

## 关于对浙江齐治科技股份有限公司的年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

浙江齐治科技股份有限公司（以下简称“齐治科技”、“公司”）于2024年6月27日收到贵司出具的《关于对浙江齐治科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函[2024]第114号）（以下简称“《年报问询函》”）。公司积极组织相关部门对《年报问询函》有关事项进行了认真讨论和逐项落实，现将《年报问询函》中有关事项回复如下，请予审查。

如无特别说明，本回复中的简称与公司2023年年度报告中的简称具有相同含义。本回复中部分合计数与相关单项数据直接相加之和在尾数上可能存在差异的情形，系计算结果的四舍五入原因所致。

本回复中的不同字体代表以下含义：

<b>黑体（加粗）</b>	<b>《年报问询函》所列问题</b>
宋体（中文）、Times New Roman（西文）	对《年报问询函》的回复

## 1、关于毛利率

报告期内，你公司毛利率为 87.07%，上年为 86.98%，增长了 0.09 个百分点；其中访问控制审计系统的毛利率为 86.92%；特权账号管理系统的毛利率为 83.39%；资产安全管理系统的毛利率为 96.42%；维保服务的毛利率为 93.3%。根据公开转让说明书，公司 2021 年、2020 年的毛利率分别为 89.11%、88.98%；同行业可比公司绿盟科技的毛利率分别为 61.39%、70.43%。公司解释其毛利率较高的原因为 1、公司长期聚焦数据中心安全产品，在细分领域有较高的市场地位，积累了丰富的项目经验，客户认可度高，具有一定的品牌溢价能力；2、同行业上市公司产品线较多，访问控制审计系统仅系其相应大类产品中的一部分，其他业务包含系统集成、整体解决方案等业务，其硬件占比相对较高，大类产品的整体毛利率相对较低。

请你公司：

(1) 对比与绿盟科技之间业务构成、主要客户、终端应用场景、主要产品或服务定价、成本构成、收入确认方法之间的不同，详细说明说明公司毛利率较高，且显著高于绿盟科技的原因及合理性；

(2) 说明报告期内资产安全管理系统产品的对应客户、定价机制、成本构成明显高于其他产品的原因，是否为偶发性业务，成本结转是否完整准确；并结合期后收入确认和成本结转情况，说明高毛利率是否可持续。

【回复】

一、对比与绿盟科技之间业务构成、主要客户、终端应用场景、主要产品或服务定价、成本构成、收入确认方法之间的不同，详细说明说明公司毛利率较高，且显著高于绿盟科技的原因及合理性

2023 年，齐治科技毛利率为 87.07%，与 2022 年基本持平；绿盟科技毛利率为 46.15%，较 2022 年下降 16.13 个百分点。齐治科技的毛利率显著高于绿盟科技，分析如下：

(一) 业务构成

2023 年，绿盟科技与齐治科技的业务构成情况对比如下：

单位：万元

公司名称	主营业务情况	产品类型	2023 年收入	占比	毛利率
绿盟科技	专注信息安全领域，提供企业级全线网络安全产品、全方位安全解决方案和体系化安全运营服务，由安全研究、安全产品、安全解决方案、安全服务、安全运营等组成	安全产品	78,351.60	46.62%	54.05%
		安全服务	73,022.94	43.45%	46.29%
		第三方产品和服务	16,664.63	9.91%	8.30%
		其他业务收入	39.26	0.02%	63.72%
		<b>收入合计</b>	<b>168,078.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>46.15%</b>
齐治科技	专注网络安全行业中的数据中心安全领域，为客户提供运维安全、账号安全、资产安全产品及相关服务	访问控制审计系统	9,120.75	74.66%	86.92%
		特权账号管理系统	1,694.08	13.87%	83.39%
		资产安全管理系统	182.91	1.50%	96.42%
		维保服务	1,194.89	9.78%	93.30%
		其他收入	23.61	0.19%	22.21%
		<b>收入合计</b>	<b>12,216.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>87.07%</b>

从整体收入来看，2023 年绿盟科技收入 168,078.44 万元，齐治科技收入 12,216.24 万元，绿盟科技的收入规模显著大于齐治科技。

从业务构成来看，绿盟科技为综合性网络安全公司，提供的产品和服务类别更加广泛。以安全产品为例，绿盟科技提供安全检查与评估、安全检测与防护、认证与访问控制、安全审计、安全运营及管理等系列基础安全产品，以及数据安全、云计算安全、工业互联网安全、物联网安全、信息技术应用创新领域安全等新安全产品，覆盖网络安全的诸多领域，而不同产品或业务之间毛利率差异较大。认证与访问控制仅为绿盟科技提供的一项安全产品，其对绿盟科技整体收入、毛利率的影响相对较小（未披露明细数据），绿盟科技整体毛利率无法有效代表该细分产品的毛利率情况。

齐治科技长期专注于网络安全中的数据中心运维安全领域，围绕访问控制与审计、身份认证技术等不断开发和迭代产品，主要产品为标准化软件产品，访问控制审计系统、特权账号管理系统等产品是公司主要收入和利润来源。集中于特定、精准的业务领域使得公司积攒了丰富的产品开发经验、项目服务经验，持续提升产品的竞争力，同时减少过度产品的覆盖导致的额外成本支出，从而毛利率

相对较高。

## **（二）主要客户**

根据终端客户群体进行分类，绿盟科技的客户群体覆盖政府、金融、运营商、能源、交通、科教文卫等行业用户与各类型企业用户，齐治科技的客户群体包括政府及企事业单位、能源电力、金融、科技企业等，终端客户结构具有相似性。

在上述行业中，齐治科技重点发展高端客户，积攒了包括国家电网、南方电网、中国平安、中国银行、华夏银行、华为、新华三等客户，覆盖诸多世界五百强企业，相关客户对于产品的性能要求较高，对于价格敏感性较低，因此毛利率水平相对较高。

## **（三）终端应用场景**

绿盟科技的产品较多，不同的产品的功能不同，应用场景存在较大差异，无法与齐治科技的产品进行一一对比。经搜索，绿盟科技的“运维安全管理系统 OSMS”产品和齐治科技的访问控制审计系统产品均属于“堡垒机”产品，二者的终端应用场景类似。

堡垒机作为终端计算机对数据中心资产进行访问的“中转站”，避免相关人员对数据中心资产进行直接访问，建立了“用户-主账号（堡垒机）-授权-从账号（资产）”的访问模式，通过身份认证、访问授权，确保只有经过授权的用户可以访问敏感信息和关键系统；通过行为控制和安全审计，监控和记录用户操作，便于定责和故障排查，从而实现对数据中心运维操作行为管控、审计和分析，提升数据中心的安全性。

因此，堡垒机的主要应用场景在数据中心，主要围绕对数据中心安全有较高要求的行业，包括政府及企事业单位、能源电力、金融、科技企业等，绿盟科技的“运维安全管理系统 OSMS”产品与齐治科技在终端应用场景方面较为类似，但绿盟科技未披露具体的销售数据，仅为众多安全产品的一小部分，对毛利率的影响较小。

## **（四）主要产品或服务定价**

绿盟科技未披露其主要产品或服务的定价原则或定价策略。

齐治科技的主要产品为标准化软件产品。标准化软件产品的研究开发需要长期的研发投入和经验积累，但产品的通用性、可复制性较高，产品研发成功后的规模经济效应及回报率较高，因此公司采用在销售底价基础上根据客户具体诉求进行协商定价/招投标定价的定价策略。

公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种，其中软硬件一体化产品中的硬件通过外采取得，公司自身不具备硬件生产能力。公司根据客户实际需求提供纯软件产品或者软硬一体化产品，其中软件部分及软硬一体化合同中硬件部分的定价策略如下：

1、针对纯软件合同、软硬一体化合同中软件部分的定价，公司主要根据客户情况协商定价或招投标定价，协商定价的主要因素包括接入资产规模、服务要求、客户的行业地位和影响力、持续合作情况、客户复购的可能性、客户领先需求的代表性等。

2、针对软硬一体化合同中硬件部分的定价，公司主要执行固定报价政策，根据硬件原材料的采购价格制定各型号硬件的报价单，并一般根据报价单对硬件进行定价销售。

从定价来看，由于公司主营标准化软件产品，产品的通用性和可复制性较高，软件产品的边际成本较低，而销售价格主要依据招投标或商业谈判。在公司以高端客户为主要受众的客户战略下，销售价格相对较高，因此毛利率相对较高。

## （五）成本构成

绿盟科技和齐治科技在 2023 年的成本构成及占比情况如下：

单位：万元

项目	绿盟科技			齐治科技		
	金额	占主营业务成本比重	占主营业务收入比重	金额	占主营业务成本比重	占主营业务收入比重
原材料	25,161.68	27.80%	14.97%	1,049.74	67.26%	8.61%
人工工资	22,399.91	24.75%	13.33%	510.88	32.74%	4.19%
其他实施成本	42,953.83	47.45%	25.56%			

项目	绿盟科技			齐治科技		
	金额	占主营业务成本比重	占主营业务收入比重	金额	占主营业务成本比重	占主营业务收入比重
合计	90,515.42	100.00%	53.87%	1,560.62	100.00%	12.80%

从成本结构来看，绿盟科技以实施成本为主（包括人工工资和其他实施成本），占主营业务成本的比重达到 72.20%，原材料占比仅有 27.80%；齐治科技以原材料成本为主，占主营业务成本的比重达到 67.26%，而实施成本规模和占比相对较小。从成本占收入的比重来看，不论是原材料成本还是实施成本，齐治科技的成本占比均远低于绿盟科技。

出现上述成本差异的主要原因在于：

1、外采差异。绿盟科技作为综合性的网络安全公司，其存在较多的系统集成类销售，需要对外采购较多的软硬件并进行集成，硬件及软件采购额占收入较高，由于对外采购的硬件成本价格公开透明，相对于公司自行开发的软件产品，附加值较低；而齐治科技长期聚焦于数据中心安全这一细分领域，不从事系统集成业务，除少量搭载的标准化服务器外，外采硬件成本低，从而公司销售的产品附加值较高，产品毛利率较高。

2、实施成本差异。绿盟科技的产品较为多元，不同产品的安装部署存在较大差异，实施成本相对较高；而齐治科技的核心产品属于标准化商品软件，一般而言产品安装部署难度较低，且公司部分经销商具备产品安装部署能力，可以有效减少公司的人工成本。

因此，公司在成本构成方面与绿盟科技存在一定差异，使得公司的毛利率相对较高。

## （六）收入确认方法

绿盟科技和齐治科技的收入确认方法如下：

公司	产品/服务类型	合同约定	收入确认方法
绿盟科技	销售产品	无需安装调试	产品发出并由客户签收后确认销售商品收入
		需要安装调试	在项目实施完成并由对方验收合格后确认销售商品收入

公司	产品/服务类型	合同约定	收入确认方法
	提供服务	需要验收	在服务实施完成并经客户验收合格后确认收入
		在一定服务期内提供服务	在履约期间内分期确认收入
齐治科技	销售产品	无需安装调试	以产品送达客户指定地点，并经客户签收确认销售收入
		需要安装调试	以产品安装调试完成，并经客户验收通过确认销售收入
	提供服务	在一定服务期内提供服务	在履约期间内分期确认收入

由上表可知，绿盟科技和齐治科技的收入确认方法基本相同。对于销售产品而言，首先判断是否需要公司安装调试；对于无需公司安装调试的产品，由客户签收后确认收入；对于需公司安装调试的产品，由客户验收后确认收入。对于提供服务而言，齐治科技主要提供维保服务，并根据服务期限在履约期内分期确认收入，与绿盟科技保持一致。

因此，公司的收入确认方法与绿盟科技不存在实质差异，不存在提前确认收入、收入确认和成本结转不匹配等情况，不会因收入确认差异对毛利率产生影响。

**二、说明报告期内资产安全管理系统产品的对应客户、定价机制、成本构成明显高于其他产品的原因，是否为偶发性业务，成本结转是否完整准确；并结合期后收入确认和成本结转情况，说明高毛利率是否可持续**

**（一）报告期内资产安全管理系统产品的对应客户、定价机制**

报告期内，公司资产安全管理系统产品对应客户销售收入情况如下：

单位：万元

直接客户	最终用户	2023 年度	2022 年度
南京立有信科技有限公司	中华人民共和国南京海关	92.65	-
西安网安网络信息技术有限公司	国家电网有限公司	82.30	-
国家电网有限公司	国家电网有限公司	-	12.77
其他		7.96	3.36
<b>合计</b>		<b>182.91</b>	<b>16.13</b>

公司采用较为灵活的定价策略：公司制定了销售底价，在销售底价上公司主

要根据客户情况协商定价或招投标定价，其中协商定价的主要因素包括客户的行业影响力、订单金额、客户复购的可能性、客户领先需求的代表性等。针对部分战略客户，公司销售人员或经销商可以向公司申请特价，特价需要经过公司批准后才可实施，且特价价格不得向市场上第三方泄露。

## **（二）报告期内资产安全管理系统的成本构成及毛利率明显高于其他产品的原因，成本结转是否完整准确**

公司资产安全管理系统产品分产品类别销售情况如下：

单位：万元

产品类别	收入金额	成本金额	毛利率
软件	170.85	0.37	99.78%
硬件	12.06	6.18	48.74%

资产安全管理系统产品报告期内主要为软件销售，出厂时均已配置完成，大部分项目无需公司安装实施，成本构成主要为硬件成本，且硬件占比较低，故毛利率显著高于其他产品。

资产安全管理系统产品成本构成主要为硬件成本，公司硬件成本按照合同归集核算，少量的安装实施人工成本按照经审批的项目工时表计算分配至对应项目核算，成本结转准确。

## **（三）资产安全管理系统产品期后收入确认和成本结转情况，是否为偶发性业务，高毛利率是否可持续**

公司资产安全管理系统产品期后收入（2024年1-5月）为1.82万元，均为在维保期内分摊确认的收入，对应成本为0万元。

公司资产安全管理系统产品为公司主要产品与服务之一，并非偶发性业务，2023年对应收入为182.91万元。由于资产安全管理系统产品正处于产品更新迭代阶段，2024年1-5月短期内收入规模较小。

公司的资产安全管理系统通常包含以下子产品：

1、SGC（网络安全监测装置）：电力设备日志的收集与监测的专用装置，于2018年-2020年规模销售，主要客户聚集在电力行业；



2、ASM（资产安全管理系统）：定位是数据中心资产的统一安全管理，持续发现、纳管、维护一套准确的资产台账；实现了对数据中心资产的统一管理，进行自动化的数据采集和分析，将用户最关心的资产信息可视化地呈现给用户，可以有效地解决安全管理人员进行资产安全管理时所面临的问题。

3、SMC（安全管理中心）：SMC 是 ASM 的演进版本，主要定位是基于 ASM 的资产安全管理层，为客户提供更为丰富的网络安全运营支撑应用和服务。

目前 SGC 和 ASM 产品已逐渐退出市场，公司侧重推广最新演进版本的产品 SMC，已与海关总署及部分地方海关达成初步合作意向，但目前尚未实现收入。

考虑到目前公司资产安全管理产品销售规模较低，未来资产安全管理系统产品销售毛利率主要取决于公司与客户协商的价格情况、销售产品中硬件产品的占比情况等，目前难以有效预测，无法判断未来高毛利率的可持续性。

## **2、关于研发费用**

**报告期内，公司营业收入 122,162,448.35 元，研发费用 42,759,901.45 元，研发费用占营业收入的比重为 35.00%；公司所属行业为 I-I 信息传输、软件和信息技术服务业-I65 软件和信息技术服务业-I651 软件开发-I6513 应用软件开发。**

**报告期末，公司有研发人员 97 人，技术人员 73 人，销售人员 21 人，管理人员 17 人。**

**请你公司：**

**（1）结合实际情况说明目前已取得的研发成果，如专利技术、非专利技术等，以及每项成果具体研发周期、投入金额；**

**（2）说明主要在研发项目的明细、进度、计划总投资、相关研发费用的确认和计量核算方式；**

**（3）结合研发人员工作的主要内容、技术人员与研发人员在实际业务执行过程中职责划分、工资及奖金的发放标准说明是否存在研发、技术人员混同的情**

况；研发人员是否存在兼职情况；是否存在成本费用混同导致少计成本的情况；是否存在按照客户需求定制化开发的业务，若存在，请说明相关会计处理过程。

**【回复】**

一、结合实际情况说明目前已取得的研发成果，如专利技术、非专利技术等，以及每项成果具体研发周期、投入金额

公司 2023 年投入的研发项目主要围绕公司现有产品进行迭代式开发，实现了现有产品的改进提升，部分研发成果目前尚在申请专利。公司 2023 年投入的研发项目对应的具体研发周期、投入金额、对现有产品的提升情况及目前申请专利情况等信息如下表所示：

单位：万元

序号	研发项目名称	项目周期	拟投入金额	2023 年度投入金额	截至 2023 年末投入金额	相对于现有产品的提升	目前申请专利情况	研发成果取得时间
1	国产化堡垒机支持 Linux 应用发布技术	2022.04-2023.03	735.00	254.78	793.33	支持在国产操作系统上，安装各类通用的客户端和堡垒机应用发布服务，实现 Linux 应用发布技术	专利名称：复杂网络堡垒机的访问方法、装置和计算机设备 申请日期：2023-06-16 进度状态：实质审查/审中	2023.3
2	分布式网络隔离的安全设备统一自动化管理项目	2022.06-2023.03	310.00	21.57	230.54	支持跨网络部署和跨网络安全设备纳管能力，同时实现了在线状态统一监控、资源使用率监控等跨越纳管业务	-	2023.3

序号	研发项目名称	项目周期	拟投入金额	2023年度投入金额	截至2023年末投入金额	相对于现有产品的提升	目前申请专利情况	研发成果取得时间
3	对用户自建数据库连接的SQL管控项目	2022.07-2023.03	430.00	157.62	436.35	满足了客户 DBA 只管理数据库实例、由操作员使用自己拥有的数据库账号密码创建连接业务使用场景，通过对实例进行访问权限配置实现了在该场景下的数据库访问控制，获得了良好的用户体验	专利名称：一种数据库访问控制方法、装置、系统和存储介质 申请日期：2022-12-20 进度状态：实质审查/审 中 专利名称：基于关系的访问权限控制方法、装置及数据安全访问系统 申请日期：2022-12-28 进度状态：实质审查/审中	2023.3
4	离线审计数据备份恢复回放工具项目	2023.01-2023.12	580.00	581.05	581.05	不依赖堡垒机的线上系统，可以离线使用，支持大规模审计备份数据的检索，支持长时效审计文件回放，支持导出成标准多媒体文件	-	2023.12
5	非法账号主动发现和纳管项目	2023.01-2023.12	550.00	553.09	553.09	一种高效发现非法账号发现并进行自动管理的方法	-	2023.12
6	基于DB_SecProxy的数据库管控项目	2023.04-2023.09	325.00	335.62	335.62	在 Web 化代理访问、CS 客户端直接访问的基础上，构建 CS 客户端代理访问机制	专利名称：数据库安全访问方法、装置、系统和计算机设备 申请日期：2024-01-02 进度状态：实质审查/审中	2023.9

序号	研发项目名称	项目周期	拟投入金额	2023年度投入金额	截至2023年末投入金额	相对于现有产品的提升	目前申请专利情况	研发成果取得时间
7	Docker 容器管理标准化项目	2023.04-2023.12	950.00	972.64	972.64	通过堡垒机来支持容器 Docker 运维，实现对容器的安全管理和访问控制，避免了未经授权的访问和操作，增强了容器运维的安全性；可以实现对多个容器的统一管理和操作，避免了重复的操作和管理，提高了运维效率；实现对容器运维过程中的风险管控，避免运维事故，降低安全风险；提供完整的容器运维审计记录，支持问题溯源，过程录像可供事后追溯，满足企业内外部的监管要求	-	2023.12
8	客户在线分析运营系统	2023.01-2023.12	525.00	525.62	525.62	通过线上对客户数据的多维度分析，帮助企业更好地了解客户需求，提高客户满意度和忠诚度，从而实现业务增长和市场竞争力的提升	-	2023.12

序号	研发项目名称	项目周期	拟投入金额	2023年度投入金额	截至2023年末投入金额	相对于现有产品的提升	目前申请专利情况	研发成果取得时间
9	齐治便携式自主可控运维网关项目	2023.01-2024.03	210.00	188.85	188.85	在电网变电站的运维中，实现运维管理人员的权限认证管理及对运维移动设备与被运维对象通过便携式移动运维网关设备进行透明隔离，达到运维管理人员对运维终端的安全与认证管控，同时，提供运维任务中的对高风险指令的自动精准识别，运维对象的文件下载的授权管理，多维度的运维过程信息，满足电站管理人员对运维过程安全的实时管控与运维合规性的审计需要，最后实现对运维过程审计要素上传三方管理平台，满足客户对运维任务的过程审计要求	专利名称：基于图像投影的电力运维系统 申请日期：2023-02-22 进度状态：实质审查/审中 专利名称：便携式运维设备的认证方法、装置和计算机设备 申请日期：2023-05-24 进度状态：实质审查/审中	2024.3
10	基于 SCMDB 与自动化的安全中台项目	2023.01-2024.03	400.00	353.00	353	统一纳管 IT 信息资产与安全设备，实现以下目标： 安全统一化入口：将线下沟通才能完成的工作，在这个系统中线上完成； 安全自动化入口：将员工的重复性工作自动化，各个安全产品的能力拉通； 资产集中化入口：建一个在线的资产管理机制，维护一个准确的资产台账。	-	2024.3

序号	研发项目名称	项目周期	拟投入金额	2023年度投入金额	截至2023年末投入金额	相对于现有产品的提升	目前申请专利情况	研发成果取得时间
11	分布式集群部署模式的数据库访问控制项目	2023.09-2024.03	320.00	178.36	178.36	构建 HA+分布式集群部署方案,支持以下场景: Master 管理组件的 HA 部署; Worker 的分布式部署,并支持 Worker 之间的负载均衡; Worker 跨网、跨域部署; Worker 在 IP 重叠网络中的部署; 失效 Worker 的负载调度; 审计日志的统一存储与管理、具备数据保护机制防止信息泄漏。	-	2024.3
12	应用运维安全控制系统开发项目	2023.09-2024.05	310.00	153.77	153.77	解决安全产品自身安全防护的问题:通过应用隐身,支持公司自身产品不暴露起到安全防护的功能。通过 SPA 技术临时开放访问应用安全通道的功能。支持访问运行期间的应用会话安全隔离环境的保护。	专利名称: 安全应用的动态构建方法、装置、计算机设备和存储介质 申请日期: 2024-04-24 进度状态: 实质审查/审中 专利名称: 资产管理方法、装置及计算机设备 申请日期: 2024-04-24 进度状态: 实质审查/审中	2024.5
合计			5,645.00	4,275.97	5,302.22	-	-	-

注释:

- 1、Linux: 一般指 GNU/Linux (单独的 Linux 内核并不可直接使用, 一般搭配 GNU 套件, 故得此称呼), 是一种免费使用和自由传播的类 UNIX 操作系统。
- 2、SQL: 结构化查询语言 (Structured Query Language) 简称 SQL, 是一种特殊目的的编程语言, 是一种数据库查询和程序设计语言, 用于存取数据以及查询、更新和管理关系数据库系统。
- 3、DB\_SecProxy: 指数据库安全代理技术。
- 4、SCMDB: 配置管理数据库(Configuration Management Database, CMDB)是一个逻辑数据库, 包含了配置项全生命周期的信息以及配置项之间的关系(包括物理关系、实时通信关系、非实时通信关系和依赖关系)。SCMDB 是指 Security Configuration Management Database, 在 CMDB 基础上强调了安全性。

- 5、DBA：指数据库管理员，主要负责数据库系统的安装、配置、升级、管理、监控、维护、以及确保数据库的安全性和数据的完整性
- 6、CS：指 Client/Server，即客户端/服务器，系一种软件架构模式
- 7、Docker：指一种开源的应用容器引擎
- 8、HA 部署：一种部署策略，这种部署策略通常包括两个节点，其中一个节点作为活动节点提供服务，而备用节点则监控活动节点的状态，并在必要时接管服务，从而避免服务中断。
- 9、SPA，Single Packet Authorization，指单包认证技术。

## 二、说明主要在研发项目的明细、进度、计划总投资、相关研发费用的确认和计量核算方式

截至本回复出具日，公司 2023 年存在研发投入的项目均已结项，具体参见“2、关于研发费用”之“一、结合实际情况说明目前已取得的研发成果，如专利技术、非专利技术等，以及每项成果具体研发周期、投入金额”。

截至 2024 年 5 月底，公司目前在研发项目基本情况如下所示：

单位：万元

序号	在研项目名称	项目周期	当前进度	计划总投资	截至 2024 年 5 月末投入金额
1	图形流畅度和屏幕扩展性优化项目	2024/01-2024/12	已完成规格定义、系统设计、详细设计、编码和测试用例编写，正在测试中	260.00	95.65
2	H5 方式资产访问体验优化项目	2024/01-2024/12	已完成规格定义、系统设计和详细设计，正在编码和编写测试用例中	1,100.00	493.84
3	账号治理闭环项目	2024/01-2024/12	已完成规格定义、系统设计，正在进行详细设计	280.00	118.89
4	云平台接入与 SAAS 化改造项目	2024/01-2024/12	已完成规格定义、系统设计和详细设计，正在编码和编写测试用例中	270.00	108.36
5	数据库 CS 访问兼容性提升项目	2024/04-2024/12	已完成规格定义、系统设计，正在进行详细设计	240.00	90.97
<b>合计</b>				<b>2,150.00</b>	<b>907.71</b>

公司研发费用的主要构成为研发人员从事研发活动所产生的人工成本、与研发活动相关的折旧摊销、房屋物业费用等费用。其确认和计量核算方式为：人工成本属于研发项目直接费用，主要系研发项目的人员薪酬，能与研发项目直接对应，核算系将相关人员薪酬根据项目进行归集；折旧摊销费用、房屋物业费用等

属于研发项目间接费用，相关费用核算至研发部门后按照各项目研发人员数量占比进行分摊。公司严格执行现行的研发费用核算与管理制度，相关研发费用的确认和计量核算方式合理。

**三、结合研发人员工作的主要内容、技术人员与研发人员在实际业务执行过程中职责划分、工资及奖金的发放标准说明是否存在研发、技术人员混同的情况；研发人员是否存在兼职情况；是否存在成本费用混同导致少计成本的情况；是否存在按照客户需求定制化开发的业务，若存在，请说明相关会计处理过程**

**(一)结合研发人员工作的主要内容、技术人员与研发人员在实际业务执行过程中职责划分、工资及奖金的发放标准说明是否存在研发、技术人员混同的情况**

研发人员和技术人员的职责定位、主要工作内容、工资和奖金的发放标准以及成本费用划分情况如下所示：

项目	研发人员	技术人员
归属部门	研发部、产品部	市场部、交付部
职责定位	根据公司经营目标及市场需求进行创新性产品开发,持续提升产品的市场竞争力,对公司的产品开发目标、产品经济目标、产品质量目标、产品成本目标、公司的技术竞争力负责。	根据公司经营目标制定市场营销策略和服务策略,持续提升公司品牌、服务质量与效率,对公司的销售目标、市场目标、品牌目标、利润目标、服务质量、客户满意度负责。
主要工作内容	1、收集市场新技术信息,对软件行业的前瞻性技术应用进行研究; 2、新技术动向研究及技术改造; 3、新产品或新功能设计、开发及迭代工作等。	1、产品方案沟通交流; 2、产品销售测试工作; 3、招投标方案及资料的整理实施; 4、售后培训、问题反馈咨询工作; 5、产品项目现场实施工作; 6、维保服务工作。
工资及奖金的发放标准	年度薪资总额=基本工资+绩效工资+福利补贴+年度奖金 年度奖金参照公司年度经营盈利情况、所属部门组织绩效及员工个人绩效的结果综合评定;与市场业绩挂钩少,更多的是与日常考核结果关联(日常考核包括产品质量、开发进度等考核项)	年度薪资总额=基本工资+绩效工资+福利补贴+年度奖金 年度奖金参照公司年度经营盈利情况、所属部门组织绩效及员工个人绩效的结果综合评定;与所负责区域、客户的业绩强挂钩



项目	研发人员	技术人员
成本费用的划分方法	对于负责按照客户需求定制化开发业务的研发人员薪酬根据实际工时占总工时比例计算分配计入营业成本,其余薪酬计入研发费用	对于负责在客户处实施安装或其他服务的技术人员薪酬根据实际工时占总工时比例计算分配计入营业成本,其余薪酬计入销售费用

因此,不论从归属部门、主要职责和工作内容、薪酬管理以及会计处理等方面,研发和技术人员均可以有效区分,不存在混同的情形。

## (二) 研发人员是否存在兼职情况

截至本回复出具日,公司研发人员不存在兼职公司其他岗位人员的情况,不存在同时在其他单位任职的情形。

## (三) 是否存在成本费用混同导致少计成本的情况;是否存在按照客户需求定制化开发的业务,若存在,请说明相关会计处理过程

对于按照客户需求从事定制化开发业务的研发人员,根据其实际工时占总工时比例将薪酬分配计入营业成本,其余薪酬计入研发费用,不存在成本费用混同导致少记成本的情形。

## (四) 是否存在按照客户需求定制化开发的业务,若存在,请说明相关会计处理过程

2023 年度,公司存在按照客户需求定制化开发的业务,定制开发业务相关收入成本金额如下:

单位:万元

项目	收入金额	成本金额
定制开发业务	80.96	5.71
主营业务合计	12,192.63	1,560.62
定制开发业务占主营业务比例	0.66%	0.37%

公司的主要产品为标准化软件产品,如上表所示,公司定制开发业务占 2023 年度主营收入比例仅 0.66%。由于公司具备丰富的行业客户经验,部分客户的定制化需求仅需将过往成熟案例的客户解决方案进行模块化组装,无需投入大量研发人员重新开发,公司仅有极少量研发人员利用少部分工作时间兼职参与按照客户需求定制化开发的业务。

公司已建立健全有效的研发相关内部控制制度,包括《研发项目管理制度》、《研发费用核算与管理办法》和《研发工时管理办法》,明确研发项目管理、核算、报销及审批流程,准确区分研发人员、资产及相关费用。公司研发人员每月按照其实际工作内容分别填报工时,各项目经理及研发部负责人每月对研发人员填报工时进行评审确认;公司财务人员根据经审批的工时填报情况进行财务核算,将人工成本在定制开发活动和研发活动之间按工时占比予以分配。

综上,公司研发人员存在极少量兼职从事按照客户需求定制化开发业务的情况,且相关定制开发成本已严格按照公司相关内部控制制度核算并计入当期营业成本,不存在成本费用混同导致少计成本的情况。

### **3、关于职工薪酬**

报告期内,公司的销售费用为 39,186,746.86 元,占营业收入比重为 32.08%,其中职工薪酬为 28,924,542.46 元,报告期末销售人员为 16 人,期初为 21 人,平均薪酬 1,807,783.9 元;研发费用为 42,759,901.45 元,占营业收入比重为 35%,其中职工薪酬为 34,742,355.61 元,报告期末研发人员为 99 人,期初为 97 人,平均薪酬 350,932.88 元;管理费用为 16,336,308.60 元,占营业收入比重为 13.37%,其中职工薪酬为 8,253,855.10 元,管理人员 17 人,平均薪酬 485,520.89 元。

**请你公司:**

(1) 结合公司薪酬管理规定、员工激励政策等说明销售人员和管理人员薪酬支出较大的原因及合理性;

(2) 结合公司薪酬政策、销售人员的工资奖金发放标准、绩效考核方式等说明人均薪酬波动的原因、销售费用是否真实、是否存在支付对象非公司在职人员的情形、有无通过向销售人员打款套用资金至体外构成资金占用的情况。

**【回复】**

一、结合公司薪酬管理规定、员工激励政策等说明销售人员和管理人员薪酬支出较大的原因及合理性

### **（一）销售费用中职工薪酬的核算范围**

公司按照工作性质将员工分为研发人员、技术人员、销售人员和管理人员，销售费用中的职工薪酬主要包括销售人员和技術人员的薪酬。

公司销售人员工作内容主要包括对大客户、战略客户的开拓和维护，相关薪酬计入销售费用。

公司技术人员执行具体项目实施安装等过程中的薪酬已根据工时分配方式归入营业成本，除此之外技术人员主要从事售前售后的技术支持相关工作：售前工作主要包括了解潜在客户的诉求并进行技术沟通，属于尚未明确项目前的客户开拓阶段；售后工作主要包括客户日常使用中的需求响应、操作沟通、技术服务等，属于客户持续服务阶段，不与项目直接挂钩。技术人员从事上述售前售后相关工作时，其薪酬计入销售费用。

因此，公司销售费用中的员工薪酬，不仅仅包括销售人员的薪酬，也包括技术人员的薪酬。

### **（二）公司薪酬管理制度、员工激励制度的相关规定**

报告期内，为调动销售及技术/管理人员工作积极性和创造性、充分发挥薪酬的激励作用，公司制定了符合自身发展阶段的人员考核制度，并严格执行。

根据《公司薪酬福利管理制度》和《绩效考核管理流程》等制度文件，销售人员年度薪酬主要由“基本工资+绩效工资+福利补贴+年度奖金+销售年度业绩奖金”构成，技术人员、管理人员年度薪酬主要由“基本工资+绩效工资+福利补贴+年度奖金”构成。其中，基本工资依据岗位性质等内容分级确定；绩效工资与个人季度绩效考核结果挂钩；福利补贴为公司缴纳公积金；年终奖金与公司年度经营盈利情况、自身绩效评级和部门绩效评级挂钩。公司为销售人员专门设定阶梯年度销售目标，按照每年当期达到的考核目标级别给予相应的销售年度业绩奖金。

报告期内，公司对销售人员的年度业绩实现情况进行量化考核并留档；按照相应流程对销售、技术、管理人员的绩效进行评定，并依据相应的薪酬制度发放薪酬。

### （三）公司销售及技术人员、管理人员薪酬的合理性

公司 2022 年、2023 年销售及技术人员、管理人员情况如下：

单位：万元、人

项目	2023 年度	2022 年度	变动幅度
销售及技术人员数量	92	103	-
<b>销售及技术人员平均薪酬</b>	<b>31.44</b>	<b>31.98</b>	<b>-1.68%</b>
管理人员数量	17	16	-
<b>管理人员平均薪酬</b>	<b>48.55</b>	<b>53.23</b>	<b>-8.79%</b>

注释：人员数量均为年度平均数并保留为整数。

从人均薪酬来看，2023 年销售及技术人员平均薪酬为 31.44 万元，相比于 2022 年下降 1.68%；2023 年管理人员平均薪酬为 48.55 万元，相比于 2022 年下降 8.79%。

公司销售人员、技术人员、管理人员的绩效考核按季度进行；销售人员的销售年度业绩奖金按年度进行，上述两类考核均与公司的业绩相挂钩。2023 年公司营业收入为 1.22 亿元，同比下降 8.35%，2023 年公司销售及技术人员、管理人员平均薪酬亦有下降，与公司营业收入变动和绩效考核结果整体具匹配性。

因此，公司销售及技术人员、管理人员薪酬符合企业的实际经营情况，相关人员薪酬支出具有合理性。

### （四）与同行业上市公司的薪酬比较情况

经筛选主要从事网络安全业务、且产品具有一定相似性的上市公司，2023 年公司销售及技术人员薪酬与其对比如下：

单位：万元

公司	2023 年度	2022 年度	变动	统计计算的销售人员类型
安恒信息	79.36	63.60	24.78%	销售/营销人员
安博通	40.93	28.79	42.14%	销售人员+技术人员
绿盟科技	73.34	53.57	36.91%	销售人员
广道数字	30.32	37.17	-18.42%	销售人员
奇安信	83.97	73.08	14.90%	销售人员

公司	2023 年度	2022 年度	变动	统计计算的销售人员类型
山石网科	39.41	24.73	59.33%	销售人员+服务与技术支持
亚信安全	43.14	44.79	-3.69%	销售人员
同行业上市公司平均	<b>55.78</b>	<b>46.53</b>	<b>19.87%</b>	-
同行业上市公司区间	<b>30.32~83.97</b>	<b>24.73~73.08</b>	-	-
齐治科技	<b>31.44</b>	<b>31.98</b>	<b>-1.68%</b>	销售人员+技术人员

注 1：上述数据根据年度报告及招股说明书内容收集整理。

注 2：安博通明确技术支持人员发生的费用主要计入销售费用；山石网科将销售市场分为销售人员和与服务与技术支持；其他上市公司未明确披露其销售人员是否包含技术人员，因此暂按销售人员数量计算。

公司销售及技术人员的薪酬处于同行业上市公司的较低区间，但依然与安博通、广道数字、山石网科等较为接近，不存在薪酬显著高于同行业上市公司的情形。

2023 年，公司管理人员薪酬与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

公司	2023 年度	2022 年度	变动	统计计算的管理人员类型
安恒信息	53.20	47.75	11.42%	管理及行政人员
安博通	33.38	26.33	26.80%	行政人员
绿盟科技	36.25	22.92	58.13%	行政人员
广道数字	46.05	53.31	-13.62%	行政管理人員
奇安信	40.20	40.73	-1.30%	管理人员
山石网科	56.14	31.89	76.01%	管理支持
亚信安全	55.65	45.50	22.29%	行政人员
同行业上市公司平均	<b>45.84</b>	<b>38.35</b>	<b>19.53%</b>	-
同行业上市公司区间	<b>33.38~56.14</b>	<b>22.92~53.31</b>	-	-
齐治科技	<b>48.55</b>	<b>53.23</b>	<b>-8.79%</b>	管理人员

注 1：上述数据根据年度报告及招股说明书内容收集整理，部分上市公司未披露管理人员数量，以披露的行政人员替代。

2023 年，公司管理人员薪酬与同行业上市公司平均值较为接近，不存在显著高于同行业上市公司的情况，薪酬具合理性。

二、结合公司薪酬政策、销售人员的工资奖金发放标准、绩效考核方式等说

明人均薪酬波动的原因、销售费用是否真实、是否存在支付对象非公司在职人员的情形、有无通过向销售人员打款套用资金至体外构成资金占用的情况

**（一）结合公司薪酬政策、销售人员的工资奖金发放标准、绩效考核方式等说明人均薪酬波动的原因**

相关内容请见本回复之“3、关于职工薪酬”之“一、结合公司薪酬管理规定、员工激励政策等说明销售人员和管理人员薪酬支出较大的原因及合理性”之“（二）公司薪酬管理制度、员工激励制度的相关规定”及“（三）公司销售人员和技术人员、管理人员薪酬的合理性”。

**（二）销售费用是否真实**

公司销售费用中的员工薪酬主要包括销售人员薪酬和技术人员薪酬，经计算2023年销售及技术人员薪酬平均为31.44万元，与同行业公司可比，不存在显著异常情况；且2023年销售及技术人员薪酬随公司营业收入下降而下降，具有合理性。

公司根据各项支出的性质，将属于销售商品过程中发生的各种费用以及与销售活动相关的职工薪酬、房租物业费、业务招待费、差旅费、折旧费等费用，按照权责发生制原则，计入各期的销售费用，符合企业会计准则的规定，公司确认的销售费用真实准确。

**（三）是否存在支付对象非公司在职人员的情形、有无通过向销售人员打款套用资金至体外构成资金占用的情况**

经公司核查，2023年销售人员及技术人员均为公司在职人员，公司不存在薪酬支付对象为非公司在职人员的情形；公司不存在通过向销售人员打款套用资金至体外构成资金占用的情形。

（本页无正文，为《关于对浙江齐治科技股份有限公司的年报问询函的回复》之签章页）

