

# 关于北京昆仑联通科技发展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

北京昆仑联通科技发展股份有限公司并东方证券承销保荐有限公司：

现对由东方证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的北京昆仑联通科技发展股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

## 提示

以下问题涉及重大事项提示及风险揭示：问题 2. 是否具备技术竞争力、是否存在被替代的风险，问题 3. 主要经营场所租赁瑕疵及社保公积金缴纳的影响，问题 5. 客户持续采购原因及业绩下滑风险，问题 9. 募投项目的必要性、合理性

## 目录

<b>一、业务与技术</b> .....	3
问题 1. 进一步披露业务实质.....	3
问题 2. 是否具备技术竞争力、是否存在被替代的风险.....	4
<b>二、公司治理与独立性</b> .....	6
问题 3. 主要经营场所租赁瑕疵及社保公积金缴纳的影响.....	6
<b>三、财务会计信息与管理层分析</b> .....	7
问题 4. 收入增长的原因及真实性.....	7
问题 5. 客户持续采购原因及业绩下滑风险.....	9
问题 6. 收入确认合规性.....	11
问题 7. 采购真实性与成本结转合规性.....	14
问题 8. 应收账款及票据余额变动合理性.....	17
<b>四、募集资金运用及其他事项</b> .....	18
问题 9. 募投项目的必要性、合理性.....	18
问题 10. 其他问题.....	20

## 一、业务与技术

### 问题1.进一步披露业务实质

根据申请文件，（1）发行人于 1998 年成立，以代理商身份起家，目前主营业务为以咨询方案为驱动、产品交付为体现，为客户提供 IT 基础架构解决方案及产品。对于 IT 基础架构解决方案，公司通过提供包括咨询规划、产品选型、集成交付等服务的解决方案，并获取收入、实现盈利；对于 IT 运维服务，公司通过向客户提供运维服务，并获取收入、实现盈利；对于 IT 增值供货，公司通过向客户销售硬件产品，并获取收入、实现盈利。（2）报告期内，公司对外采购主要包括硬件产品以及外购服务。硬件产品主要是 IT 基础架构建设过程中需要的软件和硬件，包括微软、Oracle、VMware、Veritas、深信服、诺基亚等国内外厂商的硬件产品；外购服务主要是为项目实施过程中提供辅助性、临时性服务。（3）公司自身不从事产品的生产和加工。核心能力集中在为客户设计方案以及提供产品咨询，最终根据方案选择并对外采购原厂硬件产品。（4）IT 服务行业上游主要为原厂硬件产品的提供商，原厂商在为下游客户提供产品的同时也提供配套的原厂运维服务，IT 服务商与原厂商是合作与竞争并存的关系，共同服务于下游终端客户。（5）同行业可比公司具备的资质体系包含：建筑施工总承包三级、电子与智能化工程专业承包一级、信息系统安全集成服务资质二级、信息系统安全运维服务资质二级等。

请发行人：（1）用通俗易懂的语言，结合已实施项目案例情况，按时间顺序分别说明并披露发行人完成提供 IT 基础

架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货的全过程，以及发行人与不同主体之间签订的主要合同条款。（2）说明在无需进行额外生产工序的情况下，发行人业务模式与硬件贸易、代理销售、系统集成业务的区别，提供的售前方案咨询设计服务是否为市场及主要客户广泛认可，能否单独区分并量化其商业价值；如是，请提供相关依据。结合以上情况，进一步说明发行人的业务实质，对应 IT 服务行业分类是否准确。（3）根据业务类型分别说明外购硬件产品以及外购服务是否属于行业普遍做法，外购硬件产品以及外购服务是否属于开展该业务的核心竞争要素，发行人核心技术如何应用、核心竞争环节如何体现。（4）说明发行人各类业务与上游原厂硬件产品的提供商等是否具有本质区别，该业务的开展模式和商业逻辑，发行人在相关业务中的角色和承担义务，发行人在业务环节的主要作用及竞争力。（5）结合发行人业务开展流程以及与同行业可比公司的异同，说明发行人是否需要取得“建筑施工总承包三级”等类似资质；请充分对比发行人与各类竞争对手的商业模式、服务内容和路线，说明发行人的业务模式是否存在技术壁垒、是否具备核心竞争力、自有人员服务工作是否存在较高可替代性，发行人有何优势可以实现持续获客及持续经营。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查问题（5），并发表明确意见。

## **问题2.是否具备技术竞争力、是否存在被替代的风险**

根据申请文件，（1）发行人形成了“智能故障溯源分析技术”、“桌面系统管理技术”等 13 项核心技术，相关核心技

术应用于发行人“IT 运维服务”、“IT 基础架构解决方案”等业务领域。随着数字化转型的不断深入，企业在数字化转型过程中对 IT 服务的需求正由技术层面拓展到业务的经营管理层面。（2）IT 服务领域经过多年发展，已基本形成少数规模较大的全国性企业和大量规模较小的区域性企业在内的竞争格局，但总体竞争格局仍然较为分散，市场集中度较低。

（3）发行人客户主要集中于制造、互联网和金融等行业，经营区域分布较为集中，报告期各期，来源于华北及华东地区的收入占公司主营业务收入的比例分别为 87.06%、80.51% 和 77.91%。

请发行人说明：（1）发行人核心技术与发行人核心能力集中在为客户设计方案以及提供产品咨询的客观情况是否匹配，核心技术在设计方案以及提供产品咨询环节的应用是否符合行业成熟主流的业务经营模式；结合上述情况，进一步论证核心技术能够覆盖业务关键流程的依据及具体体现。

（2）核心技术与竞争对手的比较情况，是否为行业通用技术；发行人各项核心技术在经营模式中的价值体现方式和发挥的具体职能作用，是否具备先进性，是否依赖于软硬件供应商及服务商；结合发行人对下游各行业领域业务经营管理的资源投入及技术储备情况，说明发行人是否具备应对下游需求变革的能力。（3）前述制造、金融和互联网等领域 IT 服务行业目前的发展格局、市场空间和竞争情况，发行人业务的市场空间是否有限；进一步说明发行人主要业务获取的稳定性、服务周期情况、续约方式，向其他行业和领域的拓展安排，发行人业绩增长、业务增长是否具有可持续性。（4）

“公司与宝马、字节、阿里、利星行等垂直细分领域头部客户保持持续稳定的合作”的客观依据,发行人相对于上游原厂商和下游客户是否具有议价能力,毛利率是否受供应商和客户影响较大,如是,请进行风险提示和重大事项提示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

## 二、公司治理与独立性

### 问题3.主要经营场所租赁瑕疵及社保公积金缴纳的影响

**(1) 主要经营场所租赁瑕疵的合规性及影响。**根据申请文件,公司及其子公司未拥有任何自有房产,生产经营场所均来源于租赁。其中,向北京白泽荟商务科技发展有限公司、深圳市三航海洋科技有限公司以及杭州策宇房地产代理有限公司租赁的房屋因房产证面积与分割租赁面积不一致等原因未办理租赁备案。请发行人:①说明对经营场所的使用是否符合规划用途、部分租赁房产证面积与分割租赁面积不一致的具体背景,进一步说明发行人房屋租赁是否符合法律规定、是否存在纠纷或潜在纠纷。②结合前述情形及存在瑕疵租赁房产在发行人生产经营的重要性程度,说明发行人是否存在无法继续租赁的风险及其对发行人生产经营的具体影响,发行人采取应对措施的有效性,请充分披露相关风险。

**(2) 社保公积金缴纳的影响及合规性。**根据申请文件,公司存在部分员工未缴纳社会保险和住房公积金的情况;此外,为满足个别员工异地缴纳社会保险和住房公积金的需求,公司报告期内存在第三方机构代缴社保及公积金的情形。请发行人说明:①报告期内是否足额为员工缴纳社保公积金,如涉及补缴,请测算各期未足额缴纳及为全员缴纳涉及的补

缴金额对发行人经营业绩的影响，说明测算过程及依据，发行人目前采取的应对措施是否充分。②发行人员工由第三方代缴社会保险费的具体业务背景、原因，发行人员工管理与代缴第三方之间的具体关系；发行人是否向代缴第三方支付服务费用，发行人支付相关人员工资、代缴社保金额及服务费用之间是否具有匹配关系。③通过第三方代缴社保公积金等情形是否符合相关法律法规的规定，并结合发行人与员工签订劳动合同相关条款，说明发行人用工是否符合劳动法律相关规定，是否构成重大违法违规以及被处罚的风险，发行人是否有后续纠正和规范措施，以及措施的有效性。

请保荐机构及发行人律师核查并发表明确意见。

### 三、财务会计信息与管理层分析

#### 问题4.收入增长的原因及真实性

根据申请文件，报告期内，公司营业收入金额分别为165,078.99万元、206,705.99万元和213,445.01万元。2022年较2021年增长41,627.00万元，增幅25.22%；2023年较2022年增长6,739.02万元，增幅3.26%。

（1）客单价大幅提高原因及定价机制。发行人报告期收入增长较快，主要依赖于客单价逐年大幅提高，平均销售额分别为36.03万元/家、48.26万元/家、50.93万元/家。发行人各期客户数量分别为4,582家、4,283家、4,191家，逐年下降明显，其中主要为客单价200万元以下客户数量的减少。请发行人：①按细分业务逐项分层列示客单价与客户数量及变化趋势，分别分析说明变化的原因。②说明与客户开展业

务的具体流程，是按业务需求逐项签订合同还是签订框架协议后按需求下发订单/PO，说明各层客户签订合同数量/下发订单/PO 数量是否与其自身业务增量匹配，结合上述情况说明客单价整体大幅增长的合理性。③列示各层主要客户定价明细，说明各细分类别的定价机制，与发行人采购相应软硬件的差异率，发行人是否对前期咨询、设计及后续安装、维护单独定价，结合上述情况说明发行人利润获取主要来自贸易还是增值服务。④说明中小客户数量大幅减少的原因，结合中小客户合同具体条款，说明发行人是否仅提供软件贸易，是否可替代性较高。

**(2) 通过中间商销售的必要性及合理性。**①发行人销售模式包含直接销售、间接销售两种模式，公司直接销售占主营业务收入的比例为 92.91%、86.29%和 88.34%，销售占比逐年下降。②前五大客户 FORTUNE GLOBAL 销售方式为间接销售，其最终客户为字节跳动海外主体，销售产品均为诺基亚网络传输设备。请发行人：①补充披露不同销售模式下报告期各期前五大客户情况，包括但不限于客户名称、成立时间、主营业务、合作年限、销售内容、金额及占比。②结合合同条款说明通过中间商客户销售的具体方式（仅提供软硬件、技术服务还是交付项目成果），发行人在终端销售合同中金额占比及重要性，结合发行人与中间商权利及义务说明通过中间商销售的必要性。③说明各期主要间接销售项目终端客户获客方式，发行人是否参与相关洽谈；相关软硬件安装、集成、运维是否由发行人直接向终端客户提供；相同项

目终端客户验收是否早于中间商验收，发行人收入确认时点是否审慎。④说明中间商客户与发行人及主要人员是否存在关联关系，中间商客户与发行人客户是否重合，业务是否构成竞争关系，发行人是否对中间商客户存在重大依赖。⑤结合合同条款说明发行人及 FORTUNE GLOBAL 在字节跳动海外业务中具体职责分工，前期与字节跳动存在业务合作的前提下通过 FORTUNE GLOBAL 销售的必要性；说明诺基亚网络传输设备供应商选取、采购及流转的具体过程及毛利率，业务实质是否为向 FORTUNE GLOBAL 提供国内采购服务，相应会计处理是否符合企业会计准则规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明：（1）对收入真实性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例（包括验收单据的核查比例，无签署日期或未盖章报告占比及其对收入的影响，签字人员的职务及其效力是否存在异常等）及核查结论。（2）是否获取项目人员与客户沟通确认项目完成的记录或其他佐证资料，相关核查证据能否支撑核查结论；是否获取中间商客户与终端客户的验收单、公司产品在终端客户试运行的测试记录、技术沟通记录，以确认公司产品向中间商客户销售后在终端项目中已能正常使用；是否获取中间商与终端客户合同及核查比例。（3）访谈问卷是否涉及具体项目、项目验收具体时间、双方交易金额等关键问题。（4）是否前往字节跳动等海外客户现场核查，获取相关产品应用于海外终端的外部证据。

#### **问题5.客户持续采购原因及业绩下滑风险**

(1) **客户持续采购的内容及合理性。**发行人报告期各期前五大客户为宝马、字节、蔚来等知名企业，各期前五大客户集中度分别为 18.37%、23.30%、24.03%，前五大客户较稳定且集中度持续提高。请发行人：①量化分析报告期内收入增长的驱动因素，说明各应用领域销售情况与该领域增长的匹配性，并结合行业增长、市场竞争情况、在手订单等分析销售增长的可持续性。②按客户合作年限分层，说明报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、合作年限、销售金额及占比。③说明主要获客途径（尤其是新增客户），取得的主要客户认证情况，包括但不限于进入条件、过程、时长、合作的主要权利义务等。④说明与现有主要客户合作是否稳定，在主要客户供应商中地位及占其同类服务采购占比；说明持续采购发行人产品的原因，是否主要来自代理软件续费；结合期后订单金额及执行情况，说明是否存在被替代的风险。

(2) **期后业绩大幅下滑。**根据申请文件，2024 年 1-3 月公司实现净利润 1,237.13 万元，较上年同期下降 47.81%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 1,208.30 万元，较上年同期下降 46.73%。请发行人：①补充披露最近一期期末至问询回复日各细分业务收入及利润同比、环比变动情况，详细说明期后业绩大幅下滑的原因；结合下游客户的需求恢复情况说明截至问询回复日发行人经营情况是否得到边际改善，导致业绩下滑的原因是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。②结合前述情况说明发行人 2024 年

是否满足上市条件，并进行风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，同时对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》(以下简称《指引1号》) 1-15 核查并发表意见。

#### **问题6.收入确认合规性**

根据申请文件，公司 IT 基础架构解决方案业务属于在某一时点履行的履约义务。不包含安装实施服务的解决方案业务，在合同已签订，商品已交付给客户并经客户签收后确认收入；需要安装实施的解决方案业务，在合同已签订，商品已交付给客户并经客户验收后确认收入；公司 IT 运维服务属于在某一时段内履行的履约义务，公司按合同约定的固定运维期限和服务金额，在服务期间内按时间进度确认服务收入；公司 IT 增值供货业务属于在某一时点履行的履约义务，在合同已签订，商品已交付给客户并经客户签收后确认收入。

(1) **收入确认方法是否符合业务实质。**①报告期内发行人存在大量以净额法确认收入的业务，其中向阿里云计算有限公司销售 SPLA 产品业务合同金额为 2.7 亿元，于 2021 年签订，报告期各期确认收入均为 0。②发行人子公司北京自胜信息系统有限公司主营业务为向客户提供运维服务，最近一年净利润 6,252.72 万元，占合并口径扣非归母净利润的 65.69%。请发行人说明：①解决方案业务以签收和验收确认收入的金额及占比，并分别列示主要合同的相应条款，发行人获取收入确认相关单据，说明收入确认时点是否准确，判

断方法及外部单据性质是否具有一贯性。②报告期内净额法确认收入的情况，包括但不限于各期发生金额、业务类型、交易上下游基本情况、公司在交易过程中承担的角色及风险，净额法确认收入是否符合企业会计准则的要求；结合具体合同约定，说明发行人与标准化软件的供应商在售后服务、质量保证等方面责任的划分，结合相关情况说明发行人业务实质是否为标准化软件供应商的代理商，总额法确认收入是否符合企业会计准则的要求。③相同业务用总额法或净额法确认的具体标准及合同对应条款，是否存在同一客户同时用总额法及净额法确认收入情况，上述会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。④向阿里云计算有限公司销售 SPLA 产品业务背景，产品流转的具体过程，发行人实际发生的成本，各期收入与成本对抵金额确定方式，说明在毛利率为 0 的情形下承接业务的具体考虑，业务实质是否为客户延长账期，是否存在其他利益安排获取订单的情形。⑤发行人子公司仅提供运维服务贡献合并范围内绝大部分利润的原因及合理性，与披露的运维服务收入及毛利率不匹配的原因及合理性；发行人解决方案业务实质是否为提供软硬件贸易及安装、运维服务，是否应确认为两项单项履约义务并分别确认收入，发行人业务披露及收入确认是否准确。

**(2) 增值供货业务披露不充分。**根据申请文件，在增值供货业务中，发行人主要在产品功能、品牌、规格型号、软硬件运行环境适配等为客户提供产品选型咨询服务，以及产品的简单安装服务，发行人论证其符合总额法确认收入的要

求。请发行人：①补充披露发行人增值供货具体开展形式、业务附加值具体提现环节及相应定价方式，对增值供货业务前五大主要客户销售内容，逐项产品或服务定价、对应内容向供应商的采购定价、毛利率。②列示发行人与主要客户及对应产品供应商结算方式、结算时间，是否存在背靠背约定，说明发行人承担相关信用风险的具体形式、相关信用减值损失金额等。③说明发行人与主要客户逐项产品或服务交付方式及过程、对应采购方式及过程，是否存在供应商直接将授权码、密钥等信息发送至客户处的情形，说明发行人承担相关存货风险的具体形式、相关存货各期账面余额、跌价准备、发行人由此产生的相关成本等。④结合前述情形详细分析按照总额法确认收入是否符合企业会计准则的规定。

**(3) 对供应商返利确认收入是否符合企业会计准则规定。**公司在向客户销售微软的 Microsoft Azure、阿里的公有云时，微软（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司、阿里云计算有限公司会以返利形式向公司支付佣金或手续费，公司对于该类业务以净额法确认收入，对此部分返利确认营业收入，导致微软（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司、阿里云计算有限公司成为公司客户。请发行人：①列示报告期各期供应商返利的具体情形，与相应采购合同具体条款及发行人向下游的销售额是否匹配，相应协议是否明确发行人为经销商或代理商。②说明供应商返利的支付方式是否满足《企业会计准则 14 号——收入》中对客户的定义，发行人将相关返利确认为收入是否符合企业会计准则的规

定。③说明前述会计处理对各期收入、成本的影响金额及比例；是否说明发行人会计基础薄弱或内控设计及执行存在缺陷，说明报告期内运行情况及后续整改情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明对收入截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论。

### **问题7.采购真实性与成本结转合规性**

根据申请文件，报告期各期营业成本金额分别为139,789.88万元、179,095.30万元和183,442.63万元，主要系外购软硬件成本、外购服务成本、自有人工成本构成。

**(1) 外购软硬件成本占比较高。**①外购软硬件成本分别为126,225.80万元、162,262.84万元和161,986.74万元，占主营业务成本的比例分别为90.30%、90.60%和88.30%。②报告期各期末，公司存货账面价值分别为7,463.65万元、5,484.90万元和1,899.28万元，逐年下降，其中发出商品账面余额2023年大幅下降，各年度合同履行成本占比较低。请发行人：①列示软硬件采购的具体类别及金额占比，主要供应商及采购金额、采购内容、采购单价等，是否与市场定价存在较大差异。②说明发行人采购软硬件相关实物流、资金流、票据流具体流转过程，是否直接发往客户处结转成本，是否作为发行人存货管理。③说明发行人是否存在项目制业务及合同金额占比，各期合同履行成本金额较低的合理性，业务实质是否为软硬件销售。④说明报告期内存货具体类别及金额占比、库龄、未来销售价格及预计发生的成本等，分

析说明发出商品和合同履约成本未计提跌价准备的合理性。

⑤结合采购产品的结转周期分析说明存货余额逐年大幅下降的合理性，说明各类别存货具体盘点方式及盘点过程，是否存在提前确认收入结转成本的情形，保证存货完整性的内部控制及执行情况。

**(2) 人工成本较低的原因及合理性。**报告期各期员工人数分别为 543 人、559 人和 580 人，其中技术人员占比 40% 左右。发行人各期自有人工成本占比分别为 2.06%、1.26% 和 1.39%，外购服务成本占比分别为 7.52%、8.09% 和 10.23%。发行人主要客户 FORTUNE GLOBAL 于 2020 年成立，注册资本 1 万美元，同时为发行人主要外购服务商。请发行人：

①根据外购服务供应商（原厂商、原厂商的授权经销商、第三方服务商）、服务提供内容及类型等对外购服务进行分类，说明不同类型外购服务的采购金额及占比。

②列示报告期内主要第三方服务供应商名称、成立时间、主要股东（是否与发行人及关联方存在关联关系）、合作渊源及合作年限、注册资本、经营规模等，并分析主要服务供应商采购金额变动的原因及合理性。

③列示主要客户/项目外采及自有人工成本占比，与可比公司是否存在重大差异，是否涉及将核心技术环节外包，如何界定核心技术和工序。

④列示各项细分业务对应外购服务成本及人工成本的金额，说明各项细分业务销售收入与对应人工成本、参与员工数量、员工人均薪酬是否匹配。

⑤结合前述情况说明各项细分业务是否主要依赖外购服务，发行人业务实质是否为软硬件贸易及提供较低端的安装运维服务，是否应分拆为多项履约义务，发行人收入确认

是否符合业务实质及企业会计准则的规定。⑥说明 FORTUNE GLOBAL 成立背景及成立后主要业务开展情况、实现收入情况、与其注册资本是否匹配；说明在公司设立香港子公司实施字节跳动海外业务后，又发生向 FORTUNE GLOBAL 采购并成为 2023 年主要外购服务供应商的原因及合理性，结合 FORTUNE GLOBAL 及其实际控制人等相关主体的资金流水及业务开展情况，说明是否存在资金体外循环的情形。

**(3) 成本及研发费用是否混同。**①公司研发费用分别为 3,106.59 万元、3,528.02 万元和 3,423.15 万元，占营业收入的比重分别为 1.88%、1.71%和 1.60%。公司研发费用主要为职工薪酬及直接投入，研发费用中职工薪酬分别为 2,664.75 万元、3,415.44 万元和 3,029.43 万元，占研发费用的比重分别为 85.78%、96.81%和 88.50%。②发行人固定资产中电子设备的账面净值为 140.00 万元，成新率为 19.55%。请发行人：①说明报告期内研发项目、研发进度、研发费用的归集过程、研发成果产业化程度及收入贡献，是否与报告期内研发费用波动情况匹配；研发占比大幅低于可比公司的原因，业务模式是否存在较大差异。②逐项说明报告期内研发项目产业化对发行人订单获取或成本控制的具体影响，与报告期前相关业务流程执行上的具体差异，结合上述情况说明研发项目产业化的真实性。③结合研发项目的具体情况、起止时间及系统集成项目起止时间，说明研发项目是否为专门业务项目而投入，研发人员和项目人员如何区分，研发人员成本和项目人员成本如何划分，研发人员专业背景及工作经验是否与研

发项目匹配，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施是否有效确保报告期内相关人工成本核算的完整性。④结合主要资产明细、使用过程、使用人员、取得成果及产业化情况与研发人员薪酬、研发人员使用资产摊销折旧的匹配性，说明职工薪酬计入研发费用的准确性，如无相关基础资产作为研发工具，相关研发人员发放薪酬的合理性。

请保荐机构、申报会计师发表明确意见，并说明：（1）对于发行人采购真实性、成本完整性、成本结转截止性的核查手段、核查证据、覆盖比例和核查结论。（2）是否存在发行人关联方资金流向供应商或其主要人员的情形，是否涉及为发行人代垫成本费用；是否存在发行人关联方、供应商资金流向客户或其主要人员的情形，是否涉及商业贿赂；说明流水核查的核查标准、核查范围、核查比例、核查结论。（3）就研发投入情况，按照《指引1号》1-4进行核查并发表明确意见。

#### **问题8.应收账款及票据余额变动合理性**

根据申请文件，（1）报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 36,256.45 万元、62,774.13 万元和 57,217.81 万元，占同期营业收入的比例分别为 21.96%、30.37%和 26.81%，应收账款周转率大幅下降；应收账款坏账准备计提损失分别为-1,131.36 万元、-1,501.18 和 145.48 万元。（2）发行人 2023 年末应收票据及应收账款融资账面价值分别为 1,686.42 万元、2,436.61 万元，分别同比大幅增长 7153.42%、7441.35%。

请发行人：（1）量化分析应收账款及票据余额与销售收入、信用政策的匹配性，应收账款周转率大幅下降及应收票据、应收账款融资规模异常升高的原因，业务模式或结算方式是否发生较大变化。（2）说明坏账准备的计提充分性，是否存在应收票据到期转入应收账款的情形，账龄是否连续计算；说明坏账准备转回的具体情况，相关会计处理是否合规，是否利用坏账准备转回调节利润；结合前期核销坏账的客户类型，说明现有客户是否存在房地产等行业客户，坏账计提是否充分。（3）说明应收账款及票据期后回款及兑付情况，是否存在长期挂账的情形。（4）说明应收票据及应收账款融资背书和贴现情况，终止确认及未终止确认的金额，量化分析银行承兑汇票贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系，现金流量列报是否符合《监管规则适用指引——会计类第1号》中关于现金流量的分类要求。（5）说明报告期内票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见。

#### **四、募集资金运用及其他事项**

##### **问题9.募投项目的必要性、合理性**

根据申请文件，本次拟募集资金 45,843.83 万元，其中，（1）27,206.99 万元拟用于业务拓展及服务体系建设项目，将在上海通过购置建立华东运营服务总部，通过租赁在深圳建立华南运营服务总部，在杭州、南京、苏州、合肥、长沙、

武汉和郑州等 7 个城市建立区域运营服务办事处；（2）10,031.94 万元用于智能运维平台升级项目，拟在上海市闵行区虹桥商务区（具体地点待定）购置场地用于软件研发、测试、人员办公等活动，总建筑面积 1,230.00 m<sup>2</sup>；（3）8,604.90 万元，用于研发中心建设项目，拟在上海市长宁区北新泾购置场地用于研发中心建设，总建筑面积 900.00 m<sup>2</sup>；（4）报告期内，公司及其子公司未拥有任何自有房产、土地使用权；截至 2023 年 12 月 31 日，公司及拥有的固定资产包括电子设备、运输工具和办公及其他设备，账面净值为 216.51 万元。本次募投合计拟投入 36,720.80 万元用于建筑工程费、工程建设其他费用，拟合计投入 5,171.80 万元用于设备及软件购置费。

请发行人：（1）此次募投项目实质是否为建设办公场所，是否存在无法取得项目用地的风险及替代措施；结合现有房产使用分布情况、员工人数、人均占地面积、未来业务发展规划等，进一步说明以募集资金购置、租赁办公场地的必要性，购置、租赁规模的合理性；结合当前无自有房产、土地使用权运营模式的主要考虑，说明本次募投大规模购置办公场所是否具备合理性、是否符合行业发展惯例。（2）用通俗易懂的语言分别说明智能运维平台升级项目和研发中心建设项目相互之间的联系与区别，项目建设的主要内容、所应用技术的先进性、与主营业务的关系、预期形成的成果及达到的效果、对现有产品及服务的改进情况。（3）结合现有业务规模、软硬件设备、员工结构及数量、人员储备、核心技术、销售能力、客户资源等方面，分别说明前述项目拟新增

软硬件设备、员工具体情况及相关资金测算依据，是否存在软硬件设备、人员闲置风险，说明与实际经营情况和用户需求是否匹配，进一步说明募投项目实施的合理性。（4）结合公司经营情况、财务状况、现有项目数量及地域覆盖情况、业务发展目标、区域市场竞争情况等进一步说明业务拓展及服务体系建设项目的必要性和合理性，是否与市场需求变化是否匹配，是否与发行人现有业务存在协同效应。（5）结合设备及软件购置、房屋装修、购置及租赁等募集资金使用后的情况，说明本次募投项目固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析前述项目完工后折旧、员工薪酬等对发行人未来成本、利润的具体影响，与行业运营模式是否存在较大差异及其合理性；并针对性地揭示相关风险。（6）结合募投项目实际情况充分揭示风险、作重大事项提示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

### **问题10.其他问题**

**（1）关于关联方及其业务与发行人是否存在竞争。**根据申请文件，公司持股 5%以上股东、董事、副总经理崔岳配偶高智持有中科希望 43.86%的股权，且担任该公司董事、总经理。报告期内，发行人与关联方中科希望及其全资子公司阳通科技有限公司存在关联交易，2021 年，公司向中科希望采购的主要系 Veeam 产品，采购金额为 206.71 万元，主要背景为中科希望作为国内 Veeam 产品总代理，公司向其采购部分该产品。请发行人说明：①中科希望主营业务与发行人是否存在竞争关系，公司高管配偶投资并任职中科希望是否符合公司法相关规定。②中科希望是否存在股权代持，是否受

发行人或实际控制人控制，进一步说明中科希望与发行人是否存在实质同业竞争情形。

**(2) 关于摘牌期间公司治理及业务变化情况。**根据公开信息，发行人于 2016 年 11 月在新三板挂牌，2021 年 3 月摘牌，2024 年 6 月重新在新三板挂牌。发行人前次终止挂牌后至本次重新挂牌期间相关事项存在差异，如最近挂牌申报文件及披露文件对业务描述进行了重新分析，收入分类重新调整，将公司产品结构由“软件/硬件产品销售、技术服务和系统集成”调整为“IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务”。请发行人结合前述情况，全面梳理摘牌后对经营稳定性等产生重大影响的事项，如发行人在股权结构、公司治理、主营业务及商业模式、董监高及核心技术人员等方面的变化情况，说明前述变化情况是否对发行人经营稳定性产生重大影响，是否影响发行人符合发行上市条件。

**(3) 第三方回款合规性。**根据申请文件，报告期各期 4,435.50 万元、5,492.14 万元、6,046.34 万元，占营业收入比例分别为 2.69%、2.66%、2.83%。请发行人：①说明各期前十大第三方回款支付方、合同签订方、产品或服务的接受方的基本情况、控制关系，相关方是否与发行人存在关联关系或异常资金往来。②说明各期前十大第三方回款的必要性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形。

请保荐机构、申报会计师及发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及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。