速，所需人员增加**

报告期各期，公司北京大区的营业收入分别为 5,193.91 万元、7,727.04 万元和 10,301.93 万元，其中 2022 年度及 2023 年度分别同比增长 48.77%和 33.32%，业务规模扩张迅速，项目交付所需的人员相应增加。报告期各期末，公司北京大区自有员工及合作的厦门方胜员工合计人数分别为 264 人、359 人和 362 人，与收入增长趋势相匹配。

**2、报告期内公司业务布局尚待完善，北京大区人员配置不足**

2020 年 5 月，因业务调整，公司子公司智汇融云信息技术（北京）有限公司注销；此后至报告期期末，公司未在北京设立子公司或分公司，自有人员扩充相对受限，人员配置无法满足持续快速增长的客户需求。同时，北京大区的业务覆盖范围包括北京，天津，黑龙江，辽宁，吉林，内蒙古，河北，山西，陕西，河南，甘肃，青海，宁夏，业务覆盖区域广泛且未设置区域服务分部；项目中存在部分辅助性、非核心工序的工作（如前述国内某银行项目需人员进行日常的数据库监控和维护、国内某政务云项目需人员进行数据验证及协助文档制作等支持性工作）。因此，为保证工作效率和交付成果，北京大区劳务采购需求随业务规模的扩大而相应增加。

### 3、厦门方胜服务质量稳定，公司持续与其进行合作

自公司于 2020 年 9 月与厦门方胜开展合作以来，其提供的服务质量稳定，符合公司及客户相关质量标准要求，并已完成在客户处备案，未发生服务质量问题，双方业务合作情况良好，已建立长期稳定的合作关系。公司选择持续与厦门方胜合作能够保证公司服务交付效率和稳定性。

综上，公司北京大区自 2020 年以来持续通过向厦门方胜采购劳务服务实施相关项目的主要原因为：受限于区域人员配置不足，公司自有人员无法满足快速增长的业务交付需求，且项目中存在部分辅助性、非核心工序的工作，劳务采购需求相应增加；因厦门方胜服务质量稳定，公司与其合作情况良好，在综合考虑合作业务的交付质量、双方合作的配合度以及对劳务供应商管理的便利性等因素后，公司选择持续与厦门方胜进行合作。双方合作与实际业务开展情况相匹配，具有商业合理性。

此外，公司已分别于 2024 年 1 月、2024 年 3 月设立北京分公司、北京子公司，并陆续扩充北京分子公司自有人员。截至 2024 年 5 月末，北京地区自有业务人员人数为 209 人，未来将持续增加自身员工投入比例，进而降低公司向厦门方胜劳务服务的采购金额。

六、说明各类业务在手订单的统计口径，将与中国移动在手订单中的 1.76 亿元为框架协议约定的预测总金额是否审慎、合理；结合报告期内中国移动、超聚变、浪潮软件等非华为客户销售收入及在手订单变化情况，详细说明合作稳定性及持续性

（一）说明各类业务在手订单的统计口径，将与中国移动在手订单中的 1.76 亿元为框架协议约定的预测总金额是否审慎、合理

截至 2024 年 5 月 31 日，公司各类业务的在手订单金额和统计口径如下：

单位：万元

项目	截至 2024 年 5 月末在手订单金额	统计口径
企业信息技术服务	48,113.35	发行人与华为、浪潮、超聚变先签订采购服务主协议，在框架协议的服务期限内，客户根据实际业务需求随时向公司下发 PO，在手订单的统计口径为全部已下发的 PO 未确认收入部分金



			额的总额； 发行人与中国移动签订采购服务主协议，在手订单的统计口径为框架协议总金额
高校实训室解决方案		8,112.91	发行人与高校签订合同，通常在一年内完成交付并确认收入，但一般会约定 1-3 年的质保期，并以合同总金额的 5%作为质保金，质保金在质保期满时确认收入。因此在手订单的统计口径为已实施合同中尚未确认收入的质保金和已签订但尚未验收确认收入的合同金额之和
人才培养服务	校企合作人才培养	21,307.24	校企合作人才培养业务项目通常由发行人和客户签订合作协议，双方就学生教学单价、学生人数、服务期限等进行约定，在手订单的统计口径为根据合作协议约定的剩余服务期限、教学单价和学生人数计算的金额
	职业认证培训服务	3,414.96	职业认证培训项目按履约期间进行交付，实施周期较短，通常学员会根据自身学习进度和学习需求情况安排培训进程，在手订单的统计口径为未交付课程学时对应金额的总额
	小计	24,722.20	-
合计		80,948.46	-

注：除上述在手订单外，另有已中标未签合同的项目，合计金额为 1,956.06 万元，以下同。

由上表，企业信息技术服务中华为、超聚变、浪潮软件均以下发的 PO 为口径统计在手订单金额，中国移动则以框架协议金额为口径统计在手订单金额，主要系 2023 年 9 月，公司与中国移动签署了《桌面云服务框架协议》（协议金额为 1.76 亿元），服务期为合同签订日起六年；2023 年 11 月，公司与中国移动签署了《MSP 云服务框架协议》（协议金额为 477.64 万元），服务期为合同签订日起一年；截至 2024 年 5 月 31 日，《桌面云服务框架协议》项下已下发 PO 金额合计 328.75 万元，已确认收入 167.37 万元，《MSP 云服务框架协议》下发 PO 金额合计 51.16 万元，均已完成验收。因此，若以下发 PO 为口径统计在手订单，发行人与中国移动的在手订单为 277.65 万元，由《桌面云服务框架协议》下发的订单 161.38 万元和前期签订的其他协议下发的订单 116.27 万元构成，远低于上述两个框架协议的总金额，无法充分体现发行人与中国移动的合作及业务开展情况。

如将包括中国移动在内的所有企业信息技术服务客户的在手订单均以下发的 PO 为口径统计，截至 2024 年 5 月 31 日，各类业务的在手订单金额如下：

单位：万元

项目	截至 2024 年 5 月末在手订单金额
----	----------------------

企业信息技术服务		30,684.95
高校实训室解决方案		8,112.91
人才培养服务	校企合作人才培养	21,307.24
	职业认证培训服务	3,414.96
	小计	<b>24,722.20</b>
<b>合计</b>		<b>63,520.07</b>

如上表，基于审慎、合理的原则，公司将各类业务在手订单的统计口径修改为下发的 PO 金额，不包括框架协议金额；截至 2024 年 5 月 31 日，各类业务的在手订单金额 63,520.07 万元。

**（二）结合报告期内中国移动、超聚变、浪潮软件等非华为客户销售收入及在手订单变化情况，详细说明合作稳定性及持续性**

报告期内，公司非华为客户销售收入变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
中国移动	1,183.06	33.75	-
超聚变	214.01	1,176.90	-
浪潮软件	429.44	191.71	508.84
<b>合计</b>	<b>1,826.52</b>	<b>1,402.36</b>	<b>508.84</b>

报告期内，公司向中国移动、超聚变和浪潮软件的合计销售收入分别为 508.84 万元、1,402.36 万元和 1,826.52 万元，整体规模呈上升趋势。

中国移动方面，2023 年度，公司来自中国移动的收入为 1,183.06 万元，较前期增长幅度较大，主要系公司进入中国移动供应商名单后通过竞争性谈判方式成功获取河南省平顶山市医疗体系数字化改造项目，该项目累计已实现收入 1,101.00 万元。

超聚变方面，公司于 2021 年通过其供应商认证，并于 2021 年 12 月与超聚变签订解决方案和集成服务两大框架协议，约定服务周期为 2021 年 12 月至 2022 年 12 月。因此，公司来自超聚变的收入集中在 2022 年度，实现收入 1,176.90 万元，2023 年双方基于框架协议的工作进入收尾阶段，收入有所减少。

浪潮软件方面，公司于 2017 年与浪潮软件开展合作，报告期内持续实现业务收入，合计金额为 1,693.72 万元。报告期内，公司来自浪潮软件的收入逐年减少，主要系自 2017 年合作开始以来，双方的业务均在江苏地区开展，随着浪潮软件江苏地区业务的持续推进，项目金额逐渐减少具备合理性。基于公司与浪潮软件的合作基础，公司与浪潮的服务范围拓展至浪潮集团及权属单位，公司于 2023 年 12 月 13 日已中标浪潮集团全国范围内采购项目的供应商名单，并于 2024 年 1 月中标《浪潮 2024-2025 年云系统集成服务采购项目》，项目金额为 610.00 万元，未来将积极寻求浪潮集团全国范围内的业务机会，合作前景稳定。

## 2、中国移动、超聚变、浪潮软件等非华为客户的在手订单情况

基于审慎、合理的原则，中国移动、超聚变和浪潮软件均已下发 PO 口径统计在手订单金额，报告期各期的在手订单变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 5 月末	2023 年末	2022 年末	2021 年末
中国移动	277.65	289.34	59.63	-
超聚变	9.76	13.45	180.52	35.49
浪潮软件	776.42	168.03	109.28	95.72
合计	1,063.83	470.82	349.43	131.21

注：1、公司与中国移动于 2023 年 9 月签署《桌面云服务框架协议》，该框架协议项下实际业务开始于 2023 年 11 月底；

2、公司与浪潮合作的主体由浪潮软件拓展至浪潮集团及权属单位；

3、除上述在手订单外，浪潮软件另有 1,025.90 万元已中标尚未签订合同的项目金额。

报告期内，公司来自中国移动、超聚变和浪潮软件的合计在手订单分别为 131.21 万元、349.43 万元、470.82 万元，截至 2024 年 5 月末，该三名客户的在手订单合计金额为 1,063.83 万元，浪潮软件另有已中标尚未签署合同的项目金额为 1,025.90 万元，整体规模呈上升趋势。

中国移动方面，报告期各期，中国移动的在手订单金额相对较少，但在 2023 年末及 2024 年 5 月末实现较大增长。2023 年 9 月，公司与中国移动签署了《桌面云服务框架协议》（协议金额为 1.76 亿元），2023 年 11 月，公司与中国移动签署了《MSP 云服务框架协议》（协议金额为 477.64 万元）；2024 年 1 月，公司与中国移动签署了《技术服务单项合同》（合同金额为 93.28 万元）。

截至 2023 年末，中国移动在手订单为 289.34 万元，由《桌面云服务框架协议》下发的订单 246.59 万元和前期签订的其他协议下发的订单 42.75 万元构成。截至 2023 年 5 月末，中国移动的在手订单为 277.65 万元，由《桌面云服务框架协议》下发的订单 161.38 万元和前期签订的其他协议下发的订单 116.27 万元构成。随着与中国移动的合作逐渐深入以及签约的框架协议陆续开始下发采购订单，预计公司未来来自中国移动的订单将持续增长。

超聚变方面，公司与超聚变于 2021 年度签订解决方案和集成服务两大框架协议，约定服务周期为 2021 年 12 月至 2022 年 12 月，公司来自超聚变的收入集中确认在 2022 年度，2023 年度双方基于框架协议的合作进入收尾阶段，因此报告期各期的在手订单金额较小。2021 年至今，双方业务开展顺利，预期未来双方将继续开展合作。

浪潮软件方面，随着江苏地区项目的推进，项目金额逐渐减少，公司 2021 年至 2023 年末的在手订单金额较少。基于公司与浪潮软件江苏地区多年的合作，服务范围拓展至浪潮集团及权属单位，公司于 2023 年 12 月中标浪潮集团集中采购项目，具备未来参与浪潮集团有限公司及权属单位全部所属项目的资格，基于此，2024 年 1 月，公司中标《浪潮 2024-2025 年云系统集成服务采购项目》，项目金额为 610.00 万元；2024 年 4 月，公司与浪潮智慧科技有限公司签订《浪潮智慧科技有限公司引用“集团人力外包服务集采结果”项目》合同，合同金额 603.80 万元。截至 2024 年 5 月末，公司来自浪潮集团的在手订单 776.42 万元，较报告期各期大幅增长。公司具备未来在全国范围内与浪潮软件开展合作的资质和能力，与浪潮软件的合作将进一步加深，合作前景良好。

综上，报告期内公司与中国移动、超聚变、浪潮软件等非华为客户的合计销售收入持续增长；截至 2024 年 5 月 31 日，公司与中国移动已签订金额总计 18,170.92 万元的框架协议及项目合同，且基于框架协议已对公司下发采购订单；公司具备未来参与浪潮集团有限公司及权属单位所属项目的资格，并于 2024 年 1 月与浪潮集团签订金额为 610 万元的合同；公司与超聚变在报告期内合作良好，预期未来将继续开展合作。因此，公司与中国移动、超聚变、浪潮软件等非华为客户的合作具备稳定性及持续性。

七、结合产教融合服务业务与企业信息技术服务业务在服务内技术需求的异同，说明发行人拓展产教融合服务业务的竞争优势，结合发行人的经营规模、技术储备及人员储备，详细说明发行人是否具备保障与华为合作稳定、持续的情况下，持续拓展新客户、产教融合业务的能力，是否持续通过劳务外包开展业务

（一）结合产教融合服务业务与企业信息技术服务业务在服务内技术需求的异同，说明发行人拓展产教融合服务业务的竞争优势

1、产教融合服务业务与企业信息技术服务业务在服务内技术需求无本质差异，但由于应用场景不同，在技术方案设计和产品选型方面的侧重点有所差异

（1）高校实训室解决方案业务

公司 ICT 产教融合服务中的高校实训室解决方案业务的主要服务内容为：融合企业信息技术服务业务中积累的通信、物联网、云计算、大数据、人工智能等相关技术，自研软件、集成硬件，将新的信息技术、商用设备转化为教学内容和教学工具，将信息化建设项目服务的实例场景虚拟为教学场景，在高校现场搭建 ICT 领域相关企业运营环境，实现产、学、研、创一体化。

高校实训室解决方案业务的底层技术需求与企业信息技术服务业务无本质差异，主要包括通用的应用性技术（如 Java 编程、Python 编程、虚拟化技术、路由交换技术等）以及软硬件设备厂商的产品性技术（如华为大数据平台部署、华为 5G 设备调测等）。

但由于二者的应用场景不同，因此在技术方案设计和产品选型方面的侧重点有所差异。其中，企业信息技术服务业务面向各行业终端企业客户，满足其构建、运营 IT 或业务应用系统的需求，且承载的为实时业务数据，在技术方案设计和产品选型上优先考虑技术成熟度和投资性价比，对网络或系统的可靠性、安全性等要求较高；高校实训室解决方案业务面向各高校，满足其构建实训环境进行教学的需求，承载的为离线脱敏的业务数据，更侧重考虑满足多人教学、实践操作管理的便利性等因素。

（2）人才培养服务业务

公司人才培养服务业务主要面向学员提供 ICT 相关课程开发、教学培训服务，技术需求侧重于教学团队需具备相关课程知识及较丰富的教学经验；开展过程中涉及构建实训室以满足教学需求的，相关技术需求与高校实训室解决方案业务一致。

## **2、公司拓展产教融合服务业务的竞争优势**

### **（1）研发与创新优势**

2003 年，公司成功研发出第一代 e-Bridge 通信实训平台，通过将实例场景虚拟化，解决了现网通信设备难以用于大规模实验教学的痛点，为后续公司的 ICT 产教融合服务业务拓展奠定基础。通过持续的研发投入与成熟的产品研发体系，公司目前已形成包括 ZigBee 组网技术、通信网络仿真调试运行技术、LTE 核心网协议解析技术及通信设备集中调度管理技术等在内的一系列 ICT 产教融合领域的关键核心技术。

截至本回复出具日，公司拥有 18 项专利及 122 项软件著作权，其中 5 项专利技术、73 项软件著作权可直接应用于 ICT 产教融合服务业务。同时，公司紧跟行业前沿技术，将企业信息技术服务业务中积累的云计算、大数据、人工智能等新兴技术不断融入 ICT 产教融合业务中，为公司产品与技术的持续创新提供有力支撑。

### **（2）行业经验优势**

2009 年，公司开启专业共建校企合作模式，正式开展 ICT 产教融合服务业务，是 ICT 行业中较早切入教育领域的软件与信息技术服务商，具有一定的先发优势。

高校实训室解决方案业务方面，公司经过十多年的项目经验和技術积累，能够针对项目需求提供定制化服务，具有提供方案咨询、定制化方案设计、软件及视频课程开发、硬件配置、专业化的安装调试与交付、运维和售后服务等项目实施的全过程服务能力。相关人员了解上游各种设备的兼容性，熟悉项目中系统结构的适配性和细节，可有效保证工程进度，得到了客户的认可。2023 年，公司四川省成都市天府新区鲲鹏生态人才培养认证基地项目入选工信部信息技术发展司新一代信息技术典型产品、应用和服务案例。

人才培养服务业务方面，公司合计协助客户完成了 120 余所华为 ICT 学院的申请，累计培养了 1 万余名技能型人才；通过设立大数据、云计算、人工智能等认证培训课程，公司累计培训学员超过 5 万人次。公司在大量的实践中积累了丰富的课程开发、学员管理、培训交付的经验，为拓展业务提供了强有力的支持。

### （3）品牌及客户基础优势

公司深耕 ICT 产教融合服务十余年，在行业内逐渐树立了良好的品牌形象与口碑；2020 年，公司入库深圳市第一批建设培育产教融合型企业；2023 年，子公司职前通被认定为深圳市专精特新中小企业。

公司通过开展 ICT 产教融合业务累计服务了 700 余所高校，与重庆邮电大学、深圳大学、深圳职业技术大学、江西应用技术职业学院等院校建立了良好的合作关系，积累了较为丰厚的客户基础，在行业内具备品牌及客户基础优势。

## （二）发行人具备保障与华为合作稳定、持续的情况下，持续拓展新客户、ICT 产教融合服务业务的能力

### 1、公司经营规模持续扩大，在保持与华为合作稳定、持续的情况下，客户多元化进展良好，ICT 产教融合服务业务稳步增长

报告期内，公司主营业务收入分别为 60,342.76 万元、88,261.51 万元和 103,842.01 万元，年均复合增长率为 31.18%，业务规模保持持续扩张趋势。企业信息技术服务业务作为公司收入的主要来源（占比 75%或以上），2021-2023 年的年均复合增长率为 36.90%，发展态势良好；其中，公司对华为收入分别为 48,898.12 万元、72,027.34 万元和 89,591.29 万元，2021-2023 年的年均复合增长率为 35.36%，且合作品类新拓展了华为云业务，合作不断深入。报告期各期，公司企业信息技术服务业务客户数量分别为 30 家、44 家和 65 家，新开拓包括中国移动、超聚变、浪潮软件等行业知名客户，客户多元化进展良好。

在保持与华为合作稳定、持续，企业信息技术服务收入快速增长的同时，公司 ICT 产教融合服务业务拓展情况良好，报告期各期合计收入分别为 11,910.00 万元、15,197.24 万元和 13,068.61 万元，开拓了广东工业大学、郑州信息工程职业学院、新疆工业职业技术学院、重庆机电职业技术大学、广州商

学院等新客户，为业务持续增长赋能。

## **2、公司技术及人员储备充足，具备保障与华为合作稳定、持续的情况下，持续拓展新客户、产教融合业务的能力**

### **（1）经过多年的技术积累，公司技术储备充足**

公司深耕软件和信息技术服务业二十多年，是国家高新技术企业。经过多年积累，公司先后通过了软件能力成熟度模型集成 CMMI3 级认证、ISO9001 质量管理体系认证、TL9000-VR6.3/R5.7 质量管理体系认证、ISO45001 职业健康安全管理体系认证、ISO27001 信息安全管理体系认证、信息化与工业化两化融合管理体系评定；公司紧跟云计算、大数据等行业新技术的发展趋势，掌握多项核心技术，拥有专利 18 项、软件著作权 122 项，涵盖企业信息技术服务及 ICT 产教融合服务两大业务，其中：

企业信息技术服务业务方面，公司与行业龙头客户华为保持多年持续稳定的合作，并掌握了自动运维及备份工具、大数据实时流处理技术、视频批量自动测试技术等重要实操技术，具备满足大规模、高质量、高频次、广区域需求的技术服务能力。

ICT 产教融合服务业务方面，高校实训室解决方案业务中，公司融合企业信息技术服务业务实践经验积累的相应技术，具备提供方案咨询、定制化方案设计、软件及视频课程开发、硬件配置、专业化的安装调试与交付、运维和售后服务等项目实施的全过程服务能力，并注重推动新兴技术在具体项目中应用，陆续开发了物联网、云计算、大数据、人工智能等专业实验室解决方案以满足客户需求；人才培养服务业务中，公司累计培训学员超过 5 万人次，教学经验丰富，为相关业务的持续发展提供了坚实的基础。

### **（2）公司具备满足各类客户服务的人才储备**

截至 2023 年 12 月 31 日，公司在册员工为 4,060 人，其中业务人员为 3,667 人、研发人员为 241 人，具备满足为各类客户服务的人才储备。企业信息技术服务业务方面，公司现已培养出一支经验丰富、结构合理、专业过硬、服务意识强的技术工程师团队，员工在长期的一线工作中掌握了通信、网络、物联网、云计算、大数据等领域的前沿技术，具有丰富的专业理论知识及实操能力；



ICT 产教融合服务业务方面，公司拥有经验丰富的业务及教学团队，能有效满足各类客户的服务需求。

在员工培养方面，公司拥有一套完善的人才培养体系及激励机制，重视人才引进、培养及发展。公司在广州、南京等多处设立了培训中心，由公司行业专家担任讲师，在人才定向培养的基础上，重点加强培养员工的实践和解决问题能力，帮助员工快速掌握工作技能，融入工作环境。此外，由于员工掌握的技术以应用型技术为主，实用性及可操作性较强，因此公司很大程度上可进行岗位复用，使公司形成了相对稳定、规模较大的弹性服务能力，提高了公司的市场竞争力。

同时，公司于 2022 年实行了股权激励计划，助力公司持续吸引与保留优秀的技术骨干、销售和经营管理人才，进一步稳定核心人员。

综上，公司经营规模持续扩大，技术及人才储备充足，具备保障与华为合作稳定、持续的情况下，持续拓展新客户、ICT 产教融合服务业务的能力。

### **（三）公司存在持续的劳务外包采购需求**

报告期内，公司基于自身业务需求及服务区域仍待进一步完善等因素，存在持续的劳务外包采购需求，符合行业惯例。业务开展过程中，订单获取、核心关键工作执行及项目整体交付均为公司独立进行，外包人员主要参与辅助性、非核心工序的工作，参与程度较低。

报告期各期，公司主营业务成本中劳务外包采购金额占比分别为 6.98%、7.32%和 10.50%，低于同行业可比公司中富通（2021-2023 年相关比例分别为 37.20%、40.70%和 31.63%）及嘉环科技（2021-2023 年相关比例分别为 57.32%、53.09%和 50.41%），公司劳务外包比例相对较低。

同时，为了不断完善服务网络，公司已在北京、长沙、苏州、沈阳、天津等全国各区域设置完善了分支机构，通过扩充自有人员规模以降低劳务采购需求。

## **八、核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序**

保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、查询软通动力上市相关披露文件，了解软件和信息技术服务业可比公司业务情况；
- 2、通过访谈发行人实际控制人了解软件与信息技术服务行业的业务链条、行业进入壁垒和竞争格局；
- 3、通过访谈发行人实际控制人了解公司竞争对手与公司的业务竞争情况、公司信息技术服务的业务实质，发行人在业务链条中扮演的角色、提供的具体增值服务、下游客户选择供应商时的考量因素；
- 4、通过访谈发行人实际控制人了解公司与软通动力提供的服务和技术水平是否存在差异，并与软通动力公开披露信息进行比对；通过公开信息查询 CMMI 等级条件及差异、认证流程；通过访谈业务负责人了解 CMMI5 级申报工作进展及时间安排；
- 5、通过访谈发行人实际控制人了解公司的竞争优势和核心竞争力、发行人是否存在被竞争对手替代的风险、与华为等下游主要客户的业务合作是否具有持续性；
- 6、通过查询行业研究报告、可比公司公开披露数据了解公司在业务发展历程、与华为合作历史、业务结构、研发投入及技术人员规模等方面与可比公司之间的比较情况；
- 7、通过访谈业务负责人了解公司信息技术服务、产教融合业务的发展历程，业务拓展是否对华为构成依赖，生产经营独立情况；
- 8、获取发行人各细分业务典型案例的方案文件并通过访谈业务负责人，了解客户需求、业务主要流程、具体工作内容、技术要求、交付成果等；
- 9、获取发行人各期员工明细表，针对入离职员工情况进行统计；通过公开信息查询同行业可比公司离职率情况；获取发行人《员工入离职、转正管理规定》，了解发行人员工离职程序规定，并通过 DMP 系统抽查，员工离职制度执行情况；
- 10、通过访谈业务负责人，了解员工变动较大、离职率较高，对项目执行

及项目成果的影响，公司提供的服务是否具有较强的可替代性；

11、抽取典型项目涉及 PO 的验收文件，核查项目执行及项目成果；

12、访谈公司企业信息技术服务业务及产教融合服务业务负责人，了解两类业务在技术需求方面的异同；

13、查询可比公司公开披露信息了解其客户占比情况，分析单一大客户依赖是否对公司的持续经营能力产生重大不利影响，本次募投项目的实施是否对华为进一步构成重大依赖；

14、获取报告期内公司销售清单及截至 2024 年 5 月末的在手订单明细，核查中国移动、超聚变、浪潮软件销售收入及在手订单数据，分析中国移动在手订单统计口径的合理性，以及非华为业务的稳定性和持续性；

15、查阅同行业可比公司及行业资料，并结合对产教融合服务业务负责人的访谈情况，了解公司拓展产教融合服务业务的竞争优势。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、（1）发行人企业信息技术服务业务实质主要系基于前沿信息技术应用、行业方案设计、软件开发及项目实施等综合能力，独立或与信息技术软硬件提供商一起为政府、电信运营商、金融、电力、制造等各行业终端客户设计、实施数字化解决方案，提高终端客户的数字化和智能化水平；

发行人角色定位为数字化解决方案服务商，主要以数字化解决方案设计开发、实施和运维为核心，协助客户构建技术先进的网络系统和数字化业务平台，提升数字化营运能力和挖掘数据价值；

公司通过掌握软件开发、云计算、大数据及人工智能等通用技术与华为软硬件产品应用技术，针对不同行业客户的应用场景及业务需求，定制化开发基于华为软硬件产品的应用层业务系统，为客户构建满足数字化营运需求的网络系统、业务应用系统等增值服务。

（2）公司与软通动力、嘉环科技向华为提供的同类型服务不存在内容上的差异；公司与嘉环科技不存在技术水平上的差异；软通动力作为软件与信息技

术服务业龙头企业，其通过上市融资迅速扩充资金实力，持续提升技术实力。公司的发展主要依靠内生增长不断进步，与软通动力在技术水平上存在一定差距具有合理性。

（3）公司的主要竞争优势体现在持续稳定服务的专业能力、自研数字化管理平台优势、技术优势和人才优势；公司的核心竞争力体现在公司向华为提供服务品类较竞争对手更为丰富和 ICT 产教融合业务的优势。

（4）发行人不存在被竞争对手替代的风险；公司与华为建立了长期稳定的合作关系，合作关系具有稳定性和持续性；公司与下游其他客户的业务合作具有持续性。

2、发行人与可比公司经营规模、业务结构、对华为依赖程度差异较大的原因主要系软通动力和嘉环科技通过上市融资，通过提升区域服务能力、建设研发中心和信息化系统升级等促进业务发展和优化客户结构；业务结构差异主要系公司基于大客户战略和资金实力考量的自主选择，与公司现有发展状况相匹配；受限于资金实力，公司在短时间内优化客户结构难度较大，故发行人与软通动力和嘉环科技在经营规模、业务结构、对华为依赖程度差异较大，具有合理性。

3、（1）公司企业信息技术服务业务对华为存在较大依赖，但公司具备独立拓展非华为客户的能力；公司高校实训室解决方案发展均由公司独立开发，对华为不存在依赖；公司独立开展校企合作人才培养业务，对华为不存在依赖；职业认证培训业务对华为存在依赖，但不会对公司正常经营产生重大不利影响。

（2）发行人生产经营具有独立性；报告期内，对华为的销售收入占比持续上升与可比公司情况存在差异，但与软通动力上市前的变动趋势一致。公司自华为的销售保持快速增长，是公司对华为的销售收入占比持续上升的主要原因，与实际业务状况相匹配。

（3）发行人对华为不存在重大不利依赖，未对公司持续经营产生重大不利影响；本次募投项目的实施可能导致公司对华为进一步构成依赖，同时能进一步提升发行人对华为的服务能力，该依赖情况不构成对华为的重大不利依赖。

4、企业信息技术服务行业员工离职率普遍偏高，不同离职率情形下，公司

项目均得到了高质高效执行，均按时交付并验收合格，未发生交付质量有问题或者延期交付而被客户罚款的情形，项目成果良好，公司员工变动大小、离职率较高不会对项目执行及项目成果产生较大不利影响。公司具备前沿技术应用能力、定制化的方案设计、软件开发能力及过往丰富的项目实施经验优势以及就近快速高效响应企业信息技术服务需求全方位需求的能力，同时公司具备与业务体系适配的运营支撑系统、强大的运营管理能力、丰富的运营管理经验，因此员工变动大、离职率较高不反映公司提供的企业信息技术服务具有较强的可替代性。

5、公司在北京大区开展的业务主要为企业网络技术服务，主要工作内容为政府、金融、电力、医疗、教育、能源、交通等行业终端客户提供 IT、大数据、云计算等相关领域的基础建设和技术支持服务；

公司北京大区自 2020 年以来持续通过向厦门方胜采购劳务服务实施相关项目的主要原因为：受限于区域人员配置不足，公司自有人员无法满足快速增长的业务交付需求，且项目中存在部分辅助性、非核心工序的工作，劳务采购需求相应增加；因厦门方胜服务质量稳定，公司与其合作情况良好，在综合考虑合作业务的交付质量、双方合作的配合度以及对劳务供应商管理的便利性等因素后，公司选择持续与厦门方胜进行合作。双方合作与实际业务开展情况相匹配，具有商业合理性。

6、基于审慎、合理的原则，公司将各类业务在手订单的统计口径修改为下发的 PO 金额，不包括框架协议金额，截至 2024 年 5 月 31 日，各类业务的在手订单金额 63,520.07 万元；

报告期内公司与中国移动、超聚变、浪潮软件等非华为客户的合计销售收入持续增长，截至 2024 年 5 月 31 日，公司非华为业务开展情况良好，公司与中国移动、超聚变、浪潮软件等非华为客户的合作具备稳定性及持续性。

7、产教融合服务业务与企业信息技术服务业务在服务内技术需求无本质差异，但由于应用场景不同，在技术方案设计和产品选型方面的侧重点有所差异；公司拓展产教融合服务业务的竞争优势主要包括研发与创新优势、行业经验优势、品牌及客户基础优势等。发行人具备保障与华为合作稳定、持续的情况下，

持续拓展新客户、ICT 产教融合服务业务的能力；公司在业务开展中存在持续的劳务外包采购需求。

## 问题 2.盈利稳定性及真实性核查

根据申请文件，发行人报告期企业信息技术服务业务收入分别为 34,264.42 万元、48,432.76 万元、73,064.27 万元和 40,387.91 万元，其中第一大客户业务占比分别为 92.81%、98.34%、97.66%、96.31%。

(1) 盈利水平是否存在下滑风险。根据申请文件，①2020-2022 年，发行人人均创利为 2.37 万元/人、0.82 万元/人、2.08 万元/人，可比公司人均创利为 3.30 万元/人、3.05 万元/人、1.73 万元/人，发行人与可比公司人均创利变化趋势差异较大。②2020-2022 年，公司的毛利率分别为 27.10%、17.88%和 18.05%，软通动力毛利率分别为 27.22%、24.67%和 21.26%，发行人 2022 年人均创利水平大幅超过软通动力。③2022 年运营商业务、政企非华为云业务与华为云业务人均薪酬分别为 14.19 万元/人、17.54 万元/人、20.04 万元/人，同比涨幅分别为 7.99%、30.8%、51.36%，参与政企网络技术服务中非华为云业务的工程师，必须持有相应证书，华为云服务对不同人员级别无强制证书要求。④随着人力成本的不断上升，报告期内框架协议下的毛利率持续下降；报告期内部分业务新签订框架协议单价小幅增长，部分业务收入规模持续增长，但重新签订的框架协议单价下降。⑤2023 年 1-9 月，公司实现营业收入 68,894.48 万元，较上年同期增长 31.53%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 3,495.81 万元，同比增长 196.57%，增长幅度较大。

请发行人：①说明发行人与可比公司人均创利变化趋势不一致的原因，业务毛利率低于可比公司的情形下人均创利大幅高于可比公司的原因及合理性。②结合各类细分业务外包人员级别、服务时长等说明各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大的原因，是否符合内部管理规定；说明华为云业务是否为资质较低的员工，与各业务薪酬差异是否匹配，其他业务人员是否存在其他主体领取薪酬的情形。③说明各细分业务新签订框架协议单价增幅能否覆盖人力成本增幅，当前盈利水平是否可持续；结合部分业务销售规模持续增长且新框架

协议人月单价下降的情况，进一步说明发行人外包服务相对其他供应商的竞争优势，是否严重同质化且持续低价竞争；视情况进行风险提示。④说明发行人各细分业务在主要客户合格供应商体系中地位、各期采购占比增减情况，并视情况对盈利能力是否存在下滑风险进行提示。⑤结合期后业务结构，说明净利润增幅远超收入增幅的原因，相关业务毛利率变化的合理性。

(2) 收入及成本核查情况。根据申请文件，①华为云业务收入分别为 9,797.14 万元、24,646.34 万元、15,977.98 万元，2022 年度以及 2023 年上半年的同比增长率分别为 151.57%、72.05%，华为云业务的毛利率分别为 2.68%、5.17%和 4.50%。发行人企业信息技术服务收入及相关存货余额持续上升，且 2021 年起低毛利率华为云业务增速较高，但存货跌价金额及比例不增反降，各期存货跌价准备计提比例分别为 7.74%、3.41%、2.61%、2.60%。②对于各细分业务劳务分包的情况，按月对劳务成本计提，并根据与劳务供应商的月度或者季度结算单进行调整。③运营商 IT 服务单据验收形式为邮件、纸质，各期运营商 IT 服务核查比例分别为 91.02%、51.40%、24.07%、39.05%，核查比例大幅下降。④通讯网络优化服务验收方式为线上，最近一年及一期该细分业务线上核查比例超过 90%，但整体核查比例仅 50%、61.02%，线下单据核查比例均不足 10%，但 2020 及 2021 年邮件和纸质核查占核查比例较高。⑤企业网络技术服务单据验收形式为邮件、纸质及线上，各期核查比例分别为 85.90%、52.72%、68.73%、82.30%，2020 年至 2022 年线上核查占核查比例由 5.84%增长至 71.11%。

请发行人：①说明存货余额持续增长且低毛利华为云业务大幅增长的背景下存货跌价计提不增反减的原因，结合负毛利业务构成，说明可变现净值确定是否审慎。②结合与主要客户与劳务供应商验收、结算等情况，说明收入确认与劳务分包成本归集是否存在错配的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明：(1) 对细分业务薪酬差异所采取的核查程序，是否访谈员工并核查资金流水同时说明相关比例，是否存在代垫成本费用情形。(2) 说明华为对同类细分业务相同期间采取不同验收方式的合理性，核对各细分业务验收形式与核查情况，是否存在前后不一致的情况；说明运营商 IT 服务核查比例大幅下降的原因，验收

过程及单据留存是否发生重大变化；说明最近一年一期通讯网络优化服务线下验收比例提高且线下核查比例极低的原因，说明线下外部证据获取不足的情形下能否合理保证该类细分业务的真实性；说明企业网络技术服务线下核查占比大幅减少的原因，是否存在较多外部单据无法获取或存在瑕疵的情形，并说明验证邮件及纸质单据真实性的方法。

**【回复】**

**一、盈利水平是否存在下滑风险**

（一）说明发行人与可比公司人均创利变化趋势不一致的原因，业务毛利率低于可比公司的情形下人均创利大幅高于可比公司的原因及合理性

**1、说明发行人与可比公司人均创利变化趋势不一致的原因**

2021-2023 年，发行人与同行业可比公司的人均创利情况如下：

单位：万元

公司	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	人均创利	变动比例	人均创利	变动比例	人均创利
软通动力	0.56	-47.66%	1.07	-5.31%	1.13
嘉环科技	2.08	-16.80%	2.50	-2.72%	2.57
中富通	-1.20	-174.07%	1.62	-70.28%	5.45
平均	0.48	-72.25%	1.73	-43.28%	3.05
讯方技术	1.95	-6.25%	2.08	153.66%	0.82

注：1、上表中计算人均创收、人均创利的各公司员工人数的计算标准为（期初人数+期末人数）/2；

2、人均创利数据为人均净利润数据。

报告期内，软通动力、嘉环科技和中富通人均创利均呈现下滑趋势，公司人均创利先升后降，存在波动。

**（1）公司人均创利变动趋势**

2021 年度，由于公司业务发展速度加快，同时为了满足公司新开拓的华为云业务快速增长带来的实际人员需求，公司加强了员工储备，员工人数快速增长。另一方面，公司首次投标华为云业务时，以拓宽公司业务品类作为主要目标，为了保证员工利益及项目质量稳定，公司按照项目收入的较高比例用于支付职工薪酬，人力成本挤压了框架协议项下的服务利润空间，导致公司整体人



均创利水平较低。

2022 年度，随着公司规模效应显现，前期储备人员创利得到体现，同时，公司精细化管理水平和业务人员工作质量及效率提升，公司人均创利较 2021 年度大幅增长。

2023 年度，公司人均创利较 2022 年度略有下滑，主要系公司低毛利的华为云业务增速较其他业务较快，影响了公司整体毛利水平。

## （2）公司与软通动力人均创利变动趋势的比较

2021 年至 2023 年，软通动力净利润分别为 93,763.13 万元、95,010.60 万元和 48,670.83 万元，变动比例分别为 1.33%和-48.77%；期末人数分别为 90,364 人、86,929 人和 85,470 人，变动比例分别为-3.80%和-1.68%。2022 年度，净利润和期末人数均较为稳定，2022 年期初和期末人数的均值较 2021 年有所增长，因此 2022 年度人均创利小幅下滑。2023 年度，净利润大幅下降导致人均创利下滑。

2021 年至 2023 年，软通动力毛利率分别为 24.67%、21.26%和 19.26%，受毛利率逐年下降的影响，软通动力人均创利亦呈现逐年下降的趋势。2021 年至 2023 年，公司的毛利率分别为 17.88%、18.05%和 17.89%，与人均创利的波动趋势一致。

公司的人均创利与软通动力存在一定差异的主要原因系公司与软通动力在营业收入规模和业务类别上均存在较大差距，软通动力人均创利主要受毛利率和人工成本上涨等因素影响，公司的人均创利除受该两类因素影响外还受到不同业务类别收入占比波动以及人员增速差异的影响。综合公司业务规模 and 不同类别收入占比波动，人均创利变动趋势与软通动力存在差异具有合理性。

## （3）公司与嘉环科技人均创利变动趋势的比较

2021 年至 2023 年，嘉环科技的净利润分别为 20,999.94 万元、21,354.46 万元和 18,532.13 万元，变动比例分别为 1.69%和-13.22%，期末人数分别为 8,179 人、8,528 人和 9,049 人，变动比例分别为 4.27%和 6.11%。嘉环科技各期末人数变动较为稳定，人均创利的变动主要受净利润变动的影响，呈先稳定后下降的

变动趋势。

嘉环科技与发行人主营业务相似度较高，其中企业信息技术服务业务在技术方面不存在明显差异，但嘉环科技的业务规模大于发行人，劳务外包占比较高，同时客户主要包括电信运营商和通信设备商，客户分布较发行人更加均衡，报告期内利润和人均创利变动相对稳定。发行人与嘉环科技的人均创利变动趋势差异主要系受净利润变动趋势的差异影响。

#### （4）公司与中富通人均创利变动趋势的比较

2021年至2023年，中富通的净利润分别为7,504.40万元、3,659.24万元和-5,324.04万元，变动比例分别为-51.24%和-245.50%，期末人数分别为1,307人、3,218人和5,647人，变动比例分别为146.21%和75.48%。报告期内，中富通的人均创利持续下滑，主要系净利润大幅下降以及期末员工人数快速上升所致，其中中富通报告期内净利润大幅下降主要系受研发费用大幅增长、汇兑损益、商誉减值损失以及客户及市场需求减弱等影响等综合因素影响。

公司的人均创利变动趋势与中富通存在较大差异，主要系中富通受自身业务发展和外部环境因素影响导致净利润下降以及员工人数大幅上升所致。

综上，公司与各可比公司在业务内容、业务规模、业务发展战略、主营业务成本构成和劳务外包占比等方面均存在一定差异，因此公司与可比同行业公司人均创利变化趋势存在差异具备合理性。

## 2、业务毛利率低于可比公司的情形下人均创利大幅高于可比公司的原因及合理性

报告期内，发行人与同行业公司的人均创利、毛利率情况如下：

单位：万元

公司	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率	人均创利	毛利率	人均创利	毛利率	人均创利
软通动力	19.26%	0.56	21.26%	1.07	24.67%	1.13
嘉环科技	15.03%	2.08	15.19%	2.50	15.98%	2.57
中富通	15.72%	-1.20	24.64%	1.62	28.54%	5.45
平均	16.67%	0.48	20.36%	1.73	23.06%	3.05

讯方技术	17.89%	1.95	18.05%	2.08	17.88%	0.82
------	--------	------	--------	------	--------	------

从上表可知：

1、2021 年度，发行人毛利率高于嘉环科技，低于软通动力和中富通，人均创利最低；2022 年度，发行人毛利率高于嘉环科技，低于软通动力和中富通，人均创利低于嘉环科技，高于中富通和软通动力；2023 年度，发行人毛利率低于软通动力，高于嘉环科技和中富通。总的来看，相较同行业可比公司，发行人毛利率和人均创利处于中等水平。

2、2021 年至 2023 年，嘉环科技毛利率最低，但其人均创利处于较高水平，其毛利率远低于软通动力但人均创利远高于软通动力；中富通 2021 年度毛利率最高，人均创利也最高，但 2022 年度中富通毛利率最高而人均创利大幅下滑至偏低水平，2023 年度毛利率和人均创利继续下降。总的来看，人均创利多少与毛利率水平差异除受毛利率高低影响外，还受期间费用、商誉、业务结构、期末人员变动、劳务外包占比等多种因素的影响。

报告期内，发行人与软通动力、中富通存在业务毛利率低于可比公司的情况下人均创利大幅高于可比公司的情况，具体情况如下：

#### （1）发行人与软通动力人均创利和毛利率的对比情况

报告期各期，发行人存在毛利率均低于软通动力，但人均创收高于软通动力。2021 年至 2023 年，软通动力毛利率分别为 24.67%、21.26%和 19.26%，受毛利率逐年下降的影响，软通动力人均创利亦呈现逐年下降的趋势。2021 年至 2023 年，公司的毛利率分别为 17.88%、18.05%和 17.89%，与人均创利的波动趋势一致。

公司的人均创利与软通动力存在一定差异的主要原因系公司与软通动力在营业收入规模、业务类别以及主营业务成本构成上均存在较大差距。软通动力人均创利主要受毛利率和人工成本上涨等因素影响，公司的人均创利除受该两类因素影响外还受到不同业务类别收入占比波动的影响。主营业务成本构成方面，报告期内软通动力的职工薪酬占主营业务成本比例分别为 94.79%、94.19%和 94.00%，远高于公司的 70.76%、75.31%和 76.05%，外包费占主营业务成本比例分别为 2.03%、2.89%和 3.41%，低于公司的 6.98%、7.32%和 10.50%，同

行业公司的人员规模受劳务采购金额占比的影响较大，在同等规模业务收入情况下，劳务采购金额占比越低，由自有人员提供服务的占比越高，自有人员相对规模越大，由此导致人均创利相对较低。

因此，报告期内公司人均创利高于软通动力，毛利率低于软通动力具有合理性。

## （2）发行人与中富通人均创利和毛利率的对比情况

2021 年度发行人毛利率低于中富通，人均创利低于中富通，2022 年度发行人毛利率低于中富通，人均创利高于中富通。2022 年度发行人毛利率低于中富通但人均创利高于中富通的主要原因为中富通净利润大幅下滑以及员工人数大幅上升，其中净利润大幅下滑原因如下：

1) 受美元汇率波动影响，因美元贷款导致产生汇兑损失 1,244.18 万元；

2) 收购的深圳英博达科技有限公司和福州华智信数字科技有限公司经营状况不及预期，净利润的实现情况低于收购时预测值，商誉减值损失合计 985.44 万元；

3) 为了加快在智慧农业、智慧社区、数字营销等领域的技术布局，加大研发投入所致，研发费用较去年同期增长 2,272.92 万元，同比增长 57.00%。

上述下滑原因合计金额为 4,502.54 万元，占中富通 2022 年度净利润的比例为 125.86%，对净利润影响较大，直接影响中富通人均创利大幅下滑，但对中富通的毛利率未造成影响。

报告期各期，中富通员工人数分别为 1,307 人、3,218 人和 5,647 人，其中 2022 年末人数较 2021 年末增长 146.21%，2023 年末人数较 2022 年末增长 75.48% 主要系随着业务规模持续增长，中富通不断增加引进专业人才，员工人数持续增加，同时中富通通过增资取得控制权、出资设立控股公司等方式，于 2022 年度新增五家公司纳入公司合并范围，导致员工人数增长，其中取得控制权之前标的公司创造的利润并不计入中富通的净利润，影响其人均创利。员工人数的快速增长进一步影响了中富通 2022 年度和 2023 年度的人均创利金额。

因此，公司 2022 年度人均创利高于中富通，毛利率低于中富通以及 2023 年度人均创利和毛利率均高于中富通具有合理性。

（二）结合各类细分业务外包人员级别、服务时长等说明各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大的原因，是否符合内部管理规定；说明华为云业务是否为资质较低的员工，与各业务薪酬差异是否匹配，其他业务人员是否存在其他主体领取薪酬的情形

1、结合各类细分业务外包人员级别、服务时长等说明各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大的原因，是否符合内部管理规定

2022 年运营商业务、政企非华为云业务与华为云业务人均薪酬分别为 14.19 万元/人、17.54 万元/人、20.04 万元/人，同比涨幅分别为 7.99%、30.80%、51.36%；2023 年运营商业务、政企非华为云业务与华为云业务人均薪酬分别为 16.42 万元/人、17.88 万元/人、20.83 万元/人，同比涨幅分别为 15.68%、1.96% 和 3.95%，各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大，从人员级别、服务时长来看，各类细分业务人均薪酬涨幅差异较大具有合理性，具体分析如下：

2021 年至 2023 年度，公司人员级别、服务时长及人均薪酬情况：

单位：人、工时/人、万元/人

业务类型	年度	人员级别		服务时长		人均薪酬	
		专家/资深、高级人员占比	同比变动	人均服务时长	同比变动	金额	同比变动
运营商网络技术服务	2023 年度	44.80%	上升 9.54 个百分点	238.93	6.11%	16.42	15.68%
	2022 年度	35.26%	上升 2.66 个百分点	225.17	-0.11%	14.19	7.99%
	2021 年度	32.60%	-	225.41	-	13.14	-
政企网络技术服务非华为云	2023 年度	26.10%	下降 2.16 个百分点	276.37	6.84%	17.88	1.96%
	2022 年度	28.26%	上升 1.02 个百分点	258.68	8.21%	17.54	30.80%
	2021 年度	27.25%	-	239.05	-	13.41	-
	2023 年度	60.85%	上升	237.58	-1.27%	20.83	3.96%

政企网络技术服务华为云			11.27 个百分点				
	2022 年度	49.58%	上升 8.39 个百分点	240.63	37.99%	20.04	51.36%
	2021 年度	41.19%	-	174.39	-	13.24	-

注：1、人均服务时长=各类业务当期打卡总工时/月平均人数；

2、华为云业务 2021 年人均服务时长及人均薪酬较低系华为云自 2021 年 2 月开始开展。

由上表可以看出，2022 年度，公司运营商网络技术服务业务人员职级较为稳定，专家/资深、高级人员占比上升 2.66 个百分点，人均服务时长同比下降 0.11%，人均薪酬同比上升 7.99%。政企网络技术服务非华为云业务专家/资深、高级人员占比上升 1.02 个百分点，人均服务时长同比上升 8.21%，人均薪酬同比增长 30.80%。政企非华为云业务与运营商业务专家/资深、高级人员占比变动幅度均较小，但人均服务时长上升幅度高于运营商业务，故人均薪酬上涨幅度高于运营商业务具有合理性。华为云业务专家/资深、高级人员占比上升 8.39 个百分点，增长幅度最大，人均服务时长大幅上升 37.99%，受专家/资深、高级人员占比上升、人均服务时长大幅增长及 2021 年华为云业务开展时间等影响，华为云业务人均薪酬同比上升 51.36%，上升幅度超过运营商业务和非华为云业务，具有合理性。

2023 年度，公司运营商网络技术服务业务专家/资深、高级人员占比上升 9.54 个百分点，人均服务时长同比上升 6.11%，受上述因素影响，人均薪酬同比上升 15.68%。政企网络技术服务非华为云业务专家/资深、高级人员占比小幅下降 2.16 个百分点，但人均服务时长同比上升 6.84%，人均薪酬同比小幅上升 1.96%。华为云业务专家/资深、高级人员占比上升 11.27 个百分点，人均服务时长同比下降 1.27%，人均薪酬同比上升 3.96%，具有合理性。

根据公司薪酬管理制度，员工薪酬主要由基本工资、绩效工资、项目出勤工资和奖金等部分组成，其中员工岗位级别影响了基本工资和项目出勤工资中的项目出勤工资标准，员工出勤情况影响了奖金和项目出勤工资中的出勤系数。2022 年度，因各类细分业务专家/资深、高级人员占比、服务时长变动幅度不一致，导致各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大，符合公司薪酬管理制度规定。

## 2、说明华为云业务是否为资质较低的员工，与各业务薪酬差异是否匹配，其他业务人员是否存在其他主体领取薪酬的情形

华为云业务是华为近年来重点布局且发展速度较快的核心业务，随着全球数字化的深入发展，华为云业务赋能各行各业的要求需要合作伙伴提供更高更强的支持。在华为云业务方面，华为仅向讯方技术、软通动力、中国软件国际等少量供应商采购华为云服务。

公司华为云业务员工的主要工作是负责客户云计算和数据中心的运维工作以及向客户提供远程协助与现场支持等服务，提供上述服务需要员工具备较高的专业水平。因此，公司在招聘华为云业务人员时，对员工提出了较高的技术要求，职级为专家/资深、高级的员工占比较高。

同时，公司运营商网络技术服务业务是传统业务，服务单价偏低，业务稳定，市场人员供给充足，行业人均薪资偏低；政企网络技术服务是目前数字化潮流下的主流业务，服务单价较高，整体利润率较高，行业人均薪资相比运营商业务较高；其中的华为云业务为新开发的主流业务，技术要求高，增长速度快，市场人员供给相对紧缺，且对人员工作经验要求较高，故行业人均薪资较其他业务高。

(1) 公司各细分业务人员主要技能要求情况如下：

业务类型		人员具体要求
运营商网络技术服务		熟悉 Linux/Unix 操作系统和 shell 编程；熟悉数据库，SQL 语言，存储过程优化；掌握服务器、存储、网络设备基础知识等；熟悉分布式存储系统的原理机制，具备存储领域相关实施经验；熟悉传统存储厂商技术（NetApp、戴尔：EMC、IBM、华为等）；熟悉虚拟化 VMWARE、KVM，操作系统（Windows Server\Linux\Unix 等）；熟悉 SAN 存储技术交换技术；熟悉 FusionSphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验等
政企网络技术服务	非华为云	具有数据通讯、网络安全及无线交付及运维等工作经验；熟悉路由交换、安全、无线、数据中心方向其中两种以上；能够对网络设备进行日常维护、巡检及故障定位、处理；熟悉华为 SDN、VXLAN、SRV6、HiSec 安全解决方案、SD-WAN、IPV6、AI-Fabric 解决方案、Wi-Fi6 者优先；熟悉华为云产品；熟悉 openstackneutron、cinder 等组件功能原理，nova 有开源 OpenStack 或其他厂家 OpenStack 产品规划设计、交付实施经验；熟悉 VMware vSphere Citrix XenServer Windows Hyper VFusionSphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验；部分业务要求获得 HCIE/HCIP/HCIA 华为认证证书等

	华为云	1 年以上华为私有云，公有云交付经验；熟悉华为云产品：FusionCloud 、 FusionSphere 、 FusionAccess 、 FusionCompute 、 FusionManager、Fusionstorage 其中 1-2 个产品优先选择；熟悉 openstack nova、neutron、cinder 等组件功能原理，具有开源 OpenStack 或其他厂家 OpenStack 产品规划设计、交付实施经验；熟悉 VMware vSphere Citrix Xen Server Windows Hyper V Fusion Sphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验等
--	-----	---

由上表可知，运营商网络技术服务业务人员技能要求相对通用，政企网络技术服务业务中，华为云业务员工相对于非华为云业务员工需要具备更高的软件规划设计、开发及实施交付能力，同时需要熟悉华为云相关产品。因此，根据各细分业务的员工综合技能素质要求，华为云业务员工需要较高的资质，对应的员工薪酬差异具有合理性。

(2) 报告期内，公司各细分业务专家/资深、高级员工占比情况如下表所示：

报告期	业务类型		专家/资深、高级技术人员占比
2023 年度	运营商网络技术服务		44.80%
	政企网络技术服务	非华为云	26.10%
		华为云	60.85%
2022 年度	运营商网络技术服务		35.26%
	政企网络技术服务	非华为云	28.26%
		华为云	49.58%
2021 年度	运营商网络技术服务		32.60%
	政企网络技术服务	非华为云	27.25%
		华为云	41.19%
		华为云	-

2021 年至 2023 年度，因华为云业务对员工资质要求较高，公司华为云业务专家/资深、高级技术人员占比较高，分别为 41.19%、49.58%和 60.85%，均高于运营商网络技术服务业务和非华为云业务。专家/资深、高级技术人员占比较高导致华为云业务人均薪酬较高，人员等级与薪酬水平相匹配。

报告期各期，政企网络技术服务非华为云业务专家/资深、高级技术人员占比低于运营商网络技术服务业务，但人均薪酬高于运营商业务的原因参与政企网络技术服务中非华为云业务的工程师，除需华为定级外，还必须持有相应



证书，而运营商网络技术服务对人员技能无技能证书要求。因此，政企网络技术服务非华为云业务专家/资深、高级技术人员占比略低，人均薪酬较高具有合理性。

综上所述，报告期内，公司政企网络技术服务的薪酬略高于运营商网络技术服务人均薪酬，主要原因是由于业务所处的行业阶段以及员工所需的技能，导致人均薪酬在不同业务类型中存在差异。同时，华为云业务对员工的技能要求较高，职级为专家/资深、高级的员工占比较高，与各业务薪酬差异匹配，其他业务人员不存在在其他主体领取薪酬的情形。

（三）说明各细分业务新签订框架协议单价增幅能否覆盖人力成本增幅，当前盈利水平是否可持续；结合部分业务销售规模持续增长且新框架协议人月单价下降的情况，进一步说明发行人外包服务相对其他供应商的竞争优势，是否严重同质化且持续低价竞争；视情况进行风险提示

**1、各细分业务新签订框架协议单价增幅可覆盖人力成本增幅，当前盈利水平可持续**

报告期内，公司同业务类型下重新招投标的框架协议主要如下：

序号	原框架协议名称	新框架协议名称	提供服务	终端服务对象
1	中国区企业业务自研产品服务框架	中国区企业 ASP 服务框架	为勘测、基础部署、各项设计与实施方案等管理和客户支持服务	政府、金融、电力、医疗、教育、能源、交通等领域客户
2	中国区软件服务框架项目采购说明书	中国区软件类服务框架	集成（含工程）服务、各项设计与实施方案等管理和客户支持服务	运营商
3	2019-2020 年客户技术培训外包合作协议	2021-2023 年客户技术培训外包合作协议	培训和认证课程开发、培训交付、HCIE 实验支持、HCIE 面试、HCSI 实验支撑、HCSI 面试、交付项目支持等	华为客户、华为伙伴、华为 ICT 学院、合作方学员、华为员工等

**（1）“中国区企业 ASP 服务框架”协议**

该框架协议属于公司政企网络技术服务业务，是目前数字化潮流下的主流业务，业务体量发展较快，服务单价较高，整体利润率较高。

业务类别	新框架协议名	新框架协议签	新旧框架全部条目平均	新旧框架相同条目平均	报告期内旧框架综合毛	报告期内新框架综合毛
------	--------	--------	------------	------------	------------	------------

	称	订时间	单价变动	单价变动	利率	利率
政企网络技术服务非华为云	中国区企业 ASP 服务框架	2022 年 7 月	13.13%	41.73%	***	***

注：上表中毛利率相关数据已申请豁免披露。

“中国区企业 ASP 服务框架”中全部条目平均单价上涨 13.13%，新旧框架相同条目平均单价上涨 41.73%。报告期内，新框架综合毛利率较旧框架协议综合毛利率基本保持稳定，小幅下降\*\*\*个百分点，该框架协议单价增幅可基本覆盖人力成本增幅，业务盈利水平可持续。

## （2）“中国区软件类服务框架”协议

该框架协议属于公司运营商网络技术服务业务，属于传统业务，业务稳定，服务单价偏低，整体利润率稳定。

业务类别	新框架协议名称	新框架协议签订时间	新旧框架全部条目平均单价变动	新旧框架相同条目平均单价变动	报告期内旧框架综合毛利率	报告期内新框架综合毛利率
运营商网络技术服务	中国区软件类服务框架	2022 年 11 月	59.69%	1.80%	***	***

注：上表中毛利率数据已申请豁免披露。

“中国区软件类服务框架”中全部条目平均单价上涨 59.69%，报告期内，新旧框架相同条目平均单价上涨 1.80%。报告期内，新框架综合毛利率较旧框架协议综合毛利率基本保持稳定，小幅下降\*\*\*个百分点，该框架协议单价增幅可基本覆盖人力成本增幅，业务盈利水平可持续。

## （3）“2021-2023 年客户技术培训外包合作协议”

新旧框架协议定价对比如下

框架协议名称	业务场景（举例）	标的	单价（不含税）
2019-2020 年客户技术培训外包合作协议（旧框架）	中文 L2 培训交付	IT 技术&软件	***
	中文 L2 培训服务产品开发		***
	中文 L2 培训交付项目支持		***
2021-2023 年客户技术培训外包合作协议	中文 L2 培训交付	运营商 CT、运营商 IT、企业联接、企业计算、企业开发	***
	中文 L2 培训服务		***

(新框架)	产品开发	者、企业 ICT 其他（无线和视频）	***
	中文 L2 项目支持 （含交付项目支持和开发项目支持）		

注：1、以中文 L2（授课老师等级）的价格为例；

2、新框架单价为标的“运营商 CT、运营商 IT、企业联接、企业计算、企业开发者、企业 ICT 其他（无线和视频）”单价平均值；

3、培训业务不涉及报价系数；

4、上表中单价相关数据已申请豁免披露。

公司与 2021 年 1 月新签订的“2021-2023 年客户技术培训外包合作协议”在旧协议的定价基础上小幅下调，主要原因为公司调整定价策略，在原有 1 项“IT 技术&软件”课程的基础上，拓展为“运营商 CT”、“运营商 IT”、“企业联接”、“企业计算”、“企业开发者”、“企业 ICT 其他（无线和视频）”6 项课程，丰富了课程品类，大幅增加了总体业务收入规模，未来随着收入规模的增长，规模效应将导致毛利率水平逐步提升。

报告期各期，公司新旧框架协议毛利率情况如下表所示：

框架协议名称	2023 年度毛利率	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率	2020 年度毛利率
2019-2020 年客户技术培训外包合作协议（旧框架）	-	-	-	***
2021-2023 年客户技术培训外包合作协议（新框架）	***	***	***	-

注：毛利率数据已申请豁免披露。

由上表可以看出，公司 2021 年 1 月重新签订框架协议后，因定价下降导致毛利率由 2020 年度的\*\*\*下降到 2021 年度的\*\*\*，盈利能力有所下降，但因该业务调整价格前的盈利水平较好，价格调低后仍有一定盈利空间。同时，随着收入规模的加大，业务规模效应导致公司新框架协议毛利率逐年回升，2023 年度，该框架协议毛利率回升至\*\*\*，综上，该新签订框架协议当前盈利水平可持续。

**2、结合部分业务销售规模持续增长且新框架协议人月单价下降的情况，进一步说明发行人外包服务相对其他供应商的竞争优势，是否严重同质化且持续低价竞争；视情况进行风险提示**

报告期内，公司 ICT 培训支持服务业务收入规模持续增长，分别为 2,165.87 万元、4,513.00 万元和 5,037.68 万元，但新签订的“2021-2023 年客户技术培训

外包合作协议”框架协议单价较旧框架协议单价有所下降，主要原因为公司调整定价策略以拓展课程品类，以提升总体业务销售收入。

公司调整原有“2019-2020 年客户技术培训外包合作协议”定价系考虑到旧框架协议中，公司提供的课程标的仅为“IT 技术&软件”1 项，业务量较小，为了拓展课程类型，提升业务收入规模，公司对课程的定价进行了适当调整。新框架协议中，课程标的共“运营商 CT”、“运营商 IT”、“企业联接”、“企业计算”、“企业开发者”、“企业 ICT 其他（无线和视频）”6 项，丰富了课程品类，大幅增加了公司 ICT 培训支持服务业务收入。

#### （1）公司相对其他供应商的竞争优势

相对其他供应商，公司先发优势明显、行业经验丰富，市占率较高。公司该项 ICT 培训支持服务业务的客户主要为华为公司。2023 年，公司 ICT 培训支持服务业务占华为采购同类服务比例约为\*\*\*，在华为该类业务采购额排名为第\*\*\*。（相关采购占比及排名情况已申请豁免披露）与其他竞争对手相比，公司具有丰富的产教融合经验，可以将业务中的实际问题转化为系统性课程，并且有相当丰富的经验及成功案例。与此同时，公司培训课程种类丰富，市场占有率高，在行业中形成了良好的口碑。

#### （2）公司业务不存在严重同质化的情况

公司该业务为向华为客户、华为伙伴、华为 ICT 学院、合作方学员、华为员工等客户提供培训和认证课程开发、培训交付、HCIE 实验支持、HCIE 面试、HCSI 实验支撑、HCSI 面试、交付项目支持等服务，该业务具有业务形态成熟与服务流程标准化等特征，与嘉环科技等同行可比公司存在一定程度的竞争，但不存在严重同质化的情形。

#### （3）公司该业务不存在持续低价竞争的情况

公司新签订的框架协议中，中文 L2 培训交付、中文 L2 培训服务产品开发和中文 L2 项目支持（含交付项目支持和开发项目支持）课程的定价分别为\*\*\*元/班天、\*\*\*元/人天和\*\*\*元/人天，按每月 21.75 个工作日测算，公司上述培训课程每位培训讲师的定价分别为\*\*\*元/年、\*\*\*元/年和\*\*\*元/年。根据广东省统计局数据，2022 年广东省城镇非私营单位教育行业就业人员年平均工资为

144,300 元，按测算数据，公司新框架协议培训课程每年定价高于 2022 年广东省城镇非私营单位教育行业就业人员年平均工资，公司该业务不存在持续低价竞争的情况。

综上所述，公司调整框架协议定价策略以拓展课程品类，提升销售收入为目的，与竞争对手相比，公司具有丰富的教育领域经验、市场占有率较高等优势，存在一定程度的竞争，但不存在严重同质化的情形，新签订的框架协议定价不属于持续低价竞争。

（四）说明发行人各细分业务在主要客户合格供应商体系中地位、各期采购占比增减情况，并视情况对盈利能力是否存在下滑风险进行提示

1、发行人各细分业务在主要客户合格供应商体系中地位、各期采购占比增减情况

报告期内，公司各细分业务在华为同类细分业务合格供应商体系中地位、各期采购占比增减情况如下：

终端客户类型		2023 年度		2022 年度		2021 年度		报告期内华为其他主要供应商
		同类服务采购占比	采购额排名	同类服务采购占比	采购额排名	同类服务采购占比	采购额排名	
通信网络建设及维护服务		***	***	***	***	***	***	***
通信网络优化服务		***	***	***	***	***	***	***
运营商业务与软件服务 <sup>2</sup>		***	***	***	***	***	***	***
运营商 IT 服务		***	***	***	***	***	***	***
企业网络技术服务	非华为云	***	***	***	***	***	***	***
	华为云	***	***	***	***	***	***	***
ICT 培训支持服务		***	***	***	***	***	***	***

注：1、以上数据来源于相关人员的访谈或邮件等；  
2、此处数据为公司部分运营商业务与软件服务业务（2023 年该部分收入占比约 50%）在华为合格供应商体系的情况；  
3、中国移动、超聚变、浪潮软件等客户对公司的采购金额相对较小，此处未予细分列示；  
4、上表中相关采购占比、排名及主要供应商情况已申请豁免披露。

各细分业务具体情况如下：

（1）通信网络建设及维护服务及通信网络优化服务

报告期内，公司通信网络建设及维护服务及通信网络优化服务收入及占比在华为同类服务采购中占比较低，比例在\*\*\*%左右，相关服务的其他主要供应商包括\*\*\*等。

## （2）运营商业务与软件服务

报告期内，公司运营商业务与软件服务在华为同类服务采购中占比保持稳定，2020-2022 年均为\*\*\*%，2023 年小幅上升至\*\*\*%，相关服务的其他主要供应商包括\*\*\*等，公司采购排名维持在第\*\*\*名。

## （3）运营商 IT 服务

报告期内，公司运营商 IT 服务业务收入分别为 3,045.76 万元、2,906.13 万元和 2,673.23 万元，公司运营商 IT 服务在华为同类服务采购中占比整体保持在\*\*\*%左右，2023 年收入和占比均略有下滑，变动趋势整体一致，相关服务的其他主要供应商包括\*\*\*等，公司采购排名维持在第\*\*\*名。

## （4）企业网络技术服务

报告期内，公司企业网络技术服务中非华为云业务在华为同类服务采购中占比呈上升趋势，排名由第\*\*\*上升至第\*\*\*，相关服务的其他主要供应商包括\*\*\*等；公司华为云业务在华为同类服务采购中占比及排名均保持稳定，相关服务的其他主要供应商包括\*\*\*等少数几家企业。

## （5）ICT 培训支持服务

报告期内，公司 ICT 培训支持服务业务收入分别 2,165.87 万元、4,513.00 万元和 5,037.68 万元，收入增长迅速，同时公司 ICT 培训支持服务在华为同类服务采购中占比呈快速上升趋势，排名同步上升至第\*\*\*。

综上，除通信网络建设及维护服务、通信网络优化服务外，公司其他细分业务在华为同类服务采购占比及排名均靠前列，且报告期内保持整体稳定向上趋势。

## 2、盈利能力是否存在下滑风险

公司与华为的合作关系稳定、持续，大部分细分业务在华为同类服务采购占比及排名均靠前列且保持整体稳定向上趋势；同时，公司具备在保障与华为

合作稳定、持续的情况下，持续拓展新客户、ICT 产教融合服务业务的能力（具体分析详见本回复之“问题1”之“七”之“（二）发行人具备保障与华为合作稳定、持续的情况下，持续拓展新客户、ICT 产教融合服务业务的能力”的相关内容）。根据《审阅报告》（容诚专字[2024]230Z1823 号），2024 年 1-3 月公司营业收入为 20,837.13 万元，较去年同期增长 18.00%，因 ICT 产教融合业务毛利率下滑、政府补助减少、应收账款增加导致坏账准备计提增加等因素使净利润同比下滑 24.57%，净利润出现一定程度的下滑，但公司与主要客户合作稳定，在手订单较为充足，经营状况未发生重大不利变化，盈利能力不存在大幅下滑的风险。

综合考虑以上因素，公司现阶段盈利能力不存在大幅下滑的风险，但存在因华为对公司业务需求量下降或转向其他供应商、行业竞争加剧、人力成本上升等因素造成的盈利能力下滑风险。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”中对“公司主要业务依赖华为的风险”、“行业竞争风险”及“人力成本上升风险”等分别作出了风险提示。

**（五）结合期后业务结构，说明净利润增幅远超收入增幅的原因，相关业务毛利率变化的合理性**

2023 年 1-9 月，公司营业收入及净利润相关主要数据及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年 1-9 月
	金额	同比变动	金额
营业收入	68,894.48	31.53%	52,381.16
营业成本	57,654.89	28.42%	44,895.40
毛利率	16.31%	增加 2.02 个百分点	14.29%
期间费用合计	7,310.30	10.79%	6,598.35
扣除非经常性损益后 归属于母公司股东的 净利润	3,495.81	196.57%	1,178.76

注：以上数据为审阅数据，未经审计。

从上表可知，2023 年 1-9 月，公司实现营业收入 68,894.48 万元，较上年同期增长 31.53%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 3,495.81 万元，同比增长 196.57%，增长幅度超过收入增幅，主要系毛利率有所上升，收

入增长带动毛利额增加 3,753.83 万元，以及由于规模效应和成本管控，公司 2023 年 1-9 月的期间费用增长幅度低于营业收入增长幅度，使得净利润的增幅较大，具体情况如下：

### 1、各类业务毛利率有所上升是净利润增幅远大于营业收入增幅的主要原因

2023 年 1-9 月及 2022 年 1-9 月，公司主营业务收入构成及毛利率情况如下：

单位：万元

业务类型	2023 年 1-9 月			2022 年 1-9 月		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
企业信息技术服务	61,710.08	89.61%	14.69%	46,373.79	88.70%	13.76%
其中：非华为云业务	36,001.39	52.28%	20.57%	30,405.04	58.16%	18.54%
华为云业务	25,708.69	37.33%	6.46%	15,968.75	30.54%	4.65%
高校实训室解决方案	2,970.46	4.31%	37.43%	2,598.66	4.97%	18.81%
人才培养服务	4,181.51	6.07%	25.46%	3,308.53	6.33%	17.69%
合计	68,862.04	100.00%	16.33%	52,280.98	100.00%	14.26%

由上表可知，2023 年 1-9 月，公司三大类业务收入占比较上年同期保持基本稳定，整体业务结构未发生重大变化。从公司企业信息技术服务收入构成情况来看，2023 年 1-9 月公司华为云收入大幅增长，相应推高了其在企业信息技术服务收入中的占比。

毛利率方面，2023 年 1-9 月，公司主营业务毛利率为 16.33%，较上年同期增加 2.07 个百分点。其中：

（1）企业信息技术服务业务毛利率同比增加 0.93 个百分点，略有上升，主要系公司加强项目和成本管理，非华为云业务与华为云业务毛利率均有所上升所致；其中华为云业务毛利率同比增加 1.81 个百分点，主要系收入同比增加 60.99%，业务规模持续扩大，规模效应摊薄了固定成本所致；

（2）高校实训室解决方案业务毛利率上升幅度较大，主要系相关业务为项目制，不同项目的需求、配置、客户的预算等会有所差异，故不同客户的项目定价有所不同，毛利率波动较大。2022 年 1-9 月，杨凌职业技术学院、河南经贸职业学院、安阳工学院，收入分别为 223.58、207.73、150.70 万元，毛利率分别为 12.23%、1.73%、4.42%，相应拉低了 2022 年 1-9 月高校实训室解决方案业



务毛利率；同时，2023 年 1-9 月采用净额法核算的硬件设备采购服务实现收入 91.97 万元，该等业务毛利率高；

（3）人才培养服务业务毛利率同比增加 7.78 个百分点，主要系毛利率较高的校企合作人才培养业务收入占人才培养服务业务收入的比例由 2022 年 1-9 月的 36.18%增长至 2023 年 1-9 月的 46.88%，进而拉高了人才培养服务业务毛利率所致。

因此，2023 年 1-9 月公司相关业务毛利率同比变化符合业务实际情况，具有合理性。

## 2、规模效应渐显，期间费用总额增加但增幅低于营业收入增幅，使得净利润的增幅较大

2023 年 1-9 月及 2022 年 1-9 月，公司期间费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年 1-9 月
	金额	同比变动	金额
销售费用	2,024.74	16.41%	1,739.36
管理费用	2,198.59	43.59%	1,531.16
研发费用	2,898.14	-3.62%	3,006.99
财务费用	188.83	-41.14%	320.84
<b>期间费用合计</b>	<b>7,310.30</b>	<b>10.79%</b>	<b>6,598.35</b>
<b>期间费用率</b>	<b>10.61%</b>	<b>减少 1.99 个百分点</b>	<b>12.60%</b>

从上表可知，2023 年 1-9 月公司期间费用合计金额为 7,310.30 万元，同比增长 10.79%，其中：（1）销售费用为 2,024.74 万元，较上年同期增加 16.41%，主要系当期人员流动恢复正常，招待费及差旅费合计同比增加 91.41 万元，且公司实行股权激励进而相关股份支付费用增加 70.03 万元所致；（2）管理费用为 2,198.59 万元，同比增长 43.59%，增长幅度较大，主要系因股权激励增加股份支付费用 471.13 万元所致；（3）研发费用略有下降，主要系当期研发人员略有减少所致（2023 年 1-9 月及 2022 年 1-9 月平均人数分别为 222 人和 242 人）；（4）财务费用为 188.83 万元，较 2022 年 1-9 月下降 41.14%，主要系当期银行借款规模减小（2023 年 1-9 月短期借款的平均余额为 6,007.67 万元，较 2022 年

1-9 月的 8,109.85 万元减少 25.92%)，相应利息支出减少。

2023 年 1-9 月，在期间费用有所上涨的情况下，公司通过精细化管控，规模效应渐显，在营业收入规模快速增长的情况下期间费用率有所下降，进一步增加了公司的利润规模。

综上所述，2023 年 1-9 月公司业务结构整体保持稳定，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增幅远超收入增幅的主要原因为毛利率上升带来净利润增幅高于营业收入的增幅，同时期间费用增幅低于营业收入增幅，使得净利润的增幅更大。

3、公司 2024 年度一季度业绩情况

根据《审阅报告》（容诚专字[2024]230Z0155 号），2024 年 1-3 月，公司营业收入为 20,837.13 万元，较去年同期增长 18.00%，业务结构保持稳定。因 ICT 产教融合业务毛利率下滑、政府补助减少、应收账款增加导致坏账准备计提增加等因素使净利润同比下滑 24.57%，净利润出现一定程度的下滑，但公司与主要客户合作稳定，在手订单较为充足，经营状况未发生重大不利变化，盈利能力不存在大幅下滑的风险。

二、收入及成本核查情况

（一）说明存货余额持续增长且低毛利华为云业务大幅增长的背景下存货跌价计提不增反减的原因，结合负毛利业务构成，说明可变现净值确定是否审慎

1、说明存货余额持续增长且低毛利华为云业务大幅增长的背景下存货跌价计提不增反减的原因

（1）报告期各期末，合同履约成本余额变动情况如下：

单位：万元

项目	业务类别	2023 年末		2022 年末		2021 年末
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
合同履约成本	非华为云	4,877.86	5.54%	4,621.62	8.44%	4,262.08
	华为云	2,997.87	12.26%	2,670.48	12.25%	2,611.05
	合计	7,875.73	8.00%	7,292.11	6.10%	6,873.13

由上表，公司合同履约成本各期末增长率分别为 6.10%和 8.00%。2022 年末合同履约成本较 2021 年末增长 6.10%，2023 年末合同履约成本较 2022 年末增长 8.00%，合同履约成本随着销售规模增加而保持稳步增长的趋势。

(2) 报告期各期末，合同履约成本跌价计提情况如下：

单位：万元

项目	业务类别	2023 年末	2022 年末	2021 年末
合同履约成本	期末余额	7,875.73	7,292.11	6,873.13
	其中非华为云	4,877.86	4,621.62	4,262.08
	华为云	2,997.87	2,670.48	2,611.05
存货跌价金额	跌价金额	227.79	190.63	234.54
	其中非华为云	227.79	190.63	234.54
	华为云	-	-	-
跌价计提比例	存货跌价准备计提比例	2.89%	2.61%	5.50%
	其中非华为云	4.67%	4.12%	5.22%
	华为云	-	-	-

1) 报告期各期末，虽然华为云业务保持增长，但该业务在各期末的合同履约成本金额基本保持稳定且销售费用率较低，不存在跌价情况

报告期存货跌价金额分别为 234.54 万元、190.63 万元和 227.79 万元，随着合同履约成本的增长逐年增加，而计提比例有所下降，一方面系华为云对应合同履约成本不存在跌价情形，另一方面公司加强对业务人员管控，负毛利项目减少。

报告期各期末华为云业务合同履约成本金额分别为 2,611.05 万元、2,670.48 万元和 2,997.87 万元，带动企业信息技术服务对应合同履约成本呈现增长趋势。报告期内华为云业务的毛利率水平较低但不存在负毛利率情形，且该业务合作模式为公司中标华为云业务后按照客户要求提供服务再下 PO 订单，在业务开展中销售费用很低，销售费用率远低于毛利率水平。基于以上情况，报告期各期末，经过存货跌价测试，华为云业务的可变现净值大于存货账面余额，不存在跌价的情况。

2) 报告期各期末，公司非华为云业务合同履约成本的跌价准备余额整体变化较小，跌价计提比例略有下降，主要系人员利用率提高，项目成本下降，负

## 毛利项目占比下降

报告期内，合同履约成本-非华为云跌价准备余额分别为 234.54 万元、190.63 万元和 227.79 万元，计提比例分别为 5.50%、4.12%和 4.67%，各期变化较小，主要原因是随着公司业务规模的增长，公司加强了各业务人员管控，人员利用率提高，项目成本下降，相应负毛利项目的收入占总体收入的比例减少，由此导致非华为云业务的跌价计提比例出现下降趋势。

综上，公司报告期各期末华为云业务合同履约成本不存在跌价情况，同时，随着管理水平及人员利用率的提高，非华为云业务合同履约成本存货跌价的计提比例大致呈下降趋势；因此，报告期各期末存货余额持续增长且低毛利华为云业务大幅增长的背景下存货跌价计提比例下降具有合理性，符合公司业务实际情况。

## 2、报告期内公司负毛利项目主要为非华为云业务，可变现净值确定审慎

(1) 报告期内，公司负毛利项目分业务构成收入明细如下：

单位：万元

业务构成	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
运营商业务与软件服务	21.27	-117.59	18.55	24.27	40.83	-44.23
企业网络技术服务	157.67	-26.19	663.22	-26.03	-10.27	-104.74
运营商通信网络优化服务	15.33	-28.49	267.38	-3.06	1,059.65	-9.42
运营商 IT 服务	69.28	-25.46	144.91	-31.13	41.57	-22.61
ICT 技术培训服务	-	-	225.85	-2.30	39.20	12.05
运营商通信网络建设及维护服务	-	-	-	-	36.73	-45.57
软件技术外包服务	-	-	-	-	27.38	-88.74
合计	263.54	-33.50	1,319.91	-13.58	1,235.09	-17.17

注：部分毛利为正的情况，主要由于整个框架协议为负毛利，框架协议内不同业务之间可能会有个别业务类型属于正毛利的情况，总体金额较小。

由上表，发行人企业信息技术服务的负毛利项目 2021 年-2022 年收入各期变化较小，2023 年负毛利项目收入金额较前期下降较多，主要与客户华为不同的框架协议有关，负毛利的主要原因一方面系公司为部分业务扩张储备了业务人员，但业务规模低于预期，业务人员利用率不足；另一方面系新开拓业务受

到执行周期长、实施难度高等影响导致投入较大，相应出现负毛利率项目，随着公司规模逐渐增长，人员利用率增长，负毛利项目逐渐减少。因此，企业信息技术服务存在部分负毛利项目与其业务情况相匹配，具有合理性。

（2）企业信息技术服务按框架协议的前五大负毛利项目在整个报告期各期末对应的存货余额计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末	2021 年末
前五大负毛利项目对应的存货余额	192.17	537.99	583.15
存货跌价准备金额	40.10	102.37	124.16
存货跌价准备计提比例	20.87%	19.03%	21.29%

注：各年度前五大负毛利项目因涉及较多不同的 PO 或拆分 PO，该框架协议在报告期各期均有存货余额，上述数据取自按框架协议的前五大负毛利项目在报告期各期期末存货余额合计数及其对应的存货跌价准备余额的合计数。

由上表，公司企业信息技术服务的前五大负毛利项目在报告期各期期末未完工 PO 对应存货余额分别为 583.15 万元、537.99 万元和 192.17 万元，各期末存货存在波动主要系受不同 PO 验收进度有所不同的影响。

各期末，公司企业信息技术服务的前五大负毛利项目存货跌价计提比例分别为 21.29%、19.03%和 20.87%，均高于全部企业信息技术服务的存货跌价计提比例。各年度存在波动，主要是发行人跌价计提系按照单个 PO 项目进行测试，而公司在承接和承做项目时，不仅会考虑单个项目的毛利率情况，也会综合考虑与华为合作业务的整体毛利率情况，因此会出现单个 PO 的存货跌价较高或较低的情形。

综合来看，企业信息技术服务的前五大负毛利项目整体的存货跌价准备的计提比例较高，发行人严格按照会计政策规定对企业信息技术服务业务中负毛利项目进行存货跌价测试，已经充分考虑了跌价迹象、可变现净值、至完工时估计将要发生的成本等因素，可变现净值确定审慎，存货跌价准备计提充分。

（3）报告期内合同履约成本的可变现净值确定审慎

公司的存货-合同履约成本均为执行合同而持有的存货，其可变现净值以该项目的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关

税费后的金额确认。

1) 合同履约成本-非华为云具体存货跌价测算过程描述如下：

报告期各期末，发行人按照单个 PO 进行减值测试，项目的估计售价按照对应单个项目的不含税金额确认；至完工时估计将要发生的成本考虑预计至完工尚需要投入的工时和对应办事处单位工时成本计算，即预计尚需发生成本=预计尚需投入工时\*单位人工成本，预计尚需投入工时=该单个项目对应的不含税金额/对应办事处人天产值-已投入工时，各办事处单位人工成本=办事处当期薪酬总额/办事处当期总工时，办事处人天产值=办事处当期总收入/对应项目的总工时。销售费用及税费按照发行人的销售费用和税金及附加占收入比例计算。

报告期内，合同履约成本-非华为云业务存货跌价准备明细如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末	2021 年末
生产的产品预计销售金额①	12,971.02	12,153.45	9,081.13
至完工时估计将要发生的成本②	3,866.62	3,178.22	2,887.77
预计的销售费用及税金③	324.28	240.64	323.29
可变现净值④=①-②-③	8,780.12	8,734.59	5,870.07
账面余额⑤	4,877.86	4,621.62	4,262.08
存货跌价准备⑥	227.79	190.63	234.54

由上表显示，报告期内随着公司业务规模逐渐增长，公司的销售费用及税金费用率逐渐摊薄，有所下降，随着业务规模增长，政企非华为云业务的人员整体利用率提高，大部分项目的可变现净值高于存货账面余额，整体可变现净值高于账面价值，存在减值情况的项目减少，存货跌价准备的整体金额有所下降。

②合同履约成本-华为云业务具体存货跌价测算过程描述如下：

报告期内，华为云业务的主要合作模式为中标华为云业务后按照客户要求提供服务，并按照结算 PO 验收确认收入，其可变现净值以预计收入减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确认。预计收入根据该业务在框架协议内数据进行计算，因服务模式为先提供服务再结算,对

应 PO 无预计将发生成本。

报告期内，合同履约成本-华为云业务存货跌价准备计算过程如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末	2021 年末
生产的产品预计销售金额①	3,213.84	3,034.64	2,713.93
至完工时估计将要发生的成本②	-	-	-
预计的销售费用及税金③	17.37	16.08	96.62
可变现净值④=①-②-③	3,196.46	3,018.56	2,617.31
账面余额⑤	2,997.87	2,670.48	2,611.05
存货跌价准备⑥	-	-	-

由上表可知，报告期内发行人合同履约成本-华为云业务的可变现净值确定谨慎；经存货跌价测试后，其可变现净值大于账面余额，不存在跌价减值的情况。

综上所述，报告期内，公司合同履约成本的负毛利业务主要由非华为云业务构成，在确认可变现净值时，已经充分考虑了减值迹象、至完工时估计将要发生的成本、销售税费等因素，可变现净值确定审慎，存货跌价准备计提充分。

**（二）结合与主要客户与劳务供应商验收、结算等情况，说明收入确认与劳务分包成本归集是否存在错配的情形**

### 1、公司与劳务供应商合作模式

报告期内，公司针对劳务外包事项制定了完善的内部控制制度并得到有效执行，《业务外包管理制度》对外包项目需求申请、外包供应商评选、合同签署、外包人员资质审核、成果验收、对账及付款以及对外包供应商的定期或不定期抽检或监督等方面均作出详细规定，从多方面确保公司劳务外包采购执行规范。发行人根据项目具体情况，向劳务供应商提出人员需求，劳务供应商指派符合发行人技术采购需求的劳务人员开展相关业务，发行人派相关人员对劳务外包人员的工作质量进行检查和监督，发行人每月或每季度依据考勤记录按“人/天”或“人/月”与劳务供应商进行结算。

### 2、前五大劳务供应商当期计提与结算情况

报告期各期，发行人前五大劳务供应商当期计提与结算情况如下：

(1) 2023 年度

单位：万元

劳务供应商	结算周期	计提数	结算数	差异	差异占比
厦门方胜众合企业服务有限公司	按月	7,333.74	7,375.23	41.48	0.56%
江苏恒知教育科技有限公司	按月	387.97	389.88	1.91	0.49%
北京爱好科技有限公司	按月	364.18	366.03	1.85	0.50%
安徽引途科技有限公司	按月	269.96	271.56	1.60	0.59%
中科政汇（北京）科技有限公司	按月	191.22	192.55	1.32	0.69%
合计	-	8,547.08	8,595.24	48.16	0.56%

注：计提数为按月计提劳务供应商服务成本金额，结算数为月度或季度结算单金额，下同。

(2) 2022 年度

单位：万元

劳务供应商	结算周期	计提数	结算数	差异	差异占比
厦门方胜众合企业服务有限公司	按月	3,736.68	3,739.87	3.19	0.09%
北京爱好科技有限公司	按月	273.01	278.73	5.72	2.05%
江苏恒知教育科技有限公司	按月	343.24	343.69	0.45	0.13%
中科政汇（北京）科技有限公司	按月	208.13	213.80	5.67	2.65%
网云数联信息科技(深圳)有限公司	按季度	163.61	164.31	0.70	0.43%
合计	-	4,724.67	4,740.40	15.73	0.33%

(3) 2021 年度

单位：万元

劳务供应商	结算周期	计提数	结算数	差异	差异占比
厦门方胜众合企业服务有限公司	按月	1,990.38	2,019.96	29.58	1.46%
北京爱好科技有限公司	按月	349.23	348.11	-1.12	-0.32%
江苏恒知教育科技有限公司	按月	376.27	370.89	-5.38	-1.45%
网云数联信息科技（深圳）有限公司	按季度	135.92	137.84	1.92	1.39%
广州铭轩信息科技有限公司	按月	50.69	52.60	1.91	3.63%
合计	-	2,902.49	2,929.40	26.91	0.92%

由上表可知，报告期内公司与劳务供应商主要的结算方式为按月结算，公司按月对劳务成本计提，并根据与劳务供应商的月度或者季度结算单进行调整。报告期内，公司与主要劳务供应商的结算差异较小，差异率分别为 0.92%、0.33%



和 0.56%，各期的差异率较小，各月计入项目成本的劳务成本准确，不存在收入确认与劳务外包成本归集错配的情形。

综上所述，公司制定了《业务外包管理制度》对劳务外包进行管控，各月根据各事业部实际采购金额归集入账，计提数和月度/季度结算单差异较小，并按照事业部内具体 PO 工时进行分配，在对应 PO 确认收入时结转成本，不存在收入确认与劳务外包归集错配的情形。

### **3、报告期内劳务外包成本归集与分配情况**

报告期内劳务供应商主要分布在北京、山东网优、云交付服务部、广州网优等，因部分区域公司未设置办事处或自身人员配备存在可能无法完全满足本项目交付要求时，公司将部分具有地域性、辅助性、阶段性的现场工作外包给劳务供应商，发行人按月根据实际服务的办事处归集劳务成本。公司各月根据各个办事处当期总工时，计算外包费用单位成本，在办事处内的 PO 根据项目工时和外包费用的单位成本进行分摊，在对应 PO 确认收入时结转成本，不存在收入确认与劳务外包归集错配的情形。

综上所述，公司制定了《业务外包管理制度》对劳务外包进行管控，各月根据各事业部实际采购金额归集入账，计提数和月度/季度结算单差异较小，并按照事业部内具体 PO 工时进行分配，在对应 PO 确认收入时结转成本，不存在收入确认与劳务外包归集错配的情形。

## **三、核查程序及核查意见**

### **（一）关于盈利水平是否存在下滑风险**

#### **1、核查程序**

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取发行人收入成本明细表及花名册，计算人均创利金额并分析变动情况，并通过对比发行人同行业可比公司，分析变动趋势是否存在重大差异；

（2）获取发行人及同行业可比公司毛利率，分析发行人与同行业可比公司的毛利率与人均创利不匹配的原因及合理性；

（3）通过访谈相关人员或查阅确认邮件等方式，了解公司各细分业务在华

为同类细分业务合格供应商体系中地位、各期采购占比情况；

（4）获取并查阅 2024 年第一季度审阅报告，了解公司经营情况，并结合报告期内公司细分业务在华为供应商中相关排名占比的变动等情况，分析公司盈利能力是否存在下滑风险；

（5）获取并查阅 2023 年三季度审阅报告、主营业务收入及毛利率明细表等资料，核查期后结构是否发生重大变化，分析净利润增幅远超收入增幅及相关业务毛利率变动的原因及合理性；

（6）获取公司薪酬管理制度，结合公司员工花名册、收入成本明细表分析各类细分业务外包人员级别、服务时长与人均薪酬之间的关系；

（7）访谈发行人业务负责人，了解公司各类业务人员的区别情况及参与项目类别的差异，分析华为云业务是否为资质较低的员工，与各业务薪酬差异是否匹配；

（8）抽查部分员工银行流水，核查业务人员是否存在其他主体领取薪酬的情形；

（9）获取公司收入成本明细表及公司重新签订的框架协议，对比报告期内各细分业务新旧框架协议相同条目单价及人月单价变化情况，分析各细分业务新签订框架协议单价增幅是否可覆盖人力成本增幅，当前盈利水平是否可持续；

（10）访谈业务负责人，了解公司新旧框架协议报价价格系数的变化情况；并结合公司报价情况及提供的服务，分析各类业务外包服务是否严重同质化且持续低价竞争。

## 2、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）发行人与各可比公司业务内容、业务规模、业务发展战略、主营业务成本构成和劳务外包占比等均存在一定差异，因此发行人与可比业公司人均创利变化趋势存在差异具备合理性；

发行人报告期内毛利率低于软通动力，人均创利高于软通动力主要系发行人职工薪酬占主营业务成本比例低于软通动力，且业务类别和规模均存在差异；

发行人 2022 年度毛利率低于中富通，人均创利高于中富通，主要系中富通受汇兑损益、商誉减值等影响净利润大幅下滑，但对毛利率影响较小，且中富通 2022 年末员工人数大幅增加；

（2）报告期内，因各类细分业务专家/资深、高级人员占比、服务时长变动幅度不一致，导致各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大，符合公司薪酬管理制度规定；

（3）华为云业务员工需要较高的资质，职级为专家/资深、高级的员工占比较高，与各业务薪酬差异匹配。保荐机构对部分员工进行访谈并获取部分员工资金流水，其他业务人员不存在在其他主体领取薪酬的情形；

（4）中国区企业 ASP 服务框架、中国区软件类服务框架单价增幅可基本覆盖人力成本增幅，2021-2023 年客户技术培训外包合作协议在旧协议的定价基础上有所下调，主要原因为公司调整定价策略，丰富了课程品类。该业务调整价格前的盈利水平较好，价格调低后仍有一定盈利空间。同时，随着收入规模的加大，业务规模效应导致公司新框架协议毛利率逐年回升，2023 年度，该框架协议毛利率回升至 19.56%，综上，该新签订框架协议当前盈利水平可持续；

（5）与竞争对手相比，公司具有丰富的教育领域经验、市场占有率较高等优势，存在一定程度的竞争，但不存在严重同质化的情形，新签订的框架协议定价不属于持续低价竞争；公司已在招股说明书“第三节 风险因素”中对“行业竞争风险”处作出了风险提示。

（6）除通信网络建设及维护服务、通信网络优化服务外，公司其他细分业务在华为同类服务采购占比及排名均靠前列，且报告期内保持整体稳定向上趋势；公司现阶段盈利能力下滑风险较小，但存在因华为对公司业务需求量下降或转向其他供应商、行业竞争加剧、人力成本上升等因素造成的盈利能力下滑风险。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”中对“公司主要业务依赖华为的风险”、“行业竞争风险”及“人力成本上升风险”等分别作出了风险提示。

（7）2023 年 1-9 月公司业务结构整体保持稳定，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增幅远超收入增幅的主要原因为毛利率上升带来净利润

增幅高于营业收入的增幅，同时期间费用增幅低于营业收入增幅，使得净利润增幅提高。

## **（二）关于收入与成本核查情况**

### **1、核查程序**

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

- （1）了解并测试公司与存货跌价准备相关的内部控制的设计和运行；
- （2）获取发行人存货跌价计提表，根据存货跌价政策，复核存货跌价准备测算过程；
- （3）查询同行业可比上市公司的存货跌价政策以及跌价计提情况，对比分析公司存货跌价政策、计提比例的合理性；
- （4）访谈公司财务负责人，了解劳务外包成本的归集及核算方法；
- （5）获取发行人劳务采购台账、业务外包管理制度，抽取主要劳务外包供应商，检查其合同、结算单、付款单据等，检查劳务外包成本发生的真实性、完整性及分配的准确性，检查发行人相关会计核算是否符合《企业会计准则》规定；
- （6）获取并核查了发行人及其主要股东、实际控制人及近亲属、发行人董监高及关键岗位人员、关联方等报告期内银行账户流水，检查是否存在与劳务供应商的异常往来；
- （7）执行细节测试，通过检查大额供应商的采购合同、签收单或结算单、发票、银行回单等单据，核查采购内容及采购金额的真实性。同时，通过企查查网站核查主要供应商与发行人是否存在关联关系；
- （8）对主要劳务供应商进行了访谈，核查供应商是否与发行人存在关联关系，并了解交易的商业理由，核查采购业务的真实性、结算周期等情况。

### **2、核查意见**

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、存货余额持续增长且低毛利华为云业务大幅增长的背景下存货跌价计提

不增反减，主要是华为云业务中标使得存货余额增加，而业务因模式情况不存在存货跌价准备情形，对于非华为云业务，随着人员利用率有所提升，相应负毛利项目减少，报告期内存货跌价准备计提比例有所下降；在确认可变现净值时，已经充分考虑了减值迹象、至完工时估计将要发生的成本、销售税费等因素，可变现净值确定谨慎，存货跌价准备计提充足；

## 2、发行人收入确认与劳务外包成本归集不存在错配的情形。

（三）详细说明：（1）对细分业务薪酬差异所采取的核查程序，是否访谈员工并核查资金流水同时说明相关比例，是否存在代垫成本费用的情形。（2）说明华为对同类细分业务相同期间采取不同验收方式的合理性，核对各细分业务验收形式与核查情况，是否存在前后不一致的情况；说明运营商 IT 服务核查比例大幅下降的原因，验收过程及单据留存是否发生重大变化；说明最近一年一期通讯网络优化服务线下验收比例提高且线下核查比例极低的原因，说明线下外部证据获取不足的情形下能否合理保证该类细分业务的真实性；说明企业网络技术服务线下核查占比大幅减少的原因，是否存在较多外部单据无法获取或存在瑕疵的情形，并说明验证邮件及纸质单据真实性的方法

### 1、对细分业务薪酬差异所采取的核查程序，是否访谈员工并核查资金流水同时说明相关比例，是否存在代垫成本费用的情形

#### （1）分析过程

报告期内公司按照不同部门及事业部进行薪酬归集，按部门职能划分成本费用类别，并对应具体细分业务。员工定期根据其业务的内容在对应的 PO 上进行打卡，项目经理每月进行审批并督促员工及时完成工时填写。财务部每月根据员工填写的工时、员工工资，按项目归集、核算人工成本；分不同事业部检查 PO 打卡记录及审批。此外，公司制定了《项目工时打卡管理制度》，以有效保证工时统计、薪酬归集和分配核算的准确性。

#### 1) 报告期各期，公司各业务类型人均薪酬情况如下：

单位：万元

业务类型		项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
			金额	变动	金额	变动	金额
运营商网络技术服务		人员数量	1,122	-3.95%	1,168	-1.52%	1,186
		人均薪酬	16.42	15.68%	14.19	7.99%	13.14
政企网络技术服务	非华为云	人员数量	790	2.34%	772	15.05%	671
		人均薪酬	17.88	1.96%	17.54	30.80%	13.41
	华为云	人员数量	1,442	31.06%	1,100	62.24%	678
		人均薪酬	20.83	3.96%	20.04	51.36%	13.24

注：人员数量为月加权平均人数，月加权平均人数=Σ各月人数/12个月。

由上表，在企业信息技术服务人员中，华为云业务的人均薪酬最高，非华为云的政企网络技术服务人均薪酬次之，运营商网络技术服务人均薪酬最低，这与各业务类型所需要人员技能、行业人员储备、招聘难度、业务区域等相关。

## 2) 报告期内各业务类型人员技能要求情况如下：

业务类型		人员具体要求
运营商网络技术服务		熟悉 Linux/Unix 操作系统和 shell 编程；熟悉数据库，SQL 语言，存储过程优化；掌握服务器、存储、网络设备基础知识等；熟悉分布式存储系统的原理机制，具备存储领域相关实施经验；熟悉传统存储厂商技术（NetApp、戴尔：EMC、IBM、华为等）；熟悉虚拟化 VMWARE、KVM，操作系统（Windows Server\Linux\Unix 等）；熟悉 SAN 存储技术交换技术；熟悉 FusionSphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验等
政企网络技术服务	非华为云	具有数据通讯、网络安全及无线交付及运维等工作经验；熟悉路由交换、安全、无线、数据中心方向其中两种以上；能够对网络设备进行日常维护、巡检及故障定位、处理；熟悉华为 SDN、VXLAN、SRV6、HiSec 安全解决方案、SD-WAN、IPV6、AI-Fabric 解决方案、Wi-Fi6 者优先；熟悉华为云产品；熟悉 openstack neutron、cinder 等组件功能原理，nova 有开源 OpenStack 或其他厂家 OpenStack 产品规划设计、交付实施经验；熟悉 VMware vSphere Citrix XenServer Windows Hyper VFusionSphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验；部分业务要求获得 HCIE/HCIP/HCIA 华为认证证书等
	华为云	1 年以上华为私有云，公有云交付经验；熟悉华为云产品：FusionCloud、FusionSphere、FusionAccess、FusionCompute、FusionManager、Fusionstorage 其中 1-2 个产品优先选择；熟悉 openstack nova、neutron、cinder 等组件功能原理，具有开源 OpenStack 或其他厂家 OpenStack 产品规划设计、交付实施经验；熟悉 VMware vSphere Citrix Xen Server Windows Hyper VFusion Sphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验等

运营商网络技术服务业务相对属于传统业务，服务单价偏低，业务稳定，

市场人员供给充足，行业人均薪资偏低；政企网络技术服务业务增速较运营商网络技术服务业务快，同时服务单价较高，行业人均薪资对应运营商网络技术服务业务偏高；华为云业务为 2021 年公司新开拓的业务，未来市场空间较大，增长速度较快，市场人员供给相对紧缺，且对人员工作经验要求较高，故行业人均薪资亦相对较高。

综上，报告期内，公司政企网络技术服务的薪酬略高于运营商网络技术服务人均薪酬，主要原因是业务所处的行业阶段以及员工所需的技能、所处的区域分布、招聘难易程度等原因，导致人均薪酬在不同业务类型中存在差异具有合理性。

3) 报告期内，发行人员工访谈及流水核查比例如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
访谈人数	17	14	7
流水核查人数	74	78	70
总人数	4,060	3,711	3,215
访谈核查比例	0.42%	0.38%	0.22%
流水核查比例	1.82%	2.10%	2.18%

报告期各期，抽取部分公司员工进行访谈；由业务人员通过云闪付 APP 查询并提供银行账户清单，申请并通过银行 APP 直接将电子版流水导出发送至中介机构指定的邮箱，并对大额流水进行检查。访谈核查比例分别为 0.22%、0.38% 和 0.42%，流水核查比例分别为 2.18%、2.10% 和 1.82%。经访谈报告期内的员工、核查员工资金流水，未发现代垫成本费用情形。

4) 发行人人均薪酬与同行业公司的比较情况

2021-2023 年，发行人与同行业可比公司的人均薪酬情况如下：

单位：万元/人

公司	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数
软通动力	17.98	86,199	18.62	88,647	17.02	82,885
嘉环科技	13.91	8,930	13.29	8,528	11.31	8,179
中富通	7.68	4,432	12.38	2,263	9.18	1,376
平均	13.19	33,187	14.76	33,146	12.50	30,813
讯方技术	18.58	3,885	17.74	3,463	16.44	2,746

注：1、上表中计算人均薪酬的各公司员工人数的计算标准为（期初人数+期末人数）/2；  
2、嘉环科技 2021 年度工资薪金未直接披露相关数据，本次薪酬发生额根据应付职工薪酬期初期末变动和现金流量表内支付给职工以及为职工支付的现金倒推算得出。

通过上表可知，报告期内发行人的人均薪酬高于同行业可比公司的平均薪酬，且呈上升趋势，同行业公司的平均薪酬呈先上升后下降趋势。

## （2）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1) 对公司人事部门相关人员实施访谈，了解公司的组织架构、人员构成、职工薪酬体系等；
- 2) 获取公司的员工花名册、工资表，核查报告期内公司员工人数、平均薪酬、期末应付职工薪酬；
- 3) 查阅薪酬管理制度相关内容，了解关于公司员工薪酬构成、计算方式以及发放流程等方面情况；
- 4) 查阅报告期各期发行人员工花名册、工资表；计算各期各类业务人员的平均薪酬情况，分析各期各类业务人员的平均薪酬波动的原因；
- 5) 查看发行人薪酬管理制度，了解发行人各主营业务薪酬体系及各类业务人员薪酬差异原因；
- 6) 对部分员工进行访谈并获取部分员工资金流水，检查其流水是否有发行人向其发放工资薪酬及报销款的银行流水记录；
- 7) 获取报告期内董监高及出纳等相关人员流水，检查其流水是否存在代发行人垫付成本费用的情况；
- 8) 对主要供应商进行了访谈，核查供应商是否与发行人存在关联关系，并了解交易的商业理由，核查采购业务的真实性等情况。

## （3）核查意见

经核查，保荐机构、会计师认为：

对于发行人细分业务薪酬差异采取的一系列核查程序，已访谈员工并核查资金流水，不存在代垫成本费用的情形。



2、说明华为对同类细分业务相同期间采取不同验收方式的合理性，核对各细分业务验收形式与核查情况，是否存在前后不一致的情况；说明运营商 IT 服务核查比例大幅下降的原因，验收过程及单据留存是否发生重大变化；说明最近一年一期通讯网络优化服务线下验收比例提高且线下核查比例极低的原因，说明线下外部证据获取不足的情形下能否合理保证该类细分业务的真实性；说明企业网络技术服务线下核查占比大幅减少的原因，是否存在较多外部单据无法获取或存在瑕疵的情形，并说明验证邮件及纸质单据真实性的方法

### （1）分析过程

1) 说明华为对同类细分业务相同期间采取不同验收方式的合理性，核对各细分业务验收形式与核查情况，是否存在前后不一致的情况

由于华为业务分布地域广、服务条目多，对于同一框架下的具体服务条目验收方式一致，而同类细分业务各区域框架对于不同服务条目的验收单据要求也存在一定差异，故同类细分业务下相同期间的验收单据类型存在因服务条目差异而有所差异。

相同期间对于验收单据的验收形式根据业务的服务形式、客户验收流程要求、交易习惯等不同而有所差异。基于各 PO 的服务内容及交付形式和客户要求，发行人的服务形式分为驻场和不驻场两种。发行人向华为提供 PO 完工验收报告、服务交付报告、现场服务报告、服务质量考核表等验收单据，由客户的项目负责人、部门经理以纸质签字确认（部分加盖公章）、邮件确认、客户结算系统线上审批等形式对验收资料进行确认。驻场服务 PO 更容易取得由项目现场负责人签字盖章的纸质验收单据，非驻场 PO 的服务人员在服务达到验收条件后，往往会通过公司邮箱向客户发送邮件，客户通过带有其名称后缀的电子邮箱发送正式电子邮件回复确认 PO 通过验收或者通过华为供应商结算系统直接线上验收确认。

发行人华为业务在一定期限内提供运维、保障等服务的项目，采用时段确认收入。该类业务按期提供质量考核表，该质量考核表作为结算依据线上审批，用于确认各期服务的具体结算金额。

细分业务		单据类型	单据验收主要形式（邮件、纸质、线上确认）
通信网络建设及维护服务		PO 完工验收报告/服务质量考核表	线上
通信网络优化服务		PO 完工验收报告	线上
运营商业务与软件服务		PO 完工验收报告	邮件、纸质
运营商 IT 服务	运营商 IT 服务	PO 完工验收报告或现场服务报告或服务质量考核表	邮件、纸质
企业网络技术服务	企业网络技术服务（华为云）	结算 PO	PO（线上）
	企业网络技术服务（维保类）	-	线上
	企业网络技术服务（其他）	PO 完工验收报告或服务交付报告	邮件、纸质
ICT 培训支持服务		验收单	线上

由上表，各细分业务的单据验收主要形式主要有邮件、纸质、线上确认三种，而同一类业务会服务形式、客户验收流程要求、交易习惯等不同在同一期间均会存在，以上三种验收确认形式均是客户采用的验收通行做法，同时代表客户对于相关验收事项的真实意思表示，与出具盖章签字版验收纸质单据具有同样的法律效力。

综上，华为对同类细分业务相同期间采取不同的验收形式具有合理性，各细分业务验收形式存在多种形式，存在不一致的情况，但均为客户验收确认的真实意思表示。

## 2) 说明运营商 IT 服务核查比例大幅下降的原因，验收过程及单据留存是否发生重大变化

报告期内，对运营商 IT 服务业务收入核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
收入金额	2,673.23	2,906.13	3,045.76
收入占企业信息技术服务比例	2.94%	3.98%	6.29%
核查金额	1,418.21	699.46	1,565.60
核查比例	53.05%	24.07%	51.40%

报告期内，运营商 IT 服务业务收入金额分别为 3,045.76 万元、2,906.13 万元和 2,673.23 万元，业务量逐年减少。运营商 IT 服务是为运营商提供 IT 设施建设及综合运维服务，主要为运营商提供业务所需的服务器、存储系统、桌面云、

私有云、合营云等的安装、调试及运维服务。该类细分业务服务周期普遍较短、单笔 PO 金额较小，基于公司与华为合作验收结算模式的稳定性和同质性，2022 年减少了对于该类业务的核查比例。

运营商 IT 服务业务中，IT 设施建设类服务条目验收单据主要为 PO 完工验收报告，综合运维服务条目验收单据为现场服务报告或服务质量考核表，报告期内，验收过程及单据留存未发生重大变化。

3) 说明最近一年一期通讯网络优化服务线下验收比例提高且线下核查比例极低的原因，说明线下外部证据获取不足的情形下能否合理保证该类细分业务的真实性；

最近一年一期通讯网络优化服务业务核查情况：

单位：万元

项目	2023 年度	2023 年 1-6 月	2022 年度
收入金额	2,820.51	1,407.13	2,296.59
收入占通讯网络优化服务业务比例	3.11%	3.48%	3.14%
核查金额	1,479.73	858.60	1,148.35
核查比例	52.46%	61.02%	50.00%
其中：邮件确认占核查比例	0.12%	0.21%	6.35%
纸质确认占核查比例	1.04%	1.78%	2.46%
线上确认占核查比例	98.84%	98.01%	91.19%

2022 年度和 2023 年 1-6 月，通讯网络优化服务业务核查比例为 50.00%和 61.02%，验收单据为 PO 完工验收报告。通信网络优化服务业务的内容是对通信网络设备与网络各项指标进行测试、分析、评估，以应对网络和环境变化、改善信号质量。基于该类业务的服务内容，发行人提供的服务主要采用非驻场形式，与项目负责人或部门负责人主要采用线上沟通的形式进行业务交流，相应服务条目完成验收情况也主要通过线上进行确认，故线上验收确认的比例较高。

保荐机构及会计师对于该类业务核查样本的选择是基于 PO 的验收金额。由于该类业务框架中未对验收确认形式进行约定，且项目负责人或部门负责人验收确认形式受到驻场与否、客户验收流程和交易习惯的影响，故未基于验收单据形式进行样本选择。

采用线上确认与线下确认验收的验收单据均为 PO 完工验收报告。业务人员在服务达到验收条件后，会通过当面递交或者公司邮箱或者客户的供应商系统向客户传递 PO 完工验收报告，客户通过签字或使用带有其名称后缀的电子邮箱发送正式电子邮件回复确认或供应商系统审批的形式对 PO 完工验收报告进行确认。

线下纸质单据签字确认、线上邮件回复确认和供应商审批确认都是对 PO 完工验收报告的确认，均构成验收的外部证据。以上三种验收确认形式均是客户采用的验收通行做法，同时代表客户对于相关验收事项的真实意思表示，与出具盖章签字版验收纸质单据具有同样的法律效力；同时还可通过客户的结算系统进行验证上述单据的效力，上述形式的验收单据在公司提交客户结算系统进行结算时需同步提交，作为后续双方结算的依据，进而可进一步验证非纸质签字的验收单据不存在法律效力方面的差异，不影响收入确认的真实性。

4) 说明企业网络技术服务线下核查占比大幅减少的原因，是否存在较多外部单据无法获取或存在瑕疵的情形，并说明验证邮件及纸质单据真实性的方法

报告期内，企业网络技术服务核查情况：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
收入金额	59,587.13	44,331.02	24,183.84
收入占企业信息技术服务比例	65.64%	60.67%	49.93%
核查金额	42,403.24	30,468.28	12,749.12
核查比例	71.16%	68.73%	52.72%
其中：邮件确认占核查比例	13.34%	17.22%	13.36%
纸质确认占核查比例	15.26%	11.68%	33.05%
线上确认占核查比例	71.41%	71.11%	53.59%

报告期内，企业网络技术服务核查比例分别为 52.72%、68.73%、71.16%，企业信息技术服务业务的核查样本的选择主要考虑了业务内容、所处区域和客户类型，并按照 PO 金额的重要性程度进行选择，未就各细分业务样本进行考虑。由于服务内容、承接区域和 PO 金额的变动，导致细分业务 PO 核查比例呈现波动。

公司不存在外部单据无法获取或存在瑕疵的情形。企业网络技术服务业务中的华为云业务采用后结付费方式，即公司根据华为业务需求配备相应业务人员为其提供服务，业务人员需在华为系统上进行考勤打卡以便于核算工作量。公司每月向华为提供员工打卡及服务质量结算单，华为核对无误并确认验收后，向公司下发当月 PO，结算 PO 即为验收单据，该单据由华为供应商系统下发，故仅有线上确认单据。随着华为云业务量的增大，其线上确认比例增加，故核查中验收确认形式为线上确认。

企业网络技术服务中维保类业务的工作内容为公司根据客户要求提供支持服务，主要包括规定时期内的维护和保修工作。此类业务在合同中明确约定，公司无需向客户提交文件形式的验收申请。在订单服务期限到期后，公司向客户提交结算申请，客户确认无误后与公司进行结算，公司按照订单总金额在提供相关服务的期间内平均确认收入，故将客户结算系统线上确认的金额作为收入确认金额。

其他企业网络技术服务业务验收单据为 PO 完工验收报告或服务交付报告。业务人员在服务达到验收条件后，通过当面递交或者公司邮箱或者客户的供应商系统向客户传递 PO 完工验收报告，客户通过签字或使用带有其名称后缀的电子邮箱发送正式电子邮件回复确认或供应商系统审批的形式对 PO 完工验收报告进行确认。

以上业务的外部收入确认单据均已获取。

线下纸质单据签字确认、线上邮件回复确认和供应商审批确认都是对 PO 完工验收报告的确认，均构成验收的外部证据。以上三种验收确认形式均是客户采用的验收通行做法，同时代表客户对于相关验收事项的真实意思表示，与出具盖章签字版验收纸质单据具有同样的法律效力；同时还可通过客户的结算系统进行验证上述单据的效力，上述形式的验收单据在公司提交客户结算系统进行结算时需同步提交，作为后续双方结算的依据，进而可进一步验证非纸质签字的验收单据不存在法律效力方面的差异，不影响收入确认的真实性。

## **(2) 核查程序**

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1) 了解并评价与收入确认、采购相关的关键财务报告内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 对华为执行了访谈程序，就客户与发行人的收入确认、信用政策、服务评价及关联关系等情况进行了详细询问并形成书面访谈记录；

3) 对最大客户华为执行函证程序，确认报告期的收入确认、收款和开票情况；

4) 获取收入明细表，考虑业务性质以及金额重要性两方面选取样本，核查合同、订单、审批单据，检查收入确认的真实性、准确性；

5) 与发行人各销售人员进行访谈，了解其他政企业务的主要客户的交易背景等信息；

6) 对报告期内收入变动金额进行合理性分析，结合业务层面影响因素，分析收入变动的商业合理性；

7) 核查发行人报告期收入回款、期后回款情况，确认发行人销售真实性，确认不存在异常情况；

8) 获取华为各区域框架合同及服务条目，阅读合同主要条款，了解各条目验收单据类型，与各细分业务 PO 验收资料进行对比，确认各类细分业务的验收资料的合规性；

9) 获取华为各细分业务 PO 订单及 PO 验收资料、发票、银行回单等原始凭证，验证各类 PO 采用不同验收形式的效力。

### **(3) 核查意见**

经核查，保荐机构、会计师认为：

1) 公司客户华为对同类细分业务相同期间采取不同验收形式具有合理性，核查的验收资料不存在前后不一致的情况；

2) 基于公司运营商 IT 服务业务服务周期短、单笔 PO 金额小，以及公司与华为合作验收结算模式的稳定性和同质性，减少了对于该类业务的核查比例，验收过程及单据留存未发生重大变化；

3) 公司最近一年一期通信网络优化服务业务核查样本的选择是基于 PO 的验收金额；由于该类业务框架中未对验收确认形式进行约定，且项目负责人或部门负责人验收确认形式受到驻场与否、客户验收流程和交易习惯的影响，故未基于验收单据验收的形式进行样本选择，不存在外部证据获取不足的情形；

4) 公司企业网络技术服务核查占比未大幅减少，不存在外部单据无法获取或存在瑕疵的情形；线下纸质单据签字确认、线上邮件回复确认和供应商审批确认都是对 PO 完工验收报告的确认，均构成验收的外部证据；上述形式的验收单据在公司提交客户结算系统进行结算时需同步提交，作为后续双方结算的依据，不存在法律效力方面的差异，不影响收入确认的真实性。

### **问题 3.生产经营的合法合规性**

根据申请文件及问询回复，（1）报告期内发行人及子公司开展职业培训等产教融合业务，武汉讯方、智汇融云（深圳）等 5 家子公司存在未取得《民办学校办学许可证》或《民办职业培训机构备案证》即开展民办教育的情形。（2）报告期各期，发行人均存在未为部分员工缴纳社保、公积金，以及通过第三方代为缴纳社保、公积金的情形，截至 2023 年 6 月 30 日，发行人委托第三方代为缴纳的员工人数 1,335 人，占比约 36%。（3）2020 年以来，发行人及子公司共被采取行政处罚 8 项，主要涉及税务处罚、消防处罚、治安处罚。

请发行人：（1）详细说明拓展产教融合业务以来，发行人及子公司业务开展及业务资质取得情况，如存在未取得业务资质即开展业务的，详细说明业务开展、整改情况，结合相关法律法规规定说明相关情形是否构成重大违法违规。

（2）详细说明发行人及子公司报告期各期应缴未缴社保、住房公积金的具体金额以及委托第三方代缴对公司经营业绩的影响，以及测算依据。应缴未缴社保和住房公积金，以及第三方代缴情形是否构成重大违法违规行为，被采取行政处罚的风险。（3）结合发行人针对行政处罚、未取得资质即开展教育业务、社保公积金缴纳瑕疵等事项采取的整改措施及效果，说明相关内控制度是否完善、是否得到有效执行，发行人在业务开展中是否持续存在较大合法合规性风险。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项，说明核查过程，并发表明确意见。

一、详细说明拓展产教融合业务以来，发行人及子公司业务开展及业务资质取得情况，如存在未取得业务资质即开展业务的，详细说明业务开展、整改情况，结合相关法律法规规定说明相关情形是否构成重大违法违规。

（一）详细说明拓展产教融合业务以来，发行人及子公司业务开展及业务资质取得情况

1、发行人及子公司开展高校实训室解决方案业务及人才培养服务业务中的校企合作人才培养业务无需办理《民办学校办学许可证》

公司 ICT 产教融合业务中的高校实训室解决方案不涉及培训业务，无需办理《民办学校办学许可证》。

公司的 ICT 产教融合业务中的人才培养业务主要包括校企合作人才培养业务、职业认证培训服务。其中，校企合作人才培养业务主要是公司将自身在企业信息技术服务领域积累的产业资源引入高校，双方共建学科或专业，共建校外实训实习与就业基地、共同开发课程体系与课程内容、共同组织教育教学；职业认证培训主要是公司为学员提供的华为认证培训、红帽认证培训等 ICT 授权培训以及前述培训或认证对应的专业测评、认证考试、就业咨询等服务。两项业务中公司的角色和业务内容存在实质差别。

经核查，校企合作人才培养的无需按照《民办教育促进法》《民促法条例》的相关规定办理《民办学校办学许可证》；职业认证培训业务需按照《民办教育促进法》《民促法条例》的相关规定办理《民办学校办学许可证》。

2、拓展产教融合业务以来，发行人及子公司业务开展及业务资质取得情况

报告期内，公司开展校企合作人才培养业务和职业认证培训业务的子公司情况如下：

业务内容	业务主体
校企合作人才培养业务	发行人；智汇融云信息技术（东莞）有限公司；四川讯方信息技术有限公司
职业认证培训业务	智汇融云信息技术（深圳）有限公司；武汉讯方信息技术有限公司；四川讯方融云信息技术有限公司；四川讯方信息技术有限公司；深圳市智汇融云职业技能培训中心有限责任公司；四川天府新区讯方职业技能培训学校有限公司；武汉东湖新技术



	开发区智汇融云职业培训学校有限公司；西安讯方融云信息技术有限公司；宜宾讯方职业技能培训学校有限公司
--	---

注：1、四川讯方信息技术有限公司开展校企合作人才培养及职业认证培训两项业务；  
2、西安讯方融云信息技术有限公司于 2023 年 3 月 24 日注销；  
3、河南讯方融云信息技术有限公司于 2023 年 11 月 21 日设立，该子公司尚未实际开展业务。

自公司拓展产教融合业务以来，发行人于深圳、武汉、成都、宜宾、西安开展了职业认证培训业务，其业务开展及业务资质取得情况具体如下：

序号	地区	开展业务主体	业务开展时间	取得的资质	有效期
1	深圳	深圳智汇融云	2017.2 至 2022.11	-	-
2		智汇融云培训	2022.11 至今	深圳市民办职业培训机构备案证	2022.11 至 2024.11
3	武汉	武汉讯方	2019.11 至 2023.2	-	-
4		武汉智汇融云	2023.2 至今	民办学校办学许可证	2023.1 至 2025.12
5	成都	四川讯方融云	2018.9 至 2021.5	-	-
6		四川讯方信息	2021.5 至 2023.2	-	-
7		四川讯方培训	2023.2 至今	民办学校办学许可证	2022.12.12 至 2025.12.11
8	宜宾	宜宾讯方培训	2024.4 至今	民办学校办学许可证	2024.4.18 至 2027.4.17
9	西安	西安讯方融云（已注销）	2018.11 至 2023.3	-	-

上表中公司取得的业务资质具体如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	有效期
1	民办职业培训机构备案证	人社民 344030562201459 号	智汇融云培训	深圳市南山区人力资源局	2022.11-2024.11
2	民办学校办学许可证	人社民 342016140000189 号	武汉智汇融云	武汉市人力资源和社会保障局东湖新技术开发区分局	2023.1-2025.12
3	民办学校办学许可证	人社民 351019840000019 号	四川讯方培训	四川天府新区社区发展治理和社会事业局	2022.12.12-2025.12.11
4	民办学校办学许可证	人社民 351150030000269 号	宜宾讯方培训	宜宾市人力资源和社会保障局	2024.4.18-2027.4.17

**（二）如存在未取得业务资质即开展业务的，详细说明业务开展、整改情况**

如前所述，发行人的子公司深圳智汇融云、武汉讯方、四川讯方融云、四

川讯方信息、西安讯方融云存在未取得民办教育相应许可/备案即开展职业认证培训业务的情况。

报告期内，上述主体取得《民办学校办学许可证》或《民办职业培训机构备案证》前开展职业认证培训服务涉及的销售收入及利润贡献情况如下：

年度	销售收入（万元）	占主营业务收入的 比例（%）	净利润（万元）	占公司净利润的 比例（%）
2021 年度	3,486.57	5.77	-394.79	-17.57
2022 年度	2,871.09	3.25	81.59	1.13
2023 年度	68.08	0.07	-5.57	-0.08

注：2023 年度销售收入数据系未完成整改的子公司在 2023 年 1-2 月期间实现的收入。

针对报告期内未及时办理民办教育相应许可/备案的情况，发行人整改措施及整改情况如下：

序号	公司名称	业务开展时间	整改时间	整改方式
1	西安讯方融云	2018.11 至 2023.3	2023.3	停止开展业务并注销
2	武汉讯方	2019.11 至 2023.2	2023.2	将业务转入已取得相应资质的子公司武汉智汇融云
3	深圳智汇融云	2017.2 至 2022.11	2022.11	将业务转入已取得相应资质的子公司深圳智汇融云培训
4	四川讯方融云	2018.9 至 2021.5	-	于 2021 年 5 月将业务整体转入四川讯方信息
5	四川讯方信息	2021.5 至 2023.2	2023.2	将业务转入已取得相应资质的子公司四川讯方培训

注：1、四川讯方融云于 2021 年 5 月将业务整体转入四川讯方信息后，未再开展职业认证培训业务；

2、武汉讯方、深圳智汇融云、四川讯方信息业务转入已取得相应资质的子公司未再开展职业认证培训业务，由各自子公司开展职业认证培训业务。

### 1、西安讯方融云终止培训业务

因发行人业务调整，西安讯方融云不再继续经营，西安讯方融云已于 2023 年 3 月注销完毕。

### 2、武汉讯方中止培训业务

针对武汉讯方在当地关于民办职业培训机构资格审批的相关制度明确后未及时办理《民办学校办学许可证》的情况，武汉讯方采取了暂停相关业务开展、妥善处理学员及迅速申请《民办学校办学许可证》的措施，并在《民办学校办学许可证》取得前未再开展培训业务。

2023 年 2 月，武汉讯方通过新设子公司武汉智汇融云取得了《民办学校办学许可证》，并将业务转入武汉智汇融云。

### **3、深圳智汇融云、四川讯方融云、四川讯方信息积极跟进资质办理**

公司在《中华人民共和国民办教育促进法》（以下简称“《民促法》”）《中华人民共和国民办教育促进法实施条例》（以下简称“《民促法实施条例》”）修订后，在深圳、成都积极申请并办理了《民办学校办学许可证》《民办职业培训机构备案证》。其中，2022 年 11 月，深圳智汇融云通过新设子公司智汇融云培训取得了《民办职业培训机构备案证》，并将业务转入智汇融云培训；2023 年 2 月，四川讯方信息通过新设子公司四川讯方培训取得了《民办学校办学许可证》，并将业务转入四川讯方培训。

综上所述，针对上述子公司未取得《民办学校办学许可证》即开展业务的情况，发行人已采取了积极有效的整改措施，并已于 2023 年 3 月整改完毕，发行人开展培训业务的相关主体均已取得开展业务所需的《民办学校办学许可证》或《民办职业培训机构备案证》等业务资质，自 2023 年 4 月至报告期末，发行人不存在未取得相关许可证即开展业务的情况。

### **（三）发行人未取得业务资质即开展业务的情形不构成重大违法违规**

#### **1、国家主要法律法规情况**

现行有效的《民促法》规定，举办实施学历教育、学前教育、自学考试助学及其他文化教育的民办学校，由县级以上人民政府教育行政部门按照国家规定的权限审批；举办实施以职业技能为主的职业资格培训、职业技能培训的民办学校，由县级以上人民政府人力资源社会保障行政部门按照国家规定的权限审批，并抄送同级教育行政部门备案。

2016 年 12 月 30 日，教育部、人力资源和社会保障部、原国家工商行政管理总局发布的《营利性民办学校监督管理实施细则》对营利性民办学校的设立条件、程序、监督管理等进行了规定，并原则性规定营利性民办培训机构参照本细则执行，但《监管细则》未对营利性民办培训机构开展的培训业务如何处理许可进行规定。

2018年8月10日，司法部发布《民促法实施条例（送审稿）》规定“设立实施语言能力、艺术、体育、科技、研学等有助于素质提升、个性发展的教育教学活动的民办培训教育机构，以及面向成年人开展文化教育、非学历继续教育的民办培训教育机构，可以直接申请法人登记”，无需按照《民促法》的规定，由县级以上人民政府教育行政部门审批。

2021年4月7日，《民促法实施条例》正式公布，并自2021年9月1日起施行，但《民促法实施条例（送审稿）》中有关“设立实施语言能力、艺术、体育、科技、研学等有助于素质提升、个性发展的教育教学活动的民办培训教育机构，以及面向成年人开展文化教育、非学历继续教育的民办培训教育机构，可以直接申请法人登记”的规定并未被纳入，同时也未对有关民办培训机构应如何参照《监管细则》执行进行规定。

## 2、地方主要法律法规情况

报告期内发行人的子公司开展职业认证培训业务涉及的地区包括深圳市、武汉市、成都市、西安市，上述地区关于职业培训机构开展民办教育的主要规定如下：

地区	规定	具体条文
深圳市	《深圳经济特区人才工作条例》（2017.11.1生效，已于2023.12.1被修订）	第二十四条：非学历教育办学机构、职业培训机构经向教育部门、人力资源保障部门登记备案，可以实施非学历教育和职业培训
	《深圳市人力资源和社会保障局关于民办职业培训机构备案及事权下放的通知》（深人社函〔2017〕1378号）	第一条第（一）款：从2017年11月1日起，我市民办职业培训机构设立（含分立、合并、终止，下同）行政许可改为登记备案制，不再核发办学许可证，由管理机关依据申请出具备案证
武汉市	《武汉市民办培训机构管理暂行办法》（武汉市人民政府第284号令，2018年3月15日实施）	第七条：申请设立文化教育类和初级、中级、高级职业技能类民办培训机构，由民办培训机构拟设地所在区综合行政审批机构审批。其中，批准设立职业技能类民办培训机构的，应当抄送区教育部门备案。 第二条：本办法所称民办培训机构，是指国家机构以外的社会组织或者个人，利用非国家财政性经费面向社会举办的，不具备学历教育资格的教育培训机构，包括以实施文化教育培训为主的文化教育类民办培训机构和以实施职业技能培训、职业资格培训为主的职业技能类民办培训机构
成都市	《四川省民办职业培训学校管理办法》（川人社办发	第九条：学校由市（州）、县（市、区）人力资源社会保障行政部门负责审批。市（州）人力资源社会保障行政部门负责审批实施国家技能人员职业资格或职业技能等级三级（高级）及

	(2020) 73 号, 2020 年8月3日实施)	以下职业培训的学校: 县(市、区)人力资源社会保障行政部门审批层级由所在市(州)结合实际自行确定。审批结果应向同级教育行政部门备案, 并按照“双公示”工作要求向社会公示公告。 第二条: 本省行政区域内国家机构以外的社会组织或者个人利用非国家财政性经费, 面向社会举办实施以职业技能为主的职业资格培训、职业技能培训的民办学校适用本办法
西安市	西安市人力资源和社会保障局《关于民办职业技能培训机构审批管理工作有关问题的通知》(市人社发[2018]58号)	第二条: (一) 市人社部门负责本市民办培训机构的统筹规划、综合协调和宏观管理, 指导、监督各区(县)人社部门开展相关工作。各区(县)人社部门负责实施本行政区域内民办培训机构的行业规划、行政审批和管理。(二) 举办国家职业资格三级(高级)及以上职业(工种)、新职业(工种)、国家统考职业(工种)的民办培训机构, 由市人社行政管理部门负责审批和监管。举办国家职业资格三级(高级)以下(不含国家职业资格三级)的职业(工种)、新职业(工种)、国家统考职业(工种)的民办培训机构, 由各区(县)人社行政管理部门负责审批和监管。各区(县)人社部门批准设立的民办培训机构, 应抄送市级人社部门备案, 并向社会公告

### 3、发行人于各地落实法律法规的相关情况

#### (1) 深圳地区

2017 年 2 月, 深圳智汇融云开始在深圳开展职业认证培训服务业务, 服务主要包括为个人用户获得华为、红帽等厂商的考试认证提供信息技术相关的培训服务。因该等培训业务不涉及学历教育, 不属于《国家职业资格目录(2017 年版》列示的“专业技术人员职业资格”或“技能人员职业资格”等国家职业资格认定, 且当时该业务处于探索阶段, 开展规模较小, 公司当时认为其不属于《民促法》所规制的“民办学校”范畴, 因此未及时申办《民办学校办学许可证》。

2017 年 11 月, 《深圳经济特区人才工作条例》《深圳市人力资源和社会保障局关于民办职业培训机构备案及事权下放的通知》公布后, 明确深圳当地的职业培训机构设立登记由行政许可改为登记备案制, 职业培训机构应办理备案登记, 但因公司未及时跟进深圳当地监管政策变化, 深圳智汇融云未及时办理备案登记。

2018 年 8 月 10 日, 司法部发布《民促法实施条例(送审稿)》, 规定“设立实施语言能力、艺术、体育、科技、研学等有助于素质提升、个性发展的教育教学活动的民办培训教育机构, 以及面向成年人开展文化教育、非学历继续教育的民办培训教育机构, 可以直接申请法人登记”, 无需按照《民促法》的

规定，由县级以上人民政府教育行政部门审批。发行人理解上述《民促法实施条例（送审稿）》将深圳智汇融云等从事职业认证培训服务业务的民办培训教育机构排除出了《民促法》中规定的应办理民办学校办学许可的范围，不再需要办理许可或备案手续，因此未及时依照《深圳经济特区人才工作条例》的规定办理备案登记。

2021年4月7日，《民促法实施条例》正式公布，未纳入《民促法实施条例（送审稿）》中有关“设立实施语言能力、艺术、体育、科技、研学等有助于素质提升、个性发展的教育教学活动的民办培训教育机构，以及面向成年人开展文化教育、非学历继续教育的民办培训教育机构，可以直接申请法人登记”的规定。

上述实施条例明确后，深圳智汇融云确认其作为培训机构，应按照《深圳经济特区人才工作条例》的规定办理备案登记。深圳智汇融云迅速根据深圳当地的要求进行了整改，包括更换办学场地、厘清并重新聘任员工、制定各项规章制度、建立相应决策机构等，2022年11月，深圳智汇融云通过新设子公司智汇融云培训取得了《民办职业培训机构备案证》，并将业务转入智汇融云培训。

## （2）成都地区

2018年9月，四川讯方融云开始在成都市开展职业认证培训服务业务，服务主要包括为个人用户获得华为、红帽等厂商的考试认证提供信息技术相关的培训服务。因当时《民促法实施条例（送审稿）》已公布，规定“设立实施语言能力、艺术、体育、科技、研学等有助于素质提升、个性发展的教育教学活动的民办培训教育机构，以及面向成年人开展文化教育、非学历继续教育的民办培训教育机构，可以直接申请法人登记”，无需按照《民促法》的规定，由县级以上人民政府教育行政部门审批。发行人理解上述《民促法实施条例（送审稿）》将四川讯方融云等从事职业认证培训服务业务的民办培训教育机构排除出了《民促法》中规定的应办理民办学校办学许可的范围，因此未办理《民办学校办学许可证》。

2020年7月，四川省人力资源和社会保障厅印发《四川省民办职业培训学校管理办法》，作为《民促法》《民促法实施条例》的配套规定，对各级政府

部门的审核权限进行了规定，其中规定市（州）人力资源社会保障行政部门负责审批实施国家技能人员职业资格或职业技能等级三级（高级）及以下职业培训的学校，县级人力资源社会保障行政部门审批层级由所在市（州）结合实际自行确定。因上述法规直接规定的市级部门的管理范围为“国家技能人员职业资格或职业技能等级三级（高级）及以下”，未将四川讯方融云从事的认证培训服务直接纳入管辖范围，且成都市也未制定相应法规，四川讯方融云当时认为该管理办法并未明确要求四川讯方融云办理《民办学校办学许可证》，因此未及时办理相应《民办学校办学许可证》。

2021年4月7日，《民促法实施条例》正式公布，未纳入《民促法实施条例（送审稿）》中有关“设立实施语言能力、艺术、体育、科技、研学等有助于素质提升、个性发展的教育教学活动的民办培训教育机构，以及面向成年人开展文化教育、非学历继续教育的民办培训教育机构，可以直接申请法人登记”的规定。

相应法规明确后，四川讯方融云迅速向相应主管部门申请办理了《民办学校办学许可证》，但因当地落实修订后的《民促法》《民促法实施条例》的相关要求，客观上存在具体操作细则落实的过程，且当时四川讯方融云正将相应职业认证培训服务业务转入四川讯方信息，存在业务交接的过程。2023年2月，四川讯方信息通过新设子公司四川讯方培训取得了《民办学校办学许可证》，并将业务转入四川讯方培训。

### （3）武汉地区

2019年11月，武汉讯方开始在武汉市开展职业认证培训服务业务，服务主要包括为个人用户获得华为、红帽等厂商的考试认证提供信息技术相关的培训服务。因当时《民促法实施条例（送审稿）》已公布，规定“设立实施语言能力、艺术、体育、科技、研学等有助于素质提升、个性发展的教育教学活动的民办培训教育机构，以及面向成年人开展文化教育、非学历继续教育的民办培训教育机构，可以直接申请法人登记”，无需按照《民促法》的规定，由县级以上人民政府教育行政部门审批。且当时当地关于《民促法》的配套规定《武汉市民办培训机构管理暂行办法》系于《民促法实施条例（送审稿）》公

布前制定实施的，发行人理解上述《民促法实施条例（送审稿）》将武汉讯方等从事职业认证培训服务业务的民办培训教育机构排除出了《民促法》中规定的应办理民办学校办学许可的范围，因此未办理《民办学校办学许可证》。

2021年4月7日，《民促法实施条例》正式公布，未纳入《民促法实施条例（送审稿）》中有关“设立实施语言能力、艺术、体育、科技、研学等有助于素质提升、个性发展的教育教学活动的民办培训教育机构，以及面向成年人开展文化教育、非学历继续教育的民办培训教育机构，可以直接申请法人登记”的规定。

上述实施条例明确后，武汉讯方确认其作为培训机构，应按照《武汉市民办培训机构管理暂行办法》的规定申请办理办学许可证。武汉讯方迅速向相应主管部门申请办理了《民办学校办学许可证》，并同时采取了暂停相关业务开展、妥善处理学员的措施。因当地落实修订后的《民促法》《民促法实施条例》的相关要求，客观上存在一个落实具体操作细则的过程，2023年2月，武汉讯方通过新设子公司武汉智汇融云取得了《民办学校办学许可证》，并将业务转入武汉智汇融云。

#### （4）西安地区

2018年11月，西安讯方融云开始在西安市开展职业认证培训服务业务，服务主要包括为个人用户获得华为、红帽等厂商的考试认证提供信息技术相关的培训服务。因当时《民促法实施条例（送审稿）》已公布，规定“设立实施语言能力、艺术、体育、科技、研学等有助于素质提升、个性发展的教育教学活动的民办培训教育机构，以及面向成年人开展文化教育、非学历继续教育的民办培训教育机构，可以直接申请法人登记”，无需按照《民促法》的规定，由县级以上人民政府教育行政部门审批。同时，西安市人力资源和社会保障局于2018年11月发布的作为《民促法》《民促法实施条例》配套规定的《关于民办职业技能培训机构审批管理工作有关问题的通知》以列示的形式规定了市级/区级人社行政管理部门的权限，其只包含举办国家职业资格三级（高级）及以上/以下职业（工种）、新职业（工种）、国家统考职业（工种）的民办培训机构，未将西安讯方融云从事的认证培训服务纳入管辖范围。因此，发行人当



时认定西安讯方融云不需要办理《民办学校办学许可证》。

2021 年 4 月 7 日，《民促法实施条例》正式公布，未纳入《民促法实施条例（送审稿）》中有关“设立实施语言能力、艺术、体育、科技、研学等有助于素质提升、个性发展的教育教学活动的民办培训教育机构，以及面向成年人开展文化教育、非学历继续教育的民办培训教育机构，可以直接申请法人登记”的规定。

相应法规明确后，西安讯方融云迅速向当地人社行政管理部门申请办理相应许可，后因发行人业务调整，发行人不再继续在西安开展职业认证培训服务业务，西安讯方融云也不再继续经营，该项申请终止，西安讯方融云已于 2023 年 3 月注销完毕。

**4、报告期内，发行人采取措施有效整改**

如前所述，发行人采取了积极有效的整改措施，截至 2023 年 3 月，发行人的子公司未取得《民办学校办学许可证》或《民办职业培训机构备案证》即开展相应业务的情形已整改完毕，发行人开展职业认证培训业务的相关主体已取得开展业务所需的《民办学校办学许可证》等业务资质，具体资质情况详见本题回复之“（一）”之“2、拓展产教融合业务以来，发行人及子公司业务开展及业务资质取得情况”的相关内容。

**5、发行人报告期内不存在因违反国家、地方有关民办教育方面的法律、法规、规章而被处以行政处罚的情形**

根据信用广东出具的《企业信用报告（无违法违规证明版）》、发行人及其子公司所在地有关政府主管部门出具的证明文件，并经查询发行人及其子公司所在地市监局、人力资源和社会保障局网站公开信息，发行人及其子公司报告期内不存在因违反国家、地方有关民办教育方面的法律、法规、规章而被处以行政处罚的情形。

针对发行人子公司未取得《民办学校办学许可证》即开展民办教育的事项，子公司所属人力资源和社会保障部门等已开具证明，具体如下：

序号	部门	对应主体	证明内容
1	成都、	四川讯方信息	相关主体没有因违反国家、地方职业培

2	深圳、 武汉的 资质管 理部门	四川讯方培训	训有关法律、法规受到其行政处罚的记录
3		深圳智汇融云	
4		智汇融云培训	
5		武汉讯方	
6		武汉智汇融云培训	

发行人控股股东、实际控制人戴毅出具书面承诺如下：“若讯方技术及其下属的从事人才培养业务的子公司根据相关规定需要办理办学许可证或取得相关审批许可，但因为无法办理或未及时办理办学许可证或相关审批许可而受到行政处罚或遭受其他损失的，本人将承担由此事项给公司及其下属子公司造成的一切损失”。

综上所述，报告期内，发行人于深圳、武汉、成都、西安开展了产教融合业务，其中深圳智汇融云、武汉讯方、四川讯方融云、四川讯方信息、西安讯方融云存在未取得民办教育相应许可/备案即开展业务的情况，但截至 2023 年 3 月，发行人的子公司已整改完毕，且子公司所属人力资源和社会保障部门已开具证明，报告期内四川讯方信息、四川讯方培训、深圳智汇融云、智汇融云培训、武汉讯方、武汉智汇融云没有因违反国家、地方职业培训有关法律、法规受到行政处罚的记录；此外，发行人控股股东、实际控制人已出具专项书面承诺，承诺承担由此事项给发行人及其下属子公司造成的一切损失。因此，发行人未取得业务资质即开展业务的情形不构成重大违法违规，不构成本次发行上市障碍。

二、详细说明发行人及子公司报告期各期应缴未缴社保、住房公积金的具体金额以及委托第三方代缴对公司经营业绩的影响，以及测算依据。应缴未缴社保和住房公积金，以及第三方代缴情形是否构成重大违法违规行为，被采取行政处罚的风险

（一）报告期各期末未缴社保、住房公积金对公司经营业绩的影响，以及测算依据

报告期各期末，发行人员工人数与实际承担社保、住房公积金费用的人数差异如下：

时间	员工人数	项目	未缴纳人数	新入职员工	在其他单位	未转入	补缴	拟离职	社保	与其他险种合
----	------	----	-------	-------	-------	-----	----	-----	----	--------

					位缴 纳			人 员	减 免	并（医 疗）
2023.12. 31	4,060	基本养老保险	131	71	4	1	54	-	-	-
		社会医疗保险	138	71	4	1	61	-	-	-
		失业保险	134	71	4	1	57	-	-	-
		工伤保险	134	71	4	1	57	-	-	-
		生育保险	2,270	71	4	1	54	-	-	2,139
		住房公积金	149	141	6	0	1	-	-	-
2022.12. 31	3,711	基本养老保险	136	61	5	17	53	-	-	-
		社会医疗保险	120	61	5	1	53	-	-	-
		失业保险	124	61	5	2	56	-	-	-
		工伤保险	124	61	5	2	56	-	-	-
		生育保险	1,781	61	5	-	53	-	-	1,662
		住房公积金	120	108	6	-	6	-	-	-
2021.12. 31	3,215	基本养老保险	133	52	2	11	67	1	-	-
		社会医疗保险	123	52	2	1	67	1	-	-
		失业保险	122	52	2	-	67	1	-	-
		工伤保险	122	52	2	-	67	1	-	-
		生育保险	1,574	52	2	-	67	1	-	1,452
		住房公积金	138	115	2	-	18	3	-	-

注：2023 年 12 月 31 日，公司 6 名员工因个人原因自愿放弃住房公积金的缴纳，1 名员工为返聘人员。

上述应缴未缴人员中，以下原因的人员无需补缴：

- 1、当月新入职员工无法于当月办理社保及住房公积金缴纳手续，于入职后下月缴纳社保及住房公积金；
- 2、当期未转入员工系因员工所在地转移社保及住房公积金手续无法及时办理，公司已在相关员工办理完成后进行了补缴，实际履行了缴纳义务；
- 3、因参保地相关部门管理原因无法在当月缴纳社保及住房公积金的员工均已于次月补缴，实际履行了缴纳义务；
- 4、因政策原因与其他险种合并（医疗）缴纳的生育保险不需补缴。

除上述情况外，对于自愿放弃缴纳员工和离职当月未缴纳的，如未来主管部门要求发行人或其子公司为相关员工补缴社保、公积金，以报告期内存在该等情形的员工人数作为补缴金额的测算依据，具体数据如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
净利润	6,725.02	6,062.73	1,453.70

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
应缴未缴社保、住房公积金补缴金额	10.98	5.87	3.24
占同期净利润比例（%）	0.16	0.10	0.22

结合上表，应缴未缴社保、住房公积金对公司经营业绩的影响较小。

## （二）报告期各期委托第三方代缴对公司经营业绩的影响，以及测算依据

报告期各期，发行人委托第三方代缴人数与费用情况如下：

年度	月均委托代缴人数（人）	代缴社保公积金费用（万元）	代缴服务费（万元）
2021 年度	1,771	2,649.64	101.26
2022 年度	2,160	3,502.67	108.95
2023 年度	782	1,897.29	44.61

2023 年以来，发行人已逐步整改第三方机构代缴社保、公积金的问题，分别于员工较为集中的地区成立了分公司、子公司，并将上述委托第三方代为缴纳社会保险、住房公积金的员工的社会保险、住房公积金关系转入各分公司、子公司。

报告期内发行人委托第三方代缴社保、公积金人数超过 100 人的主要地区由第三方代缴转为发行人自缴后，其缴纳社保、公积金费用变化情况具体如下：

单位：人、元

缴纳地	自缴费用				代缴费用				差异 (A-B)/A (%)
	自缴月份	自缴总金额	自缴人数	人均缴纳金额(A)	代缴月份	代缴总金额	代缴人数	人均缴纳金额(B)	
广州	2023.8	488,031.15	235	2,076.73	2023.6	391,545.57	194	2,018.28	2.81
东莞	2023.8	370,860.68	174	2,131.38	2023.6	373,459.13	176	2,121.93	0.44
郑州	2023.9	278,157.07	166	1,675.65	2023.6	264,019.48	160	1,650.12	1.52
西安	2022.12	1,941,982.04	740	2,624.30	2022.10	1,920,395.12	744	2,581.18	1.64
南京	2022.12	351,123.00	181	1,939.91	2022.10	378,522.00	196	1,931.23	0.45
武汉	2022.11	318,697.12	178	1,790.43	2022.10	417,071.67	225	1,853.65	-3.53
天津	2023.8	195,164.40	90	2,168.49	2023.6	205,187.40	93	2,206.32	-1.74
贵阳	2023.8	158,497.00	69	2,297.06	2023.7	159,692.52	68	2,348.42	-2.24

如上表所示，发行人各主要地区委托第三方代缴社保、公积金的人均费用

与发行人自行缴纳的人均费用不存在重大差异，不会因此而大幅增加或减少公司的缴纳费用，不会对公司经营业绩造成较大影响。

同时，发行人除向第三方代缴机构支付为员工缴纳的社保、住房公积金资金外，还向其支付了代缴服务费。报告期内，发行人支付的代缴服务费金额及其对净利润的影响具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
净利润	6,725.02	6,062.73	1,453.70
支付的代缴服务费金额	44.61	108.95	101.26
代缴服务费占同期净利润比例 (%)	0.66	1.80	6.97

如发行人及其子公司报告期内均由其自行缴纳社保、公积金，可免于向第三方代缴机构支付代缴服务费；但同时，发行人需增加各地分子公司的数量以自身名义为员工缴纳社保、公积金，将会增加公司的管理成本。综上所述，发行人及其子公司报告期内委托第三方代缴社保、公积金对发行人经营业绩的影响较小。

### **（三）应缴未缴社保和住房公积金、第三方代缴情形不构成重大违法违规行为，被采取行政处罚的风险较小**

根据《中华人民共和国社会保险法》第五十八条与第八十四条的规定，用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记，未办理社会保险登记的，由社会保险经办机构核定其应当缴纳的社会保险费，用人单位不办理社会保险登记的，由社会保险行政部门责令限期改正，逾期不改正的，对用人单位处应缴社会保险费数额一倍以上三倍以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五百元以上三千元以下的罚款。

根据《住房公积金管理条例》第十五条与第三十七条的规定，单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令

限期办理，逾期不办理的，处 1 万元以上 5 万元以下的罚款。

根据上述规定，报告期内发行人应缴未缴社会保险和住房公积金、委托第三方机构为其员工代缴社会保险费及住房公积金的行为，不符合《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》的相关规定，发行人存在被相关主管部门采取行政处罚的风险。

为解决上述委托第三方为员工缴纳社会保险、住房公积金的问题，发行人分别于员工较为集中的地区成立了分公司、子公司，并逐步将上述委托第三方代为缴纳社会保险、住房公积金的员工的社会保险、住房公积金关系转入各分公司、子公司。截至 2024 年 5 月 31 日，发行人委托第三方为员工缴纳社会保险、住房公积金的人数已下降至 3 人。

根据信用广东出具的《企业信用报告（无违法违规证明版）》、发行人及其子公司所在地有关政府主管部门出具的证明文件，并经查询发行人及其子公司所在地人力资源和社会保障局、住房公积金管理中心网站公开信息，报告期内发行人及其子公司不存在因违反社会保险及住房公积金管理的相关法律、法规而受到行政处罚的情形。发行人控股股东、实际控制人已就发行人及其子公司为员工缴纳社会保险及住房公积金之相关事宜承诺如下：“如发生主管部门认定发行人未按照国家相关规定为全部员工办理社会保险及住房公积金缴存登记并要求发行人按规定缴纳相关款项，或者出现其他导致发行人需要补缴社会保险及住房公积金的情形，或者由此发生诉讼、仲裁及有关主管部门的行政处罚，则本人无条件地全额承担该等应当补缴的费用、罚款及承担相应的赔偿责任，保证发行人不会因此遭受任何损失”。

综上所述，报告期内发行人存在应缴未缴社会保险、住房公积金的情形及委托第三方为员工缴纳社会保险、住房公积金的情形。截至 2024 年 5 月 31 日，发行人进行了有效整改并提高了自行缴纳比例，且发行人及其子公司所属社保和住房公积金主管部门已开具了证明，报告期内发行人及其子公司不存在因违反社会保险及住房公积金管理的相关法律、法规而受到行政处罚的情形。此外，发行人控股股东、实际控制人已出具专项书面承诺，承诺无条件地全额承担该等应当补缴的费用、罚款及承担相应的赔偿责任，保证发行人不会因此遭受任

何损失。因此，发行人报告期内存在应缴未缴社会保险、住房公积金以及委托第三方代缴社会保险、住房公积金的情形，发行人已采取有效措施进行整改，随着整改的进一步进行，发行人因社保和公积金而被采取行政处罚的风险较小，该等情形不构成重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。

**三、结合发行人针对行政处罚、未取得资质即开展教育业务、社保公积金缴纳瑕疵等事项采取的整改措施及效果，说明相关内控制度是否完善、是否得到有效执行，发行人在业务开展中是否持续存在较大合法合规性风险**

**（一）发行人针对行政处罚的整改措施切实有效**

发行人及其子公司因报告期内的违法行为受到的行政处罚及针对性整改措施如下：

**1、消防处罚**

2022年5月16日，西安市公安局高新分局民警在检查广州讯方西安办事处消防工作时，发现广州讯方西安办事处无消防安全制度和无灭火应急疏散预案，室内消火栓遮挡。2022年5月19日，西安市公安局高新分局针对上述检查结果作出“（消）行罚决定[2022]0300号”《行政处罚决定书》，根据《中华人民共和国消防法》第60条第四款之规定，对广州讯方西安办事处遮挡室内消火栓的违法行为，决定责令改正，并处罚款5,000元。

针对上述行政处罚事项，广州讯方西安办事处已及时缴纳了罚款，并积极整改，包括建立了相关安全管理制度，安排员工进行消防巡查，定期进行消防安全知识的培训和宣传，提高员工的消防安全意识等。至此，上述违法事项已经及时整改完成，不会对发行人未来的生产经营活动产生不利影响。

依据《中华人民共和国消防法》第六十条“单位违反本法规定，有下列行为之一的，责令改正，处五千元以上五万元以下罚款：……（四）埋压、圈占、遮挡消火栓或者占用防火间距的；……”的规定，发行人受到的处罚金额属于规定的最轻一档。同时，根据《陕西省消防行政处罚自由裁量参考标准（试行）》第十四条的规定，发行人受到的处罚金额属于规定的最轻一档，不存在“不能够立即改正”或“造成严重后果”的情形。因此，上述行政处罚不属于重大违法行为，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

## 2、税务处罚

报告期内，发行人及其子公司存在因未按规定办理纳税申报和逾期未缴纳税款被当地税务局处罚的情形，具体如下：

序号	被处罚人	处罚机关	具体情况及原因	处罚内容	处罚时间
1	四川讯方信息	国家税务总局 四川天府新区 税务局第一税 务所	2021.4.1-2021.4.30 个人 所得税（工资薪金所 得）未按期进行申报	罚款 100 元	2021.10.22
2	西安讯方融 云（已注 销）	国家税务总局 西安市碑林区 税务局长安路 税务所	2022.3.1 至 2022.3.31 个 人所得税（工资薪金所 得）未按期进行申报	罚款 200 元	2022.9.15
3	四川讯方信 息	国家税务总局 四川天府新区 成都管理委员 会税务局	2022.8.1-2022.8.31 逾期 未缴纳税款	责令限期缴 纳税款	2022.9.27
4	广州市讯方 信息科技有限公司西安 分公司	国家税务总局 西安高新技术 产业开发区税 务局第一税务 所	2022.10.1 至 2022.10.31 个人所得税（工资薪金 所得）、其他收入（工 会筹备金）未按期进行 申报	罚款 50 元	2023.2.9
5	深圳市讯方 技术股份有 限公司杭州 分公司	国家税务总局 杭州市滨江区 税务局	2022.8.1 至 2022.8.31 个 人所得税（工资薪金所 得）未按期进行申报	罚款 50 元	2023.2.16
6	深圳市讯方 技术股份有 限公司南京 分公司	国家税务总局 南京市建邺区 税务局	2022.11.1 至 2022.11.30 个人所得税未按期进行 申报	罚款 50 元	2023.2.16
7	深圳市讯方 技术股份有 限公司郑州 分公司	国家税务总局 郑州市金水区 税务局第一税 务分局	2023.10.1 至 2023.12.31 印花税（技术合同）未 按期进行申报	罚款 50 元	2024.3.19

上述税务处罚的原因系因发行人短期内于多地设立了子公司、分公司，各地新入职员工对纳税申报义务认识不足，未能根据法律法规的要求及时办理纳税申报和缴纳税款导致。

针对上述税务处罚事项，发行人已及时缴纳了罚款，并通过加强内部管理和人员培训，要求公司员工及时完成纳税申报缴纳，杜绝上述情况的再次发生。至此，上述违法事项已经及时整改完成，不会对发行人未来的生产经营活动产生不利影响。



综上，发行人及其子公司涉及的税务处罚数量较多但金额较小，其中最高罚款金额为 200 元。依据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款”的规定，发行人上述行政处罚不属于《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定的情节较重的情形，罚款金额较小，且发行人已足额缴纳相应罚款，因此，上述行政处罚不属于重大违法行为，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

### 3、治安处罚

2022 年 4 月，深圳市公安局龙岗分局发现发行人未在非深户籍员工入住龙岗区龙城街道紫薇花园东 16 栋住房之日起 7 天内申报居住登记信息。2022 年 4 月 14 日，深圳市公安局龙岗分局作出“深龙岗公（新城）行罚决字〔2022〕35590 号”《行政处罚决定书》，根据《深圳经济特区居住证条例》第十二条第一款第二项、第四十条第一款之规定，决定给予发行人责令改正，并罚款 500 元的行政处罚。

发行人已缴纳罚款并改正违法行为，同时要求员工按照《宿舍管理流程》的规定定期申报居住信息。至此，上述违法事项已经及时整改完成，不会对发行人未来的生产经营活动产生不利影响。因上述行政处罚金额较低，上述行政处罚不属于重大违法行为，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

### 4、相关整改措施切实有效

报告期内，发行人及其子公司因消防安全、税务申报及缴款、员工居住登记相关事项受到了相关部门的行政处罚，但违法情节轻微且处罚金额较小，发行人及其子公司在受到相关行政处罚后已及时缴纳了罚款，并进行了积极整改。根据发行人的说明并经查询发行人及其子公司所在地市监局、税务局、应急管理局、人力资源和社会保障局、住房公积金管理中心等网站的公开披露信息，截至本回复出具日，发行人报告期后未再因相同违法违规行为受到行政处罚。

综上所述，发行人在受到相关行政处罚后积极整改，相关整改措施切实有

效，相应行政处罚已履行完毕，截至本回复出具日，发行人报告期后未再因相同违法违规事由而受到行政处罚。同时，发行人已就其消防安全、税务申报及缴款、员工居住登记方面建立较为完善的内控制度且有效执行，发行人未来不存在因上述行政处罚引发潜在诉讼、仲裁、行政处罚的风险。

## **（二）发行人针对未取得资质即开展教育业务的整改措施切实有效**

发行人针对未取得资质即开展教育业务的整改措施详见本题回复之“一”之“（二）如存在未取得业务资质即开展业务的，详细说明业务开展、整改情况”的相关内容。

报告期内，发行人的子公司存在未办理民办学校办学许可证/备案即开展业务的情形，发行人已采取了积极有效的整改措施，并已于 2023 年 3 月整改完毕，发行人已就其业务资质申报方面建立较为完善的内控制度且有效执行。自 2023 年 4 月至本回复出具日，发行人不存在未取得相关许可证即开展业务的情况。且子公司所属人力资源和社会保障部门已开具证明，报告期内四川讯方信息、四川讯方培训、深圳智汇融云、智汇融云培训、武汉讯方、武汉智汇融云没有因违反国家、地方职业培训有关法律、法规受到行政处罚的记录；因此，发行人因报告期内未取得民办学校办学许可证/备案即开展业务不构成重大违法行为，发行人已取得开展教育业务的必须资质，该等历史瑕疵情形不构成发行人未来开展教育业务的重大合法合规性风险。

## **（三）发行人针对社保公积金瑕疵的整改措施切实有效**

发行人报告期内社保公积金瑕疵的具体情况详见本题回复之“二”之“（一）报告期各期末缴社保、住房公积金对公司经营业绩的影响，以及测算依据”和“（二）报告期各期委托第三方代缴对公司经营业绩的影响，以及测算依据”的相关内容，就报告期内社保公积金瑕疵，发行人采取了如下措施整改：

### **1、及时补缴社保、公积金**

报告期内，因合肥、郑州、南京、西安等地要求企业当月应申报次月社保缴纳金额，由此造成新增人员的当月应缴费用只能与次月应缴费用合并申报，该种情况下，发行人均于次月补缴以履行缴纳义务。

此外，由于部分地区（例如西安市）需要有员工前单位的社保转移凭证，发行人才能为其办理社保缴纳手续。由于部分员工未及时提供前单位的社保转移凭证，发行人无法及时为其缴纳社会保险。针对该情况，发行人在后续相关员工取得社保转移凭证后第一时间为其缴纳了社保、公积金。

## **2、杜绝因公司原因未为员工缴纳的情形**

发行人 2021 年存在因极个别员工拟办理离职未为其缴纳社保、公积金的情况，针对该种情形，发行人进行了内部整改，完善了《员工离职管理规定》规定的员工离职结算时社保公积金的处理方式，该种情况在 2021 年后未再发生。

## **3、于各地设立子公司、分公司为员工缴纳社保**

报告期内，因发行人部分员工实际工作地点分散在全国各地，有在当地缴纳社保公积金的实际需求，发行人尊重员工在本地缴纳的意愿，委托第三方公司为员工代缴社保、公积金。2023 年以来，发行人已逐步整改第三方机构代缴社保、公积金的问题，分别于员工较为集中的地区成立了分公司、子公司，并逐步将上述委托第三方代为缴纳社会保险、住房公积金的员工的社会保险、住房公积金关系转入各分公司、子公司。截至 2024 年 5 月 31 日，发行人委托第三方为员工缴纳社会保险、住房公积金的人数已下降至 3 人。

## **4、完善了社保公积金缴纳规则**

针对报告期内的社保公积金缴纳瑕疵情形，发行人完善了《财务管理制度》《员工离职管理规定》中的核算缴纳员工社保、公积金费用方式，员工离职时社保公积金的处理方式等程序，以规范公司社保公积金缴纳。

综上所述，报告期内发行人存在应缴未缴社会保险、住房公积金的情形及委托第三方为员工缴纳社会保险、住房公积金的情形。截至 2024 年 5 月 31 日，发行人已就其社保公积金缴纳方面建立较为完善的内控制度且有效执行，进行了有效整改并提高了自行缴纳比例；且发行人及其子公司所属社保和住房公积金主管部门已开具了证明，报告期内发行人及其子公司不存在因违反社会保险及住房公积金管理的相关法律、法规而受到行政处罚的情形。此外，发行人控股股东、实际控制人已出具专项书面承诺，承诺无条件地全额承担该等应当补缴的费用、罚款及承担相应的赔偿责任，保证发行人不会因此遭受任何损失。

因此，发行人报告期内存在应缴未缴社会保险、住房公积金以及委托第三方代缴社会保险、住房公积金的情形，发行人已采取有效措施进行整改。该等情形不构成重大违法违规行为，不会对公司未来的生产经营构成重大合法合规性风险。

#### 四、核查程序及核查意见

##### （一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、获取并核查发行人子公司所获取的《民办职业培训机构备案证》《民办学校办学许可证》；

2、查阅《中华人民共和国民办教育促进法》《中华人民共和国民办教育促进法实施条例》《营利性民办学校监督管理实施细则》《深圳经济特区人才工作条例》《武汉市民办培训机构管理暂行办法》《四川省民办职业培训学校管理办法》《关于民办职业技能培训机构审批管理工作有关问题的通知》《国家职业资格目录（2017年版）》《国家职业资格目录（2021年版）》等相关规定；

3、访谈公司职业认证培训服务业务负责人，了解发行人的子公司未取得《民办学校办学许可证》或《民办职业培训机构备案证》的原因和相应的整改措施；

4、查验发行人报告期内的社保缴纳明细表、第三方代缴数据明细表、序时账、发行人与第三方代缴社会保险及住房公积金机构的协议及结算单、银行流水等资料，测算补缴社保费用及第三方代缴费用；

5、查阅深圳市公安局龙岗分局、西安市公安局高新分局、国家税务总局四川天府新区税务局第一税务所、国家税务总局西安市碑林区税务局长安路税务所、国家税务总局四川天府新区成都管理委员会税务局、国家税务总局西安高新技术产业开发区税务局第一税务所、国家税务总局杭州市滨江区税务局、国家税务总局南京市建邺区税务局对发行人及其子公司出具的行政处罚决定书，以及相应的罚款缴款凭证；

6、查阅《陕西省消防行政处罚自由裁量参考标准（试行）》《中华人民共

和国消防法》《中华人民共和国税收征收管理法》《深圳经济特区居住证条例》《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》的相关规定；

7、查阅发行人的《EHS管理制度》《EHS管理奖惩制度》《物料管理制度》《劳动防护用品管理制度》《宿舍管理流程》《财务管理制度》《员工离职管理规定》等内控制度文件；

8、访谈发行人人力行政部门负责人、财务负责人及质量安全部门负责人，了解发行人受到行政处罚后的整改情况；

9、查验发行人及其子公司所在地有关政府主管部门出具的证明文件、信用广东出具的《企业信用报告（无违法违规证明版）》；

10、查询及发行人及其子公司所在地市监局、税务局、应急管理局、人力资源和社会保障局、住房公积金管理中心等网站的公开披露信息，核查发行人及其子公司是否受到了行政处罚；

11、查阅发行人控股股东、实际控制人出具的关于发行人及其子公司为员工缴纳社会保险及住房公积金之相关事宜的承诺、报告期内开展民办教育相关业务的兜底承诺。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人及子公司开展高校实训室解决方案业务及人才培养服务业务中的校企合作人才培养业务无需办理《民办学校办理许可证》；

报告期内，发行人于深圳、武汉、成都、西安开展了职业认证培训业务，其中深圳智汇融云、武汉讯方、四川讯方融云、四川讯方信息、西安讯方融云存在未取得民办教育相应许可/备案即开展业务的情况，但截至2023年3月，发行人的子公司未取得资质即开展职业认证培训业务事项已整改完毕，且子公司所属人力资源和社会保障部门等已开具证明，报告期内四川讯方信息、四川讯方培训、深圳智汇融云、智汇融云培训、武汉讯方、武汉智汇融云没有因违反国家、地方职业培训有关法律、法规受到行政处罚的记录；此外，发行人控股股东、实际控制人已出具专项书面承诺，承诺承担由此事项给发行人及其下属

子公司造成的一切损失。因此，发行人未取得业务资质即开展业务的情形不构成重大违法违规，不构成本次发行上市障碍。

2、发行人报告期各期应缴未缴、住房公积金的金额分别为3.24万元、5.87万元和10.98元，发行人委托第三方代缴人均费用与发行人自行缴纳不存在重大差异，应缴未缴社保、住房公积金及委托第三方代缴对公司经营业绩的影响较小。截至2024年5月31日，发行人进行了有效整改并提高了自行缴纳比例，且发行人及其子公司所属社保和住房公积金主管部门已开具了证明，报告期内发行人及其子公司不存在因违反社会保险及住房公积金管理的相关法律、法规而受到行政处罚的情形。此外，发行人控股股东、实际控制人已出具专项书面承诺，承诺无条件地全额承担该等应当补缴的费用、罚款及承担相应的赔偿责任，保证发行人不会因此遭受任何损失。因此，发行人报告期内存在应缴未缴社会保险、住房公积金以及委托第三方代缴社会保险、住房公积金的情形，发行人已采取有效措施进行整改，随着整改的进一步进行，发行人因社保和公积金而被采取行政处罚的风险较小，该等情形不构成重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。

3、发行人针对行政处罚、未取得资质即开展教育业务、社保公积金缴纳瑕疵等事项采取的整改措施切实有效，发行人已就其消防安全、税务申报及缴款、员工居住登记、业务资质申报、社保公积金缴纳方面建立较为完善的内控制度且有效执行；行政处罚、未取得资质即开展教育业务、社保公积金缴纳瑕疵等事项不构成重大违法违规行为；上述行政处罚已履行完毕，发行人未来不存在因上述行政处罚引发潜在诉讼、仲裁、行政处罚的风险；发行人已取得开展教育业务的必须资质，该等历史瑕疵情形不构成发行人未来开展教育业务的重大合法合规性风险。发行人已采取有效措施整改社保公积金缴纳瑕疵问题，该瑕疵不会对公司未来的生产经营构成重大合法合规性风险。

#### **问题 4.其他问题**

**（1）募投项目建设的必要性及合理性。根据申请文件及问询回复，①公司拟募集资金 25,000.00 万元，其中 12,131.77 万元用于区域服务网络建设升级项**

目，项目建设完成后将在全国建设 34 个服务机构网点，新增 1,710 名人员，新增租赁面积 13,050 平方米；5,218.61 万元用于研发中心项目建设，其中建设投资 1,493.59 万元，研发费用 3,725.02 万元。②截至 2023 年 9 月 30 日，公司现有区域服务网络的网点建筑面积共 14,041.92 m<sup>2</sup>，人均办公面积为 4.13 m<sup>2</sup>/人。③公司企业信息技术服务业务可分为驻场类和非驻场类，其中驻场类人员主要办公场地是项目方办公场所，业务开展过程中各办事处会根据人员工作情况采用固定工位和共享工位相结合的方式。

请发行人：①结合公司现有区域服务网络使用情况、人均办公面积情况、驻场与非驻场业务分布情况、员工离职率，以及新增员工预期情况等，说明区域服务网络建设升级项目建设的必要性及合理性，新增办公面积与业务开展模式、实际办公需求是否匹配，区域服务网络建设升级项目与发行人各区域经营状况、客户需求、市场竞争状况是否匹配。②结合公司研发模式、在研项目及预计研发任务等情况，说明研发中心建设项目的必要性及资金投入明细的合理性。

(2) 对赌协议及股权质押。根据申请文件及问询回复，①2020 年以来，公司实际控制人戴毅进行多次股权转让，并与九派允公、昆石创富、珠海昆石签署对赌协议，相关对赌事项于第二次申请挂牌前解除。②2021 年 3 月 18 日，公司第二大股东程宗玉先生将其持有全部 360 万股股份质押给新兴集团，目前仍处于质押状态。请发行人说明：①实际控制人历次股权转让的背景、定价依据及合理性，相关各方之间是否存在未解除的对赌事项，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在股权不清晰情形。②公司第二大股东质押股权的背景，股权质押仍未解除或执行的原因。③结合前述对赌事项、股权质押情况，说明发行人实际控制人对公司的控制权是否稳定。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查事项（2），说明核查过程，并发表明确意见。

## 【回复】

### 一、募投项目建设的必要性及合理性

（一）结合公司现有区域服务网络使用情况、人均办公面积情况、驻场与

非驻场业务分布情况、员工离职率，以及新增员工预期情况等，说明区域服务网络建设升级项目建设的必要性及合理性，新增办公面积与业务开展模式、实际办公需求是否匹配，区域服务网络建设升级项目与发行人各区域经营状况、客户需求、市场竞争状况是否匹配

1、结合公司现有区域服务网络使用情况、人均办公面积情况、驻场与非驻场业务分布情况、员工离职率，以及新增员工预期情况等，说明区域服务网络建设升级项目建设的必要性及合理性

(1) 公司现有区域服务网络使用情况、人均办公面积情况、驻场与非驻场业务分部情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司区域服务网络建设项目按所属办事处对应的服务网络使用情况、人均办公面积情况、驻场与非驻场业务分部情况如下表：

序号	所属办事处	现有业务人员	非驻场人员	驻场人员	现有建筑面积 (m <sup>2</sup> )	现有人均办公面积 (m <sup>2</sup> )	T+1 拟新增租赁面积 (m <sup>2</sup> )	T+2 拟新增租赁面积 (m <sup>2</sup> )	T+3 拟新增租赁面积 (m <sup>2</sup> )
1	广州大区	487	164	323	1,496.17	3.07	900	400	-
2	广东网优	29	29	-	780.35	26.91			-
3	北京大区	86	36	50	143.85	1.67	500	-	-
4	山东网优	82	82	-	2,064.20	25.17	900	600	600
5	济南大区	156	25	131	493.48	3.16	300	-	-
6	沈阳办事处	41	17	24	127.90	3.12	200	-	-
7	天津办事处	70	12	58	681.64	9.74	300	-	-
8	武汉办事处	185	123	62	429.70	2.32	-	-	-
9	郑州办事处	73	14	59	668.90	9.16	2,300	-	-
10	贵阳办事处	25	8	17	90.00	3.60	150	-	-
11	合肥办事处	53	30	23	253.42	4.78	600	400	400
12	南京办事处	284	68	216	592.18	2.09	300	-	-
13	长沙办事处	46	15	31	-	-	200	-	-
14	华为云区域办事处	1,631	1,246	385	6,220.13	3.81	4,000	-	-
15	培训业务部	111	93	18	-	-	-	-	-
16	IMC 业务部	160	8	152	-	-	-	-	-
合计		3,519	1,970	1,549	14,041.92	3.99	10,650	1,400	1,000



注：1、广东网优和山东网优两个办事处的业务主要为通信网络优化服务，该项业务需要根据客户需求随时待命，故在租赁房屋时公司会考虑为相应员工配备兼具办公和住宿功能，故该两处办事处的现有人均办公面积较大；

2、郑州办事处 T+1 拟新增建筑面积中，政企类业务拟新增 300 m<sup>2</sup>；ICT 产教融合业务拟新增 2,000 m<sup>2</sup>，拟配备产教融合业务展示中心。

### 1) 驻场人员与非驻场人员的业务模式

由上表数据，培训业务部和 IMC 业务部的现有业务人员均为驻场人员，其中培训业务部开展的业务为企业信息技术服务中的 ICT 培训支持服务；IMC 业务部开展的业务为运营商业务与软件服务业务，两处业务部所开展的业务均为长期驻场类业务，在客户华为场所办公，公司未为相应人员租赁场地及配备固定工位。

企业信息技术服务业务根据办公场地可分为驻场类和非驻场类。对于驻场类人员，主要办公场地是项目方办公场所，公司未对相应人员配备固定的工位，通过配备共享工位以满足驻场类人员较为零散的工位需求；对于非驻场类人员，部分业务存在服务实地交付的情况，各办事处会根据人员工作情况采用固定工位和共享工位相结合的方式，以实现工位使用率的最大化；此外，对于人员规模较大的区域公司会配备一定数量的行政人员和会议室，行政人员配备固定的工位。

### 2) 新增办公面积与现有区域服务网络使用情况相匹配，具有合理性

由前表数据，公司区域服务网络建设升级项目拟新增租赁面积所对应的业务区域均为公司现有服务区域。

区域服务网络新增租赁办公面积超 500 平方米的区域租赁计划的合理性分析如下：

①广州大区 and 广东网优：广州大区 and 广东网优办事处系公司重点业务区域，升级该两处办事处有利于提供公司技术服务交付能力；

②北京大区：报告期各期，发行人在北京地区的营业收入分别为 5,193.91 万元、7,727.04 万元和 10,301.93 万元。本次区域服务网络建设项目，北京大区拟新增租赁面积为 500 平方米，主要考虑到北京区域业务规模增长和公司拟扩充现有人员规模降低外包服务采购的计划，与公司北京区域业务发展情况和相

应人员规划相匹配；

③山东网优：2020年9月，公司通过招投标获取华为《2020-2023年华为中国区网优框架协议—山东省通信网络优化服务项目》并签署框架协议，截至本回复出具日，该项目仍在执行中，预期项目收入将保持增长，山东网优办事处新增租赁面积与预期项目收入相匹配；

④郑州办事处：公司郑州办事处 T+1 拟新增建筑面积 2,000 m<sup>2</sup>，其中部分区域将复刻成都市天府新区鲲鹏生态人才培养认证基地项目的成功模式，进而推广公司在河南省的产教融合业务，提升品牌知名度；

⑤合肥办事处：合肥办事处开展的业务为通信网络建设及维护服务，公司预期安徽区域该类业务的规模将保持增长，故拟升级该服务网点；

⑥华为云区域办事处：报告期内，公司华为云业务快速增长，公司拟在西安升级服务网点，在南京、深圳和贵阳新增服务网点，与公司华为云业务快速增长的情况相匹配。

综上，结合现有区域服务网络使用情况、人均办公面积情况、驻场与非驻场业务分部情况和业务开展模式，公司区域服务网络建设项目具有其必要性和合理性。新增办公面积与实际办公需求相匹配。

## **（2）员工离职率**

2021 年、2022 年及 2023 年，发行人各个办事处的业务人员招聘及离职情况如下：

办事处	2023 年度				2022 年度				2021 年度			
	入职人数	离职人数	期末人数	离职率	入职人数	离职人数	期末人数	离职率	入职人数	离职人数	期末人数	离职率
IMC	68	67	160	29.52%	43	56	159	26.05%	33	79	172	31.47%
北京大区	37	38	86	30.65%	42	63	87	42.00%	57	45	108	29.41%
广州大区	113	137	487	21.96%	161	151	511	22.81%	162	180	501	26.43%
贵阳办事处	8	8	25	24.24%	13	8	25	24.24%	6	13	20	39.39%
合肥办事处	14	21	53	28.38%	25	15	60	20.00%	24	38	50	43.18%
济南大区	32	36	156	18.75%	42	52	160	24.53%	40	51	170	23.08%
南京办事处	120	84	284	22.83%	114	84	248	25.30%	136	169	218	43.67%
培训业务部	26	64	111	36.57%	43	21	149	12.35%	114	16	127	11.19%
网优业务部	49	34	111	23.45%	38	38	96	28.36%	35	49	96	33.79%
沈阳办事处	6	5	41	10.87%	9	21	40	34.43%	8	11	52	17.46%
天津办事处	3	11	70	13.58%	25	31	78	28.44%	39	34	84	28.81%
武汉办事处	59	71	185	27.73%	106	45	197	18.60%	88	57	136	29.53%
长沙办事处	19	20	46	30.30%	16	21	47	30.88%	27	24	52	31.58%
郑州办事处	13	18	73	19.78%	42	12	78	13.33%	23	77	48	61.60%
华为云	693	343	1,631	17.38%	754	312	1,281	19.59%	1,059	220	839	20.77%
合计	1,260	957	3,519	21.38%	1,473	930	3,216	22.43%	1,851	1,063	2,673	28.45%

由上表数据，公司 2021 年度整体离职率较高，2022 年整体离职率下降，2023 年各办事处离职率及整体离职率均较 2022 年下降。人员离职率的持续下降有利于公司各区域办事处的业务持续开展和公司区域服务网络建设项目顺利实施，提升公司区域服务交付能力。

### （3）新增员工预期情况

区域服务网络建设升级项目建设完成后预计将新增 1,710 名业务人员。详细情况如下表所示：

业务部门	业务类型	岗位分类		人员岗位	T+1	T+2	T+3	合计
政企事业部	企业信息技术服务	直接人员		工程师（企业网）	50	20	20	90
				工程师（大数据）	45	20	20	85
				工程师（业软）	45	20	20	85
				工程师（培训）	50	20	20	90
				工程师（无线）	35	10	10	55
				工程师（网优）	35	10	10	55
			合计	260	100	100	460	
华为云事业部	华为云信息技术服务	直接人员	工程师	450	350	300	1,100	
		合计		450	350	300	1,100	
教育事业部	培训业务	直接人员		培训讲师	15	0	0	15
				销售	0	0	15	15
				职能人员	0	15	0	15
		小计		15	15	15	45	
	专业共建	直接人员		授课教师	30	25	20	75
				职能人员	10	10	10	30
		小计		40	35	30	105	
	合计				55	50	45	150
总计				765	500	445	1,710	

经测算，本募投项目新增员工人均办公面积为 7.63 m<sup>2</sup>。具体如下表：

业务部门	业务类型	网点面积（m <sup>2</sup> ）	人员数量
政企事业部	政企	6,450	460
华为云事业部	华为云	4,000	1,100
教育事业部	培训	2,600	45
	专业共建	-	105
合计		13,050	1,710

本募投项目人均办公面积（m <sup>2</sup> /人）	7.63
--------------------------------	------

同行业公司募投项目人均办公面积情况如下：

单位：m<sup>2</sup>/人

序号	公司	项目名称	人均办公面积
1	嘉环科技	区域服务网络建设项目	9.40
2	泛微网络	泛微协同管理软件研发与产业化项目	13.91
3	赛意信息	基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目	20.78
平均值			14.70

注：由于公司同行业可比上市公司中富通、软通动力未披露相关募投项目详细数据，因此选取同行业其他上市公司的募投项目情况进行对比。

由上表可知，本募投项目拟升级现有网点及新增网点共 34 个，建筑总面积为 13,050.00 m<sup>2</sup>，建设完成后新增员工人均办公面积为 7.63 平方米/人，低于嘉环科技、泛微网络和赛意信息的人均办公面积，能有效缓解现有办公面积不足的问题，因此区域服务网络建设升级项目具有必要性和合理性。

## 2、区域服务网络建设升级项目与发行人各区域经营状况、客户需求、市场竞争状况相匹配

对于企业信息技术服务业务，本项目建设完成后将在北京、天津、沈阳、长沙、贵阳、郑州升级 6 个区域服务中心，同时在山东、广东、安徽升级 19 个服务网点。报告期内，涉及募投项目升级改造区域服务中心及新设服务网点的对应办事处的具体业务收入情况如下所示：

序号	所属办事处	2023 年度营业收入（万元）	2022 年度营业收入（万元）	2021 年度营业收入（万元）	T+1 拟新增租赁面积（m <sup>2</sup> ）	T+2 拟新增租赁面积（m <sup>2</sup> ）	T+3 拟新增租赁面积（m <sup>2</sup> ）
1	广州大区	13,504.66	13,028.47	11,087.73	900	400	-
2	广东网优						-
3	北京大区	10,301.93	7,727.04	5,193.91	500	-	-
4	山东网优	5,195.58	4,679.09	4,318.08	900	600	600
5	沈阳办事处	775.67	805.97	758.25	200	-	-
6	天津办事处	1,357.16	1,473.92	1,364.44	300	-	-
7	郑州办事处	1,254.91	1,062.01	1,316.71	300	-	-
8	贵阳办事处	1,426.82	402.51	363.55	150	-	-
9	合肥办事处	1,333.72	1,082.22	978.13	600	400	400
10	长沙办事处	739.30	685.55	757.37	200	-	-
11	华为云区域办事处	35,358.11	24,646.34	9,797.14	4,000	-	-

注：郑州办事处 T+1 拟新增建筑面积中，政企类业务拟新增 300 m<sup>2</sup>。

由上表数据，公司拟升级的区域服务中心及新设服务网点的新增租赁面积与各办事处报告期的收入规模情况相匹配，区域服务网络建设升级项目与发行人各区域经营状况相匹配。

此外，客户需要公司通过区域服务网络建设升级项目优化服务网络，不断增强公司的快速响应能力和高质量业务服务能力。公司通过建设更优质的服务网络，实现利用区位优势贴近服务客户并及时掌握客户需求变动的业务发展需求，不断提升业务服务质量，助力公司业务的不拓展。

随着信息技术的不断进步和数字化、智能化进入深度发展阶段，公司需要持续提升业务服务水平，强化技术服务能力，为后续承接新业务赢得市场竞争提供业务服务实力支撑。通过本项目的建设，公司在全国的业务服务网络将实现优化和改善，有利于公司扩大业务规模，增强公司盈利规模，提高市场竞争实力打下坚实基础。

综上，区域服务网络建设升级项目与发行人各区域经营状况、客户需求、市场竞争状况相匹配。

## （二）结合公司研发模式、在研项目及预计研发任务等情况，说明研发中

## 心建设项目的必要性及资金投入明细的合理性

### 1、公司研发模式

公司采用以客户为中心，以市场、行业前沿技术应用为导向、独立自主的研发模式。公司研发中心组成产品管理委员会，由公司内部研发经验丰富的研发主管和技术专家担任委员会成员，制定了新产品研发流程，建立了研发项目组织管理机制。对需求的收集、分析、论证，产品的立项、开发、变更、结项、版本迭代等各步骤作出了详细规定，配合公司项目流程开发规范、质量配置管理规范等文件，对整个研发过程进行了全面的规范与管理。

研发模式具体环节如下：

公司研发技术人员依据公司的战略规划、市场新技术的更新迭代以及客户的个性化需求设计研发项目，主要内容包括新产品开发、现有产品重要版本迭代升级、市场需求的定制化产品开发等。通过多轮调研、讨论，输出研发项目内容的可行性研究报告。

由产品管理委员会对研发项目进行立项评审，产品线经理向委员会召集人申请发起项目评审会，会议召开前需输出产品规划书、立项申请表，召集人组织研发项目管理委员会对项目可行性、必要性、项目开发计划进行评审，并依据公司制度对项目进行评级。

研发项目承担人员依据研发项目的计划及目标执行研发任务，执行过程中对成本、进度进行管理，以项目为单位进行管理，对项目成本、阶段成果、风险、问题进行跟踪、管理，根据知识产权申请计划配合知识产权的申请工作。

研发项目实施达到项目总体目标后，研发项目承担人员按公司的验收流程做好项目验收准备工作，并按照要求组织验收工作。相关研发成果通过验收后，业务人员依据研发成果制作相应介绍材料，面向客户及市场介绍、推广。形成典型案例后，在已有案例基础上再做进一步的推广、合作。

### 2、在研项目和预计研发任务

#### （1）在研项目

公司的在研项目根据公司的研发模式，对支持技术体系和应用技术体系进

行有针对性的研发。截至本回复出具日，公司正在研发的主要项目如下：

序号	项目名称	研发的必要性	研发进展
1	数据中心资源管理系统	随着超算中心、智算中心的不断建设，数据中心包含的设备资源日益庞大，如基础设施资源、算力资源、网络资源等，需要进行数字化运维与管理。包括设备管理、资源管理、资产管理、安全管理和监控等方面，通过自动化的工具、流程，提高数据中心运行的可靠性、设备的可管理性。此外，通过实时监测设备运行状态、告警和异常事件，出现异常能及时处理，以确保数据中心始终处于良好的健康状态。数据中心资源管理系统可以极大提升数据中心的使用效率，确保设备运行的稳定性和安全性，降低整体的运营成本	2024 年 Q1 完成整体的需求分析、系统方案设计； 2024 年 Q2 完成设备资产台账的基础管理功能； 2024 年 Q3 完成设备运行状态监控、告警等基础功能； 2024 年 Q4 试点使用
2	行业用户数据管理系统	随着信息技术的高速发展，数据已经成为企业最重要的资产之一，行业用户数据管理不仅仅是对信息的收集与存储，更关乎企业的决策、运营与发展，因此行业用户数据管理的重要性不可忽略。 行业用户数据管理的核心思想就是利用先进的信息技术，把企业的业务活动、决策过程以及信息资源通过数字化处理，辅以人工智能能力，进行数据的挖掘、分析，辅助决策，让企业的业务活动能够更加高效、智能化地运转	2024 年 Q1 完成数据管理平台相关的技术选型、预研； 2024 年 Q2 完成数据收集、集成相关功能； 2024 年 Q3 完成数据建模、数据治理、数据分析相关的功能； 2024 年 Q4 增加人工智能相关的能力试点使用
3	智慧教育平台（专业共建版）	随着公司运营的专业共建院校逐步增加，急需要一套运营 IT 平台支撑各合作院校业务运营，让管理流程、业务流程 IT 化、数字化，支撑专业共建业务高质量运营，并逐步形成公司优势产品，更好地服务专业共建业务拓展	2024 年 Q1 完成职前通、ICT 对接及已有功能优化； 2024 年 Q2 完成总部管理层业务需求增加； 2024 年 Q3 推动学生使用平台记录学习过程； 2024 年 Q4 后期根据相关需求不断迭代
4	智慧教育平台（院校版）	随着信息技术发展，当前教育也进入新的阶段，利用数字技术赋能教育是一个新的挑战，也是国家的政策导向。学校需要推动教学评价科学化、个性化，教学模式多元化、多样化，教育治理高效化、精准化，这些都需要一个高质量平台，将教学、学习、评测、实习就业等人才培育环节数字化，利用大数据、人工智能技术实现业务协同、流程优化、结构重塑、精准	2024 年 Q1、Q2 对接人工智能大模型相关内容，教、学、备课智能化； 2024 年 Q3 对接智慧教室，进行行为分析，出具诊改方案； 2024 年 Q4 根据后期



序号	项目名称	研发的必要性	研发进展
		管理，从而更好提升教育管理效率和教育决策科学化水平	需求进行不断迭代
5	工业软件产教融合云平台	支持工业软件人才培养业务，提供教学管理、课程资源汇聚、实训资源管理、实训沙箱等，服务新业务拓展	2024 年 Q1 优化实训环境模块，升级实验镜像发布 V2.0； 2024 年 Q2、Q3 完成系统架构升级，实现前后端分离，发布 V3.0； 2024 年 Q4 根据销售客户反馈需求迭代优化
6	鸿蒙设备开发实验箱 3.0	升级开源鸿蒙系统，并进行相应的软件开发。主要优化实验箱的管理界面、操作流程，进一步提升实验箱的性能、稳定性和用户体验	2024 年 Q1 进行市场调研，明确 3.0 版本的需求与定位； 2024 年 Q2 设计和规划 3.0 版本的软件架构； 2024 年 Q3、Q4 开始软件开发工作，同时启动用户调研与反馈收集
7	讯方数字化运营管理平台	1、通过信息化系统降低成本：企业数字化建设最终是要降低成本，以信息化系统为核心实现成本减少，从而减少管理上的盲目性； 2、通过信息化系统促进企业业务流程优化：企业数字化建设通过信息化系统提升业务流程化、精细化程度，从而实现“以用户为中心”； 3、通过信息化系统提高运营效率：通过信息化系统为企业提供全面、高效、智能的服务成为企业生存发展的核心竞争力，为企业提供强大的持续发展动力； 4、通过信息化系统提升员工幸福感：通过信息化系统提供便捷人性化服务提高企业员工满意度，实现“以人为本”这一目标	2024 年 Q1、Q2 完成公共功能拆分重构工作； 2024 年 Q3、Q4 完成培训管理重构工作，持续迭代运营

## （2）预计研发任务

公司始终重视研发工作，结合现有的业务需求，以及持续提升公司竞争力的发展目标，公司未来三年的研发方向划归如下：

未来三年，公司将加大在人工智能、鸿蒙生态及工业软件的研发投入并推动产业化应用。同时进一步对公司 DMP 系统进行升级改造，持续提升公司数字

化运营效率。具体研发任务为：

1) 公司 DMP 系统持续升级改造研发工作，持续提升公司数字化运营效率和项目管理效率；

2) 加强公共产品等技术中台的研发工作，例如权限、用户管理等产品，以达到减少重复研发的目的，该部分研发项目对应的成果主要用于各项产品或技术的基础研发，提升开发的效率和质量；

3) 持续布局鸿蒙生态、工业软件项目的研发工作，开发相应产品，丰富公司技术储备，助力公司优化对产业服务以及人才培养服务的业务布局；

4) 布局人工智能领域应用研发，不断丰富公司的产品和服务，进而支撑公司各类业务的解决方案，提升公司产品竞争力；

5) 加强智慧教育系列产品的开发，包括职前通平台产品的优化与架构升级改造等，持续提升用户的使用体验，进而提升产品的竞争力。

未来公司将不断对研发组织和流程进行持续升级完善，持续加强和丰富公司的研发工作，提升研发效率和研发产品质量，进而助力公司业务的持续增长。

**3、研发中心建设项目资金投入明细的合理性**

本项目投资总额 5,218.61 万元，其中建设投资 1,493.59 万元，包括场地租金及装修费用 974.69 万元，设备购置费用 518.90 万元；研发费用 3,725.02 万元，包括研发人员薪资 1,625.02 万元，研发课题费用 2,100.00 万元。各项明细及占比情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比	T+1	T+2	T+3
1	建设投资	1,493.59	28.62%	889.64	301.98	301.98
1.1	场地租金及装修费用	974.69	18.68%	484.90	244.90	244.90
1.2	设备购置费用	518.90	9.94%	404.74	57.08	57.08
2	研发费用	3,725.02	71.38%	730.00	1,374.45	1,620.57
2.1	研发人员薪资	1,625.02	31.14%	310.00	534.45	780.57
2.2	研发课题费用	2,100.00	40.24%	420.00	840.00	840.00
3	项目总投资	5,218.61	100.00%	1,619.64	1,676.43	1,922.55

(1) 场地租赁及装修费

本项目场地租金及装修费用 974.69 万元。具体明细如下：

序号	场地名称	功能区域	建筑面积 (m²)	租赁单价 (元/平方米/年)	装修单价 (元/m²)	租赁金额 (万元)	装修金额 (万元)	T+1	T+2	T+3	合计
1	研发中心	研发办公室	1,600.00	1,530.60	1,500.00	244.90	240.00	484.90	244.90	244.90	974.69

2023 年末，公司的研发人员为 241 人，研发团队规模较大。随着业务规模扩大，公司的研发项目数量、研发规模均持续增加，公司需继续扩充研发团队，研发场地需求也将不断增加。公司需要建设集中的研发中心，有助于改善技术研发条件，增强公司的研发实力。研发中心场地租赁及装修费设置明细具有合理性。

## （2）设备购置及安装费

本项目主要购置研究和研发所需的软硬件。具体明细如下：

序号	分类	设备名称	品牌	数量 （台 或 套）	含税单 价 （万 元）	总价 （万 元）	T+1	T+2	T+3
1	开发设备	GPU 训练服务器	-	4	17.83	71.32	35.66	17.83	17.83
2		昇腾服务器	华为	4	12.75	51.00	25.50	12.75	12.75
3		鲲鹏服务器	华为	4	17.70	70.80	35.40	17.70	17.70
4		开发终端（台式机）	-	38	0.80	30.40	12.80	8.80	8.80
5		开发终端（笔记本）	-	38	1.10	41.80	41.80	-	-
6		万兆交换机	华为	1	3.80	3.80	3.80	-	-
7		千兆交换机	华为	2	0.24	0.48	0.48	-	-
8		鸿蒙测试终端	华为	5	0.40	2.00	2.00	-	-
9		双足机器人	乐聚	1	14.60	14.60	14.60	-	-
10		台式六轴机械臂	大象	3	0.90	2.70	2.70	-	-
小计						288.90	174.74	57.08	57.08
11	软件设备	研发工具软件	-	1	200.00	200.00	200.00	-	-
12		微软等办公软件	-	1	20.00	20.00	20.00	-	-
13		加密软件	-	1	10.00	10.00	10.00	-	-
小计						230.00	230.00	-	-
合计						518.90	404.74	57.08	57.08

公司的研发设备购置及安装费明细主要系根据公司现有研发项目结合预计研发任务拟采购开发设备及软件设备需求，与公司的实际的研发需求相匹配。研发设备购置及安装费合计 518.90 万元，具体明细设置具有合理性。

### （3）研发费用估算

#### 1）研发人员薪资

本次项目拟使用部分募集资金用于新增研发人员费用共 1,625.02 万元，详细费用情况如下表所示：

业务 部门	岗位分类	人员岗位	岗位年薪 (万元)	2022 年末 人员 数量	人员数量						新增人员薪资（万元）		
					T+1		T+2		T+3		T+1	T+2	T+3
					新增 人数	累计新 增人数	新增 人数	累计新增 人数	新增人 数	累计新 增人数			
研发 部门	研发管理 人员	产品与解决方案 中心总经理	60.00	1	0	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00
		产品与解决方案 中心总监	40.00	1	0	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00
		研发中心总监	40.00	0	1	1	0	1	0	1	40.00	42.00	44.10
		研发中心副总监	30.00	1	0	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00
		教学产品部经理	25.00	1	0	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00
		解决方案部经理	25.00	1	1	1	1	2	1	3	25.00	52.50	82.69
	产品经理	产品经理	20.00	5	1	1	0	1	0	1	20.00	21.00	22.05
		需求工程师	18.00	6	0	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00
	架构师	解决方案架构师	18.00	15	1	1	0	1	0	1	18.00	18.90	19.85
		产品架构师	18.00	6	1	1	0	1	0	1	18.00	18.90	19.85
		软件架构师	18.00	6	1	1	0	1	0	1	18.00	18.90	19.85
	设计工程 师	设计工程师	18.00	7	1	1	1	2	1	3	18.00	37.80	59.54
	开发工程师	前端工程师	18.00	18	1	1	1	2	1	3	18.00	37.80	59.54
		UI 工程师	18.00	8	1	1	1	2	1	3	18.00	37.80	59.54
		嵌入式工程师	18.00	6	1	1	1	2	1	3	18.00	37.80	59.54
		Java 工程师	18.00	80	1	1	1	2	1	3	18.00	37.80	59.54
		安卓工程师	18.00	10	1	1	1	2	1	3	18.00	37.80	59.54

		鸿蒙开发工程师	18.00	10	1	1	2	3	2	5	18.00	56.70	99.23
	测试工程师	测试工程师	15.00	35	2	2	1	3	1	4	30.00	47.25	66.15
	运维工程师	运维工程师	15.00	8	1	1	1	2	1	3	15.00	31.50	49.61
	合计			225	16	16	11	27	11	38	310.00	534.45	780.57

截至 2023 年年末，公司研发人员数量为 241 人，与上表中 2022 年末研发人员数量结合 T+1 拟新增研发人员数量一致，拟新增研发人员设置具有合理性。

上表中研发人员薪资明细主要系根据公司 2022 年研发人员人数，以公司现有研发项目及预计研发任务等拟新增的研发管理人员、产品经理、架构师、设计工程师、开发工程师、测试工程师和运维工程师等数量结合公司现有研发人员对应的平均薪酬情况进行测算，研发人员薪资明细情况设置具有合理性。

## 2) 课题研究费用

本项目课题研究费用为 2,100.00 万元，主要用于研发中心计划开展研发课题/项目的研究开发支出，课题研究费用主要由直接投入费用构成，具体情况如下：

序号	项目名称	研发内容	研发经费（万元）				
			直接投入费用	合计	T+1	T+2	T+3
1	智慧教育平台（专业共建版）	智慧教育平台（专业共建版本）各功能模块，以及华为云部署	600.00	600.00	120.00	240.00	240.00
2	智慧教育平台（院校版）	智慧教育平台（院校版）各功能模块，包括软件功能开发、大数据集成服务封装、低代码开发平台对接及通用业务流程封装	480.00	480.00	96.00	192.00	192.00
3	工业软件产教融合云平台	工业软件产教融合云平台各功能模块，包括软件功能、公有云资源封装对接	480.00	480.00	96.00	192.00	192.00
4	鸿蒙设备开发实验箱 2.0	在 1.0 的基础上增加 STM32MP157 系列，支持 LiteOS-A 的鸿蒙操作系统相关实验	180.00	180.00	36.00	72.00	72.00
5	讯方数字化运营管理平台	讯方内部数字化管理平台，包括人力资源管理、招聘管理、财务管理、教育项目管理、政企 PO 全流程管理、PO 工时管理、供应商管理、采购管理、商机管理、客户关系管理，在线询价；ToC、ToB 培训业务管理；质量安全；提供运营决策分	360.00	360.00	72.00	144.00	144.00

		析；流程管理系统					
		合计	2,100.00	2,100.00	420.00	840.00	840.00

上表中直接投入费用包括根据课题项目开发预留的相关专业研发人员薪酬及培训费用，研发成果的验证、评审和代理等费用，委托外部资源的费用，资料、差旅费和会议费等情况预估，课题研发费明细设置具有合理性。

#### 4、研发中心建设项目的必要性

##### （1）积极响应国家政策，支撑数字经济发展的需要

随着 5G、云计算、大数据等新一代信息技术的持续升级，行业内企业需要紧跟信息技术的发展趋势，迭代自身技术水平。公司作为拥有深厚行业积累和较强技术实力的软件与信息技术服务企业，技术水平直接关系到公司相关服务交付的效率与质量。为更好地满足市场的要求，公司亟需在现有技术的基础上，进一步提升研发创新能力，以此满足行业的技术要求。在本项目中，公司将围绕数据中心资源管理系统、行业用户数据管理系统、智慧教育平台、工业软件产教融合云平台、鸿蒙设备开发实验箱 2.0、讯方数字化运营管理平台等软件平台进行技术升级。本项目的成功实施将有助于提升公司在行业的信息技术水平及技术服务能力，支撑数字经济发展的需要。

##### （2）改善公司技术研发的条件，有利于公司提高研发效率

软件与信息技术服务行业是一个以信息技术升级为导向的行业，服务商需要根据市场需求进行技术创新与服务创新，以此保持技术的先进性。随着公司的业务规模、研发项目数量、研发规模的持续增加，公司现有的研发办公场所、研发设备、研发人员数量等已经无法与现有发展阶段相匹配，难以满足公司未来发展的战略规划及长期稳健发展的需要。

尽管公司始终重视技术研发，但面对信息技术的快速迭代和更新，目前的研发场地、设备、资金等不足的情况将很大程度上限制公司新研发课题的展开，影响公司的研发效率。

在本项目中，公司将通过建设研发中心、购置先进的研发设备、招募行业内优秀的技术研发人员，实现公司研发实力的整体提升。本项目的实施符合信息通信技术服务行业技术发展的前瞻性要求，对改善公司研发环境，不断吸引



高素质人才，提高公司的技术研发水平具有重要意义，也为公司未来具有持续竞争力提供保障。

### **（3）持续引进高端人才，有利于公司提高核心竞争力**

随着数字化转型的进程加快，软件与信息技术服务行业正步入快速发展阶段，其技术更新换代很快，如果企业没有高素质的人才为自身带来更多的创新和竞争优势，企业很难在激烈的市场竞争中脱颖而出。面对激烈的市场竞争，为了进一步提高公司的综合研发技术水平，公司亟需加大对高端人才的引入。但目前由于研发场地限制以及资金等因素，很大程度上影响了公司对高端人才的吸引力。通过本项目的实施，公司将加大研发投入，为研发人员打造良好的研发条件及环境，满足研发人员的资源需求，提升公司的新技术研发能力和整体形象，以此吸引高端人才，为公司对研发人才的选用、培育提供良好基础，从而增强公司的综合研发实力，保持公司的技术领先优势。

综上，结合公司研发模式、在研项目及预计研发任务等情况，研发中心建设项目具有必要性，资金投入明细具有合理性。

## **（三）核查程序及核查意见**

### **1、核查程序**

保荐机构执行了以下核查程序：

（1）访谈公司各业务负责人，了解主营业务具体开展模式情况；获取公司现有区域服务网络使用明细、人员变动清单；综合分析区域服务网络建设升级项目建设的必要性；

（2）获取发行人本次募集资金投资项目可行性研究报告，公开渠道查阅募集资金投资项目市场应用案例等，核查发行人区域服务网络建设升级项目投资规模是否合理；

（3）获取公司现有项目数量及地域覆盖情况；查询行业研究报告，了解区域市场竞争情况，综合分析公司区域服务网络建设升级项目安排是否合理；

(4) 对研发人员进行访谈，了解发行人研发模式、研发人员、研发任务及预计研发任务等情况，并查阅发行人募集资金投资项目可行性研究报告，核查研发中心建设项目各项具体投入的测算过程与具体明细。

## 2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 结合现有区域服务网络使用情况、人均办公面积情况、驻场与非驻场业务分部情况、业务开展模式和新增员工预期情况，公司区域服务网络建设项目具有其必要性和合理性。新增办公面积与实际办公需求相匹配；人员离职率的持续下降有利于公司区域服务网络建设项目顺利实施，提升公司区域服务交付能力；区域服务网络建设升级项目与发行人各区域经营状况、客户需求、市场竞争状况相匹配。

(2) 结合公司研发模式、在研项目及预计研发任务等情况，研发中心建设项目具有必要性，资金投入明细具有合理性。

## 二、对赌协议及股权质押

(一) 实际控制人历次股权转让的背景、定价依据及合理性，相关各方之间是否存在未解除的对赌事项，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在股权不清情形

### 1、实际控制人历次股权转让的背景、定价依据及合理性

自 2020 年以来，公司实际控制人戴毅历次股权转让的背景、定价依据及合理性等相关情况具体如下：

序号	时间	转让方	受让方	转让股份数（万股）	转让价格（元/股）	定价依据	转让背景
1	2020/3/2	戴毅	九派允公	130.91	18.33	交易各方协商并参考市场价格进行定价	发行人筹划上市，九派允公看好公司发展，且戴毅需要资金偿还发行人于股转系统终止挂牌时其回购股权的借款
2	2020/3/20	戴毅	海聚台泰	10	20	交易各方协商并参考市场价	发行人筹划上市，海聚台泰看好公司发展，且戴毅需要资金

						格进行定价	偿还发行人于股转系统终止挂牌时其回购股权的借款
3	2020/4/3	卢绍东	戴毅	0.1	10	交易各方协商并参考员工股权转让价格进行定价	外部投资人卢绍东主动联系公司转让股权
4	2020/12/4	戴毅	昆石财富	20	30	交易各方协商并参考市场价格进行定价	发行人筹划上市，昆石财富看好公司发展，与戴毅进行股权转让

**2、相关各方之间是否存在未解除的对赌事项，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在股权不清晰情形**

实际控制人戴毅与海聚台泰在 2020 年 3 月进行的股权转让系交易双方协商并参考市场价格定价，公司、实际控制人戴毅未与海聚台泰签署对赌协议。

戴毅、发行人与九派允公、昆石财富之间的对赌协议及解除情况详见《关于深圳市讯方技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函之回复》”之“问题 12.其他问题”之“一、对赌协议是否真实解除。前述全部对赌协议的终止是否真实，发行人及控股股东是否存在尚未披露的其他包含特殊投资条款的协议，对赌协议存续期间是否发生触发估值调整条款情形，相关各方是否实际履行，发行人实际控制人股权是否清晰，是否存在纠纷或潜在纠纷”的回复内容。

2023 年 12 月 4 日，九派允公、昆石财富已出具《确认及承诺函》，确认其持有的发行人股份为自有持股；确认除已披露的文件外，未与发行人、发行人实际控制人、股东签署其他有关业务对赌等任何特殊利益安排的协议或承诺文件，已签署并终止的特殊权利安排未实际履行，九派允公、昆石财富不会再依据上述协议对发行人或发行人实际控制人主张任何特殊权利、或要求发行人或发行人实际控制人收购其持有的公司的全部或部分股份，或给予其他补偿措施。

综上所述，自 2020 年以来，公司实际控制人戴毅历次股权转让均具有合理性，相关各方之间不存在未解除的对赌事项，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在股权不清晰情形。

（二）公司第二大股东质押股权的背景，股权质押仍未解除或执行的原因。

**1、程宗玉系外部投资人，与发行人其他持股 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系**

2016 年 12 月，经全国股转系统出具的“股转系统函[2016]9343 号”《关于深圳市讯方技术股份有限公司股票发行股份登记的函》备案确认，发行人向程宗玉定向发行 506 万股，后经过股权转让及因发行人资本公积转增股本，截至发行人本次停牌日（2023 年 9 月 15 日），程宗玉持有发行人 11.08%的股权合计 576 万股。

程宗玉系外部投资人，其股权处置行为均基于其投资回报的考虑和自身资金需求，自其成为公司股东至今，其一直未担任公司职务或参与公司经营，也未委派或提名董事、监事。根据公司持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员签署确认的《情况核查表》，并经查询企业公示系统、企查查网站（<https://pro.qcc.com>）的公开披露信息，程宗玉与发行人其他持股 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

**2、程宗玉股权被质押及司法再冻结的情况**

2019 年 6 月 24 日，程宗玉与新兴集团签署股份转让协议，约定程宗玉向新兴集团转让其持有的名家汇（证券代码：300506）股权，同时，程宗玉就名家汇 2019 年至 2021 年应完成的经营业绩向新兴集团出具业绩承诺。

根据名家汇披露的公告信息，名家汇 2019 年度业绩未满足程宗玉的业绩承诺，程宗玉与新兴集团于 2020 年 12 月 2 日签署了补充协议，约定程宗玉将其持有其他企业的股权质押给新兴集团，作为履行支付 2019 年业绩补偿款本息义务的担保。

2021 年 3 月 18 日，程宗玉与新兴集团签订《股权质押合同》，约定程宗玉将其持有发行人全部 360 万股质押给新兴集团，作为程宗玉向新兴集团履行支付关于名家汇 2019 年业绩补偿款本息的质押担保。2023 年 1 月，因发行人资本公积转增股本，程宗玉质押的股份数变更为 576 万股。

2023 年 11 月 30 日，中证登北京分公司向发行人出具《持股 5%以上股东每

日持股变化明细》，告知发行人程宗玉持有的发行人 576 万股已被司法再冻结。2023 年 12 月 4 日，发行人公告了上述信息。

### **3、股权质押仍未解除或执行的原因**

根据程宗玉提供的北京市第一中级人民法院向其寄送的《民事起诉状》《应诉通知书》等文件，新兴集团已于 2023 年 10 月就其与程宗玉之间的股份转让纠纷提起民事诉讼，要求程宗玉履行双方于 2019 年 6 月 24 日签署的名家汇股份转让协议中约定的业绩补偿义务并支付利息和违约金等，同时向法院申请了诉讼保全措施，将程宗玉所持发行人 576 万股进行了冻结，该案已经于 2024 年 6 月 6 日进行了开庭审理。

截至本回复出具日，案件正在审理中，诉讼结果存在不确定性，因此股权质押未解除或执行。

**（三）结合前述对赌事项、股权质押情况，说明发行人实际控制人对公司的控制权是否稳定**

#### **1、对赌事项已全部解除，发行人实际控制人戴毅所持发行人的股份权属清晰**

根据发行人现有股东填写的核查表，发行人与九派允公、昆石创富、珠海昆石签署的终止协议、该等机构股东出具的承诺函等文件。发行人、发行人的控股股东、实际控制人与九派允公、昆石创富、珠海昆石确认约定的特殊权利条款均已终止，各方在先签署的特殊权利条款均未实际履行，各方不存在就对赌协议履行及解除情况存在纠纷的情形。除已披露的事项外，发行人、发行人的控股股东、实际控制人与其他任何第三方未签署与发行人股权等相关的协议。

综上，上述相关协议并未对戴毅在发行人的控股股东、实际控制人的身份及戴毅对发行人的控制权产生实质性影响，公司实际控制人戴毅所持发行人的股份权属清晰。

#### **2、程宗玉持有的股份被司法冻结不会对公司控制权稳定性造成重大不利影响**

根据《证券质押及司法冻结明细表》（权益登记日：2024 年 6 月 24 日），

程宗玉质押及被司法再冻结的股票合计 576 万股，占公司总股本的 11.08%。除上述股份外，截至《证券质押及司法冻结明细表》权益登记日（2024 年 6 月 24 日），发行人控股股东、实际控制人支配的发行人股份，以及持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其近亲属直接或者间接持有的发行人股份不存在质押、冻结或者诉讼仲裁纠纷的情形。

经查验《股权质押合同》、名家汇公告信息，并经访谈程宗玉、发行人的控股股东、实际控制人，上述质押及被司法再冻结的股权不涉及发行人控股股东、实际控制人持有的发行人股权，也不涉及发行人及发行人控股股东、实际控制人的资产。因此，程宗玉持有的股权被司法再冻结不会对发行人的控制权稳定性造成重大不利影响。

综上所述，前述对赌事项未对戴毅在发行人的控股股东、实际控制人的身份及戴毅对发行人的控制权产生实质性影响，公司实际控制人戴毅所持发行人的股份权属清晰。上述质押及被司法再冻结的股权不涉及发行人控股股东、实际控制人持有的发行人股权，也不涉及发行人及发行人控股股东、实际控制人的资产，程宗玉持有的股权被司法再冻结不会对发行人的控制权稳定性造成重大不利影响。发行人实际控制人对公司的控制权稳定

#### **（四）核查程序及核查意见**

##### **1、核查程序**

保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

（1）查阅了发行人、发行人实际控制人戴毅、田凌云与九派允公、昆石创富、珠海昆石签署的股权转让协议及全部对赌协议、相关对赌协议的终止协议、《确认函》《确认与承诺函》等文件；

（2）查阅了发行人持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员签署的《情况核查表》；

（3）查阅了报告期内实际控制人银行流水；

（4）访谈了发行人的控股股东、实际控制人戴毅；

（5）查阅了发行人的工商登记资料、深圳联合产权交易所出具的股份变动

明细以及相关股份转让协议；

（6）查阅了《关于深圳市名家汇科技股份有限公司之股份转让协议》《股权质押合同》等涉及程宗玉质押发行人股权的文件及程宗玉与新兴集团诉讼的《民事起诉状》《应诉通知书》等诉讼文件；

（7）查阅了名家汇、讯方技术的公告信息；

（8）访谈了发行人持股 5%以上股东程宗玉，了解被司法再冻结的股权情况；

（9）查阅了中证登北京分公司出具的《前 200 名全体排名证券持有人名册》《持股 5%以上股东每日持股变化明细》《证券质押及司法冻结明细表》，确认发行人股权的受限情况；

（10）通过企业公示系统、企查查等公开网站查询新兴集团的股东、董监高等信息，核查与发行人持股 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系。

## 2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

（1）自 2020 年以来，公司实际控制人戴毅历次股权转让均具有合理性，相关各方之间不存在未解除的对赌事项，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在股权不清晰情形；

（2）公司第二大股东程宗玉系外部投资人，其股权处置行为均基于其投资回报的考虑和自身资金需求，其股权被质押及司法再冻结均系因其在名家汇股权转让过程中对新兴集团作出业绩承诺导致，与发行人无关。因相关案件正在审理中，诉讼结果存在不确定性，因此股权质押未解除或执行；

（3）前述对赌事项未对戴毅在发行人的控股股东、实际控制人的身份及戴毅对发行人的控制权产生实质性影响，公司实际控制人戴毅所持发行人的股份权属清晰。上述质押及被司法再冻结的股权不涉及发行人控股股东、实际控制人持有的发行人股权，也不涉及发行人及发行人控股股东、实际控制人的资产，程宗玉持有的股权被司法再冻结不会对发行人的控制权稳定性造成重大不利影

响。发行人实际控制人对公司的控制权稳定。

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

**【回复】**

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。

经核查，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：发行人不存在涉及公开发行股票并在北京证券交易所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）



(本页无正文，为深圳市讯方技术股份有限公司《关于深圳市讯方技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函之回复》之盖章页)

法定代表人:   
戴 毅

深圳市讯方技术股份有限公司  
  
2024年 6 月 28 日

（本页无正文，为华创证券有限责任公司《关于深圳市讯方技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函之回复》之签章页）

保荐代表人：

  
王兆琛

  
卢长城



## 保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读深圳市讯方技术股份有限公司本次问询函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

  
陶永泽

华创证券有限责任公司

2024年6月28日

