



南京联成科技发展股份有限公司

与开源证券股份有限公司

对全国中小企业股份转让系统有限责任公司

《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让  
并挂牌申请文件的审核问询函》的回复

主办券商

开源证券股份有限公司

二〇二四年七月

### 全国中小企业股份转让系统：

根据贵公司 2024 年 7 月 4 日出具的《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”），开源证券股份有限公司（以下简称“开源证券”或“主办券商”）作为南京联成科技发展股份有限公司（以下简称“联成科技”或“公司”）申请在全国中小企业股份转让系统挂牌的主办券商，会同公司及其他中介机构对《审核问询函》所列问题逐项进行了落实，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到《公开转让说明书》及其他相关文件需要改动部分，已经按照《审核问询函》的要求进行了修改、补充。现对《审核问询函》回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。本回复中所列数据可能因四舍五入原因与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本《审核问询函》回复中的字体注释如下：

类别	字体
问询函所列问题	宋体（加粗）
问询函问题回复	宋体（不加粗）
引用原公开转让说明书所列内容	宋体（不加粗）
公开转让说明书补充、修订披露的内容	楷体（加粗）

## 目 录

问题 1.关于历史沿革。 .....	4
问题 2.关于公司业务及合规性。 .....	58
问题 3.关于业绩波动。 .....	85
问题 4.关于收入确认。 .....	123
问题 5.关于应收款项。 .....	159
问题 6.关于营业成本。 .....	173
问题 7.关于存货。 .....	191
问题 8.关于期间费用。 .....	205
问题 9.关于其他事项。 .....	222
其他问题 .....	260

问题 1.关于历史沿革。

根据申报文件，（1）2022 年 6 月，瞰智投资、江北高新投资、信保投资向公司进行报告期内第一次增资，增资价格为 6.67 元/股，2022 年 12 月、2023 年 1 月，凌飞分别将其持有的公司 527.7 万股、395.775 万股股份以 1 万元的价格转让林薇，2023 年 10 月，宏泽煜健向公司进行报告期内第二次增资，增资价格为 13.46 元/股。（2）报告期初至 2023 年 9 月，凌飞、林薇系夫妻关系；2023 年 9 月 11 日，凌飞与林薇解除婚姻关系，双方于同日签署了《一致行动协议》。（3）公司历史沿革涉及国资股东出资。（4）公司及实际控制人凌飞曾与淮安平衡、南通平衡等 7 名机构股东签署特殊投资条款协议，目前特殊投资条款已全部解除。（5）公司曾存在林薇代凌飞持有安思易投资出资份额、林薇代公司持有长庚安股权的情形。（6）自 2016 年至今，公司通过员工持股平台安思易投资累计实施了 6 次股权激励计划。

请公司：（1）说明股权转让、增资的背景原因及合理性、股权变动价格、转让/增资定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；按照《非上市公众公司监管指引第 4 号》等法律法规规定，鑫沅投资穿透计算后的人数，有限公司设立至今公司是否存在股东穿透计算后超过 200 人的情形；（2）说明离婚时的凌飞、林薇财产分割、债权债务归属、股权分割、公司运营安排等情况，是否存在公司股份权属分割的未尽事宜，二人所持有的公司股份权属存在纠纷或潜在纠纷，是否存在未披露的代持情况，二人一致行动协议的主要内容，是否附有解除条件、是否可撤销，二人解除婚姻关系对公司控股权稳定性和持续经营能力的影响。（3）说明机构股东所属性质是否涉及国资、集体企业或外资股东，如有，说明出资及股权变动合规性，国资机构股东投资入股时取得的批复及资产评估备案情况，审批机关是否具有国资管理权限及依据，是否符合国有资产管理

等相关法律规定，是否存在国有资产流失的风险及相关法律后果；国有股东是否均已在申请文件 4-1-4 中提供国有股权设置批复文件或其替代文件，是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关规定。（4）说明相关特殊投资条款解除过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响，各投资方在投资公司时约定的特殊投资条款是否已清理完毕，是否存在现行有效或效力可能恢复的特殊投资条款，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。（5）补充披露历史沿革中是否存在其他股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程。补充说明：①代持形成的背景、林薇代公司持有长庚安股权一个月后即解除代持的原因及合理性；②公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；③公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；④公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。（6）①股权激励计划具体内容，包括但不限于考核指标、服务期限、激励份额等，实际实施情况是否与激励计划相符；②激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；安思易投资的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；③员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；④公司股权激励计划是否实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；⑤股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费

用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。请述事项（6），并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

回复：

#### 一、公司说明

（一）说明股权转让、增资的背景原因及合理性、股权变动价格、转让/增资定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；按照《非上市公众公司监管指引第 4 号》等法律法规规定，鑫沅投资穿透计算后的人数，有限公司设立至今公司是否存在股东穿透计算后超过 200 人的情形；

1、股权转让、增资的背景原因及合理性、股权变动价格、转让/增资定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；

（1）股权转让的背景原因及合理性、股权变动价格、转让定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；

2022 年 12 月、2023 年 1 月，凌飞分别将其持有的公司 527.7 万股、395.775 万股股份以 1 万元的价格转让林薇。

股权转让的基本情况如下：

时间	转让方	受让方	转让数量（万股）	转让总价（元）
2022年12月	凌 飞	林 薇	527.7	10,000
2023年1月			395.775	10,000

两次转让完成后，凌飞与林薇的持股情况：

序号	股东姓名	持股数量（股）	持股比例（%）
1	凌 飞	11,873,250	34.95
2	林 薇	9,234,750	27.18

#### （1）背景原因

上述转让发生在凌飞、林薇婚姻存续期间，且自2020年8月林薇一直担任公司的董事、总经理，负责公司的日常运营管理，基于双方当时的夫妻关系及林薇入职以来对公司的突出贡献，凌飞将上述股份转让林薇；两次股权转让完成后，凌飞和林薇分别直接持有公司34.95%和27.18%股份，合计持股62.13%股份。上述股权转让进一步巩固了双方对公司的共同控制。

#### （2）定价依据

本次股权转让的价格由转让方凌飞和受让方林薇共同协商确定，系双方真实意思表示，属于内部家庭成员分配财产的行为。鉴于股权转让行为发生在双方婚姻关系存续期间，该等股权转让定价主要考虑双方的夫妻关系，系夫妻间股权赠与交易，具有公允性。

根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第十三条规定，“符合下列条件之一的股权转让收入明显偏低，视为有正当理由：（二）继承或将股权转让给其能提供具有法律效力身份关系证明的配偶、父母、子女、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女、兄弟姐妹以及对转让人承担直接抚养或者赡养义务的抚养人或者赡养人”，凌飞向林薇转让股权时双方系夫妻关系，股权转让价格虽偏低，但有正当理由，不存在税务风险。

综上，上述股权转让行为不存在利益输送或其他特殊利益安排。

2022年6月，瞰智投资、江北高新投资、信保投资向公司进行增资，增资价格为6.67元/股；2023年10月，宏泽煜健向公司进行增资，增资价格为13.46元

/股。

两次增资的基本情况如下：

	增资方	认购价格 (元/股)	认购新增股本 (万股)	定价依据
第一次增资	瞰智投资	6.67	150.00	综合考虑公司盈利能力和未来发展预期，并由相关方共同协商确定，公司投前估值为 2.26 亿
	江北高新投资		150.00	
	信保投资		97.50	
第二次增资	宏泽煜健	13.46	70.58	结合公司经营情况，由各方协商确定投前估值为 4.57 亿

### (1) 背景原因

瞰智投资、信保投资、江北高新投资以及宏泽煜健均系中国证券投资基金业协会备案的私募基金，该等基金长期关注网络安全行业，充分看好行业发展前景；联成科技深耕网络安全领域，近年来业绩增长较快，故该基金决定增资入股联成科技。

### (2) 定价依据

第一次增资价格以联成科技投前估值 2.26 亿为标准，协商确定增资价格为 6.47 元/股。第二次增资价格以联成科技投前估值 4.57 亿为标准，协商确定增资价格为 13.46 元/股，该等融资估值与公司近年业绩发展及经营状况相匹配，且增资价格均高于前轮次联成科技融资价格，具有商业合理性。

### (3) 股权变动价格

上述两次股权变动行为时间间隔约 6 个月，股权变动价格存在差异，其主要原因在于 2022 年报告期内股份公司第一次增资时，瞰智投资、江北高新投资、信保投资三家投资机构因看好网络安全行业的发展前景，同时综合考虑公司盈利能力和未来成长性，各方协商确定公司投前估值为 2.26 亿，即每股 6.67 元；2022 年 12 月、2023 年 1 月，凌飞分别将其持有的公司 527.7 万股、395.775 万股股份以 1 万元的价格转让林薇，由于当时林薇与凌飞为夫妻关系，此次股权转让系夫

妻股权赠与，所以与前次增资价格具有差异，具有合理性。

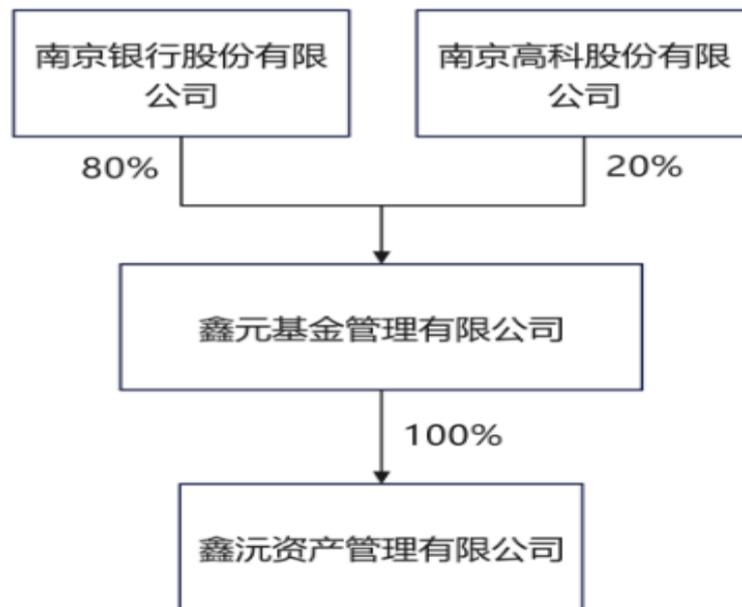
综上，两次增资价格定价公允，上述增资行为不存在利益输送或其他特殊利益安排。

2、按照《非上市公众公司监管指引第4号》等法律法规规定，鑫沅投资穿透计算后的人数，有限公司设立至今公司是否存在股东穿透计算后超过200人的情形；

(1) 鑫沅投资穿透计算后的人数

根据2021年4月25日深圳证券交易所和上海证券交易所分别发布的《关于股东信息核查中“最终持有人”的理解与适用》，对于“最终持有人”的理解为“除自然人外，‘最终持有人’还包括以下类型：上市公司（含境外上市公司）、新三板挂牌公司等公众公司，或穿透核查至国有控股或管理主体（含事业单位、国有主体控制的产业基金等）、集体所有制企业、境外政府投资基金、大学捐赠基金、养老基金、公益基金以及公募资产管理产品。除此之外的外资股东，如果中介机构能以适当核查方式确认外资股东的出资人不存在境内主体，并充分认证该外资股东入股发行人的价格不存在明显异常，可将该外资股东视为‘最终持有人’”。

截至本问询回复出具之日，鑫沅投资的股权结构如下：



鑫沅资产管理有限公司系鑫沅投资持股 100%的股东；鑫元基金管理有限公司系鑫沅资产管理有限公司持股 100%的股东；南京银行股份有限公司（上海证券交易所主板上市公司，股票代码：601009）及南京高科股份有限公司（上海证券交易所主板上市公司，股票代码：600064）分别持有鑫元基金管理有限公司 80%和 20%的股权。

综上，鑫沅投资穿透计算后的股东人数为 2 人。

（2）有限公司设立至今公司是否存在股东穿透计算后超过 200 人的情形  
公司自设立以来，公司股东穿透计算后的情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东性质	经穿透计算的 股东人数	备注
1	凌 飞	自然人	1	现有股东
2	林 薇	自然人	1	
3	安思易投资 <sup>注1</sup>	员工持股平台	2	
4	淮安平衡	经备案的私募股权基金	1	
5	南通平衡	经备案的私募股权基金	1	
6	金财投资 <sup>注2</sup>	经备案的私募股权基金管理人、国有独资企业	1	
7	鑫沅投资 <sup>注3</sup>	两家上市公司控制的有限公司	2	
8	瞰智投资	经备案的私募股权基金	1	
9	江北高新投资	经备案的私募股权基金	1	
10	信保投资	经备案的私募股权基金	1	
11	宏泽煜健	经备案的私募股权基金	1	
12	唐 珂	自然人	1	历史股东
13	朱荣兵	自然人	1	历史股东
合计			15	

注 1：2023 年 2 月 17 日，中国证券监督管理委员会出台的《〈首次公开发行股票注册管理办法〉第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和〈公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书〉第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》（中国证券监督管理委员会公告〔2023〕14 号）规定，“2.员工持股计划计算股东人数的原则：（1）依法以公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持

股平台实施的员工持股计划，在计算公司股东人数时，员工人数不计算在内；（2）参与员工持股计划时为公司员工，离职后按照员工持股计划章程或者协议约定等仍持有员工持股计划权益的人员，可不视为外部人员；（3）新《证券法》施行之前（即 2020 年 3 月 1 日之前）设立的员工持股计划，参与者包括少量外部人员的，可不作清理。在计算公司股东人数时，公司员工人数不计算在内，外部人员按实际人数穿透计算”。安思易投资系 2015 年 12 月 17 日设立的员工持股平台，其中，陈茂洲为外部人员。根据上述规定，安思易投资中的公司员工无需单独计算股东人数，外部人员按实际人数计算，故安思易投资穿透计算后认定的股东人数为 2 人。

注 2 截至本问询回复出具之日，金财投资的股权结构如下：金财投资系江苏省财政厅出资设立的国有独资企业。金财投资穿透计算后的股东人数为 1 人。

注 3 截至本问询回复出具之日，鑫沅投资的股权结构如下：鑫沅资产管理有限公司系鑫沅投资持股 100%的股东；鑫元基金管理有限公司系鑫沅资产管理有限公司持股 100%的股东；南京银行股份有限公司（上海证券交易所主板上市公司，股票代码：601009）及南京高科股份有限公司（上海证券交易所主板上市公司，股票代码：600064）分别持有鑫元基金管理有限公司 80%和 20%的股权。鑫沅投资穿透计算后的股东人数为 2 人。

综上，公司自设立以来，不存在股东人数超过 200 人的情形。

（二）说明离婚时的凌飞、林薇财产分割、债权债务归属、股权分割、公司运营安排等情况，是否存在公司股份权属分割的未尽事宜，二人所持有的公司股份权属存在纠纷或潜在纠纷，是否存在未披露的代持情况，二人一致行动协议的主要内容，是否附有解除条件、是否可撤销，二人解除婚姻关系对公司控股权稳定性和持续经营能力的影响。

1、2023 年 9 月 11 日，凌飞与林薇协议离婚并签署《离婚协议书》，《离婚协议书》对双方财产分割、债权债务归属、股权分割安排如下：

关于财产	1、凌飞、林薇各自的婚前财产归各自所有 2、离婚后凌飞持有联成科技 34.95%的股份，林薇持有联成科技 27.18%的股份保持不变，但凌飞因持有该等股份产生的任何收益或者因处分该等股份取得的任何对价的 50%归双方子女所有
关于债务	如存在其他对外债务，由借款方自行偿还
关于经营管理	《离婚协议书》中未对联成科技的经营管理进行特殊的安排。凌飞、林薇在解除婚姻关系后仍需按照各自在公司的任职对公司进行日常经营管理

根据《离婚协议书》的约定，婚姻关系解除后，凌飞和林薇仍分别持有联成科技 34.95%和 27.18%的股份，经访谈凌飞和林薇，双方均明确该等股份不存在任何未经披露的代持情况。

凌飞和林薇签署的《离婚协议书》明确了双方在联成科技的持股比例不变，相关条款约定清楚明确，不存在因约定不明而引发股权归属纠纷的潜在风险；同时，经查询最高人民法院诉讼服务网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等网站的公开信息，不存在与凌飞、林薇相关的因联成科技股权归属纠纷引起的诉讼。

综上，凌飞、林薇离婚时对公司股份权属分割的进行了明确规定，二人所持有的公司股份权属不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在未披露的代持情况。

2、2023年9月11日，凌飞与林薇签署《一致行动协议》（甲方指凌飞、乙方指林薇），主要内容如下：

条款	具体内容
一致行动的目的	双方将保证在公司董事会以及股东大会会议中行使表决权时采取相同的意思表示，以保证公司控制权的稳定性。
一致行动的内容	<p>双方在公司董事会以及股东大会会议中保持的“一致行动”是指，双方在公司董事会以及股东大会会议中通过举手表决或书面表决的方式行使下列职权时保持意见一致：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、共同提案；</li> <li>2、共同投票表决决定公司的经营计划和投资方案；</li> <li>3、共同投票表决制订公司的年度财务预算方案、决算方案；</li> <li>4、共同投票表决制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；</li> <li>5、共同投票表决制订公司增加或者减少注册资本的方案以及发行公司债券的方案；</li> <li>6、共同投票表决聘任或者解聘公司经理，并根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务负责人，决定其报酬事项；</li> <li>7、共同投票表决决定公司内部管理机构的设置；</li> <li>8、共同投票表决制定公司的基本管理制度；</li> <li>9、共同行使《公司章程》约定的公司董事以及股东享有的其它职权。</li> </ol> <p>上述共同投票表决系指双方在董事会会议中就每个议案或事项统一投出赞成票、反对票或弃权票；或双方在股东大会会议中，对每一议案以其拥有或实际控制的全部表决权统一投出赞成票、反对票或弃权票。</p>
行使表决权的程序和方	2、自本协议生效后，双方应当在公司每次董事会会议召开前或每次股东会会议召开前就一致行动的表决事项进行协商； <b>如无法达成一致，双方应当无条件</b>

式	以甲方的意见为准并在董事会会议和股东会会议中执行一致行动。
一致行动期限	自本协议签署之日起至公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让后三十六个月为止。
一致行动的延伸	双方承诺在本协议有效期内,如果任何一方转让其持有的部分股权,则另一方有权以同等价格优先受让,除此之外,转让方应确保受让人同意按照本协议的条款和条件签署并遵守一致行动协议。
协议的变更或解除	本协议自双方在协议上签字之日起生效,本协议所确定之一致行动关系不得为协议的任何一方单方解除或撤销,双方在协议期限内应完全履行协议义务,本协议所述与一致行动关系相关的所有条款均为不可撤销条款。

综上,凌飞与林薇虽于2023年9月11日解除婚姻关系,但双方在协议离婚时对各自持有公司的股份比例进行了明确,双方持有联成科技的股份并未因离婚产生变动。同日,凌飞与林薇签署《一致行动协议》,明确了双方在公司董事会以及股东大会会议中行使表决权时应采取相同的意思表示,若双方无法达成一致意见时,应无条件以凌飞的意见为准并执行一致行动;双方一致行动关系将一直持续至联成科技股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让后三十六个月为止,且该一致行动协议均为不可撤销条款,一致行动关系不因任何一方单方解除或撤销而改变。凌飞与林薇解除婚姻关系前,双方系法定的一致行动人;协议离婚后,双方通过签署《一致行动协议》由法定的一致行动人变为约定的一致行动人,上述变动不影响双方在公司的董事会和股东大会会议表决时采取相同的意思表示,公司控股权的稳定性不会因此受到影响;凌飞、林薇在解除婚姻关系后仍按照各自在公司的任职对公司进行日常经营管理,二人婚姻关系的解除不会对公司控制权稳定性和持续经营能力产生不利影响。

(三)说明机构股东所属性质是否涉及国资、集体企业或外资股东,如有,说明出资及股权变动合规性,国资机构股东投资入股时取得的批复及资产评估备案情况,审批机关是否具有国资管理权限及依据,是否符合国有资产管理等相关法律规定,是否存在国有资产流失的风险及相关法律后果;国有股东是否均已在申请文件4-1-4中提供国有股权设置批复文件或其替代文件,是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关规定。

1、说明机构股东所属性质是否涉及国资、集体企业或外资股东，如有，说明出资及股权变动合规性，国资机构股东投资入股时取得的批复及资产评估备案情况，审批机关是否具有国资管理权限及依据，是否符合国有资产管理等相关法律法规规定，是否存在国有资产流失的风险及相关法律后果；

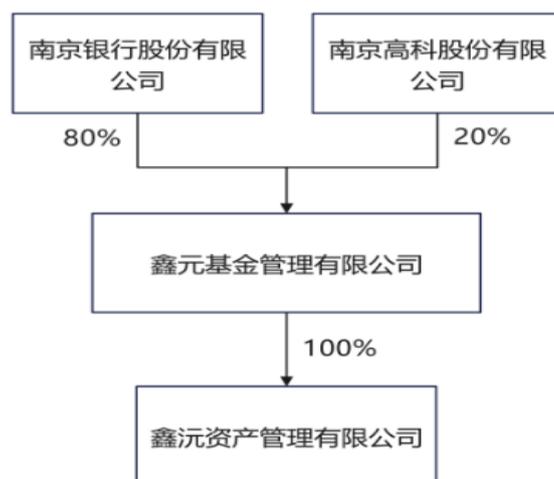
(1) 公司机构股东基本情况如下：

序号	股东名称	性质	是否涉及国资、集体企业或外资股东
1	安思易投资	员工持股平台	否
2	淮安平衡	经备案的私募股权基金	否
3	南通平衡	经备案的私募股权基金	否
4	瞰智投资	经备案的私募股权基金	否
5	江北高新投资	经备案的私募股权基金	否
6	信保投资	经备案的私募股权基金	否
7	金财投资	经备案的私募股权基金管理人、国有独资企业	是
8	宏泽煜健	经备案的私募股权基金	否
9	鑫沅投资 <sup>注</sup>	两家上市公司控制的有限公司	否

根据《中华人民共和国城镇集体所有制企业条例（2016 修订）》第四条，“城镇集体所有制企业（以下简称集体企业）是财产属于劳动群众集体所有、实行共同劳动、在分配方式上以按劳分配为主体的社会主义经济组织。前款所称劳动群众集体所有，应当符合下列中任一项规定：（一）本集体企业的劳动群众集体所有；（二）集体企业的联合经济组织范围内的劳动群众集体所有；（三）投资主体为两个或者两个以上的集体企业，其中前（一）、（二）项劳动群众集体所有的财产应当占主导地位。本项所称主导地位，是指劳动群众集体所有的财产占企业全部财产的比例，一般情况下应不低于 51%，特殊情况经过原审批部门批准，可以适当降低。” 综上，安思易投资、淮安平衡、南通平衡、瞰智投资、江北高新投资、信保投资、金财投资、宏泽煜健和鑫沅投资均不属于前述条文规定的集体企业。

根据《上市公司国有股权监督管理办法》第七十八条，“国有出资的有限合伙企业不作国有股东认定，其所持上市公司股份的监督管理另行规定”。综上，淮安平衡、南通平衡、瞰智投资、江北高新投资及信保投资均系有限合伙企业，故不作国有股东认定。

截至本问询回复出具之日，鑫沅投资的股权结构如下：



鑫沅资产管理有限公司系鑫沅投资持股 100%的股东；鑫元基金管理有限公司系鑫沅资产管理有限公司持股 100%的股东；南京银行股份有限公司（上海证券交易所主板上市公司，股票代码：601009）及南京高科股份有限公司（上海证券交易所主板上市公司，股票代码：600064）分别持有鑫元基金管理有限公司 80%和 20%的股权。鑫沅投资不属于《企业国有资产交易监督管理办法》（国务院国有资产监督管理委员会、中华人民共和国财政部令第 32 号）规定的国有及国有控股企业。

截至本问询回复出具之日，根据《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五） 其他情况”中披露的机构股东情况，该等有限合伙企业的合伙人以及有限责任公司的股东中均不存在外资股东。除金财投资属于国有股东外，公司其他机构股东不存在涉及国资、集体企业或外资股东的情况。

注：根据 2016 年 6 月 24 日施行的《企业国有资产交易监督管理办法》（国务院国有资产监督管理委员会、中华人民共和国财政部令第 32 号）（以下简称 32 号令）第四条，“本办法所称国有及国有控股企业、国有实际控制企业包括：（一）政府部门、机构、事业单位出资设立的国有独资企业（公司），以及上述单位、企业直接或间接合计持股为 100%的国有全

资企业；（二）本条第（一）款所列单位、企业单独或共同出资，合计拥有产（股）权比例超过 50%，且其中之一为最大股东的企业；（三）本条第（一）、（二）款所列企业对外出资，拥有股权比例超过 50%的各级子企业；（四）政府部门、机构、事业单位、单一国有及国有控股企业直接或间接持股比例未超过 50%，但为第一大股东，并且通过股东协议、公司章程、董事会决议或者其他协议安排能够对其实际支配的企业”。

（2）金财投资历次股权变动情况

序号	股权变动事项	变动前持股比例	变动后持股比例	金财投资已履行的程序
1	2016年2月，金财投资出资480万元认缴联成有限36.5854万元新增注册资本	0	3%	根据《国有资产评估管理若干问题的规定》第三条规定，金财本次增资入股无需履行评估手续
2	2017年3月，联成有限整体变更为股份公司	3%	3%	取得了《江苏省财政厅关于同意南京联成科技发展股份有限公司国有股权管理方案的函》（苏财资〔2017〕102号）
3	2020年9月，联成科技以资本公积转增注册资本	3%	3%	参加股东大会并就该议案作出同意的表决意见
4	2022年7月，瞰智投资、信保投资和江北高新投资增资入股	3%	2.649%	参加股东大会并就该议案作出同意的表决意见
5	2023年12月，宏泽煜健增资入股	2.649%	2.60%	参加股东大会并就该议案作出同意的表决意见

2017年8月16日，江苏省财政厅出具《江苏省财政厅关于同意南京联成科技发展股份有限公司国有股权管理方案的函》（苏财资〔2017〕102号），该函第二条明确“江苏金财投资有限公司为国有股东，持股36.5854万股，占总股本3%。其作为发起人之一所持有的‘联成公司’36.5854万股股份认定为国有股份，在未来证券登记结算公司登记的证券账户应标注“SS”标识。”2017年3月，联成科技整体改制时未涉及股份数量和持股比例的变更。2020年9月，联成科技以资本公积转增注册资本，各股东所持联成科技的股份数量同比例增加，变更后金财投资持有联成科技900,000股份，持股比例3%；该等股份数量的变动不影响金财投资所持联成科技国有股份的性质，前述股权变动合规。

根据《国有资产评估管理若干问题的规定》第三条，金财投资应当分别就2017年3月联成有限整体变更为股份公司，2022年7月瞰智投资、信保投资和江北高新投资增资入股，2023年12月宏泽煜健增资入股进行评估。金财投资已就2017年3月联成有限整体变更为股份公司事项取得了江苏省财政厅出具的《江苏省财政厅关于同意南京联成科技发展股份有限公司国有股权管理方案的函》（苏财资〔2017〕102号），该函对中达正晟（苏州）房地产土地资产评估有限公司出具的《江苏金财投资有限公司拟了解其持有的南京联成科技发展有限公司3%股权价值所涉及的南京联成科技发展有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（中达正晟评报字〔2017〕第12040号）的数据进行了确认。该函的出具主体为江苏省财政厅，江苏省财政厅系金财投资的唯一股东。根据《企业国有资产交易监督管理办法》第五十三条，江苏省财政厅为具有国资管理权限的审批机关，江苏省财政厅出具该函符合国有资产管理等相关法律规定。

根据2020年11月6日国务院国有资产监督管理委员会在其官方网站上关于《国有参股企业增资是否进行资产评估及备案》的回复，“国有股东应按照企业国有资产监督管理有关规定在上述经济行为的决策会议上，就其需要进行资产评估和履行国有资产评估备案程序表达意见，最终以股东会决议为准”。2022年7月、2023年12月金财投资持有的联成科技的股权比例因公司的两次增资而被动稀释。金财投资出席了前述两次增资的股东大会，履行了相关决策手续并在表决时作出了同意的表决意见。2022年金财投资出具《情况说明》，确认该次增资时金财投资已履行相应决策手续并在联成科技股东大会审议增资议案时作了同意的表决意见。2022年7月的增资价格以联成科技投前估值2.26亿为标准，2023年12月的增资价格以联成科技投前估值4.57亿为标准，两次增资价格均高于金财投资入股联成科技时的投前估值1.6亿元，不存在损害国有股东权益，造成国有资产流失的情形。

2、国有股东是否均已在申请文件 4-1-4 中提供国有股权设置批复文件或其替代文件，是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关规定。

国有股东金财投资已在申请文件 4-1-4 中提供江苏省财政厅于 2017 年 8 月 16 日出具《江苏省财政厅关于同意南京联成科技发展股份有限公司国有股权管理方案的函》（苏财资〔2017〕102 号），除此之外，不存在其他国有股权设置批复文件或其替代文件。

截至本问询回复出具之日，联成科技的国有股东为金财投资，金财投资系江苏省财政厅出资设立的国有独资企业。根据《国有资产评估管理若干问题的规定》第三条，占有单位有下列行为之一的，应当对相关国有资产进行评估：

- （一）整体或部分改建为有限责任公司或者股份有限公司；
- （二）以非货币资产对外投资；
- （三）合并、分立、清算；
- （四）除上市公司以外的原股东股权比例变动；
- （五）除上市公司以外的整体或者部分产权（股权）转让；
- （六）资产转让、置换、拍卖；
- （七）整体资产或者部分资产租赁给非国有单位；
- （八）确定涉讼资产价值；
- （九）法律、行政法规规定的其他需要进行评估的事项

根据上述规定，金财投资增资入股无需履行评估手续。

2017 年 3 月，联成科技整体变更为股份有限公司。金财投资已提供 2017 年 8 月 16 日江苏省财政厅出具《江苏省财政厅关于同意南京联成科技发展股份有限公司国有股权管理方案的函》（苏财资〔2017〕102 号）。根据《企业国有资产交易监督管理办法》第五十三条，江苏省财政厅系具有国资管理权限的审批机关，有权对联成科技的国有股权管理事宜作出批复。该函第二条明确“江苏金财投资有限公司为国有股东，持股 36.5854 万股，占总股本 3%。其作为发起人之一所持有的‘联成公司’ 36.5854 万股股份认定为国有股份，在未来证券登记结算公司登记的证券账户应标注“SS”标识”。该函出具主体系具有国资管理权限的审批机关，内容系对国有出资的确认。综上，联成科技整体改制时依法履行了评估程序，该次国有股权变动程序合法、有效。

2022年7月，瞰智投资、信保投资和江北高新投资增资入股；2023年12月，宏泽煜健增资入股。根据2020年11月6日国务院国有资产监督管理委员会在其官方网站上关于《国有参股企业增资是否进行资产评估及备案》的回复，“国有股东应按照企业国有资产监督管理有关规定在上述经济行为的决策会议上，就其需要进行资产评估和履行国有资产评估备案程序表达意见，最终以股东会决议为准”。金财投资出席了前述两次增资的股东大会，履行了相关决策手续并在表决时作出了同意的表决意见，相关事项有联成科技的股东大会文件及金财投资出具的《情况说明》加以确认。此外，2022年7月的增资价格以联成科技投前估值2.26亿为标准，2023年12月的增资价格以联成科技投前估值4.57亿为标准，两次增资价格均高于金财投资入股联成科技时的投前估值1.6亿元，不存在损害国有股东权益，造成国有资产流失的情形。

综上，金财投资增资入股联成科技符合规定；联成科技整体改制时金财投资依法履行了评估手续，并取得了具有国资管理权限的审批机关出具的相关文件；金财投资后续的股权变动程序合法，不存在损害国有股东权益，造成国有资产流失的情形，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关规定。

**（四）说明相关特殊投资条款解除过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响，各投资方在投资公司时约定的特殊投资条款是否已清理完毕，是否存在现行有效或效力可能恢复的特殊投资条款，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形。**

1、截至本问询回复出具之日，公司特殊投资条款解除情况如下：

序号	签署及解除情况	签署时间	签署主体	协议名称	具体条款内容	备注
1	特殊权利 义务条款 签署情况	2015.5	甲方：联成有限；乙 方：淮安平衡；丙 方：南通平衡；丁 方：金财投资；戊 方：凌飞；己方：唐 珂；庚方：鑫沅投资	《南京联成科技发 展有限公司增资协 议》	3.2 反稀释条款、3.3 共同出售权、3.5 董事提名 权、3.6 上市计划、3.7 回购条款、3.8 知情权	
	特殊权利 义务条款 解除情况	2018.1.1	甲方：联成科技；乙 方：淮安平衡、南通 平衡、金财投资；丙 方：凌飞、鑫沅投资	《〈南京联成科技发 展有限公司增资协 议〉之补充协议》	第一条：……豁免原《增资协议》“3.2 反稀释 条款”、“3.3 共同出售权”、“3.5 董事提名权”、 “3.6 上市计划”、“3.8 知情权”中规定的权利 义务，相应条款自始不发生效力。“3.7 回购条 款”中对公司的义务约定豁免，乙方与公司之 间的回购约定自始不发生效力，但对丙方凌飞 适用本补充协议第三条之约定。第三条：各方 同意《增资协议》“3.7 回购条款”在乙方与实 际控制人凌飞之间继续有效，不受本补充协议 约定影响。第四条：本协议一经签署即为生效 ，但若公司未能在 2018 年 12 月 31 日前向全国 中小企业股份转让系统提交挂牌申请，或目标 公司本次挂牌未通过审核，则本协议失效，原 《增资协议》相关条款效力恢复。本协议未做 变更的部分以《增资协议》约定内容为准。	1、实际控制人作 为回购主体仍承 担回购义务；2、附 条件终止股东特 殊权利条款、股份 回购条款
		2023.3	甲方：淮安平衡、南 通平衡；乙方：凌 飞；丙方：联成科技	《关于南京联成科 技发展股份有限公 司特殊权利条款之 终止协议》（简称《终	第一条：……解除《增资协议》“3.7 回购条款”、 《补充协议》第三条，甲方（淮安平衡、南通 平衡）不得依据《增资协议》、《补充协议》的 上述条款或其他任何理由主张与之相关的任何	已全部解除

序号	签署及解除情况	签署时间	签署主体	协议名称	具体条款内容	备注
				止协议一》)	权利（包括任何已产生的和潜在的权利）。	
		2023.4	甲方：金财投资；乙方：凌飞；丙方：联成科技	《关于南京联成科技发展股份有限公司特殊权利条款之终止协议》（简称《终止协议二》）	第一条：……解除《增资协议》“3.7 回购条款”、《补充协议》第三条，甲方（金财投资）不得依据《增资协议》、《补充协议》的上述条款或其他任何理由主张与之相关的任何权利（包括任何已产生的和潜在的权利）。	
2	特殊权利义务条款签署情况	2022.7	目标公司：联成科技；投资方：瞰智投资、信保投资；实际控制人：凌飞	《关于南京联成科技发展股份有限公司之补充协议》（简称《补充协议一》）	第一条股权回购、第二条优先认购、第三条优先出售、第四条优先购买及跟售、第五条反稀释、第六条优先清偿、第七条知情权、第八条普遍优惠、第 10.3 连带责任	第七条知情权未解除
		2022.7	目标公司：联成科技；投资方：江北高新投资；实际控制人：凌飞	《关于南京联成科技发展股份有限公司之补充协议》（简称《补充协议二》）	第一条股权回购、第二条优先认购、第三条优先出售、第四条优先购买及跟售、第五条反稀释、第六条优先清偿、第七条知情权、第八条普遍优惠、第 10.3 连带责任	
	特殊权利义务条款解除情况	2023.3.15	甲方：江北高新投资；乙方：凌飞；丙方：联成科技	《<关于南京联成科技发展股份有限公司增资协议之补充协议>的终止协议》（简称《终止协议三》）	第一条：《补充协议》中的如下特殊条款：“第一条股权回购”、“第二条优先认购”、“第三条优先出售”、“第四条优先购买及跟售”、“第五条反稀释”、“第六条优先清偿”、“第八条普遍优惠”以及第 10.3、10.5、10.10 款终止执行	
		2024.3.12	投资方：瞰智投资、信保投资；实际控制人：凌飞；融资方：联成科技	《关于南京联成科技发展股份有限公司特殊权利终止协议》（简称《终止协议四》）	第一条：《补充协议》中的如下特殊条款：“第一条股权回购”、“第二条优先认购”、“第三条优先出售”、“第四条优先购买及跟售”、“第五条反稀释”、“第六条优先清偿”、“第八条普遍优惠”以及第 10.1、10.3、10.4、10.5、10.8 款终止执行……	

序号	签署及解除情况	签署时间	签署主体	协议名称	具体条款内容	备注
3	特殊权利义务条款签署情况	2023.10.18	甲方：宏泽煜健；乙方：联成科技；丙方：凌飞、林薇、安思易投资	《南京联成科技发展股份有限公司增资协议》	7.1、7.2、7.3、7.4、13	已全部解除
	特殊权利义务条款解除情况	2024.1.31	甲方：宏泽煜健；乙方：联成科技；丙方：凌飞、林薇、安思易投资	《关于<南京联成科技发展股份有限公司增资协议>的终止协议》(简称《终止协议五》)	第一条：《增资协议》中的如下特殊条款：“第7.1条”、“第7.2条知情权”、“第7.3条优先认购权”、“第7.4条优先购买权与共同出售权”、第“13.2条”终止执行	

上述终止协议均系各方真实意思表示，不存在违反法律或行政法规强制性规定的情形，真实有效。在终止协议解除相关特殊投资条款解除过程中，不存在纠纷，亦不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响。

2、截至本问询回复出具之日，联成科技、凌飞与瞰智投资、信保投资签署的《补充协议一》以及联成科技、凌飞与江北高新投资签署的《补充协议二》中关于“知情权”的条款尚未清理，该条款不属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的条款，具体情况如下：

(1) 补充协议中关于“知情权”的主要内容

序号	签署主体	协议名称	主要内容
1	目标公司：联成科技；投资方：瞰智投资、信保投资；实际控制人：凌飞	《补充协议一》	第七条知情权自交割日起，实际控制人应敦促和确保公司，按照下述规定分别向投资方提供相应的财务信息和其他信息，并提供必要的配合：7.1 每季度结束后45日内，按中国会计准则准备的财务报表；7.2 下一会计年度的4月30日前，按中国会计准则经年度审计的财务报告
2	目标公司：联成科技；投资方：江北高新投资；实际控制人：凌飞	《补充协议二》	第七条知情权自交割日起，实际控制人应敦促和确保公司，按照下述规定分别向投资方提供相应的财务信息和其他信息，并提供必要的配合：7.1 每季度结束后45日内，按中国会计准则准备的财务报表；7.2 下一会计年度的4月30日前，按中国会计准则经年度审计的财务报告

综上，《补充协议一》与《补充协议二》对“知情权”条款的规定一致。该条款规定公司应按照中国会计准则的要求于一定期限内提供财务报表、财务报告等。

(2) 法律、法规以及规范性文件中关于“知情权”的规定

序号	名称	具体内容
1	《公司法（2018年修订）》	第九十七条股东有权查阅公司章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告，对公司的经营提出建议或者质询。
2	《公司法（2023年修订）》	第五十七条股东有权查阅、复制公司章程、股东名册、股东会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议和财务会计报告。股东可以要求查阅公司会计账簿、会计凭证。股东要求查阅公司会计账簿、会计凭证的，应当向公司提出书面请求，说明目的。公司有合理根据认为股东查阅会计账簿、会计凭证有不正当目的，可能损害公司合法利益的，可以拒绝提供查阅，并应当自股东提出书面请求之日起十五日内书面答复股东并说明理由。公司拒绝提供查阅

序号	名称	具体内容
		<p>的，股东可以向人民法院提起诉讼。股东查阅前款规定的材料，可以委托会计师事务所、律师事务所等中介机构进行。股东及其委托的会计师事务所、律师事务所等中介机构查阅、复制有关材料，应当遵守有关保护国家秘密、商业秘密、个人隐私、个人信息等法律、行政法规的规定。股东要求查阅、复制公司全资子公司相关材料的，适用前四款的规定。第一百一十条股东有权查阅、复制公司章程、股东名册、股东会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告，对公司的经营提出建议或者质询。连续一百八十日以上单独或者合计持有公司百分之三以上股份的股东要求查阅公司的会计账簿、会计凭证的，适用本法第五十七条第二款、第三款、第四款的规定。公司章程对持股比例有较低规定的，从其规定。股东要求查阅、复制公司全资子公司相关材料的，适用前两款的规定。上市公司股东查阅、复制相关材料的，应当遵守《中华人民共和国证券法》等法律、行政法规的规定。</p>
3	《挂牌审核业务规则适用指引第1号》	<p>一、对赌等特殊投资条款的规范性要求投资方在投资申请挂牌公司时约定的对赌等特殊投资条款存在以下情形的，公司应当清理：（一）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；（四）公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；（五）相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；（七）触发条件与公司市值挂钩；（八）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。</p>
4	《非上市公众公司信息披露管理办法（2021第二次修正）》	<p>第十一条挂牌公司定期报告包括年度报告、中期报告。凡是对投资者作出投资决策有重大影响的信息，均应当在定期报告中披露。年度报告中的财务会计报告应当经符合《证券法》规定的会计师事务所审计。第十二条年度报告应当在每个会计年度结束之日起四个月内，中期报告应当在每个会计年度的上半年结束之日起两个月内编制完成并披露。第十三条挂牌公司年度报告应当记载以下内容： （一）公司基本情况；（二）主要会计数据和财务指标； （三）管理层讨论与分析；（四）公司股票、债券发行及变动情况，报告期末股票、债券总额、股东总数，公司前十大股东持股情况；（五）控股股东及实际控制人情况； （六）董事、监事、高级管理人员、核心员工任职及持股情况；（七）报告期内发生的重大事件及对公司的影响； （八）公司募集资金使用情况（如有）；（九）利润分配情况；（十）公司治理及内部控制情况；（十一）财务会计报告和审计报告全文；（十二）中国证监会规定的其他事项。</p>

序号	名称	具体内容
		第十四条挂牌公司中期报告应当记载以下内容：（一）公司基本情况；（二）主要会计数据和财务指标；（三）公司股票、债券发行及变动情况，报告期末股东总数，公司前十大股东持股情况；（四）控股股东及实际控制人发生变化的情况；（五）报告期内重大诉讼、仲裁等重大事件及对公司的影响；（六）公司募集资金使用情况（如有）；（七）财务会计报告；（八）中国证监会规定的其他事项。
5	《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》	第十一条挂牌公司应当披露的定期报告包括年度报告和中期报告，可以披露季度报告，中国证监会、全国股转公司另有规定的，从其规定。第十二条挂牌公司应当按照中国证监会有关规定编制并披露定期报告，并按照《企业会计准则》的要求编制财务报告。中国证监会对不同市场层级挂牌公司的定期报告内容与格式有差异化要求的，挂牌公司应当遵守相关规定。创新层挂牌公司应当按照中国证监会、全国股转系统行业信息披露有关规定的要求在年度报告中披露相应信息。第十三条挂牌公司应当在规定的期限内编制并披露定期报告，在每个会计年度结束之日起四个月内编制并披露年度报告，在每个会计年度的上半年结束之日起两个月内编制并披露中期报告；披露季度报告的，挂牌公司应当在每个会计年度前三个月、九个月结束后的一个月內编制并披露。第一季度报告的披露时间不得早于上一年的年度报告。

根据《公司法（2023年修订）》，股东有权查阅公司及全资子公司财务会计报告并对公司及子公司的经营提出建议或者质询。连续180日以上单独或者合计持有公司3%以上股份的股东有权要求查阅公司及公司全资子公司的会计账簿、会计凭证。股东可以委托的会计师事务所、律师事务所等中介机构查阅、复制有关材料。联成科技《公司章程》并未对要求查阅公司会计账簿的股东身份进行特殊限制。截至本问询回复出具之日，瞰智投资、信保投资以及江北高新投资分别持有联成科技4.33%、2.81%、4.33%的股份，均满足连续持股180日以上的要求。该等主体有权依据《公司法（2023年修订）》的相关规定行使该等查阅、复制的权利。

根据上述法规以及规范性文件的规定，挂牌公司应当按照《企业会计准则》的要求编制财务报告，并按照中国证监会有关规定编制并在规定期间内披露定期报告，定期报告的内容包括主要会计数据和财务指标、财务会计报告等与公司运营及财务有关及对投资者作出投资决策有重大影响的信息。该“知情权”条款要求提供的统计数据、交易信息和财务信息以及与该等投资主体利益相关的涉及联

成科技及其控股子公司的运营及财务方面的重大信息均属于定期报告披露的范围；该“知情权”条款规定提供财务报表以及财务报告的时间并未违反上述规定以及中国证监会对于时间限制的要求。故，该“知情权”条款的约定并未违反上述法律、法规以及规范性文件的要求。此外，《终止协议三》和《终止协议四》签署后，前述投资者根据法律、法规以及规范性文件和联成科技《公司章程》的规定，平等地享受股东权利和履行股东义务，不存在优先于公司其他股东享有的特殊权利。

综上，该“知情权”条款的规定符合法律、法规以及规范性文件对于股东知情权以及公司财务报告、财务信息等披露事宜的规定；不会损害其他股东合法权益，未清理该条款不会导致联成科技控制权变化或者影响联成科技的持续经营能力，不涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

**（五）补充披露历史沿革中是否存在其他股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程。补充说明：①代持形成的背景、林薇代公司持有长庚安股权一个月后即解除代持的原因及合理性；②公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；③公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；④公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。**

截至本问询回复出具之日，除林薇代凌飞持有安思易投资的出资份额以及林薇代联成科技持有南京长庚安股权的事项外，公司历史沿革中不存在其他股权代持情形。

1、代持形成的背景、林薇代公司持有长庚安股权一个月后即解除代持的原因及合理性；

（1）代持形成的背景

2021 年 9 月，公司拟新设主体南京长庚安为客户提供综合集成解决方案、运营管理服务。为使管理运营更高效，且对外能够充分代表南京长庚安，公司决定由林薇代为持有长庚安的股权，并担任法定代表人。林薇自 2020 年 8 月起便担任联成科技的董事、总经理，具有丰富的管理经验；代持使林薇形式上具有管

理人员与控股股东的双重身份，对外更有利于南京长庚安业务及融资的开展。2022年10月11日，联成科技委托林薇作为名义股东代持长庚安102万元的出资额，履行其作为实际股东的出资义务；出于优化股权结构及完善公司治理的需求，2022年11月18日，林薇将其持有的南京长庚安51%的股权（对应注册资本102万元）以102万元的价格转让给联成科技，林薇与联成科技的股权代持关系解除。

## （2）代持一个月后即解除代持的原因及合理性

2022年10月，长庚安出于业务拓展的需求，急需一名既熟悉长庚安业务又具备丰富投融资经验的管理人员帮助长庚安开拓相关业务项目，由于林薇自2020年8月起担任公司总经理，负责公司日常的经营管理，具有丰富的业务经验；同时，公司的外部投资机构都是由林薇对接并负责相关融资事宜，故林薇以其个人名义代联成科技持有长庚安股权。因联成科技自2022年起筹备申报全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让事宜，前述代持情况不符合中国证监会、全国股转公司的相关规定。为规范公司治理及避免关联交易，林薇代公司持有长庚安股权一个月后即解除。

2、公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；

公司股权代持行为已在申报前解除还原，已取得全部代持人与被代持人确认。2022年12月15日，公司与林薇签订《股权代持确认协议》，双方确认自长庚安设立至今，林薇持有的长庚安的股权均为联成科技实际持有，林薇仅作为名义股东代持；该代持情形于林薇将代持股权转让给公司时终止。

3、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

## （1）截至本回复出具日，公司的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	凌 飞	11,873,250	34.24

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
2	林 薇	9,234,750	26.63
3	安思易投资	3,000,000	8.65
4	淮安平衡	2,700,000	7.79
5	南通平衡	1,800,000	5.19
6	瞰智投资	1,500,000	4.33
7	江北高新投资	1,500,000	4.33
8	信保投资	975,000	2.81
9	金财投资	900,000	2.60
10	宏泽煜健	705,753	2.03
11	鑫沅投资	492,000	1.42
<b>合 计</b>		<b>34,680,753</b>	<b>100.00</b>

（2）公司自设立以来历次股权变动形成的原因、股权转让双方的关系、价格及定价依据如下：

序号	时间	股权变动原因	股权变动具体情况	股权变动价格	变动后的公司注册资本	定价依据	出资来源	备注
1	2006年5月	有限公司设立	凌飞、朱荣兵、唐珂合计认缴200万元注册资本	1元/注册资本	2,000,000	-	自有资金	
2	2010年4月	有限公司第一次增资	凌飞认缴360万元注册资本，朱荣兵认缴360万元注册资本，唐珂认缴80万元注册资本	1元/注册资本	10,000,000	-	自有资金	
3	2012年2月	有限公司第一次股权转让	朱荣兵将其持有联成科技45%股权转让给凌飞后退出公司	1元/股	10,000,000	《股权转让协议》 《债务免除协议》	系债务互免，未实际支付出资	股权转让双方系合作伙伴关系。凌飞、朱荣兵共同投资南通易通网络科技有限公司和联成科技。因经营思路、战略规划的调整，双方约定凌飞所持55%南通易通网络科技有限公司股权与朱荣兵所持45%联成有限股权进行互换。上述股权转让后，凌飞不再持有南通易通网络科

								技有限公司股权，朱荣兵不再持有联成有限股权
4	2015年10月	有限公司第二次股权转让	唐珂将其持有的联成有限2%股权转让给鑫沅投资	1.50元/股	10,000,000	-	自有资金	股权受让方鑫沅投资的大股东系南京银行股份有限公司，联成科技与南京银行股份有限公司存在业务合作关系，鑫沅投资有意寻找投资项目，唐珂有意转让其所持有的联成科技的股权，故有此次股权变动
5	2016年2月	有限公司第二次增资	淮安平衡出资1440万元认缴109.7561万元注册资本，南通平衡出资960万元认缴73.1707万元注册资本，金财投资出资480万元认缴36.5854万元注册资本	13.12元/注册资本	12,195,122	根据联成科技投前估值1.6亿元确定	自有资金	
6	2016年3月	有限公司第三次股权转让	唐珂将其持有的联成有限6.56%股权，对应80万元出资额转让给凌飞	-	12,195,122	《离婚协议书》	自有资金	股权转让双方凌飞与唐珂曾系夫妻，该股权转让系双方根据《离婚协议书》分割共同财产的行为

7	2016年10月	有限公司第四次股权转让	凌飞将其持有的联成有限10%股权（合计121.9512万元出资额）以121.9512万元的价格转让给安思易投资；	1元/股	12,195,122	同一控制下股权转让	-	此次股权转让系凌飞将其持有的联成有限股权转入到其控制的安思易投资，无银行流水
7	2020年9月	股份公司第一次增资	公司决定将2699.434274万元资本公积转出1,780.4878万元至注册资本	-	30,000,000	-	资本公积金转增，各股东同比例增资	-
8	2022年7月	股份公司第二次增资	瞰智投资出资1000万元认缴150万股新增股本，江北高新投资出资1000万元认缴150万股新增股本，信保投资出资480万元认缴97.50万股新增股本	6.67元/股	33,975,000	综合考虑公司盈利能力和未来发展预期，并由相关方共同协商确定，公司投前估值为2.26亿	自有资金	
9	2022年12月至2023年1月	股份公司第一次股权转让	2022年12月凌飞将其持有联成科技15.532%的股份以1万元的价格转让给林薇；2023年1月凌飞将其持有	-	33,975,000	夫妻间股权赠与交易	自有资金	该等股权转让行为发生在凌飞、林薇婚姻关系存续期间，系非市场化股权转让交易行为

			联成科技 11.649%的股份以 1 万元的价格转让给林薇					
10	2023 年 12 月	股份公司第三次增资	宏泽煜健出资 950 万元认缴 705,753 股新增股本	13.46/股	34,680,753	结合公司经营情况，由各方协商确定投前估值为 4.57 亿	自有资金	

公司历次股权变动均系各方真实意思表示并履行了决策程序、企业变更登记，公司历次股权变动均具有合理原因，股权变动真实，不存在代持情形，亦不存在纠纷。

综上，公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，未涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

4、公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

截至本问询回复出具之日，根据《非上市公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》等相关规定，公司自设立以来，现有及历史股东人数穿透计算情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东性质	经穿透计算的 股东人数	备注
1	凌 飞	自然人	1	现有股东
2	林 薇	自然人	1	
3	安思易投资 <sup>注1</sup>	员工持股平台	2	
4	淮安平衡	经备案的私募股权基金	1	
5	南通平衡	经备案的私募股权基金	1	
6	金财投资 <sup>注2</sup>	经备案的私募股权基金管理人、国有独资企业	1	
7	鑫沅投资 <sup>注3</sup>	两家上市公司控制的有限公司	2	
8	瞰智投资	经备案的私募股权基金	1	
9	江北高新投资	经备案的私募股权基金	1	
10	信保投资	经备案的私募股权基金	1	
11	宏泽煜健	经备案的私募股权基金	1	
12	唐 珂	自然人	1	历史股东
13	朱荣兵	自然人	1	历史股东
合计			15	

注 1：2023 年 2 月 17 日，中国证券监督管理委员会出台的《〈首次公开发行股票注册管理办法〉第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和〈公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书〉第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》（中国证券监督管理委员会公告〔2023〕14 号）规定，“2.员工持股计划计算股东人数的原则：（1）依法以公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台实施的员工持股计划，在计算公司股东人数时，员工人数不计算在内；（2）参与员工持股计划时为公司员工，离职后按照员工持股计划章程或者协议约定等仍持有员工持股计划权益的人员，可不视为外部人员；（3）新《证券法》施行之前（即 2020 年 3 月 1 日之前）设立的员工持股计划，参与者包括少量外部人员的，可不作清理。在计算公司股东人数时，公司员工人数不计算在内，外部人员按实际人数穿透计算”。安思易投资系 2015 年 12 月 17 日设立的员工持股平台，其中，陈茂洲为外部人员。根据上述规定，安思易投资中的公司员工无需单独计算股东人数，外部人员按实际人数计算，故安思易投资穿透计算后认定的股东

人数为 2 人。

注 2 截至本问询回复出具之日，金财投资的股权结构如下：金财投资系江苏省财政厅出资设立的国有独资企业。金财投资穿透计算后的股东人数为 1 人。

注 3 截至本问询回复出具之日，鑫沅投资的股权结构如下：鑫沅资产管理有限公司系鑫沅投资持股 100%的股东；鑫元基金管理有限公司系鑫沅资产管理有限公司持股 100%的股东；南京银行股份有限公司（上海证券交易所主板上市公司，股票代码：601009）及南京高科股份有限公司（上海证券交易所主板上市公司，股票代码：600064）分别持有鑫元基金管理有限公司 80%和 20%的股权。鑫沅投资穿透计算后的股东人数为 2 人。

综上，公司自设立以来，不存在股东人数超过 200 人的情形。

（六）①股权激励计划具体内容，包括但不限于考核指标、服务期限、激励份额等，实际实施情况是否与激励计划相符；②激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；安思易投资的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；③员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；④公司股权激励计划是否实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；⑤股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

1、股权激励计划具体内容，包括但不限于考核指标、服务期限、激励份额等，实际实施情况是否与激励计划相符；

（1）考核指标

根据安思易投资工商档案、《合伙协议》《股权激励计划》，公司就激励目标未设定考核指标。

（2）服务期限

根据安思易投资工商档案、《合伙协议》《股权激励计划》，公司就股权激励计划未设立服务期限。

### （3）激励份额

根据安思易投资工商档案、公司股权激励制度、安思易投资合伙协议等文件，截至，本反馈回复之日,激励对象所持份额如下：

序号	姓名	类型	出资份额（元）	持股比例
1	凌飞	普通合伙人	369,107.00	30.27%
2	陈茂洲	有限合伙人	609,756.00	50.00%
3	徐莉	有限合伙人	105,691.00	8.66%
4	戴凯乐	有限合伙人	48,780.00	4.00%
5	吕健	有限合伙人	40,650.00	3.33%
6	王盼盼	有限合伙人	8,130.00	0.67%
7	王杰	有限合伙人	8,130.00	0.67%
8	张永平	有限合伙人	8,130.00	0.67%
9	周滔	有限合伙人	8,130.00	0.67%
10	叶森	有限合伙人	4,878.00	0.40%
11	盛精玲	有限合伙人	4,065.00	0.33%
12	耿立久	有限合伙人	4,065.00	0.33%
合计	-	-	<b>1,219,512.00</b>	<b>100.00%</b>

注：2024年6月28日，安思易投资有限合伙人周春燕因个人原因离职，周春燕将其持有的1.626万元财产份额（对应出资比例1.33%）转让给徐莉，转让价格为10万元。本次转让完成后，周春燕不再持有安思易投资财产份额，安思易投资有限合伙人由12名降至11名，徐莉持有安思易投资股权比例变为8.66%，间接持有公司股权比例变为0.75%。2024年7月2日，安思易投资就本次合伙份额转让办理了工商变更登记。

### （4）实际实施情况是否与激励计划相符

公司股权激励已按照公司股东大会审议通过的《股权激励计划》完毕，具体实施情况详见《公开转让说明书》第一节“基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”，实施情况与公司股权激励计划相符。

## 2、激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的

必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；安思易投资的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；

(1) 任职情况

截至本回复签署之日，持股平台合伙人在公司的任职情况如下：

序号	姓名	现任职务	是否为公司员工	授予价格
1	凌飞	董事长	是	-
2	陈茂洲	-	否	1.0 元/股
3	张永平	研发中心交付部经理	是	1.5 元/股
4	吕健	董事	是	1.5 元/股
5	戴凯乐	董事、副总经理	是	1.5 元/股
6	周滔	监事	是	1.5 元/股
7	耿立久	监事会主席、职工监事	是	2.5 元/股
8	叶森	研发工程师	是	2.5 元/股
9	王杰	实施部主管	是	2.5 元/股
11	盛精玲	测试工程师	是	2.5 元/股
12	王盼盼	区域销售经理	是	2.5 元/股
13	徐莉	监事	是	2.5 元/股

(2) 结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形。

1) 公司任职员工股权激励的必要性

截至本回复出具之日，除陈茂洲外均与公司签署书面劳动合同并在公司领薪，上述人员主要系公司核心管理人员、关键岗位人员及长期服务于公司的老员工，上述人员在工作期间为公司的发展做出了贡献，为增强公司的凝聚力，维护公司长期稳定发展，建立健全激励约束长效机制，兼顾员工与公司长远利益，为公司持续发展夯实基础，公司通过增资扩股的方式，遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则实施股权激励。

2) 陈茂洲股权激励的必要性

2019年至2020年是公司转型的关键时点，公司从主要做信息系统集成和安思易云转型研发“安思易集中管控平台”，经历了比较艰难的转型期，无论是人员、资金、市场方面都经历严峻考验，陈茂洲作为信息安全领域的专家及投资方，对该领域的发展给公司战略转型方向提供了宝贵的意见，同时，陈茂洲多次给联成介绍相关行业的投资者，因此股权激励具有合理性。

3) 是否存在通过低价增资进行利益输送的情形。

截至本问询回复反馈之日，公司历次股权激励的授予价格如下表所示：

时间	事项	转让方	受让方	财产份额(万元)	出资总额(万元)	授予价格(元/股)	转让份额占出资总额比例(%)	公允价格(元/股)	备注
2017.4	第二次股权激励	凌飞	孙荣坤	2.1626	121.9512	1.00	1.77%	以有限公司经审计的截至2016年10月31日每股净资产3.21元作为公允价格	已退伙，且份额由凌飞回购。孙荣坤2020年开始任职于公司，任职期间业绩突出，长期陪伴公司成长，为兼顾员工与公司长远利益，因此其股权激励授予价格低于公允价格，具有合理性，不存在利益输送。
			田兴苏	1.626			1.33%		
			吴小然	8.1301			6.67%		
			曹祥红	0.813			0.67%		
			马小朋	4.065			3.33%		
			蔡勇	3.6585			3.00%		
			周春燕	1.2195			1.00%		
			范利飞	0.6098			0.50%		
			张恩亚	0.4065			0.33%		
					121.9512	3.20	公司以2017年3月31日经审计的每股净资产3.20元作为公允价值	由于授予价格与公允价格持平，因此，未计提股份支付，且本次授予对象均已退伙，份额由凌飞回购	

时间	事项	转让方	受让方	财产份额(万元)	出资总额(万元)	授予价格(元/股)	转让份额占出资总额比例(%)	公允价格(元/股)	备注
			张云龙	0.4065			0.33%		
			陈学军	0.4065			0.33%		
			王攀利	0.4065			0.33%		
			顾铃丽	3.252			2.67%		
			顾铃丽	1.6261			1.33%		
			卞欣月	0.4065			0.33%		
			时秀玲	3.252			2.67%		
2021.4	第三次股权激励	凌飞	陈茂洲	60.9756	121.9512	1.00	50.00%	根据广东省大周行房地产土地资产评估有限公司于2023年2月17日出具的大周行评报字[2023]第SZ02003号《南京联成科技发展股份有限公司因股权激励事宜所涉及的南京联成科技发展股份有限公司股东全部权益价值追溯性资产评估报告》，以2020年12月31日为评估基准日，根据收益法评估，评估结论为南京联成科技发展股份有限公司于评估基准日的股东全部权益价值为4,830.00万元，即每股价格为1.61元；公司以该评估价为公允价格，	在公司业务转型转型期，公司面临发展困境，陈茂洲作为信息安全领域的专家及投资方，在该领域的发展给公司战略转型方向提供了宝贵的意见，同时，陈茂洲多次给公司介绍相关行业的投资方，为奖励为公司做出的巨大贡献，股权激励授予价格低于公允价格，因此定价具有合理性，不存在利益输送。

时间	事项	转让方	受让方	财产份额(万元)	出资总额(万元)	授予价格(元/股)	转让份额占出资总额比例(%)	公允价格(元/股)	备注
2021.6	第四次股权激励	凌飞	张永平	0.813	121.9512	1.50	0.67%	根据广东省大周行房地产土地资产评估有限公司于2023年2月17日出具的大周行评报字[2023]第SZ02003号《南京联成科技发展股份有限公司因股权激励事宜所涉及的南京联成科技发展股份有限公司股东全部权益价值追溯性资产评估报告》，以2020年12月31日为评估基准日，根据收益法评估，评估结论为南京联成科技发展股份有限公司于评估基准日的股东全部权益价值为4,830.00万元，即每股价格为1.61元；公司以该评估价为公允价格，	此次股权激励人员均为公司的高级管理人员和关键岗位员工，长期任职于公司，为公司的业绩增长与核心技术的研发做出了巨大贡献。为了公司长远稳定的发展，公司对上述人员定价优惠，因此，授予价格低于公允价格，定价具有合理性，不存在利益输送。
			吕健	4.065			3.33%		
			戴凯乐	4.878			4.00%		
			周滔	0.813			0.67%		
2021.12	第五次股权激励	凌飞	王盼盼	0.813	121.9512	2.50	0.67%	根据广东省大周行房地产土地资产评估有限公司于2023年2月17日出具的大周行评报字[2023]第SZ02003号《南京联成科技发展股份有限公司因股权激励事宜所涉及的南京联成科技发展股份有限公司股东全部权益价值追溯性资产评估报告》，以2020年12月31日为评估基准日，根据收益法评估，评估结论为南京联成科技发展股份有限公司于评估基准日的股东全部权益价值为4,830.00万元，即每股价格为1.61元；公司以该评估价为公允价格，	本次授予价格2.5元/股高于上述价格，因此，本次股权激励不作股份支付处理
			盛精玲	0.4065			0.33%		
			徐莉	8.9431			7.33%		
			叶森	0.4878			0.40%		
			耿立久	0.4065			0.33%		
			王杰	0.813			0.67%		
2023.10	第六次股权激励	凌飞	周春燕	1.626	121.9512	2.50	1.33%	依据2022年7月股份公司第二次增资的估值为定价基础，即公司以该估值为公允价	周春燕长期任职于公司，在公司的销售的

时间	事项	转让方	受让方	财产份额(万元)	出资总额(万元)	授予价格(元/股)	转让份额占出资总额比例(%)	公允价格(元/股)	备注
	励							值, 每股价格为 6.67 元	业绩方面贡献巨大, 为奖励其做出的贡献, 股权激励授予价格低于公允价格, 因此, 定价具有合理性, 不存在利益输送。

因此, 公司的历次股权激励定价具有合理性, 不存在通过低价增资进行利益输送的情形。

4) 安思易投资的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；

截止本问询回复出具日，除陈茂洲以外，安思易投资合伙人均为公司员工，各合伙人认购合伙企业的份额系自有资金或自筹资金，员工持有的财产份额权属合法、清晰，不存在替他人代为持有合伙企业份额的行为或其他利益安排。

安思易投资持股平台中，曾存在林薇代持凌飞的出资份额的情形，目前以上代持已清理完毕。具体情况如下：

2021年2月，凌飞作为安思易投资的执行事务合伙人，决定受让激励对象田兴苏持有的安思易投资1.626万元出资额；但如果当时凌飞本人受让，会导致安思易投资合伙企业只有一个合伙人，不满足合伙企业存续条件；因此，为了满足合伙企业最低两个合伙人之存续要求，林薇于2021年2月代凌飞受让田兴苏持有的安思易投资1.626万元出资额，并于2023年2月，林薇将代为受让的上述安思易投资份额转回凌飞。因此，上述期间林薇持有合伙企业份额，并非系作为公司激励对象而持有，而是代凌飞持有，截至公转书签署日，已将上述份额转回至凌飞。

综上，公司激励对象除陈茂洲外均为公司员工，陈茂州为公司作出过重大贡献，股权激励具有合理性，公司历次股权激励价格合理，不存在通过低价增资进行利益输送的情形，资金来源为自有资金或自筹资金，不存在替他人代为持有合伙企业份额的行为或其他利益安排。

3、员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；

具体情况如下：

项目	具体内容
管理模式 (是否闭环运行)	员工持股平台自身事务由作为执行事务合伙人的普通合伙人负责经营管理,同时,通过股权激励获得的持股平台财产份额,未经管理人同意的,三年之内不得转让,由于合伙人陈茂洲不是公司员工,因此不属于闭环运行。
权益流转机制	1、除发生本协议约定的退伙、除名情形外,合伙人可以转让给经执行事务合伙人同意的第三人,第三人需满足本协议约定的合伙人资格以及同意本协议约定;未经执行事务合伙人同意,不得转让;转让给执行事务人或其指定第三人的,转让价格不低于合伙人原始出资额,本协议另有约定的除外; 2、在合伙人持有财产份额期间,未经执行事务合伙人同意,不得将财产份额设定质押或任何形式的限制性第三人权利。
权益退出机制	合格人员同意在开始行权日后的任何时间,如出现以下任何一种情形时则其持有的期权尚未成为即得的部分的权利自动全部丧失: (1)激励对象与公司的聘用关系或服务关系因任何原因终止; (2)激励对象严重违反适用于公司的任何法律、法规或公司章程; (3)激励对象从事任何违法行为,且受到刑事处罚; (4)激励对象有不忠诚于公司的行为,包括但不限于从公司辞职并受雇于与公司业务有直接或间接竞争的其他公司或实体,或从与公司的关联交易中获得利益(但事先向公司披露并经公司董事会批准的除外); (5)激励对象实质违反其与公司之间的任何协议,包括但不限于泄露公司商业秘密等保密信息,实质上未履行或拒绝履行作为公司员工或董事的义务(但因激励对象死亡或丧失劳动能力的除外); (6)激励对象违反公司任何规章制度并给公司的财产、声誉或其他员工或董事造成损失、损害或伤害; (7)激励对象有其他任何对公司业务、声誉或财务状况造成严重不良影响的行为; (8)期权授予协议中规定的授予条件(包括但不限于工作任务、指标等)未满足及其他情形。
员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法	合伙人有以下情形之一的当然退伙: 1、死亡或者被依法宣告死亡; 2、个人丧失偿债能力; 3、不符合本合伙协议第八条约定的合伙人条件; 4、合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行; 合伙人有以下情形之一的,相关合伙人在接到执行事务合伙人的通知后三个工作日内办理退出合伙手续 5、未履行出资义务; 6、执行合伙事务时有不正当行为; 7、因故意或者重大过失给合伙企业、联成科技或其下属公司造成重大损失; 8、违反本协议第三十四条约定的义务; 9、不同意或不配合办理合伙协议修订或相关工商变更事宜的; 10、因违反相关法律法规,被治安处罚、采取行政、刑事强制措施,且执行事务合伙人认为影响其在联成科技或下属公司本职工作的。 合伙人与联成科技解除劳动关系或发生导致应当退伙、除名情形的,执行事务合伙人有权自行或指定第三方购买其持有的本合伙企业财产份额,或办理该等合伙人财产份额减资手续,价格以该合伙人原始出资额和持有财产份额对应的联成科技最近一期经审计的每股净资产孰低者计算。

项目	具体内容
锁定期	通过股权激励获得的持股平台财产份额，未经管理人同意的，三年之内不得转让；三年之后，分三年解除禁售，第一年 30%，第二年 30%，第三年 40%。经管理人同意的，可以不受三年禁售期限限制，并由管理人或其指定的人以原价回购其所获得的财产份额。
服务期	无
出资份额转让限制	未经遵守本条规定或获得公司的事先书面同意，持有公司激励股权的合格人员不得转让、出售、赠予、抵押、质押或以其他方式处理任何通过行使期权取得的激励股权；如持有公司激励股权的合格人员解禁后，公司仍未挂牌/上市时，持有公司激励股权的合格人员转让其持有的部分或全部上述激励股权的情况下，该合格人员应向公司提供如下书面通知(转让通知)： (i)该合格人员愿意转让；(ii)拟转让的受让人名称（如有）；(iii)拟转让的激励股权的数量；(iv)拟转让的激励股权的价格和条款（如能指定）。
回购	合格人员同意，如发生以下情形： (1)激励对象与公司的聘用关系或服务关系因任何原因终止； (2)激励对象严重违反适用于公司的任何法律、法规或公司章程； (3)激励对象从事任何违法行为，且受到刑事处罚； (4)激励对象有不忠诚于公司的行为，包括但不限于从公司辞职并受雇于与公司业务有直接或间接竞争的其他公司或实体，或从与公司的关联交易中获得利益(但事先向公司披露并经公司董事会批准的除外)； (5)激励对象实质违反其与公司之间的任何协议，包括但不限于泄露公司商业秘密等保密信息，实质上未履行或拒绝履行作为公司员工或董事的义务(但因激励对象死亡或丧失劳动能力的除外)； (6)激励对象违反公司任何规章制度并给公司的财产、声誉或其他员工或董事造成损失、损害或伤害； (7)激励对象有其他任何对公司业务、声誉或财务状况造成严重不良影响的行为； (8)期权授予协议中规定的授予条件(包括但不限于工作任务、指标等)未满足及其他情形。 公司或管理人有权指定持股平台普通合伙人回购已经授出的并由合格人员直接或间接持有的全部或部分激励股权。回购价格为：股权激励价格+10%/年收益×出资年份，期权授予协议中同时约定回购价格。

4、公司股权激励计划是否实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；

截至本问询回复出具日，全部股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额及其他授予计划。

5、股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相

关规定。

(1) 股份支付确认情况

公司股权激励安排及股份支付费用分摊具体情况如下：

序号	项目	股份支付费用（万元）	间接持有公司股份数（万股）	公允价格（元/股）	公允价值确定依据	授予价格（元/股）	备注
1	2016年10月，第一次授予员工股权激励	21.56	9.76	3.21	以有限公司经审计的截至2016年10月31日每股净资产3.21元作为公允价格	1.00	授予对象已退伙
2	2017年4月，第二次授予员工股权激励	-	32.44	3.20	以有限公司经审计的截至2017年3月31日每股净资产3.20元作为公允价值	3.20	授予价格与公允价格一致，故未做股份支付处理，且授予对象已退伙
3	2021年4月，第三次授予员工股权激励	91.50	150.00	1.61	根据广东省大周行房地产土地资产评估有限公司于2023年2月17日出具的大周行评报字[2023]第SZ02003号《南京联成科技发展股份有限公司因股权激励事宜所涉及的南京联成科技发展股份有限公司股东全部权益价值追溯性资产评估报告》，以2020年12月31日为评估基准日，根据收益法评估，评估结论为南京联成科技发展股份有限公司于评估基准日的股东全部权益价值为4,830.00万元，即每股价格为1.61元；公司以该评估价为公允价格	1.00	-

序号	项目	股份支付费用（万元）	间接持有公司股份数（万股）	公允价格（元/股）	公允价值确定依据	授予价格（元/股）	备注
4	2021年6月，第四次授予员工股权激励	2.86	26.00	1.61	根据广东省大周行房地产土地资产评估有限公司于2023年2月17日出具的大周行评报字[2023]第SZ02003号《南京联成科技发展股份有限公司因股权激励事宜所涉及的南京联成科技发展股份有限公司股东全部权益价值追溯性资产评估报告》，以2020年12月31日为评估基准日，根据收益法评估，评估结论为南京联成科技发展股份有限公司于评估基准日的股东全部权益价值为4,830.00万元，即每股价格为1.61元；公司以该评估价为公允价格	1.50	-
5	2021年10月，第五次授予员工股权激励	-	29.20	1.61	根据广东省大周行房地产土地资产评估有限公司于2023年2月17日出具的大周行评报字[2023]第SZ02003号《南京联成科技发展股份有限公司因股权激励事宜所涉及的南京联成科技发展股份有限公司股东全部权益价值追溯性资产评估报告》，以2020年12月31日为评估基准日，根据收益法评估，评估结论为南京联成科技发展股份有限公司于评估基准日的股东全部权益价值为4,830.00万元，即每股价格为1.61元；公司以该评估价为公允价格	2.50	授予价格高于公允价格，故未做股份支付处理
6	2023年10月，第六次授予员工股权激励	16.68	4.00	6.67	依据2022年7月股份公司第二次增资的估值为定价基础，即公司以该估值为公允价值，每股价格为6.67元	2.50	-

注：股份支付费用=间接持有公司股份数股乘以公允价格与授予价格的差额。

依据企业会计准则，股份支付是公司基于管理需要，为了激励和留住管理团队和业务骨干，以授予公司股权的方式而推行的一种长期激励机制，因此公司依据评估的公允价值计算的公司每股价值与员工持股平台入股价格之间的差额按照激励数量，借计管理费用（经常性损益），贷记资本公积-其他资本公积。针对股权激励，公司将相应的股份支付全部计入管理费用，具有合理性，主要原因是：

一是股权激励的本质是基于公司管理需要，为了激励和留住管理团队、核心人员及业务骨干，以授予公司股权的方式而推行的一种长期激励机制。股份支付费用与激励对象日常薪酬费用存在区别，因此公司将该项费用视作与管理相关的费用；

二是为了便于精细化管理和财务核算，公司将股份支付费用全部计入管理费用有利于更真实、有效地反映公司的实际经营成果，方便不同期间财务数据的可比，符合会计信息质量的谨慎性及可比性要求。

因此，公司股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定。

#### （2）报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性

公司历史中进行了多次股权激励，将股份支付费用计入了管理费用，同时列示为经常性损益。报告期内涉及的股份支付事项中：2023年10月授予销售三部总监周春燕股权激励，由于该股权激励无等待期，公司于2023当年一次性确认股份支付费用16.68万元，并计入经常性损益符合公司的实际情况。

## 二、中介机构核查意见

### 【主办券商回复】

#### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下核查程序：

- 1、核查联成科技最新工商档案和历次股权变动相关的三会资料；
- 2、访谈凌飞、林薇，了解股权转让的背景、定价依据以及股权转让程序的

合法合规性以及了解双方持有的联成科技的股权是否存在未披露的代持情况；

3、核查凌飞与林薇签署的《股权转让协议》、历次增资过程中签署的增资协议及补充协议，股权转让交易凭证，出资凭证；通过国家企业信用信息公示系统及企查查等软件检索公司现有股东和历史股东的股权架构。

4、查阅凌飞与林薇签署的《离婚协议书》《一致行动协议》《离婚证》，了解双方对财产分割、债权债务归属等主要内容；

5、获取并查阅了公司与林薇签署的《股权代持确认协议》，确认该代持情形已终止并于公司申报前解除；

6、通过最高人民法院诉讼服务网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等网站，检索是否存在关于股权归属及与特殊投资条款有关的纠纷等情形；

7、查阅了江苏省财政厅出具的《江苏省财政厅关于同意南京联成科技发展股份有限公司国有股权管理方案的函》（苏财资〔2017〕102号）、金财投资出具的《情况说明》等资料；

8、查阅了《国有资产评估管理若干问题的规定》《国有资产评估管理办法》《企业国有资产交易监督管理办法》等相关法律法规；

9、查阅了公司历史上与投资人签订的增资协议、关于增资协议的补充协议以及终止协议等法律文件，核查特殊投资条款签署、履行、变动、终止情况，了解相关协议的合同主体及具体内容、特殊投资条款解除情况以及是否存在纠纷或潜在纠纷，确认是否存在其他应披露未披露的特殊投资条款；

10、访谈股东以确认其基本情况、入股原因、入股价格、入股资金来源等信息，核查其所持公司股份权属清晰，不存在委托持股或其他利益安排的情形，亦不存在他人代持股份或为他人代为持有公司股份的情形；

11、获取并查阅了公司机构股东的营业执照、合伙协议、工商档案，自然人股东的身份证明文件，核查股东的相关信息；获取全体股东出具的相关声明承诺，声明其持有的公司股份均为真实持有，不存在代持安排；

12、查阅公司员工花名册，了解本次股权激励对象是否为公司员工及工作年限情况；

13、访谈凌飞，了解股权激励计划实施的相关背景情况及各激励对象在公司的任职情况及实际贡献；访谈激励对象，了解其资金来源，确认持有的份额是否存在代持或其他利益安排；

14、查阅激励员工的出资支付凭证，了解激励员工的出资情况及实缴资本是否到位；查阅安思易投资工商档案、合伙协议、员工股权激励协议书等文件，了解股权激励主要内容；

15、查阅公司历次股权激励相关的审计报告、资产评估报告、《股权转让协议》等资料，复核公司历次股权激励的定价依据；

16、获取激励对象出资前后3或6个月流水明细；对于分笔支付的，获取每笔款项付款时点前后各3或6个月的流水明细，确认股东出资的真实性；

17、查阅《企业会计准则第11号——股份支付》中关于股份支付会计处理的相关规定，复核公司对于股份支付会计处理的准确性。

18、检查公司历次股权激励相关的会计处理凭证，确认公司将授予价格与公允价值之间的差额计入当期损益。

## （二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、凌飞向林薇转让股权的行为发生在双方婚姻关系存续期间，股权转让定价主要考虑双方的夫妻关系，系夫妻间股权赠与交易，具有合理性，股权转让不存在利益输送或其他特殊利益安排。

2、2022年6月，瞰智投资、江北高新投资、信保投资向公司进行增资；2023年10月，宏泽煜健向公司进行增资；两次增资价格系参考当时联成科技投前估值后协商确定，该等融资估值与公司近年业绩发展相匹配，且增资价格均高于前轮次联成科技融资价格，具有商业合理性。综上，两次增资价格定价公允，上述增资不存在利益输送或其他特殊利益安排。

2、解除婚姻关系后，凌飞和林薇分别持有联成科技34.95%、27.18%的股份，双方持有的股份不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在未披露的代持情况；签署《离婚协议书》当日，凌飞与林薇同时签署《一致行动协议》，明确了双方在公司董事会以及股东大会会议中行使表决权时应采取相同的意思表示；意见不一致时以

凌飞的意见为准，该协议未附有解除条件、不可撤销；凌飞与林薇解除婚姻关系不会对公司控制权的稳定性和持续经营能力造成影响。

3、股东金财投资属于国有独资企业，金财投资入股时不需要履行国有资产评估备案手续，联成科技整体改制时金财投资已取得江苏省财政厅出具的《江苏省财政厅关于同意南京联成科技发展股份有限公司国有股权管理方案的函》（苏财资〔2017〕102号）对此进行了确认，审批机关具有国资管理权限，符合国有资产管理等相关法律规定；联成科技于2022年7月、2023年12月增资时，国有股东金财投资出席了公司审议相关事项的历次股东大会并行使了表决权，发表了同意的意见。该等变动已由金财投资出具《情况说明》，确认其在两次增资过程中履行了必要的法律程序，该等股权变动不存在损害国有股东权益，造成国有资产流失的情形。

4、相关特殊投资条款解除过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响；凌飞与瞰智投资、信保投资签署的《补充协议一》以及联成科技、凌飞与江北高新投资签署的《补充协议二》中关于“知情权”的特殊条款尚未清理，除此之外不存在现行有效或效力可能恢复的特殊投资条款，该知情权条款不属于涉及《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形，未清理不会损害其他股东合法权益，不会导致联成科技控制权变化或者影响联成科技的持续经营能力。

5、截至本问询回复出具之日，除林薇代凌飞持有安思易投资的出资份额以及林薇代联成科技持有南京长庚安股权的事项外，公司历史沿革中不存在其他股权代持情形；林薇代公司持有长庚安股权一个月后即解除代持具有合理性，该等代持行为已在申报前解除还原，已取得代持人林薇与被代持人公司的确认；公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，未涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司自设立以来，不存在股东人数超过200人的情形。

6、公司股权激励计划实际实施情况与激励计划相符；激励对象除陈茂洲均为公司核心管理人员、关键岗位人员，长期服务于公司，为公司做出重大贡献，陈茂洲作为信息安全领域的专家及投资方，对该领域的发展给公司战略转型方向提供了宝贵的意见，同时，陈茂洲多次给联成介绍相关行业的投资者，因此股权

激励具有合理性，公司股权激励授予员工股份的价格合理，不存在通过低价增资进行利益输送的情形。除陈茂洲外，安思易投资合伙人均为公司员工，合伙人出资来源均为自有或自筹资金。报告期内，曾存在出资份额代持的情形，目前已解除还原。

7、安思易投资不属于闭环运行的员工持股计划，安思易投资对权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法、服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购进行了约定。公司全部股权激励计划已实施完毕，不存在预留的股权激励份额；公司股份支付费用确认准确，股权激励确认权益公允价值的确认依据合理，股份支付的会计处理符合企业会计准则等相关规定；报告期股份支付费用在经常性损益示合理，符合公司实际情况。

#### **【律师回复】**

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见律师出具的《江苏世纪同仁律师事务所关于南京联成科技发展股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

## **二、中介机构核查情况**

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。请主办券商、申报会计师核查上述事项（6），并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客

观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；

## 【主办券商回复】

### （一）核查程序

（1）查阅联成科技工商档案、验资报告、三会资料，核查历次股权变更情况，获取历次增资及股权转让所涉及的协议、出资凭证等；

（2）对公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东进行访谈，了解历次股权变动的背景、各自持股情况、持股数量、是否存在代持等信息；

（3）了解报告期内公司存在的股权代持的背景及原因，访谈代持人林薇，以及代持股权的长庚安的少数股东脑谷科技，了解代持情况，核查是否存在股权纠纷情况；

（4）查阅公司员工持股平台安思易投资的工商档案登记资料、平台银行资金流水、合伙协议、合伙人份额价款支付凭证、份额转让协议，核查是否存在代持或其他利益安排；

（5）获取控股股东、实际控制人、自然人股东关于所持公司股份是否存在股份代持、委托持股、信托持股或其他利益安排等情形出具的声明；

（6）获取并查阅了控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人、持股 5%以上的自然人股东出资前后 3 或 6 个月流水明细；对于分笔支付的，获取每笔款项付款时点前后各 6 个月的流水明细，确认股东出资的真实性，具体核查情况如下：

#### ①控股股东、实际控制人银行流水核查

类型	姓名/名称	时间	内容	受让方/转让方	流水	受限情况及替代核查程序
实际控制人	凌飞	2006年5月	凌飞实缴45万元注册资本	-	不涉及	现金出资，已对实际控制人凌飞进行访谈确认
		2010年4月	凌飞认缴360万元注册资本	-	不涉及	分三期缴纳，现金出资，已对实际控制人凌飞进行访谈确认
		2012年2月	朱荣兵将其持有联成科技45%股权转让给凌飞后退出公司	朱荣兵	不涉及	股权转让双方系合作伙伴关系。凌飞、朱荣兵共同投资南通易通网络科技有限公司和联成科技。因经营思路、战略规划的调整，双方约定凌飞所持55%南通易通网络科技有限公司股权与朱荣兵所持45%联成有限股权进行互换。上述股权转让后，凌飞不再持有南通易通网络科技有限公司股权，朱荣兵不再持有联成有限股权，已获取债务互免协议。
		2016年3月	唐珂将其持有的联成有限6.56%股权，对应80万元出资额转让给凌飞	唐珂	不涉及	股权转让双方凌飞与唐珂曾系夫妻，该股权转让系双方根据《离婚协议书》分割共同财产的行为，2016年2月14日，凌飞与唐珂签订《离婚协议书》，约定“三、夫妻共同财产的处理:1)女方名下现有房产、汽车、存款、股票等财产归女方所有，女方所持南京联成科技发展有限公司6.56%的股权应积极配合在本离婚协议生效之日起15日内转让给男方或男方所指定的受让人;2)男方名下财产、存款、股票及所持有的相关公司(南京联成科技发展有限公司及其关联公司)股权归男方所有，经双方协商男方补偿女方人民币总额500万元整”2016年2月14日，唐珂与凌飞签订《股权转让协议》，约定唐珂将其持有的6.56%联成有限股权全部转让

类型	姓名/名称	时间	内容	受让方/转让方	流水	受限情况及替代核查程序
						给凌飞。
		2016年10月	2022年12月凌飞将其持有联成科技15.532%的股份以1万元的价格转让给林薇；2023年1月凌飞将其持有联成科技11.649%的股份以1万元的价格转让给林薇	安思易投资	不涉及	此次股权转让系凌飞将其持有的连城有限的股权转入到其控制的安思易投资，无银行流水
实际控制人	林薇	2022年12月和2023年1月	2022年12月凌飞将其持有联成科技15.532%的股份以1万元的价格转让给林薇；2023年1月凌飞将其持有联成科技11.649%的股份以1万元的价格转让给林薇	林薇	获取出资前后六个月流水	该等股权转让行为发生在凌飞、林薇婚姻关系存续期间，系股权赠与交易

②员工持股平台现任合伙人银行流水

序号	股东姓名	股权变动事项	出资时间	出资流水核查	备注	其他核查手段
1	凌飞	出资设立	2015年12月	不涉及	2017年6月，凌飞将其持有的联成有限10%的股份，对应注册资本为121.9512万元，转让给安思易投资，由于此次转让为同一控制下的股权转让，因此不涉及银行流水。	-

序号	股东姓名	股权变动事项	出资时间	出资流水核查	备注	其他核查手段
2		增资	2017年4月	不涉及	2017年6月，凌飞将其持有的联成有限10%的股份，对应注册资本为121.9512万元，转让给安思易投资，由于此次转让为同一控制下的股权转让，因此不涉及银行流水	-
3	陈茂洲	受让凌飞持有的份额	2021年4月	已核查出资前后3个月的银行流水		访谈合伙人，查阅股权激励方案
4	徐莉	受让凌飞持有的份额	2021年10月	已核查出资前后6个月的银行流水	分批出资，已获取每次出资前后的6个月流水，截至本回复出具之日，还有5万未支付	访谈合伙人，查阅股权激励方案
5	戴凯乐	受让凌飞持有的份额	2021年6月	已核查出资前后6个月的银行流水		访谈合伙人，查阅股权激励方案
6	吕健	受让凌飞持有的份额	2021年6月	已核查出资前后6个月的银行流水		访谈合伙人，查阅股权激励方案
7	王盼盼	受让凌飞持有的份额	2021年10月	已核查出资前后6个月的银行流水		访谈合伙人，查阅股权激励方案
8	王杰	受让凌飞持有的份额	2021年10月	已核查出资前后6个月的银行流水		访谈合伙人，查阅股权激励方案
9	张永平	受让凌飞持有的份额	2021年6月	已核查出资前后6个月的银行流水		访谈合伙人，查阅股权激励方案
10	周滔	受让凌飞持有	2021年6月	已核查出资前后6		访谈合伙人，

序号	股东姓名	股权变动事项的份额	出资时间	出资流水核查	备注	其他核查手段
				个月的银行流水		查阅股权激励方案
11	叶森	受让凌飞持有的份额	2021年10月	已核查出资前后6个月的银行流水		访谈合伙人，查阅股权激励方案
12	盛精玲	受让凌飞持有的份额	2021年10月	已核查出资前后6个月的银行流水		访谈合伙人，查阅股权激励方案
13	耿立久	受让凌飞持有的份额	2021年10月	已核查出资前后6个月的银行流水		访谈合伙人，查阅股权激励方案

(7) 获取公司实际控制人凌飞与林薇的离婚证、离婚协议、签署的一致行动协议并对实际控制人进行访谈，了解离婚时的财产分割、债权债务归属、股权分割、公司运营安排等情况；

(8) 获取并查阅公司股东层面与历次代持形成及解除相关的协议、股东会决议、价款支付凭证等相关资料；

(9) 查询中国裁判文书网等网站了解公司股东就其持股是否存在诉讼纠纷。

## (二) 核查意见

经核查，主办券商认为：

除已在公开转让说明书中披露的情形外，公司不存在其他未披露的股权代持情形，股权代持核查程序充分有效

### 【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见律师出具的《江苏世纪同仁律师事务所关于南京联成科技发展股份有限公司申请股票在全

国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

**(2) 结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；**

据公司的工商登记资料、入股协议、决议文件、相关款项支付凭证、公司股东签署的调查表及其出具的说明和承诺、公司的说明和承诺，并经主办券商访谈部分股东，截至本回复出具日，公司股东历次入股情况详见本回复下“(3) 公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在入股价格明显异常情形，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形”的相关内容。”。

公司历史沿革中存在股权代持情形，现已完全解除、清理，公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、(六) 1、关于公司代持事项”中对其股权代持形成情况及解除情况进行披露。

经核查，主办券商认为，除上述情况外，公司历次股东入股价格不存在明显异常，股东入股的背景具有合理性，入股资金来源明确、合法；公司股东的入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

**【律师回复】**

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见律师出具的《江苏世纪同仁律师事务所关于南京联成科技发展股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

**(3) 公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。请主办券商、申报会计师核查上述事项(6)，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。**

主办券商履行的核查程序参见本题回复之“二、中介机构核查意见”之“(二)

结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效”。

经核查，主办券商认为：

截至本问询回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，亦不存在股权纠纷或潜在争议的情形。

综上，主办券商认为：

截至本问询回复出具日，公司各股东所持股份不存在代持、委托持股、信托持股等情况，亦未被冻结、设定质押或其他权利限制情形，各股东所持股份不存在权属纠纷或潜在权属纠纷，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定，公司设立至今，不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

#### **【律师回复】**

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见律师出具的《江苏世纪同仁律师事务所关于南京联成科技发展股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

#### **【会计师回复】**

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见会计师出具的《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》。

#### **问题 2.关于公司业务及合规性。**

根据申报文件，（1）公司专注于为党政军机关、企事业单位等企业级终端用户提供网络安全整体化解决方案的专业供应商，前五大客户中未见党政军机关客户。（2）公司专利存在继受取得的情形。

请公司：（1）结合公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等，业务实质为独立购销业务还是受托加工服务，是否与同行业可比公司一致；（2）公司的客户中是否存在涉密单位，公司是否具备客户要求的相关涉密资质或认证，公司是否存在相关资质将到期的情况，若存在，请说明续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请披露该事项对公司持续经营的影响；各类客户收入金额及占比，是否存在招投标获取订单的情形，如有，请说明各期通过招投标获取的收入金额及占比，是否存在应招投标未招投标的情形；（3）分别说明安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，说明公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统；（4）结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势；（5）说明公司业务是否涉及互联网平台的搭建与运营，若涉及，说明已搭建平台名称、运营主体、运营模式、盈利模式及主要经营数据（服务内容、客户群体、收费方式及定价，报告期内平台累计交易金额、平台收款金额、终端客户数量，平台业务收入及占比）；（6）公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，请补充说明相关信息或数据来源、权属及使用的合法合规性，

公司关于获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，是否能够有效保障数据安全及业务合法合规。(7)说明继受取得的专利受让的原因与合理性，相关专利在公司生产经营中的作用、是否存在权属瑕疵，受让履行的程序、转让价格以及作价依据，是否存在利益输送或损害公司利益的情形。请主办券商及律师核查以上事项并发表意见。(8)补充披露租赁房产具体租赁时限，说明租赁使用土地房产的稳定性，是否存在无法续租的风险，对公司持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施；说明租赁资产会计处理情况及是否符合《企业会计准则》的规定。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项(8)，并发表明确意见。

回复：

#### 一、公司说明

(一)结合公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等，业务实质为独立购销业务还是受托加工服务，是否与同行业可比公司一致；

1、结合公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流等情况。

#### 【项目组回复】

公司所属行业为网络安全行业，行业产业链情况如下：①行业上游主要是服务器、工控机、芯片、储存设备等硬件设备供应商，操作系统、杀毒软件、数据

库等软件供应商，以及小部分引擎、算法等基础能力供应商；②行业中游为安全产品、安全服务及系统集成厂商，其中安全产品包括安全设备、安全软件及安全云服务等；③下游主要为党政军机关及金融、能源、教育、医疗等企业级客户，几乎涵盖到各个领域，随着互联网信息化技术不断发展，企事业单位的信息化程度不断加深，信息安全产品需求保持持续旺盛。公司属于安全产品及安全服务提供商，处于行业产业链的中游。

公司不涉及生产环节，业务开展过程中，主要设备及配件主要由厂家直接物流至客户项目地址，或由项目人员前往项目地址时一同送达，不涉及生产及物流环节。

业务类型	承担的主要责任和风险	上游供应商	下游客户
安思系列产品	主要责任：向客户提供自研的网络安全集中管控软件产品，提供安装调试，以及在有效期内升级维保服务； 主要风险：集中管控平台无法兼容客户 IT 资产，导致 IT 资产无法正常接入的风险。	主要为服务器、配套软件、硬件供应商。	医疗、教育、能源、水利、交通等行业的企业客户，及政府、事业单位等有信息安全、网络安全需求的客户。
综合系统集成	主要责任：按照客户的系统建设需求，为客户提供集成解决方案。 主要风险：周期长、设备购买不符合项目要求无法按期完成客户要求的系统集成项目；合同违约，款项无法收回等风险。	主要为网络安全、IT 供应商，采购内容主要为网络安全工具、软件、硬件设备，以及服务器、工控机等实物载体。	
运营管理服务	主要责任：按照客户需求，为客户建立运维管理体系、提供安全监测、提供技术维护及升级，以及托管客户的安全运维工作等。 主要风险：托管期间出现安全问题等风险。	服务开展过程所需的网络安全工具供应商。	

2、以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等；

【项目组回复】

公司的安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务的基本情况如下：

业务类型	业务实质	直接客户	终端客户	具体应用场景	业务目标客户	业务周期	业务开展方式
安思易系列产品	软件开发及销售	具有安全集中管控需求的政府机关、事业单位、各行业客户，其他安全领域服务商、集成商、经销商	具有安全集中管控需求的政府机关、事业单位、各行业客户	主要应用于客户的等保建设、通过等保测评，以及网络安全运营管理。通过将客户的核心硬件等IT资产纳入安思易软件平台进行集中管控，在解决客户等保需求的基础上，实现对系统及IT资产的统一监控、运营、管理。	主要为具有等保建设、网络安全系统建设以及安全运维管理需求的政府机关、事业单位、各行业企业客户	一次性销售，根据合同约定，负责销售后一段时间的维保升级服务，通常为1年	同直销客户签署销售合同，纯软件形式产品物理介质（key）形式销售，根据合同需求的版本和授权数量，在key烧制完成后对外销售，内置与合同一致的维保升级期限，由客户自行或由公司协助安装调试；一体机形式为公司将软件、第三方设备及服务器安装调试完成后对外销售； 同经销商签署代理协议，根据协议约定向经销商销售纯软件形式产品，终端销

业务类型	业务实质	直接客户	终端客户	具体应用场景	业务目标客户	业务周期	业务开展方式
							售的安装调试由经销商承担。
综合信息系统集成	网络安全领域的系统集成	具备信息系统建设需求的各行业企业客户、系统集成厂商,以及政府、事业单位	具备信息系统建设需求的政府、事业单位,各行业企业	主要应用于客户的信息系统、安全合规及数字化系统建设。根据客户需求,由公司制定系统集成解决方案,向供应商统一采购设备、配件等,由公司员工进行系统搭建、调试。		根据合同具体内容,周期在 1-12 个月不等	通过商务洽谈或招投标方式与直接客户或系统集成厂商签署合同,根据客户需求制定系统集成方案,将各个功能模块、配套软硬件安装调试为同一系统。
运营管理服务	技术服务、运维服务	具有安全运维需求的政企客户	具有安全运维需求的政企客户	根据客户需求提供技术服务、运维服务,提供安全运维技术指导、托管安全运维管理等工作,由公司员工提供远程技术支持及驻场运维。		主要为一定周期的运营管理服务合同通常 6 个月或 1 年签署一次,少部分为一次性技术服务	与客户签署服务合同,根据客户需求提供技术服务,或安全运维服务及托管服务,由公司承担合同期限内的漏洞管理、日常巡检、维护等工作。

3、业务实质为独立购销业务还是受托加工服务，是否与同行业可比公司一致；

**【项目组回复】**

公司属于网络安全行业中游，主营业务为安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务。根据本题“二、以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等”的回复，公司业务实质均为独立购销业务。同行业可比公司关于业务模式的披露情况如下：

公司名称	业务情况
波尔通信 (430191.NQ)	<p>本公司是国内无线电管理和监测领域的专业服务商，为相应的管理部门提供业务系统的开发、数据处理、硬件产品及系统集成服务。服务对象包括军队和地方的无线电管理机构以及民航、铁路、公安、交通、广电等相关管理部门的无线电管理部门。</p> <p>公司自主开发的软硬件产品主要包括无线电管理和监测领域的专业应用软件和硬件设备。主要通过政府采购招投标、竞争性谈判或依托战略合作伙伴的销售资源获得项目订单，直接服务客户。公司通过持续为客户提供优良的产品和专业服务获得收入。</p>
南天智联 (874000.NQ)	<p>(1) 系统集成：公司在取得系统集成业务订单后，根据客户需求设计和制定系统集成方案，由公司进行设备采购，并由项目实施人员完成安装联调、集成、测试、试运行、验收测试等工作内容，最终由客户完成项目验收。</p> <p>(2) 软件开发：公司在获取客户软件开发项目订单后，组建项目实施小组，与客户就具体需求进行技术细节的沟通和交流，并确定最终实施方案和整体实施计划，随后开展需求分析、设计开发、软件测试、安装部署、集成测试等工作，完成后进入试运行阶段并进行完善，最终由客户组织进行验收。在产品验收完成后，进入售后服务期，通过定期巡检及远程维护等多种方式开展系统支持维护工作。</p> <p>(3) 运维及技术服务：运维服务包括公司在软件开发项目验收后提供的运行维护服务和对客户的服务器、网络设备、数据库、操作系统等信息化基础设施以及其他商品化软件提供的运行维护。根据招投标要求，公司一般按年度提供运维服务，在约定的服务周期内，以电话、邮件或现场工作的方式提供应用系统或 IT 系统平台的运行保障服务。技术服务主要包括技术支持、业务咨询、网络安全等多种信息技术服务形式，满足客户个性化服务需求。当收到客户提出的技术服务需求后，公司将制定具体技术服务方案，交由客户确认，在方案通过后，根据技术服务类型，选择派驻人员进行现场技术支持，或由公司提供线上技术支持。</p>
崧云信息 (873496.NQ)	<p>公司的生产流程主要包含项目管理流程、信息系统集成服务流程、运维服务流程等。其中，信息系统集成服务又可分为以下两大类：第一类为基于</p>

公司名称	业务情况
	<p>客户需求，公司提供以销售设备+信息技术服务为主的信息系统集成整体方案；第二类为基于客户需求，公司提供以信息技术服务为主的信息系统集成方案。上述两类服务方案将根据客户具体需求进行设计，并在合同进行约定。经查询公司报告期内不同类型的系统集成服务合同，合同双方对于服务内容、服务范围、服务期限、双方的权利及义务进行了合理的约定，合同价格经参考同行业类似业务，价格公允。具体生产流程为：</p> <p>(1) 项目导入：项目管理部为公司项目导入的唯一入口，确定承接的项目应交由项目管理部 研究是否立项。</p> <p>(2) 研究立项：形成项目可行性分析报告和项目总体规划方案，完成项目立项。</p> <p>(3) 建立项目团队及项目章程：项目正式启动时由项目管理部正式任命项目经理，明确项目团队成员。项目导入方需提供项目章程。</p> <p>(4) 项目供应商筛选：项目团队根据项目需求筛选符合条件的优质供应商，初次对接时要求供应商按照模板输出供应商信息表，表内容应该包括但不限于公司名称、公司规模、公司近三年的成功案例、项目报价、合作意向等信息。</p> <p>(5) 签订合同及实施人员入场：合同签订之前合同及附件内容必须通过研发、运维、法务三个部门项目相关负责人审核。研发负责拟定及审核合同中技术部分条款；合同运维条款（包括但不限于运维期限，运维方式，人员要求，运维内容，系统培训等）由运维负责拟定及审核；合同或附件中需要明确的驻场人员必须遵守的保密条款、承诺条款、纪律条款及法律相关条款由法务负责拟定及审核；项目经理负责合同及附件的总体审核。</p> <p>(6) 项目实施与监管：项目实施过程中，项目经理应该从项目整合、项目范围、项目进度、项目成本、项目质量、项目资源、项目沟通、项目风险、项目采购、项目相关方等方面对项目进行管理。</p> <p>(7) 验收申请：项目正式上线且平稳运行 3 个月之后或按照合同约定，收到验收申请单后，需要综合听取客户代表意见、运维经理意见结合项目经理自身意见综合判断项目是否符合验收标准，在 2 个工作日内得出结论。如果不符合验收条件则驳回申请，如果符合验收条件，项目经理应该立即通知相关部门负责人协调抽调人员，在通知之日起 5 个工作日内完成验收申请单签字确认并从研发部、运维部、法务部随机抽调人员组成验收小组进行验收审核。原则上金额超过 300 万的项目可以请第三方监理单位代为验收。出具验收报告及资料归档。</p> <p>(8) 项目维护运营：项目通过验收后，移交运维经理或者运营经理，确定项目技术支持人员并填写项目转维登记表或项目转运营登记表。运维期内发现的 BUG 由运维经理负责记录跟踪，软件运维人员和技术支持人员负责 BUG 修复。运营期内发现的 BUG 由运营经理负责记录跟踪，技术支持人员负责 BUG 修复。</p>
<p>智达科技 (873762.NQ)</p>	<p>(1) 系统集成服务：系统集成服务是典型的行业数字化转型项目交付形式，主要工作内容包括联合设计、设备生产与采购、应用软件开发、系统集成、安装调试、培训技术服务等。项目由研发部门、供应链部门、财务部门等多个部门对项目方案进行设计和评估，由项目经理具体实施。项目实施完成，通过项目最终验收后，公司按照合同约定为客户提供质保服务和售后服务；</p> <p>(2) 智能设备销售：公司具有较强的智能硬件产品的设计和研发能力，部分客户对公司解决方案中的感知设备和配套嵌入式软件存在单独采购需</p>

公司名称	业务情况
	<p>求。其中，智能设备销售业务以车载设备为主，主要系公司向客户提供满足业务场景需求的车载设备和与之配套的嵌入式软件；</p> <p>（3）运维服务：运维服务是公司既有客户提供的有偿运维服务，运维服务主要包括对所开发的软件、硬件产品的定期维护。公司通过现场或远程方式为客户提供软件已有功能的质量维护、系统巡检、功能障碍的消除、参数及配置修改及产品功能扩展、升级等服务，确保产品的正常运行；</p> <p>（4）软件开发及技术服务：技术服务主要包含软件开发及技术支持服务。软件开发是指本公司在自主研发的软件功能模块或技术的基础上，按照客户的个性化需求开发应用软件，技术支持服务是指公司为客户提供的技术支持、技术咨询、系统维护等服务。</p>
<p>绿盟科技 (300369.SZ)</p>	<p>公司的产品生产主要采用外购硬件设备（工控机、服务器等）自行生产的模式。公司将软件产品灌装到外购的硬件设备中，并做调试和检测。外购硬件设备（工控机、服务器等）作为信息安全产品的硬件载体，是为了方便客户部署和应用安全产品，使客户无需另外准备软件运行环境。由于工控机、服务器等硬件产品的生产厂家众多，基本属于充分竞争的成熟市场，公司根据销售预测向供应商下单，供应商根据公司的订单组织生产、供货。公司销售模式采用直销与渠道销售相结合的方式。公司搭建了一级渠道（包括总经销商、战略/生态合作伙伴、一级经销商）和二级渠道（包括行业钻石经销商、行业金牌经销商、行业认证经销商、商业金牌经销商等）两级渠道架构。公司从客户分层分级、组织横纵结合、行业上下拉通、考核机制等各方面做出了更深入的销售模式调整和革新，致力打造“公司+渠道”联合拓展的渠道销售模式，让渠道成为公司业务增长的放大器，以实现业绩长期持续稳健增长。</p>

综上，同行业可比公司业务模式同为独立购销业务，公司与同行业可比公司的业务模式一致。

（二）公司的客户中是否存在涉密单位，公司是否具备客户要求的相关涉密资质或认证，公司是否存在相关资质将到期的情况，若存在，请说明续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请披露该事项对公司持续经营的影响；各类客户收入金额及占比，是否存在招投标获取订单的情形，如有，请说明各期通过招投标获取的收入金额及占比，是否存在应招投标未招投标的情形；

1、公司的客户中是否存在涉密单位，公司是否具备客户要求的相关涉密资质或认证，公司是否存在相关资质将到期的情况，若存在，请说明续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请披露该事项对公司持续经营的影响；

## (1) 公司的客户中不存在涉密单位，公司无需取得相关涉密资质或认证

根据《涉密信息系统集成资质管理办法（2020）》第二条，公司从事涉密信息系统的规划、设计、建设、监理和运行维护等活动，需要取得保密行政管理部门许可企业事业单位从事涉密信息系统集成业务的法定资格（即涉密集成资质）。联成科技的主营业务为综合信息系统集成、安思易系列产品和运营管理服务，不涉及涉密信息系统的规划、设计、建设、监理和运行维护等活动。根据网络安全行业相关政策法规，以及国家发改委、商务部印发的《市场准入负面清单（2022年版）》，联成科技主营业务不涉及禁止准入类业务，不存在负面限制，不存在具有强制性资质要求的业务。

根据《涉密信息系统集成资质管理办法（2020）》第四条，涉及国家秘密的机关、单位应当选择具有涉密集成资质的单位承接涉密集成业务。联成科技的客户中不存在涉及国家秘密的机关、单位，联成科技的主营业务亦不涉及涉密集成服务。

综上，公司的客户中不存在涉密单位，公司无需取得相关涉密资质或认证。

## (2) 公司现有资质情况

截至本问询回复出具之日，公司现行有效的资质如下：

序号	证书名称	证书编号	发证机关	有效期
1	高新技术企业证书	GR202232014067	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅国家税务总局江苏省税务局	2019.11.22-2025.12.11
2	江苏省专精特新中小企业	20220013	江苏省工业和信息化厅	2022.12-2025.12
3	信息安全服务资质认证证书	CCRC-2017-ISV-SI-562	中国网络安全审查技术与认证中心	2022.05.27-2025.05.26
4	信息安全服务资质认证证书	CCRC-2017-ISV-RA-210	中国网络安全审查技术与认证中心	2022.05.27-2025.05.26
5	信息安全服务资质认证证书	CCRC-2017-ISV-ER-112	中国网络安全审查技术与认证中心	2022.05.27-2025.05.26
6	信息安全服务资质认证证书	CCRC-2017-ISV-SM-059	中国网络安全审查技术与认证中心	2022.05.27-2025.05.26
7	质量管理体系认证证书	02822Q11432ROS	北京中安质环认证中心有限公司	2022.8.8-2025.8.7

序号	证书名称	证书编号	发证机关	有效期
8	信息安全管理 体系认证证书	02822X10071ROS	北京中安质环认证中 心有限公司	2022.3.8- 2025.3.7
9	江苏省软件企 业技术中心	苏工信创新[2019]359号	江苏省工业和信息化 厅	长期
10	江苏省科技型 中小企业	16320111KJQY000010	南京高新技术产业开 发区管理委员会	长期
11	江苏省信息技 术应用创新产 品适配性测试 证书	20210064613	江苏省信息技术应用 创新测试中心、江苏 省电子信息产品质量 监督检验研究院（江 苏省信息安全测评中 心）	长期
12	江苏省企业信 用管理贯标证 书	2019-3201-00251	南京市发展和改革委 员会、南京市社会信 用体系建设工作领导 小组办公室	长期
13	计算机信息系 统安全专用产 品销售许可证	0404230186	公安部网络安全保卫 局	2023.02.03- 2025.02.03
14	计算机信息系 统安全专用产 品销售许可证	0405230168	公安部网络安全保卫 局	2023.02.03- 2025.02.03
15	南京市网络安 全应急技术支 撑单位	-	中共南京市委网络安 全和信息化委员会办 公室	2023.10- 2025.09
16	ITSS 信息技 术服务运行维 护成熟度三级 证书	ITSS-YW-3-320020200980	中国电子工业标准化 技术协会信息技术服 务分会	2023.10.25- 2026.11.15

公司销售安思易软件产品属于网络安全类产品。2023年4月12日，国家互联网信息办公室、工业和信息化部、公安部、财政部、国家认证认可监督管理委员会颁布《关于调整网络安全专用产品安全管理有关事项的公告》（2023年第1号），规定“自2023年7月1日起，列入《网络关键设备和网络安全专用产品目录》的网络安全专用产品应当按照《信息安全技术网络安全专用产品安全技术要求》等相关国家标准的强制性要求，由具备资格的机构安全认证合格或者安全检测符合要求后，方可销售或者提供。自2023年7月1日起，停止颁发《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》，产品生产者无需申领。此前已经获得销售

许可证的产品在有效期内可继续销售或者提供”。公司已取得《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》，且该证尚在有效期内，不存在违规销售的情形。该等证书有效期届满后，公司将及时根据规定向由管理权限的行政机关申请相关产品的测试及合格认证。

综上，公司日常经营所需要的资质均在有效期内，不存在相关资质将到期的情况，不存在资质无法续期影响公司持续经营的情形。

2、各类客户收入金额及占比，是否存在招投标获取订单的情形，如有，请说明各期通过招投标获取的收入金额及占比，是否存在应招投标未招投标的情形。

(1) 各类客户收入金额及占比

报告期各期各类客户收入金额及占比情况如下：

企业类别	2023 年营业收入 (元)	占 2023 年营 业收入比例 (%)	2022 年营业收入 (元)	占 2022 年营 业收入比例 (%)
政府、国 企、事业 单位	15,985,265.84	14.49%	11,729,380.49	14.92%
其他客户	94,320,138.44	85.51%	66,890,376.48	85.08%
合计	<b>110,305,404.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>78,619,756.97</b>	<b>100.00%</b>

(2) 存在招投标获取订单的情形，各期通过招投标获取的收入金额及占比的具体情况如下：

截至本问询回复出具之日，公司通过招投标获取的收入金额及占比的具体情况如下（以金额在 200 万元上的销售合同为标准）：

企业类别	订单获 取方式	2023 年营业收入 (元)	占 2023 年 营业收入比 例 (%)	2022 年营业收入 (元)	占 2022 年 营业收入比 例 (%)
政府、国 企、事业 单位	招 投 标 ( 含 邀 请 招 标 )	9,518,801.12	8.63%	3,752,663.71	4.77%
其他客户	商 务 谈 判	67,969,726.76	61.62%	20,019,384.23	25.46%
合计		<b>77,488,527.88</b>	<b>70.25%</b>	<b>23,772,047.94</b>	<b>30.24%</b>

### (3) 公司是否存在应招投标未招投标的情形

公司的主营业务为综合信息系统集成、安思易系列产品和运营管理服务，直接对接的客户主要为民营企业，少部分为政府、事业单位及国企客户，公司的产品和服务的终端消费群体主要包括党政军机关、企事业单位及其他有信息安全需求的企业。公司主要通过参与投标的方式与政府、事业单位及国企客户展开合作。作为产品和服务的提供商，公司在开展业务时仅作为投标主体参与招投标流程，而不需要履行招标手续，需要履行招投标流程的订单公司已履行投标程序，不存在应招投标未招投标的情形。

根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《中华人民共和国政府采购法》《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020年版）》（国办发〔2019〕55号）《地方预算单位政府集中采购目录及标准指引（2020年版）》（财库〔2019〕69号）《江苏省2023年政府集中采购目录及标准》（苏财购〔2022〕92号）等有关法律法规和规范性文件，进行下列工程建设项目以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：一、大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；二、全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；三、使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目；四、国有资金占控股或者主导地位的依法必须进行招标的项目；五、政府采购货物或者服务时，达到规定金额的项目（其中，中央预算单位单项采购金额为200万元以上；地方预算单位公开招标数额标准不应低于200万元；江苏省的标准为采购人采购货物、服务项目单项或批量采购金额在400万元以上的，应当采用公开招标方式；采购金额在400万元以下的，由采购人依法自主选择采购方式。采购金额在400万元以上、符合其他法定采购方式适用情形的，采购人可经财政部门批准后采用非公开招标方式采购）。

根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条，“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。”

公司的销售订单主要涉及综合信息系统集成、安思易系列产品、运营管理服务，公司安思易系列产品既不属于与工程建设有关的货物，公司提供的运营提供的服务也不属于勘察、设计、监理等服务。因此，公司主营业务不属于上述法律法规规定必须履行招投标的范围。

针对政府作为采购主体的情形，公司与政府的销售订单不存在达到关于公开招标数额的标准而未履行招投标手续的情况，公司不存在应履行招标手续的项目而未履行的情形。

综上，公司报告期内不存在应履行而未履行招投标程序的情形。

**(三) 分别说明安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，说明公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统；**

**1、分别说明安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况；**

**【项目组回复】**

公司的安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务在采购模式、销售模式和研发模式的具体内容及差异情况如下：

业务类型	采购模式	销售模式	研发模式
安思易系	安思易系列产品采	采用直销模	公司根据国家信息产业安防政策和市

业务类型	采购模式	销售模式	研发模式
列产品	<p>购内容主要为： 纯软件：光盘、key、包装盒等等； 一体机：除上述损耗品外，产品所需的服务器、第三方设备等标准化软硬件。由公司向市场统一采购，采用以销定采的方式制定采购计划。</p>	<p>式与经销相结合的销售模式。 直销模式：公司直接向客户销售，与客户签署销售合同，并直接向客户交付公司的软件及一体机产品。 经销模式：客户为经销商，以买断方式采购公司的安思易集中管控软件，通过其自有销售渠道进行销售，并承担后续安装调试及售后服务。</p>	<p>场趋势，经过一系列严格的需求分析、市场调研和技术可行性分析后开展相应的产品研发。公司的研发流程主要包括产品规划、研发立项、总体方案设计、项目定期跟踪评审以及项目验收。在产品规划方面，通过对市场、客户需求、竞争对手的调查研究，结合公司自身情况和发展方向，策划可以满足市场需求的产品并完成产品立项；在研发立项方面，主要针对产品需求拆解成相应的研发项目，通过公司内部评审后正式立项；在总体方案设计方面，主要根据相关的研发立项制定相关的研发计划并按照时间节点和工作安排组织人力、资金及其他内外部资源进行针对性的研发；公司有体系化研发项目过程管理规范，定义了项目的过程及交付物标准，质量管理人员定期对在研项目的进展及阶段交付物进行监控，保证项目按计划推进。在项目验收方面，由专门的测试团队对产品功能、性能、安全等方面进行全面测试，在验证通过后进入产品发布阶段，编写发布结项报告、技术白皮书、产品功能清单等。</p>
综合信息系统集成	<p>采购主要内容为服务器、工控机、防火墙、日志审计系统、漏洞扫描系统（边界防护、网络设备、安全防护检测类设备）等标准化软硬件及第三方设备。采购内容的上游供应商较多，竞争充分，可替代产品较多，公司结合销售情况以销定采。</p>	<p>直接与客户签署集成项目销售合同，客户主要为集成商或终端用户，均为合同对手方向公司验收确认，并出具验收单。</p>	不涉及
运营管理服务	<p>主要采购内容为其他厂商的技术服务或运维服务，以及少量安全防护工具。当出现项目重叠，公司人手不足，难以满足运维需求时，将技术含量低、工作量大、非核心、</p>	<p>公司直接与客户签署运营管理服务合同，提供周期性运维服务或一次性技术服务。</p>	不涉及

业务类型	采购模式	销售模式	研发模式
	不涉及关键环节的业务交由其他厂商外包。		

2、说明公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统；

【项目组回复】

公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统：

业务类型	具体产品类型	用途	生产所需的硬件材料或技术系统	研发所需的硬件材料或技术系统
安思易系列产品	软件	满足等保建设需求，提供一体化的网络安全解决方案，建设数字化安全管理体系，提高客户网络安全水平，建立智慧运营管理体系	不涉及	虚拟化集群开发一体机、集群服务器、主站服务器、工控实时运行环境一体机等
	一体机	针对不具备服务器的客户，以及对第三方设备有安全管理需求，需要将第三方设备纳入集中管控软件调用的客户，为其建立符合等保标准、满足安全合规要求的网络安全集中管控体系。	服务器或工控机、第三方设备	
综合信息系统集成	系统集成	为医疗、教育、能源、水利、交通等各行业的企业客户，及政府、事业单位等客户提供信息安全系统集成解决方案	防火墙、日志审计系统、漏洞扫描系统等标准化软硬件及第三方设备，服务器、工控机	不涉及
运营管理服务	服务	提供信息安全领域的技术服务，及托管运维等服务	安全防护工具、安全检查工具	不涉及

(四) 结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势；

**【项目组回复】**

公司的安思易系列软件属于网络安全领域的软件产品，具体为网络安全集中管控平台软件，属于网络安全行业的细分领域，目前的网络安全厂商暂无类似的集中管控软件。目前网络安全行业传统的运营管理保障系统建设是补丁式，通过不断增加安全运营管理工具、增加安全服务乃至人员驻场的方式建立网络安全体系，存在数据难以协调，安全管理成本较高，存在数据孤岛等问题，公司的安思易集中管控平台通过将 IT 资产纳入平台实现集中管控，形成统一的运营管理体系，并提出适宜的网络安全解决方案，在网络安全细分领域具备一定的差异化优势。

同行业可比公司中，波尔通信、崮云信息、南天智联及智达科技为业务模式与公司类似，但不属于网络安全行业，因此产品及服务在功能方面与绿盟科技对比如下：

公司名称	产品类型	相对可比的产品及服务类型	可比产品及服务的功能
联成科技	安思易系列软件、综合信息系统集成、运营管理服务	安思易系列软件、综合信息系统集成、运营管理服务	以安思易集中管控平台为支撑，融合最新的软件技术与硬件设备，为客户提供等级保护及安全管理的体系建设，构建数字化的安全保障体系。
绿盟科技	安全研究、安全产品、安全解决方案、安全服务、安全运营	安全产品、安全解决方案、安全服务、安全运营	公司拥有全线网络安全产品，为客户提供“一站式”产品和解决方案。其中，入侵防护系统（IPS）、抗 DDoS 攻击系统（ADS）、远程安全评估系统（RSAS）、Web 应用防火墙（WAF）等产品在中国市场份额排名多年位居前列，云安全、态势感知平台、全流量分析等产品的市场份额排名位居前列。

可比公司经营的主营业务中，与公司类似的业务类型在工艺流程方面与公司的对比情况如下：

公司名称	工艺流程
联成科技	安思易系列产品（软件）：

公司名称	工艺流程
	<p>安思易系列软件系为自主研发、安全可控的集中管控软件，由公司研发团队在集中管控平台的基础上不断研发，可兼容多种操作系统、应用环境及第三方软硬件，实现“全量、全要素”匹配。研发环节包括“需求搜集和设计、技术方案评审、代码开发、测试质检”，基于产品特性，公司在需求制定环节就可以直接进行用户调研，并且通过已经交付的产品上的使用偏好数据更加客观清晰的了解用户所需，从而保证需求具备市场性、合理性；形态包括软件和一体机，一体机包含服务器及第三方设备，经由开发调试形成统一的集中安全管控安全体系后对外销售。</p> <p>②综合信息系统集成（系统集成）： 根据客户的信息系统建设需求，通过定制化的方案设计、软件开发部署、软硬件平台搭建、系统安装及运行调试等服务，将分散的信息安全软件、外部硬件、数据库和操作系统等产品集成为符合客户需求的信息系统。</p> <p>③运营管理服务（服务）： 根据客户的安全需求提供安全体系建设方面的技术服务及运维管理服务。</p>
<p>波尔通信 (430191.NQ)</p>	<p>公司是国内无线电管理和监测领域的专业服务商，为相应的管理部门提供业务系统的开发、数据处理、硬件产品及系统集成服务。服务对象包括军队和地方的无线电管理机构以及民航、铁路、公安、交通、广电等相关部门的无线电管理部门。</p> <p>公司自主开发的软硬件产品主要包括无线电管理和监测领域的专业应用软件和硬件设备。主要通过政府采购招投标、竞争性谈判或依托战略合作伙伴的销售资源获得项目订单，直接服务客户。公司通过持续为客户提供的优良的产品和专业服务获得收入。</p>
<p>南天智联 (874000.NQ)</p>	<p>①软件开发（软件）： 公司在获取客户软件开发项目订单后，组建项目实施小组，与客户就具体需求进行技术细节的沟通和交流，并确定最终实施方案和整体实施计划，随后开展需求分析、设计开发、软件测试、安装部署、集成测试等工作，完成后进入试运行阶段并进行完善，最终由客户组织进行验收。在产品验收完成后，进入售后服务期，通过定期巡检及远程维护等多种方式开展系统支持维护工作。</p> <p>②系统集成（系统集成）： 公司在取得系统集成业务订单后，根据客户需求设计和制定系统集成方案，由公司进行设备采购，并由项目实施人员完成安装联调、集成、测试、试运行、验收测试等工作内容，最终由客户完成项目验收。</p> <p>③运维及技术服务（服务）： 运维服务：根据招投标要求，公司一般按年度提供运维服务，在约定的服务周期内，以电话、邮件或现场工作的方式提供应用系统或 IT 系统平台的运行保障服务。 技术服务：当收到客户提出的技术服务需求后，公司将制定具体技术服务方案，交由客户确认，在方案通过后，根据技术服务类型，选择派驻人员进行现场技术支持，或由公司提供线上技术支持。</p>
<p>崧云信息 (873496.NQ)</p>	<p>公司的生产流程主要包含项目管理流程、信息系统集成服务流程、运维服务流程等。其中，信息系统集成服务又可分为以下两大类：第一类为基于客户需求，公司提供以销售设备加信息技术服务为主的信息系统集成整体方案；第二类为基于客户需求，公司提供以信息技术服务为主</p>

公司名称	工艺流程
	的信息系统集成方案。上述两类服务方案将根据客户具体需求进行设计，并在合同进行约定。合同双方对于服务内容、服务范围、服务期限、双方的权利及义务进行了合理的约定，合同价格经参考同行业类似业务，价格公允。
智达科技 (873762.NQ)	①软件开发及技术服务（软件、服务）： 技术服务主要包含软件开发及技术支持服务。软件开发是指本公司在自主研发的软件功能模块或技术的基础上，按照客户的个性化需求开发应用软件，技术支持服务是指公司为客户提供的技术支持、技术咨询、系统维护等服务。 ②系统集成服务（系统集成）： 系统集成服务是典型的行业数字化转型项目交付形式，主要工作内容包包括联合设计、设备生产与采购、应用软件开发、系统集成、安装调试、培训技术服务等。项目由研发部门、供应链部门、财务部门等多个部门对项目方案进行设计和评估，由项目经理具体实施。项目实施完成，通过项目最终验收后，公司按照合同约定为客户提供质保服务和售后服务。
绿盟科技 (300369.SZ)	公司的产品生产主要采用外购硬件设备（工控机、服务器等）自行生产的模式。公司将软件产品灌装到外购的硬件设备中，并做调试和检测。采用直销与渠道代理销售相结合的方式对外销售。

公司与在研发投入、专利获取方面与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	研发投入	专利情况
联成科技	2023年度1,258.71万元，占当期营业收入11.41%，2022年的1,200.69万元，占当期营业收入15.27%	截至2024年6月末，已取得24项专利，均为发明专利
波尔通信 (430191.NQ)	2023年度3,547.58万元，占当期营业收入29.09%，2022年的2,238.03万元，占当期营业收入20.09%	未披露
南天智联 (874000.NQ)	2023年度1,918.92万元，占当期营业收入7.83%，2022年的882.19万元，占当期营业收入6.93%	截至2023年末，已取得10项专利
崑云信息 (873496.NQ)	2023年度721.13万元，占当期营业收入20.09%，2022年的1,524.02万元，占当期营业收入12.81%	截至2023年末，已取得0项专利
智达科技 (873762.NQ)	2023年度4,393.22万元，占当期营业收入12.30%，2022年的4,750.29万元，占当期营业收入10.05%	截至2023年末，已取得126项专利
绿盟科技 (300369.SZ)	2023年度67,794.69万元，占当期营业收入40.34%，2022年的67,904.17万元，占当期营业收入25.83%	截至2023年末，已取得358项专利

可比公司中，绿盟科技为创业板上市公司，研发投入规模较大，可比公司中挂牌公司各期研发投入占营业收入比例平均为13.92%、11.32%，与公司不存在较大差异。主要系公司属于网络安全细分领域内的集中管控细分领域，技术及研发方向聚焦于该细分领域，整体上具备细分领域上的差异化竞争优势。

(五) 说明公司业务是否涉及互联网平台的搭建与运营, 若涉及, 说明已搭建平台名称、运营主体、运营模式、盈利模式及主要经营数据(服务内容、客户群体、收费方式及定价, 报告期内平台累计交易金额、平台收款金额、终端客户数量, 平台业务收入及占比);

**【项目组回复】**

根据国家市场监督管理总局 2021 年 10 月 29 日发布的《互联网平台分类分级指南(征求意见稿)》:“对平台进行分类需要考虑平台的连接属性和主要功能。平台的连接属性是指通过网络技术把人和商品、服务、信息、娱乐、资金以及算力等连接起来, 由此使得平台具有交易、社交、娱乐、资讯、融资、计算等各种功能。”结合我国平台发展现状, 依据平台的连接对象和主要功能。具体可分为六大类:

平台类别	连接属性	主要功能
网络销售类平台	连接人与商品	交易功能
生活服务类平台	连接人与服务	服务功能
社交娱乐类平台	连接人与人	社交娱乐功能
信息资讯类平台	连接人与信息	信息资讯功能
金融服务类平台	连接人与资金	融资功能
计算应用类平台	连接人与计算能力	网络计算功能

公司业务不涉及互联网平台的搭建与运营, 具体情况如下:

业务类型	产品/服务形态	主要功能	是否搭建互联网平台
安思易系列产品	软件产品/一体机产品	将 IT 资产接入集中管控平台, 用户可通过平台实现对资产的统一管理、问题发现、问题解决与数字化保障, 并为客户提供运营决策方案, 实现一体化的安全运维, 流程化管理	否
综合信息系统集成	系统集成	根据客户需求制定系统集成方案, 将各个功能模块、配套软硬件安装调试为同一系统	否
运营管理服务	技术服务、运维服务	为客户提供安全运维方面的技术服务、托管服务	否

综上，公司主营业务不涉及互联网平台的搭建与运营，公司亦未自行搭建或运营互联网平台。

(六) 公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，请补充说明相关信息或数据来源、权属及使用的合法合规性，公司关于获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，是否能够有效保障数据安全及业务合法合规。

**【项目组回复】**

公司主营业务为安思易系列产品、综合信息系统集成、运营管理服务。

**1、安思易系列产品**

安思易集中管控平台系将 IT 资产接入平台，用户可通过平台实现对资产的统一管理、问题发现、问题解决与数字化保障。安思易集中管控平台主要系获取并检测客户的 IT 资产的静态配置信息，如 IP 地址、开放端口；以及动态运行性能、指标信息，如 PING 连接时长、暴露端口数量、关键进程运行稳定性、阈值设置是否生效等，以及对于 IT 系统漏洞、任何异常、故障、侵入、人为变动等的日志进行监控是否合法合规；资产信息反馈后，客户通过软件平台进行查询、处理行为，获取的信息不属于客户数据或个人信息。因此，业务开展过程中不存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形。

**2、综合信息系统集成**

综合信息系统集成系根据客户需求制定系统集成方案，将客户需求的，各个功能模块、配套软硬件安装调试为同一系统，实现客户的网络安全、信息系统建设等需求，项目，项目完成后统一交付，业务过程中不涉及收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形。

**3、运营管理服务**

该业务系公司员工为客户提供安全运维、建设咨询、托管运营等服务，主要针对客户资产或系统的漏洞、风险等进行收集处理，获取信息不属于客户数据或个人信息。

综上，公司在业务开展过程中不存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形。

(七) 说明继受取得的专利受让的原因与合理性，相关专利在公司生产经营中的作用、是否存在权属瑕疵，受让履行的程序、转让价格以及作价依据，是否存在利益输送或损害公司利益的情形。请主办券商及律师核查以上事项并发表意见。

截至本问询回复出具之日，经检索国家知识产权局等相关网站，确认公司的专利均为原始取得，不存在继受取得的情况。《公开转让说明书》“第六节 附表”之“一、公司主要的知识产权”之“(一) 专利”中已披露公司无形资产的信息。公司现有的专利权属明晰，不存在权属瑕疵。

(八) 补充披露租赁房产具体租赁时限，说明租赁使用土地房产的稳定性，是否存在无法续租的风险，对公司持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施；说明租赁资产会计处理情况及是否符合《企业会计准则》的规定。

1、公司报告期内租赁房产明细如下：

序号	出租方	承租方	房屋坐落	面积 (m <sup>2</sup> )	租赁期限	租金 (元/年)
1	南京力合创展科技服务有限公司	联成科技	南京江北新区研创园团结路 99 号 孵鹰大厦 A 座 14 层	1,488.4	2021.12.15-2022.12.14	1,303,838.40
					2022.12.15-2023.12.14	1,303,838.40
					2023.12.15-2025.12.14	1,033,619.38
2	南京瑞麦科创服务有限公司	成都安思易科技有限公司	成都市高新区天府大道北段 1700 号新世纪环球中心 4-1-710B	-	2022.07.21-2023.07.20	86,400.00
	四川鼎寓伟业商业管理有限公司				2023.07.21-2024.07.20	84,000.00

序号	出租方	承租方	房屋坐落	面积 (m <sup>2</sup> )	租赁期限	租金 (元/年)
3	付小秋	北京安思易科技有限公司	北京市海淀区知春路甲 48 号 3 号楼 5 层 3 单元 6C	177.61	2021.01.01-2022.01.31	300,000.00
					2022.02.01-2023.01.31	300,000.00
					2023.02.01-2024.01.31	300,000.00
					2024.02.01-2025.01.31	300,000.00
4	脑谷人工智能 (南京) 有限公司	南京长庚安数字科技有限公司	南京市雨花台区软件大道 180 号大数据 6 号楼 503	99.44	2022.06.20-2023.06.19	94,369.00

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(五) 主要固定资产”之“4、租赁”补充披露租赁房产具体信息，具体情况如下：

#### 1、租赁

适用 不适用

承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平方米)	租赁期限	租赁用途
南京联成科技发展股份有限公司	南京力合创展科技服务有限公司	南京市江北新区研创园团结路 99 号孵鹰大厦 A 座 14 层	1,488.40	2021. 12. 15-2025. 12. 14	办公
成都安思易科技有限公司	四川鼎寓伟业商业管理有限公司	成都市高新区天府大道北段 1700 号新世纪环球中心 4-1-710B	95.00	2022. 07. 21-2024. 07. 20	办公
北京安思易科技有限公司	付小秋	北京市海淀区知春路甲 48 号 3 号楼 5 层 3 单元 6C	177.61	2021. 01. 01-2025. 01. 31	办公
脑谷人工智能 (南京) 有限公司	南京长庚安数字科技有限公司	南京市雨花台区软件大道 180 号大数据 6 号楼 503	99.44	2022. 06. 20-2023. 06. 19	办公

报告期内本公司与出租方保持了良好的合作，具备稳定性，发生无法续租情况的可能性较低，同时，公司也积极采取应对措施，通过对其他行政区域的考察，与现办公场地同类型办公写字楼较多，如出现无法续租的情况，公司可以另觅新址，搬迁所产生的费用对公司持续经营影响较小。

子公司成都安思易科技有限公司、北京安思易科技有限公司房产租赁期限为一年，供子公司办公使用。目前，子公司主要业务以销售为主，对租赁办公场所要求较低，可选择场所较多，租赁合同到期是否续租对子公司经营影响很小。

公司实际控制人凌飞、林薇承诺“如因公司及子公司办公所使用的租赁房产存在出租方权属瑕疵或未办理租赁备案登记手续等原因，导致公司及其子公司无法继续使用或被主管政府部门处罚，由此给公司及子公司造成的经济损失，本人将无条件地予以全额承担和补偿，确保公司及子公司的经营情况不会因此受到实际影响”。

公司对租赁资产按照《企业会计准则-租赁》的相关规定进行处理，对公司所租赁房产确认为使用权资产，同时确认租赁负债。子公司成都安思易科技有限公司、北京安思易科技有限公司、南京长庚安数字科技有限公司所租赁房产按照短期租赁进行处理。

## 二、中介机构核查情况

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项（8），并发表明确意见。

### 【主办券商回复】

#### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下核查程序：

1、对公司相关业务人员进行访谈，了解公司各类业务及产品的业务实质、主要功能及用途，查阅行业研究报告，了解公司所属行业及行业的产业链情况，了解上下游供应商和客户情况，结合公司具体业务情况判断公司业务在行业业务链条中的位置；

2、查阅公司的工商登记资料，了解公司经营范围，查阅公司的收入明细表及主要合同，对公司的管理层、业务人员、研发人员进行访谈，了解公司的主营业务在实施过程中承担的主要责任和风险，了解公司采购、销售、研发环节的业

务流程，了解公司采购、销售、研发等核心业务活动的商业模式、目标客户群体、产品应用场景；查看公司的业务合同、出库单、验收单等单据，了解主营业务的业务周期；

3、询问公司管理层，了解公司及其子公司具体产品或服务情况、公司资质与业务的匹配性、分析公司业务经营所需资质情况；

4、查阅《涉密信息系统集成资质管理办法》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》《关于调整网络安全专用产品安全管理有关事项的公告》《信息安全技术网络安全专用产品安全技术要求》等相关法律法规及规范性文件，分析公司是否需要涉密信息系统集成资质；访谈公司管理层、相关业务人员，查阅公司资质及业务合同，了解公司客户是否存在涉密单位，公司相关保密资质情况；查询了国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站，确认公司报告期内不存在因违反保密规定受到处罚的情形；

5、访谈公司管理层及相关业务人员，了解公司获取订单的主要方式，了解公司订单获取方式和途径是否合法合规，查阅《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例、《中华人民共和国政府采购法》《必须招标的工程项目规定》等相关法律、法规和规范性文件，分析公司相关订单获取方式的合法合规性；查阅了公司报告期各期通过招投标方式获取收入金额及占比情况，比对公开招投标获取的订单与公开渠道披露的项目信息一致性；

6、查阅了《招标投标法》《招标投标法实施条例》《必须招标的工程项目规定》《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》《政府采购法》等法律法规和规范性文件，了解应履行招投标程序的情形，分析公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形

7、查阅同行业可比公司公开披露的年度报告、公开转让说明书、招股说明

书等资料，公开检索行业内知名企业，了解同行业可比公司的业务模式、产品类型、工艺流程、研发投入、专利等情况，对比公司具体情况，访谈公司管理层及核心技术人员，了解公司产品的竞争优劣势；

8、访谈公司核心技术人员，观看公司的产品演示，了解公司主营产品安思易集中管控软件的具体操作内容、运行方式，了解公司的主营产品是否涉及互联网平台，是否涉及获取客户个人数据或信息的情形；

9、对公司的主要供应商、客户及经销商执行了实地走访程序，了解公司业务真实性；

10、获取公司的专利证书，通过国家知识产权局等公开网站检索并核查公司的专利情况，访谈公司相关人员，了解公司专利的取得方式；查阅了公司业务资质证书，核查相关证书的证载范围、有效期等信息；通过裁判文书网、执行信息公开网等检索公司是否涉及知识产权等方面的诉讼；

11、获取公司的房屋租赁合同，查阅《企业会计准则》，判断相关租赁资产的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

## **（二）核查意见**

经核查，主办券商认为：

1、公司属于网络安全行业中游厂商。公司的主营业务属于独立购销业务，经对比同行业可比公司披露的相关信息，公司的业务模式与同行业可比公司一致；

2、公司所处行业为软件和信息技术服务业，主营业务为综合信息系统集成、安思易系列产品和运营管理服务，公司的客户中不存在涉密单位，不属于《涉密信息系统集成资质管理办法》中需要取得相关涉密资质或认证的企业，不存在因相关资质缺失受到处罚的情形；公司日常经营所需要的资质均在有效期内，不存在相关资质将到期的情况，不存在资质无法续期影响公司持续经营的情形；

3、根据招投标相关法规，公司的主营业务不属于必须履行招投标的范围，报告期内公司与政府、事业单位客户开展的 200 万以上的业务均履行了招投标程序，不存在应履行招投标程序而未履行的情形，不存在构成重大违法违规的情形，订单获取方式合法合规；

4、公司属于网络安全细分领域内的集中管控细分领域，技术及研发方向聚焦于该细分领域，整体上具备细分领域上的差异化竞争优势；

5、公司在业务开展过程中不涉及互联网平台的搭建；不存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情况；

6、截至本反馈回复出具日，公司已取得发明专利 24 项，均为原始取得，不存在继受取得的情况，公司现有的专利权属明晰，不存在权属瑕疵；

7、公司报告期内房屋租赁的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

#### 【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见律师出具的《江苏世纪同仁律师事务所关于南京联成科技发展股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

#### 【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见会计师出具的《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》。

#### 问题 3.关于业绩波动。

根据申报文件：2022 年、2023 年，公司营业收入由 7,861.98 万元增长至 11,030.54 万元，综合毛利率由 49.02%下滑至 35.92%，净利润由 1,030.87 万元增长至 1,656.41 万元，主要客户变动较大，客户集中度由 37.13%提升至 63.18%。

请公司：（1）结合产品类型、应用领域、销售模式、市场环境、客户拓展、销量及价格变动等，说明报告期内主要细分产品、细分模式收入变动的原因及合理性，与可比公司是否存在显著差异；公司收入集中于江苏地区且江苏地区收入大幅增长的原因及合理性，公司主要产品是否存在地域依赖，在其他地区业务拓展是否存在实质困难及障碍；主要客户变动较大的原因，是否符合行业惯例，与主要客户合作是否稳定；（2）说明报告期内净利润及经营活动现金流量变动与收入变动情况是否匹配；说明公司 2017、2018 年亏损，报告期内转为盈利且利润大幅增长的原因及合理性，相较前期挂牌期间，公司产品、技术、客户、资源、运营模式等是否存在显著差异；（3）说明报告期各季度及 12 月份收入情况，公司收入是否存在季节性波动，与可比公司是否存在显著差异，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如有，请列示 12 月份相关产品收入确认时点及依据；（4）结合市场情况、产品类型、销售价格变动情况、成本构成、采购价格变动情况、公司议价及成本管控能力等，分析各细分产品、销售区域（江苏、其他）、销售模式（直销、经销）毛利率变动原因及合理性；综合毛利率高于可比公司均值的原因，细分产品毛利率与可比公司是否存在显著差异；同类产品江苏地区与其他地区、直销客户与经销客户差异情况及合理性；（5）结合公司期后订单、核心技术、下游市场环境变动、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势、期后财务情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）等，说明公司未来盈利能力的走势及业绩的可持续性，期后业绩是否存在大幅下滑的风险。

请主办券商、会计师补充核查上述问题，说明核查程序、核查结论，并对公司业绩的真实合理性及持续性发表明确意见。

## 一、公司说明

（一）结合产品类型、应用领域、销售模式、市场环境、客户拓展、销量及

价格变动等，说明报告期内主要细分产品、细分模式收入变动的原因及合理性，与可比公司是否存在显著差异；公司收入集中于江苏地区且江苏地区收入大幅增长的原因及合理性，公司主要产品是否存在地域依赖，在其他地区业务拓展是否存在实质困难及障碍；主要客户变动较大的原因，是否符合行业惯例，与主要客户合作是否稳定；

1、结合产品类型、应用领域、销售模式、市场环境、客户拓展、销量及价格变动等，说明报告期内主要细分产品、细分模式收入变动的原因及合理性，与可比公司是否存在显著差异；

(1) 产品类型、应用领域、销售模式、市场环境、客户拓展、销量及价格变动情况

产品类型	应用领域	销售模式	市场环境	客户拓展
安思易系列产品	为客户提供网络安全数字化建设及等保建设	直销、经销相结合的销售模式	《等级保护 2.0》出台，将等保监管范围扩大至“有数据的民企”，企业客户对等保建设需求旺盛；《网络安全法》、《数据安全法》、《个人信息保护法》等法律法规	2023 年共 68 家，其中新增 32 家，2022 年共 79 家，其中新增 53 家
综合信息系统集成	将网络安全工具、数据库、操作系统搭建为统一系统	直销模式	悉数落地、《数据出境安全评估办法》、《网络安全审查办法》等条例颁布实施，我国网络安全法律法规体系化、纵深化态势明显，网络安全数字化建设需求不断提高，市场潜力巨大。	2023 年共 28 家，其中新增 15 家，2022 年共 47 家，其中新增 19 家
运营管理服务	为客户提供网络安全运维服务、托管服务、技术服务	直销模式	公司主营业务属于网络安全领域的集中管控细分市场，未来市场空间较大。	2023 年共 21 家，其中新增 10 家，2022 年共 35 家，其中新增 13 家

安思易系列产品的销售价格与软件功能模块数量、资产接入数量、软件版本升级、应用场景、配套设备的定制化开发等因素有关，产品单价存在较大差异；综合信息系统集成业务的销售价格根据客户需求的软硬件数量、单个项目的工期、员工工作量确定，不同项目价格差异较大；运营管理服务根据服务内容、服务期限、托管期须负责的工作内容等确定销售价格；根据上述业务特点，报告期内公

司销量无法反映公司业绩波动情况，公司按业务类别统计的报告期各期客户数量、项目金额价格区间情况如下：

单位：万元

业务类别	2023 年度		2022 年度	
	客户数量	项目金额价格区间	客户数量	项目金额价格区间
综合信息系统集成	28	28.00-1,545.33	47	4.96-376.19
安思易系列产品	68	4.00-2,104.92	79	4.00-424.05
运营管理服务	21	15.00-597.00	35	3.29-146.45

注：存在同一客户与公司进行多个类型的业务合作情形；

报告期内，公司 2023 年度各业务类型客户数量均较 2022 年度有所下降，主要原因系 2023 年度单个项目金额区间较 2022 年度上升幅度较大所致。存在差异，具体差异原因符合业务模式，存在合理性。

#### (2) 公司报告期内与可比公司收入对比情况

单位：元

证券名称	2023 年	2022 年	增长率
波尔通信	121,962,514.40	111,423,301.76	9.46%
崑云信息	35,893,137.10	118,939,181.07	-69.82%
南天智联	244,967,265.52	127,212,640.90	92.57%
智达科技	357,048,738.17	472,480,064.78	-24.43%
绿盟科技	1,680,784,351.50	2,628,838,333.66	-36.06%
<b>联成科技</b>	<b>110,305,404.28</b>	<b>78,619,756.97</b>	<b>40.30%</b>

报告期内，可比公司业绩平均增长率为-29.44%，其中波尔通信、南天智联为正增长，平均增长率 51.01%；崑云信息、智达科技、绿盟科技为负增长，平均增长率-5.66%；可比公司收入增长率与公司收入增长率存在差异主要系可比公司主营业务多数为智慧类项目，近几年需求明显下降，部分公司提供定制性软件，需求主体较为单一有限，受行业需求、主要客户群体需求减少，而发生较大变动。联成科技主要收入源于自主软件，近年来各行业领域存在合规需求，同时产品一

体化、降本增效的目标，符合当下大多数用户的需求，另外自研的软件产品可以进行独立销售，也可以嵌入其他工具实现更大场景的一体化式销售，还可以作为服务工具进行销售等，形式实现多样化、需求满足多元化。

公司 2023 年度相比 2022 年度营业收入增长 40.30%，比同行业增速快，主要原因：

单位：元

细分产品	2023 年度	2022 年度	增长率
安思易系列产品	66,450,404.43	39,270,671.79	69.21%
综合信息系统集成	35,332,663.81	27,497,777.78	28.49%
运营管理服务	8,522,336.04	11,851,307.40	-28.09%
<b>合计</b>	<b>110,305,404.28</b>	<b>78,619,756.97</b>	<b>40.30%</b>

第一，如上表所示，公司 2023 年收入大幅增长主要系随着公司安思易系列产品被纳入国家信创产品目录，逐步开拓以自主研发的集中管控软件(信创产品)为核心，专属服务器及相关配套软硬件为共同组成的安思易系列产品，2023 年公司新增多个该类项目，金额较大。

第二，受信息安全行业驱动，国家在信息安全领域，不断提高国产软件比重的政策导向，尤其在军工、交通等领域；公司自主研发的安思易产品，纳入信创目录，使公司有机会通过下游军工集成商间接参与军工项目，从而增加公司综合信息系统集成销售金额。

第三，随着公司的研发投入的不断增多，公司安思易系列产品性能和技术更加成熟，市场竞争力不断增强。随着产品的推广，客户向公司采购量不断上升，导致公司 2023 年业绩增加。

综上，报告期内公司安思易系列产品收入比重提高主要系：第一，安思易系列产品被纳入国家信创产品目录使得安思易系列产品销量提高；第二，安思易系列产品被纳入国家信创产品目录使得综合信息系统集成销量提高，第三，随着公

司研发投入增多，安思易系列产品市场竞争力不断增强。故报告期内公司销售收入增速高于同行业可比公司具有合理性。

报告期内，公司采取直销为主、经销为辅的销售模式。2023 年度、2022 年度公司直销客户收入占比分别为 85.96%、87.67%，销售模式及对应比重未发生较大变动。

**2、公司收入集中于江苏地区且江苏地区收入大幅增长的原因及合理性，公司主要产品是否存在地域依赖，在其他地区业务拓展是否存在实质困难及障碍**

公司作为专业的网络安全综合信息系统集成和集中管控解决方案提供商，经过十余年的技术沉淀和市场开拓，建立了经验丰富、技术专业的销售管理团队、技术服务团队和产品研发团队，已同众多大中型国企央企、事业单位及企业用户达成合作协议，服务领域囊括教育、金融、航天、通信等多个领域。公司重视技术的自主研发，成功推出了安思易集中管控平台系列产品，实现了信息安全集中管控生产。基于技术优势，公司已建立立足江苏、辐射全国多个省份的完善专业的技术服务体系，现已成为江苏地区业务规模较大的专业网络安全供应商。

收入按地区分类：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
江苏地区	83,451,707.57	75.66%	53,298,657.57	67.79%
其他地区	26,853,696.71	24.34%	25,321,099.40	32.21%
<b>合计</b>	<b>110,305,404.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>78,619,756.97</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司营业收入主要来自江苏地区。2023 年和 2022 年，江苏地区的营业收入占营业收入总额的比例分别为 75.66%和 67.79%，主要原因系公司总部设在江苏省省会南京市，多项业务均从南京市开始拓展覆盖江苏省。经过多年的经营，公司在江苏的主要客户和合作伙伴中，已树立良好的声誉，并与其保持

着良好的合作关系。公司主要产品不存在地域依赖，同时，公司正积极开展全国市场的开拓工作，分别设立北京、成都子公司辐射周边业务，在其他地区业务拓展不存在实质困难及障碍，其中华北地区和西南地区已经取得较为一定的成果。

综上，公司收入集中于江苏地区且江苏地区收入大幅增长具有合理性，公司主要产品不存在地域依赖，在其他地区业务拓展不存在实质困难及障碍。

### 3、主要客户变动较大的原因，是否符合行业惯例，与主要客户合作是否稳定

#### (1) 报告期内主要客户变动情况

单位：万元

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	2023年销售金额	2022年销售金额	2023年销售比例	2022年销售比例	备注
1	江苏海瑞达微电子科技有限公司	否	安思易系列产品、综合信息系统集成	3,230.31	-	29.29%	-	2023年第1大客户
2	江苏芯融网络技术研究院有限公司	否	安思易系列产品、综合信息系统集成	2,081.41	-	18.87%	-	2023年第2大客户
3	南京迪港科技有限责任公司	否	安思易系列产品、综合信息系统集成	705.81	303.52	6.40%	3.86%	2023年第3大客户、2022年第5大客户
4	贵阳宏图科技有限公司	否	运维管理服务	563.21	24.78	5.11%	0.32%	2023年第4大客户、2022年第61大客户
5	贵阳昌南科技有限责任公司	否	综合信息系统集成	388.67	375.27	3.52%	4.77%	2023年第5大客户、2022年第4大客户
6	博智安全科技股份有限公司	否	安思易系列产品	159.31	1,205.76	1.44%	15.34%	2022年第1大客户、2023年第11大客户

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	2023年销售金额	2022年销售金额	2023年销售比例	2022年销售比例	备注
7	江苏依迪科技发展有限公司	否	安思易系列产品	-	576.79	-	7.34%	2022年第2大客户
8	朴友数据科技(上海)有限公司	否	综合信息系统集成	-	458.08	-	5.83%	2022年第3大客户
合计				7,128.72	2,944.20	64.63%	37.45%	

(2) 可比公司 2022-2023 年前五大客户变化情况

①波尔通信

2023 年度

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	辽宁省工业和信息化厅	11,203,539.84	9.19%
2	江苏恩迪汽车系统股份有限公司	11,046,654.10	9.06%
3	新发展(长春)汽车自控系统有限公司	7,935,491.16	6.51%
4	海南省工业和信息化厅	6,843,867.80	5.61%
5	中国电子科技集团公司第十一研究院	4,192,566.40	3.44%
合计		41,222,119.30	33.80%

2022 年度

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	客户一	8,881,653.36	7.97%
2	大连市工业和信息化局	6,794,690.28	6.10%
3	海南省工业和信息化厅	6,468,867.71	5.81%
4	吉林省信息化建设促进中心	6,216,814.19	5.58%
5	北京市无线电监测站	4,912,723.32	4.41%
合计		33,274,748.86	29.86%

注：客户一涉及到保密单位，故不对外披露该单位名称。

②绿盟科技

2023 年度

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	客户一	368,138,975.17	21.90%
2	客户二	195,827,572.88	11.65%
3	客户三	191,209,965.73	11.38%
4	客户四	100,280,224.94	5.97%
5	客户五	96,817,431.19	5.76%
合计	--	<b>952,274,169.91</b>	<b>56.66%</b>

2022 年度

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	客户一	713,687,669.04	27.15%
2	客户二	367,609,362.73	13.99%
3	客户三	202,362,032.69	7.70%
4	客户四	182,915,051.42	6.96%
5	客户五	150,594,253.22	5.73%
合计	--	<b>1,617,168,369.10</b>	<b>61.53%</b>

③南天智联：

2023 年

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	SZSM	43,040,617.41	17.57%
2	北京国安信息科技有限公司	24,655,036.45	10.06%
3	HXDF	23,097,345.17	9.43%
4	睿云奇智（青岛）科技有限公司	13,743,362.82	5.61%
5	内蒙古包钢钢联股份有限公司	12,205,479.42	4.98%
合计		<b>116,741,841.27</b>	<b>47.65%</b>

2022 年度

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	北京南天软件有限公司	29,722,761.43	23.36%
2	中邮建技术有限公司	15,101,858.04	11.87%
3	客户 1	13,903,289.42	10.93%
4	北京肇煜宏泰信息科技有限公司	12,740,023.16	10.01%
5	上海悟景信息科技有限公司	11,374,245.29	8.94%
合计		<b>82,842,177.34</b>	<b>65.11%</b>

④崧云信息：

2023 年度

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	三门峡市政务服务和大数据管理局	15,843,564.00	44.14%
2	洛阳市信息产业投资有限公司	11,610,619.47	32.35%
3	卢氏县横涧乡人民政府	635,000.00	1.77%
4	三门峡职业技术学院	541,408.36	1.51%
5	三门峡市湖滨区高庙乡人民政府	445,418.20	1.24%
合计		<b>29,076,010.03</b>	<b>81.01%</b>

2022 年度

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	三门峡市大数据管理服务局	46,442,265.23	39.05%
2	河南三川云汇信息服务有限公司	14,245,282.99	11.98%
3	深圳太极云软技术有限公司	10,957,525.84	9.21%
4	福建南威软件有限公司	10,838,761.06	9.11%
5	三门峡职业技术学院	8,883,575.99	7.47%
合计		<b>91,367,411.11</b>	<b>76.82%</b>

⑤智达科技：

## 2023 年度

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	北京公共交通控股（集团）有限公司	103,599,880.44	29.02%
2	北京福田欧辉新能源汽车有限公司	86,402,845.83	24.20%
3	北京易华录信息技术股份有限公司	71,976,101.12	20.16%
4	中铁七局集团有限公司	13,572,885.82	3.80%
5	中国电信股份有限公司咸阳分公司	10,320,000.01	2.89%
合计		<b>285,871,713.22</b>	<b>80.07%</b>

## 2022 年度

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	北京公共交通控股（集团）有限公司	186,183,257.46	39.41%
2	北汽福田汽车股份有限公司	117,423,587.75	24.85%
3	北京易华录信息技术股份有限公司	43,935,242.13	9.30%
4	中铁七局集团有限公司	37,938,190.25	8.03%
5	厦门金龙联合汽车工业有限公司	26,190,548.64	5.54%
合计		<b>411,670,826.23</b>	<b>87.13%</b>

2022-2023 年度，公司前五大客户中南京迪港科技有限责任公司、贵阳昌南科技有限责任公司存在重叠，可比公司中波尔通信前五大客户中海南省工业和信息化厅存在重叠；崧云信息中三门峡职业技术学院存在重叠；智达科技中北京公共交通控股（集团）有限公司、北京福田欧辉新能源汽车有限公司、北京易华录信息技术股份有限公司、中铁七局集团有限公司存在重叠，绿盟科技、南天智联不存在重叠；除智达科技重叠比较较高外，其他可比公司均不存在重叠或重叠比例较低。

报告期内，公司为网络安全厂商，主要产品需求来自于客户不定期的网络安全建设需求，客户短期内采购存在波动；同时，2023 年度、2022 年度复购客户

占销售收入金额比例分别为 82.87%、61.84%，复购客户对销售收入贡献较高；因此，公司前五名客户发生变化符合公司业务特征，同时复购客户较多，公司客户具备稳定性。

综上，公司主要客户变动较大符合行业惯例，与主要客户合作具备稳定性。

(二) 说明报告期内净利润及经营活动现金流量变动与收入变动情况是否匹配；说明公司 2017、2018 年亏损，报告期内转为盈利且利润大幅增长的原因及合理性，相较前期挂牌期间，公司产品、技术、客户、资源、运营模式等是否存在显著差异；

### 1、报告期内净利润及经营活动现金流量变动与收入变动情况是否匹配

#### (1) 净利润与收入变动情况的匹配性

项目	2023 年度	2022 年度	变动额
收入	110,305,404.28	78,619,756.97	31,685,647.31
净利润	16,564,148.40	10,308,694.36	6,255,454.04

2023 年公司净利润率 15.31%，2023 年较 2022 年公司收入增长 31,685,647.31 元，以此估算公司 2023 年较 2022 年净利润增长 4,851,491.27 元，与公司 2023 年较 2022 年净利润实际增长 6,255,454.04 元差异 1,403,962.77 元，占 2023 年度营业收入的比例为 1.27%，上述差异较小，净利润与收入变动的匹配情况具有合理性。

#### (2) 经营活动现金流量变动与收入变动情况的匹配性

现金流量表补充资料：

单位：元

补充资料	2023 年度	2022 年度	差异	备注
1、将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	16,564,148.40	10,308,694.36	6,255,454.04	
加：信用减值损失	597,557.83	279,287.72	318,270.11	

补充资料	2023 年度	2022 年度	差异	备注
资产减值准备	13,956.42	357,069.77	-343,113.35	
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,220,978.65	2,078,392.04	142,586.61	
无形资产摊销	4,571,046.24	3,148,126.70	1,422,919.54	
长期待摊费用摊销				
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	113,587.96		113,587.96	
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）				
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）				
财务费用（收益以“-”号填列）	1,501,978.90	1,992,126.07	-490,147.17	
投资损失（收益以“-”号填列）	-93,209.71	-278,643.24	185,433.53	
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）		121,676.62	-121,676.62	
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）				
存货的减少（增加以“-”号填列）	34,340,754.08	1,193,808.53	33,146,945.55	差异主要系 2022 年底采购的车载平台组件 1,932.74 万元在 2023 年对外销售所致
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-55,867,567.03	-5,288,771.36	-50,578,795.67	差异主要系已转让未到期的应收票据增加 3,036.50 万元、应收账款增加 2,331.36 万元
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-3,364,603.75	-25,431,795.70	22,067,191.95	差异主要系已转让未到期的应付票据（其他流动负债列示）增加 3,036.50 万元、合同负债减少 1,150.84 万元（2022 年底采购的车载平台组件已收取部分款项未确认收入）
其他	166,800.00	-12,174.84	178,974.84	
经营活动产生的现金流量净额	765,427.99	-11,532,203.33	12,297,631.32	

2023 年度与 2022 年度相比，净利润增加 6,255,454.04 元、经营活动产生的现金流量净额增加 12,297,631.32 元，差异主要系存货的减少 33,146,945.55 元、经营性应收项目的增加 50,578,795.67 元、经营性应付项目的增加 22,067,191.95 元，匹配情况详见上表备注栏，无异常情况。

综上，报告期内净利润及经营活动现金流量变动与收入变动情况具有匹配性。

## 2、说明公司 2017、2018 年亏损，报告期内转为盈利且利润大幅增长的原因及合理性，相较前期挂牌期间，公司产品、技术、客户、资源、运营模式等是否存在显著差异

(1) 公司 2017、2018 年亏损，报告期内转为盈利且利润大幅增长的原因及合理性

2017-2018 年，公司主营业务为安全集成解决方案，毛利率较低，加之营业收入绝对数较低，管理费用、研发费用及销售费用等期间费用的影响，造成 2017、2018 年亏损，详见下表。

单位：元

项目	2018 年度			2017 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
营业收入	35,866,941.00	30,032,484.36	16.27%	71,055,557.91	56,926,928.88	19.88%

报告期内转为盈利主要系：

①公司主营业务由安全集成解决方案转为安思易产品，综合毛利率由低于 20%提高至 40%左右，综合毛利率提高；

②公司营业收入增加，由 2017、2018 年的 71,055,557.91 元、35,866,941.00 元增长至 2022 年、2023 年的 78,619,756.97 元、110,305,404.28 元。综合毛利率的提高加之营业收入绝对数额的提高使公司扭亏为盈。

综上，公司 2017、2018 年亏损，报告期内转为盈利且利润大幅增长主要系

主营业务变动及毛利率提高，具有合理性

(2) 相较前期挂牌期间，公司产品、技术、客户、资源、运营模式等的差异

相较前期挂牌期间，公司产品、技术、客户、资源、运营模式变动情况：

类别	2022年-2023年（本次挂牌）		2017年-2018年（前次挂牌）		主要变化
	项目	描述	项目	描述	
主营业务	安思易系列产品	安思易系列产品的形式分为纯软件和以自主研发的集中管控软件为核心，专属服务器及相关配套软硬件为共同组成的软硬件一体化产品。	安思易云服务	以创新的智能云服务帮助用户改变传统依靠人的系统运营管理模式，实现智能化系统运营管理。通过建设安思易云服务平台，构建线上线下服务体系，为企业级客户提供一体化、智能化、可视化的托管式系统运营云服务。	<p>一.产品技术架构方面</p> <p>1.安思易系列产品采购 B/S 微服务架构，扩展延伸性优越，且产品和数据部署在用户本地；</p> <p>2.安思易云服务采用 saas 架构，不涉及产品部署，同时数据存储在公司建设的私有云中，更适合小型企业，在国外接受度更高。</p> <p>二.产品功能方面：</p> <p>1.安思易系列产品，功能覆盖等保强制技术要求匹配、信创入围匹配、全 IT 资产运营安全一体化管理、人机全系的数字化安全保障体系，且产品部署安装在用户本地或者用户指定的网络环境，全数据存储在用户本地；或者用户指定的网络环境。全部功能不仅分别考虑到信息化从业基层、中层、高层人员的不同需求，且考虑到监督检查部门的需求，所有功能标准符合国家所有法规以及国内最高技术标准；</p> <p>2.安思易云服务：功能只有全 IT 资产运营安全一体化管理，且只考虑到从事一线运维和安全的工程师使用需求，而未考虑信息化管理中层、高层对于功能、数据、监督管理方面的需求，也不符合国家安全标准要求的三权分立原则。</p> <p>三.产品满足需求方面：</p> <p>1.安思易系列产品，是基于国家等保标准之上开发的适用于不同网络安全管理问题的软件，在部分情况下会结合服务器等硬件形成一体机形式直接交付；随着客户增加，应对不同客户的网络环境和网络安全治理需求，公司进一步在安思易自身系统中嵌入一些第三方的软硬件，以实现更多功能的一体化交付，从而将用户的网络安全需求更加一体化、一站式地满足。可满足国家强制标准考核、一体化运营管理、远程托管服务、数字化保障体系方面的所有需求；</p> <p>2.安思易云服务：</p>

				<p>不是软件，而是远程接入用户所有 IT 设备系统，通过监控问题，方便服务商远程托管服务。只能应对远程托管服务，且 saas 形式由于运行数据需要存储在公司自己的私有云上，因而即使不涉及用户内部数据，只是系统运行指标数据，但是仍然被许多党政机构、高校医院等大多数单位排斥抗拒。</p> <p>四.产品销售模式方面：</p> <p>1.安思易系列产品，主要以软件、硬件形式的产品买断式销售，产品归属权转移至合同对方，合同对方只需要根据持续需要持续采购维保、升级或者更新版本系列，就可以永久使用产品；对于只愿意采购服务、只考核评判服务结果的用户，公司将安思易系列产品作为服务使用的工具，签订服务合同，产品的归属权不转移；对于符合公司市场合作战略的服务商，公司可以将安思易系列产品作为服务工具一次性销售给服务商，也可以以租赁形式租用给服务商，前者产品所有权发生转移，后续仍然有维保、升级、更新版本系列采购，后者年年支付租赁使用费，可以在有效期进行使用，停止支付使用费，但是产品无法登录使用。</p> <p>2.安思易云服务： 只有一种形式，签订服务合同，只收取服务费，无产品销售以及租赁销售模式。</p>
综合信息系统集成	根据客户的信息系统建设需求，基于国家政策法规、行业标准以及领先的信息系统技术，通过定制化的方案设计、软件开发部署、软硬件平台搭建、系统安装及运行调试等服务，将分散的信息安全软件、外部硬件、数	安全集成解决方案	以领先的技术帮助用户建设完善信息系统基础平台，包括：信息安全、云平台、数据中心、关键应用、前沿网络、大数据等。	无显著变化

	数据库和操作系统等产品集成为符合客户需求的信息系统，为客户提供一体化的信息安全系统集成服务。			
运营管理服务	运营管理服务主要为建设咨询服务、安全运维服务、信息安全托管运营三大类。	信息安全服务	以专业的安全服务帮助客户保障信息系统的安全、稳定、高效运行，包括：等保咨询、风险评估、渗透测试、代码审计、系统巡检、应急响应、专业培训等增值服务。	
主要技术	跨网域运维技术；协同运维技术；WEB 化运维工具；基于动作和场景的访问控制模型；日志审计系统；多种日志接入模式技术；多种告警检测模式技术；渐进式时序查询技术；	1、安全管理运维服务云平台技术；a)分布式海量数据存储技术和文件索引技术 b)基于复杂事件处理和分布式实时计算的流式分析技术 c)基于 Spark/Hadoop 架构的实时和批量数据处理技术 d)大规模并行处理数据库技术；e)弹性搜索引擎技术 f)交互式查询技术 g)全包存储与原始流量还原与分析技术 h)多种机器学习和数据挖掘技术 i)动态沙箱虚拟执行技术 j)复杂事件分类技术 k)基于 kafka 消息传输技术 l)云计算技术 m)CyberKillChain 模型技术 2、信息安全资源整合能力；		公司在 2016、2017 年技术研发的基础上，进一步研究并且调整市场策略，成功于 2018 年通过自主研发，推出了安思易集中管控平台系列产品，并入围国家级示范项目，高标准匹配了 2019 年公安部发布的新《网络信息安全等级保护建设》的全新技术要求和管理要求。凭借产品的多元能力和标准建设的高匹配度，迅速建立了以江苏为基点，辐射华东、华北、西南等全国市场；2022 年，公司再度以产品技术的优势，成功入围国家自主信息化产品信创目录，进一步奠定了公司的研发技术实力。现已成为江苏地区业务规模较大、产品技术领先的专业网络安全研发厂商。另外，国家加大对企事业单位网络安全方面的监管，市场需求扩大；第二，公司研发投入不断增多，公司自主研发的安思易系列产品性能和技术更加成熟，市场竞争力不断增强；第三，公司加大推广力度，积极开拓市场，公司主营业务尤其是安思易系列产品市场知名度不断提高。
客户结构	对网络安全有需求的终端客户及第三方服务商	对网络安全有需求的终端客户		主要客户群体无显著变化

主要资源	<p>省级专精特新，高新技术企业，专利数量 24 项，软著 76 项，软件产品 4 项，域名 2 个。</p>	<p>专利数量 1 项，软著 15 项，软件产品 4 个，高新技术企业，域名 3 个</p>	<p>公司在 2022 年荣获省级专精特新，新增 23 项发明专利，新增软著 51 项。</p>
运营模式	<p>公司的销售模式包括直销模式和经销模式，公司的安思易软件产品采用直销模式和经销模式相结合的销售模式，综合信息系统集成和运营管理服务业务只采用直销模式。</p>	<p>采用渠道合作为主、直销为辅的销售模式，建设全面的销售与服务体系</p>	<p>2022 年-2023 年主营业务为自主研发产品安思易系列，公司的利润来源于主营业务，即信息安全系统集成、安思易软件产品和运营管理服务。</p>

综上，2017、2018 年亏损，报告期内转为盈利且利润大幅增长具有合理性；除客户结构外，公司产品、技术、资源、运营模式等均较前期挂牌期间均存在差异。

（三）说明报告期各季度及 12 月份收入情况，公司收入是否存在季节性波动，与可比公司是否存在显著差异，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如有，请列示 12 月份相关产品收入确认时点及依据；

1、报告期期内公司收入按季度列示如下：

单位：元

季度	2023 年度	比重	2022 年度	比重
一季度	9,864,005.42	8.94%	17,954,133.31	22.84%
二季度	14,387,612.50	13.04%	25,170,897.95	32.02%
三季度	40,885,071.22	37.07%	22,726,968.23	28.91%
四季度	45,168,715.14	40.95%	12,767,757.48	16.24%
合计	<b>110,305,404.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>78,619,756.97</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，公司 2022 年度收入无明显季节性波动，2023 年度收入四季度较为集中，主要系公司对客户江苏海瑞达微电子科技有限公司、江苏芯融网络技术研究院有限公司在四季度完成交付确认收入所致，公司对上述客户四季度确认收入金额分别为 1,862.76 万元、1,330.62 万元。

2、可比公司季度确认收入情况

可比公司中波尔通信、崧云信息、南天智联未公开披露季度收入情况，智达科技、绿盟科技季度收入情况如下：

（1）智达科技

单位：元

季度	2023 年度	比重	2022 年度	比重
一季度	126,281,169.73	35.37%	88,713,052.76	18.78%
二季度	66,674,179.76	18.67%	57,934,490.20	12.26%

季度	2023 年度	比重	2022 年度	比重
三季度	72,811,329.97	20.39%	89,307,774.57	18.90%
四季度	91,282,058.71	25.57%	236,524,747.25	50.06%
合计	<b>357,048,738.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>472,480,064.78</b>	<b>100.00%</b>

(2) 绿盟科技

单位：元

季度	2023 年度	比重	2022 年度	比重
一季度	329,074,219.09	19.58%	326,553,622.31	12.42%
二季度	382,972,235.24	22.79%	507,825,773.99	19.32%
三季度	494,688,264.88	29.43%	553,335,720.44	21.05%
四季度	474,049,632.29	28.20%	1,241,123,216.92	47.21%
合计	<b>1,680,784,351.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,628,838,333.66</b>	<b>100.00%</b>

与可比公司相比，2022 年度公司第四季度收入占比低于可比公司第四季度收入比重，2023 年度公司第四季度收入占比高于可比公司第四季度收入比重，总体而言，公司与可比公司季度收入比重不存在显著差异。

3、报告期内 12 月份收入情况列示如下：

单位：元

月份/年度	2023 年度		2022 年度	
	金额	比重	金额	比重
12 月	28,523,681.60	25.86%	6,278,399.82	7.99%

2023 年度 12 月份确认收入占比较高的主要原因为客户江苏海瑞达微电子科技有限公司在 12 月完成验收，确认收入 18,627,610.62 元，使得 12 月份占全年收入比重较高。

综上，公司收入不存在季节性波动，与可比公司不存在显著差异，不存在集中于 12 月份确认收入的情形。

(四) 结合市场情况、产品类型、销售价格变动情况、成本构成、采购价格

变动情况、公司议价及成本管控能力等，分析各细分产品、销售区域（江苏、其他）、销售模式（直销、经销）毛利率变动原因及合理性；综合毛利率高于可比公司均值的原因，细分产品毛利率与可比公司是否存在显著差异；同类产品江苏地区与其他地区、直销客户与经销客户差异情况及合理性；

1、结合市场情况、产品类型、销售价格变动情况、成本构成、采购价格变动情况、公司议价及成本管控能力等，分析各细分产品、销售区域（江苏、其他）、销售模式（直销、经销）毛利率变动原因及合理性

（1）市场情况、产品类型、销售价格变动情况

公司产品类型为安思易系列产品、综合信息系统集成及运营管理服务。公司经营网络安全行业的系统集成业务多年，具备丰富的项目经验及专业的技术能力，近年来新增以安思易集中管控平台为核心，销售安思易系列产品，并利用自研软件，提供运营管理服务等业务，公司上述业务均属于网络安全领域，解决客户的数字化安全保障体系建设。随着《等级保护 2.0》逐步推广，等保监管对象从传统的政府、事业单位、国企，延伸到“有数据的民企”，并增加了对新场景的安全要求，政府、事业单位及全行业企业将加大对等级保护建设的投入，同时，我国网络安全法律法规体系化、纵深化态势明显，叠加数字化需求攀升，网络安全市场持续扩大，预计 2026 年中国网络安全 IT 支出规模将达到 318.6 亿美元，未来国内市场对网络安全建设需求将持续旺盛，公司作为网络安全厂商，下游市场空间较为广阔。

安思易系列产品的销售价格与软件版本、功能、资产接入数量等因素有关，产品单价存在一定差异；综合信息系统集成业务的销售价格根据客户需求的软硬件采购量、员工工作量确定，不同项目价格差异较大；运营管理服务根据服务期限、托管期须负责的工作内容等确定销售价格；公司报告期内定价方式未发生变

化，销售价格根据具体合同内容变动。

销售价格变动情况请参考本题第（1）小题关于销量及价格的变动等。

### （2）成本构成、采购价格变动情况

报告期内，公司营业成本构成及变动情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
人工成本	1,064,519.74	1.51%	1,010,097.75	2.52%
软件成本	30,647,635.60	43.36%	21,421,532.42	53.45%
硬件成本	38,595,049.40	54.60%	17,467,323.62	43.58%
折旧摊销	373,898.53	0.53%	179,835.89	0.45%
合计	<b>70,681,103.27</b>	<b>100.00%</b>	<b>40,078,789.68</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司主营业务成本主要由软件成本、硬件成本及人工成本构成，各类成本结构占比变化不大。其中各期软件成本、硬件成本，占比分别为 97.03%、97.96%，主要为用于开展安思易系列产品、综合信息系统集成业务的交付支出；人工成本主要为公司员工的参与工时分摊至各个项目。

公司采购内容主要为用于开展业务采购的标准化软件、硬件等，执行以销定采的采购模式，根据客户需求制定采购计划，采购相应产品，主要为标准化产品，价格透明，报告期内整体采购价格不存在明显波动。

### （3）公司议价及成本管控能力

对于上游供应商，公司基于产品质量、采购价格、合作历史等，对比多家供应商价格后进行采购，由于服务器、工控机、网络安全工具等采购产品的上游供应商较多，可替代性强，采购价格透明，公司在采购过程中具备一定议价能力。同时，公司与江苏省内多家供应商具备多年的合作经验，已建立良好的合作关系，具备一定的成本管控能力。

#### (4) 各细分产品

2023 年度

单位：元

收入分类	收入	成本合计	毛利率
安思易系列产品	66,450,404.43	35,369,260.56	46.77%
综合信息系统集成	35,332,663.81	31,007,805.41	12.24%
运营管理服务	8,522,336.04	4,304,037.30	49.50%
<b>合计</b>	<b>110,305,404.28</b>	<b>70,681,103.27</b>	<b>35.92%</b>

2022 年度

单位：元

收入分类	收入	成本合计	毛利率
安思易系列产品	39,270,671.79	8,845,261.97	77.48%
综合信息系统集成	27,497,777.78	21,984,185.67	20.05%
运营管理服务	11,851,307.40	9,249,341.93	21.96%
<b>合计</b>	<b>78,619,756.97</b>	<b>40,078,789.57</b>	<b>49.02%</b>

第一, 2023 年和 2022 年公司的毛利率分别为 35.92% 和 49.02%, 下降 13.10%, 主要系公司 2023 年承接部分项目软、硬件采购比例较高, 毛利率较低, 降低了公司整体毛利率。

第二, 从产品角度细分来看, 2023 年和 2022 年安思易产品的毛利分别为 46.77% 和 77.48%, 下降 30.71%, 主要系公司 2023 年承接部分项目软、硬件采购比例较高, 毛利率降低;

第三, 2023 年和 2022 年综合信息系统集成的毛利分别为 12.24% 和 20.05%, 小幅下降, 主要系综合信息系统集成中软、硬件外采占比上升, 毛利率降低;

#### (5) 销售区域 (江苏、其他)

单位：元

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
江苏地区	83,451,707.57	57,050,726.81	31.64%	53,298,657.57	28,652,766.38	46.24%
其他地区	26,853,696.71	13,630,376.46	49.24%	25,321,099.40	11,426,023.30	54.88%
合计	<b>110,305,404.28</b>	<b>70,681,103.27</b>	<b>35.92%</b>	<b>78,619,756.97</b>	<b>40,078,789.68</b>	<b>49.02%</b>

2023 年公司在江苏地区和其他地区的毛利率分别为 31.64%和 49.24%，在江苏地区的毛利率较低，主要系公司 2023 年在江苏地区承接的部分安思易一体化项目软、硬件采购比例较高，毛利率较低，降低了公司江苏地区的整体毛利率。2022 年公司在江苏地区和其他地区的毛利率分别为 46.24%和 54.88%，公司在江苏地区的毛利率与其他地区相比差异不大，低于其他地区的主要原因是公司相关业务在江苏地区竞争相对比较充分，因此降低了公司的议价空间。

#### (6) 销售模式（直销、经销）

公司产品中，只有安思易系列产品涉及经销和直销两种模式；报告期内公司直销模式及经销模式下毛利率情况如下：

单位：元

类型	2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
直销模式	94,823,130.03	69,032,430.68	27.20%	68,928,462.26	38,947,676.84	43.50%
经销模式	15,482,274.25	1,648,672.59	89.35%	9,691,294.71	1,131,112.84	88.33%
合计	<b>110,305,404.28</b>	<b>70,681,103.27</b>	<b>35.92%</b>	<b>78,619,756.97</b>	<b>40,078,789.68</b>	<b>49.02%</b>

报告期内，直销模式毛利率由 43.50%下降至 27.20%，主要系报告期内以直销模式承接多项金额较高的安思易一体化项目，此类项目外购软、硬件成本较高，导致毛利率下降。

报告期内，经销商模式毛利率较高，主要系公司的经销商具备软件的实施部署能力，经销商向公司主要采购内容为不包含服务器的纯软件且主要由经销商人员向终端用户部署实施，公司无其他硬件成本。报告期内，公司直销模式毛利率

降低了 16.30 个百分点，主要系 2023 年公司以直销模式承接的一体化项目需对外采购的软、硬件成本较高，降低了直销模式整体毛利率；同行业可比公司中，仅绿盟科技采用直销模式与经销商模式相结合的销售模式，但绿盟科技未披露各模式下毛利率差异，不具有可比性。

综上，各细分产品、销售区域（江苏、其他）、销售模式（直销、经销）毛利率变动具有合理性。

## 2、综合毛利率高于可比公司均值的原因，细分产品毛利率与可比公司是否存在显著差异

### （1）公司综合毛利率与可比公司毛利率对比情况

公司	2023 年度	2022 年度
波尔通信	44.59%	48.44%
崧云信息	-78.48%	51.31%
南天智联	29.99%	21.43%
智达科技	29.14%	37.87%
绿盟科技	46.15%	62.28%
<b>可比公司平均</b>	<b>14.28%</b>	<b>44.27%</b>
<b>申请挂牌公司</b>	<b>35.92%</b>	<b>49.02%</b>

注：根据崧云信息 2023 年年报，崧云信息 2023 年毛利大幅下降系智慧城市一期项目执行完毕后，预计延续合同在 2023 年度签订但未签订，因此产生的相关成本计入合同履约成本，并在 2023 年度结转成本，造成毛利率大幅下降。

上表可见，报告期公司从 2022 年的 49.02% 降至 2023 年的 35.92%，主要系公司 2023 年承接部分项目软、硬件采购比例较高，毛利率较低，降低了公司整体毛利率。

可比公司 2023 年度、2022 年度平均毛利率分别为 14.28%、44.27%，可比公司 2023 年毛利率大幅降低主要系崧云信息 2023 年度毛利率为 -78.48%，降低了可比公司平均毛利率；剔除崧云信息后，2023 年度可比公司平均毛利率为 37.47%；公司毛利率变动趋势、毛利率水平与可比公司平均毛利率变动趋势一致。

综上，公司综合毛利率变动趋势与剔除异常影响后的可比公司毛利率变动趋势、公司综合毛利率与剔除异常影响后的可比公司毛利率变动趋势一致，不存在显著差异。

(2) 细分产品毛利率与可比公司是否存在显著差异

①软件产品销售业务

公司	2023 年	2022 年
波尔通信	75.02%	69.49%
崮云信息	79.20%	96.20%
南天智联	43.88%	27.01%
智达科技	未披露	未披露
绿盟科技	未披露	未披露
可比公司平均值	<b>66.03%</b>	<b>64.23%</b>
拟挂牌公司	<b>46.77%</b>	<b>77.48%</b>

公司 2022 年软件产品销售业务毛利率高于可比公司平均数主要系南天智联 2022 年毛利率畸低，仅 27.01%，如剔除南天智联，可比公司毛利率平均数为 82.85%，与可比公司平均数差异不大。公司 2023 年软件产品销售业务毛利率低于可比公司平均数主要系主要系公司 2023 年承接部分一体化项目软、硬件采购比例较高，毛利率降低。

②集成产品销售业务

公司	2023 年	2022 年
波尔通信	21.20%	19.01%
崮云信息	未披露	未披露
南天智联	32.21%	37.50%
智达科技	11.70%	35.40%
绿盟科技	未披露	未披露
可比公司平均值	<b>21.70%</b>	<b>30.64%</b>
拟挂牌公司	<b>12.24%</b>	<b>20.05%</b>

公司综合信息系统集成业务毛利率低于可比公司平均毛利，2023 年较 2022 年降低 7.81%，主要系公司业务为网络安全行业的系统集成项目，合同条款要求外采软件、硬件占比较高，导致毛利低于同行业可比公司。

③运营管理服务

公司	2023 年	2022 年
波尔通信	未披露	未披露
崧云信息	-150.67%	75.65%
南天智联	32.21%	37.50%
智达科技	38.57%	37.02%
绿盟科技	46.29%	59.61%
可比公司平均值	-8.40%	52.45%
剔除崧云信息后的可比公司平均值	39.02%	44.71%
拟挂牌公司	49.50%	21.96%

公司 2022 年-2023 年运营管理服务毛利率与可比公司差异数较大，主要系崧云信息 2022 年-2023 年毛利率变动幅度较大，如剔除崧云信息后，2023 年公司与可比公司平均值无较大差异。2023 年运管服务毛利率上升主要系运管服务中外购软件成本下降所致。

综上，综合毛利率高于可比公司均值，细分产品毛利率与可比公司不存在显著差异。

**3、同类产品江苏地区与其他地区、直销客户与经销客户差异情况及合理性；**

(1) 同类产品江苏地区与其他地区毛利率差异情况及合理性

报告期内分产品毛利率差异情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
安思易系列产品	46.77%	77.48%
综合信息系统集成	12.24%	20.05%
运营管理服务	49.50%	21.96%
综合毛利率	35.92%	49.02%

(1) 2023 年和 2022 年安思易产品的毛利分别为 46.77%和 77.48%，下降 30.71%，主要系公司 2023 年承接部分项目软、硬件采购比例较高，毛利率降低；安思易系列产品毛利差异主要由于其销售产品形式造成。报告期内，公司主要销售安思易纯软及安思易一体机形式，安思易纯软件毛利率较高，安思易一体机因包含服务器等配套软硬件设备等，毛利率相对较低；

(2) 2023 年和 2022 年综合信息系统集成的毛利分别为 12.24%和 20.05%，小幅下降，主要系综合信息系统集成中软、硬件外采占比上升，毛利率降低；

(3) 2023 年和 2022 年运营管理服务的毛利分别为 49.50%和 21.96%，上升 27.54 个百分点，主要系公司优化运营管理服务模式，帮助服务商建设安思易区域服务运营中心，以安思易系列产品作为服务全周期工具平台。2022 年为公司建设安思易区域服务中心的初始探索期，在探索过程中，公司外购了部分工具集成入平台以及直接人工现场服务支持，以尽快树立服务案例，也摸索下一步产品的精进目标，公司通过不同服务案例打造，吸引、培养区域服务商；2023 年随着安思易系列产品在服务项目上支持能力进一步完善，远程智能服务工作完成比例进一步提高，标准化服务项目减少了人工现场的服务以及外采工具的成本，因此 2023 年运营管理服务毛利率较 2022 年有所增加。综上，分产品毛利差异主要与业务类型有关，与销售地域无直接关系。

## (2) 直销客户与经销客户毛利率差异情况

第一、公司除安思易系列产品区分直销模式和经销模式外，其他产品均为直销模式；

第二、报告期内安思易产品直销客户与经销客户收入、成本及毛利情况

单位：元

项目	2023 年			2022 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
直销客户	50,968,130.18	33,720,587.97	33.84%	29,579,377.08	7,932,759.48	73.18%
经销客户	15,482,274.25	1,648,672.59	89.35%	9,691,294.71	1,131,112.84	88.33%

项目	2023 年			2022 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
合计	66,450,404.43	35,369,260.56	46.77%	39,270,671.79	9,063,872.32	76.92%

报告期内，经销商模式毛利率较高，主要系公司的经销商具备软件的实施部署能力，经销商向公司主要采购内容为不包含服务器的纯软件且由经销商人员向终端用户部署实施，无需公司部署实施，公司无其他硬件及人力成本。报告期内，经销模式毛利率不存在较大变化，直销模式毛利率由 73.18%下降至 33.84%，主要系报告期内直销模式承接多项金额较高的安思易一体化产品项目，一体化项目以自主研发的安思易集中管控平台为核心，专属服务器及相关配套软硬件为共同组成的软硬件一体化产品，包含外采服务器、软硬件，导致毛利大幅下降。

第三、剔除一体化产品后安思易纯软件直销客户与经销客户收入、成本及毛利情况

单位：元

项目	2023 年			2022 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
直销客户	14,131,139.28	2,345,190.02	83.40%	20,542,562.24	2,236,940.48	89.11%
经销客户	15,482,274.25	1,648,672.59	89.35%	9,691,294.71	1,131,112.84	88.33%
合计	29,613,413.53	3,993,862.61	86.51%	30,233,856.95	3,368,053.32	88.86%

若剔除一体化产品，比较安思易纯软件毛利，报告期内直销模式纯软件毛利分别为 86.51%、88.86%，不存在较大差异。同行业可比公司中，仅绿盟科技采用直销模式与经销商模式相结合的销售模式，但未披露各模式下毛利率差异。

综上，同类产品江苏地区与其他地区、直销客户与经销客户差异具有合理性。

（五）结合公司期后订单、核心技术、下游市场环境变动、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势、期后财务情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）等，说明公司未来盈利能力的走势及业绩的可持续性，期后业绩是否存在大幅下滑的风险。

(1) 截止 2024 年 7 月 16 日，公司期后订单情况

单位：元

类别	合同金额	占比
安思易系列产品	42,355,545.00	65.10%
综合信息系统集成	14,936,700.00	22.96%
运营管理服务	7,773,371.00	11.95%
总计	65,065,616.00	100.00%

(2) 核心技术、下游市场环境变动、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势

①核心技术影响

公司报告期内及期后主要技术特色及技术优势如下：

序号	技术名称	技术特色	主要优势
1	跨网域运维技术	基于“安思易采集控制网关”技术，将各隔离网域经采控网关进行打通，加密传输运维会话流量，实现单点部署运维多个网域下的资产。	通过采用采控网关作为核心枢纽，实现隔离网域之间的互联互通。系统的单点部署模式极大地简化了运维管理的复杂度，使得运维团队能够高效管理并扩展至多个网域下的资产，无需在每个网域内部署完整的系统，降低了总体成本，提高运维效率。
2	协同运维技术	基于运维会话流量多路分发的技术，允许用户共享已打开的会话，并使用一次性口令保护该会话，系统向加入共享会话的客户终端发送运维输出设备流量，并在用户取得操作权限后，接收用户的输入事件（键盘、鼠标等），并发送至资产上执行，实现单会话多用户协同运维。	通过允许多个用户共享已打开的运维会话，所有参与运维的用户可以更加直观地了解并参与运维过程，提高了整体问题的诊断与解决效率。能够实时将运维操作的输出信息（如屏幕显示、日志信息等）分发给所有参与运维的用户，并实时将用户的运维操作（如键盘、鼠标操作等）发送至目标资产进行执行，实现无缝远程操作。
3	WEB化运维工具	提供了一套多协议支持的、基于图像差分算法的渲染机制，对于字符协议提供终端图形化仿真，屏蔽了 RDP、VNC、SSH 等常用协议在图像输出上的差异，使用浏览器 Canvas 技术进行客户端渲染，同时降低运维所需的网络带宽资源。	利用浏览器内置功能进行客户端渲染，无需额外安装插件或软件，大幅降低用户的使用门槛，提高了系统的可访问性和兼容性。采用图像差分算法与增量更新机制，仅传输会话中发生变化的图像区域，显著减少了网络传输的数据量，降低对网络带宽的依赖。

序号	技术名称	技术特色	主要优势
4	基于动作和场景的访问控制模型	为告警处置、巡检、变更、故障处理等场景配置独立的安全策略的授权规则，实现“主体-动作-场景-客体-安全-策略”多维度的运维访问控制。	通过引入场景维度，授权规则能够精确到具体的运维活动类型（如告警处置、巡检等），从而实现了对运维操作的精细化权限管理。多维度的授权规则设计使得系统能够灵活设置，应对不同运维场景的安全要求。
5	日志审计系统	系统实现了 Syslog、TCP、UDP、文件等日志采集协议，提供了统一的日志数据接入功能；支持通过配置数据处理管道，对接入的日志进行多阶段处理，以满足不同的查询、分析、审计要求；基于全文索引技术，实现了对接入的日志进行分词索引，提供快速的查询分析能力，基于查询会话级别的时间片段索引技术，实现渐进式查询结果返回。	通过提供一个统一的日志数据接入接口，简化了日志数据的整合流程，将各类日志文件无缝接入至系统中，实现日志数据的集中管理和统一处理，包括但不限于网络设备的 Syslog 日志、TCP/UDP 日志以及存储在服务器的日志。 支持通过配置数据处理管道，对接入的日志进行多阶段、多步骤处理。使用户根据实际需求，自定义日志数据的清洗、转换、聚合等处理逻辑，提高数据处理的效率和准确性，增强系统的可扩展性和可定制性。同时采用基于查询会话级别的时间片段索引技术，实现了渐进式查询结果返回。在执行复杂的查询任务时，该系统能够逐步返回查询结果，使用户实时了解查询任务的执行状态，提高系统透明度，有助于缓解用户焦虑感，提升用户满意度。
6	多种日志接入模式	支持主动、被动两种日志接入模式，主动模式使用 FTP、SFTP 等远程文件传输协议从目标资产上获取日志，并记录偏移量；被动模式使用 TCP、UDP、Syslog 等协议进行端口监听，接收资产推送来的日志。主动、被动模式均支持使用“安思易采集控制网关”技术进行跨区域日志数据接入。	为一种灵活的日志数据接入方式，可以应对所有的日志采集场景。能够主动从目标资产上拉取日志数据，适用于无法或不便直接推送日志的场景（如网络条件受限或目标资产不支持日志推送功能），能够记录数据偏移量，避免重复拉取或遗漏。系统能够接收来自目标资产主动推送的日志数据。减少系统对目标资产的依赖，系统同时支持多种行业标准协议，使得系统能够轻松接入各种类型的日志数据源。
7	多种告警检测模式	支持查询结果存在性检测、聚合查询阈值检测、关联查询模式检测方式告警，使用户能够充分使用已有数据，定义告警规则并生成告警。	用户可以根据业务需求和数据特点，自由定义告警规则，包括查询条件、聚合函数、阈值设置、时间范围等，同时支持复杂的逻辑组合和条件判断，用户可自行设置复杂的告警逻辑表达式。该技术确保告警规则的精准性和针对性，使告警规则能够准确反映用户关心的数据变化和业务场景。
8	渐进式时序查询技术	对于用户查询操作进行时序分析，异步构建结果集时序索引，将大规模结果集拆分为较小的分片，在深度分页场景下，解决存储引擎消耗	通过异步方式构建结果集的时序索引，可以在不阻塞用户查询主流程的情况下，优化和加速后续的分页查询，能够显著提高大规模数据查询的响应速度和效率。结合时序索引和分片处理，支持用户直接跳转

序号	技术名称	技术特色	主要优势
		内存资源过大的问题，实现百亿级数据查询进度跟踪、分页直达。	到任意页码进行查询，避免用户所有结果。该功能不仅显著提升用户体验，同时降低了系统资源的消耗，使系统能够应对大规模查询。
9	安全计算环境免疫防入侵技术(期后新增)	支持根据不同基本安全管控要求动态定义设备计算环境(设备硬件、运行网络、应用系统、核心配置)运行安全基线，近实时监控、检测设备计算环境变化，具备异常环境篡改告警、快速修复能力。	无探针模式不需要在设备安装探针、代理软件实现安全计算环境数据自动采集、汇聚。内置自动处置能力，针对异常篡改自动恢复到设备环境基线版本，减少安全入侵风险、实现快速修复。

## ②下游市场环境变动

第一，随着各行业的数字化转型升级，系统规模和复杂性增加，安全保障的难度越来越大，网络安全面临更大挑战，网络安全形势更严峻，安全威胁与日俱增，攻击手段层出不穷，且越来越智能化，带来的安全损失和影响也越大。

第二，国家颁布《网络安全法》《数据安全法》《等级保护条例》《关键信息基础设施保护条例》等一系列法律法规推动网络安全建设；国家十四五规划、数字中国整建设体布局规划等，在推动数字经济发展的同时，也提出全面提升数字安全保障能力；国家信创工程政策，提出发展国产信息产业，实现“自主可控、安全可靠”的发展目标；另外，公安、网信等主管单位开展常态化的安全监测通报、不定期抽查，推动了企业不断加强网络安全建设；

第三，面对安全风险与责任，企业的安全意识提高，逐渐加大网络安全建设与投入，大中型企业已基本配置了主要的安全防护产品，并且从简单的设备、人员、服务投入，逐步转向到加强管理投入，未来提升安全运营管理能力与效率将成为大中型企业的建设重点和目标，2023年安全管理平台市场需求非常旺盛，成为继防火墙、堡垒机、上网行为管理后的第四大单品，从这一点可以看出未来安全运营市场将得到快速增长。

### ③行业发展趋势与竞争格局

第一，随着系统规模和复杂性增加，安全威胁与攻击手段的不断变化，安全保障的难度也是越来越大，安全防御从由点到面、由被动到主动、由静态到动态，到一体化协同，未来还将实现智能化防御。其中，安全设备仅仅是防护工具，其核心是安全运营能力，因此建立全面高效的安全运营体系才是安全建设的最终目标。

第二，面对市场需求趋势，国外以 PaloAlto 代表，国内以奇安信、深信服、启明星辰等传统主流安全厂商，都推出了以 SOC、SIEM、SA、XDR、SOAR 等安全产品组合构建的安全运营方案，能够局部提升用户的安全运营能力和效率。但也存在管理复杂、应用难度大、产品间协同性不足，对管理人员要求高等问题，对于一般用户而言不仅建设成本高，没有庞大的运营团队很难达成方案成效。

### ④公司产品竞争地位及竞争优势

第一，公司专注安全运营管理领域，2016 年 10 月，在行业内第一个发布安全运营云服务平台，2019 年 5 月，行业内第一个发布安全集中管控平台，2023 年 4 月，行业内第一个发布数字化安全运营管理平台。并且，在公安部等主管单位指导下，成功主办“首届安全管控技术合作大会、数字安全保障合作大会”，引领安全运营管理技术发展与产业合作。参与了《高性能计算系统管理监控平台技术要求》、《信创工程网络安全保障体系大纲》、《信息系统运行维护体系建设指南》等标准编写制定。

第二，公司经过深入研究，从用户实际情况出发，创新推出一体化轻量级的安全运营产品方案，不仅具备了 SOC、SIEM、SA、XDR、SOAR 等安全产品的核心能力，还建立了统一数据底座，为安全运营构建数字化中枢，加强了安全防护产品的协同应用，实现了数据化支撑、可视化跟踪、精细化管控和智能化协同。

同时，产品降低了人员要求，简单易用，建设成本低，不仅实现了一体化协同的安全运营建设，更是率先实现了数字化安全运营保障体系建设与人工智能应用，以全面的数据化安全运营为基础，将能更快推动智能化安全运营的建设发展。

### (3) 期后财务情况

单位：元

项目	2024年1-6月	2023年1-6月	变动额	变动率
营业收入	25,708,349.74	24,251,617.92	1,456,731.82	6.01%
营业成本	7,676,200.45	9,923,543.95	-2,247,343.50	-22.65%
毛利额	18,032,149.29	14,328,073.97	3,704,075.32	25.85%
毛利率	70.14%	59.08%	-	11.06%
净利润	5,429,383.69	2,437,748.09	2,991,635.60	122.72%
经营活动产生的现金流量净额	-1,833,222.26	-5,901,762.60	4,068,540.34	不适用

综上，公司期后订单、核心技术、下游市场环境变动、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势、期后财务情况等均与持续向好，公司未来盈利能力逐步提高，业绩具有可持续性，期后业绩不存在大幅下滑的风险。

## 二、中介机构核查情况

请主办券商、会计师补充核查上述问题，说明核查程序、核查结论，并对公司业绩的真实合理性及持续性发表明确意见。

### 【主办券商回复】

#### (一) 核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下核查程序：

1、了解和测试销售与收款循环内部控制，评估与之相关的内部控制设计和运行有效性；

实施实质性程序，检查与收入确认相关的重要依据，获取客户发货记录、验收单等原始单据；结合收入、应收账款函证、客户走访等程序，核查主要客户的

交易金额；对资产负债表日前后的销售收入执行截止性测试；

获取拟挂牌公司 2022-2023 年分产品、分地区销售明细表，分析报告期收入变动情况；获取可比公司 2022-2023 年收入变动情况，与拟挂牌公司收入变动情况对比分析；

2、分析拟挂牌公司 2022-2023 年净利润及经营活动现金流量变动与收入变动情况；获取拟挂牌公司 2022-2023 年与 2017-2018 年公司产品、技术、客户、资源、运营模式等差异情况，分析报告期内转为盈利且利润大幅增长的原因及合理性；

3、获取并分析报告期各季度及 12 月份收入情况；

4、获取并分析报告期内各细分产品、销售区域、销售模式毛利率变动原因、合理性及与可比公司差异情况；

5、获取拟挂牌公司 2024 年 1-6 月期后订单、2024 年 1-6 月期后财务状况及期后核心技术、下游市场环境变动、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势，分析公司未来盈利能力的走势及业绩的可持续性。

6、对公司业绩的真实合理性及持续性执行进一步核查程序

(1) 获取并复核了中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)2024 年 4 月 30 日出具的《南京联成科技发展股份有限公司 2022-2023 年度合并及母公司财务报表审计报告》(中兴华审字(2024)第 012264 号)；对 2022-2023 年拟挂牌公司相关财务处理进行观察、检查、重新计算、抽凭、监盘、函证、走访等细节测试。

(2) 检查截至 2024 年 6 月 30 日拟挂牌公司相关在手订单，对 2024 年 1-6 月拟挂牌公司相关财务处理进行观察、检查、抽凭等细节测试程序。

## (二) 核查结论

经核查，主办券商认为：

1、报告期内主要细分产品、细分模式收入变动具有合理性，与可比公司不存在显著差异；公司收入集中于江苏地区且江苏地区收入大幅增长具有合理性，公司主要产品不存在地域依赖，在其他地区业务拓展不存在实质困难及障碍；主要客户变动较大符合行业惯例，与主要客户合作稳定；

2、报告期内净利润及经营活动现金流量变动与收入变动情况具有匹配性；公司 2017、2018 年亏损，报告期内转为盈利且利润大幅增长具有合理性，相较前期挂牌期间，公司产品、技术、客户、资源、运营模式等存在显著差异；

3、报告期各季度及 12 月份收入情况，公司收入不存在季节性波动，与可比公司不存在显著差异，不存在集中于 12 月份确认收入的情形；

4、各细分产品、销售区域、销售模式毛利率变动具有合理性；细分产品毛利率与可比公司不存在显著差异；江苏地区与其他地区、直销客户与经销客户差异情况具有合理性；

5、公司未来盈利能力的走势及业绩具有可持续性，期后业绩不存在大幅下滑的风险。

6、通过复核审计报告，对公司报告期的财务数据执行观察、检查、重新计算、抽凭、监盘、函证、走访等细节测试，对期后截至 2024 年 6 月 30 日相关在手订单及财务数据执行观察、检查、抽凭等细节测试程序，认为公司的业绩真实合理且具有持续性。

#### **【会计师回复】**

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见会计师出具的《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》。

#### **问题 4.关于收入确认。**

根据申报文件：2022年、2023年，公司安思易系列产品采用直销及经销模式，综合信息系统集成及运营管理服务采用直销模式。系统集成、安思易及一次性的技术服务业务采用时点法确认收入，周期性服务业务采用时段法确认收入。报告期内存在客商重合。请公司：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露经销销售有关事项；（2）说明主要直销客户、经销商客户的情况，包括但不限于名称、所属国家/地区、成立时间、合作时间、实际控制人、经营规模、注册及实缴资本、参保人数、合作模式、结算方式、信用政策、各期销售内容及销售收入，是否存在关联关系、公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品、成立不久即成为公司主要客户、购买行为异常、已注销等情况，直销客户与经销客户的终端客户是否存在重合，主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排；结合经销客户家数及增减变动情况、复购率等，说明与其合作的稳定性；与实缴资本较小的贵阳宏图科技有限公司及已注销的贵阳昌南科技有限责任公司发生交易的原因，相关交易是否真实，款项是否及时收回；（3）说明各业务的收入确认方式、时点、依据，是否符合《企业会计准则》的规定，对经销认定为买断式销售的依据及合理性；公司客户为非终端客户时收入确认时点，是否经终端客户验收后确认，如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入或通过调节项目验收时点调节收入的情形；说明各期时点法及时段法的收入金额及占比，采用时段法的原因、相关业务模式及履约进度如何判断，与可比公司收入确认政策是否一致；说明公司对外购买软硬件在向客户转让前是否拥有控制权，在使用外购服务业务中，公司的身份是主要责任人还是代理人，按照总额法或净额法确认收入及合理性；说明是否存在同一合同中包含多项对象履约义务或多项合同属于同一履约义务的情形，公司如何识别单项履约义务并分摊交易价格；报告期内合同负

债大幅减少的原因，是否存在跨期确认收入的情况；（4）说明客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例；重合的客户与供应商是否与公司存在关联关系，是否存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形；客商重合的交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异；（5）说明对关联客户的销售价格、信用期、结算条件等与其他客户是否存在显著差异，关联销售价格是否公允；（6）说明报告期内是否存在客户指定供应商的情形，如有，请说明具体情况，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》的规定。

请主办券商及会计师：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于经销销售的要求核查，说明经销核查的具体措施、走访、视频、电话、函证金额及比例，并发表明确意见；（2）核查上述问题，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入的真实性、准确性及业绩的持续性、稳定性发表明确意见。

回复：

#### 一、公司说明及披露

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露经销销售有关事项；

公司已在公开转让说明书中“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露：“

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
直销模式	94,823,130.03	85.96%	68,928,462.26	87.67%
经销模式	15,482,274.25	14.04%	9,691,294.71	12.33%

合计	110,305,404.28	100.00%	78,619,756.97	100.00%
原因分析	<p>报告期内，公司采取直销为主、经销为辅的销售模式。2023 年度、2022 年度公司直销客户收入占比分别为 85.96%、87.67%，占比较高；报告期内，公司存在以经销模式销售安思易产品的情形，经销商通过自有渠道实现安思易产品最终销售，与公司之间的交易均为买断式交易，不存在未销售的产品退回公司的情况。</p>			

### 1) 毛利率比较分析

毛利率分析详见本节“（四）毛利率分析”之“3. 其他分类”。

2) 采用经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

公司采用经销商模式主要系拓宽公司销售渠道，公司及子公司所处地区分别为南京、成都、北京，通过经销商渠道，公司可以更低成本获取更多市场，扩大销售规模，有效拓宽公司的销售渠道。目前联成科技已制定经销商层级管理，上级经销商可自行开拓下级经销商，进一步拓宽销售渠道，扩大公司销售规模，并可减少公司的宣传、销售及市场开拓成本。

公司的经销商模式为：与经销商签署代理合作协议后，经销商被授权在授权区域、行业内开展市场活动，包括：市场推广、销售、用户服务、下级经销商的开拓和管理等。经销商享有按市场价一定折扣采购安思易系列产品的权利，签订协议后，经销商需要根据协议在规定期限完成承诺销售金额。同时，公司除授权经销商销售安思易系列产品外，不限制其销售的其他产品，经销商还自行销售其他产品，均不为公司产品的唯一经销商。

经销商模式在国内外的网络安全行业普遍存在，同属于网络安全行业且采取经销商模式的公司，具体采用的经销商模式如下：

公司名称	经销商模式
绿盟科技	公司销售模式采用直销与渠道销售相结合的方式。公司搭建了一级渠道（包括总经销商、战略/生态合作伙伴、一级经销商）和二级渠道（包括行业钻石经销商、行业金牌经销商、行业认证经销商、商业金牌经销商等）两级渠道架构。公司从客户分层分级、组织横纵结合、行业上下拉通、考核机制等各方面做出了更深入的销售模式调整和革新，致力打造“公司+渠道”联合拓展的渠道销售模式，让渠道成为公司业务增长的放大器，以实现业绩长期持续稳健增长。
奇安信	对中小型客户，公司采取了区域与行业相结合的渠道销售模式，以便最大程度地覆盖更多的客户，提高市场占有率。区域经销体系是全国总经销商与各层级经销商相结合的多层次体系，各层级经销商在市场拓展、渠道建设等方面各有分工；行业渠道商主要覆盖政府、公检法司等重点行业客户，包括经销和项目合作两种模式。区域和行业渠道商根据需求采购公司产品，通常在采购后即交付给最终用户，因此项目合作伙伴的采购一般均有明确的最终用户需求。
深信服	<p>公司根据产品推广计划、区域市场情况，综合考察渠道资源、市场信誉、销售实力等情况，选择合作的渠道经销商。公司与渠道经销商建立合作关系后，渠道经销商需配置相应数量的在职人员并参加公司培训。公司会对渠道经销商相关人员提供必要的市场销售、技术、项目实施等方面的培训与指导，并不定期组织集中培训，保障最终用户获得优质的产品和服务。公司通过与渠道经销商签订合作协议的方式确定合作关系。上述协议对授权经销级别、经销区域和行业、合作期限、授权产品、供货价格、资格要求、购销计划、结算付款、项目管理、销售支持和技术服务等内容进行了明确约定。</p> <p>公司与渠道经销商发生交易时，需签订《产品购销合同》或采购订单，并在《产品购销合同》或采购订单中明确约定付款方式和结算方式。部分渠道经销商从公司处采购的货款由公司先从渠道经销商已支付的预付款中扣除。此外，对于项目金额较大、需要账期支持的渠道经销商，公司给予一定的信用账期。</p>
山石网科	公司先将产品销售给渠道代理商，再由渠道代理商将产品销售给最终用户，与一般经销商模式不存在区别，均为买断式销售。根据同行业可比上市公司招股说明书及年报，网络安全公司采取渠道代理销售与直销相结合的情况较为常见。
安恒信息	公司在产品销售上采用多级渠道经销和直接销售相结合的方式，并且充分依靠渠道销售等合作伙伴以最大程度实现市场覆盖。其中，渠道代理销售是指先将产品销售给渠道代理商，再由渠道代理商将产品销售给终端用户。直销模式是指直接将产品销售给终端用户。公司采取多级渠道经销和直接销售相结合的销售模式主要是因为公司产品的目标用户群多、用户的地域及行业分布广，采用该方式能够最大程度实现市场覆盖、最高效率为客户提供网络信息安全产品及服务。

公司与经销商采用买断式销售的合作模式，即公司先将产品销售给经销商，再由经销商向终端客户进行销售，收入确认原则与直接向客户销售相同，均为取得经销商出具的验收单后确认收入。公司的经销商模式与同属于网络安全行业的其他公司相同，公司的经销商模式安排与行业内其他公司不存在差异，符合行

业惯例。

3) 公司与经销商的合作模式(是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品)、定价机制(包括营销、运输费用承担, 补贴或返利等)、收入确认原则、交易结算方式、物流(是否直接发货给终端客户)、信用政策、相关退换货政策等

#### ①合作模式

公司的经销商模式采用买断式销售。结合市场开拓需要, 公司在其他省份选择具备一定资质、口碑、技术及资源的经销商签订代理合作协议, 根据不同经销商级别制定差异化的销售目标, 经销商在协议规定的区域内自行开展销售活动。同时, 经销商也会自行开展其他产品的销售业务, 或代理其他网络安全厂商的产品, 并非仅销售公司产品。

#### ②定价机制

公司向经销商提供的安思易产品, 根据经销商的资质、级别, 按市场公开报价给予一定折扣。

#### ③收入确认原则、交易结算方式及物流

收入确认原则: 对于需要安装的软件产品, 在协助经销商帮终端客户安装完成后取得经销商签字确认的验收单时确认收入; 对于不需要安装的软件产品, 在将软件产品交予经销商后取得经销商确认的验收单时确认收入。以验收单为收入确认依据。

交易结算方式及物流: 公司同经销商采用电汇、转账等方式收费方式; 经销商采购安思易产品后, 联成科技向经销商指定地址发货, 运费均由联成科技承担。

#### ④信用政策、退换货政策

退换货政策: 当经销商采购的软件产品因联成科技原因出现无法使用情况时, 联成科技会根据对相关产品进行退换。

信用政策: 原则上先款后货, 视经销商级别、经营状况给予一定信用期。

4) 报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

2023 年发生交易的经销商共 31 家，2022 年发生交易共 21 家。2023 年较 2022 年新增 10 家，报告期内经销商的省份分布情况如下：

省份	2023 年数量	2022 年数量
江苏省	9	5
浙江省	1	1
江西省	2	1
山东省	3	3
河南省	3	2
河北省	3	1
北京市	1	2
重庆市	1	2
四川省	3	0
安徽省	2	2
黑龙江省	1	0
内蒙古自治区	1	1
云南省	1	1
合计	31	21

各期主要经销商、销售内容、金额及是否与公司存在关联关系情况如下：

2023 年度

单位：元

序号	经销商名称	销售内容	收入金额	是否与公司存在关联关系
1	杭州金线信息技术有限公司	安思易软件	3,685,061.88	否
2	江西省驰吉科技发展有限公司	安思易软件	2,654,867.26	否
3	南京泰宏宸信息技术有限公司	安思易软件	1,285,973.46	否
4	江苏同润科技有限公司	安思易软件	938,053.10	否
5	江苏骁亚信息科技有限公司	安思易软件	884,955.75	否

序号	经销商名称	销售内容	收入金额	是否与公司存在关联关系
合计			9,448,911.45	

2022 年度

单位：元

序号	经销商名称	销售内容	收入金额	是否与公司存在关联关系
1	杭州金线信息技术有限公司	安思易软件	2,833,592.93	否
2	常州极众网络科技有限公司	安思易软件	1,374,336.30	否
3	北京翼信恒远科技有限公司	安思易软件	619,823.02	否
4	安徽财丹科技有限公司	安思易软件	617,699.12	否
5	江西畅然科技发展有限公司	安思易软件	472,778.77	否
合计			5,918,230.14	

5) 经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等

公司设立了多层次的经销商体系，授权经销商在指定区域或行业内开展产品销售、市场推广、用户服务等活动；按级别可划分为总代理、白金代理、金牌代理、服务代理，各级经销商直接向公司采购安思易产品，通常在采购后即交付给终端用户，并由经销商为终端客户提供售后技术服务。

#### ①选取标准

公司在选择具备一定资质、口碑、技术及资源的经销商，与其签订代理合作协议。经销商需具有独立企业法人资格，遵守国家和地方法律法规，依法经营；具有一定的经营能力、销售渠道，并配有相应的销售团队；具有积极的合作态度，认可公司的企业文化，愿意维护公司的品牌形象，愿意接受公司的监督、管理和考核；具有良好的社会声誉，不存在因不正当竞争、商业贿赂被行政处罚或承担刑事责任的情形。

#### ②日常维护

联成科技的经销商执行买断制销售，销售活动由经销商自行开展；公司销售

人员会不定期召开销售例会，与经销商沟通到目前人员变化、业务量变化、业务重心变化，未来规划区域的市场拓展计划等。

③是否具有统一的进销存信息系统

联成科技对经销商采用买断制销售，经销商采购后，安思易软件的控制权即转移，联成科技向其发货，取得验收单后即确认收入，联成科技不对已销售的软件进行后续管控，与经销商之间无统一的进销存信息系统。”

(二)说明主要直销客户、经销商客户的情况，包括但不限于名称、所属国家/地区、成立时间、合作时间、实际控制人、经营规模、注册及实缴资本、参保人数、合作模式、结算方式、信用政策、各期销售内容及销售收入，是否存在关联关系、公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品、成立不久即成为公司主要客户、购买行为异常、已注销等情况，直销客户与经销客户的终端客户是否存在重合，主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排；结合经销客户家数及增减变动情况、复购率等，说明与其合作的稳定性；与实缴资本较小的贵阳宏图科技有限公司及已注销的贵阳昌南科技有限责任公司发生交易的原因，相关交易是否真实，款项是否及时收回；

1、说明主要直销客户、经销商客户的情况，包括但不限于名称、所属国家/地区、成立时间、合作时间、实际控制人、经营规模、注册及实缴资本、参保人数、合作模式、结算方式、信用政策、各期销售内容及销售收入，是否存在关联关系、公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品、成立不久即成为公司主要客户、购买行为异常、已注销等情况，直销客户与经销客户的终端客户是否存在重合，主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排；

【项目组回复】

报告期各期前五名直销客户具体情况如下：

公司名称	所属国家地区	成立时间	合作时间	实际控制人	经营规模	注册及实缴资本	参保人数
江苏海瑞达电子科技有限公司	江苏省南京市	2015.08.06	2020	马杰	2023年营业收入 1,000-5,000万元	注册资本 2,100 万元 实缴资本 2,100 万元	20
江苏芯融网络技术研究院有限公司	江苏省南京市	2017.08.28	2021	杨永亮	2023年营业收入 5,000万元-1亿元	注册资本 6000 万元 实缴资本 1585 万元	10
南京迪港科技有限责任公司	江苏省南京市	2003.05.04	2020	李华	2023年营业收入 1,000-5,000万元	注册资本 3,000 万元 实缴资本 512.7 万元	20
贵阳宏图科技有限公司	贵州省贵阳市	2000.07.03	2021	贵阳市国资委	2023年营业收入 1,000-5,000万元	注册资本 1,653.5 万元 实缴资本 3 万元	50
贵阳昌南科技有限责任公司	贵州省贵阳市	1999.08.05	2021	贵阳市国资委	已注销	注册资本 250 万元 实缴资本 250 万元	1
博智安全科技股份有限公司	江苏省南京市	2009.08.07	2019	傅涛	2023年营业收入 1,000-5,000万元	注册资本 7,821.024 万元 实缴资本 7,821.024 万元	276
江苏依迪科技发展有限公司	江苏省南京市	2002.07.16	2020	瞿峰	2023年营业收入 5,000万元-1亿元	注册资本 1,200 万元 实缴资本 1,200 万元	34

公司名称	所属国家地区	成立时间	合作时间	实际控制人	经营规模	注册及实缴资本	参保人数
朴友数据科技（上海）有限公司	上海市	2019.06.28	2021	张然、惠力	2023 年营业收入 1,000-5,000 万元	注册资本 5,000 万元 实缴资本 5,000 万元	11

(续)

公司名称	合作模式	结算方式	各期销售情况			是否存在 关联关系	是否为公司 员工或前 员工参 股	是否专 门或主 要销售 公司产 品	是否成立 不久即成 为公司主 要客户	是否存 在购买 行为异 常	是否 注销
			年度	销售内容	销售收入 (万元)						
江苏海瑞达微电子 科技有限公司	直销	银行转 账、承兑	2023	安思易产品、系 系统集成	3,230.31	否	否	否	否	否	否
江苏芯融网络技术 研究院有限公司	直销	银行转 账、承兑	2023	安思易产品、系 系统集成	2,081.41	否	否	否	否	否	否
南京迪港科技有限 责任公司	直销	银行转 账	2023	安思易产品	705.81	否	否	否	否	否	否
			2022	安思易产品	303.52						
贵阳宏图科技有限 公司	直销	银行转 账	2023	服务	563.21	否	否	否	否	否	否
贵阳昌南科技有限 责任公司	直销	银行转 账	2023	系统集成	388.67	否	否	否	否	否	是
			2022	系统集成	375.27						
博智安全科技股份 有限公司	直销	银行转 账	2023	安思易产品	159.31	否	否	否	否	否	否
			2022	安思易产品	1,205.76						
江苏依迪科技发展	直销	银行转	2022	安思易产品	576.79	否	否	否	否	否	否

有限公司		账									
朴友数据科技（上海）有限公司	直销	银行转账	2022	系统集成	458.08	否	否	否	否	否	否

公司各主营业务信用政策情况如下：

公司与主要客户的合同通常约定在预付款、收货后、验收后分阶段向公司支付一定比例的款项。受合同金额、客户资信等影响，不同项目的付款条件存在一定差异。

（1）安思易系列产品：公司与主要客户的付款条件可概括为：①签合同后 7 天内一次性付款；②签合同后预付至总价款 30%-60%，验收后支付至总价款 60%，验收后 9 个月-1 年结清尾款；③验收后分批次或一次性结清；

（2）综合信息系统集成：公司与主要客户的付款条件可概括为：①签合同后预付至总价款 30%，收货后，验收至验收后 3 个月内支付至总价款 80%，验收后 1 年结清尾款；②验收后 1-3 个月内一次性结清；

（3）运营管理服务：公司与主要客户的付款条件可概括为：①签合同后一次性付款，付款后公司开始服务；②服务期内分阶段支付一定比例。

报告期各期前五名经销客户具体情况如下：

公司名称	所属国家地区	成立时间	合作时间	实际控制人	经营规模	注册及实缴资本	参保人数
杭州金线信息技术有限公司	浙江省杭州市	2017.04.25	2019	平国文	1 亿以上	注册资本 500 万元 实缴资本 12.9998 万元	12
江西省驰吉科技发展有限公司	江西省景德镇市	2021.06.18	2023	梁臣巍	1000 万以下	注册资本 1,000 万元 实缴资本未公开披露	0
南京泰宏宸信息技术有限公司	江苏省南京市	2022.08.15	2022	邵庆芳	1000 万以下	注册资本 500 万元 实缴资本未公开披露	0
江苏同润科技有限公司	江苏省南京市	2018.08.03	2023	孙运峰	1 亿以上	注册资本 1,500 万元 实缴资本 610 万元	33
江苏骁亚信息科技有限公司	江苏省南京市	2016.09.06	2019	刘建荣	1000-5000 万	注册资本 1,000 万元 实缴资本 50.9 万元	6
江苏极众网络科技有限公司（曾用名：常州极众网络科技有限公司）	江苏省常州市	2019.02.20	2020	王建伟	1000-5000 万	注册资本 1,000 万元 实缴资本 1,000 万元	4
北京翼信恒远科技有限公司	北京市	2010.04.02	2021	武静	1000 万以下	注册资本 1,000 万元 实缴资本 50 万元	0
安徽财丹科技有限公司	安徽省合肥市	2018.03.23	2020	杨亚萍	1000 万以下	注册资本 500 万元 实缴资本 500 万元	0
江西畅然科技发展有限公司	江西省南昌市	2015.03.18	2020	罗园	1000 万以下	注册资本 1,000 万元 实缴资本未公开披露	1

(续)

公司名称	合作模式	结算方式	信用政策	各期销售情况			是否存在 关联关系	是否为公司 员工或前 员工参股	是否专 门或主 要销售 公司产 品	是否成 立不久 即成为 公司主 要客户	是否存 在购买 行为异 常	是否注 销
				年度	销售内容	销售收入 (万元)						
杭州金线信息技术有限公司	经销	银行转账	先款后货	2023 年度	安思易产品	368.51	否	否	否	否	否	否
				2022 年度	安思易产品	283.36						
江西省驰吉科技发展有限公司	经销	银行转账	先款后货	2023 年度	安思易产品	265.49	否	否	否	否	否	否
南京泰宏宸信息技术有限公司	经销	银行转账	先款后货	2023 年度	安思易产品	128.60	否	否	否	是	否	否
江苏同润科技有限公司	经销	银行转账	先款后货	2023 年度	安思易产品	93.05	否	否	否	否	否	否
江苏骁亚信息科技有限公司	经销	银行转账	先款后货	2023 年度	安思易产品	88.50	否	否	否	否	否	否
				2022 年度	安思易产品	19.94						
江苏极众网络科技有限公司（曾用名：常州极众网络科技有限公司）	经销	银行转账	先款后货	2023 年度	安思易产品	42.54	否	否	否	否	否	否
				2022 年度	安思易产品	137.74						
北京翼信恒远科技有限公司	经销	银行转账	先款后货	2022 年度	安思易产品	61.98	否	否	否	否	否	否
安徽财丹科技有限公司	经销	银行转账	先款后货	2023 年度	安思易产品	26.49	否	否	否	否	否	否
				2022 年度	安思易产品	61.77						
江西畅然科技发展	经销	银行转账	先款后货	2023 年度	安思易产品	8.85	否	否	否	否	否	否

公司名称	合作模式	结算方式	信用政策	各期销售情况			是否存在关联关系	是否为公司员工或前员工参股	是否专门或主要销售公司产品	是否成立不久即成为公司主要客户	是否存在购买行为异常	是否注销
				年度	销售内容	销售收入(万元)						
				有限公司	2022年度	安思易产品						

注：数据来源于天眼查公开检索及实地访谈；

上述供应商中，南京泰宏宸信息技术有限公司于2022年8月15日成立，于2022年12月成为公司经销商，合作背景如下：南京泰宏宸信息技术有限公司的创始人原为启明星辰、亚信科技等信息安全产品的区域销售，具备一定的销售渠道及客户资源基础，公司于2022年12月7日与其签署代理合作协议，给予白金代理商资格，将其发展为经销商有助于拓宽公司销售渠道。

公司选择的经销商均为具备一定网络安全领域从业经验的企业，经销商均拥有各自的销售渠道及客户基础，报告期内公司主要的直销客户与经销客户的终端客户不存在重合的情形，除代理合作及其他日常经营方面的合作外，不存在异常资金往来或其他利益安排。

## 2、结合经销客户家数及增减变动情况、复购率等，说明与其合作的稳定性；

2023 年度、2022 年度与公司发生交易的经销商分别为 31 家、21 家。2023 年较 2022 年新增 10 家经销商。报告期各期复购情况如下：

类别	项目	2023 年度	2022 年度
经销商客户	复购经销商数量①	17	10
	复购经销商销售收入（元）②	8,009,685.75	6,644,920.38
	当期经销商数量③	31	21
	当期经销商销售收入（元）④	15,482,274.25	9,691,294.71
	复购经销商数量占比⑤=①/③	54.84%	47.62%
	复购经销商销售收入占比⑥=②/④	51.73%	68.57%

注：各期以前年度已签署代理协议的经销商认定为复购；

2023 年度、2022 年度复购经销商占当期经销商数量比例分别为 54.84%、47.62%，复购经销商销售收入占当期经销商销售收入比例分别为 51.73%、68.57%。报告期内，公司不断拓宽经销商销售渠道，优化经销商分层管理制度，加强经销商沟通与管理，报告期内新增多个经销商，复购率较高。

综上，公司与经销商的合作具备稳定性。

## 3、与实缴资本较小的贵阳宏图科技有限公司及已注销的贵阳昌南科技有限责任公司发生交易的原因，相关交易是否真实，款项是否及时收回；

贵阳宏图科技有限公司、贵阳昌南科技有限责任公司系贵州省国企，上述公司具体情况如下：

### （1）贵阳宏图科技有限公司

公司名称	贵阳宏图科技有限公司
统一社会信用代码	915201007221328573
法定代表人	王菲
成立日期	2000 年 7 月 3 日
注册资本	1,653.5 万
注册地址	贵州省贵阳市观山湖区长岭北路 55 号贵州金融城中央商务区 10 号楼 12 层 56 号

营业范围	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营；法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（软件和信息技术服务业；互联网安全服务；信息系统运行维护服务；信息技术咨询服务；非居住 房地产租赁。涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
控股股东	贵阳市大数据产业有限公司
实际控制人	贵阳市人民政府国有资产监督管理委员会
主营业务	等保测评、信息化建设，网络安全运维服务、咨询服务、技术服务
经营状态	存续

(2) 贵阳昌南科技有限责任公司

公司名称	贵阳昌南科技有限责任公司
统一社会信用代码	91520100714333608C
法定代表人	周黎辉
成立日期	1999年8月5日
注册资本	250万
注册地址	贵州省贵阳市观山湖区长岭北路55号贵州金融城中央商务区10号楼12层38号
营业范围	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营；法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（大数据安全服务；信息安全集成工程服务、应急响应处置；安全运维与保障；数据备份与恢复；网络安全等级保护整改与建设；信息及信息系统设计开发及销售；网络安全产品设计开发及销售；环保技术开发；农林副产品的开发及技术引进；计算机软件的开发；卫生洁具的开发及经营；销售：化工产品（除专项），针纺织品，文教用品，办公设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
控股股东	贵阳宏图科技有限公司
实际控制人	贵阳市人民政府国有资产监督管理委员会
主营业务	网络安全建设、等保建设、网络安全运维服务
经营状态	注销

贵阳昌南科技有限责任公司于2023年3月31日注销，注销前为贵阳宏图科技有限公司的全资子公司，两家企业均为国企，实际控制人为贵阳市人民政府国有资产监督管理委员会。贵阳宏图科技有限公司为等保测评机构，主营业务为等保测评、信息化建设，网络安全运维服务、咨询服务、技术服务等，贵阳昌南科

技有限责任公司为等保建设及整改的提供商，主营业务为网络安全建设、等保建设、网络安全运维服务。

根据《信息安全等级保护测评机构管理办法》第七条“申请单位应具备以下基本条件：（八）不涉及网络安全产品开发、销售或信息系统安全集成等可能影响测评结果公正性的业务（自用除外）”，等保测评机构不得涉及网络安全产品开发、销售或信息系统安全集成等业务，贵阳宏图科技有限公司作为等保测评机构，虽然自身不涉及相关业务，但其全资子公司贵阳昌南科技有限责任公司从事相关业务，因此为规避政策风险，贵阳昌南科技有限责任公司于 2023 年注销。

报告期内，公司与贵阳昌南科技有限责任公司签署两项系统集成合同，2023 年、2022 年分别实现收入 388.67 万元、375.27 万元，贵阳昌南科技有限责任公司作为网络安全及等保建设整改的提供商，向公司采购网络安全系统集成；贵阳宏图科技有限公司 2023 年度向公司采购网络安全服务，包括：资产安全管理、漏洞扫描服务、渗透测试服务、应急响应服务等。公司与上述客户发生的交易内容属于公司主营业务范畴，截至报告期末，公司与上述客户的款项均已收回，公司与上述企业的交易具备商业合理性、交易具备真实性。

（三）说明各业务的收入确认方式、时点、依据，是否符合《企业会计准则》的规定，对经销认定为买断式销售的依据及合理性；公司客户为非终端客户时收入确认时点，是否经终端客户验收后确认，如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入或通过调节项目验收时点调节收入的情形；说明各期时点法及时段法的收入金额及占比，采用时段法的原因、相关业务模式及履约进度如何判断，与可比公司收入确认政策是否一致；说明公司对外购买软硬件在向客户转让前是否拥有控制权，在使用外购服务业务中，公司的身份是主要责任人还是代理人，按照总额法或净额法确认收入及合理性；说明是否存在同一合同中包含多项对象履约义务或多项合同属于同一履约义务的情形，公司如何识别单项履约义务并分摊交易价格；报告期内合同

负债大幅减少的原因，是否存在跨期确认收入的情况；

1、说明各业务的收入确认方式、时点、依据，是否符合《企业会计准则》的规定，对经销认定为买断式销售的依据及合理性

公司业务收入的确认方式、时点、依据具体如下：

类型	销售方式	销售特点	收入确认时点及依据
安思易系列	经销	公司同经销商签订代理合作协议，采取买断式销售，经销商根据协议规定的向公司采购产品/服务。	对于需要安装的软件产品，在协助经销商帮终端客户安装完成后取得经销商签字确认的验收单时确认收入；对于不需要安装的软件产品，在将软件产品交予经销商后取得经销商确认的验收单时确认收入。以验收单为收入确认依据。
	直销	本公司向最终用户直接销售产品，对于需要安装的产品,安装完毕经验收后客户出具验收单;对于不需要安装的产品，客户收货后出具签收单	商品送达，经直销客户出具验收单或签收单后确认收入
综合信息系统集成	直销	公司与客户签订集成服务合同，本公司负责集成项目软、硬件的采购、安装调试及相关技术服务，系统建设完成并经客户验收后实现销售	商品送达，并取得验收报告时确认收入
服务	直销	公司与客户签订一次性技术服务合同，本公司负责提供技术服务	完成技术服务取得验收报告时确认收入
		公司与客户签订周期性技术服务合同，本公司负责提供技术服务	完成技术服务取得验收报告并在周期内平均确认收入

如上表所示，公司收入确认符合《企业会计准则》的规定。

公司与经销商签订销售合同，除产品质量问题的情况外，公司销售的产品经销商无权要求退货。销售商品到达经销商之后，销售商品的所有权风险和报酬随即转移给了经销商，公司不再对其承担责任，故公司针对经销商销售确认为买断式销售。

2、公司客户为非终端客户时收入确认时点，是否经终端客户验收后确认，

如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入或通过调节项目验收时点调节收入的情形

公司客户为非终端客户时收入确认的时点为：对于需要安装的软件产品，在协助经销商帮终端客户安装完成后取得经销商签字确认的验收单时确认收入；对于不需要安装的软件产品，在将软件产品交予经销商后取得经销商确认的验收单时确认收入。以验收单为收入确认依据。

公司客户为非终端客户时无需经终端客户验收后确认，根据公司与客户签订的合同，为合同对手方直接对公司产品验收，中间客户与终端客户的验收时间会根据终端客户的实际部署情况在验收时间上存在差异。公司在与非终端客户合作时，存在两种情况一种客户为集成商，一种为经销商，实际中公司提供给集成商客户的商品或服务仅是整体项目的一小部分，项目完成周期较长，因此集成商出具验收单后公司确认收入与同行业公司不存在重大差异，经销商中存在部分客户会在终端客户验收后，向公司出具验收单，因此公司不存在提前确认收入或通过调节项目验收时点调节收入的情形。

### 3、说明各期时点法及时段法的收入金额及占比，采用时段法的原因、相关业务模式及履约进度如何判断，与可比公司收入确认政策是否一致

1) 公司报告期内时点法与时段法收入金额如下：

单位：元

分类	2023 年度		2022 年度	
	主营业务收入	主营业务成本	主营业务收入	主营业务成本
按商品转让的时间分类				
在某一时点转让	102,060,845.87	66,614,129.16	72,813,648.26	35,561,414.79
在某一时段内转让	8,244,558.41	4,066,974.11	5,806,108.71	4,517,374.89
合计	<b>110,305,404.28</b>	<b>70,681,103.27</b>	<b>78,619,756.97</b>	<b>40,078,789.68</b>

2) 时段法的原因、相关业务模式及履约进度情况

根据收入准则第十一条规定：“第十一条 满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

情形一：客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

情形二：客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

情形三：企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

公司采用时段法的业务主要为运管服务业务，其中安全运维服务和托管运营服务按照时段法确认收入，主要原因为公司与客户签订周期性技术服务合同，并负责提供技术服务，在周期内取得并消耗履约带来的经济利益；公司在服务周期内平均确认收入符合准则的规定。

公司安全运维服务和托管运营服务业务模式为：

服务类型	服务方案	服务内容
安全运维服务	资产管理	为用户提供资产管理服务包括资产梳理、资产建模、网络拓扑管理、业务拓扑管理、资产运行监测、资产变更登记、资产暴露面发现与管理等服务
	风险识别处置	从资产安全风险的维度包括：漏洞管理服务、渗透测试服务、配置核查服务、弱口令检查服务、暴露面管理服务、巡检服务、风险评估、安全事件分析、溯源、安全加固等服务
	服务请求响应	对于提出的服务请求及故障进行响应处置，包括：故障处理、数据迁移、升级服务、变更处置优化服务、应急响应服务等
	应急演练及安全培训	基于场景化或实战化设计应急演练方案以及根据方案进行应急演练提升用户对应急事件处置的响应能力；同时基于特定的安全培训主题针对用户的信息运维人员或全体员工进行定期的安全技能及意识培训
托管运营服务	安全运维托管	由公司作为服务唯一接口人负责用户的信息系统运营，完全托管用户的信息系统维护运营工作，包括策略计划制定、基础运维、安全运维工作、供应商的对接等。

公司的安全运维服务和托管运营服务主要由运维部负责；服务期限根据具体合同签订的周期确定，周期性服务通常以年为单位，负责客户一定周期内的安全运维服务全托管。

公司安全运维服务和托管运营服务按照时段法在服务周期内平均确认收入，

履约进度按照服务周期平均确认。

可比公司收入确认政策如下：

**a.南天智联**

**1) 系统集成**

集成解决方案是指根据客户的需求，为其数据平台建设和升级提供规划设计、软硬件选型、开发实施以及安装调试等工作的过程。集成解决方案如无需安装调试的，以设备交付客户，经客户签收后按合同约定金额确认收入；需要安装调试的，在设备安装调试完毕交付客户，经客户验收合格后按合同约定金额确认收入。

**2) 软件开发**

软件开发业务为按照客户需求提供的软件开发或升级，成果交付客户后在软件系统上线运行并通过客户验收后按合同约定金额确认收入。

**3) 运维及技术服务**

运维及技术服务主要包括软件运维收入、集成运维收入、维保收入和技术服务。客户以公司提供有效的服务为前提定期与公司确认工作量，公司在取得客户出具的验收单时按照客户确认的工作量确认收入。

**b.绿盟科技**

本集团的营业收入主要包括销售商品收入和提供劳务收入。

**(1) 销售商品收入**

本集团从事信息安全产品的生产和销售。按合同约定，不需要安装调试的，本集团于产品发出并由客户签收后确认销售商品收入；需要安装调试的，本集团在项目实施完成并由对方验收合格后确认销售商品收入。

本集团将因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额作为交易价格，并根据合同条款，结合以往的商业惯例予以确定。本集团部分合同约定当客户购买商品超过一定数量时可享受一定折扣，直接抵减当期客户购买商品时应支付的款项。

## (2) 提供劳务收入

本集团提供与信息安全的相关服务。按合同约定需要验收的项目，本集团在服务实施完成并经客户验收合格后确认收入；按合同约定在一定服务期内提供服务的项目，在履约期间内分期确认收入。

### c.波尔通信

#### ①软件产品与技术开发收入

软件产品及技术开发是指公司按合同约定开发的标准化软件产品或者据买方的实际需求进行定制、开发的软件产品。

软件产品与技术开发收入的确认原则及方法为：在产品已经提供，按合同约定在项目实施完成验收合格，取得验收单后确认收入。

#### ②系统集成收入

系统集成收入是公司为客户实施软件项目时，应客户要求代其外购硬件系统进行综合开发所获得的收入。

系统集成收入的确认原则及方法：系统集成项目硬件系统所有权上的重要风险和报酬转移给买方，公司不再对其实施继续管理权和实际控制权，按合同约定在项目实施完成验收合格，与销售该硬件系统有关的成本能够可靠地计量时，确认销售收入。

#### ③安防产品收入

安防产品收入是公司自行研发并生产、销售安防硬件产品取得的收入。安防产品控制权转移时点，按合同约定产品交付且产品有关的成本能够可靠地计量时，确认销售收入。

#### ④提供劳务收入

对在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，本公司在期末按完工百分比法确认收入。

综上，公司运营管理服务中部分业务采用时段法，在履约期限内分期确认收入，公司收入确认政策与可比公司相比不存在重大差异。

**4、说明公司对外购买软硬件在向客户转让前是否拥有控制权，在使用外购服务业务中，公司的身份是主要责任人还是代理人，按照总额法或净额法确认收入及合理性；**

公司的主要业务为客户提供网络安全整体化解决方案，典型情况如客户提出网络安全建设需求，公司在了解客户 IT 环境的基础上提供规划方案，客户认可并签订合同后，公司负责方案中所有的软硬件的采购、部署安装、实施调试等一系列工作，收入来源包括软硬件及相应的实施服务，成本包括软硬件及人工等。

公司拥有产品控制权、收入总额法确认依据的判断过程如下：

1、公司以主要责任人的身份向客户交付产品及服务，对最终成果负责

公司与供应商签署软硬件购销合同，并直接与客户签署销售合同。从公司相关采购、销售合同来看，公司采购与销售为独立的业务，公司独立承担商品交易的所有责任，不属于代理服务性质。根据销售合同约定，公司负责在约定的时间、地点以约定的方式向客户交付商品，部分合同约定需要进行安装调试、验收等条款；若公司未在约定的时间、地点交付商品，公司负有支付违约金、罚款的义务，公司承担向客户转让商品的主要责任。

在使用外购服务的业务中，公司根据项目进度安排、自有人工负荷程度，自主决定选择第三方购买服务工作。公司就最终交付成果向客户负责。因此，在使用外购服务的业务中，公司的身份为主要责任人。

2、外购软硬件产品在向客户转让前拥有控制权

公司向上游供应商采购软件和硬件，均为买断式采购。所采购软件和硬件，或由供应商将产品发送至公司或邮箱。公司收到产品后已实际占用该产品或能够主导该产品的使用，并且该产品所有权上的主要风险转移至公司，除因产品质量问题外，供应商不接受公司无条件退换货。因此，公司在收到供应商产品后，产品的控制权转移至公司。产品在向公司客户转让前，公司拥有产品的控制权。

### 3、公司具有产品的定价权且承担存货相关风险

公司能够独立于上游供应商，通过客户招投标或商务谈判等方式，根据市场情况或自身意愿，与客户共同确定合同价格，具有产品定价权。

公司销售商品后，以下情况下公司均承担与产品相关的风险：（1）客户无力向公司支付货款，公司仍需承担向供应商支付货款的义务，公司承担了源自客户的信用风险；（2）如果供应商提供的商品存在缺陷，当客户提出索赔时，公司需承担赔偿责任，公司承担了源自供应商的信用风险；（3）除因产品质量问题外，供应商不接受公司的无条件退换货，公司亦无权就产品滞销积压及价格下跌损失从上游供应商处取得补偿，即公司承担了转让前或转让后的存货价格风险。

综上，公司可以自主决定软硬件及服务的采购来源，自主决定交易商品的价格，且承担向客户转让商品的主要责任、承担转让商品之前或之后的存货风险、承担与商品销售有关的主要信用风险，公司为主要责任人，公司采用总额法确认相关业务收入符合经济实质，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

### 5、说明是否存在同一合同中包含多项对象履约义务或多项合同属于同一履约义务的情形，公司如何识别单项履约义务并分摊交易价格；

报告期内，根据客户实际要求分别签订综合信息系统集成合同、安思易系列产品合同、运营管理服务合同，不存在同一合同中包含多项对象履约义务或多项合同属于同一履约义务的情形。

未来如公司存在上述情形将严格按照会计准则的要求以及具体业务情况确认收入。

### 6、报告期内合同负债大幅减少的原因，是否存在跨期确认收入的情况

公司 2023 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日合同负债金额分别为 1,035,537.48 元、12,543,980.61 元，2023 年 12 月 31 日较 2022 年 12 月 31 日减少 11,508,443.13 元，主要系以下客户预收货款在 2023 年度确认收入所致：

单位：元

客户	2023年 12月31日	2022年 12月31日	变动
南京迪港科技有限责任公司	379,500.00	4,410,585.76	-4,031,085.76
江苏海瑞达微电子科技有限公司		2,976,188.79	-2,976,188.79
南京贝伦思网络科技股份有限公司		1,758,380.53	-1,758,380.53
合计	<b>379,500.00</b>	<b>9,145,155.08</b>	<b>-8,765,655.08</b>

截至 2022 年 12 月 31 日公司上述客户对应的合同均未完成履约，未达到收入确认条件，2022 年部分客户因公共卫生事件在出具验收单后，2023 年实际投入使用过程中与公司沟通进行重新部署并验收，公司基于谨慎将上述收入调整至 2023 年确认。经调整，不存在跨期确认收入的情形。

(四) 说明客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例；重合的客户与供应商是否与公司存在关联关系，是否存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形；客商重合的交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异；

1、客商重叠的具体情况

报告期内，公司客商重叠情况如下：

单位：万元

客商	是否为关联方	收入确认方法	2023 年度				2022 年度			
			销售内容	收入	采购内容	采购金额	销售内容	收入	采购内容	采购
江苏极众网络科技有限公司	否	总额法	安思易纯软件	42.54	渗透测试及漏洞扫描服务	1.04	安思易纯软件	137.43	-	-
江苏骁亚信息科技有限公司	否	总额法	安思易纯软件	88.50	国产 i-HA 高可用虚拟化集群开发一体机，网络安全软件、硬件	416.30	安思易纯软件	19.94	网络安全软件、硬件	100.41
郑州恒吉信息技术有限公司	否	总额法	安思易纯软件	26.68	服务	2.17	安思易纯软件	31.46	-	-
青岛至佳信息技术有限公司	否	总额法	-	-	-	-	安思易纯软件	40.78	服务	0.71

江苏挚诺信息科技有限公司	否	总额法	-	-	-	-	安思易纯软件	24.78	网络安全软件	15.40
南通正恒信息科技有限公司	否	总额法	安思易纯软件	9.29	网络安全软件、硬件	72.74	-	-	-	-
江苏天翼安全技术有限公司	否	总额法	安思易纯软件	6.64	网络安全软件	92.04	-	-	网络安全软件	123.33

注：采购金额均为不含税。

## 2、客商重叠的背景及合理性：

(1) 与江苏极众、江苏骁亚、郑州恒吉、青岛至佳、江苏挚诺等公司的交易

上述企业均为公司经销商，与公司签署了代理合作协议，代理安思易系列软件产品，公司向其销售安思易软件，销售价格参照市场价格，结合经销商级别给予一定折扣；上述企业同为网络安全行业中游的厂商，经营安全监测、系统集成等业务，同时还代理安恒信息、深信服、雅信等厂商的网络安全产品，公司向其采购网络安全软件、配件，以及渗透测试、漏洞扫描等网络安全服务，用于开展综合信息系统集成业务，交易具备合理性，采购价格参照市场价格作价，价格具备公允性。

(2) 与南通正恒、江苏天翼等公司的交易

公司与南通正恒、江苏天翼采购网络安全的软件、硬件，用于开展系统集成业务；同时报告期内，南通正恒、江苏天翼向公司采购了少量安思易软件。公司与其的采销行为均按市场价格作价，价格具备公允性。

## 3、同行业可比公司的客商重叠情况

同行业可比公司中，崧云信息、智达科技存在主要供应商与主要客户重合的情况，根据公开披露的信息：

(1) 崧云信息 2018-2019 年作为销售方向中国电信集团系统集成有限责任公司河南分公司提供澠池县数字化城市管理信息系统开发及运维服务，属于城市管理信息系统开发方面的系统集成；同时向其采购共计 5 个项目的系统集成服务。双方销售、采购分属于不同的项目，采购、销售活动均分开核算，采用总额法确认收入，不存在收付相抵的情况。

(2) 智达科技在 2020 年-2023 年 1-3 月期间，与北京易华录信息技术股份

有限公司、深圳市锐明技术股份有限公司、中铁七局集团有限公司、天津环球磁卡股份有限公司、浙江嘉科电子有限公司共 5 家公司进行了采购及销售。智达科技作为销售方的主要销售内容为智慧交通系统集成、智慧交通产品等，作为采购方的主要采购内容为光盘、公交卡、读卡器、公交车载终端主机、摄像头、LED 屏等配件，以及运维服务、建筑工程施工服务等内容，采购和销售不属于同类业务，不为一揽子交易，均采用总额法核算。

综上，公司与上述经销商客户、供应商的销售内容均为纯软件形式的安思易产品，采购内容为用于系统集成及一体机的网络安全软件、硬件，以及部分服务，采购、销售活动不属于同类业务，业务上不存在重叠，采购和销售活动均独立进行，款项结算相互独立，均分别签署采销合同，不存在制定采购的情况，不为一揽子交易，不存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形。公司与上述经销商客户、供应商的采购及销售活动具备商业实质，交易活动源于实际业务需求，公司按照总额法确认收入符合《企业会计准则》规定，交易活动、会计处理与同行业可比公司不存在重大差异。

(五) 说明对关联客户的销售价格、信用期、结算条件等与其他客户是否存在显著差异，关联销售价格是否公允；

**【项目组回复】**

报告期内，公司共发生两笔关联交易，公司向关联客户的销售情况如下：

单位：元

关联方名称	2023 年度		2022 年度	
	销售内容	销售收入	销售内容	销售收入
脑谷人工智能研究院（南京）有限公司	系统集成	1,811,462.91	-	-
	安思易软件	796,460.18		
江苏金财投资有限公司	服务	656,603.77	服务	631,705.68
小计	-	<b>3,264,526.86</b>	-	<b>631,705.68</b>

脑谷人工智能研究院（南京）有限公司主营业务为人工智能技术研发，存在网络安全建设需求，公司作为网络安全整体解决方案的专业供应商，报告期内公司与其开展系统集成、安思易软件业务，交易具有必要性，交易价格参照公司向其他客户销售的同类业务制定，交易价格公允。

江苏金财投资有限公司为江苏省财政厅 100%持股的国有企业，对网络信息系统安全要求较高，江苏金财投资有限公司 2020 年起向公司采购网络安全运维服务、网站监测与防护服务、网站安全监测与通报服务等网络安全相关服务，每年均签订服务合同，交易具备必要性，交易价格公允。

合同价款、付款条件、结算条件等内容的具体情况及与其他客户对比情况如下：

关联方名称	销售内容	合同金额 (不含税)	付款条件	结算方式
脑谷人工智能研究院（南京）有限公司	系统集成	1,157,675.73	验收后 30 个工作日内支付 100%款项。	银行转账
		888,580.00	验收后 3 个工作日内支付 100%款项。	
	安思易软件	200,000.00	签订合同后预付 50%款项，验收合格后在 120 日内支付剩余 50%款项。	
		700,000.00	签约后 7 天内支付 100%款项。	
江苏金财投资有限公司	服务合同 1（周期 2021.9-2022.9）	700,000.00	合同签订，甲方开票后 10 个工作日内支付 80%款项；服务期满，甲方验收合格后支付剩余 20%款项。	银行转账
	服务合同 2（周期 2022.9-2023.9）	700,000.00		
	服务合同 3（周期 2023.10-2024.10）	908,000.00		
	其他非关联方客户		通常在合同签订、甲方验收后两个节点的数个月内各收取 30-40%款项，剩余款项作为尾款在验收后支付，付款周期不超过 1 年；具体信用期及付款条件结合客户信用、合同总金额等情况进行调整	银行转账、承兑

注：公司与江苏金财投资有限公司的交易内容为服务，按时段法确认收入；

综上，公司与关联客户的销售价格、信用期、结算条件等与其他客户不存在显著差异，关联销售价格公允。

**（六）说明报告期内是否存在客户指定供应商的情形，如有，请说明具体情况，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》的规定。**

公司报告期内不存在客户指定供应商的情形。

## **二、中介机构核查情况**

**请主办券商及会计师：**

**（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销销售的要求核查，说明经销核查的具体措施、走访、视频、电话、函证金额及比例，并发表明确意见；**

### **【主办券商回复】**

主办券商按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《适用指引第 1 号》）进行了相关核查，核查程序及核查结论情况如下：

#### **1、核查程序**

（1）获取公司销售相关制度、经销商管理制度，了解公司对经销商的管理制度及执行情况，并对公司经销商销售及收款循环进行穿行测试及细节测试；结合穿行测试及细节测试获取并核查了报告期内公司与主要经销商的代理合作协议、销售合同、销售发票、出库单、验收单、回款凭证等文件，核实经销商销售的业务及收入真实性；

（2）查看公司与经销商签署的代理合作协议，查看主要条款及约定的合作方式、授权的产品种类、合作期限、授权区域及行业，查看对经销商制定的销售目标、经销商资格要求、供应价格及双方权利义务等条款，分析公司与经销商的合作模式是否异常；

(3) 获取公司的经销商名单，查阅经销商国家企业信用信息公示系统、信用中国、天眼查等公开网站，核查经销商的主体资格、资信能力及与公司的关联关系；核查经销商主要人员与公司是否存在关联关系，是否存在公司员工或前员工持有经销商股份或任职的情况；

(4) 查询同行业可比公司的公开信息，重点从主营业务角度查询主营业务、产品与公司类似的网络安全厂商的销售模式，关注经销商模式与公司采用的模式是否相同；

(5) 获取公司员工出差记录，统计由公司员工协助终端用户部署所涉及的销售金额，获取经销商出具的验收单，统计由公司直接向终端客户发货的项目所涉及的金额，穿透核查经销模式的终端销售情况，2023 年度、2022 年度的对终端销售的穿透比例分别为 71.92%、52.36%。

(6) 对经销商进行了函证程序，经销商各期实现收入、发函及回函金额统计情况如下：

单位：元

项目	2023 年	2022 年
经销商营业收入金额（含税）①	17,494,970.00	10,934,680.00
经销商发函金额（含税）②	17,351,720.00	10,934,680.00
经销商发函比例③=②/①	99.18%	100.00%
经销商回函确认金额（含税）④	16,236,295.00	8,872,672.00
经销商回函确认金额比例⑤=④/①	92.81%	81.14%

(7) 对主要经销商进行了实地走访，访谈对象为经销商法人、高管人员及业务经办人员，取得了访谈记录、经销商营业执照、受访人身份证明、合影等材料，访谈内容包括受访人在经销商任职情况、经销商基本情况、成为经销商时间、经销商级别、报告期内交易情况、经销商采购公司产品后对外销售情况、终端销售情况、退换货情况等，主要关注公司与经销商交易的真实性，是否同为网络安全行业厂商，是否存在利用经销商虚增收入的情形。走访金额及走访比例统计情况如下：

单位：元

项目	2023 年	2022 年
经销商营业收入金额（含税）①	17,494,970.00	10,934,680.00
经销商走访金额（含税）②	11,557,945.00	6,909,752.00
经销商走访比例③=②/①	66.06%	63.19%

对涉及收入调整的经销商，项目组执行了函证、访谈程序，获取并核查销售合同、验收单、回函、员工出差记录、专项访谈记录等资料。

## 2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司与经销商执行买断式销售，收入确认符合《企业会计准则》规定；相关合同、发票、出库单、验收单等单据相互匹配、完整；

（2）公司已建立经销商管理制度，相关内控制度健全并能够有效执行；

（3）公司的主要经销商均具备作为经销商的主体资格、资信能力，与公司不存在关联关系；公司的经销商不存在个人、非法实体以及公司员工或前员工的情况；

（4）根据同属于网络安全行业的其他上市公司年度报告、招股说明书等公开披露信息，同行业的其他公司（如奇安信、绿盟科技、安恒信息、深信服、山石网科等）均采用经销商模式，且公司的经销商模式与同行业公司相似度较高，不存在差异。

（5）公司经销商销售收入具有真实性、准确性、完整性，不存在向经销商大量发货、虚增收入的情形。

（二）核查上述问题，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入的真实性、准确性及业绩的持续性、稳定性发表明确意见。

### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》核查了经销销售的有关事项，核查了公司与经销商的合作方式、管理制度，核查了经销商销售的业务真实性，收入确认合理性。

（2）了解公司的销售模式、信用政策，查阅并获取公司销售相关的管理制度、经销商管理制度，查看并获取公司与客户签署的销售合同，判断收入确认是否符合企业会计准则的规定；

（3）查阅并获取公司与客户、供应商签署的销售合同、代理合作协议，查阅各类业务的合同内容，查看交易内容、主要条款、付款条件、验收条件，并对公司的销售及收款循环进行穿行测试及细节测试；结合穿行测试及细节测试获取并核查了报告期内公司与主要客户的销售合同、销售发票、出库单、验收单、回款凭证等文件，核实收入的真实性；针对报告期内涉及收入调整的客户，主办券商执行了函证及走访程序，获取了销售合同、出库单、验收单、函证、走访记录和针对收入变动的专项访谈记录并,获取了公司与客户的沟通记录及员工出差记录以及获取期后回款银行凭证。

（4）执行分析性程序，按收入类型、地区、销售模式等维度划分，对主要产品或服务报告期各期收入、成本、毛利率波动进行分析，并与同行业进行比较，评价收入确认和成本结转是否匹配；

（5）对主要客户、经销商执行了函证及走访程序

报告期各期收入发函及回函情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
总营业收入金额（含税）①	123,923,297.92	87,860,456.31
发函金额（含税）②	113,267,339.13	68,150,683.02
发函比例③=②/①	91.40%	77.57%
回函金额④	101,649,065.13	60,909,313.02

项目	2023 年度	2022 年度
回函金额占总收入比例⑤=④/②	82.03%	69.33%
回函金额占发函金额的比例⑥=④/①	89.74%	89.37%

报告期各期，公司回函金额占总营业收入的比例分别为 82.03%、69.33%。

报告期各期走访情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
总营业收入金额（含税）①	123,923,297.92	87,860,456.31
走访金额（含税）②	93,429,578.00	53,608,299.68
走访比例③=②/①	75.39%	61.02%

主办券商对报告期内的主要客户、经销商进行了实地走访，报告期各期实地走访涉及的营业收入金额占当期总收入的分别为 75.39%、61.02%，均超过 60%，访谈内容主要包括：了解主要客户的基本情况及其经营状况，了解公司与主要客户间的交易情况，了解公司与主要客户间是否存在关联关系、利益输送等情况，取得了主要客户的营业执照、被访人身份证明、访谈记录、主办券商访谈人员与被访谈人员的合影等资料。

(6) 获取期后在手订单明细表以及主要在手订单，检查期后是否存在大量退换货情况，核查公司的业绩是否具有可持续性及其真实性。

(7) 获取公司客户明细表、经销商明细表，获取公司 2023 年度、2022 年度以及报告期以前年度与客户、经销商的销售合同等资料，询问公司高管，了解公司与报告期内客户的历史合作情况，统计公司客户、经销商的复购数量、复购率，核查公司业绩的持续性、稳定性。报告期内各类业务复购情况如下：

单位：元

业务类别	项目	2023 年度	2022 年度
综合信息系统集成	复购客户数量	13	28
	复购客户销售金额	29,489,500.35	15,438,995.54
	当期客户数量	28	47

业务类别	项目	2023 年度	2022 年度
	当期营业收入	35,332,663.81	27,497,777.78
	复购客户数量占比	46.43%	59.57%
	复购客户销售金额占比	83.46%	56.15%
安思易系列产品	复购客户数量	36	26
	复购客户销售金额	57,162,349.25	26,526,487.68
	当期客户数量	68	79
	当期营业收入	66,450,404.43	39,270,671.79
	复购客户数量占比	52.94%	32.91%
	复购客户销售金额占比	86.02%	67.55%
运营管理服务	复购客户数量	11	22
	复购客户销售金额	4,753,416.94	6,651,309.66
	当期客户数量	21	35
	当期营业收入	8,522,336.04	11,851,307.40
	复购客户数量占比	52.38%	62.86%
	复购客户销售金额占比	55.78%	56.12%

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露了经销销售的有关事项；报告期内公司与经销商客户的交易具备真实性；

（2）公司的主要直销客户、经销客户不存在异常，与公司不存在关联关系，不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况，不存在购买异常行为；南京泰宏宸信息技术有限公司成立时间较短，成为主要经销商系其具备销售渠道及客户基础，与其合作具备合理性；公司主要的直销客户与经销客户的终端客户不存在重合的情形，不存在异常资金往来或其他利益安排；报告期内经销商复购率较高，公司与经销商的合作具备稳定性；贵阳昌南科技有限责任公司为规避政策风险，于 2023 年注销，公司与贵阳宏图科技有限公司、贵阳昌南有限责任公司的交易具备真实性，相关款项已全部收回；

(3) 公司各业务的收入确认方式、时点、依据符合《企业会计准则》的规定，对经销商认定为买断式销售具备合理性；公司与非终端客户的交易，为合同对手方直接对公司产品验收，中间客户与终端客户的验收时间根据终端客户的实际部署情况存在一定差异，不存在提前确认收入或通过调节项目验收时点调节收入的情形；公司部分运营管理服务业务采用时段法确认收入，收入确认政策具备商业合理性，符合同行业惯例；公司采用总额法确认相关业务收入符合经济实质，具备合理性；公司不存在同一合同中包含多项对象履约义务或多项合同属于同一履约义务的情形；合同负债大幅减少系 2022 年预收货款在 2023 年确认收入所致所致。2022 年部分客户因公共卫生事件在出具验收单后，2023 年实际投入使用过程中与公司沟通进行重新部署并验收，公司基于谨慎将上述收入调整至 2023 年确认，经调整，不存在跨期确认收入的情形。

(4) 公司客商重叠情况的采购、销售行为不属于同类业务，业务上不存在重叠，采购和销售活动均独立进行，款项结算相互独立，不为一揽子交易，不存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形，采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司的客商重叠情况不存在重大差异；

(5) 公司与关联客户的销售价格、信用期、结算条件等与其他客户不存在显著差异，关联销售价格公允；

(6) 公司报告期内不存在客户指定供应商的情形；

(7) 公司复购客户数量、复购客户销售收入占比较高。

(8) 公司的收入确认真实、准确，业绩具有持续性及稳定性。

#### **【会计师回复】**

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见会计师出具的《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》。

问题 5.关于应收款项。

根据申报文件：2022 年、2023 年末，公司应收账款余额大幅增长，分别为 1,267.28 万元、3,536.18 万元，应收票据余额为 0 万元、3,065.50 万元。

请公司：（1）结合业绩变动、对主要客户信用政策及结算条件的变动情况、交付验收周期、可比公司情况等，说明 2023 年应收账款及应收票据大幅增长的原因，是否存在对部分客户放松信用政策增加收入的情况；各期末应收账款对应客户与前五大客户有所差异的原因；（2）说明各期末应收账款余额、逾期余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，与可比公司是否存在明显差异，是否存在无法收回的风险，公司采取的催款措施及有效性，公司应收账款内控制度是否建立健全，是否有效执行；（3）说明各期销售回款中票据结算的比例，各期票据收取、背书、贴现、终止确认等情况，对票据背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的票据是否存在追偿风险，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在应收票据和应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算，公司是否存在无真实交易背景的票据往来或票据融资，主要收取商业承兑汇票的原因及风险应对措施，应收票据内控制度是否建立健全及执行有效性；（4）结合预期信用损失率估计的合理性、账龄计算方法及准确性、主要收款对象经营及信用情况、历史坏账率、可比公司情况等，说明应收项目坏账准备计提是否充分，均按照账龄组合计提坏账的原因及合理性，对 3 个月以内应收账款不计提坏账准备的原因及合理性，应收票据坏账计提政策与可比公司是否存在差异。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对应收款项期末余额的真实性、准确性、坏账计提的充分性，相关内控制度是

否建立健全并得到有效执行发表明确意见。

## 一、公司说明

(一) 结合业绩变动、对主要客户信用政策及结算条件的变动情况、交付验收周期、可比公司情况等，说明 2023 年应收账款及应收票据大幅增长的原因，是否存在对部分客户放松信用政策增加收入的情况；各期末应收账款对应客户与前五大客户有所差异的原因；

1、结合业绩变动、对主要客户信用政策及结算条件的变动情况、交付验收周期、可比公司情况等，说明 2023 年应收账款及应收票据大幅增长的原因，是否存在对部分客户放松信用政策增加收入的情况；

(1) 公司及可比公司业绩变动、应收账款及应收票据增长情况

单位：元

证券名称	2022 年报应收 票据及应收账款	2023 年报应收 票据及应收账款	应收票据及应 收账款增长率	2022 年报营业 总收入	2023 年报营业 总收入	营业总收入 增长率
波尔通信	43,053,571.19	36,289,737.45	-15.71%	111,423,301.76	121,962,514.40	9.46%
崑云信息	208,228,107.66	206,884,042.68	-0.65%	118,939,181.07	35,893,137.10	-69.82%
南天智联	81,539,137.87	152,288,957.23	86.77%	127,212,640.90	244,967,265.52	92.57%
智达科技	291,334,096.12	163,310,417.13	-43.94%	472,480,064.78	357,048,738.17	-24.43%
绿盟科技	1,918,687,123.17	1,444,503,125.34	-24.71%	2,628,838,333.66	1,680,784,351.50	-36.06%
可比公司平均	508,568,407.20	400,655,255.97	0.35%	691,778,704.43	488,131,201.34	-5.66%

证券名称	2022 年报应收 票据及应收账款	2023 年报应收 票据及应收账款	应收票据及应 收账款增长率	2022 年报营业 总收入	2023 年报营业 总收入	营业总收入 增长率
拟挂牌公司	13,177,327.55	66,855,932.56				
剔除期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据的拟挂牌公司	13,177,327.55	36,825,932.56	64.50%	78,619,756.97	110,305,404.28	40.30%

公司安思易产品、综合信息系统集成业务通常交付周期为 1-3 个月，运营管理服务的服务周期为 9-12 个月，同行业未披露具体业务交付周期。

## (2) 原因分析

与可比公司相比，2023 年较 2022 年度，公司收入、应收票据及应收账款增长率均高于可比公司，主要系一、2023 年营业收入增加 31,685,647.31 元，较 2022 年增长 40.30%，使得应收账款随之增加；二、公司积极开拓新领域、开拓大客户，如公司与江苏海瑞达微电子科技有限公司、江苏芯融网络技术研究院有限公司签订的光网络建设与防护系统合同，合同金额共计 3600 余万元，约定 40%款项在项目验收后 9 个月内支付，较以往合同信用期有所增加，除此之外，公司对主要客户的信用政策及结算条件、交付验收周期不存在大幅变动情况，与可比公司交付验收周期不存在重大差异。

综上，2023 年应收账款及应收票据大幅增长主要系业绩增长所致，不存在对客户大面积放松信用政策增加收入的情况，不存在交付验收周期大幅变动情况，与可比公司交付验收周期不存在重大差异。

## 2、各期末应收账款对应客户与前五大客户有所差异的原因

(1) 2023 年度公司前五名应收账款客户及当期销售收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	收入金额	是否为前五大客户
1	江苏海瑞达微电子科技有限公司	517.82	3,230.31	是
2	杭州金线信息技术有限公司	508.40	368.51	否
3	江苏航天信诺信息科技有限公司	365.13	49.86	否
4	江苏金恒信息科技股份有限公司	243.80	215.75	否
5	江苏芯融网络技术研究院有限公司	205.72	2,081.41	是

由上表可知，2023 年度公司前五名应收账款客户与前五大销售客户存在部分差异，主要系：一方面，江苏海瑞达微电子科技有限公司、江苏芯融网络技术研究院有限公司主要货款已用汇票结算支付；另一方面，杭州金线信息技术有限公司、江苏航天信诺信息科技有限公司、江苏金恒信息科技股份有限公司受交易时点影响及对方资金安排，部分款项未完成回款，导致期末应收款项排名靠前。

(2) 2022 年度前五名客户及应收账款情况：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	收入金额	是否为前五大客户
1	通服智慧物联科技（南京）有限公司	210.63	202.9	否
2	江苏移动信息系统集成有限公司	174.10	159.41	否
3	杭州金线信息技术有限公司	124.93	283.36	否
4	江苏有线数据网络有限责任公司	77.35	72.13	否
5	朴友数据科技（上海）有限公司	75.24	458.08	是

由上表可知，2022 年度公司前五名应收账款客户与前五大销售客户存在部分差异，主要系：一方面，朴友数据科技（上海）有限公司主要货款已结算支付；另一方面，通服智慧物联科技（南京）有限公司、江苏移动信息系统集成有限公司、杭州金线信息技术有限公司、江苏有线数据网络有限责任公司受交易时点影响及客户资金安排，部分款项未完成回款，导致期末应收款项排名靠前。

综上，公司各期末应收账款对应客户与前五大客户的差异具有合理性。

(二) 说明各期末应收账款余额、逾期余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，与可比公司是否存在明显差异，是否存在无法收回的风险，公司采取的催款措施及有效性，公司应收账款内控制度是否建立健全，是否有效执行；

1、各期末应收账款余额、逾期余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况

各期末应收账款余额、逾期情况如下：

单位：元

单位名称	金额	逾期余额	逾期期限	逾期原因
<b>2023 年度</b>				
江苏海瑞达微电子科技有限公司	5,178,200.00	0.00	-	未逾期
杭州金线信息技术有限公司	5,083,998.76	0.00	-	未逾期
江苏航天信诺信息科技有限公司	3,651,345.91	182,567.78	截止报告期末逾期 8 天	国企客户，资信较好。截至 2024 年 6 月 30 日，剩余 5% 质保金未支付，预计回款风险较小。
江苏金恒信息科技股份有限公司	2,438,000.00	0.00	-	未逾期
江苏芯融网络技术研究院有限公司	2,057,183.00	1,817,183.00	截止报告期末逾期 10 天	尾款应于 2023 年 12 月 20 日支付，后项目验收延期造成付款逾期。因客户资信较好，预计回款风险较小。
<b>2022 年度</b>				
通服智慧物联科技（南京）有限公司	2,106,335.61	0.00	1313083.78 元逾期 2 天； 554734.22 元逾期 3 个月	国企客户，内部审批、付款流程较长，导致逾期。回款风险较小。
江苏移动信息系统集成有限公司	1,741,000.00	0.00	逾期 1 个月	国企客户，内部审批、付款流程较长，导致逾期。回款风险较小。
杭州金线信息技术有限公司	1,249,327.50	0.00	-	未逾期
江苏有线数据网络有限责任公司	773,490.00	0.00	逾期 2 天	国企客户，内部审批、付款流程较长，导致逾期。回款风险较小。

单位名称	金额	逾期余额	逾期期限	逾期原因
朴友数据科技（上海）有限公司	752,372.40	0.00	逾期 7 个月	受宏观环境影响，款项逾期。截至 2023 年 4 月，已经全额回款。

注：逾期余额为截至 2024 年 6 月 30 日余额；逾期期限为截至报告期各期末的时间。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司应收账款期后回款率 43.57%，公司应收账款期后回款情况如下：

项目	2023-12-31 账面余额	截至 2024-6-30 累计期后回款金额	截至 2024-6-30 未回款金额	截至 2024-6-30 期后回款率
金额	36,655,196.75	15,971,890.13	20,683,306.62	43.57%

## 2、各期末应收账款与同行业可比公司对比情况

单位：元

证券名称	应收账款周转率		应收账款余额	
	2023 年	2022 年	2023-12-31	2022-12-31
波尔通信	3.33	2.46	33,615,537.45	46,326,355.78
崮云信息	0.17	0.65	209,883,068.98	210,420,116.06
南天智联	2.12	1.98	157,622,346.95	83,005,999.10
智达科技	1.61	2.10	214,117,258.04	336,423,169.46
绿盟科技	1.97	3.31	1,137,137,528.49	1,193,648,557.67
同行业可比公司平均	1.84	2.10	350,475,147.98	373,964,839.61
申请挂牌公司	4.44	9.11	36,490,932.56	13,177,327.55

续表：

单位：元

证券名称	账龄 1 年以内的应收账款余额		账龄 1 年以内的应收账款余额占比	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
波尔通信	未披露	未披露	未披露	未披露
崮云信息	未披露	未披露	未披露	未披露
南天智联	137,886,542.25	59,664,921.91	87.48%	71.88%
智达科技	132,917,214.74	259,223,860.32	62.08%	77.05%

证券名称	账龄 1 年以内的应收账款余额		账龄 1 年以内的应收账款余额占比	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
绿盟科技	562,588,505.43	811,152,768.41	49.47%	67.96%
同行业可比公司平均	277,797,420.81	376,680,516.88	66.34%	72.30%
申请挂牌公司	33,392,777.34	12,453,695.57	91.51%	94.51%

数据来源：同花顺 iFinD

报告期内，公司应收账款周转率高于同行业可比公司平均数，报告期各期复购客户销售金额占当期营业收入总金额比例均超过 50%，应收账款坏账率较低。可比公司未公开披露应收账款逾期余额、逾期期限、逾期原因及期后回款情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司 3 个月以内的应收款占比为 54.22%、12 个月以内的应收款占比为 91.51%，整体期限较短，发生坏账的概率较低。

综上，公司期末应收账款余额、逾期余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，与可比公司不存在明显差异，不存在无法收回的风险，公司采取的催款措施及有效性，公司应收账款内控制度已建立健全，已有效执行。

### **3、公司采取的催款措施及有效性，公司应收账款内控制度是否建立健全，是否有效执行**

公司应收账款账期较短，根据历史经验及期后回款情况预计无法收回的可能性较小，同时结合期后回款情况，公司加强催收，预计发生坏账的概率极低。

公司按照应收账款内控制度要求对应收账款进行管理，及时关注应收账款客户经营状况，未发现账龄较长客户存在经营状况明显恶化等情形，按组合计提的应收账款未出现明显的坏账风险，不存在应当单项计提坏账准备但按组合计提坏账准备的情形。公司主要欠款对象不存在经营恶化、资金困难等风险，不存在应收账款无法收回风险。

(三) 说明各期销售回款中票据结算的比例，各期票据收取、背书、贴现、终止确认等情况，对票据背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的票据是否存在追偿风险，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在应收票据和应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算，公司是否存在无真实交易背景的票据往来或票据融资，主要收取商业承兑汇票的原因及风险应对措施，应收票据内控制度是否建立健全及执行有效性；

1、各期销售回款中票据结算的比例，各期票据收取、背书、贴现、终止确认等情况，对票据背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的票据是否存在追偿风险，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(1) 各期销售回款中票据结算的比例，各期票据收取、背书、贴现、终止确认等情况，

单位：元

年度	期初余额		当期转入			背书转出		贴现	
	商业承兑汇票	银行承兑汇票	商业承兑汇票	银行承兑汇票	转账支票	商业承兑汇票	银行承兑汇票	商业承兑汇票	银行承兑汇票
2023年			30,484,260.00		335,000.00	30,484,260.00			
2022年	900,900.00	264,000.00		430,000.00			264,000.00		

续表：

年度	持有到期		期末未到期			销售回款	销售回款中票据结算的比例
	商业承兑汇票	银行承兑汇票	商业承兑汇票	银行承兑汇票	转账支票		
2023 年					335,000.00	93,786,166.55	32.86%
2022 年	900,900.00	430,000.00				44,100,982.48	3.02%

2023 年度公司收取商业承兑汇票较多，主要系客户江苏芯融网络技术研究院有限公司、江苏海瑞达微电子科技有限公司票据支付 30,030,000.00 元货款所致。

(2) 对票据背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的票据是否存在追偿风险，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司收取票据并核实后登记备查簿，对持有期间到期的票据，财务及时收兑；对未到期已背书转让或贴现的票据，公司分两种情况处理：1) 将未到期已背书转让或贴现的商业承兑汇票、银行承兑汇票（承兑行非 6+9 银行）确认为其他流动负债或短期借款；2) 将未到期已背书转让或贴现的银行承兑汇票（承兑行为 6+9 银行）终止确认；截至本问询函回复日，公司期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据已由出票人到期兑付，公司会计处理符合《企业会计准则》的规定。

**2、是否存在应收票据和应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算，公司是否存在无真实交易背景的票据往来或票据融资，主要收取商业承兑汇票的原因及风险应对措施，应收票据内控制度是否建立健全及执行有效性；**

公司报告期内不存在应收票据和应收账款互相转换的情形，不存在无真实交易背景的票据往来或票据融资，报告期内公司收取商业承兑汇票主要原因为部分客户选择票据支付款项。公司建立了应收票据的相关制度，主要包括：

(1) 票据由财务部门集中管理和核算，财务部门指定专人负责相关业务，其中，保管应收票据的人员不得经办该业务的会计记录。

(2) 公司接受票据，经办人员应认真审查票据的合法性、真实性、有效性等内容。应收票据的贴现、背书转让等行为应经批准。

(3) 票据到期，应及时收兑；对于违约票据，财务部门应采取有效的追踪措施，尽快收回欠款。

(4) 财务部门设应收票据登记簿，及时记录应收票据的接受、贴现、背书转让、收兑等情况。

综上，各期收取的票据均已终止确认，对票据背书或贴现的会计处理合法合规，不存在已背书或贴现未到期的票据，会计处理符合《企业会计准则》的规定；不存在应收票据和应收账款互相转换的情形，不存在无真实交易背景的票据往来

或票据融资，报告期内公司收取商业承兑汇票主要原因为客户选择票据支付，公司及时关注出票人及背书人经营状况并制定应对措施，已建立健全应收票据内部控制制度并有效执行。

(四) 结合预期信用损失率估计的合理性、账龄计算方法及准确性、主要收款对象经营及信用情况、历史坏账率、可比公司情况等，说明应收项目坏账准备计提是否充分，均按照账龄组合计提坏账的原因及合理性，对3个月以内应收账款不计提坏账准备的原因及合理性，应收票据坏账计提政策与可比公司是否存在差异。

1、公司报告期内在预期信用损失率的基础上按照账龄确认坏账计提比例，具体过程如下：

①根据应收账款历史数据集合，公司计算的平均迁徙率：

账龄	指代	2020年至2021年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	三年平均迁徙率
3个月以内	a	14.15%	923.04%	177.76%	371.65%
3个月-1年	b	8.68%	27.97%	48.33%	28.33%
1-2年	c	73.43%	11.83%	71.73%	52.33%
2-3年	d	65.47%	96.85%	0.00%	54.11%
3-4年	e	0.00%	0.00%	24.37%	8.12%
4-5年		0.00%	0.00%	0.00%	
5年以上	f	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：2020年末账龄1年以内应收账款迁徙至下一年的迁徙率=2021年年末账龄1-2年应收账款余额/2020年末账龄1年以内应收账款余额。其他账龄迁徙率依次类推。

②根据平均迁徙率计算的历史损失率具体如下：

账龄	公式	计算历史违约损失率	原历史违约损失率
3个月以内	$a*b*c*d*e*f$	2.42%	0.00%
3个月-1年	$b*c*d*e*f$	0.65%	5.00%
1-2年	$c*d*e*f$	2.30%	10.00%
2-3年	$d*e*f$	4.40%	30.00%

账龄	公式	计算历史违约损失率	原历史违约损失率
3-4 年	e*f	8.12%	50.00%
4-5 年			100.00%
5 年以上	f	100.00%	100.00%

通过应收账款迁徙率方式计算出的历史损失率低于账龄计提比例，基于谨慎性和一贯性原则，公司对损失率不进行调整，即 2021 年度、2022 年度按照账龄计提比例作为预期损失率。公司应收账款依据风险特征划分的预期信用损失率情况具体如下：

账龄	预期损失率
3 个月以内（含 3 个月）	0%
3 个月-1 年	5%
1-2 年	10%
2-3 年	30%
3-4 年	50%
4-5 年	100%
5 年以上	100%

公司客户群体历史中未发生过款项坏账损失，公司对 3 个月以内应收账款不计提坏账是合理审慎的。

③公司应收票据坏账计提政策如下：

项目	坏账计提政策
银行承兑汇票	一般情况下不计提坏账
商业承兑汇票	根据出票人、承兑方情况单项分析，如出现重大风险单项计提坏账
已背书转让或贴现但未到期的票据	不计提坏账

2、可比公司应收票据坏账计提政策如下：

(1) 绿盟科技

本集团基于应收票据的承兑人信用风险作为共同风险特征，将其划分为不同组合，并确定预期信用损失会计估计政策： a.承兑人为商业银行的银行承兑汇票，

本集团评价该类款项具有较低的信用风险，不确认预期信用损失；b.由财务公司签发的商业承兑汇票和企业签发的商业承兑汇票，本集团参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计提损失准备。

## （2）南天智联

应收票据项目，反映资产负债表日以摊余成本计量的、企业因销售商品、提供服务等收到的商业汇票，包括银行承兑汇票和商业承兑汇票。

### ①预期信用损失的确定方法

本公司对由收入准则规范的交易形成的应收款项（无论是否包含重大融资成分），按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

本公司基于单项和组合评估应收款项的预期信用损失。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司对该应收款项在单项资产的基础上确定预期信用损失。对于划分为组合的应收款项，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。确定组合的依据和计量预期信用损失的方法如下：

组合名称	组合内容
应收票据[组合 1]	银行承兑汇票组合
应收票据[组合 2]	商业承兑汇票组合

### ②预期信用损失的会计处理方法

信用损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

## （3）智达科技

对于应收票据及应收账款，无论是否存在重大融资成分，本公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

当单项应收票据及应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本

公司依据信用风险特征将应收票据及应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。如果有客观证据表明某项应收票据及应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收票据及应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。对于划分为组合的应收票据及应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

综上，公司应收票据坏账计提政策与可比公司无重大差异。

## 二、中介机构核查情况

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对应收款项期末余额的真实性、准确性、坏账计提的充分性，相关内控制度是否建立健全并得到有效执行发表明确意见。

### 【主办券商回复】

#### （一）核查程序

1、获取应收账款、应收票据明细表，分析应收账款及应收票据增长的原因，分析可比公司应收账款及应收票据变动原因；公司各期末应收账款对应客户与前五大客户有所差异的原因；

2、分析应收账款余额、账龄；1年以内的应收账款与可比公司对比情况、应收账款周转率与可比公司对比情况；截至2024年6月30日期后回款情况，核查公司应收账款内控制度建立及执行情况；

3、获取并检查应收票据管理制度、票据明细表、票据备查簿；对已到期兑现的应收票据，检查相关收款凭证；对期末持有的票据进行监盘；对已背书转让的应收票据，检查背书转让时间，期末终止确认情况；针对大额应收票据，取得相应销售合同、销售发票等原始交易资料并进行核对。

4、检查应收账款、应收票据坏账计提政策，复核坏账准备计提过程；查阅了同行业公司的坏账计提政策。

## （二）核查结论

1、2023 年应收账款及应收票据大幅增长主要系营业收入增长，具有合理性，不存在对客户大面积放松信用政策增加收入的情况；各期末应收账款对应客户与前五大客户的差异具有合理性；

2、期末应收账款余额、逾期余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况与可比公司不存在明显差异，不存在无法收回的风险，公司采取的催款措施有效，公司应收账款内控制度已建立健全并有效执行；

3、公司建立了应收票据管理制度，并在备查簿中记录收取、背书、贴现、终止等具体情况，不存在应收票据与应收账款转换的情形，不存在无真实交易背景的票据往来或票据融资，其背书或贴现会计处理符合《企业会计准则》的规定，应收票据管理制度得到有效执行。

4、公司应收账款、应收票据坏账计提政策符合公司实际情况，具有合理性。

### 【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见会计师出具的《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》。

### 问题 6.关于营业成本。

**2022 年、2023 年，根据申报材料：公司营业成本为 4,007.88 万元、7,068.11 万元，主要为软件及硬件成本，直接人工占比 2.52%、1.51%。主要供应商变动较大，集中度较高，且根据公开信息查询，多家主要供应商参保人数及实缴资本较小。**

请公司：（1）说明第一大供应商采购占比较高的原因，是否符合行业惯例，报告期内前五名供应商均发生变动的原因及对公司业务的影响，与主要供应商的合作是否稳定；（2）结合主要供应商的成立时间、参保人数、实缴资本、合

作历史、采购内容、采购金额、商品入库/服务提供情况、是否主要为公司提供产品/服务等，说明与其合作的原因及合理性，其与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，其经营规模能否满足公司采购的需要，相关采购是否真实；（3）说明生产人员人数及变动情况，直接人工占比较小的原因，生产人员与产销情况的匹配性，相关人员平均薪酬费用变动情况及原因，与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异；（4）结合采购内容、采购策略、供应商定价方式、采购价格、市场价格等，分析说明公司软硬件采购价格的公允性；公司向不同供应商采购同类产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等是否存在显著差别，是否符合行业惯例，应付账款大幅减少及存在1年以上应付账款的原因，是否存在纠纷或逾期，主要欠款方与主要供应商存在差异的原因；各类产品采购量、耗用量与产量的匹配关系，成本是否及时结转及成本核算的准确性。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见。

## 一、公司回复

（一）说明第一大供应商采购占比较高的原因，是否符合行业惯例，报告期内前五名供应商均发生变动的原因及对公司业务的影响，与主要供应商的合作是否稳定；

同行业可比公司前五名供应商集中度情况如下：

公司名称	前五大供应商采购占比		第一大供应商采购占比	
	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
波尔通信	28.71%	29.01%	8.14%	9.91%
崧云信息	24.15%	27.99%	6.40%	9.48%
南天智联	50.81%	57.39%	18.04%	13.41%

公司名称	前五大供应商采购占比		第一大供应商采购占比	
	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
智达科技	63.24%	63.70%	22.47%	34.22%
绿盟科技	41.97%	32.72%	22.54%	9.46%
同行业平均水平	<b>41.78%</b>	<b>42.16%</b>	<b>15.52%</b>	<b>15.30%</b>
拟挂牌公司	<b>80.38%</b>	<b>79.68%</b>	<b>53.49%</b>	<b>40.61%</b>

公司主要采购内容为用于内部研发活动使用的软硬件设备，以及开展系统集成、安思易一体机业务需采购的标准化软件、硬件以及服务器等配件及载体。

公司前五供应商集中度较高、第一大供应商各期占采购比例分别为 53.49%、40.61%，高于同行业平均水平，公司属于网络安全行业细分领域厂商，可比公司在细分行业上与公司存在差异，网络安全行业竞争充分，第三方配件可替代性较高，考虑到提高采购效率、降低成本，公司向符合项目要求的供应商集中采购，导致第一大供应商采购占比较高，主要供应商集中度较高主要系结合自身业务、商业模式的选择，供应商集中度高于同行业，但存在合理性。

报告期内公司向前五大供应商采购的主要内容及用途如下：

#### 2023 年主要供应商采购情况

序号	供应商名称	采购内容	用途
1	武汉迈力特通信有限公司	光网络设备、配件	业务开展
2	江苏骁亚信息科技有限公司	国产 i-HA 高可用虚拟化集群开发一体机、服务器、软件等	研发使用
3	南京旺泰行电子科技有限公司	工控实时运行环境一体机、EtherCAT 主站服务器、边缘计算集群服务器	研发使用
4	盐城安育科技有限公司	视图全目标解析中心、全彩筒型网络摄像机	研发使用
5	南京沃钰峰电子科技有限公司	任务应用集成部署管理一体机、知识图谱构建一体机	研发使用

#### 2022 年主要供应商采购情况

序号	供应商名称	采购内容	用途
1	交信北斗（海南）科技有限公司	车载平台组件	业务开展
2	上海华元创信软件有限公司	GPP 中间件开发平台 V1.0	研发使用

序号	供应商名称	采购内容	用途
3	贵州溪山科技有限公司	资产安全管理、基线检查服务、漏洞扫描服务和渗透测试服务	业务开展
4	南京云创大数据科技股份有限公司	通用服务器	业务开展
5	南京能优电子科技有限公司	创新中心硬件及配套设置、实验训练环境建设模块	研发使用

1、采购内容用于研发活动的：研发活动使用的基础软件及其配套硬件定制化程度高，主要根据公司的研发需求向合格供应商采购，采购后软件可长期使用，不存在复购需求，因此有关研发活动采购内容的供应商变化较大。

2、采购内容用于业务开展的：业务活动方面，武汉迈力特通信有限公司、交信北斗（海南）科技有限公司为报告期各期第一大供应商，分别占当期采购总额的 53.49%、40.61%，武汉迈力特通信有限公司为中船总公司下属国企，资信良好，产品质量好，经双方协商，向其集中采购；交信北斗（海南）科技有限公司为上市公司信息发展（300469）的控股子公司，为智慧交通领域供应商，主要产品为北斗定位技术的车联网平台组件，可替代厂商较少，公司向其集中采购。公司向贵州溪山科技有限公司采购内容为技术服务；南京云创大数据科技股份有限公司为南京市挂牌公司，公司向其采购的内容为服务器。

综上，公司主要采购内容为研发活动或业务开展使用的软硬件等，研发活动相关采购发生变动，具有合理性，对公司业务不会产生不利影响；业务活动相关采购变动较大原因系根据不同类型的业务订单、存在定制化采购需求，需向符合条件的厂商采购，导致变化较大，具备合理性，与供应商合作是否稳定不影响公司正常经营。

(二) 结合主要供应商的成立时间、参保人数、实缴资本、合作历史、采购内容、采购金额、商品入库/服务提供情况、是否主要为公司提供产品/服务等，说明与其合作的原因及合理性，其与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，其经营规模能否满足公司采购的需要，相关采购是否真实；

1、主要供应商的成立时间、参保人数、实缴资本、合作历史、采购内容、采购金额、商品入库/服务提供情况、是否主要为公司提供产品/服务等情况；

公司与各期前五大主要供应商的合作情况：

2023 年主要供应商情况

单位：万元

公司名称	成立时间	参保人数	注册资 本	实缴资 本	合作历史	采购内容	采购金 额	商品入库/服务提供 情况	是否主要 为公司提 供产品/服 务
武汉迈力特通信 有限公司	2001.07.24	195	3,000	3,000	2023 年开始合作	采 购 红 外 观 瞄 系 统、光网络单元	2,657.52	验收后按存货入库， 已按照实际业务结转 成本	否

公司名称	成立时间	参保人数	注册资本	实缴资本	合作历史	采购内容	采购金额	商品入库/服务提供情况	是否主要为公司提供产品/服务
江苏骁亚信息科技有限公司	2016.09.06	6	1,000	50.90	2019年开始合作	国产 i-HA 高可用虚拟化集群开发一体机、服务器、软件等	416.30	国产 i-HA 高可用虚拟化集群开发一体机用于研发，验收后转为固定资产；其他采购内容按存货入库，已按照实际业务结转成本；	否
南京旺泰行电子科技有限公司	2017.06.20	0	500	500	2018年开始合作	工控实时运行环境一体机、EtherCAT主站服务器、边缘计算集群服务器、通用服务器	402.50	通用服务器验收后按存货入库，按实际销售结转成本；其他采购内容用于研发活动，验收后转为固定资产；	否
盐城安育科技有限公司	2017.06.17	1	100	100	2017年开始合作	视图全目标解析中心、全彩筒型网络摄像机	323.13	采购内容在验收后按存货入库，已按照实际业务结转成本	否
南京沃钰峰电子科技有限公司	2016.01.18	0	500	-	2023年开始合作	任务应用集成部署管理一体机、知识图谱构建一体机	193.81	采购内容用于研发活动，验收后转为固定资产	否

注：上述表格成立时间、参保人数、注册资本及实缴资本数据来源于天眼查。

## 2022 年主要供应商情况

单位：万元

公司名称	成立时间	参保人数	注册资本	实缴资本	合作历史	采购内容	采购金额	商品入库/服务提供情况	是否主要为公司提供产品/服务
交信北斗（海南）科技有限公司	2019.12.09	86	20,410	20,410	2022 年开始合作	车载平台组件	1,932.74	验收后按存货入库，已按照实际业务结转成本	否
上海华元创信软件有限公司	2014.03.12	51	2,000	2,000	2021 年开始合作	GPP 中间软件开发平台 V1.0	525.31	采购内容用于研发，验收后转为无形资产	否
贵州溪山科技有限公司	2014.03.26	16	1,000	7	2022 年开始合作	资产安全管理、基线检查服务、漏洞扫描服务和渗透测试服务	500.00	采购内容为服务，项目已完成，已结转成本	否
南京云创大数据科技股份有限公司	2011.03.18	146	13,237.6125	10,378.5778	2019 年开始合作	服务器	444.07	采购内容在验收后按存货入库，已按照实际业务结转成本	否
南京能优电子科技有限公司	2008.04.17	5	508	50	2022 年开始合作	创新中心硬件及配套设置、实验训练环境建设模块	390.50	采购内容在验收后按存货入库，已按照实际业务结转成本	否

注：上述表格成立时间、参保人数、注册资本及实缴资本数据来源于天眼查。

2、合作的原因及合理性，其与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，其经营规模能否满足公司采购的需要，相关采购是否真实；

供应商名称	合作原因及合理性	与公司及关联方是否存在关联关系	异常资金往来或其他利益安排	经营规模
武汉迈力特通信有限公司	国有企业，实控人为中船总公司第七研究院，主营船舶通信设备等，其产品能够满足公司业务开展需要，向其采购光网络建设相关设备。	否	否	2023 年经营规模约 4.8 亿元，员工人数 195 人
江苏骁亚信息科技有限公司	为网络安全的代理厂商，代理多种网络安全产品，在行业内具有一定知名度，与公司有多年合作历史，公司向其采购用于研发的定制化一体机及用于业务开展的服务器等软硬件。	否	否	2023 年经营规模约 3000 万-4000 万，员工人数 13 人
南京旺泰行电子科技有限公司	为戴尔、浪潮等主流服务器，国际品牌工控机等产品的省级代理商，产品型号齐全、价格具有优势，同时同为南京地区厂商，物流时间有保证，与公司有多年合作历史，报告期内公司向其采购研发用设备及服务器。后该供应商因经营不善于 2023 年注销。	否	否	因自身经营原因，已于 2023 年 3 月 31 日注销
盐城安育科技有限公司	为计算机、通信和其他电子设备厂商，公司在系统集成业务方面与其有多年合作历史，报告期内公司向其采购系统集成项目使用的软硬件设备及配件。	否	否	2023 年经营规模约 1000 万-5000 万，员工人数 8 人
南京沃钰峰电子科技有限公司	为南京地区计算机、电子产品代理商，在行业内具有一定知名度，产品覆盖面广，报告期内公司向其采购研发用一体机。	否	否	2023 年经营规模约 1000 万-5000 万，员工人数 8 人
交信北斗（海南）科技有限公司	为上市公司交信（浙江）信息发展股份有限公司（300469）控股子公司，主营北斗系列定位产品，其产品满足公司项目需求，向其采购系统集成设备。	否	否	2023 年经营规模约 1000 万-5000 万，员工人数 86 人

供应商名称	合作原因及合理性	与公司及关联方是否存在关联关系	异常资金往来或其他利益安排	经营规模
上海华元创信软件有限公司	由中电科数字科技（集团）有限公司、中国电子科技集团公司第三十二研究所、华东师范大学共同出资设立，研发实力强大且产品质量过硬，公司向其采购用于研发的软件开发平台。	否	否	2023 年经营规模约 5000 万-1 亿元，员工人数 51 人
贵州溪山科技有限公司	为贵州省计算机信息技术开发、技术服务提供商，公司签署的贵州省技术服务项目需派遣大量运维员工驻场，因此选择当地服务商承担驻场、日常运维、测试等技术含量较低且人工工时需求较高的工作。	否	否	2023 年经营规模约 1000 万-5000 万，员工人数 26 人
南京云创大数据科技股份有限公司	为北交所上市公司（835305），主营业务为大数据存储与智能处理业务，其自研的服务器质量较好，价格具备一定优势，且同为南京地区厂商，沟通及物流成本较低，报告期内公司向其集中采购大量服务器。	否	否	2023 年度报告营业收入约 2.96 亿元，员工人数 146 人
南京能优电子科技有限公司	为南京地区电子设备、软硬件贸易商，成立时间久，业务范围较广，服务较为全面，公司报告期内向其采购用于业务开展的软硬件设备。	否	否	2023 年度报告营业收入约 1000 万元，员工人数 11 人

综上，公司与上述供应商的合作具备合理性，公司及关联方与上述供应商均不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；部分厂商参保人数较低系供应商按照实际经营情况缴纳，结合公司的采购模式、采购内容，供应商的经营规模能够满足公司采购的需要，相关采购具备真实性。

**(三) 说明生产人员人数及变动情况，直接人工占比较小的原因，生产人员与产销情况的匹配性，相关人员平均薪酬费用变动情况及原因，与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异；**

**1、说明生产人员人数及变动情况，直接人工占比较小的原因**

根据公司的业务类型、业务开展方式及组织架构，公司不涉及生产环节，不存在生产人员。

公司营业成本中直接人工主要系直接参与项目实施的员工薪酬，包括工资、奖金、五险一金等，按照实际参与工时将薪酬分摊至各项目营业成本。薪酬分摊至直接人工成本的员工主要为售后服务中心、市场技术中心员工，此外，2023年公司推出安思易增强版本，部分研发中心员工少量工时参与项目部署。上述参与项目实施的员工薪酬，根据实际参与工时，将工时对应的薪酬分摊至营业成本。

直接人工的具体工作主要为：1) 运营管理服务业务中提供远程技术支持、定期现场检查及驻场运维等服务；2) 综合信息系统集成业务提供现场部署、实施；3) 安思易系列业务提供现场安装及调试。

公司的安思易系列业务，综合信息系统集成业务需员工提供安装、实施、部署的项目较少，实施工期较短，因此直接人工较少；公司主要直接人工为运营管理服务业务的员工服务。

综上，直接人工成本占比较小与公司业务模式相关，具备合理性。

**2、生产人员与产销情况的匹配性，相关人员平均薪酬费用变动情况及原因，与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异；**

公司不属于制造企业，不存在生产人员。具体实施、安装、调试或技术开发视合同签订情况而定，直接人工成本与产销情况不存在明显匹配关系。

主营业务中安思易系列产品、综合信息系统集成业务需要员工参与实施部署工时较短，直接人工金额较小，直接人工与产销情况匹配性较低；运营管理服务营业收入由2022年11,851,307.40元下降至8,522,336.04元，降幅为28.09%，运营管理服务薪酬成本由2022年873,968.06元下降至644,778.56元，降幅为26.22%，

存在一定匹配性。

同行业可比公司未准确披露计入直接人工成本的员工薪酬及数量，公司上述人员平均薪酬变动及与江苏省平均薪酬对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
平均薪酬	17.98	13.78
江苏省平均工资	未公布	10,17

注：①平均薪酬=（营业成本直接人工/营业成本总工时）\*176\*12；

②江苏省平均工资来自《江苏统计年鉴 2023》信息传输、软件和信息技术服务业行业城镇私营单位就业人员平均工资数据；

2023 年公司平均薪酬较 2022 年提高 30.48%，主要系 2023 年度营业收入较 2022 年增长 40.30%，公司整体薪酬水平有所提高；同时 2022 年公司相关人员平均薪酬高于当期江苏省平均工资，符合公司所属行业及主营业务特征。

综上，公司不涉及生产环节，不存在生产人员，直接人工成本与产销情况不存在明显匹配关系。参与项目实施环节的员工薪酬分摊至营业成本，相关人员薪酬变动合理，与当地薪酬水平不存在较大差异。

（四）结合采购内容、采购策略、供应商定价方式、采购价格、市场价格等，分析说明公司软硬件采购价格的公允性；公司向不同供应商采购同类产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等是否存在显著差别，是否符合行业惯例，应付账款大幅减少及存在 1 年以上应付账款的原因，是否存在纠纷或逾期，主要欠款方与主要供应商存在差异的原因；各类产品采购量、耗用量与产量的匹配关系，成本是否及时结转及成本核算的准确性。

1、结合采购内容、采购策略、供应商定价方式、采购价格、市场价格等，分析说明公司软硬件采购价格的公允性；

根据公司的业务类型，公司采购的软硬件主要为研发需求类采购及业务需求类采购，具体如下：

采购内容	采购策略	供应商定价方式	采购价格及市场价格
研发类采购	根据研发中心研发需求进行采购。	协商定价	公司的采购价格参照市场价格，经双方协商后确定最终采购价格。
业务类采购	根据销售端需求，以销定采。	协商定价	公司的采购价格参照市场价格，经双方协商后确定最终采购价格；

公司采购产品在型号、品牌、配置、规格等方面存在一定的定制需求，不同产品价格差异较大，公司相关软硬件采购价格参照市场价格，经双方协商确定最终价格，采购价格具备公允性。

**2、公司向不同供应商采购同类产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等是否存在显著差别，是否符合行业惯例；**

公司采购内容主要分为公司开展系统集成或用于自身产品的业务类采购，以及内部研发活动的研发采购。上述采购内容中，仅各类服务器涉及公司向不同供应商采购的同类产品的情形，具体情况如下：

单位：万元

产品类别	供应商	型号	单价	运输方式	结算方式
服务器	南京云创大数据科技股份有限公司	定制化服务器 (含云创存储系统软件)	13.13	物流运输	银行转账
			26.26		
			57.85		
	南京旺泰行电子科技有限公司	定制化主站服务器 (含 220 操作系统 License)	63.00	物流运输	银行转账
			定制化服务器 (含 220 操作系统 License)	183.00	物流运输
	郑州君凌四海科技有限公司	标准化服务器	5.72	物流运输	银行转账
	南京煜星网络科技有限公司	标准化服务器	3.00-5.95	物流运输	银行转账
	南京旺泰行电子科技有限公司	标准化服务器	4.98-6.77	物流运输	银行转账
	南京能优电子科技有限公司	标准化服务器	3.56-4.91	物流运输	银行转账
南京冀轩林网络科技有限公司	标准化服务器	5.06	物流运输	银行转账	

产品类别	供应商	型号	单价	运输方式	结算方式
	南京嘉利信电子工程有限公司	标准化服务器	3.51	物流运输	银行转账
	金品计算机科技(天津)有限公司	定制化服务器(小内存)	1.58-1.69	物流运输	银行转账
	江苏骁亚信息科技有限公司	标准化服务器	7.88	物流运输	银行转账
	江苏金满宇辰电子有限公司	标准化服务器	4.99-5.02	物流运输	银行转账
	江苏浩远网络科技有限公司	标准化服务器	3.60	物流运输	银行转账
	北京华耀科技有限公司	标准化服务器	3.60-8.40	物流运输	银行转账

服务器受品牌、型号、CPU、存储容量、端口数量等参数影响，单价存在差异，标准化服务器价格在 3.00-8.40 万元范围内，不存在较大差异，因项目或研发需要，部分定制化服务器单价差距较大；运输方式均为物流运输，均通过银行转账进行结算。因定制化需求，价格差异存在合理性，公司向不同供应商采购同类产品的行为不存在显著差异。

同行业可比公司中，绿盟科技同属于网络安全行业，其采购模式如下：

<b>采购模式</b>	<p>公司采购的原材料主要为各类软硬件设备，主要包括两大类：一类是公司自身产品所需的工控机等相关硬件设备；另一类是网络安全解决方案中所需的第三方软硬件产品及服务。</p> <p>对于第一类产品的采购，首先由公司产品线等相关部门根据其需求对产品或设备进行选型，明确各项要求，然后由公司供应链中心执行采购及相关物流程序。该产品采购通常在固定合格供应商范围内通过招标或比价的方式进行，一般每年和供应商签订框架性采购协议；对于第二类产品，主要通过广泛询价、招投标等市场化方式进行采购。</p>
-------------	--

综上，公司向不同供应商采购的同类产品主要涉及服务器，上述服务器存在一定的型号、价格差异，在物流、结算方式上不存在显著差别，符合行业惯例。

**3、应付账款大幅减少及存在 1 年以上应付账款的原因，是否存在纠纷或逾期；**

公司应付账款余额 2022 年 12 月 31 日为 25,778,564.91 元，2023 年 12 月 31 日为 6,414,570.56 元，下降 19,363,994.35 元，主要原因系公司 2023 年度支付交信北斗（海南）科技有限公司应付账款 15,600,000.00 元及贵州溪山科技有限

公司应付账款 5,300,000.00 元，导致应付账款大幅减少。

截至 2023 年 12 月 31 日，1 年以上应付账款情况如下：

单位：元

公司名称	金额	账龄	原因	是否存在纠纷或逾期
北京创意云智数据技术有限公司	680,000.00	2-3 年	以销定采内容，经双方协商，预计 2024 年四季度完成付款。	否
瑞数信息技术（上海）有限公司	186,106.19	1-2 年	均为以销定采项目的采购内容，报告期后已支付 20 万元；剩余未支付部分中 26 万，经双方协商，预计于 2024 年四季度完成付款；12 万未开具发票，未达付款时点。	否
	393,893.81	2-3 年		
北京中百信信息技术股份有限公司	10,301.89	2-3 年	未达付款时点。	否
泰州宝胜信息技术有限公司	5,524.38	3 年以上	金额较小，合作关系良好，可随时支付。	否

#### 4、主要欠款方与主要供应商存在差异的原因；

公司各期主要欠款方与主要供应商存在差异情况如下：

2023 年度

序号	客户名称	应付账款余额	是否为主要供应商	差异原因
1	盐城安育科技有限公司	3,231,279.12	是	不存在差异
2	北京创意云智数据技术有限公司	680,000.00	否	公司根据资金安排，基于良好的合作关系，经协商延缓支付。
3	瑞数信息技术（上海）有限公司	630,000.00	否	具有多年合作经验，报告期后已支付 20 万元，12 万元未达付款时点；其余货款基于良好的合作关系，经协商延缓支付。
4	南京云联信安网络科技有限公司	557,522.28	否	与公司合作关系融洽，为当期前十大供应商。
5	南京东望信息技术有限公司	325,220.00	否	于 2023 年年底采购，采购额较小。
合计		5,424,021.40		

2022 年度

序号	客户名称	应付账款余额	是否为主要供应商	差异原因
1	交信北斗（海南）科技有限公司	15,600,000.00	是	不存在差异
2	贵州溪山科技有限公司	5,300,000.00	是	不存在差异
3	南京能优电子科技有限公司	1,832,499.46	是	不存在差异
4	北京七星安为科技有限公司	698,775.09	否	期末未达付款节点，已于2023年4月付款。
5	江苏骁亚信息科技有限公司	685,724.10	否	与公司有多年合作历史，合作关系融洽，为当期前十大供应商。
合计		24,116,998.65		

公司主要采取“以销定采”的采购模式，依据销售合同，制定符合客户需求的采购计划。2022年末，公司应付账款余额前五大供应商与当期主要供应商基本匹配，部分差异系公司与供应商具备合作基础，合作关系融洽，付款相对延后，导致余额较高；2023年末，主要欠款方与主要供应商差异较大，主要系部分项目未实现销售，经双方协商，于2024年四季度实现销售后支付货款。报告期内，公司均按销售合同执行采购计划，与供应商合作情况良好，同主要欠款方不存在付款纠纷的情形。

#### 5、各类产品采购量、耗用量与产量的匹配关系；

公司主营业务为安思易系列产品、综合信息系统集成及运营管理服务。公司主要采购产品为标准化软件、硬件以及服务器等载体，因公司非传统的生产企业，因此采购量、耗用量、产量不能准确的衡量公司相关业务，公司的采购模式为以销定采，采购产品与销售合同存在匹配关系。

#### 6、成本是否及时结转及成本核算的准确性

公司成本结转具体如下：

##### （1）成本归集、分配、结转方法

##### A.软件、硬件成本

直接材料根据产品或服务实际耗用领用，采用个别计价法计算发出商品成本。

## B.直接人工的归集

直接人工指直接从事产品生产或提供服务的员工薪酬，包括工资、奖金、五险一金等。直接人工根据各工序完工产品工时进行分配。

## C.折旧、摊销的归集与分配

折旧、摊销指用于辅助销售产品、设备折旧、摊销。

### (2) 营业成本的结转

公司项目满足收入确认条件时确认销售收入，同时结转销售成本。

综上，公司根据销售合同的相关需求制定采购计划，采购产品按照购入的实际成本入账，入库后按库存商品核算，对外销售时按照个别计价法计算发出商品成本，确认收入同时结转营业成本；公司已建立有效的财务内控制度并严格执行，公司成本结转及时，成本核算具备准确性。

## 二、中介机构核查情况

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见。

### 【主办券商回复】

#### (一) 核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下核查程序：

- 1、查阅公司采购相关制度，对公司商务部门进行访谈，了解公司采购策略、供应商定价制度以及公司采购价格水平，确认采购价格是否公允；
- 2、获取公司报告期内采购明细表，统计公司向主要供应商的采购内容及用途，结合公司业务模式分析供应商变动的合理性、合作的稳定性；
- 3、检索国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开网站，查询公司各期主要供应商的公开信息，包括但不限于成立时间、参保人数、实缴资本等，核查与公司是否存在关联关系；

4、对公司采购业务执行细节测试。抽取主要供应商的采购合同、采购发票、验收单、入库单等，核查公司采购商品入库、服务提供情况；

5、对主要供应商执行了函证程序，2023 年度、2022 年度回函比例分别为 85.17%、90.66%；

6、对主要供应商进行实地走访，了解相关业务合作的背景、内容、定价依据、结算模式、合作历史等，确认是否主要向公司提供产品或服务，确认与公司是否存在关联关系，是否存在异常资金往来或其他利益安排，查看供应商经营规模，确认相关采购的真实性；

7、查阅并获取各月度员工花名册、工资表，各年，工时分摊表，复核公司职工薪酬分摊的准确性；查阅同行业可比公司公开披露文件及江苏省统计局公开发布数据，对比薪酬水平，分析公司薪酬变动的合理性；

8、了解公司采购策略、采购内容，对比向不同供应商采购内容的品质、价格、物流、结算等条件差异，分析公司软硬件采购价格的公允性；

9、了解公司成本核算流程和成本计算方法，检查成本归集和结转的会计凭证，核实成本核算的准确性；

## **（二）核查意见**

经核查，主办券商认为：

1、公司第一大供应商集中度较高系结合自身业务、商业模式的选择，存在合理性；主要供应商变化较大原因系采购内容存在定制化需求，需向符合条件的厂商采购，导致变化较大，前五名供应商变化具备合理性。同时由于定制化需求，与供应商合作是否稳定不影响公司正常经营；

2、公司与供应商的合作具备合理性，公司及关联方与主要供应商均不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；供应商基本情况不存在异常，经营规模能够满足公司采购的需要，相关采购具备真实性；主要供应商中，南京旺泰行

电子科技有限公司因自身经营不善，于 2023 年 3 月 31 日注销，公司向其采购的产品为用于研发活动的设备，货款已结清，相关采购具备真实性；

3、公司不涉及生产环节，不存在生产人员，部分安思易、系统集成项目需售后服务中心、市场技术中心及研发中心员工提供实施、安装，同时部分运营管理服务项目由实施人员提供运维及技术服务，直接人工成本占比较小与公司业务模式一致，具备合理性；相关项目实施人员薪酬变化存在合理性，与当地薪酬水平不存在较大差异；

4、公司软硬件采购价格具备公允性，因采购的内容具有定制化差异的特点因此价格不具有完全的可比性，符合同行业采购情况；

5、公司 2023 年结清交信北斗（海南）科技有限公司、贵州溪山科技有限公司应付账款合计 2,090.00 万元，导致应付账款大幅减少；1 年以上应付账款存在合理性；与主要欠款方之间不存在付款纠纷；

6、公司执行以销定采的采购模式，各类产品采购量、耗用量与销售合同存在的匹配关系。

7、中介机构 2023 年度、2022 年度通过函证程序核查的采购金额比例分别为 85.17%、90.66%，通过走访程序核查的采购金额比例分别为 76.30%、81.02%，根据上述程序，主办券商认为公司的采购真实、成本结转及时准确。

#### 【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见会计师出具的《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》。

#### 问题 7.关于存货。

根据申报材料：2022 年末，公司存货余额 3,729.09 万元，其中库存商品 2,111.62 万元、合同履行成本 1,617.47 万元。2023 年末，公司存货余额减少至

295.01 万元。2022 年末存货余额较大，主要系公司采购的车载平台组件发出商品后未达到收入确认条件。

请公司：（1）说明 2022 年末库存商品和合同履行成本的具体内容，余额较大的原因，是否与公司的订单、业务规模相匹配，与可比公司是否存在较大差异；车载平台组件内容、数量、金额、对应客户、发出时间、客户验收时间，期后收入确认时点、依据、金额及期后退换货情况等，是否存在通过发出商品调节收入的情况，公司存货分类中未列示发出商品类别的原因；（2）说明期末存货的盘点方案、盘点情况，是否存在账实不符的情形；存货内控管理制度是否建立健全，是否有效执行；（3）结合库龄情况、存货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据、期后价格变动、可比公司情况等，说明各期存货跌价准备计提的充分性。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

#### 一、公司说明

（一）说明 2022 年末库存商品和合同履行成本的具体内容，余额较大的原因，是否与公司的订单、业务规模相匹配，与可比公司是否存在较大差异；车载平台组件内容、数量、金额、对应客户、发出时间、客户验收时间，期后收入确认时点、依据、金额及期后退换货情况等，是否存在通过发出商品调节收入的情况，公司存货分类中未列示发出商品类别的原因；

#### 1、2022 年末库存商品和合同履行成本的具体内容

（1）2022 年末库存商品明细如下：

单位：元

存货名称	存货单位	存货类型	结存数量	结存金额
防病毒+补丁管理（防护包）	套	集成	70	1,615.60
趋势科技中小企业安全软件包（网络安全版）	套	集成	1	2,100.19

存货名称	存货单位	存货类型	结存数量	结存金额
瑞数 API 动态安全防护系统	套	集成	1	108,318.58
瑞数 API 动态安全防护-API 分析模块	套	集成	1	114,336.28
瑞数 API 动态安全防护-API 拦截模块	套	集成	1	90,265.49
瑞数应用保护系统 V2.0 业务威胁感知模块	套	集成	1	288,849.56
桌面虚拟化	套	集成	5	64,102.56
vCenterSever6 标准版	套	集成	1	25,213.68
PLC 工控安全综合实训靶场集成系统	套	集成	1	24,000.00
NBU	套	集成	2	37,948.72
RSASNX3-S 授权	套	集成	2	10,219.08
NIPSNX3-N1000A	套	集成	1	29,544.83
ADSNX3-1600A-C-NSPS-SIL-A	套	集成	1	39,724.78
RSASNX3-S	套	集成	2	213,176.56
SASNX3-1000C	套	集成	1	35,282.05
WAFNX3-P1600B	套	集成	1	19,862.40
趋势科技 IWSA-2500-SE—S 型	套	集成	1	45,940.17
趋势科技 IGSA	套	集成	1	15,634.76
S5960-48TD-L	套	集成	5	34,956.96
SFP-10G-SR	套	集成	5	6,216.65
GLC-SX-MMD	套	集成	12	7,497.48
INCLOUDRAILL1020S	套	集成	1	185,344.83
服务器	套	集成	4	190,265.49
戴尔服务器	套	集成	1	50,619.47
SoniCWALLTZ170-U	套	集成	1	3,418.80
笔记本电脑	套	集成	8	83,539.82
thinkpadX1 GWCD	套	集成	1	10,353.98
thinkpadX1 00CD	套	集成	1	8,230.09
thinkpadP15 06CD	套	集成	1	10,663.72
thinkpadP15 06CD	套	集成	1	10,707.96
电脑 X1X1 05CD	套	集成	1	15,575.22
电脑 T14 PBCD	套	集成	2	14,336.28
thinkpadX1 00CD	套	集成	1	8,141.59
thinkpadX1 03CD	套	集成	8	92,035.40

存货名称	存货单位	存货类型	结存数量	结存金额
笔记本电脑	套	集成	4	41,769.91
服务器	套	集成	4	176,460.18
亚信安全防毒墙网络版软件 V12.0-客户机与服务器防护	套	集成	2500	44,230.10
亚信安全防毒墙控制管理中心软件 TMCMV6.0	套	集成	2500	44,230.10
瑞数 API 动态安全防护系统	套	集成	1	44,247.79
瑞数 API 动态安全防护-API 分析模块	套	集成	1	53,097.35
瑞数 API 动态安全防护-API 拦截模块	套	集成	1	26,548.67
MarkNum 无线上网管理前端软件	套	集成	30	31,141.50
工控蜜罐系统	套	集成	1	194,150.44
深信服 URL 系统软件 V5.0	套	集成	1	6,119.47
瑞数应用保护一体机	套	集成	2	70,689.66
工控蜜罐系统	套	集成	1	390,691.10
<b>合计:</b>				<b>3,021,415.30</b>

(2) 2022 年末合同履约成本如下：

单位：元

序号	项目名称	原材料	服务费	已施工期限(月)	预计总施工期限	期后结转时间
1	中国联合网络通信有限公司江苏省分公司终端安全管理系统及省本部终端维护服务项目		531,792.09	2 个月	6 个月	2023 年 6 月
2	江苏金财投资有限公司网络安全运营及网站监测与防护服务项目		100,500.00	4 个月	12 个月	2023 年 8 月
3	贵阳宏图科技有限公司网络安全服务项目	1,780,000.00	3,219,999.86	1 个月	12 个月	2023 年 12 月
4	脑谷人工智能研究院（南京）有限公司集成销售项目		7,213.19	0 个月	6 个月	2023 年 6 月
5	脑谷人工智能研究院（南京）有限公司集成销售项目		7,213.19	0 个月	6 个月	2023 年 6 月
6	南京迪港科技有限责任公司基于超融合环境的一体化集中管控系统平台项目	4,903,185.84		1 个月	9 个月	2023 年 9 月
7	杭州安恒信息技术股份有限公司安全服务项目		5,660.38	0 个月	9 个月	2023 年 9 月
8	杭州安恒信息技术股份有限公司安全服务项目		62,735.85	0 个月	9 个月	2023 年 9 月
9	上海探巡科技有限公司安全管理中心平台、服务运营平台项目	1,592,920.35		1 个月	9 个月	2023 年 9 月
10	上海丰蕾信息科技有限公司安思易一体机项目	1,347,610.62		1 个月	9 个月	2023 年 9 月
11	贵阳昌南科技有限责任公司轨道交通项目	2,615,876.09		0 个月	3 个月	2023 年 3 月
小计		12,239,592.90	3,935,114.56			
合计			16,174,707.46			

**2、2022 年末库存商品和合同履约成本余额较大的原因，是否与公司的订单、业务规模相匹配，与可比公司是否存在较大差异**

**(1) 2022 年末库存商品和合同履约成本余额较大的原因**

公司 2022 年末存货余额较大的主要原因系为履行合同所购的车载平台组件金额较高所致，其金额为 18,407,079.65 元，占 2022 年末存货余额 48.89%；同时，合同履约成本 16,174,707.46 元，使得存货期末余额较高，符合公司的实际业务情况。

车载平台组件具体如下：

单位：元

类别	内容	数量	金额（不含税）	对应客户	发出时间	客户验收时间	期后收入确认时点	依据
车载平台组件	车载平台组件规格 MOES-420	13	11,964,601.77	江苏海瑞达微电子科技有限公司	2022/11/17	2023/09/28	2023/09/28	验收单
车载平台组件	车载平台组件规格 MOES-420	7	6,442,477.88	江苏芯融网络技术研究院有限公司	2022/11/11	2023/09/28	2023/09/28	验收单
服务器		1	44,734.51	江苏芯融网络技术研究院有限公司	2022/11/11	2023/09/28	2023/09/28	验收单
<b>合计：</b>			<b>18,451,814.16</b>					

公司不存在报告期期后退换货情况。公司对上述项目的发货时间为 2022 年 11 月，公司发货后符合要求，当月取得客户验收单后确认收入。2023 年因设备参数调试问题，经公司重新调试，经过稳定运行测试后，客户为公司重新出具验收单，公司基于谨慎原则在 2023 年 9 月重新确认收入。

公司 2022 年 11 月将上述车载平台组件销售给客户，2023 年因设备参数问题进行重新调试，不存在通过发出商品调节收入的情况，公司将发出商品体现在了库存商品中，已修改存货明细列报，修改前后对比如下：

修改前：

项目	2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	21,473,229.46	357,069.77	21,116,159.69
合同履约成本	16,174,707.46		16,174,707.46
合计	<b>37,647,936.92</b>	<b>357,069.77</b>	<b>37,290,867.15</b>

修改后：

项目	2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	<b>3,021,415.30</b>	357,069.77	<b>2,664,345.53</b>
发出商品	<b>18,451,814.16</b>		<b>18,451,814.16</b>
合同履约成本	16,174,707.46		16,174,707.46
合计	<b>37,647,936.92</b>	<b>357,069.77</b>	<b>37,290,867.15</b>

(2) 2022 年末库存商品和合同履约成本余额较大是否与公司的订单、业务规模相匹配，与可比公司是否存在较大差异

公司存货余额修改明细列报后，余额较大的分别为发出商品 18,451,814.16 元和合同履约成本 16,174,707.46 元，占总资产比例分别 19.79%、17.35%，为主要为履行合同所外购的硬件、软件产品，以及已经发生的合同成本，与公司的销售合同、业务规模相匹配。

可比公司存货余额情况如下：

项目	2023/12/31 账面价值	占资产总额 比重	2022/12/31 账面价值	占资产总额比 重
	波尔通信			
原材料	3,748,449.08	2.58%	8,353,157.03	5.61%
合同履约成本	3,666,287.46	2.53%	1,976,707.24	1.33%

库存商品	4,729,174.62	3.26%	4,509,475.46	3.03%
委托加工物资	1,497,690.87	1.03%		0.00%
<b>合计</b>	<b>13,641,602.03</b>	<b>9.40%</b>	<b>14,839,339.73</b>	<b>9.96%</b>
<b>项目</b>	<b>绿盟科技</b>			
原材料	<b>73,918,389.63</b>	1.78%	<b>89,362,743.37</b>	1.82%
在产品	<b>5,141,514.72</b>	0.12%	<b>4,095,909.30</b>	0.08%
库存商品	<b>6,437,994.92</b>	0.15%	<b>22,836,056.29</b>	0.46%
在建项目	<b>104,661,076.91</b>	2.52%	<b>165,504,336.46</b>	3.37%
<b>合计</b>	<b>190,158,976.18</b>	<b>4.58%</b>	<b>281,799,045.42</b>	<b>5.73%</b>
<b>项目</b>	<b>南天智联</b>			
原材料	<b>14,722,007.98</b>	6.95%		
合同履约成本			<b>10,875,656.92</b>	9.34%
<b>合计</b>	<b>14,722,007.98</b>	<b>6.95%</b>	<b>10,875,656.92</b>	<b>9.34%</b>
<b>项目</b>	<b>峻云信息</b>			
合同履约成本	<b>23,020,326.42</b>	8.19%	<b>38,437,277.60</b>	12.98%
库存商品	<b>122,853.98</b>	0.04%	<b>290,199.14</b>	0.10%
发出商品	<b>15,265.49</b>	0.01%		0.00%
<b>合计</b>	<b>23,158,445.89</b>	<b>8.24%</b>	<b>38,727,476.74</b>	<b>13.08%</b>

与可比公司相比，公司 2022 年 12 月 31 日存货余额占总资产的比重高于可比公司，但符合公司的实际业务情况。

综上，2022 年末库存商品和合同履约成本余额较大与公司的订单、业务规模相匹配，与可比公司存在较大差异，但符合公司的实际业务情况，具有合理性；不存在通过发出商品调节收入的情况，公司存货分类中未列示发出商品类别系列示错误，已修改列示。

**(二) 说明期末存货的盘点方案、盘点情况，是否存在账实不符的情形；存货内控管理制度是否建立健全，是否有效执行；**

#### 1、期末存货盘点情况

公司存货相关的盘点制度为：在年度末制定存货盘点计划，包括盘点时间、盘点人员、盘点范围等，在盘点表中记录存货数量、型号等信息，根据盘点结果情况与账面记录进行核对，并编制盘点报告，如有差异，查明原因经相关部门审批后进行财务处理。

报告期存货盘点情况如下：

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2024年1月11日	2023年1月5日
地点	公司	
盘点存货范围	库存商品	
盘点程序	①盘点前，由公司存货管理人员制定盘点计划，按照公司存货库存区域、类别制定具体盘点时间表，并将期末库存按照序号打印制作盘点明细表，组织好盘点小组人员名单；②盘点过程中，由存货管理人员实地盘点，并由财务部安排财务人员进行监督盘点；存货管理人员进行盘点表的登记；③盘点结束后，存货管理人员与财务人员进行实地盘点结果与账簿记录的核对，针对不相符的存货，查找原因，并按照财务管理有关规定进行处理。	
盘点金额	2,616,481.93	3,021,415.30
盘点比例	100%	100%
盘点差异	无	无

经盘点，报告期各期末，公司存货不存在账实不符的情形。

## 2、存货内控管理制度情况

公司已建立了《联成科技采购管理制度》《联成科技存货管理制度》等存货相关的采购、存放管理等内控制度，并得到了有效执行。

（三）结合库龄情况、存货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据、期后价格变动、可比公司情况等，说明各期存货跌价准备计提的充分性。

### 1、库龄情况：

（1）截至2023年12月31日公司存货库龄情况：

单位：元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	小计
库存商品	-	538,460.23	1,285,871.65	756,805.22	35,344.83	2,616,481.93
合同履约成本	333,631.14	-	-	-	-	333,631.14
合计	333,631.14	538,460.23	1,285,871.65	756,805.22	35,344.83	2,950,113.07

（2）部分存货库龄较长的原因：

①库龄 1-2 年存货原因：主要系 2022 年采购的部分服务器，公司采购的服务器可用于安思易系列软件的硬件载体随同销售，也可作为适配研发测试环境，且服务器市场价格会随着市场情况一定波动，2022 年由于出现配货和运输时间不确定造成无法服务好市场，公司于 2022 年采购了一批服务器作备用，服务器尚有库存的原因：第一，随时可以应对交付客户过程中的突发情况（部分情况下实施现场实施中发现缺乏安装条件、安装资源，客户临时新增一台服务器交付，需要立刻调配一台服务器到现场）第二，随时可以应对公司内部研发、演示过程中的突发情况（公司内部研发、演示会突然因为系统不稳定、演示环境崩溃，立刻提取新服务器进行重新搭建，以保证正在进行的工作可以持续）。综上，公司会保持一定量库存的基础参数服务器。

②库龄 2-3 年存货原因：主要为公司采购的一批工控蜜罐系统，系公司销售项目采购和安思易产品研发采购，工控蜜罐系统常用于工业控制系统（ICS）的安全领域，可用于安思易产品测试不同领域的应用场景，截至 2024 年 6 月该存货已完成销售。

③库龄 3-5 年采购的存货：主要为采购的瑞数系列商品，该商品系原商议的合同项目，但因下游客户需求变动而未如期销售，该部分存货已于 2024 年 2 季度签订对外销售合同。

## 2、各期存货跌价准备计提的充分性

公司按照存货账面价值与可变现净值孰低对单项存货进行减值测试，2022 年、2023 年分别计提存货跌价准备 357,069.77 元、0 元，截至 2023 年 12 月 31 日，未发现存货存在减值迹象。

### （1）货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据

根据《企业会计准则》和公司会计政策等有关规定，公司期末按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。公司存货减值测试的具体方法为：期末存货已存在对应合同的，可变现净值以合同价格为基础扣除相关税费计算。期末存货无对应合同的，可变现净值以同类产品销售价格扣除相关税费计算。

报告期内存货跌价准备结转情况如下：

单位：元

项目	2022年1月1日	本期增加金额		本期减少金额		2022年12月31日
		计提	其他	转回或转销	其他	
库存商品	332,216.23	357,069.77		332,216.23		357,069.77
合计	<b>332,216.23</b>	<b>357,069.77</b>		<b>332,216.23</b>		<b>357,069.77</b>

续：

单位：元

项目	2023年1月1日	本期增加金额		本期减少金额		2023年12月31日
		计提	其他	转回或转销	其他	
库存商品	357,069.77			357,069.77		
合计	<b>357,069.77</b>			<b>357,069.77</b>		

其中，2022年1月1日存货跌价准备明细如下：

单位：元

存货名称	金额	期后销售情况
服务器	184,764.34	2022年已销售
瑞数 API 动态安全防护-API 分析模块\瑞数 API 动态安全防护-API 拦截模块等	2,467.74	2022年已销售
工控防火墙/工控安全审计系统等	84,102.03	2022年已销售
存储机框	11,466.71	2022年已销售
安装配件	49,415.41	2022年已销售
合计：	<b>332,216.23</b>	

2021年12月31日计提跌价准备的存货在2022年度全部实现了销售，对应结转了成本及跌价准备。

2022年12月31日存货跌价准备明细如下：

单位：元

存货名称	金额	期后销售情况
车载平台、服务器	357,069.77	2023年已销售
合计：	<b>357,069.77</b>	

2022年12月31日计提跌价准备的存货在2023年度全部实现了销售，对应

结转了成本及跌价准备。

公司存货主要由外购的硬件及软件构成，其主要是为履行合同而购买的临时库存，报告期各期末存货的期后价格暂无调整。

(2) 可比公司存货跌价准备计提政策如下：

公司	存货跌价准备计提政策
波尔通信	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。
绿盟科技	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货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。本集团库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货、在产品、在建项目，按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。
南天智联	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。

(3) 报告期末存货期后结转情况：

单位：元

期后结转情况	汇总
已于 2024 年上半年被研发部门领用	855,265.47
已于 2024 年上半年对外销售	787,818.51
预计 2024 年下半年对外销售	973,397.91
总计	2,616,481.89

综上，公司存货跌价准备计提遵循会计政策，与可比公司不存在较大差异，公司存货跌价准备计提具有充分性。

## 二、中介机构核查情况

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以

及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

### 【主办券商回复】

#### （一）核查程序

针对上述问题，主办券商履行了以下核查程序：

1、获取各期末库存商品及合同履行成本的具体内容；对于单项金额较大的库存商品及合同履行成本，获取其采购合同及入库记录，并检查是否存在与其相对应的销售订单；获得公司各报告期末存货余额与业务规模的对应比例并比较差异情况；

检查与车载平台组件相关的采销合同、物流单据、出入库记录、款项收支记录等，通过走访、函证等细节测试程序了解业务的真实、准确、完整性，对车载平台组件相关发出商品实施专项函证，以确认商品的所有权。

2、了解存货相关的内部控制，对 2023 年末存货存放情况进行监盘，监盘过程中，了解存货状态。其中 2023 年末监盘情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日
监盘时间	2024 年 1 月 11 日
地点	公司
监盘存货范围	库存商品
存货金额	2,950,113.07
其中，库存商品监盘金额	2,616,481.93
监盘比例	100%
抽盘金额	2,616,481.93
抽盘比例	100%
监盘结论	账实相符

针对 2022 年 12 月 31 日发出商品的完整性和权属情况，执行了替代程序，包括对发出商品中的产品执行了函证程序，并在函证程序中列明发往客户但尚未验收的产品明细，以明确识别发出商品的完整性和权属情况。

针对 2023 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日合同履行成本，检查了对应的

客户销售合同。针对合同履行成本中运管服务类项目、集成项目，结合应付职工薪酬、材料、服务等成本明细科目情况进行核对验证，以明确合同履行成本归集的准确性。

3、复核公司库存商品库龄情况；了解可比公司存货跌价准备计提政策，复核公司各期存货可变现净值的计算过程，了解存货的期后价格变动情况，确定公司各期存货跌价准备计提的充分性。

## **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：

1、2022 年末公司存货余额较大的主要原因系为履行合同所购的车载平台组件金额较高所致，与可比公司存在较大差异，但与公司的订单业务规模相匹配。公司不存在通过发出商品调节收入的情况，公司存货分类中未列示发出商品类别系列示错误，已修改列示；

2、经监盘，2023 年末公司不存在账实不符的情形；经了解并测试内控，公司存货内控管理制度已建立健全，并有效执行；

3、经测试，报告期各期末存货跌价准备已充分计提。

4、对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

（1）经核查，报告期各期末公司存货期末余额真实、准确、完整；

（2）经计价测试，报告期各期末存货期末余额计价及结转准确；

（3）经减值测试，报告期各期末公司存货跌价准备已充分计提；

（4）经了解并测试内控，公司存货内控管理制度已建立健全，并有效执行。

### **【会计师回复】**

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见会计师出具的《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核

问询函中有关财务会计问题的专项说明》。

#### 问题 8.关于期间费用。

根据申报材料：2022 年、2023 年，公司期间费用分别为 3,027.37 万元、2,797.05 万元，占营业收入的比例分别为 38.51%、25.36%。请公司：（1）说明各期研发人员数量，是否有效划分研发人员与其他人员，辅助研发人员薪酬分摊情况；直接投入大幅减少的原因及合理性，折旧及摊销计入研发费用的依据及合理性；说明研发相关内控制度是否健全，归集是否真实、准确，研发支出费用化及资本化时点划分、资本化依据及相关证明文件、相关项目情况（内容、进度、成果、完成/预计完成时间），是否符合《企业会计准则》的规定；（2）说明销售、管理、研发人员数量及平均薪酬费用变动情况，与可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异，优化人员结构的原因；（3）说明销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况是否相符，与可比公司是否存在较大差异；管理费用中招待费、审计咨询费、服务费变动的原因及合理性；财务费用中利息支出与有息负债规模的匹配性；（4）说明期间费用率大幅减少的原因，与可比公司是否存在较大差异，是否存在通过调整职工薪酬、研发费用资本化等调节利润的情况，期间费用核算是否准确、完整。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查，并对期间费用的真实性、准确性发表明确意见。

#### 一、公司说明

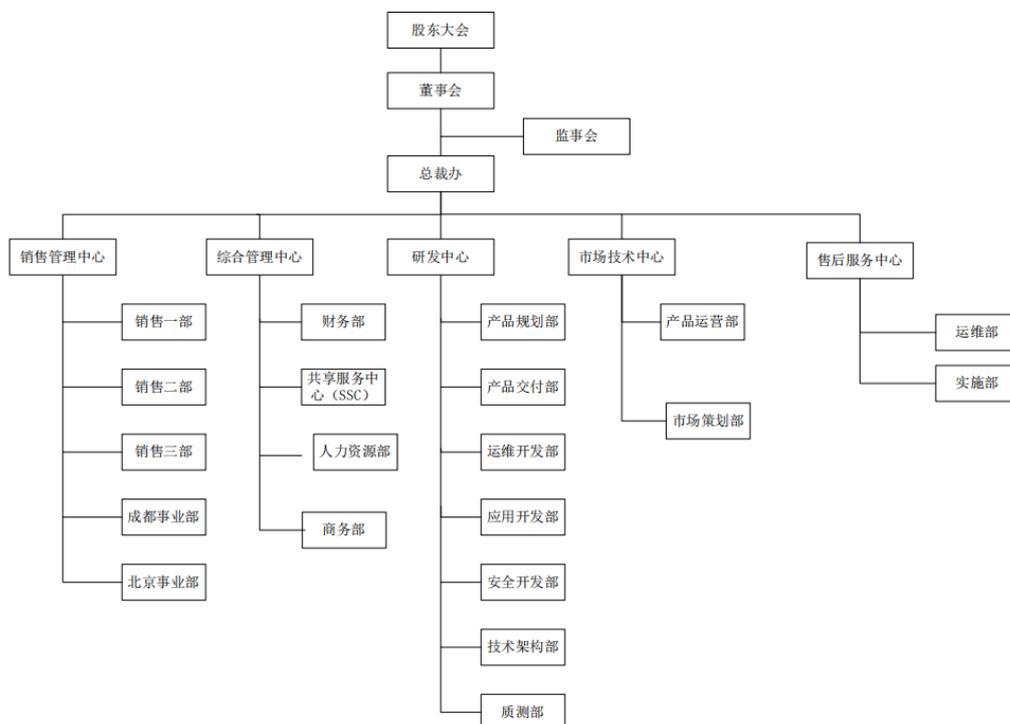
（一）说明各期研发人员数量，是否有效划分研发人员与其他人员，辅助研发人员薪酬分摊情况；直接投入大幅减少的原因及合理性，折旧及摊销计入研发费用的依据及合理性；说明研发相关内控制度是否健全，归集是否真实、准确，研发支出费用化及资本化时点划分、资本化依据及相关证明文件、相关项目情况（内容、进度、成果、完成/预计完成时间），是否符合《企业会计准则》的规定；

1、说明各期研发人员数量，是否有效划分研发人员与其他人员，辅助研发人员薪酬分摊情况；

(1) 各期研发人员数量

报告期各期研发人员人数均为 33 人。

(2) 研发人员与其他人员的划分及辅助研发人员薪酬分摊



公司已建立完善的研发制度及合理有效的研发费用核算制度。公司认定的研发人员包括研发中心全部员工及售后服务中心部分员工，不存在辅助研发人员。研发中心负责公司产品整体研发工作，售后服务中心负责项目测试、方案支持、客户需求收集等工作，售后服务中心部分人员存在根据研发进展参与项目研发工作的情况，主要负责需求收集及跟踪测试等工作。

2022 年度研发中心员工全部工时均参与研发项目，全部薪酬分摊至研发费用，2023 年度公司新增安思易增强版本项目，部分员工的少量工时参与项目的技术支持，其余工时均参与公司研发工作。同时，2023 年、2022 年各有 3 名售后服务中心员工的参与研发项目，2023 年为吕健、张永平、王杰，2022 年为吕健、王杰、胡磊，上述员工参与研发的工时分摊至研发费用。售后服务中心员工

参与研发的工时情况如下：

员工姓名	所属部门	2023 年度参与研发工时比例	2022 年度参与研发工时比例
吕健	售后服务中心	66.33%	80.13%
王杰	售后服务中心	61.59%	68.65%
张永平	售后服务中心	89.91%	100.00%
胡磊	售后服务中心	-	78.66%

注：张永平 2023 年 10 月由研发中心调到售后服务中心，此前在研发中心全部工时均从事研发活动，胡磊于 2023 年不再参与研发项目。

上述人员简历如下：

吕健，男，中国国籍，无境外永久居留权，1990 年 7 月生，本科学历。2012 年 3 月至今，任南京联成科技发展有限公司售后服务运营中心总监；2020 年 8 月至 2022 年 6 月，任南京联成科技发展股份有限公司监事会主席；2021 年 7 月至今，任北京安思易科技有限公司监事；2021 年 9 月至今，任南京长庚安数字科技有限公司监事；2022 年 3 月至 2022 年 5 月，任成都安思易科技有限公司监事；2022 年 5 月至今，任成都安思易科技有限公司执行董事、总经理。2022 年 6 月至今，任南京联成科技发展股份有限公司董事。

张永平，男，中国国籍，无境外永久居留权，1978 年 7 月生，本科学历。2001 年 7 月至 2007 年 5 月，任南京联创科技集团股份有限公司数据中心工程师；2007 年 6 月至 2009 年 7 月，任北京安氏领信教育科技有限公司开发部技术经理；2009 年 8 月至 2016 年 3 月，任福建新大陆支付技术有限公司研究院研究组组长；2016 年 3 月至 2021 年 4 月，任南京联成科技发展股份有限公司研发中心研发工程师；2021 年 5 月至 2023 年 11 月，任南京联成科技发展股份有限公司研发中心产品交付部主管；2023 年 12 月至今，任南京联成科技发展股份有限公司售后服务中心运维工程师。

王杰，男，中国国籍，无境外永久居留权，1989 年 10 月生，本科学历。2012 年 3 月至 2016 年 11 月，任上海天玑科技股份有限公司主机运维工程师；2016 年 11 月 2021 年 5 月，任南京联成科技发展股份有限公司售后服务中心运维工程师；2021 年 6 月至今，任南京联成科技发展股份有限公司售后服务中心实施部主管。

胡磊，女，中国国籍，无境外永久居留权，1984年4月生，本科学历。2011年2月至2012年7月，任南京文思创新软件技术有限公司软件测试工程师；2012年7月至2015年7月，任南京中软国际科技服务有限公司软件测试工程师；2015年7月至2020年9月，任中兴通讯股份有限公司渗透测试工程师；2020年11月至2022年12月，任南京联成科技发展股份有限公司市场技术中心渗透工程师。

上述人员均售后服务中心员工具备行业相关经验，能够参与公司研发活动，售后服务中心员工参与研发工时占员工总工时比例超过60%，符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》关于研发人员的认定，因此认定为研发人员，参与研发项目的工时所对应的工资、福利、奖金、社保和公积金等薪酬费用计入研发费用。

## **2、直接投入大幅减少的原因及合理性；**

研发费用中直接投入为研发活动使用的光盘、硬盘、接口等低值易耗品，报告期内直接投入由87,999.23元大幅降低至272.00元，金额较低，具有偶发性，报告期内直接投入由87,999.23元大幅降低至272.00元，因此，不存在异常。

## **3、折旧及摊销计入研发费用的依据及合理性；说明研发相关内控制度是否健全，归集是否真实、准确；**

公司已建立健全的研发制度和工时分摊归集制度，制定《产品研发规范》，规范公司产品研发管理相关流程，建立了完善的《研发费用核算管理办法》，对研发活动相关的员工薪酬、折旧及摊销费、直接投入等费用的归集进行规定。将研发活动专用的固定资产、无形资产的折旧摊销计入研发费用；同时，建立严格的研发工时制度，按照研发人员实际参与各个项目情况按日记录工时，并按照实际工时对员工费用进行分摊。公司研发费用主要为员工薪酬，和固定资产折旧及无形资产摊销，具体归集分摊过程如下：

### **(1) 员工薪酬具体归集、分摊过程**

计入研发费用的员工薪酬包括研发人员的工资、福利、奖金、社保和公积金

等，公司根据研发人员参与具体研发项目情况，将员工实际参与研发活动的工时按项目进行统计，形成工时统计表，经由研发中心负责人、人力分别根据实际研发情况、员工考勤情况审批确认，人力部门结合工时统计表将员工薪酬分摊至各研发项目，财务部根据经审批的工时统计表及人力部门提供的薪酬分摊金额，归集各项目研发费用金额，参与项目的薪酬归集至营业成本。报告期内存在部分研发人员参与项目研发或技术支持，相关薪酬费用已归集至营业成本。

## （2）折旧及摊销费用归集过程

用于研发活动的无形资产摊销、固定资产折旧费用，在各研发项目间均摊。

综上，折旧及摊销计入研发费用具备合理性；公司研发相关内控制度健全、费用归集真实、准确。

**4、研发支出费用化及资本化时点划分、资本化依据及相关证明文件、相关项目情况（内容、进度、成果、完成/预计完成时间），是否符合《企业会计准则》的规定；**

## （1）研发支出费用化和资本化时点以及相关依据

公司研发流程包括项目预研、项目立项、项目开发、评审测试及项目验收，资本化时点为满足资本化条件，经过内部技术可行性及经济可行性研究，通过项目立项及外部专家评审后开始资本化。

公司研发流程按阶段可划分为研究阶段和开发阶段。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益。

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并

有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

上述研发流程的资本化及费用化划分及内部依据如下：

研发流程	所属阶段	资本化和费用化划分	相关证明文件
项目预研	研究阶段	费用化	《原始需求搜集表》、《项目管理计划》、《会议纪要》、《需求规格说明书》
项目立项	立项通过后进入开发阶段	费用化（立项通过且外部专家评审通过后开始资本化）	《企业技术开发项目立项书》、《项目五要素审批表》、《研发项目资本化审批表》、《外部专家评审报告》
开发阶段	开发阶段	资本化	《风险跟踪表》、《变更申请单》、《会议纪要》
评审测试	开发阶段	资本化	《代码评审表》、《提测申请表》、《功能测试报告》、《会议纪要》
项目验收	开发阶段	资本化	《产品发布说明书》、《项目验收报告》

## 2、公司资本化项目具体研发情况

项目名称	研发进度	研发成果	研发开始时间	完成/预计完成时间
安思易服务管理体系 V1.0	已完成	基于安思易集中管控平台的功能开发	2022 年 1 月	完成时间 2023 年 1 月
安思易统一资产管理系统 V1.0	已完成	基于安思易集中管控平台的功能开发	2022 年 7 月	完成时间 2023 年 10 月
安思易防御管理系统 V1.0.0	已完成	基于安思易集中管控平台的功能开发	2023 年 1 月	完成时间 2023 年 11 月
统一分析告警系统_V2.0	开发阶段	基于安思易集中管控平台的功能开发	2023 年 11 月	预计完成时间 2024 年 9 月

报告期内共 4 项资本化研发项目，均为基于安思易集中管控平台功能的开发；其中统一分析告警系统\_V2.0 预计于 2024 年 9 月研发完成。

## 3、是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》及其应用指南的规定，企业内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。研究阶段是探索性的，为进一步开发活动进行资料及相关方面的准备，已进行的研究活动将来是否会转入开发、开发后是否会形成无形资产等均具有较大的不确定性。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的

或具有实质性改进的材料、装置、产品等。相对于研究阶段而言，开发阶段应当是已完成研究阶段的工作，在很大程度上具备了形成一项新产品或新技术的基本条件。

公司研发流程包括项目预研、项目立项、项目开发、评审测试及项目验收，资本化周期为项目立项通过到验收完成。预研阶段已对技术可行性、出售意图、产生经济利益方式、公司资源条件进行全面评审，符合条件的项目可通过立项评审。

研究阶段主要从事市场需求调研、技术竞争力分析、项目可行性研究以及项目技术路线和人员的计划安排等；项目在经过可行性分析并论证可以进行产品化开发后在公司内部立项，编制“企业技术开发项目立项书”，公司通过“项目立项”对是否进入开发阶段进行论证，论证通过的由评审委员会签字确认，项目进入开发阶段，开展软件需求分析、设计、编码、测试相关开发工作。

综上，公司资本化时点准确，相关依据完整，会计处理符合《企业会计准则第6号——无形资产》的相关规定。

**（二）说明销售、管理、研发人员数量及平均薪酬费用变动情况，与可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异，优化人员结构的原因；**

**1、说明销售、管理、研发人员数量及平均薪酬费用变动情况**

	2022年	2023年
销售人员数量（人）	13	13
管理人员数量（人）	18	20
研发人员数量（人）	33	33
销售人员平均薪酬（元）	33,582.36	33,132.64
管理人员平均薪酬（元）	19,631.48	17,926.83
研发人员平均薪酬（元）	20,056.38	18,101.14

注1：管理人员平均薪酬=（期间计入职工薪酬的管理费用/期间月份）/平均管理人员，平均管理人员=（期初管理人员+期末管理人员）/2；（销售人员与研发人员计算方式相同）

报告期内，2023年、2022年，公司销售人员数量均为13人，2023年、2022

年公司营业收入分别为 110,305,404.28 元和 78,619,756.97 元，增幅为 40.30%，销售人员的职工薪酬分别为 5,675,413.03 元和 4,353,211.17 元，增长幅度 30.37%，销售人员月平均薪酬分别为 36,380.85 元和 27,905.20 元，增长率为 30.37%，销售人员薪酬与营业收入的波动趋势存在一致性。

报告期内，2023 年和 2022 年公司管理人员的数量分别为 20 人和 18 人，平均薪酬分别为 17,926.83 元/月和 19,631.48 元/月，2023 年较 2022 年下降的原因为 2023 年公司离职了 5 名员工，同时新入职 3 名员工，人员结构存在变化，离职人员薪酬高于入职人员。

报告期内，2023 年和 2022 年公司研发人员数量均为 33 人，薪酬分别为 7,138,315.62 元和 7,942,324.84 元，研发人员人均薪酬 18,026.05 元和 20,056.38 元，下降幅度均为 10.12%，原因系研发人员中新员工增加和老员工离职所致。

2、与可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异，优化人员结构的原因；

报告期内，2023 年、2022 年公司销售人员月平均薪酬分别为 36,380.85 元和 27,905.20 元，同行业可比公司销售人员的月平均薪酬情况如下：

单位：元

公司名称	2023 年	2022 年度
波尔通信	18,758.28	18,411.25
南天智联	29,636.23	23,493.33
崧云信息	1,276.15	2,230.12
智达科技	62,484.00	78,300.30
绿盟科技	53,508.55	45,476.82
同行业平均	33,132.64	33,582.36
拟挂牌公司	36,380.85	27,905.20

注 1：销售人员平均薪酬=（期间计入职工薪酬的销售费用/期间月份）/平均销售人员，平均销售人员=（期初销售人员+期末销售人员）/2；

结合同行业平均水平，公司销售人员职工薪酬 2022 年低于同行业平均水平，2023 年高于同行业平均水平，主要系公司报告期内收入规模增长幅度较大，销售人员业绩提成提高服务较为明显。

综上，销售人员平均薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性。

报告期内，2023年、2022年公司管理人员的数量均为20人和18人，平均薪酬分别为17,926.83元/月和19,631.48元/月，同行业可比公司情况如下：

单位：元

名称	2023年	2022年
波尔通信	34,822.03	26,246.26
南天智联	未披露数据	未披露数据
崧云信息	27,847.62	20,919.81
智达科技	23,017.41	20,428.75
绿盟科技	30,183.54	19,095.58
同行业平均	28,967.65	21,672.60
拟挂牌公司	17,926.83	19,631.48

注1：管理人员平均薪酬=（期间计入职工薪酬的管理费用/期间月份）/平均管理人员，平均管理人员=（期初管理人员+期末管理人员）/2；

结合同行业平均水平，公司管理人员薪酬低于同行业平均水平，其中2023年差异变大，主要原因为公司管理人员结构变化，导致2023年平均薪酬降低所致。

报告期内，2023年和2022年公司研发人员平均薪酬分别为18,101.14元和20,056.38元，与同行业可比公司相比，研发人员平均薪酬情况如下：

单位：元

名称	2023年度	2022年度
波尔通信	16,101.59	6,863.92
崧云信息	8,614.70	11,564.58
南天智联	13,271.15	18,131.02
智达科技	7,922.69	8,637.04
绿盟科技	22,453.17	21,867.77
同行业平均	13,672.66	13,412.87
申请挂牌公司	18,101.14	20,056.38

注：研发人员平均薪酬=（计入研发费用的职工薪酬/月份）/平均研发人员人数。

报告期内，挂牌公司的研发人员平均薪酬高于同行业原因为可比公司崧云信息和智达科技的平均薪酬较低，拉低了同行业可比公司平均值，除去上述两家公

司后，同行业可比公司研发人员 2023 年和 2022 年平均薪酬分别为 17,275.30 元和 15,620.90 元，差异合理。

优化人员结构的原因部分员工因自身原因主动离职，部分员工因能力不达标被公司裁减，离职人员均不处于公司核心技术岗位，不属于公司的核心技术人员。公司依照《劳动合同法》的相关规定为离职员工办理了离职手续，并向公司主动裁减的离职人员支付了离职经济补偿金。

**（三）说明销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况是否相符，与可比公司是否存在较大差异；管理费用中招待费、审计咨询费、服务费变动的原因及合理性；财务费用中利息支出与有息负债规模的匹配性；**

1、说明销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况是否相符，与可比公司是否存在较大差异；

报告期各期公司销售费用占营业收入比重如下：

单位：元

年份	销售费用	职工薪酬	营业收入	销售费用/营业收入
2023 年度	7,211,514.98	5,675,413.03	110,305,404.28	6.54%
2022 年度	5,799,310.55	4,353,211.17	78,619,756.97	7.38%

报告期内，2023 年和 2022 年，公司营业收入分别为 110,305,404.28 元和 78,619,756.97 元，增幅为 40.30%，销售费用分别为 7,211,514.98 元和 5,799,310.55 元，增幅为 24.35%，销售费用与营业收入波动趋势存在一致性。

报告期各期新老客户收入对比情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
新增客户销售收入金额	18,900,137.74	30,002,964.09
新增客户销售收入占比	17.13%	38.16%
老客户销售收入金额	91,405,266.54	48,616,792.88
老客户销售收入占比	82.87%	61.84%
销售收入合计	110,305,404.28	78,619,756.97

报告期内，2023 年和 2022 年，新增客户收入分别为 18,900,137.74 元和 30,002,964.09 元，老客户收入分别为 91,405,266.54 元和 48,616,792.88 元，营业收入分别为 110,305,404.28 元和 78,619,756.97 元，增幅为 40.30%，销售费用分别为 7,211,514.98 元、5,799,310.55 元，增幅为 24.35%。由于开拓新客户销售费用高，维护老客户的销售费用低，故销售费用增长幅度低于营业收入中增长幅度，与新老客户收入占比相符。

## 2、与可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用对比情况如下：

名称	2023 年度	2022 年度
波尔通信	9.39%	9.33%
崑云信息	2.06%	1.10%
南天智联	1.50%	0.49%
智达科技	7.59%	7.93%
绿盟科技	51.56%	33.29%
同行业平均	14.42%	10.43%
申请挂牌公司	6.54%	7.38%

报告期内，2023 年和 2022 年同行业销售费用率平均值分别为 14.42%和 10.43%，申请挂牌公司销售费用率分别为 6.54%和 7.38%，报告期内高于申请挂牌公司，其原因主要为 2023 年绿盟科技销售费用率较高，从而拉高了行业平均值，若除去绿盟科技，同行业平均值与公司接近，具有合理性。

## 3、管理费用中招待费、审计咨询费、服务费变动的原因及合理性；

	2023 年	2022 年
招待费	1,167,707.16	2,913,996.59
审计咨询费	777,555.06	1,254,183.21
服务费	1,510,509.81	698,192.75

报告期内，2023 年和 2022 年公司招待费分别为 2,913,996.59 元和

1,167,707.16 元，2023 年招待费大幅降低的原因为公司执行降本增效取得了进一步的效果。

报告期内，2023 年和 2022 年公司审计咨询费分别为 777,555.06 元和 1,254,183.21 元，审计咨询费降低的主要原因为 2023 年公司中止了北京自主可信科技有限公司的提供的可信创新实验室咨询服务。

报告期内，2023 年和 2022 年公司服务费分别为 1,510,509.81 元和 698,192.75 元，增长幅度为 116.34%，主要原因为支付新增股东宏泽煜健的中介费和苏州中亿资质有限公司为联成科技申报江苏省工业和信息化转型升级专项资金提供了相关咨询及指导。

#### 4、财务费用中利息支出与有息负债规模的匹配性

单位：元

	2023 年	2022 年
利息支出	1,422,993.16	1,905,008.23
有息负债	39,500,000.00	33,500,000.00

报告期内，2023 年和 2022 年的利息支出分别为 1,422,993.16 元和 1,905,008.23 元，与有息负债的规模成反比，主要原因是银行看好公司的发展前景以及公司良好的信贷记录，给予公司利率优惠，从而使得利息支出降低。

(四) 说明期间费用率大幅减少的原因，与可比公司是否存在较大差异，是否存在通过调整职工薪酬、研发费用资本化等调节利润的情况，期间费用核算是否准确、完整。

#### 1、说明期间费用率大幅减少的原因，与可比公司是否存在较大差异

	2023 年	2022 年
销售费用率	6.54%	7.38%
管理费用率	9.12%	15.79%
研发费用率	8.38%	12.82%

	2023 年	2022 年
财务费用率	1.32%	2.53%
期间费用率	25.36%	38.51%

报告期内，2023 年和 2022 年期间费用率分别为 25.36%和 38.51%，销售费用率降低的原因为 2023 年收入增长 40.30%，销售费用增长 24.35%，收入的增幅度大于销售费用增长幅度所致。管理费用率从 2022 年的 15.79%降低至 2023 年的 9.12%，第一，公司管理人员结构变化，新入职员工薪酬低于离职员工，导致计入管理费用的薪酬降低，第二，公司在 2023 年主要系公司采取较为扁平化的管理模式，相应的业务招待费和办公费较少，从而导致管理费用率降低。研发费用率从 2022 年的 12.82%降低至 2023 年的 8.38%，其原因为研发人员薪酬结构变化，离职员工的薪酬高于新入职员工，导致计入研发费用的薪酬费用降低，从而使得研发费用率降低。财务费用率降低是因为银行给予公司信贷优惠，是的贷款利率降低所致。

① 同行业销售费用率情况：

名称	2023 年度	2022 年度
波尔通信	9.39%	9.33%
崧云信息	2.06%	1.10%
南天智联	1.50%	0.49%
智达科技	7.59%	7.93%
绿盟科技	51.56%	33.29%
同行业平均	14.42%	10.43%
申请挂牌公司	6.54%	7.38%

报告期内，2023 年和 2022 年同行业销售费用率平均值分别为 14.42%和 10.43%,申请挂牌公司销售费用率分别为 6.54%和 7.38%，报告期内高于申请挂牌公司，其原因主要为绿盟科技销售费用率较高，从而拉高了行业平均值，若除去绿盟科技，同行业平均值与公司接近，具有合理性。

② 同行业管理费用率情况：

名称	2023 年度	2022 年度
波尔通信	16.02%	18.34%
崧云信息	46.50%	14.88%
南天智联	1.44%	4.02%
智达科技	8.38%	5.68%
绿盟科技	11.77%	7.12%
同行业平均	16.82%	10.01%
申请挂牌公司	9.12%	15.79%

报告期内，2023 年和 2022 年同行业管理费用率平均值分别为 16.82%和 10.01%，申请挂牌公司管理费用率分别为 9.12%和 15.79%，2022 年同行业平均值低于申请挂牌公司，2023 年同行业平均值高于申请挂牌公司，其主要原因为 2023 年公司管理人员结构变化以及扁平化管理导致管理费用降低所致。

③ 同行业研发费用率情况：

名称	2023 年度	2022 年度
波尔通信	29.09%	20.09%
崧云信息	20.09%	12.81%
南天智联	7.83%	6.93%
智达科技	12.30%	10.05%
绿盟科技	37.43%	22.78%
同行业平均	21.35%	14.53%
申请挂牌公司	8.38%	12.82%

报告期内，2023 年和 2022 年同行业研发费用率平均值分别为 21.35%和 14.53%，申请挂牌公司研发费用率分别为 8.38%和 12.82%，同行业可比公司研发费用率平均值高于申请挂牌公司主要原因为申请挂牌公司部分研发费用资本化，占营业收入的比重分别为 11.41%和 15.27%，申请挂牌公司总研发费用率高于可比公司平均值。

④ 同行业财务费用率情况：

名称	2023 年度	2022 年度
波尔通信	1.01%	1.02%
崧云信息	1.97%	-0.01%
南天智联	0.00%	0.06%
智达科技	0.07%	0.07%
绿盟科技	0.18%	-0.18%
同行业平均	1.32%	2.53%
申请挂牌公司	0.65%	0.19%

报告期内，2023 年和 2022 年同行业财务费用率平均值分别为 0.65%和 0.19%，申请挂牌公司管理费用率分别为 1.32%和 2.53%，同行业平均值低于申请挂牌公司，不存在较大差异，具有合理性。

**2、是否存在通过调整职工薪酬、研发费用资本化等调节利润的情况，期间费用核算是否准确、完整**

报告期内，公司职工薪酬变化的原因为部分员工因自身原因主动离职，部分员工因为工作能力不达标被公司主动裁减，且公司主动支付了补偿金；同时公司因为业务发展的需要，新入职部分员工，从而导致职工薪酬结构变化，具有合理性。

公司已建立健全的研发制度和工时分摊归集制度，制定《产品研发规范》，规范公司产品研发管理相关流程，建立了完善的《研发费用核算管理办法》，公司资本化时点为满足资本化条件，经过内部技术可行性及经济可行性研究，通过项目立项及外部专家评审后开始资本化，资本化时点准确；公司研发费用主要为研发活动使用的固定资产折旧、无形资产摊销，以及研发人员薪酬，公司研发人员薪酬均按照实际参与研发活动的工时将薪酬分摊至各研发项目，研发费用核算准确。

综上，公司不存在通过调整职工薪酬、研发费用资本化等调节利润的情况，期间费用核算准确、完整。

## 二、中介机构核查情况

请主办券商、会计师对上述事项进行核查，并对期间费用的真实性、准确性发表明确意见。

### （一）核查程序

针对以上事项，主办券商履行了如下核查程序：

（1）查阅并获取了公司研发活动相关制度，了解公司研发活动的全套流程及相关内控制度；

（2）获取公司研发台账、研发项目明细表，获取公司研发项目各阶段的会议纪要，获取各个项目的《原始需求搜集表》、《项目管理计划》、《需求规格说明书》、《代码评审表》、《功能测试报告》、《产品发布说明书》、《项目验收报告》等资料，资本化项目额外取得了《企业技术开发项目立项书》、《项目五要素审批表》、《外部专家评审报告》等资料；

（3）访谈公司研发总监，了解公司研发方向，研发流程；

（4）访谈公司财务负责人，了解公司研发费用归集方法，了解公司无形资产摊销政策、固定资产折旧政策、减值计提等情况，核查是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（5）获取公司在报告期内各月度的员工花名册、员工工资表，各期的研发工时统计表，了解并复核研发工时统计，复核员工薪酬分摊是否准确；获取研发人员简历、学历证明，核查研发人员是否具备相关经历、研发人员认定是否准确；获取公司固定资产、无形资产台账，复核研发费用分摊归集是否准确；

（6）获取公司研发费用中直接投入明细，核查报告期内直接投入大幅下降的原因。

（7）获取公司报告期员工花名册，统计报告期各期不同类型人员人数及变化情况，统计研发人员年龄、学历等情况，访谈公司人事部门负责人，了解报告期内员工平均薪酬变化及人员结构优化的原因；结合公司财务报表，计算报告期

各期销售、管理、研发人员平均薪酬；查阅同行业可比公司年度报告等资料，分析可比公司员工平均薪酬与公司差异的原因；

（8）获取公司行业及下游客户相关资料，分析销售费用率与业务拓展、老客户维护是否相符，并与同行业公司比较销售费用率的合理性；

（9）对公司财务人员进行访谈，了解招待费、审计咨询费、服务费的具体构成；获取报告期内与招待费、审计咨询费、服务等费用相关的明细账，结合公司财务报表及销售明细情况分析报告期内相关费用发生变动的原因；

（10）查阅人民银行出具的征信报告、公司借款合同及银行函证，分析财务费用与借款规模的匹配性；

（11）查阅公司报告期内的期间费用明细账及同行业可比公司年度报告，结合财务报表，分析期间费用变动的原因及与可比公司期间费用差异的原因；

（12）检查公司销售费用、管理费用、研发费用的具体归集和核算办法，核查是否符合企业会计准则的相关规定。

## （二）核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）2023 年度末、2022 年度末公司研发人员人数分别为 32 人、34 人，公司能够有效的认定研发人员和其他人员、研发人员认定准确，不存在辅助研发人员；

（2）报告期内公司研发费用中直接投入大幅减少主要是直接投入金额非常低，且具有偶发性，因此减少具有合理性；

（3）公司已建立完善的研究制度，具有完整的研究体系，已制定研发费用核算管理办法，相关研发费用的归集核算真实、准确；

（4）公司研发费用资本化时点为研发项目满足资本化条件，经过内部技术可行性及经济可行性研究，通过项目立项及外部专家评审后开始资本化，资本化时点认定准确，资本化项目的相关依据完整，相关会计处理符合《企业会计准则》

的规定。

(5) 报告期内公司销售、管理、研发人员工资变化及人员完整情况合理，公司员工薪酬与同行业可比公司存在差异主要系业务规模、经营业绩差异导致，具有合理性；

(6) 公司销售费用率公司与同行业可比公司的销售费用率相近，符合行业特点；与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况相符；

(7) 报告期内管理费用中招待费、审计咨询费、服务费变动变动情况与公司发展规划、经营需求等因素相关联，变动情况具有合理性，降低的原因主要为银行给予公司信贷优惠，与负债规模具有匹配性；

(8) 报告期内，销售费用率降低的原因为 2023 年收入的增幅度大于销售费用增长幅度所致。管理费用率降低一方面是因为公司管理人员结构变化，新入职员工薪酬低于离职员工，导致计入管理费用的薪酬降低，另一方面是公司在 2023 年主要系公司采取较为扁平化的管理模式，相应的业务招待费和办公费较少，从而导致管理费用率降低。研发费用率降低的原因为研发人员薪酬结构变化，离职员工的薪酬高于新入职员工，导致计入研发费用的薪酬费用降低。财务费用率降低是因为银行给予公司信贷优惠，贷款利率降低所致，与可比公司的差异具有合理性，不存在通过调整职工薪酬、研发费用资本化等调节利润的情况，期间费用核算真实、准确、完整。

#### 【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见会计师出具的《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》。

#### 问题 9.关于其他事项。

(1) 关于子公司。公司持有南京长庚安数字科技有限公司 95% 股权。请公司补充说明子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联

关系，是否存在代持或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

(2) 关于董监高。报告期内公司董事会秘书、财务总监发生变动。请公司说明：①报告期内财务总监、董事会秘书发生变化的原因，变动后新增的董监高人员是否来自公司股东委派或公司内部培养产生，是否对公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响；②公司董监高、核心技术人员与（原）任职单位是否存在竞业禁止事项，公司专利、著作权、技术等研发成果权属是否清晰，是否存在竞业禁止事项、知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

(3) 关于二次申报。公司股票于 2018 年 8 月至 2019 年 8 月在全国股转系统挂牌。

请公司补充说明：①本次申报披露信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露信息是否一致，包括但不限于前次申报及挂牌期间是否存在未披露的特殊投资条款或关联方、关联交易等，如存在未披露事项，说明董监高、时任中介机构知情情况；存在差异的，公司应说明差异情况；②前次终止挂牌后异议股东权益保护措施及执行情况，是否存在侵害异议股东的情形或纠纷；③摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议。

请主办券商及律师补充核查以下事项并发表明确意见：①公司与前次申报挂牌及挂牌期间信息披露一致性及其差异情况；②公司摘牌后股权管理及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性；③摘牌期间信访举报及受罚情况。

(4) 关于固定资产。根据申报材料：报告期末，公司固定资产余额 1,287.64 万元。报告期内，固定资产原值增加 1,175.23 万元，主要为电子设备。请公司：①说明新增电子设备的情况，包括设备名称、类型、用途、金额、购入时间、存放地点、实际支出与预算支出是否存在差异等；新增固定资产的原因及必要性，

对公司生产经营、产能、产销量的影响；②说明主要设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册及实缴资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明公司向其采购具体内容、金额、定价依据及公允性、结算情况及与现金流量表的匹配性、资金来源及对公司现金流的影响，相应供应商与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；③按类别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分，固定资产大幅增加产生的折旧对净利润的影响；④说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；⑤说明公司固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请主办券商及会计师核查固定资产期末余额的真实性及计价准确性，说明具体监盘情况，并发表明确意见。

(5)关于无形资产。根据申报材料：2023年末，公司无形资产余额为2,304.98万元，报告期内，公司无形资产账面原值增加1,455.63万元，主要为专利权和非专利技术。请公司说明：①相关专利权和专利技术的来源，在公司生产经营中的作用、是否存在权属瑕疵，受让履行的程序及合理性；②相关专利权和专利技术的转让价格以及作价依据，是否存在利益输送或损害公司利益的情形；相关无形资产摊销政策、摊销年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、摊销计提是否充分，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。

(6)关于其他。请公司：①说明报告期内及期后个人卡等规范整改情况，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行；②说明各期政府补助金额，将政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据、相关会计处理情况及合规性，计入经常性损益或非经常性损益的依据，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号-非常性损益》的规定，公司对政府补助是否存在重大依赖；③说明所得税费用的计算方式及与业绩的匹配性，增值税退税变动的的原因；④说明各期投资支付现金及投资收回现金的具体内容，公司购买理财产品

的类型、名称、金额、收益情况、投资方向、风险评级、决策程序、风险监控管理措施及有效性，期末持有理财产品的列报情况及会计处理合规性；⑤结合货币资金、借款偿还安排、融资能力、偿债能力指标及与可比公司的对比情况等，说明公司是否存在流动性风险，同时存在交易性金融资产及大额银行借款的原因及合理性。

请主办券商、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见。

## 一、公司回复

(一) 关于子公司。公司持有南京长庚安数字科技有限公司 95% 股权。请公司补充说明子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送。

### 1、南京长庚安的基本情况

截至报告期末长庚安的基本情况如下：

公司名称	南京长庚安数字科技有限公司			
统一社会信用代码	91320114MA2733WL76			
成立日期	2021 年 09 月 15 日			
注册资本	200 万元人民币			
法定代表人	凌飞			
住所	南京市雨花台区软件大道 180 号大数据 6 号楼 503			
经营范围	一般项目：数字文化创意软件开发；网络技术服务；信息系统集成服务；网络与信息安全软件开发；互联网数据服务；计算机软硬件及外围设备制造；电子元器件制造；安防设备制造；安防设备销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；信息安全设备制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）			
股权结构	股东姓名	认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	持股比例 (%)
	联成科技	190	190	95

	脑谷智能	10	0	5
	合 计	200	190	100

注：2024年7月3日，脑谷智能与联成科技已签订《股权转让协议》，约定脑谷智能将其持有南京长庚安5%股权（对应注册资本10万元，其中0元实缴）以0元的价格转让给联成科技，本次股权转让完成后，联成科技将持有南京长庚安100%股权。2024年7月9日，南京长庚安已完成工商变更登记。

## 2、脑谷智能入股南京长庚安的投资背景

脑谷智能是南京市雨花台区的企业孵化平台，长期致力于孵化具有核心技术的科技型企业。2021年，为了更好的开拓业务，公司计划专门设立一个子公司为客户提供综合集成解决方案、运营管理服务，脑谷智能看好信息安全行业的发展前景，并认可公司管理层林薇等人的管理及业务能力。基于以上因素，脑谷智能提出以合资设立公司并持有少量股权的方式进行企业孵化。因此，双方于2021年9月9日签订《企业入驻孵化协议》，协议约定孵化期内，乙方（南京长庚安）可以根据自身需要与甲方（脑谷智能）协商另行支付费用后要求甲方提供相关服务包括但不限于财务服务、企业管理咨询、政策咨询和申请政府资助、知识产权、技术支持等。

3、截至本问询回复出具之日，脑谷智能与公司的董事、监事、高级管理人员、股东、员工不存在关联关系。

4、截至本报告期末，南京长庚安的少数股东脑谷智能尚未实缴其持有南京长庚安股权对应的注册资本，其持有的南京长庚安股权不存在代持或其他利益安排。

5、公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

根据《公司法》第十六条第一款的规定：“公司向其他企业投资或者为他人提供担保，依照公司章程的规定，由董事会或者股东会、股东大会决议；公司章程对投资或者担保的总额及单项投资或者担保的数额有限额规定的，不得超过规定的限额。”

根据公司当时有效的公司章程第一百零三条的规定：“董事会具有在一个会计年度内累计不超过公司最近一期经审计的净资产额百分之三十的收购和出售

资产、对外投资的权限。”

根据《公司法》、公司当时有效的公司章程等规定，公司与其他股东共同出资设立南京长庚安属于公司股东大会决策权限范围内的事项。公司与相关主体共同对外投资设立南京长庚安已经公司 2021 年第二次临时股东大会审议通过，符合《公司法》、公司当时有效的公司章程等的相关规定。

#### 6、相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送

南京长庚安系由公司、相关主体与脑谷智能共同投资设立，南京长庚安设立时尚未开展业务，投资入股的价格为经双方协商确定的 1 元/注册资本，定价具有公允性，不存在利益输送的情形。

**(二) 关于董监高。报告期内公司董事会秘书、财务总监发生变动。请公司说明：①报告期内财务总监、董事会秘书发生变化的原因，变动后新增的董监高人员是否来自公司股东委派或公司内部培养产生，是否对公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响；②公司董监高、核心技术人员与（原）任职单位是否存在竞业禁止事项，公司专利、著作权、技术等研发成果权属是否清晰，是否存在竞业禁止事项、知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。**

①报告期内财务总监、董事会秘书发生变化的原因，变动后新增的董监高人员是否来自公司股东委派或公司内部培养产生，是否对公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响；

2022 年 1 月 17 日，联成科技召开第二届董事会第八次会议，聘任徐经贵为联成科技财务负责人兼董事会秘书。徐经贵因个人原因申请辞去联成科技财务负责人兼董事会秘书的职务。联成科技于 2023 年 9 月 28 日召开第三届董事会第一次会议，审议通过《关于解聘徐经贵公司财务负责人兼董事会秘书的议案》，聘任耿林林为公司财务负责人兼董事会秘书。

2022 年 6 月，耿林林入职南京长庚安；2023 年 8 月，耿林林入职联成科技。耿林林具有丰富的财务从业经验，并曾经担任过其他企业的证券事务专员，符合公司财务负责人兼董事会秘书岗位职责的要求。

综上，变动后新增的财务负责人兼董事会秘书耿林林并非公司股东委派或公

公司内部培养产生，该等高级管理人员变动不会对公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响。

②公司董监高、核心技术人员与（原）任职单位是否存在竞业禁止事项，公司专利、著作权、技术等研发成果权属是否清晰，是否存在竞业禁止事项、知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。

截至本问询回复出具之日，根据联成科技全体董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签署的声明，上述人员确认在入职联成科技前，与原任职单位不存在竞业禁止限制，且与原任职单位或第三方之间不存在任何与竞业禁止、保密信息、知识产权相关的纠纷或潜在纠纷。

《法律意见书》“第二部分正文”之“十、公司的主要财产”中已对公司的专利、商标、软件著作权、作品著作权、软件产品、域名等无形资产的取得方式等信息进行了披露。经检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网、企查查等网站，公司不存在因竞业禁止事项、知识产权或商业秘密引发的诉讼。

截至本问询回复出具之日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与（原）任职单位不存在竞业禁止事项，公司专利、著作权、技术等研发成果权属清晰，不存在竞业禁止事项、知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。

（三）关于二次申报。公司股票于 2018 年 8 月至 2019 年 8 月在全国股转系统挂牌。请公司补充说明：①本次申报披露信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露信息是否一致，包括但不限于前次申报及挂牌期间是否存在未披露的特殊投资条款或关联方、关联交易等，如存在未披露事项，说明董监高、时任中介机构知情情况；存在差异的，公司应说明差异情况；②前次终止挂牌后异议股东权益保护措施及执行情况，是否存在侵害异议股东的情形或纠纷；③摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议。

请主办券商及律师补充核查以下事项并发表明确意见：①公司与前次申报挂牌及挂牌期间信息披露一致性及差异情况；②公司摘牌后股权管理及股权变

动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性；③摘牌期间信访举报及受罚情况。

①本次申报披露信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露信息是否一致，包括但不限于前次申报及挂牌期间是否存在未披露的特殊投资条款或关联方、关联交易等，如存在未披露事项，说明董监高、时任中介机构知情情况；存在差异的，公司应说明差异情况；

2018年8月10日起，公司在全国股转系统挂牌公开转让，证券简称：联成科技，证券代码：872942。2019年8月19日起，公司在全国股转系统终止挂牌。前次申请挂牌报告期为2016年度、2017年度。前次挂牌期间为2018年8月至2019年8月。本次申请挂牌披露的报告期为2022年度、2023年度。本次申报披露的信息与前次申报挂牌披露的信息存在部分差异，主要系申报基准日发生变化，公司在此期间实际经营情况与前次相比发生了变更所致，具体情况如下：

差异事项	前次申报披露内容	本次申报披露内容	差异原因
报告期	2016年度、2017年度	2022年度、2023年度	申报基准日不同
重大事项提示	新业务开拓风险、经营活动现金流不足的风险、技术泄密的风险	技术创新、升级迭代的风险核心技术泄密及核心技术人员流失的风险，客户地域性集中风险，应收账款发生坏账的风险，规模较小、抗风险能力较弱的风险	公司基于谨慎性角度，根据最新经营情况进行充分分析
行业分类	按照证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订）分类，公司所属行业为I大类“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I65软件和信息技术服务业”；按照国家统计局《国民经济行业分类（GB/T 4754-2017）》，公司所属行业为I大类“信息传输、软件和信息技术	按照国家统计局《国民经济行业分类（GB/T 4754-2017）》，公司所属行业为I大类“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I6519其他软件开发”；按照全国中小企业股份转让系统公司《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为17大类“信息技术”中的“17101210应用	根据最新经营情况进行充分分析

	服务业”中的“I6531 信息系统集成服务”；按照全国中小企业股份转让系统公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为 I 大类“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I6520 信息系统集成服务”	软件”；按照全国中小企业股份转让系统公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为 I 大类“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I6510 软件开发”	
主营业务	安全集成解决方案、信息安全服务、智能云服务平台的建设和系统运营服务	综合信息系统集成、安思易系列产品 and 运营管理服务	根据最新经营情况进行充分分析
股权架构	公司股本 12,195,122 股，1 名自然人股东；控股股东、实际控制人为凌飞	公司股本 34,687,530 股，2 名自然人股东；控股股东、实际控制人为凌飞、林薇	根据公司最新股权变化情况进行披露
公司股本及其变化情况	截至 2015 年 8 月，公司股本及其变化情况	截至 2023 年 12 月，公司股本及其变化情况	根据公司最新股权变化情况进行披露
特殊投资条款	公司与淮安平衡、南通平衡、金财投资、凌飞、唐珂、鑫沅投资之间的特殊投资条款及其终止情况	新增了公司与瞰智投资、信保投资、江北高新投资以及宏泽煜健之间存在的特殊投资条款及其终止情况	根据现行规则结合终止挂牌后与新入股的投资者签署特殊投资条款及终止的情况进行了更新
公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员	《公开转让说明书》中披露了公司前次报告期内的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的 情况	《公开转让说明书》中披露了公司本次报告期内的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的 情况	根据公司最新情况进行披露
公司的子公司及工商登记情况	联成网络、南京安思易	成都安思易、南京安思易、南京长庚安	根据公司最新情况进行披露
无形资产	《公开转让说明书》中披露了公司拥有 1 项已授权发明专利，27 项在审发明专利，15 项软件著作	《公开转让说明书》中披露了公司持有的专利、商标、计算机软	根据公司最新情况进行披露

	作权，4项软件产品，2项商标专用权，3项域名	件著作权、软件产品、域名等无形资产的最新情况	
关联方及关联交易	《公开转让说明书》中披露了公司前次报告期内的关联方及关联交易的情况	《公开转让说明书》中披露了公司本次报告期内的关联方及关联交易的情况	根据报告期实际情况及相关规定对关联方及关联交易情况进行了更新

综上，公司本次申报与前次申报挂牌信息披露差异主要系申报基准日发生变化，公司在此期间实际经营情况与前次相比发生了变更所致，上述变化不属于重大差异，两次申报文件不存在重大矛盾。

②前次终止挂牌后异议股东权益保护措施及执行情况，是否存在侵害异议股东的情形或纠纷；

2019年7月22日，公司召开了第一届董事会第十三次会议，审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》。2019年8月6日，公司召开了2019年第一次临时股东大会，出席本次股东大会的股东（包括股东授权委托代表）共6人，持有表决权的股份12,195,122股，占公司股份总数的100%，关于终止挂牌事项的议案表决情况为：同意股数12,195,122股，占本次股东会有表决权股份总数的100%；反对股份数0股，占本次股东会有表决权股份总数的0%；弃权股份数0股，占本次股东会有表决权股份总数的0%。

2019年8月12日，公司收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具的《关于同意南京联成科技发展股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2019]3942号），公司股票自2019年8月19日起在全国股转系统终止挂牌。

前次挂牌事项经出席2019年第一次临时股东大会股东一致通过，公司前次股票终止挂牌事项已履行了相应的内部决策程序，不存在异议股东，不存在侵害异议股东的情形或纠纷。

③摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议。

2019年8月19日起，公司终止挂牌。公司终止挂牌后股东未超200人，未在符合规定的区域性股权市场或托管机构登记托管股份，公司股权由公司根据《公司法》以及相关法律法规的规定以制定股东名册的方式自行管理，摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议。

**【主办券商回复】**

经核查，主办券商认为：

① 公司与前次申报挂牌及挂牌期间信息披露一致性及其差异情况

公司与前次申报挂牌及挂牌期间信息披露一致性及其差异情况详见本题（一）之回复。本次申报披露的信息与前次申报挂牌披露的信息存在部分差异，主要系申报基准日发生变化，公司在此期间实际经营情况与前次相比发生了变更所致，上述变化不属于重大差异。

② 公司摘牌后股权管理及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性

公司摘牌后的股份变动情况，见《公开转让说明书》“第一节 基本信息”之“四、公司股本形成概况”之“（四）在全国股转系统摘牌后重新申报情况”。公司摘牌后的历次增资已经股东大会审议通过并同增资方签署相应投资协议，投资协议形式和内容合法有效，公司已收到对应投资款并办理完毕工商变更登记手续；公司摘牌后的股份转让，相关股东凌飞与林薇已签署股份转让协议，且受让方林薇已支付股权转让价款。公司已经根据股本变动情况及时更新股东名册。公司摘牌后未进行股权托管，公司摘牌后股权变动符合法律法规规定，不存在纠纷或争议，确权核查方式有效。

③ 摘牌期间信访举报及受罚情况

根据南京市公共信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告》（有无违法记录证明专用版）并经主办券商登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台等网站检索查

询，截至本问询回复出具之日，公司在摘牌期间不存在受到信访举报，亦不存在受到行政处罚的情况。

**(四)关于固定资产。根据申报材料：报告期末，公司固定资产余额 1,287.64 万元。**

**1、说明新增电子设备的情况，包括设备名称、类型、用途、金额、购入时间、存放地点、实际支出与预算支出是否存在差异等；新增固定资产的原因及必要性，对公司生产经营、产能、产销量的影响**

(1) 报告期内公司购买固定资产（购买金额高于 50 万元）基本情况如下

单位：元

序号	设备名称	类型	用途	金额（含税）	购入时间 （验收单）	存放地点	实际支出 与预算支出 是否存在 差异	新增固定资产的原因 及必要性
1	国产 i-HA 高可用 虚拟化集群开发 一体机	电子设 备	适用于单机、多机、业务迁移 等服务器虚拟化应用场景,为 企业提供可伸缩、可扩展、可 集群、高可用的新型软件开 发、服务和系统部署模式	4,300,000.00	2023.11	南京联 成	不存在差 异	面向政府、军队、教育、 金融以及能源等行业 对于国产软件和持续 性运行资源高要求,满 足用户节省 IT 成本 的前提下,提升系统的 业务连续性保障体系 和新应用部署效率,构 建灵活、动态、可控 的数据中心
2	边缘计算集群服 务器(含 220 操作 系统 License)	电子设 备	支持国产硬件和操作系 统;基于操作系统直接 将计算、网络和存储资 源进行封装,同时集成 多种工业现场总线、实 时以太网和消息遥测传 输等协议支持,提供端 侧数据采集、数据本地 存储以及云侧数据上传 等基本功能	780,000.00	2023.12	南京联 成	不存在差 异	安思易面对工业化特 殊环境的管控功能开 发需要(水利示范项目 研发需要。项目根据 水利部要求,水科院 进行),推动频率慢, 但是公司为布局未来 能源工业领域的投入

序号	设备名称	类型	用途	金额（含税）	购入时间（验收单）	存放地点	实际支出与预算支出是否存在差异	新增固定资产的原因及必要性
3	EtherCAT 主站服务器(含 220 操作系统 License)	电子设备	通过主站接口开发主站应用，通过 A 集成开发环境来配置主从站，再将配置了主从站的配置文件传给控制器端工控运行时及主站协议栈，协议栈解析网络配置	630,000.00	2023.12	南京联成	不存在差异	安思易工控管控能力的开发需要
4	工控实时运行环境一体机(含 220 操作系统 License)	电子设备	针对工控环境测试本公司产品需要的所有测试环境、测试配置建设	1,830,000.00	2023.12	南京联成	不存在差异	水科院（水利部国家示范项目）标准参与需要的运行环境测试
5	通信协议栈定制一体机	电子设备	本公司产品涉及的不同领域、品牌、版本设备众多，其各自使用的通信协议极为不统一、不相同、不标准。因此需要建设属于本公司自有的通信协议转化、解析的工具	710,000.00	2023.12	南京联成	不存在差异	安思易开发需要
6	知识图谱构建一体机	电子设备	为预研本公司产品的 AI 功能，需完成 AI 功能底层开发环境，包括 AI 成长需要的知识收集、融合、运算、构建、推理等	1,620,000.00	2023.12	南京联成	不存在差异	安思易 AI 开发需要

序号	设备名称	类型	用途	金额（含税）	购入时间（验收单）	存放地点	实际支出与预算支出是否存在差异	新增固定资产的原因及必要性
7	任务应用集成部署管理一体机	电子设备	本公司产品需管控的对象包括用户的应用系统（即行业通用业务系统），由于应用系统供应商从来没有统一开发标准，因此本公司需要对所涉及的不同应用系统进行解析分析后，与安思易底层进行重新集成对接嵌入，使得成为高级扩展功能且满足用户需求越来越多元化的集中管控平台	570,000.00	2023.12	南京联成	不存在差异	安思易开发需要
合计				<b>10,440,000.00</b>				

续表：

序号	购入时间（收货单）	存放地点	实际支出与预算支出是否存在差异	新增固定资产的原因及必要性
1	2023.11	南京联成	不存在差异	面向政府、军队、教育、金融以及能源等行业对于国产软件和持续性运行资源高要求，满足用户节省 IT 成本的前提下，提升系统的业务连续性保障体系和新应用部署效率，构建灵活、动态、可控的数据中心
2	2023.12	南京联成	不存在差异	安思易面对工业化特殊环境的管控功能开发需要（水利示范项目研发需要。项目根据水利部要求，水科院进行），推动频率慢，但是是公司为布局未来能源工业领域的投入
3	2023.12	南京联成	不存在差异	安思易工控管控能力的开发需要
4	2023.12	南京联成	不存在差异	水科院（水利部国家示范项目）标准参与需要的运行环境测试
5	2023.12	南京联成	不存在差异	安思易开发需要

序号	购入时间 (收货单)	存放地点	实际支出与预算支出是否存在差异	新增固定资产的原因及必要性
6	2023.12	南京联成	不存在差异	安思易 AI 开发需要
7	2023.12	南京联成	不存在差异	安思易开发需要

公司是一家深耕网络安全领域，专注于为党政军机关、企事业单位等企业级终端用户提供网络安全整体化解决方案的专业供应商。主营业务为安思易系列产品、综合信息系统集成和运营管理服务，不涉及硬件产品的制造。公司固定资产主要系研发及日常办公用途，不涉及公司的产能影响，报告期新增的固定资产主要用于研发需要，因项目研发为系统性工程，且购买研发用固定资产一般为项目研发的早期投入，与产销量无法一一对应直接影响。

**2、说明主要设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册及实缴资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明公司向其采购具体内容、金额、定价依据及公允性、结算情况及与现金流量表的匹配性、资金来源及对公司现金流的影响，相应供应商与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；**

上述主要设备供应商的基本情况：

序号	设备名称	对公司生产经营、产能、产销量的影响	定价方式	供应商名称	成立时间	与公司起始合作时间	注册及实缴资本	主营业务	经营规模	实际控制人
1	国产 i-HA 高可用虚拟化集群开发一体机	用于研发,对产能、产销量无直接影响	根据资产的配置,商定价	江苏亚信息技术有限公司	2016-9-6	2019年	注册资本 1000 万人民币, 实缴资本 50.9 万人民币	计算机软硬件的研发、销售、技术服务; 通信设备、网络设备的研发及销售; 计算机系统集成服务; 网络工程设计、施工; 市场营销策划; 企业管理咨询; 商务信息咨询; 组织文化艺术交流活动。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	1000 万元 -5000 万元	刘建荣
2	边缘计算集群服务器(含 220 操作系统 License)	用于研发,对产能、产销量无直接影响	根据资产的配置,商定价	南京泰电科技有限公司	2017-6-20	2018年	注册资本 500 万人民币, 实缴资本 500 万人民币	电子技术研发; 计算机软硬件、网络设备、通讯器材、五金交电、日用百货、文化用品、电子元件、家用电器、工艺礼品、金属材料、照明器材、汽车配件、初级农产品的销售; 网络工程施工; 综合布线。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	5000 万元 -1 亿元	魏松
3	EtherCAT 主站服务器(含 220 操作系统 License)	用于研发,对产能、产销量无直接影响								
4	工控实时运行环境一体机(含 220 操作系统 License)	用于研发,对产能、产销量无直接影响								

序号	设备名称	对公司生产经营、产能、产销量的影响	定价方式	供应商名称	成立时间	与公司起始合作时间	注册及实缴资本	主营业务	经营规模	实际控制人
5	通信协议栈定制一体机	用于研发,对产能、产销量无直接影响								
6	知识图谱构建一体机	用于研发,对产能、产销量无直接影响	根据资产的配置,商定价	南沃峰子科技有限公司	2016-1-18	2023年	注册资本500万人民币,实缴资本0万人民币	电子产品技术开发、销售;电子元器件、网络设备、数码产品、计算机软硬件、计算机耗材、文化办公用品、建筑装潢材料、日用百货、通讯器材、家用电器、工艺品、玩具、服装、鞋帽、化妆品销售;计算机平面设计;计算机图文制作;自营和代理各类商品及技术的进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外);仓储服务;船舶配件销售、技术服务;摄影摄像服务;婚庆礼仪服务;商务信息咨询。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	1000万元-5000万元	马涛
7	任务应用集成部署管理一体机	用于研发,对产能、产销量无直接影响								

续表:

序号	定价依据及公允性	结算情况	与现金流量表的匹配性	资金来源	对公司现金流的影响	相应供应商与公司及关联方是否存在关联关系	异常资金往来或其他利益安排	备注
1	根据资产的配置,协商定价	已结清	在购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金列示	自筹资金	减少公司投资活动产生的现金流量净额	否	无	

序号	定价依据及公允性	结算情况	与现金流量表的匹配性	资金来源	对公司现金流的影响	相应供应商与公司及关联方是否存在关联关系	异常资金往来或其他利益安排	备注
2	根据资产的配置，协商定价	已结清	在购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金列示	自筹资金	减少公司投资活动产生的现金流量净额	否	无	南京旺泰行电子科技有限公司 2023年 11月 30日 注销
3	根据资产的配置，协商定价	已结清	在购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金列示	自筹资金	减少公司投资活动产生的现金流量净额	否	无	
4	根据资产的配置，协商定价	已结清	在购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金列示	自筹资金	减少公司投资活动产生的现金流量净额	否	无	
5	根据资产的配置，协商定价	已结清	在购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金列示	自筹资金	减少公司投资活动产生的现金流量净额	否	无	
6	根据资产的配置，协商定价	已结清	在购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金列示	自筹资金	减少公司投资活动产生的现金流量净额	否	无	
7	根据资产的配置，协商定价	已结清	在购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金列示	自筹资金	减少公司投资活动产生的现金流量净额	否	无	

3、按类别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分，固定资产大幅增加产生的折旧对净利润的影响；

(1) 公司各类固定资产折旧政策、折旧年限、残值率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00
电子设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
办公设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67

可比公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等：

①波尔通信

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
电子设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00
办公家具	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
生产设备	年限平均法	3	5.00	31.67

②崮云信息

类别	折旧方法	使用年限（年）	残值率%	年折旧率%
办公设备	年限平均法	5	5.00	19.00
运输设备	年限平均法	4	5.00	23.75
电子设备	年限平均法	3	5.00	31.67

③南天智联

类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
电子设备	年限平均法	5	5	19

④智达科技

资产类别	折旧方法	使用年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
运输设备	年限平均法	10	3	9.70
办公设备及其他	年限平均法	3-5	3	19.4-32.33

⑤绿盟科技

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	30.00	5.00	3.17
办公设备	年限平均法	5.00	5.00	19.00
电子设备	年限平均法	3.00	5.00-10.00	31.67-30.00
运输设备	年限平均法	5.00	5.00	19.00

由上表可知，拟挂牌公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与可比公司接近或比可比公司折旧年限更短，整体折旧政策更严谨，与可比公司相比不存在重大差异。

**（2）会计核算是否合规、折旧计提是否充分，固定资产大幅增加产生的折旧对净利润的影响；**

①固定资产仅在与其有关的经济利益很可能流入本公司，且其成本能够可靠地计量时才予以确认。固定资产按成本并考虑预计弃置费用因素的影响进行初始计量。

固定资产从达到预定可使用状态的次月起，采用年限平均法在使用寿命内计提折旧。

与固定资产有关的后续支出，如果与该固定资产有关的经济利益很可能流入且其成本能可靠地计量，则计入固定资产成本，并终止确认被替换部分的账面价值。除此以外的其他后续支出，在发生时计入当期损益。

当固定资产处于处置状态或预期通过使用或处置不能产生经济利益时，终止确认该固定资产。固定资产出售、转让、报废或毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

综上，固定资产会计核算合法合规。

②2022年、2023年固定资产折旧计提分别增加1,180,038.81元、1,322,625.42元，固定资产折旧已充分计提。

③固定资产增加产生的折旧对净利润的影响

单位：元

项目	2021-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022年度 净增加额	2023年度 净增加额
固定资产原值	5,812,413.35	8,042,179.61	17,096,720.35	2,229,766.26	9,054,540.74

项目	2021-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022 年度 净增加额	2023 年度 净增加额
固定资产原值清理减少				34,821.94	433,215.28
固定资产原值增加				2,264,588.20	9,487,756.02
固定资产原值增加比例				38.96%	117.97%
固定资产累计折旧	2,063,826.75	3,216,298.19	4,220,296.29	1,152,471.44	1,003,998.10
固定资产清理减少的累计折旧				27,567.37	318,627.32
固定资产累计折旧增加				1,180,038.81	1,322,625.42
2023 年度增加的固定资产累计折旧较 2022 年度增加的固定资产累计折旧增加额					142,586.61
使用权资产摊销				898,353.23	898,353.23
合计				2,078,392.04	2,220,978.65
间接法现金流量表固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧				2,078,392.04	2,220,978.65
差异				-	-

2023 年度增加的固定资产累计折旧较 2022 年度增加的固定资产累计折旧增加 142,586.61 元，占 2023 年度净利润的比例为 0.86%，不存在重大影响。主要系 2023 年增加的固定资产大部分于 11-12 月到货并达到可使用状态，2023 年计提折旧月份较少所致，其中 2023 年 11 月到货 3,805,309.65 元，2023 年 12 月到货 5,433,628.32 元。

**4、说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；**

对于固定资产的减值，公司于每个资产负债表日，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，对固定资产是否存在减值迹象进行判断。对于判断存在减值迹象的固定资产，按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值二者中的较高者确定为可回收金额，若固定资产的可回收金额低于其账面价值，则按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，

在以后期间不予转回。报告期内，公司结合《企业会计准则第 8 号——资产减值》关于减值迹象的规定，对固定资产是否存在减值迹象进行了分析，具体说明如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司的固定资产均处于正常使用状态，主要机器设备的市场价格没有出现大幅度下跌的情况。	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，我国经济发展平稳向好，公司所处的半导体行业属于国家重点支持领域，发展前景广阔，经济、技术和法律环境不断完善，未对公司产生不利影响。	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未出现明显提高的情况，不存在资产可收回金额大幅度降低的情况。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	针对陈旧过时或实体已经损坏的固定资产，公司已及时进行报废或处置，除此之外不存在上述情况	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司业务规模不断提高，营业收入稳步上涨，主要固定资产均未闲置，且通过盘点未发现主要固定资产存在以上状况	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司营业利润大幅上涨，内部报告显示无营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等的情况	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上所述，报告期内，公司的固定资产均处于正常使用状态，运行情况良好，不存在减值迹象，公司未计提固定资产减值准备。

**5、说明公司固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。**

报告期内，公司各期末固定资产具体盘点情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
盘点时间	2023 年 1 月 10 日	2024 年 1 月 11 日
盘点地点	江苏省南京市联成公司	江苏省南京市联成公司
盘点人员	资产管理人員、申报会计师、主办券商	资产管理人員、公司财务人员、主办券商
盘点范围	南京联成及其子公司所拥有的各项固定资产，包括运输工具、电子设备及其他设备	南京联成及其子公司所拥有的各项固定资产，包括运输工具、电子设备及其他设备
盘点方法	实地盘点法	
盘点程序	①盘点前，组成固定资产盘点小组，制定盘点计划，根据盘点计划明确各小组责任分工，包括盘点时间、参与部分与人员、盘点范围等；②由负责部门编制固定资产盘点表，盘点表应包括固定资产账面原值、数量、资产编号、使用部门等信息；③根据盘点计划，实施现场实地盘点，同时由财务人员监盘。盘点过程中，应确保所盘点的固定资产与盘点表一一对应，同时，盘点人如实记录盘点结果，如出现固定资产盘盈、盘亏、闲置、毁损等情况，也应进行记录，盘点结束由所有盘点人共同签字确认；④盘点后，针对实际盘点情况进行复盘，明确盘盈、盘亏等情况是否真实准确，不存在漏盘、错盘、重复盘等现象，确保盘点结果无误，并提交至上级部门审阅与批准。另外，对于需要进行账务调整的部分，由财务人员根据盘点结果进行账务处理。	
盘点比例	100%	100%
账实是否相符	账实相符，固定资产使用情况良好	账实相符，固定资产使用情况良好
盘点结果	未发现盘点差异	未发现盘点差异

(五) 关于无形资产。根据申报材料：2023 年末，公司无形资产余额为 2,304.98 万元，报告期内，公司无形资产账面原值增加 1,455.63 万元，主要为专利权和非专利技术。请公司说明：①相关专利权和专利技术的来源，在公司生产经营中的作用、是否存在权属瑕疵，受让履行的程序及合理性；②相关专利权和专利技术的转让价格以及作价依据，是否存在利益输送或损害公司利益的情形；相关无形资产摊销政策、摊销年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、摊销计提是否充分，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。

1、相关专利权和专利技术的来源，在公司生产经营中的作用、是否存在权属瑕疵，受让履行的程序及合理性；

截至本反馈回复出具日，公司共有 24 项发明专利，为主营业务安思易系列产品的技术及功能研发，专利权均来源于自主研发，均系原始取得，不存在权属瑕疵，不涉及受让履行的程序。

非专利权为外购无形资产，用于公司研发活动使用，其价格主要以市场价格为基础，双方协商而定，不存在纠纷，报告期内非专利权增加明细如下：

单位：元

项目	金额	购买时间
软件*创宇盾安界网络安全准入系统软件 V1.2.130	773,097.34	2022.3
软件*北信源防病毒系统	8,849.56	2022.7
软件*奇安信网神防病毒系统	8,849.56	2022.7
软件*北信源主机监控与审计系统	17,699.12	2022.7
软件*北信源终端安全登录系统	17,699.12	2022.7
软件*北信源打印刻录安全监控与审计系统	7,079.65	2022.7
软件*北信源计算机终端保密检查工具	26,548.67	2022.7
软件*上网行为管理	79,646.02	2022.7
软件*GPP 中间软件开发平台 V1.0	5,253,097.63	2022.9
软件*网神 SecGate3600 防火墙系统 V3.6.6.0	14,405.31	2022.1
软件*创宇盾幻视-入侵感知与威胁溯源软件 V1.8.4	460,177.00	2022.12
实训平台软件	1,060,000.00	2022.11
普华云管理平台软件 V3	728,141.59	2023.01
软件*创宇盾幻视-入侵感知与威胁溯源软件 V1.8.4	920,354.00	2023.3
卫盾性能保障优化软件	141,592.92	2023.11
<b>合计</b>	<b>9,517,237.49</b>	

综上，公司专利权均为自主研发取得，用于公司主营业务安思易产品的技术及功能研发，不存在权属瑕疵，不涉及受让程序；非专利技术均为外购无形资产，用于公司研发活动使用，参照市场价格作价，不存在权属瑕疵，外购程序具备合理性。

2、相关专利权和专利技术的转让价格以及作价依据，是否存在利益输送或损害公司利益的情形；相关无形资产摊销政策、摊销年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、摊销计提是否充分，是

否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。

公司专利权主要为公司自研取得，非专利权为外购，其价格主要以市场价格为基础，双方协商而定，不存在利益输送或损害公司利益的情形，公司无形资产摊销政策如下：

项目	摊销年限(年)	残值率 (%)	摊销方法
非专利权（外购）	5-10	0	直线法
专利权（自研）	10	0	直线法
办公软件	5	0	直线法

公司摊销无形资产，自无形资产可供使用时起，至不再作为无形资产确认时止。与同行业挂牌公司相比，无形资产摊销政策不存在重大差异，摊销计提无误；报告期各项无形资产正常用于公司经营，不存在减值迹象，无需计提减值准备。可比公司无形资产摊销政策、摊销年限、残值率等如下：

a. 智达科技

项目	摊销年限(年)	残值率 (%)	摊销方法
土地使用权	40	0	直线法
专利权	10-20	0	直线法
软件	5-10	0	直线法

b. 绿盟科技

无形资产按预计使用年限、合同规定的受益年限和法律规定的有效年限三者中最短者分期平均摊销。摊销金额按其受益对象计入相关资产成本和当期损益。对使用寿命有限的无形资产的预计使用寿命及摊销方法于每年年度终了进行复核，如发生改变，则作为会计估计变更处理。

公司无形资产摊销政策、摊销年限、残值率等与可比公司相比，不存在重大差异。

（六）关于其他。请公司：①说明报告期内及期后个人卡等规范整改情况，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行；②说明各期政府补助金额，将政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据、相关会计处理情况及合规

性，计入经常性损益或非经常性损益的依据，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号-非常性损益》的规定，公司对政府补助是否存在重大依赖；③说明所得税费用的计算方式及与业绩的匹配性，增值税退税变动的原因；④说明各期投资支付现金及投资收回现金的具体内容，公司购买理财产品的类型、名称、金额、收益情况、投资方向、风险评级、决策程序、风险监控管理措施及有效性，期末持有理财产品的列报情况及会计处理合规性；⑤结合货币资金、借款偿还安排、融资能力、偿债能力指标及与可比公司的对比情况等，说明公司是否存在流动性风险，同时存在交易性金融资产及大额银行借款的原因及合理性。

请主办券商、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见。

1、说明报告期内及期后个人卡等规范整改情况，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行；

整改情况如下：

①公司已于2023年12月停止了个人卡付款行为，此后未再发生通过个人卡付款的情形；

②截至《公开转让说明书》签署日，公司已将相关个人卡注销

③截止本反馈回复出具之日，公司已按照规定及时清理备用金余额，同时，进一步梳理差旅费、招待费报销内部管理流程，完善修订了《差旅费及出差管理办法》《票据管理及报销付款流程》等相关制度，加强费用支出的审批管理。

④公司管理层、财务部及其他相关部门人员认真总结出现财务不规范情形的原因，并加强相关法律法规及专业知识学习，提高公司财务核算的规范性。

⑤上述个人卡持有人已出具《关于保证未来不发生使用个人账户收付款的承诺函》，承诺：“本人承诺未来不会将个人名下的银行账户提供给公司使用，或

用本人指定的其他人名下银行账户收付款。如违反上述承诺，本人将承担因此造成的一切个别和连带法律责任”。

⑥公司实际控制人已出具《关于保证未来不发生使用个人账户收付款的承诺函》，承诺：“本人承诺未来不会将个人名下的银行账户提供给公司使用，或用本人指定的其他人名下银行账户收付款。如违反上述承诺，本人将承担因此造成的一切个别和连带法律责任”。

综上，报告期内涉及的个人卡付款相关银行账户均已规范整改，期后未发现个人卡付款的不规范行为；公司实际控制人及个人卡持有人已出具相关承诺函，规范时点后未新发生不规范行为，规范后的内控制度合理并有效运行。

2、说明各期政府补助金额，将政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据、相关会计处理情况及合规性，计入经常性损益或非经常性损益的依据，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定，公司对政府补助是否存在重大依赖；

公司报告期内收到的政府补助明细如下：

种类	2023 年度	列报项目	计入当期损益的金额
稳岗补贴	3,000.00	其他收益	3,000.00
知识产权补助	30,000.00	其他收益	30,000.00
高企奖励	30,000.00	其他收益	30,000.00
专精特新奖励	150,000.00	其他收益	150,000.00
江苏省工业和信息产业转型升级专项	2,430,000.00	其他收益	2,430,000.00
合计	2,643,000.00		2,643,000.00

(续)

种类	2022 年度	列报项目	计入当期损益的金额
南京市江北新区管理委员会经济发展局 2021 省工转专项资金	1,000,000.00	其他收益	1,000,000.00

种类	2022 年度	列报项目	计入当期损益的金额
南京市江北新区管理委员会经济发展局 2021 市现代服务业专项资金	620,000.00	其他收益	620,000.00
南京市江北新区产业技术研创园补贴款	419,542.75	其他收益	419,542.75
南京市江北新区产业技术研创园管理办公室房租补贴款	190,143.10	其他收益	190,143.10
南京市江北新区产业技术研创园管理办公室 2022 年灵雀资金	143,800.00	其他收益	143,800.00
南京市江北新区产业技术研创园管理办公室 2021 年度南京江北新区知识产权专项资金	6,900.00	其他收益	6,900.00
南京市江北新区管理委员会科技创新局 2021 年度南京市”讲理想、比贡献“活动优秀项目奖励	5,000.00	其他收益	5,000.00
南京市江北新区产业技术研创园管理办公室款项	1,400.00	其他收益	1,400.00
合计	2,386,785.85		2,386,785.85

公司报告期内收的政府补助均与收益相关的补助，不涉及长期资产的构建或形成，用于补偿公司已发生的相关成本费用，公司于收到年度计入当期损益，并列示为非经常性损益，符合《企业会计准则》及《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的要求。公司对政府补助不存在重大依赖。

### 3、说明所得税费用的计算方式及与业绩的匹配性，增值税退税变动的原因；

公司所得税费用计算方式为以税前利润总额为基础调增业务招待费、信用减值损失等，调减研发费用加计等，计算出本期应纳税所得额，具体如下：

公司	2023 年度		2022 年度	
	应纳税所得额	可抵扣亏损	应纳税所得额	可抵扣亏损
母公司	18,095,728.94	34,731,572.03	3,747,722.95	38,479,294.98
安思易（南京）信息科技有限公司	13,381.35	619,431.94	-136,896.46	482,535.48
北京安思易科技有限公司	-3,393,249.04	3,751,978.01	-2,223,593.58	1,528,384.43
南京长庚安数字科技有限公司	-11,320,104.14	1,146,134.73	-583,687.96	562,446.77
成都安思易科技有限公司	-541,247.43	394,087.46	-394,087.46	-

由于公司及子公司存在可抵扣亏损，使得报告期内公司及子公司无需缴纳所得税费用。

报告期内增值税退税全部来源于母公司，具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度
增值税退税	3,294,102.02	471,456.92

母公司 2023 年度增值税退税金额较 2022 年度增加 2,822,645.10 元，主要系 2023 年度收入增加 61,081,277.21 元，缴纳增值税增加 2,821,354.14 元，符合母公司实际业务情况。

4、说明各期投资支付现金及投资收回现金的具体内容，公司购买理财产品的类型、名称、金额、收益情况、投资方向、风险评级、决策程序、风险监控管理措施及有效性，期末持有理财产品的列报情况及会计处理合规性；

(1) 公司报告期内投资支付的现金及投资收回的现金明细如下：

项目	2023 年度	2022 年度
收回投资收到的现金	93,160,000.00	121,240,000.00
投资支付的现金	98,770,000.00	111,990,000.00

(2) 收回投资收到的现金及投资支付的现金为公司所购理财为“T+1”活钱理财，其中各行理财明细如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	购买	赎回	购买	赎回
南京银行理财-日日聚宝	59,060,000.00	55,390,000.00	53,330,000.00	62,580,000.00
中国银行理财-乐享天天	3,240,000.00	3,240,000.00	8,600,000.00	8,600,000.00
中信银行理财-日盈象天天利 1 号 C 款	5,200,000.00	5,200,000.00	6,500,000.00	6,500,000.00
交通银行理财-稳享现金添利	4,900,000.00	4,900,000.00	23,930,000.00	23,930,000.00
招商银行理财-朝招金 7007、7008	12,700,000.00	12,700,000.00	19,630,000.00	19,630,000.00
杭州银行理财-99 臻钱包	9,610,000.00	9,610,000.00		
工商银行理财-天利宝 TLB1801	4,060,000.00	2,120,000.00		
<b>合计</b>	<b>98,770,000.00</b>	<b>93,160,000.00</b>	<b>111,990,000.00</b>	<b>121,240,000.00</b>

(3) 收益情况、投资方向、风险评级、决策程序、风险监控管理措施及有效性，期末持有理财产品的列报情况及会计处理合规性  
报告期投资收益情况如下：

项 目	2023 年度	2022 年度
处置交易性金融资产取得的投资收益	93,209.71	278,923.24

2023 年度较 2022 年度投资收益下降主要原因为①2023 年的七日年化收益率逐月下降，基本在 1.4%-1.6%之间；②2023 年度的买卖频率增加，持有时间减少；③2023 年度收益计算方式由 2022 年度的 T+0 计息变为 T+1 计息；导致 2023 年度投资收益大幅下降。

(4) 风险评级、决策程序、风险监控管理措施及有效性，期末持有理财产品的列报情况及会计处理合规性

#### ①风险评级

公司活钱理财主要为将银行存款活期金额 T 日购买为理财产品，T+1 根据公司用款需求随时赎回，所有理财产品均为风险等级较低的货币基金。

#### ②决策程序

公司针对投资理财的行为，按照决策、执行、监督职能相分离的原则，建立了具体可行的管理制度；理财的购买、赎回由财务专人负责，财务总监、总经理批准，由财务部门分析和跟踪银行理财产品的进展情况。

每年年度股东大会审批相关购买理财议案，具体为“为了提高公司的资金利用率，增加公司的投资收益，在确保公司主营业务正常经营的情况下，公司本年度计划利用部分闲置资金购买理财产品，本年度内预计当日理财余额不超过三千万，拟提请股东大会授权公司管理层购买相关理财产品。”

#### ③风险监控管理措施及有效性

理财的购买、赎回由财务专人负责，财务总监、总经理批准，由财务部门分析和跟踪银行理财产品的进展情况，一旦发现存在可能影响公司资金安全的风险因素应当及时向总经理、董事会报告，并采取措施，控制投资风险。综上，公司购买理财的相关内控措施有效且得到有效执行。

#### (5) 期末持有理财产品的列报情况及会计处理合规性

截至 2023 年 12 月 31 日，公司活钱理财金额 5,610,000.00 元，账面价值与产品净值差异较小，故按照账面价值 5,610,000.00 元列示为交易性金融资产，具备合理性及合规性。

5、结合货币资金、借款偿还安排、融资能力、偿债能力指标及与可比公司的对比情况等，说明公司是否存在流动性风险，同时存在交易性金融资产及大额银行借款的原因及合理性。

(1) 期末可动用货币资金情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司货币资金余额 3,020,315.77 元，目前，公司经营状况良好，经营资金回笼较快，可以满足日常经营资金需求。

(2) 借款偿还安排、融资能力情况

报告期内，公司对银行借款按照合同约定时点按时还款，不存在逾期还款的情况；公司与南京银行股份有限公司江宁支行、中国银行股份有限公司南京江北新区分行、江苏银行股份有限公司南京分行等多家金融机构建立了长期稳定的合作关系，可以满足公司融资的需求。

(3) 报告期内公司主要偿债指标如下：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
资产负债率	66.92%	84.66%
流动比率	1.06	0.82
速冻比例	0.94	0.27
利息保障倍数	12.64	6.48

公司 2023 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日的资产负债率分别为 66.92% 和 84.66%。2022 年 12 月 31 日公司长期偿债能力较弱，随着 2022-2023 年公司新增四位外部股东，获得 3,600.00 万元融资，改善资本结构，获得充足长期资金支持，公司长期偿债能力得到改善。同时，公司业绩持续增长、经营积累增加、净资产规模增大，综上多个因素，2023 年 12 月 31 日资产负债率下降，公司长期偿债能力进一步提升。

公司 2023 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日流动比率分别为 1.06 倍和 0.82 倍，速动比率分别为 0.94 倍和 0.27 倍，2023 年 12 月 31 日较 2022 年 12 月 31 日有所上升，其原因为公司获得融资和公司的经营业绩转好，短期偿债风险降低。

(4) 可比公司情况

### ①波尔通信

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
资产负债率	48.04%	42.44%
流动比率	1.48	1.62
利息保障倍数	-9.55	12.76

### ②南天智联

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
资产负债率	58.11%	60.38%
流动比率	1.69	1.63
利息保障倍数	296.97	52.57

### ③崧云信息

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
资产负债率	39.91%	27.49%
流动比率	2.27	3.24
利息保障倍数	-100.54	3616.13

与可比公司相比，公司资产负债率高于可比公司，主要系银行借款比例较高所致，流动比率与可比可比公司差异不大。

综上，公司资金余额可以满足经营需要，不存在流动性风险。

(5) 公司报告期末存在交易性金融资产及大额银行借款的原因主要为公司为提高银行存款的收益，将银行存款活期余额随时转入活钱理财所致，具有合理性。

## 二、中介机构核查情况

### (一) 核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下核查程序：

1、取得并查阅联成科技、南京长庚安和脑谷智能的工商档案、联成科技和南京长庚安的国家企业信用信息公示报告、公司董事、监事及高级管理人员签署的调查表、南京长庚安相关股东的实缴出资凭证；

2、访谈脑谷智能，了解脑谷智能共同设立南京长庚安的原因及背景、出资

情况，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；取得并查阅《公司法》、公司当时有效的公司章程、公司 2021 年第二次临时股东大会会议文件，核查公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序；

2、查阅了徐经贵离职时的交接材料，包括解除劳动关系协议书、员工离职工作交接表、辞职申请以及耿林林的调查表、学历证书、个人征信报告等材料，了解徐经贵离职原因、耿林林的工作经历；

3、查阅了高级管理人员发生变动时董事会会议的资料，确认该等人员变动履行了法定的程序；查阅了公司董监高、核心技术人员的调查表、签署的声明，了解该等人员与原任职单位是否存在竞业禁止事项；

4、查阅了前次申报时的公开转让说明书等挂牌申请材料、查阅前次挂牌期间公司在股转系统披露的公告文件，查阅本次申报挂牌公开转让说明书及全套材料，核对本次申报材料与前次申报材料的差异；查阅公司报告期内的三会文件以及公司治理相关制度文件，了解公司内部控制制；

5、查阅公司摘牌后历次增资相关的股东大会决议、增资协议、工商登记档案材料，确认该等文件形式和内容的合法有效性，以及增资股东信息、增资金额、增资后持股比例等信息；查阅公司摘牌后的股东名册、历次股份转让相关的股份转让协议，确认该等文件形式和内容的合法有效性，以及股份转让双方信息、转让股份比例及对应认缴出资金额、转让价格等信息；

6、访谈公司股东并查阅持股比例超过 5% 以上股东填写的调查表，确认该等股东持有公司股份比例情况，以及是否存在委托持股等情形；查阅了相关部门出具的合规证明以及《企业专用公共信用报告》，了解公司是否存在受到行政处罚的情形；

7、通过企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家信访局、江苏信访局等相关政府部门公开网站检索是否存在与公司相关的股东争议诉讼纠纷及公司是否存在受到信访举报等情形；

8、获取拟挂牌公司 2022-2023 年新增大额固定资产明细，分析新增固定资产的原因及必要性；获取拟挂牌公司 2022-2023 年新增大额固定资产主要设备供应商的基本情况，分析公司向其采购具体内容、金额、定价依据及公允性、结算情况及与现金流量表的匹配性、资金来源及对公司现金流的影响、供应商与公司及关联方的关联关系；针对拟挂牌公司向南京旺泰行电子科技有限公司的固定资产采购行为，实施专项细节测试，获取并检查有关合同流、实物流、票据流和资金流的相关单据，并对该供应商原法定代表人进行了访谈；

9、获取并分析公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等与可比公司对比情况，分析固定资产相关会计核算合规情况、固定资产折旧对净利润的影响；分析报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法；获取报告期内公司固定资产盘点情况；

10、获取无形资产明细表，复核加计正确，并与总账数和明细账合计数核对相符。检查无形资产的权属证书原件、非专利技术的持有和保密状况等，并获取有关协议等资料，检查无形资产的性质、构成内容、计价依据、使用状况和受益期限，确定无形资产存在并由被公司拥有或控制；

11、检查报告期内新增无形资产，对自行研发取得、购入的无形资产，检查其原始凭证，确认计价正确，程序完备，会计处理是否正确。通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网、企查查等网站检索公司是否存在知识产权或者商业秘密有关的诉讼；通过国家知识产权局、中国版权保护中心、中央编办域名服务中心等网站检索了公司的无形资产；了解无形资产使用寿命的确认依据，分析其合理性；了解无形资产的使用情况，确认是否存在减值迹象；复核无形资产摊销的计提过程；

12、了解公司报告期发生个人卡收付款的背景、原因及合理性；（2）取得税务机关出具的合规证明（无违法违规证明专用版）；查询企查查、国家税务总局官网、政务服务网等网站检索相关公开信息，确认公司利用个人账户收付行为是否存在被处罚或被处罚的风险、是否构成重大违法违规；

13、查阅报告期内及期后涉及个人卡收付款的银行卡流水，确认其交易对手方、发生时间、金额、性质等，核实个人账户银行流水是否与业务相关、是否与个人资金混淆、是否存在通过个人账户挪用公司资金或虚增销售及采购的情形、是否存在利用个人账户隐瞒收入或偷逃税款等情形；

14、访谈公司涉及个人账户收付款的人员，了解个人账户收付款的具体情况；获取相关账户的销户证明及承诺销户证明；核查公司报告期内备用金明细，结合个人卡的银行流水，核查个人卡资金流入与流出的情况、后续资金及账户的清理情况，以及期后是否存在新增个人卡的情形和整改后的内控制度是否合理并有效运行；

15、获取了政府补助明细表，复核其加计数正确；检查了政府补助支持性文件，确定入账金额及会计处理正确。查看了补助相关文件判断其属于收益相关的政府补助，判断补助的具体性质，以确认其属于非经常性损益；

16、获取并复核了所得税费用计算表，所得税纳税申报表及增值税退税表，检查了以前年度可抵扣亏损金额，确认报告各期无需缴纳所得税费用；获取了报告期各期主营业务收入和享受增值税退税部分收入明细，检查分析匹配情况；获取了关于增值税即征即退备案通知书；

17、获取了公司购买理财产品的台账，检查了相关的货币资金管理制度；复核了期末持有的理财产品金额并了解理财产品的性质、构成、投资方向、风险评级等内容，确认产品不存在重大波动情形；检查了理财产品的会计处理正确；分析公司相关的财务指标，了解公司债务情况及购买理财产品的必要性，了解公司融资、还款计划，用以确认流动性风险。

## （二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、脑谷智能作为南京市雨花台区的企业孵化平台，看好公司所处的行业未来，并认可公司实际控制人林薇的管理及业务能力，所以投资入股公司，具有合理性；脑谷智能与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在代持或其他

利益；公司与相关主体的共同对外投资行为已经公司 2021 年第二次临时股东大会审议通过，符合《公司法》《公司章程》等规定；南京长庚安系由公司、相关主体与脑谷智能共同投资设立，南京长庚安设立时尚未开展业务，投资入股的价格为经双方协商确定的 1 元/注册资本，定价具有公允性，不存在利益输送的情形；

2、报告期内原财务负责人兼董事会秘书徐经贵因个人原因辞职，新聘任的财务负责人兼董事会秘书耿林林并非公司股东委派或公司内部培养产生，该等高级管理人员变动不会对公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响；公司董监高、核心技术人员与原任职单位不存在竞业禁止事项，公司专利、著作权、技术等研发成果权属清晰，不存在竞业禁止事项、知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷；

3、经比对公司前次申报与本次申报挂牌及挂牌期间的信息，公司本次申报与前次申报挂牌信息披露差异主要系申报基准日发生变化，公司在此期间实际经营情况与前次相比发生了变更所致，上述变化不属于重大差异，两次申报文件不存在重大矛盾；公司摘牌后的股份变动情况，见《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“(二)报告期内的股本和股东变化情况”；公司摘牌后的历次增资已经股东大会审议通过并同增资方签署相应投资协议，投资协议形式和内容合法有效，公司已收到对应投资款并办理完毕工商变更登记手续；公司摘牌后的股份转让，相关股东凌飞与林薇已签署股份转让协议，且受让方林薇已支付股权转让价款。公司已经根据股本变动情况及时更新股东名册。公司摘牌后未进行股权托管，公司摘牌后股权变动符合法律法规规定，不存在纠纷或争议，确权核查方式有效；根据南京市公共信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告》（有无违法记录证明专用版）并经主办券商登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书、中国执行信息公开网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台等网站检索查询，截至本问询回复出具之日，公司在摘牌期间不存在受到信访举报，亦不存在受到行政处罚的情况。

4、拟挂牌公司固定资产期末余额真实、计价准确，主办券商、会计师对大额固定资产执行了监盘程序，固定资产账实相符、使用情况良好，未发现盘点差异；南京旺泰行电子科技有限公司的注销行为为其个人行为，与拟挂牌公司无关。

5、截至本回复出具日，公司已取得 24 项发明专利，用于公司主营业务安思易系列产品的技术及功能研发，均为自主研发取得，不存在权属瑕疵，不涉及受让程序；公司非专利技术均为外购取得，作价依据以市场价格为基础双方协商而定，不存在利益输送或损害公司利益的情形，不存在权属瑕疵，相关程序具备合理性；无形资产摊销计提政策、摊销年限等与挂牌可比公司相比不存在重大差异；专利权、非专利技术等无形资产均在有效期内，正常用于公司业务经营，不存在减值迹象，相关会计核算合规、摊销计提准确、充分。

6、个人卡收付款行为已清理规范，个人账户已注销，期后未再发生其他个人账户代收代付款的结算行为，规范后的内控制度合理并有效运行；公司取得政府补助合规，会计处理正确，不存在对政府补助的重大依赖；报告期内所得税费用计算正确，各期应纳税所得额小于以前年度可抵扣亏损，无需缴纳所得税，增值税退税变动合理，与收入匹配；公司所购买理财产品全部为风险较小的货币理财产品，根据用款需求随买随卖，产品卖出后收益计入投资收益，期末持有的理财产品与产品净值差异较小，按照账面价值列示为交易性金融资产，相关会计处理符合规定要求；公司报告期内资产负债率下降，偿债指标逐步提高，流动性风险较小；公司购买理财产品的同时向银行借款，主要原因为公司为提高银行存款的收益，与公司向银行进行借款并不冲突，具有合理性。

**【律师回复】**

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见律师出具的《江苏世纪同仁律师事务所关于南京联成科技发展股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

**【会计师回复】**

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见会计师出具的《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核

问询函中有关财务会计问题的专项说明》。

### 其他问题

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

### 回复：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行对照核查，公司不存在其他涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，截至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月。

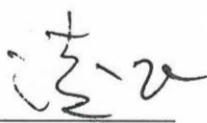
为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

### 回复：

公司尚未向江苏证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（本页无正文，为南京联成科技发展股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签章页）

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

  
凌飞

南京联成科技发展股份有限公司



(本页无正文,为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于南京联成科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签章页)

项目负责人(签字): 刘艳玲  
刘艳玲

项目组成员(签字): 宋培      马强      胡聿泽  
宋培                      马强                      胡聿泽

