

关于山东亚微软件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函

山东亚微软件股份有限公司并东北证券股份有限公司：

现对由东北证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的山东亚微软件股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出问询意见。

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

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

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

目录

问题 1. 进一步说明创新特征及竞争优势.....	3
问题 2. 市场空间和业绩可持续性.....	4
问题 3. 进一步说明收入确认合规性.....	6
问题 4. 订单获取合规性.....	8
问题 5. 其他问题.....	9

问题1.进一步说明创新特征及竞争优势

根据问询回复：（1）公司主要提供软件开发、系统集成与销售以及技术服务，其直接客户主要为软件开发或集成商客户，终端客户多为党政机关、事业单位，公司已具备提供全方位的项目解决方案能力。（2）公司提供的数字机关软件与国内同类产品均在运行流畅度和安全性能上大致相仿。（3）公司开发的公共服务软件包括政务热线系统和政务网站信息公开两部分，对于前者，公司通过自然语言处理提升政务热线系统的智能化水平；对于后者，公司研发的平台支持人工智能识别算法，并利用人工智能技术对公开信息进行智能分类、关键词提取、语义分析等处理。

请发行人：（1）结合与直接客户的合作模式、与终端客户的合作年限等情况，说明发行人具备“全方位的项目解决方案能力”的具体依据。（2）结合发行人与竞争对手在经营规模、资质水平、订单体量、客户类型的差异，以及直接客户对资质体量、功能实现、技术实力、研发能力等方面的要求，说明发行人相较于竞争对手是否存在规模体量小、资质级别低的竞争劣势，是否影响公司业务拓展。（3）结合发行人主要产品与同类产品的对比情况，量化分析相关产品在贴合客户需求度、定制化服务能力、反馈速度方面是否具备比较优势，与行业通用产品及技术相比是否具有优化技术特点或创造性功能实现。（4）结合自然语言处理、人工智能技术的运用情况，说明发行人对公共服务软件实现相关功能的信息披露是否准确。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题2.市场空间和业绩可持续性

根据问询回复及公开信息：（1）公司报告期内来自山东省内的收入占主营业务收入的比例为 97.36%，95.56%和 93.80%，目前已为山东省 16 个地市提供数字政府解决方案。公司已在河南、湖北、山西、内蒙古、青海、河北等地区开展业务，但是对山东省以外的区域业务布局较少。（2）公司在山东省主要竞争对手包括全国性软件企业及地方性软件企业，其测算 2020-2022 年山东省数字政府市场系统集成服务与软件业务规模在 60 亿元左右，公司市场占有率在 2% 左右。（3）公司 2023 年度业绩小幅增长，同行业可比公司 2023 年度业绩均大幅下滑。公司收入主要来源于软件开发，各期收入占比分别为 41.54%、43.40%和 75.73%。（4）报告期各期末，公司在手订单金额持续下降，分别为 16,796.05 万元、14,437.14 万元和 8,264.43 万元，主要由于软件开发、系统集成与销售业务在手订单大幅减少。截至 2024 年 6 月 10 月，发行人在手订单合计 10,262.34 万元，同比减少 23.63%。（5）2024 年第一季度，公司经审阅的营业收入为 633.98 万元、同比下降 79.91%，扣非后归母净利润为-843.06 万元，同比下降 1557.15%（去年同期 57.86 万元），主要由于去年同期验收了多个收入金额较大项目、行业季节性特征。

请发行人：（1）补充披露在山东省各地级市报告期内及期后收入、最新在手订单分布情况，是否存在主营业务地

域集中的情形；结合发行人向河南、湖北、山西、内蒙古、青海、河北等地区拓展业务的项目名称和主要销售内容、开始完成时间、订单获取方式、直接客户、终端客户、直接客户与终端客户的关系、项目金额、各期收入确认金额和回款金额、毛利率、外采比例等情况，说明发行人向山东省以外的区域拓展市场的优劣势。（2）进一步说明对山东省市场空间、市场占有率选取相关测算数据的依据及合理性，是否准确。区分主要业务及软件类型、地域层级（例如省、市、区县），结合终端用户系统新建和更新需求、相关行业政策推进时间节点要求、相关预算情况、发行人的竞争优势、市场占有率等，说明发行人在主要业务地区的收入、利润是否可持续，是否存在市场空间受限的风险。说明软件开发、系统集成与销售两类业务在手订单大幅下降的原因，技术服务在手订单增长是否具有持续性。（3）进一步结合主要产品、客户群体差异，说明发行人 2023 年业绩小幅增长而同行业可比公司业绩均大幅下滑，两者存在明显差异的原因及合理性。（4）进一步说明 2024 年第一季度业绩大幅下滑的原因，报告期内业绩增长逐渐放缓的原因，是否主要受主要细分业务领域市场饱和、终端用户招投标项目数量减少等客户需求变化影响。（5）说明预计 2024 年业绩同比增长的依据，逐一结合预计产生收入项目的基本情况、实施进展，说明相关盈利预测是否可实现。结合细分行业变化趋势、最新在手订单结构（主要客户、业务类型）、最新业绩情况、新市场拓展对毛利率及业绩是否产生不利影响等，是否存在期后业绩

大幅下滑风险，相关风险揭示是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。

问题3.进一步说明收入确认合规性

根据申请文件及问询回复：（1）发行人各期前十大项目中，2023年“青岛市一体化综合指挥平台数字底座项目”的销售内容为城市云脑软件，首轮问询回复问题3中显示项目完成日期为“未验收”，但于2023年确认收入426.08万元，与首轮问询回复问题9中该项目的验收时间为“2023/12/28”前后矛盾。（2）发行人各期前十大项目中，存在部分项目执行周期异常，包括2022年确认收入的“2020年机保局项目流版式软件供货合同”项目、“2020年机保项目签章供货合同”项目，合同签订至合同完成均为同一天，分别确认收入1,084.23万元、533.95万元。（3）发行人软件开发前十大项目中，存在较多项目完工至验收时长超过1年的情况，个别项目超过2年。（4）发行人各期前十大项目中存在较多项目外采比例较高但毛利率水平较高，各期分别有8个、7个、4个项目外采比例超过80%。例如，2023年第一大项目政务数据治理软件的外采比例为80.01%，项目毛利率为43.22%。外采软件、技术服务费主要是基于某些非公司软件的基础上进行二次开发或在公司现有软件的基础上添加非公司产品的功能模块。

请发行人：（1）说明“青岛市一体化综合指挥平台数字底座项目”建设、验收的具体情况，未验收的原因，收入

确认依据的验收单据出具主体是直接客户还是终端客户，首轮问询回复前后矛盾的原因。分别说明报告期内软件开发项目未验收即确认收入的整体金额及占比、存在终验环节但以初验确认收入项目的整体金额及占比，逐一系列示相关项目具体情况及原因，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前确认收入的情形。（2）分别针对报告期内开工至完成时间明显偏短的项目、完工至验收时间明显偏长的项目，逐一说明相关项目基本情况及执行情况、具体原因及合理性，是否存在跨期确认收入的情形。（3）说明先开工后签约项目收入整体金额及占比，各类业务中相关项目数量、收入金额及占比，列示主要项目情况及原因、整体期后回款情况；是否存在收入确认日期早于合同签订日期的情形及其合理性；是否存在先开工但最终未签约的情形及具体情况。（4）针对报告期内外采比例较高的主要项目，逐一说明外采软件后是否直接对外销售，前述项目是否存在客户指定供应商的情形，采用总额法核算是否符合《企业会计准则》的规定。

（5）补充量化说明外购技术服务的定价公允性，外采成本占比较高但毛利率水平较高的原因及合理性，与同行业可比公司同类业务毛利率水平是否存在较大差异，结合相关项目的主要功能说明外采内容“非核心技术或业务核心环节”的判断依据。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（2）分别说明 2023 年未回函、回函不符的客户数量和金额，逐一客

户列示相关项目情况、回函差异的合理性、采取替代核查程序的具体内容。（3）说明对主要技术服务商在 2021、2022 年现场访谈比例明显低于 2023 年的原因；说明对技术服务费采购定价公允性的具体核查情况，能否支持核查结论。

请保荐机构提供收入核查、供应商核查、人员成本和费用核查相关工作底稿。

问题4.订单获取合规性

根据问询回复：（1）公司直接客户主要为软件开发或集成商客户，此类客户多为大中型企业单位，订单获取多以商务谈判为主；终端客户多为党政机关、事业单位，公司多以商务谈判、竞争性磋商、单一来源采购、公开招标、邀请招标等方式自终端客户处获取订单。（2）报告期内，直接客户的收入占比分别为 13.30%、48.49%和 37.37%，毛利率分别为 51.67%、31.87%和 53.27%；终端客户的收入占比分别为 86.70%、51.51%和 62.63%，毛利率分别为 38.86%、49.26%和 54.00%。（3）根据发行人披露的主要订单，客户类型为党政机关及事业单位的，部分未使用公开招标方式进行采购，主要原因是建立采购“绿色通道”，或者属于涉密政府采购项目，通过竞争性磋商方式进行采购。

请发行人：（1）结合相关产品的成本、主要功能、应用领域等情况，说明直接客户和终端客户毛利率存在差异的原因及合理性，发行人获取终端客户的主要优势。（2）说明发行人与终端客户合作的订单中，未采用公开招标方式采购的部分是否符合行业惯例，是否有其他同行业可比公司案

例。（3）结合发行人、控股子公司相关销售人员的银行流水情况，说明订单获取、业务开展的合法合规性，是否存在资金体外循环等情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题5.其他问题

（1）人均创收创利高于同行业的合理性。根据问询回复，报告期内，发行人整体人均创收分别为 98.28 万元、95.62 万元和 69.52 万元，人均创利分别为 39.87 万元、39.51 万元、37.35 万元，相比于同行业可比公司，发行人整体人均创收、人均创利均低于开普云、南威软件，高于数字政通、科创信息。请发行人：结合业务类型、所在地区等差异情况，进一步说明人均创收、创利明显高于同行业可比公司平均水平、高于可比公司数字政通、科创信息的原因及合理性，员工数量、人员结构和工资水平是否与发行人的生产经营相匹配。

（2）应收账款余额大幅增长。根据申请文件及问询回复，发行人报告期各期末应收账款余额分别为 8,466,899.97 元、33,825,559.73 元、59,549,723.35 元，持续大幅增长；2023 年末应收账款回款比例为 11.26%（截至 2024 年 5 月末），主要原因为受预算影响客户回款速度下降；各期经营活动现金流量净额分别为 43,911,785.45 元、-4,057,256.15 元、5,466,479.10 元。请发行人：说明报告期后直接客户回款速度变动趋势，是否对发行人经营活动及现金流状况造成重大不利影响；按照主要应收账款客户及项目构成，列示相关项

目终端客户是否已纳入预算，直接客户回款进度与合同约定是否相符、最近一次付款时间，进一步说明坏账准备计提的充分性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

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