

万司信息技术（上海）股份有限公司

关于半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

万司信息技术（上海）股份有限公司（以下简称“万司股份”或“公司”）于 2024 年 12 月 5 日收到贵司下发的《关于对万司信息技术（上海）股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2024】第 074 号）。公司对相关问题仔细核实后，现在就半年报问询函做如下回复：

1、关于经营业绩

2024 年上半年你公司实现营业收入 443,747,791.42 元，同比增长 147.64%，你公司解释主要原因为报告期内公司新增大额订单较多，并在报告期内完成交付确认销售收入，你公司净利润为 6,515,692.12 元，同比下降 9.22%。按照产品分类，你公司硬件销售业务毛利率 5.42%，同比减少 6.43 个百分点；维保服务业务毛利率 32.49%，同比减少 22.59 个百分点。你公司 2024 年上半年销售费用为 1,280,210.95 元，占营业收入比重为 0.29%，同比增长 42.66%。

请你公司：

（1）详细列示新增大额订单具体内容，包括但不限于主要客户、订单金额、业务类型、合同条款等情况，并结合主营业务应用领域、市场竞争形势、产品服务市场价格变化、业务拓展、在手订单等情况说明营业收入大幅增长的原因，业务增长是否具有持续性与稳定性；

（2）结合不同产品类别市场需求、业务模式、项目验收、收入确认、成本结构变动及归集结转方法等情况，说明硬件销售、维保服务业务毛利率大幅减少的原因及合理性，与同行业可比公司毛利率水平是否一致，相关影响因素是否持续存在，并结合利润来源及变动情况说明营业收入大幅增长的情况下净利润减少的原因及合理性；

（3）结合销售区域拓展、销售模式、销售费用具体用途、同行业可比公司等情况，说明你公司销售费用占营业收入比重较低的原因及合理性，与你公司营业收入规模及增长趋势是否相匹配。

答复：

(1) 2024 年上半年公司实现营业收入 443,747,791.42 元，2023 年上半年公司实现营业收入 179,191,326.22 元，同比增长 147.64%，收入贡献前 10 名客户分别如下：

2024 年上半年			2023 年上半年		
客户名称	收入金额（单位：元）	收入占比	客户名称	收入金额（单位：元）	收入占比
客户 1	65,571,935.96	14.78%	客户 11	13,581,124.73	7.58%
客户 2	56,710,372.42	12.78%	客户 12	11,765,398.23	6.57%
客户 3	37,964,601.77	8.56%	客户 13	7,987,225.92	4.46%
客户 4	31,489,295.22	7.10%	客户 14	7,976,159.29	4.45%
客户 5	28,977,608.97	6.53%	客户 15	6,269,961.71	3.49%
客户 6	18,876,588.43	4.25%	客户 1	6,002,631.86	3.35%
客户 7	12,862,619.47	2.90%	客户 16	5,331,628.24	2.98%
客户 8	12,326,736.41	2.78%	客户 17	5,167,486.73	2.88%
客户 9	10,736,265.49	2.42%	客户 18	5,015,316.82	2.80%
客户 10	9,625,099.11	2.17%	客户 19	4,646,847.6	2.59%
合计	285,141,123.25	64.26%	合计	73,743,781.13	41.15%

2024 年上半年公司与上述主要客户签订的 1000 万元以上的销售合同共计 6 份，主要情况如下：

客户名称	主要产品	交付日期	合同金额（单位：元）
客户 1	采购、安装实施 H3C 服务器及配件 1037 套	2024 年 4 月 30 日	70,762,702.00
客户 2	在数据中心部署 H3C 服务器及配件 128 套	2024 年 1 月 25 日	28,300,800.00
客户 3	采购服务器及配件 15 套	2024 年 2 月 4 日	42,900,000.00
客户 4	采购、安装部署服务器、安全设备等产品	2024 年 4 月 30 日	38,290,000.00
客户 5	采购用于云基础平台建设的服务器、交换机、存储及安全设备	2024 年 6 月 28 日	28,622,803.00

客户 9	设计、调试及安装用于研发环境建设的神州数码服务器及配件 47 套、华为交换机及配件 28 套、华为防火墙及安全设备 4 套	2024 年 6 月 12 日	12,131,980.00
------	---	-----------------	---------------

2024 年上半年收入贡献前 10 名客户中，公司对客户 1、客户 8 收入增长的主要原因为两位客户国内业务由于疫情放开致积压需求释放叠加海外业务受到政策利好影响持续稳健增长，导致其对服务器及网络设备的需求量增加以满足业务增长所带来的线上下单需求。公司该笔收入的增长受益于客户收入快速提升所带来的需求增长。两位客户为公司多年合作客户，合作相对稳定。

公司对客户 2、客户 3 收入增长的主要原因为国内智算算力需求激增，算力规模快速增长，加速了国内智算中心、超算中心的智算网络建设，从而对网络交换机和 AI 服务器的需求量增加。公司该笔收入的增长受益于算力行业近年来的快速发展所带来的需求提升。

公司对客户 4、客户 5、客户 7、客户 9 收入增长的主要原因为客户新建国产信息化平台，从而对服务器、交换机等设备的需求增大。四位客户为公司多年合作客户，合作相对稳定。

综上所述，公司 2024 年上半年收入增长主要受益于下游需求的增长，公司主营业务类型、销售模式均未发生重大变化，但是公司下游客户由于业务增长、信创国产化、AI 行业快速增长等多种原因导致对服务器、交换机等产品的需求增加，从而致使公司在手订单数量提升。上述主要客户大多数与公司有着长期稳定的合作，公司业务增长具有持续性，但下游客户所处行业发展情况及政策情况具有不确定性，公司收入存在增速放缓的可能。

（2）近 5 年公司各类业务毛利率情况如下：

报告期	系统集成	硬件销售	维保服务	软件开发
2019 年年度	14.34%	3.80%	27.41%	-
2020 年年度	11.09%	4.11%	24.08%	-
2021 年年度	11.99%	9.37%	20.20%	-
2022 年年度	7.58%	10.63%	38.31%	18.12%
2023 年年度	9.67%	14.55%	35.18%	-753.42%
2024 年半年度	9.35%	5.42%	32.49%	-

2024 年上半年公司硬件销售业务毛利率为 5.42%，明显低于 2021 年以来的毛利率水平，较 2023 年上半年同期减少 6.43%，2024 年上半年硬件销售业务营业收入较 2023 年上半年同

期增长 181.30%，营业成本较 2023 年上半年同期增长 201.80%，主要受到 AI 产品采购价格提升的影响，导致 2024 年上半年硬件销售业务营业成本增加，另外由于今年公司以价换量的销售策略，导致公司 2024 年上半年整体毛利率下滑，但业务量大幅提升。

2024 年上半年公司维保服务业务毛利率为 32.49%，较 2023 年上半年同期减少 22.59%，维保服务业务由于不同的事件所需要的响应等级以及处理方式不同，所需要更换的备品备件不同，导致维保服务业务的营业成本会出现波动，由于该业务公司整体业务量相对较小，会放大营业成本波动所带来的毛利率变化。整体来看 2022 年以来公司维保服务业务的毛利率水平相对较为稳定。

近 5 年公司净利率、信用减值损失（“-”为计提的损失，“+”为冲回的收入）占主营业务收入的情况如下：

报告期	净利率	信用减值损失占比	不考虑信用减值损失后的利润占比
2019 年年度	3.26%	-0.46%	3.72%
2020 年年度	3.07%	-0.44%	3.51%
2021 年年度	4.36%	+0.23%	4.13%
2022 年年度	3.35%	-0.70%	4.05%
2023 年年度	3.98%	-0.32%	4.3%
2024 年半年度	1.47%	-1.88%	3.35%

2024 年上半年营业收入大幅增长的情况下净利润减少的主要原因为应收账款的大幅增加导致因企业会计准则要求所计提的信用减值损失的增加，叠加上述答复中提到的毛利润降低，综合导致净利润的减少。信用减值损失的计提是出于企业会计准则谨慎性的要求，并非该笔收入出现实质性损失，公司盈利能力并未大幅减弱。

（3）近 5 年公司销售费用与营业收入情况如下：

报告期	销售费用（单位：元）	营业收入（单位：元）	销售费用占比
2019 年年度	1,204,854.83	427,929,815.18	0.28%
2020 年年度	1,378,940.38	538,864,305.54	0.26%
2021 年年度	1,468,697.75	598,420,724.82	0.25%

2022 年年度	1,354,868.00	472,341,281.89	0.29%
2023 年年度	2,456,640.20	653,838,819.86	0.38%
2024 年半年度	1,280,210.95	443,747,791.42	0.29%

2019 年以来，公司销售费用随营业收入的增长呈增长趋势，销售费用占营业收入的比值相对稳定，公司销售费用主要包括职工薪酬、办公费、差旅费以及招待费，2022 年公司受到疫情封控的影响，营业收入、销售人员数量、办公费、差旅费、整体销售费用均出现不同程度的下滑。2023 年以来公司营业收入大幅增长，为了积极扩展业务，公司销售人员较 2022 年大幅增加，致使 2024 年上半年、2023 年公司销售人员薪酬增加，销售费用增加。

新三板挂牌企业中毛利率与公司相近的信息系统集成（I6531）行业的同行其他公司 2023 年年度销售费用占营业收入比值情况如下：

公司名称及代码	销售费用占营业收入比值
紫光通信（NQ.832894）	0.67%
帝杰曼（NQ.835681）	4.04%
四联智能（NQ.430758）	1.25%
天科数创（NQ.430228）	3.71%
联凯科技（NQ.838118）	2.91%
尚阳股份（NQ.835888）	2.84%
高新现代（NQ.871084）	0.65%

公司销售费用占营业收入比值与同行业其他公司相比偏低，主要原因为公司客户集中度较高，公司多数客户均在江浙沪地区，差旅费较少。另外，公司销售人员较少，职工薪酬较少，与其他公司相比公司销售费用比较单一，没有推广费、宣传费、折旧费等其他费用，公司的获客途径主要包括公开招标、上游厂商以及其他合作伙伴的介绍、其他合作伙伴的分包，故没有推广宣传的费用。

综上所述，公司销售费用占比由于上述原因比同行业其他公司偏低，销售费用的增长趋势与营业收入的增长基本吻合，2024 年上半年由于营业收入增速过快导致销售费用占比出现下滑，但预计全年销售费用较 2023 年仍会继续增长。

2、关于应收账款真实性与流动性风险

2024 年上半年末你公司应收账款合计 286,475,770.50 元，占总资产比重为 52.18%，同比增长 97.73%，短期借款 142,750,000.00 元，占总资产比重为 26.00%，同比增长 37.74%，货币资金 25,080,314.38 元，同比减少 78.94%，根据 2024 年半年度报告，你公司经营活动产生的现金流量净额-115,073,011.83 元，同比减少 151.21%。

请你公司：

（1）结合应收账款具体内容、涉及主要客户、还款期限、还款金额详细说明你公司期后回款情况，是否存在回款困难或已发生的实际损失，如有请说明具体金额及相关业务，你公司拟采取或已采取的催收措施及效果；

（2）说明短期借款大幅增加的具体原因，并说明目前你公司银行授信基本情况、短期借款到期时间以及后续具体偿债安排，在货币资金减少的情况下你公司是否存在较大还款压力；

（3）结合日常运营资金周转、还款资金来源等情况说明在经营性现金流为负的情况下你公司日常经营是否受到影响，是否存在资金链断裂的风险，拟采取或已采取的改善措施。

答复：

（1）截至 2024 年 6 月 30 日，公司应收账款账面价值为 286,475,770.50 元，账面余额为 304,303,887.14，计提预期信用损失为 17,828,116.64，按欠款方归集的期末余额前 10 名应收账款情况如下：

公司名称	应收账款账面余额（单位：元）	应收账款占比
客户 1	72,819,749.80	23.93%
客户 2	25,870,730.80	8.50%
客户 3	14,534,760.00	4.78%
客户 4	12,131,980.00	3.99%
客户 5	11,536,343.00	3.79%
客户 6	10,264,295.35	3.37%
客户 7	9,510,080.00	3.13%
客户 8	7,244,240.00	2.38%
客户 9	6,576,600.00	2.16%

客户 10	5,722,600.00	1.88%
合计	176,211,378.95	57.91%

公司于 2024 年 7 月收回客户 1 应收账款 72,819,749.80 元，2024 年上半年的应收账款已经全部收回。

公司于 2024 年 11 月收回客户 2 应收账款 13,251,144.00 元，设备已完成验收，根据合同要求后续货款将分别于设备试运行 3 个月、验收 1 年后、质保期（7 年）结束后分笔支付，目前合同正在履行中，不存在回款困难，未发生实际损失。

公司于 2024 年 7 月收回客户 3 应收账款 14,534,760.00 元，2024 年上半年的应收账款已经全部收回。

公司于 2024 年 7 月收回客户 4 应收账款 12,131,980.00 元，2024 年上半年的应收账款已经全部收回。

公司于 2024 年 7 月收回客户 5 应收账款 10,221,728 元，设备已完成验收，正在按照约定陆续回款，不存在回款困难，未发生实际损失。

公司于 2024 年 10 月、11 月收回客户 6 应收账款 3,860,102.27 元，设备已完成验收，正在按照约定陆续回款，不存在回款困难，未发生实际损失。

公司与客户 7 的合作项目已于 2023 年 11 月完成验收，根据合同要求后续货款将分别于 1 年产品质保维护期结束后、3 年产品质保维护期结束后、6 年产品质保维护期结束后分笔支付，目前合同正在履行中，不存在回款困难，未发生实际损失。

公司于 2024 年 10 月收回客户 8 应收账款 7,244,240.00 元，2024 年上半年的应收账款已经全部收回。

公司于 2024 年 8 月收回客户 9 应收账款 6,576,600.00 元，2024 年上半年的应收账款已经全部收回。

公司与客户 10 的合作项目已于 2024 年 1 月完成验收，该客户为公司多年合作客户，结算账期较长，该客户往期回款记录良好，未有过拖欠账款行为，故不存在回款困难，未发生实际损失。

综上所述，上述主要客户的应收账款账面余额为 176,211,378.95，占公司 2024 年 6 月 30 日末应收账款账面余额的比值为 57.91%，上述主要客户截至目前共计回款 140,640,304.07 元，回款金额占其应收账款账面余额的比值为 79.81%，其余货款均正在按照约定陆续回款，不存在回款困难，未发生实际损失。

(2) 近 3 年公司应收账款、应付账款、短期借款及货币资金情况如下：

报告期	应收账款（单位：元）	应付账款（单位：元）	短期借款（单位：元）	货币资金（单位：元）
2021 年年末	72,728,427.26	105,746,657.68	42,799,900.00	77,339,352.99
2022 年年末	134,049,595.73	150,422,391.36	74,959,999.00	73,429,586.74
2023 年年末	144,881,277.77	298,269,470.34	103,635,188.13	119,087,134.41
2024 年半年末	286,475,770.50	264,576,705.30	142,750,000.00	25,080,314.38

近年来公司业务快速增长，致使公司在采购及销售端的采、销金额均大幅提升，由于采、销均有账期的存在，所以在各报告期末公司的应收账款、应付账款均大幅提升，公司上游供应商多数为新华三、华为等厂商的总代理商，供应商的议价能力较强，所以公司对上游供应商应付账款的账期较为稳定，但是受到业务量增长、疫情影响、国内经济形势变化等诸多原因致使公司对下游客户应收账款的账期普遍加长，致使公司销售回笼资金小于采购支付资金，所以 2024 年上半年公司经营活动产生的现金流量净额为-115,073,011.83 元。为及时支付上游供应商的货款，公司增加短期借款以保证日常经营活动所需的资金流动性。

2024 年 6 月 30 日与目前公司短期借款情况如下：

2024 年 6 月 30 日			2024 年 12 月 17 日		
贷款机构	借款金额（单位：元）	贷款到期日	贷款机构	借款金额（单位：元）	贷款到期日
中国银行股份有限公司	10,000,000.00	2025/3/24	中国银行股份有限公司	10,000,000.00	2025/3/24
中国建设银行股份有限公司	20,000,000.00	2024/8/15	中国建设银行股份有限公司	20,000,000.00	2025/9/10
中信银行股份有限公司	10,000,000.00	2025/3/24	中信银行股份有限公司	10,000,000.00	2025/3/24
上海银行股份有限公司	10,000,000.00	2025/6/28	上海银行股份有限公司	10,000,000.00	2025/6/28
江苏银行股份有限公司	10,000,000.00	2025/3/25	江苏银行股份有限公司	10,000,000.00	2025/3/25
北京银行股份有限公司	10,000,000.00	2024/8/9	北京银行股份有限公司	10,000,000.00	2025/8/13

交通银行股份 有限公司	12,750,000.00	2025/4/23	交通银行股份 有限公司	12,750,000.00	2025/4/23
平安商业保理 有限公司	5,000,000.00	2024/10/18	上海农村商业银行 股份有限公司	5,000,000.00	2025/7/15
远海商业保理 (上海)有限 公司	10,000,000.00	2024/9/9	兴业银行股份有 限公司	10,000,000.00	2025/9/23
紫光商业保理 有限公司	25,000,000.00	2024/11/8	苏州紫光数码互 联网科技小额贷 款有限公司	20,000,000.00	2025/2/21
苏州紫光数码 互联网科技小 额贷款有限公 司	20,000,000.00	2024/9/11	-	-	-
合计	142,750,000.00		合计	117,750,000.00	

2024 年上半年的短期借款中建设银行、北京银行、平安保理、远海保理、紫光保理、紫光小额贷的借款均在 2024 年下半年到期，建设银行、北京银行、紫光小额贷的借款均已续贷，平安保理、远海保理、紫光保理的借款由于使用成本较高暂不续贷，所有还款资金均为公司销售回笼资金，2024 年下半年公司新办理的贷款有上海农商行 500 万元，兴业银行 1000 万元均用于支付公司上游供应商的货款，其余 2025 年到期的贷款，公司根据资金使用成本、资金流动性等情况综合考虑续贷或置换。截至目前，公司未出现还款困难，所有短期借款均按照合同要求支付及归还，未出现信用收紧导致的提前还款或续贷困难。由于 2024 年下半年公司销售回笼资金情况良好，目前公司账面货币资金在 1 亿元以上，以保证日常经营活动所需的资金流动性。

综上所述，公司不存在较大的还款压力。

(3) 由于公司业务快速增长及下游客户应收账款账期的加长致使公司经营活动产生的现金流为负，短期来看，公司可以通过增加短期借款来保证日常经营活动所需的资金流动性。长期来看，正如上述答复中提到的公司客户回款情况良好，随着下游客户的销售回笼，公司经营活动产生的现金流将逐步转正。为了确保下游客户应收账款的收回，公司加强了对销售人员销售回笼款的考核，加强了对即将到期或已经到期应收账款的催收力度。

综上所述，公司经营活动产生的现金流为负的情况下不影响公司日常经营，不存在资金

链断裂的风险。

3、关于研发费用

2024 年上半年你公司产生研发费用 12,539,642.63 元，同比增长 174.92%，其中研发费用-固定资产、使用权资产折旧 1,370,746.86 元，上期发生额为 32,327.58 元，研发费用-直接投入 7,046,226.42 元，上期发生额为 17,062.16 元。

请你公司：

（1）详细说明研发费用-固定资产、使用权资产折旧、直接投入科目的具体内容、用途、涉及项目，并说明本期相关科目金额大幅增加的原因及合理性；

（2）说明目前研发项目的具体内容、研发进度、已取得或拟取得的研发成果及对公司生产经营的作用，并结合研发项目变动情况、研发部门人员、研发设备划分标准、是否存在兼职人员等，说明材料领用、人员及折旧分摊在生产与研发中划分是否清晰，研发费用归集是否准确。

答复：

（1）在公司的研发设备中，大部分为公司于 2017 年采购的服务器、工作站等电子设备，按照企业会计准则的要求，电子设备的折旧年限为 5 年，残值率为 0%，致使公司的研发设备大部分于 2022 年年底前计提完折旧，所以公司 2023 年研发费用-固定资产、使用权资产折旧偏低。为满足公司研发需要、提高研发效率，公司于 2023 年下半年采购了新的研发设备，致使 2024 年上半年研发费用-固定资产、使用权资产折旧大幅增长，新采购的设备清单如下：

固定资产名称	固定资产数量	开始使用日期
紫光华智 SR650 服务器	6 台	2023 年 7 月
R5300-G3 高计算服务器	1 台	2023 年 10 月
R4950 GPU 服务器	1 台	2023 年 10 月
3030-G3 英特尔服务器	6 台	2023 年 10 月
移动扫描仪	1 台	2023 年 10 月

2024 年上半年公司实际开展的研发项目共计 4 个，分别为：RD202401-智慧安防与监控系统研发项目、RD202402-三维建筑模型与可视化研发项目、RD202403-智慧物业管理系统研发项目、RD202404-智慧消防管理系统研发项目，紫光华智 SR650 服务器以及移动扫描仪均用于

RD202402-三维建筑模型与可视化研发项目的研发，R5300-G3 高计算服务器、R4950 GPU 服务器以及 3030-G3 英特尔服务器均用于 RD202401-智慧安防与监控系统研发项目的研发，剩余两个研发项目均使用 2017 年采购的研发设备。

2024 年上半年公司研发费用-直接投入金额为 7,046,226.42 元，所有直接投入均为公司自主研发项目中外协人员的技术服务费，不同于委外研发，委外研发为知识产权归属于公司，但研发项目整体委托于其他企业进行，2024 年上半年公司未进行委外研发，均为自主研发，具体情况如下：

供应商名称	主要合同内容	合同金额（单位：元）
上海坤盛网络科技有限公司	提供开发人员协助公司对智慧安防与监控系统研发项目中对机房设备性能监测模块的开发。	950,000.00
上海坤盛网络科技有限公司	提供开发人员协助公司对智慧安防与监控系统研发项目中安全监控、智能停车、访客管理、智能照明等多个模块的开发。	1,470,000.00
上海益倍嘉信息技术有限公司	提供开发人员协助公司对 2024 年研发项目中智慧物业管理设备监控系统、智慧社区消防安全系统、IBMS 智能建筑集成管理平台、智慧消防安全指挥管理平台等模块的开发。	5,049,000.00

近年来，随着公司业务量的增加，业务宽度也在不断增加，除了数据中心机房建设外，公司在园区安防设备集成、储能设备集成、信息安全设备集成等领域均有业务产生，根据不同客户的需求，公司对相关系统平台进行研究开发、整合现有的信息系统，以满足客户不同的需求，提供更好的集成服务。由于在新的领域公司的研发经验不够丰富，试错成本较高，以及公司研发人员数量不足等多方面原因，公司将研发项目中部分模块的开发委托给更为专业的企业进行，以保证研发项目的质量要求。所以导致近年来公司研发费用-直接投入的增加。

（2）2024 年上半年公司实际开展的研发项目与研发成果情况如下：

研发项目名称	软件著作权名称
RD202401-智慧安防与监控系统研发项目	万司楼宇安防网络视频监控管理系统 V1.0

	万司智能建筑集成监控服务平台 V1.0
RD202402-三维建筑模型与可视化研发项目	万司三维建筑建模服务软件 V1.0
	万司智慧城市 VR 虚拟展示系统 V1.0
RD202403-智慧物业管理系统研发项目	万司物业智慧管理系统 V1.0
RD202404-智慧消防管理系统研发项目	万司消防安全指挥管理平台 V1.0
	万司智慧消防监测管理系统 V1.0

上述研发项目均于 2024 年下半年取得阶段性研发成果，公司也及时向国家版权局提交了计算机软件著作权登记证书的申请。截至 2024 年 12 月 17 日，公司已取得登记证书 3 份，剩余的登记证书也均在审核中，已取得的计算机软件著作权登记证书包括：万司智慧城市 VR 虚拟展示系统 V1.0，登记号 2024SR2048103、万司楼宇安防网络视频监控管理系统 V1.0，登记号 2024SR2047874、万司物业智慧管理系统 V1.0，登记号 2024SR2045294。上述系统平台的开发有助于公司在相应领域集成项目的适配，搭配现有的硬件产品，更针对性的满足不同客户的需求。

公司的研发费用结构较为简单，主要包括职工薪酬、固定资产折旧、直接投入、委外研发费用及培训费等，2024 年上半年未发生委外研发费用及培训费，直接投入与固定资产折旧费用构成如上述答复中所述，公司研发设备的领用由研发部门签字申请，为了区别于公司日常销售所需的设备测试，公司销售设备测试在公司 ERP 系统中均做出库处理，严格区分用途。在直接投入中能按研发项目分割的费用，公司均做了分割，对于部分不可分割的费用，比如两个项目同时开发的委托开发人工费用，公司按主要项目归集在一个研发项目中，不影响整体研发费用的归集。公司的研发人员均为专职研发人员，主要工作为研发项目开发，对于集成或运维项目的现场技术人员公司均归集为管理费用，公司各类费用划分清晰、研发费用归集准确。

4、关于控股股东、实际控制人减持

根据半年报，公司控股股东、实际控制人刘斌报告期内减持 510 万股，持股比例从 78.04% 降低至 68.20%。公司股票 2024 年存在多次异常波动。

请你公司：

- (1) 说明控股股东、实际控制人刘斌 2024 年以来的股份减持情况，包括不限于交易方

式、减持对象、交易价格等，并说明公司新进入股东投资入股公司的原因及背景；

(2) 说明公司是否存在应披露未披露的申报上市进展等信息，是否存在可能或已经对公司股票交易价格产生较大影响的媒体报道或市场传闻，近期公司经营情况及内外部环境是否或预计要发生重大变化，公司或控股股东、实际控制人刘斌是否存在关于公司的应披露未披露的重大事项或处于筹划阶段的重大事项。

答复：

(1) 公司董事会通过对 2024 年股东名册的查阅以及对公司控股股东、实际控制人刘斌的问询，整理了刘斌的股票交易情况如下：

交易人	交易日期	减持数量	交易 单价	减持后 持股数量	减持后 持股比例	交易方式	对手方
刘斌	4 月 25 日	100	4.32	40,454,900	78.0380%	竞价交易	-
	5 月 6 日	1,574,900	4.30	38,880,000	75.0000%	大宗交易	徐**
	5 月 10 日	2,592,000	4.31	36,288,000	70.0000%	大宗交易	宗**、周*
	5 月 16 日	933,100	5.11	35,354,900	68.2000%	大宗交易	徐**、周*

2024 年 4 月 25 日，刘斌通过竞价交易方式减持公司股票 100 股，由于刘斌尝试是否会有人买公司股票，遂挂了 1 手卖单，并成交。

2024 年 5 月 6 日，刘斌通过大宗交易方式减持公司股票 1,574,900 股，减持后持股数量为 38,880,000 股，持股比例为 75%，根据《全国中小企业股份转让系统并购重组业务规则适用指引第 2 号——权益变动与收购》（以下简称《收购办法》）的规定，公司就上述情况于 2024 年 5 月 6 日披露了《权益变动报告书》（公告编号：2024-025）、《关于股东持股情况变动的提示性公告》（公告编号：2024-026）。交易对手方为徐**，徐**为刘斌朋友介绍的投资人，与刘斌无关联关系，徐**、宗**、周*均为该朋友介绍，在大宗交易前与刘斌并无接触，投资人徐**、宗**、周*在刘斌朋友的介绍下认为公司发展状况、财务数据及转让价格符合其心理预期，看好公司未来发展前景，同时刘斌存在减持股票回笼资金的需求，对于转让价格也比较满意，在不影响控制权的前提下，遂在朋友的撮合下进行此次交易。交易价格为符合《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》前提下双方协商。

2024 年 5 月 10 日，刘斌通过大宗交易方式减持公司股票 2,592,000 股，减持后持股数量为 36,288,000 股，持股比例为 70%，公司按照《收购办法》的规定于 2024 年 5 月 10 日披露

了《权益变动报告书》（公告编号：2024-027）、《关于股东持股情况变动的提示性公告》（公告编号：2024-028）。交易对手方为宗**、周*，宗**、周*均为刘斌上述朋友所介绍的投资人，与刘斌无关联关系，交易原因与 5 月 6 日的交易相同。交易价格为符合《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》前提下双方协商。

2024 年 5 月 16 日，刘斌通过大宗交易方式减持公司股票 933,100 股，减持后持股数量为 35,354,900 股，持股比例为 68.20%，交易对手方为徐**、周*，交易数量、交易价格按双方约定，交易原因与 5 月 6 日、5 月 10 日的交易相同。

刘斌大宗交易的价格和数量是与买方协商确定，最初协商的交易价格为不低于 4.3 元/股，此价格是根据公司近年的财务状况、业务预期等信息为基础所确定的。大宗交易部分成交以后，随着市场关注度的提升，公司股票价格持续上涨，遂与买方协商将还未转让完的股票价格提升至不低于 5.1 元/股，虽然 5.1 元明显低于当时二级市场上的股票价格，但基于与大宗交易的买方已经口头约定了转让价格和转让数量，而且通过二级市场交易存在诸多不确定性，所以刘斌并未选择在股价高点抛售自己所持有的股票，而是按照约定通过大宗交易来完成此次减持。

（2）公司董事会通过对公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东、在任的董事、监事、高级管理人员进行问询，未获悉公司存在应披露而未披露的、对公司股票交易价格产生较大影响的信息；公司前期公告的事项不存在需要更正、补充之处。

通过对舆论的监测，未发现存在对公司股票交易价格产生较大影响的媒体报道或市场传闻，不涉及热点概念。在东方财富股吧中，公司关注到关于公司股票的讨论较为激烈，或存在有人推介公司股票，公司董事会通过查阅 2024 年公司科目余额表、期间费用明细，未发现存在聘请中介机构开展非法推介、分销股票的费用，通过核查公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东、在任的董事、监事、高级管理人员在股票价格出现异常波动期间的银行流水未发现与咨询公司等中介性质的公司存在大额异常资金往来，所有人员均表示公司未曾与第三方签订协议，组织或默许无证券从业资质的中介参与非法推介、分销股票的行为，未相关协议中盖章，控股股东等内部人均未签字。

近期公司经营情况及内外部环境未发生重大变化。

公司或控股股东、实际控制人刘斌不存在处于筹划阶段的重大事项，在刘斌大宗交易减持公司股票期间，公司均按照要求及时、准备、完整的披露了相关公告，刘斌不存在其他应披露未披露的重大事项。

在公司关注到公司股票价格波动偏离市场和行业走势时，公司高度重视，多次披露了《股票交易风险提示公告》，曾多次提到公司董事会尚未对上市方式、上市板块等事项经行审议，尚未与第三方中介机构签订保荐协议，不存在应披露未披露的申报上市进展等信息。

万司信息技术（上海）股份有限公司
董事会
2024年12月17日

