关于创思立信数字科技股份有限公司
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

中泰证券股份有限公司
ZHONGTAI SECURITIES CO.,LTD.

二〇二五年二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 1 月 15 日出具的《关于创思立信数字科技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“问询函”）已收悉，感谢贵公司对申请文件进行审核。创思立信数字科技股份有限公司（以下简称“创思立信”或“公司”）、中泰证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京市天元律师事务所（以下简称“律师”）对贵公司出具的问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见，涉及对《创思立信数字科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）等申报文件进行修改或补充披露的部分，已按照问询函的要求进行了修改或补充披露，并以楷体加粗标示。如无特别说明，本问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书具有相同含义。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	**问询函所列问题**
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复、引用公开转让说明书等申报文件原披露内容
楷体（加粗）	**对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分**

在本回复中，部分合计数与各分项数值直接相加之和在尾数上存在差异，均系四舍五入原因造成。

目录

问题一.关于公司业务及合法合规性.....4

问题二.关于历史沿革 49

问题三.关于子公司 82

问题四.关于采购及成本.....103

问题五.关于经营业绩 139

问题六.关于境外销售 169

问题七.关于企业合并及商誉.....176

问题八.其他问题 208

问题一. 关于公司业务及合法合规性

根据申报文件：（1）公司主营业务包括产品数字内容本地化服务、商务翻译、AI 数据服务、技术平台与解决方案、其他关联服务；（2）公司产品数字内容本地化服务包括生命科学本地化、ICT 与课件本地化、金融科技本地化、互动娱乐本地化等；（3）公司技术平台与解决方案业务涉及本地化流程自动化平台、在线协作翻译系统等；（4）公司其他关联服务系基于公司主营业务所延伸出的其他关联服务，包括国际专利申报、美术创作等。

请公司补充披露：公司各项细分业务的具体情况，用通俗易懂的语言、项目案例等方式介绍每一细分业务对应的服务或产品内容、业务流程（如涉及外包，区分自主和外包环节）、应用场景、客户群体、收费模式等。

请公司说明：（1）产品数字内容本地化服务的业务模式，包括但不限于所涉领域、服务内容、工作成果及交付标准、服务定价依据及合理性等，产品数字内容本地化服务与传统翻译服务的主要异同；结合本地化服务的工作过程、工作要求等，说明公司是否涉及在客户拟本地化产品的基础上进行原创创作或其他自有内容输出，是否对产品内容进行审核，是否需要就产品内容的合法合规性承担法律责任；（2）公司取得增值电信业务经营许可证的背景及合理性，公司在开展业务过程中是否存在搭建及运营网站、APP、小程序等互联网载体的情形，是否涉及提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务；公司技术平台与解决方案业务的具体内容，相关业务涉及的在线协作翻译系统等平台或系统的用途，是否仅提供技术支持服务，是否涉及多方交互等平台功能；（3）公司各项业务及研发分别获取、存储、使用数据情况，对应的数据来源、数据权属，公司是否采集法律法规规定不属于公开的社会信息或者需要特殊许可、信息主体同意等前置程序方可获取的数据，公司是否存在销售数据的情形；公司业务开展是否符合数据安全、个人信息保护等法律法规规定的相关要求，公司是否可以有效保障数据安全以及业务合法合规性，是否存在影响挂牌的相关规定或程序障碍；（4）公司是否存在超越资质范围或使用过期资质开展业务的情形，是否已取得开展业务所需的全部资质，是否合法合规；（5）公司国际专利申报、美术创作等其他关联服务业务的具体内容，与公司主要业务的关联性；

（6）公司在开展各项细分业务中体现的核心竞争力，结合公司对 AI 技术的运用及 AI 技术升级情况等，说明技术升级迭代对公司原有竞争优势、业务拓展是否存在重大不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

请会计师核查上述事项（6），发表明确意见，并说明公司业绩的可持续性。

【补充披露】

一、公司各项细分业务的具体情况，用通俗易懂的语言、项目案例等方式介绍每一细分业务对应的服务或产品内容、业务流程（如涉及外包，区分自主和外包环节）、应用场景、客户群体、收费模式等

公司已在公开转让说明书中补充披露如下：

“公司是一家致力于为全球高科技行业出海企业提供产品数字内容本地化服务的服务商。公司采用业务流程外包（BPO）的服务模式，通过在线交付方式，为各行业出海企业提供亚欧北美三个时区全天候产品数字内容本地化服务及相关技术方案，每个细分业务对应的服务或产品内容、业务流程[1]、应用场景、客户群体、收费模式及交付标的物的具体情况如下：

（一）产品数字内容本地化业务

公司产品数字内容本地化业务可分为生命科学本地化、智慧制造本地化、ICT 与课件本地化、金融科技本地化、互动娱乐本地化、知识产权本地化及其他内容本地化等细分业务。为更清晰理解各业务线的工作特性和业务流程，从工作对象的数字内容类型维度进行业务划分更为清晰，从工作对象的数字内容类型可主要归类为以下几类：软件类内容、网站类内容、多媒体类内容、人机交互界面类内容、手册类内容、游戏类内容。上述各类型数字内容的本地化详细情况说明如下：

业务类型	数字内容类型	服务内容	应用场景	客户群体	收费模式	交付标的物
产品数字内容本地	软件类内容	1. 软件界面和本地化工程 2. 在线帮助内容翻译、编译和测试	满足企业软件产品出海需求。提供符合当地用户习惯如语言、界面版式、输入法、货币和度量单位等以及法	出海企业中软件开发商、APP 开发商、内嵌人机交付界面的高科技产品生产商等	1. 本地化工程、本地化测试、技术部署（以工时为单位计费） 2. 数字内容翻译（以字数为单位计费）	本地化工程之后的目标语种 UI 界面文件、本地化测试用例和测试报

[1] 公司在开展业务过程中，外购与外包环节均位于任务派工单环节。从业务流程上，外购、外包、内部译员在流程环节中无明显差异，因此未单独在业务流程图中进行罗列。

业务类型	数字内容类型	服务内容	应用场景	客户群体	收费模式	交付标的物
化		3. 软件本地化测试 4. 协助客户进行连接器（Connector）部署[2]，以协助客户实时维护软件多语内容	规、政治、文化的软件产品		3. 项目管理（以项目金额一定的比例计费）	告、部署的连接器Connector
	网站类内容	1. 网站内容本地化[3] 2. 搜索引擎优化（SEO）[4] 3. 网站本地化测试 4. 协助客户进行连接器（Connector）部署	通过本地化多语网站，满足当地用户的偏好并避免法规文化宗教禁忌，满足出海企业在目标市场的需求，同时提升多语网站的访问量和排名，打造企业品牌	大部分出海企业	本地化工程、本地化测试、技术部署和SEO（以工时为单位计费） 数字内容翻译（以字数为单位计费） 项目管理（以项目金额一定的比例计费）	本地化之后的多语种网站页面文件、测试报告、部署的连接器（Connector）
	多媒体类内容	1. 源语言脚本听写 2. 音频原声摘取 3 脚本/音频原声翻译 4. 配音 5. 目标语音频原声及其它动画元素制作 6. 音画同步 7. 字幕制作 8. 合成/渲染/输出	1.满足出海企业高科技产品海外用户培训需求； 2.满足企业产品功能介绍需求	1. 有跨国销售实体产品或服务需求的企业 2. 在多个国家和地区经营、有跨国员工培训需求的企业 3. 出海企业中产品合规使用要求高的高科技产品生产商	1. 源语言脚本听写（以分钟为单位计费） 2. 音频原声摘取（以工时为单位计费） 3. 脚本/音频原声翻译（以字数为单位计费） 4. 配音（以分钟为单位计费） 5. 目标语音频及其它动画元素制作（以工时为单位计费）	本地化后的多份独立的音视频文件

[2] 连接器 Connector 是一种用于连接不同系统、应用程序和服务的组件。它们允许开发者在不同的平台和技术之间建立通信，从而实现数据交换、集成和自动化。Connector 可以用于实现数据库连接、API 集成、网络通信、文件传输等功能。

[3] 指对网站的内容、界面等进行内容翻译与适应性调整。

[4] 搜索引擎优化，缩写为 SEO（Search Engine Optimization），是一个专有名词。SEO 是一种通过利用搜索引擎内在规则，提升网站在相关搜索引擎中自然排名的方法。其目标是使网站在行业内占据领先地位，从而获得品牌效益。

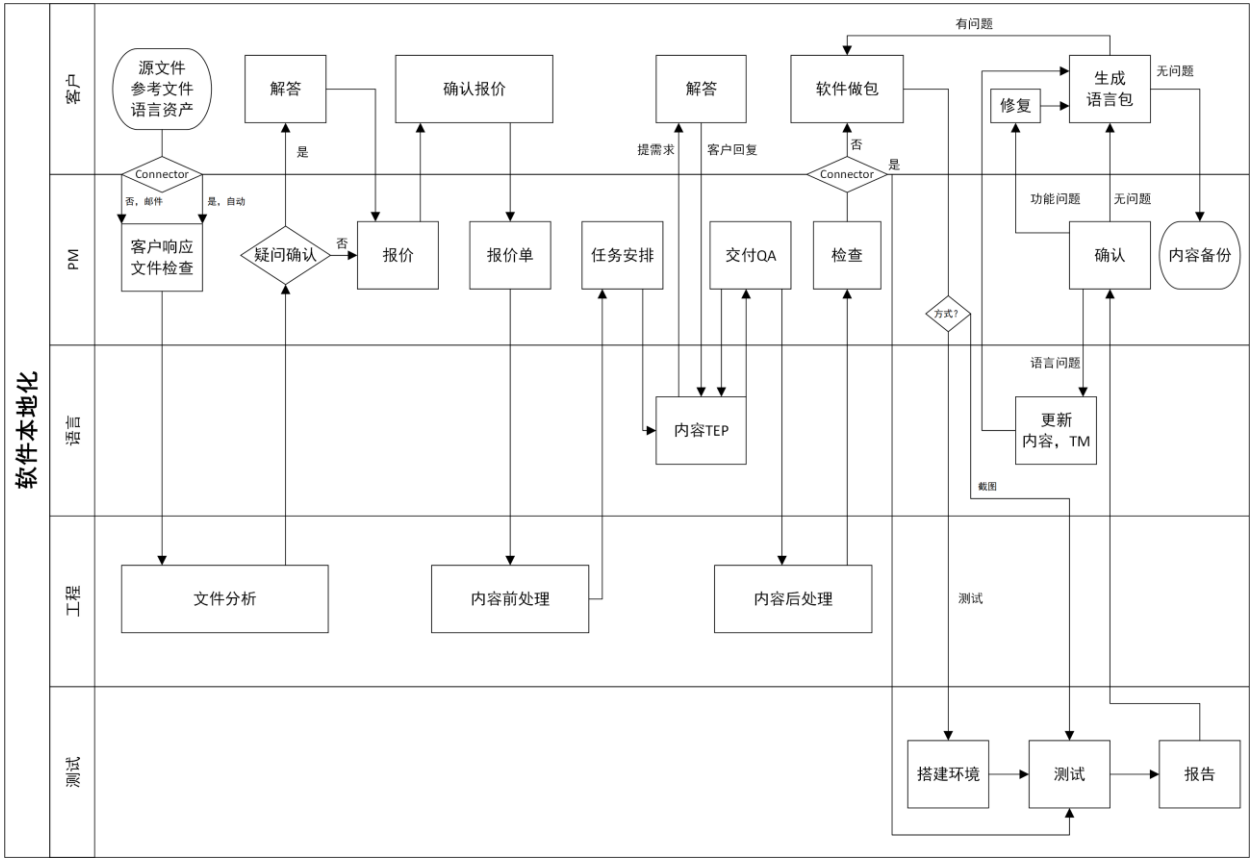
业务类型	数字内容类型	服务内容	应用场景	客户群体	收费模式	交付标的物
					6. 音画同步（以分钟为单位计费） 7. 字幕制作（以分钟为单位计费） 8. 合成/渲染/输出（以工时为单位计费）	
	人机交互界面类内容	1. 人机交互界面的本地化 2. 实车车机文本验证	满足最终用户的汽车驾驶和车机系统使用习惯	国际化汽车企业	本地化工程和本地化使用测试（以工时为单位计费） 数字内容翻译（以字数为单位计费） 项目管理（以项目金额一定的比例计费）	本地化后的界面文件以及验证报告
	手册类内容	1.手册多语言翻译和本地化适应性检查 2. 多语言 DTP	满足客户出海产品所面对终端用户阅读产品手册的习惯，增加手册阅读的便利和效率，实现品牌表述的统一和产品价值的表达	实体产品有国际化需求的企业。如，医药，医疗器械，汽车，工业制造，ICT 软件，机器人等	本地化工程（以工时为单位计费） 数字内容翻译（以字数为单位计费） DTP 桌面排版（以工作量为单位计费） 项目管理（以项目金额一定的比例计费）	本地化之后的目标语种技术手册
	游戏类内容	1. 游戏文本本地化 2. 游戏产品 LQA[5]	满足游戏厂商在拓展全球市场时，需要将游戏内容翻译并本地化需求。确保用户（玩家）层面良好的游戏体验，并确保其产品的数字内容符合目标市场的语言、文化和用户需求等要求	有游戏出海需求的海内外游戏制作厂商或发行商	本地化工程和 LQA（以工时为单位计费） 数字内容翻译（以字数为单位计费） 项目管理（以项目金额一定的比例计费）	本地化之后的目标语种游戏资源文件、本地化 LQA 测试报告（通过在线测试平台提交）

[5] LQA，即本地化质量保证（Localization Quality Assurance），是确保产品在不同语言和文化背景下保持高质量标准的过程。

上述六大类服务中，软件类内容和人机界面交互类内容的服务更具有代表性，两类内容服务的业务流程及项目案例具体如下：

1. 软件类内容

（1）业务流程图

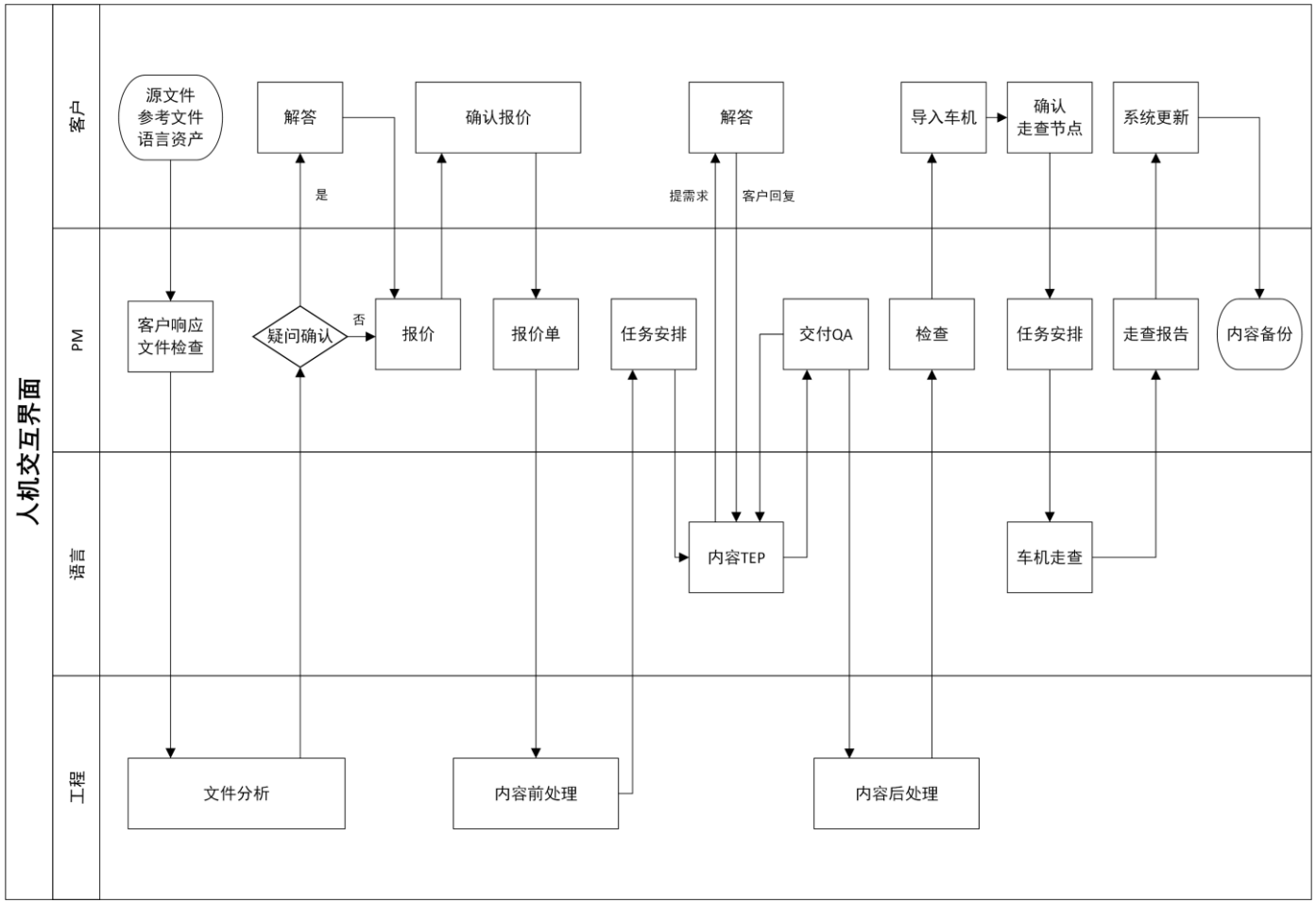


（2）项目案例

项目	软件类内容案例一	软件类内容案例二
项目内容	对客户软件的 UI 字符串（界面文字）进行本地化，使软件的多语言版本从界面、图像到文字满足目标市场终端用户的使用习惯，以及目标市场的文化和合规要求	对客户 APP 的 UI 字符串进行本地化，使软件的多语言版本从界面、图像到文字满足目标市场终端用户的使用习惯，以及目标市场的文化和合规要求
目标市场	香港、台湾、东南亚	日本、韩国、菲律宾等
客户	国内某云服务公司	国际某元宇宙社交平台初创公司
项目主要过程	客户方通过定制连接器 Connector 将字符串推送至 ECI TBMS → PM 确认需求并安排工程分析 → 工程团队分析文件 → 制作本地化项目包并提供报价 → 报价通过 → 语言团队在 Transdoc 上进行翻译和校对工作 → 翻译完成 → 公司通过 ECI TBMS、Connector 将字符串回传至客户系统	阶段一：内容本地化与交付 客户提交需求 → PM 确认需求并安排工程分析 → 工程团队分析文件 → 制作本地化项目包并提供报价 → 报价通过 → 语言团队开始本地化工作 → 本地化完成 → 工程团队导出文件，交付客户 阶段二：APP 测试/LQA 客户确定待测试的平台、APP 版本、语言、机型 → PM 制定计划，组建项目团队并提供报价 → 报价通过 → 测试团队执行测试，记录检测到的语言、功能问题 → 测试团队填写测试报告 → 客户开发人员进行修改和语言团队进行修改 → 客户重新发布测试版本进行回归测试，直到无 bug 为止
团队配置职责	项目经理：对接客户，规划项目流程、预算和时间，通过内部管理系统分配、跟进和检查任务，保质保量按时交付各项子任务。 语言团队：内部团队负责部分语言的翻译和校对，以及问题整理解答和语言资产的管理。 校对团队：行业专家（解答行业相关技术问题）、QA 人员（进行质检） 工程团队：主要负责文件的处理，变量、数字等敏感信息的锁定	项目经理：对接客户，规划项目流程、预算和时间，通过内部管理系统分配、跟进和检查任务，保质保量按时交付各项子任务 语言团队：内部团队负责部分语言的翻译和校对，以及问题整理解答和语言资产的管理。 校对团队：行业专家（解答行业相关技术问题）、QA 人员（进行质检） 测试团队：执行 APP 测试，记录 Bug 和提交报告 工程团队：主要负责文件的处理，变量、数字等敏感信息的锁定

2. 人机交互界面类内容

（1）业务流程图



（2）项目案例

项目	人机交互界面类内容案例
项目内容	帮助汽车行业客户完成车机交互界面系统的本地化，例如内容本地化（将交互界面中涉及的语言、代码等均转变为目标语言，确保菜单、按钮、弹窗、提示语等 UI 元素的翻译准确性）、排版（语言转换后，可能不支持特殊字符的情况，或者存在与原 UI 大小不适配的情况，对相关内容进行调整），使其满足终端用户使用和驾驶习惯[6]。
目标市场	英国、德国、挪威、荷兰、瑞典、丹麦
客户	国内某新势力汽车企业
项目主要过程	阶段一：内容本地化与交付 了解客户提交需求 → PM 确认需求并安排本地化工程分析 → 工程团队分析文件 → 制作本地化项目包并提供报价 → 客户确认报价通过 → 语言团队开始翻译和校对工作 → 翻译完成 → 工程团队导出文件，交付客户。 阶段二：车机本地化测试走查（在汽车应用界面上进行内容检查）与修订 客户定节点 → PM 制定计划，盘点规划人员 → 走查客户确认报价通过 → 语言团队执行走查本地化测试并记录系统测试结果（测试内容包括是否符合终端用户的习惯、检查相关的内容是否已完成本地化适应性调整） → 语言团队填写修改记录 → 客户开发进行修改，修改后导出全量语言资产文件 → 客户各地区同事或代理会进一步提供反馈意见 → 公司基于反馈意见修改后提交，客户确认后作为项目的最终交付
团队配置职责	项目经理：对接客户，规划项目流程、预算和时间，并通过内部管理系统分配资源任务，跟进和检查任务，保质保量按时交付各项子任务 语言团队：内部团队负责部分语言的翻译、校对和本地化测试走查，以及问题的整理、解答和语言资产的管理。外部（外包）负责部分多语种翻译和校对，以及对应语种的走查本地化使用测试 校对团队；行业专家（解答行业相关技术问题）、QA 人员（进行质检） 工程团队：主要负责文件的处理，变量、数字等敏感信息的锁定

[6] 为便于理解“满足终端用户使用和驾驶习惯”，举例说明如下：驾驶安全限制（如行驶中视频播放是否禁用）、环保提示（如能耗标识是否符合当地标准）、语音交互的唤醒词（如中文“你好，XX” vs. 英文“Hey XX”）、字体清晰度与多语言混排效果（如中英文混合显示）、导航路线是否避开本地禁忌区域（如军事禁区）、本地习惯适配（如中国农历显示、节日主题皮肤）等等多方面。

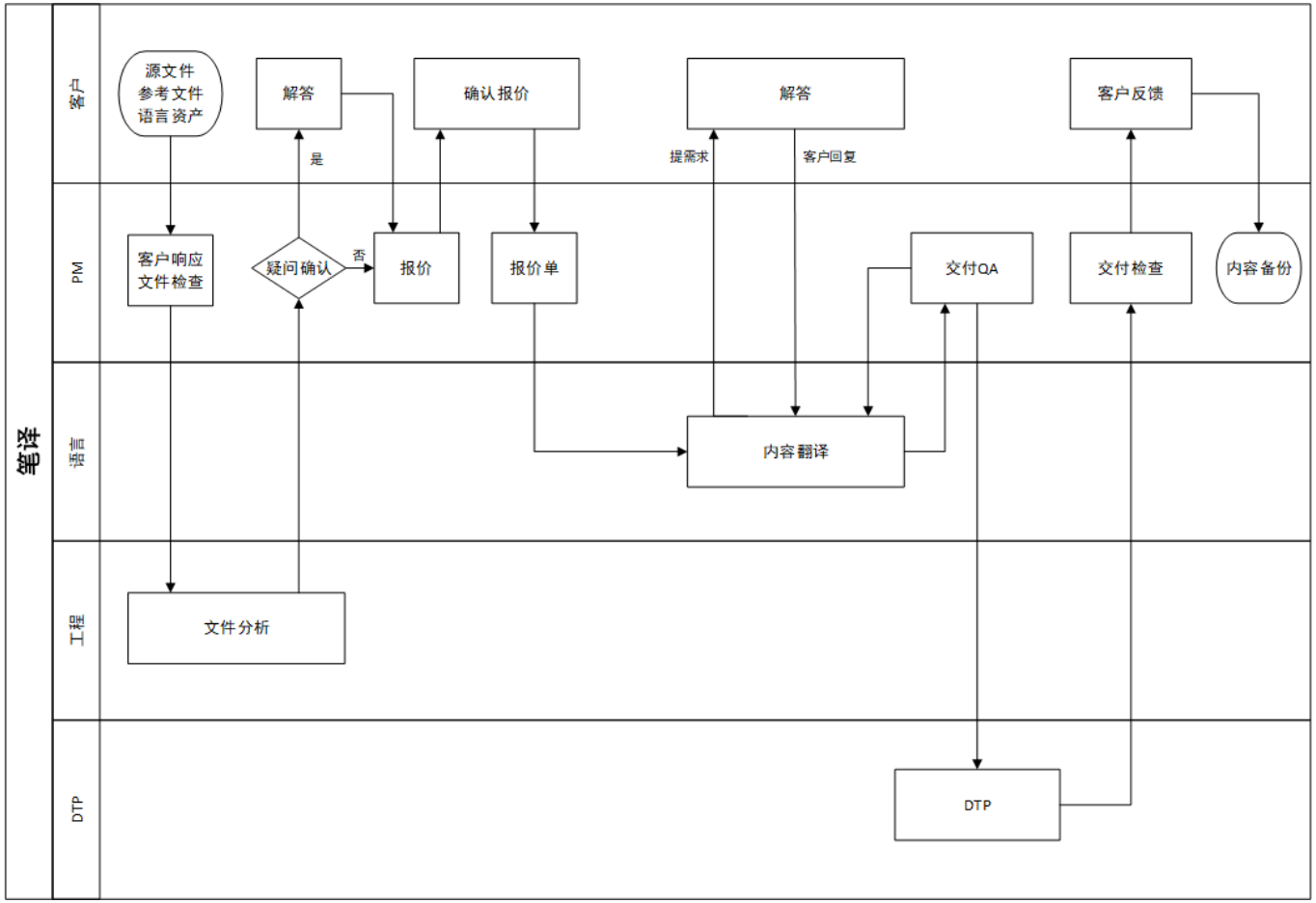
（二）商务翻译业务

公司商务翻译服务可分为笔译、口译等细分业务：

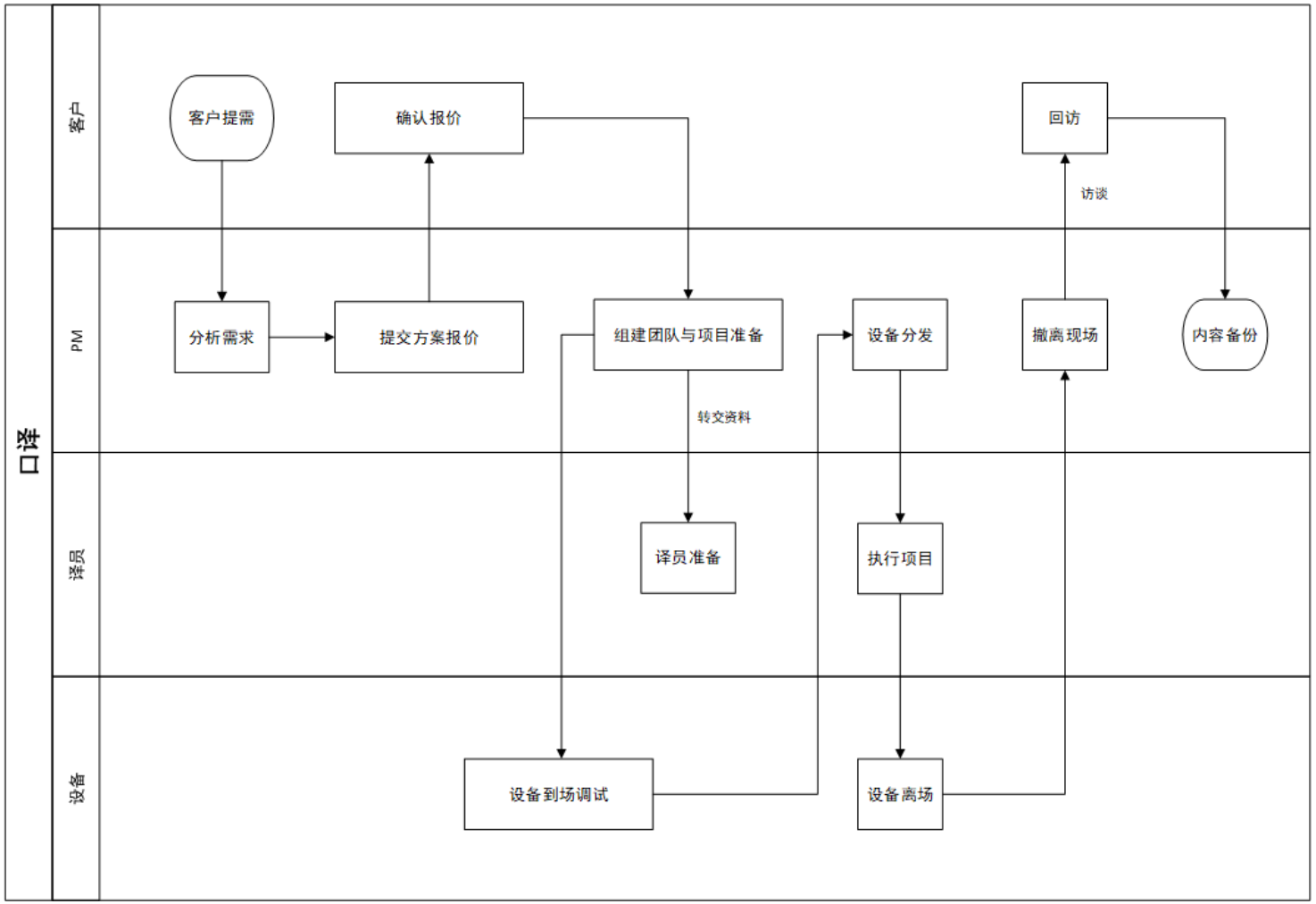
业务类型	服务内容	应用场景	客户群体	收费模式	交付标的物
商务翻译	笔译	满足跨国企业之间商务活动的沟通和契约需求	有国际业务和交流的企业	数字内容翻译（以字数为单位计费） DTP 桌面排版（以工作量/小时为单位计费） 项目管理（以项目金额一定的比例计费）	翻译校对后的目标语种商务文件，如，法律、市场调研、市场宣传等
	口译			同声传译，交传、陪同口译等（以时间为单位）收费	各类现场口译服务

1. 业务流程图

（1）笔译流程图



（2）口译流程图


口译
客户
PM
译员
设备
客户提需
确认报价
回访
访谈
分析需求
提交方案报价
组建团队与项目准备
设备分发
撤离现场
内容备份
转交资料
译员准备
执行项目
设备到场调试
设备离场

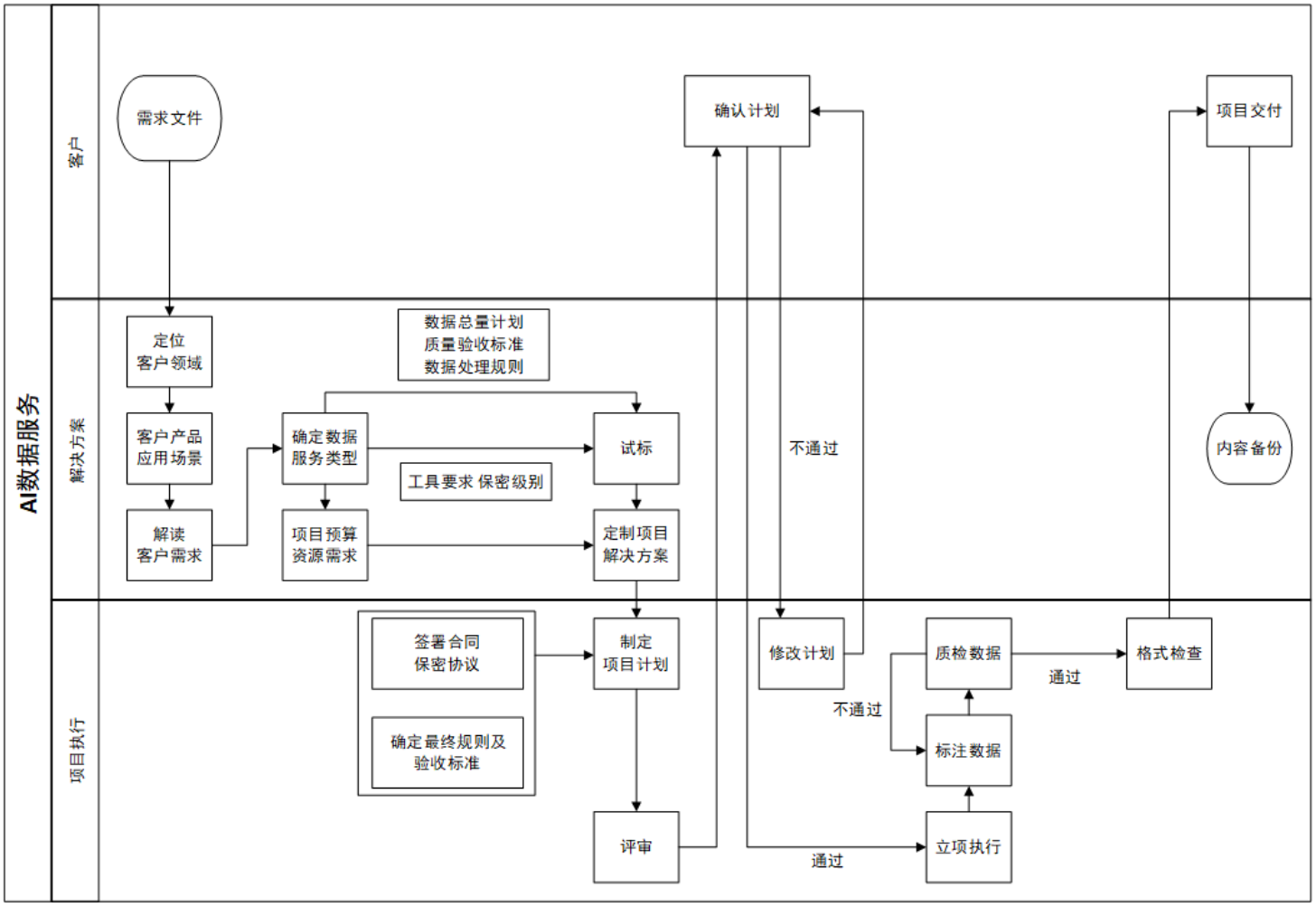
2. 项目案例

项目	商务翻译-笔译案例	商务翻译-口译案例
项目内容	协助国际某供应链管理解决方案提供商优化其采购和经济趋势分析内容的多语言呈现，确保其报告在目标市场中的专业性和可读性。并对其所提供的经济趋势报告，内部培训材料，战略规划参考文档提供翻译与排版服务	2024 某全球数字生态大会同声传译项目，项目为期两天，旨在邀请行业专家和企业领军人物共同探讨 AI 等前沿数字技术的新发展与趋势。公司团队为大会主峰会、“腾讯云”国际专场及企业出海峰会提供多语种同声传译及设备服务
目标市场	中国	地点：广东省深圳市；语言对：中英、中日；口译类型：同声传译
客户	国际某供应链管理解决方案提供商	国内某互联网头部公司
项目主要过程	阶段一：翻译与交付 客户提交需求 → PM 确认需求并安排工程分析 → 工程分析文件 → 字数分析并提供报价 → 客户确认报价 → 语言团队启动翻译工作 → 翻译完成 → 工程团队导出文件并由项目经理确认并交付客户 阶段二：内容排版与最终交付 PM制定排版计划 → 分配资源 → DTP排版 → 根据目标语言特性调整文件格式 → 客户反馈 → 根据客户反馈进行调整，直至最终确认并交付	阶段一：项目筹备 客户提交需求→ PM 分析需求，筛选合适的口译员，并协调技术工程师分析现场情况，提交完整方案，进行报价 → 报价确认后→ PM 建立支持团队，包括 2 名 PM、8 位资深会议口译译员和 6 位设备技术工程师 → PM建立多方沟通渠道，确保各方信息一致，并进行资料收集与准备，及时与会场负责人沟通，确保顺利进场 阶段二：项目实施及监控 PM 及时协调现场设备分发与收集，并准备随时同步相关资料给译员 → 口译设备技术工程师提前到场，与各会场的录制团队和直播团队对接，确保设备顺利运行，为口译员及现场观众提供优质音频条件 → 口译译员提前到达会议同传间，项目结束后及时撤离设备，确保操作安全
团队配置职责	项目经理：对接客户，确认需求，分配内部资源，监督项目进度，确保项目按时交付 语言团队：负责中文翻译，以及专业术语的准确性 行业专家：解答采购和经济趋势相关的专业问题 校对团队：负责内容和排版的质检工作，确保最终交付符合客户要求 工程团队：处理文件格式，确保文件技术处理无误	项目经理：对接客户，确认需求，分配资源，协调现场进度和情况 工程师：确保设备的正常运行，提供技术支持 译员：通常每个会场每种语言对会由两位译员合作完成，以灵活应对客户的各种语言需求

（三）AI 数据服务业务

业务类型	服务内容	应用场景	客户群体	收费模式	交付标的物
AI 数据服务	AI 训练数据标注	满足 AI 功能研发所需模型数据的清理、分类和标注需求	AI 算法研发企业、AI 应用研发企业以及学术机构等	以标注条目数计费	标注后的结构化数据文件，如 Jason 等

1. 业务流程图


AI数据服务
客户
解决方案
项目执行
需求文件
确认计划
项目交付
定位
客户领域
数据总量计划
质量验收标准
数据处理规则
客户产品
应用场景
确定数据
服务类型
试标
不通过
内容备份
工具要求 保密级别
解读
客户需求
项目预算
资源需求
定制项目
解决方案
签署合同
保密协议
制定
项目计划
修改计划
质检数据
格式检查
通过
不通过
确定最终规则及
验收标准
标注数据
评审
立项执行
通过

2. 项目案例

项目	AI 数据服务案例
项目内容	本项目的核心目标是构建高质量、多维度的训练数据集，用于训练和优化大语言模型。通过对问答、分类、分解、优化、抽取、生成和对比等多个环节进行标注，全面提升大语言模型的理解、生成和推理能力。
目标市场	中国
客户	国内某互联网头部公司
项目主要过程	本项目涵盖多种标注任务，主要包括以下几个方面： 1. 问答编写（中英文）：根据客户提供的规则，编写高质量的中文和英文问答对，确保问题和答案的相关性和准确性。 2. 问答打分：根据客户提供的规则，从多个维度对问题和答案进行评分，包括但不限于语法、逻辑、完整性和准确性等。问题和答案的评分维度和规则有所不同。 3. 问题分类：将用户提出的问题根据语义和意图进行分类。一级分类： 包含 8 个大类，如一般聊天、主观问题、分类、头脑风暴、执行任务、改写、文本生成和知识问答等。二级分类： 每个一级类别下细分为二级子类别，总计 63 个子类别，用于更精确地描述问题类型。 4. 问题分解与变量：根据客户提供的规则，将复杂的用户问题分解为更小的子问题。对于任务型问题，需要标注出自然语言部分以及变量部分（如有），以便模型理解任务的关键参数。 5. 问题优化：评估模型对用户原始查询的改写是否准确。如果改写不准确或需要改进，需要提供修正后的改写版本，提升改写质量。 6. 答案抽取：根据客户提供的规则，在给定的文本中标记出直接回答问题的答案，并尽可能覆盖更大范围的相关信息。 7. 答案打分与优化：对模型生成的答案进行多维度评分，包括完整性、清晰度、与原文一致性等。如果答案不够完整或清晰，需要根据给定文本进行人工修改，使其达到标准。 8. 答案生成：根据客户提供的规则，按照“开头-中心-结尾”的结构生成答案。每个部分有不同的模块可选，选择模块时需要符合逻辑，且内容详细，并确保语法正确、无错别字。 9. 答案对比：根据客户提供的规则，对多个答案进行比较和评分，以区分优劣。评分维度包括公平性、安全性、内容相关性、内容准确性、具体分值等。
团队配置职责	项目经理：对接客户，并通过内部管理系统分配资源任务 解决方案工程师：定位需求与应用场景，确定数据处理规则和验收标准，工具测试与更新，试标和预算确定 标注工程师：数据标注与反馈修改 质量验收工程师：质量检查

（四）技术平台与解决方案业务

业务类型	服务内容	应用场景	客户群体	收费模式	交付标的物
技术平台和解决方案	对本地化工程、测试、本地化翻译、质量保证和本地化项目管理提供支持，提升效率和质量	报告期内主要销售的产品： 1.TBMS：本地化流程自动化系统（软件产品） 2.ECI Link：集成行业定制 NMT、AI 质量评估、人工审校，行业本地化解决方案（软件产品） 3.Wiimedia：基于 AI 的多媒体本地化解决方案（技术平台） 4.Flamo：AI 数据标注平台（技术平台） 目前尚处于内部使用，未形成销售的产品： 1.ECI ERP：公司自用，支持内部运营和管理决策（软件产品） 2.TransDoc：目前内部使用，产品化后推向市场（软件产品） 3.LQA Portal：游戏本地化测试平台（技术平台）。 4.AI 工具集：基于 AI 开发系列应用工具集，目前内部使用，成熟后产品化（软件产品）	1. 公司自用 2. 有产品本地化需求的出海企业 3.全球本地化服务商	1.软件产品：按软件许可证个数收费 2.SaaS 技术平台：按使用量收费	1. 软件产品：交付软件程序 2. 技术平台：提供用户账户

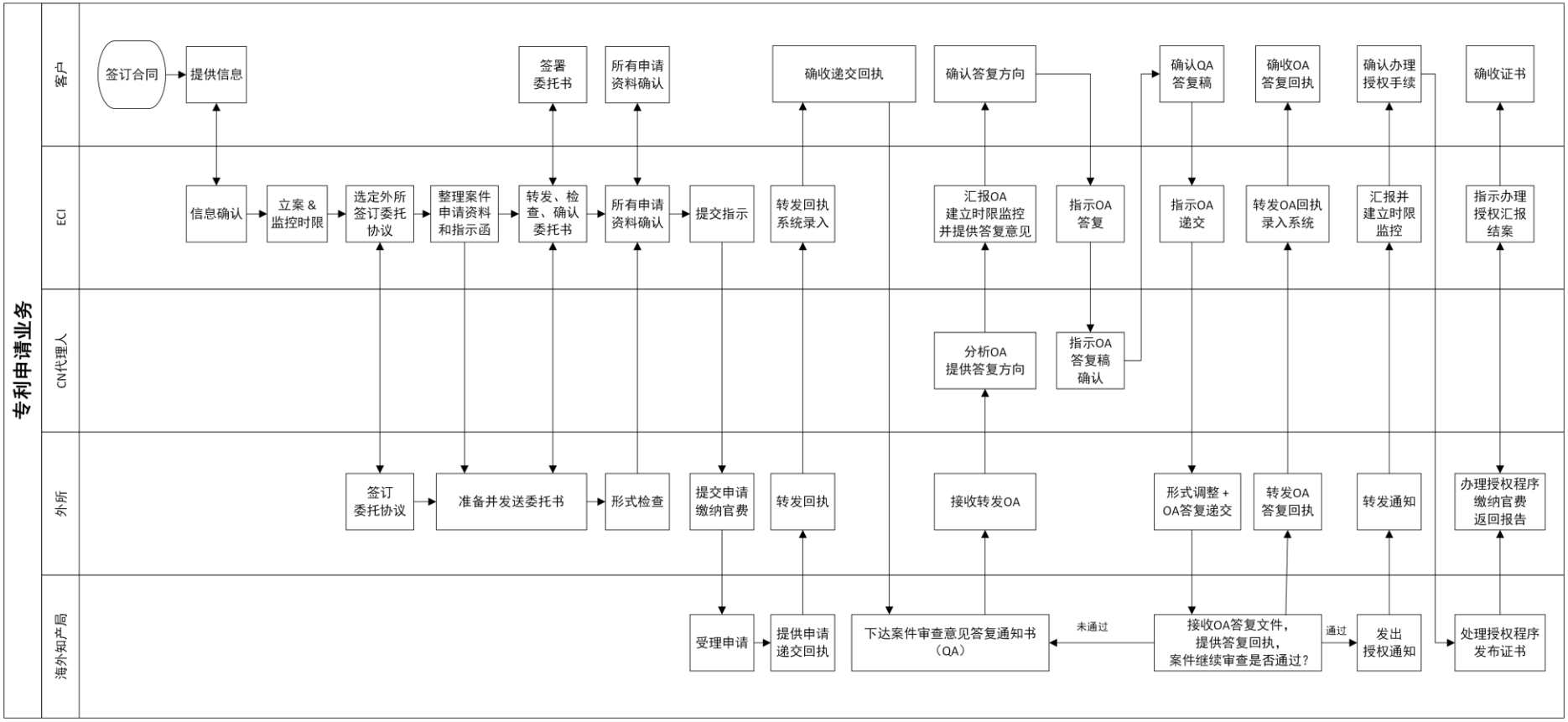
鉴于公司技术平台和解决方案业务定制化程度较高，且业务占比较低（报告期各期营业收入占比低于 0.10%），因此未单独列示该业务的流程图与项目案例。

（五）其他关联服务业务

业务类型	服务内容	应用场景	客户群体	收费模式	交付标的物
其它关联服务	协助客户申报境外发明专利业务	满足客户国际专利申报需求	国内外科技公司和专利事务所	按件收费，收费金额根据申报专利类别、专业性和复杂程度、以及申报国家数量确定	1. 专利申报目标语言申请材料与申请文件； 2. USPTO 审查回复相关文件 3. 授权专利文件
	美术创作	满足游戏开发中美术制作的需求	主要面对公司主营业务所拓展的其他游戏开发商	基于每个图的复杂程度和质量要求收费	电子游戏的人物、物件、场景的 3D 图

1. 国际专利申报业务

（1）业务流程图

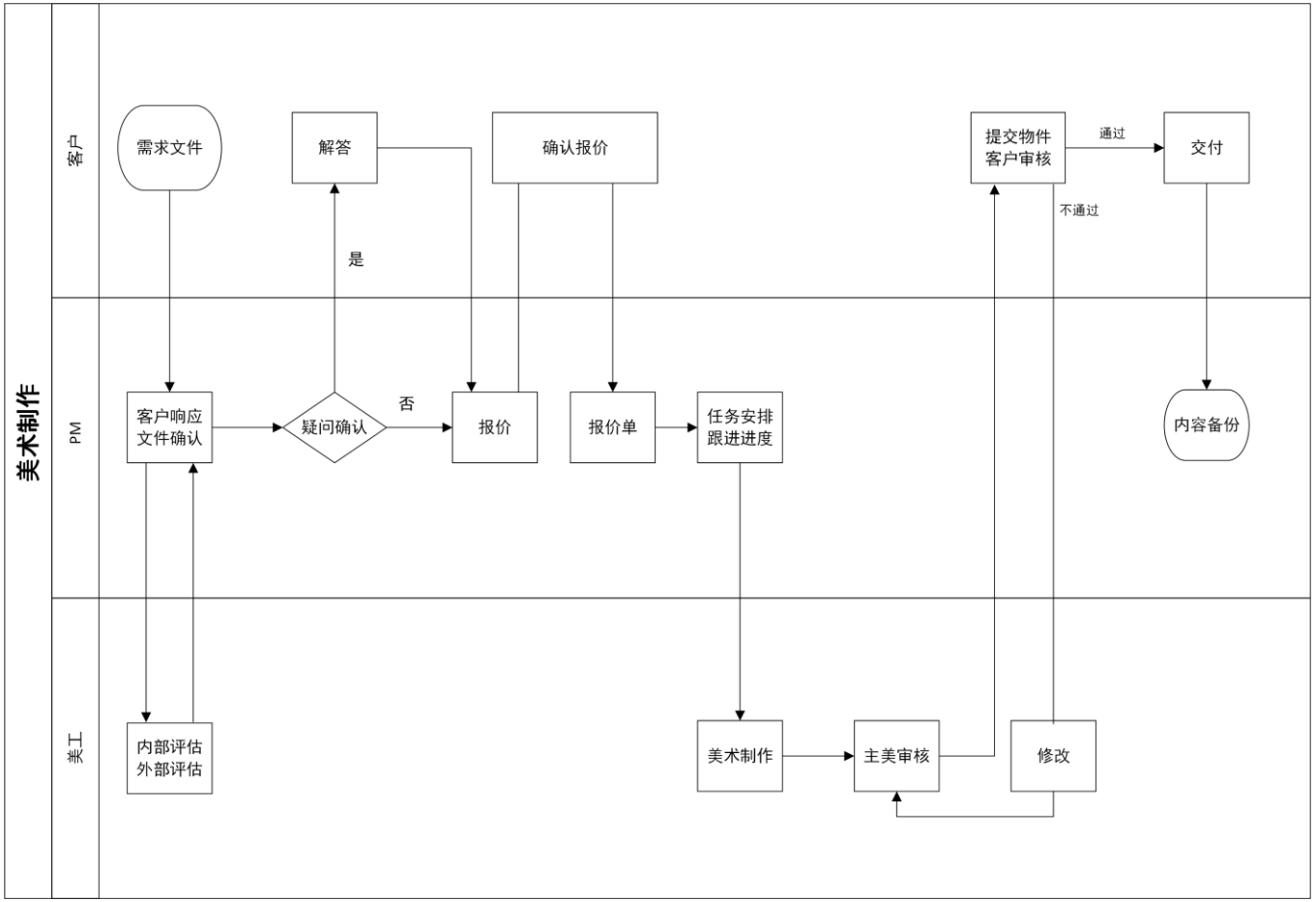


（2）项目案例

项目	国际专利申报案例
项目内容	协助国内某医疗器械科技企业向美国申报并取得申请号为 18****24 的美国发明专利
客户	国内某医疗器械科技企业
项目主要过程	一、申请递交阶段（无代理人介入） 1. 材料接收与委托确认 公司流程人员接收客户委托案件及申请材料，协调海外专利代理机构起草委托文件。经客户签署核验无误后，完成委托手续备案 2. 形式审查与最终确认 海外专利代理机构对申请材料进行法定形式审查，公司流程人员同步与客户完成递交前的最终确认程序。 3. 正式递交与回执同步 公司流程人员指示海外专利代理机构向指定专利局递交申请，海外专利代理机构同步返回官方受理回执，公司流程人员将回执文件归档并同步至客户 二、审查答复阶段（代理人主导） 4. 通知书转达与法律分析 海外专利代理机构接收专利局审查通知书后转交公司流程人员，公司流程人员将通知书及公司代理人出具的分析意见转达客户 5. 答复策略确认与定稿 客户确认答复方向后，公司代理人完成答复文件撰写并与客户沟通定稿，确保法律与技术陈述的严谨性。 6. 答复递交与状态更新 公司流程人员指示海外专利代理机构提交答复文件至专利局，海外专利代理机构完成形式核验后递交，公司流程人员同步回执并更新案件状态 三、授权与后续阶段 7. 授权处理与费用缴纳 若审查通过，海外专利代理机构接收专利局授权通知后转交公司流程人员，客户确认是否缴纳授权费，如需缴费，公司流程人员通知海外专利代理机构缴纳，完成后同步回执与授权文件至客户。 若需继续答复审查意见，则按阶段二流程循环处理。

2. 美术创作业务

（1）业务流程图



（2）项目案例

项目	美术创作案例
项目内容	为国际某游戏与电商平台科技集团提供高品质的次世代 3D 角色美术制作业务，包括但不限于套装、武器、配饰、头发等美术需求的制作
客户	国际某游戏与电商平台科技集团
交付物	中模、高模、低模 UV、法线、贴图、LOD 等美术文件
项目主要过程	协助客户完成某射击游戏的 3D 角色和美术需求创作，各阶段内容如下： 1. PM 规划内部人力档期，与客户沟通需求量 2. PM 确认发包类型（套装、散件、武器、装备等） 3. 公司和客户确认项目最终价格 4. 美术制作工程师提交完成的美术内容并反馈修改 5. 质量核检检查质量问题 6. 项目经理交付项目，归档文件

【公司说明】

一、产品数字内容本地化服务的业务模式，包括但不限于所涉领域、服务内容、工作成果及交付标准、服务定价依据及合理性等，产品数字内容本地化服务与传统翻译服务的主要异同；结合本地化服务的工作过程、工作要求等，说明公司是否涉及在客户拟本地化产品的基础上进行原创创作或其他自有内容输出，是否对产品内容进行审核，是否需要就产品内容的合法合规性承担法律责任

（一）公司产品数字内容本地化服务的业务模式，包括但不限于所涉领域、服务内容、工作成果及交付标准、服务定价依据及合理性等，产品数字内容本地化服务与传统翻译服务的主要异同

结合前文回复“【补充披露】一、公司各项细分业务的具体情况，用通俗易懂的语言、项目案例等方式介绍每一细分业务对应的服务或产品内容、业务流程（如涉及外包，区分自主和外包环节）、应用场景、客户群体、收费模式等”之“（一）产品数字内容本地化业务”业务内容，公司产品数字内容本地化服务与传统翻译服务的主要异同如下：

项目	产品数字内容本地化服务	传统翻译服务
所涉领域	客户主要是高科技头部企业或大型跨国企业，这些企业需要在全球范围内推广产品或服务，需要借助本地化服务来确保产品或服务在不同地区的顺利推广和使用。 产品数字内容本地化服务涉及领域主要为有出海需求的高科技领域，如生命科学、智慧制造、软件与互联网、知识产权、金融科技、互动娱乐等	客户来源相对广泛，包括国内外各类企业和个人。 传统翻译服务所涉领域主要来源于商务合作、文化交流等领域
服务内容	工作对象为客户的产品数字内容，该内容是产品不可分割的一部分。 同时，数字内容的形式多样化，包括网站、软件界面、产品手册、多媒体培训课件、产品介绍视频等，需要相应的应用程序协助完成上述内容的本地化。数字内容涉及数十种文件格式，例如下图为常用的三十多种文件格式： 针对上述文件需要做文件格式转换才能用辅助翻译工具（CAT）处理，有些图形用户界	传统翻译服务通常为精准的语义转换，涉及文件格式较为单一，不强制使用各类技术工具（如CAT 工具、工程处理工具等）

项目	产品数字内容本地化服务	传统翻译服务
	面文件需要使用专用软件工具进行处理和显示，例如应用 Catalyst 或 Passolo 实现本地化后的所见即所得软件界面。还有些产品内容需要本地化测试流程，譬如软件和游戏本地化通常还会需要进行本地化测试。	
工作成果及交付标准	工作成果通常为产品的数字内容，例如软件 UI 代码、网站代码等等，有别于传统翻译服务的普通文字。 对工作成果的要求，不仅限于简单的语言转换，还需要本地化工程处理，以及本地化测试（对本地化后产品的功能、用户习惯进行测试），更注重对目标市场的文化、用户习惯（语言、版式、货币和度量单位等）和语言特点、合规（安全、环保、商标以及专利）的考虑，以满足当地市场特定人群、特定客户的特定要求。 交付标准通常要求需符合当地的文化、用户习惯等要求，同时需要注重用户的体验与满意度，调整排版格式等	工作成果通常为普通文字文本。 对工作成果的要求主要是将原文逐字逐句地转换成目标语言。 交付标准主要关注语言层面的准确性与可读性
服务定价依据及合理性	服务定价依据主要根据难度与工作量进行定价，定价关注因素包括：产品技术难度、产品复杂度、所需本地化方案的复杂度、项目周期、人才资源稀缺程度、以及市场竞争程度等。 主要根据客户需求组织生产和销售，定价依据充分，销售价格公允	服务定价依据难度与工作量进行定价，但鉴于传统翻译市场竞争激烈，且相比本地化项目，传统翻译的量较小且交付时间紧，定价关注因素除常规的工作量如语言转换难度、文本长度等，人才资源的稀缺性、项目周期和质量要求也是影响报价的次要因素。 主要根据客户需求组织生产和销售，定价依据充分，销售价格公允
内容类型和从业人员要求	产品的数字内容大多涉及高科技领域、专业性较强，项目团队通常需要具备客户产品的技术专业背景	传统翻译服务的项目团队需要语言专业背景

相较于传统翻译服务，公司主营业务产品数字内容本地化：1. 主要面向有出海需求的高科技领域，项目服务团队通常还需要具备客户产品的技术专业背景；2. 主要工作对象为客户的产品数字内容，工作成果通常为产品的数字内容，如产品的组成部分（人机交付界面、产品手册、产品培训多媒体、帮助文档、产品网站等）、主要部分（如多媒体课件）等，因此除了对产品文字内容进行本地化和翻译外，还需要对产品其它形式的内容（如色彩、图形、声音、视频）、用户交互界面等付诸本地化，需要处理数十种文件类型的数字内容；3. 前述数字内容在服务过程中还涉及或软件编译、或多媒体制作合成、或本地化测试、或桌面排版等后期处理，且交付的工作成果通常为产品的数字内容，例如软件 UI 代码、

网站代码等等，有别于传统翻译服务的普通文字。

综上所述，产品数字内容本地化服务与传统翻译服务在所涉领域、服务内容、工作成果及交付标准和服务定价依据及合理性多个方面等均存在明显的差异。

（二）结合本地化服务的工作过程、工作要求等，说明公司是否涉及在客户拟本地化产品的基础上进行原创创作或其他自有内容输出，是否对产品内容进行审核，是否需要就产品内容的合法合规性承担法律责任

结合本地化服务的工作过程、工作要求及内容、服务成果、责任与义务等进行分析如下：

项目		具体原因
工作过程	本地化适应性调整过程	公司在产品数字内容本地化服务过程中，如发现需进行文化适应性调整、合规、用户习惯等适应性调整的内容，除了约定俗成的调整外，均需与客户进行沟通，并就相关事项给予相关建议，但不涉及发表意见、下结论、审核等环节。 客户会根据自身的实际情况，选择是否采纳公司的建议，公司经过客户同意方进行调整，客户对调整建议有最终决定和审核权。公司亦不承担审核职能，客户独立就其自身产品内容的合法合规性承担法律责任
	外部技术支持	公司在产品数字内容本地化服务过程中，会利用自研的KMS（知识管理系统）以及本地化风格指南文件，对本地化的内容进行梳理查漏补缺；同时在遇到特殊问题会咨询当地专业人士、以及行业内专家（比如某技术领域学者），以便为客户提供更加准确和有价值的本地化适应性修改建议。
工作要求及内容	内容翻译	内容翻译工作主要基于客户所提供的源内容进行翻译，不涉及对源内容的原创性修改或添加
	文化适应性调整	该调整主要基于对目标市场文化的理解和尊重，主要识别产品内容是否包含目标市场的政治、宗教以及习俗禁忌，并提交客户确认和调整，譬如公司和产品名称与当地禁忌语发音拼写类似，或政治或宗教敏感地名（如中国的台湾和西藏），以避免触犯当地政治宗教和民俗禁忌，导致产品在当地无法销售，前述调整并非进行原创创作
	合规适应性调整	该调整主要基于对目标市场相关法规的要求提供调整建议，譬如产品的环保和安全标准、强监管产品手册涵盖的内容和格式规范等，这类调整建议并非进行原创创作
	技术排版等适应性调整	该调整主要基于目标市场的技术标准和要求，对内容进行格式、编码等方面的调整，旨在确保内容在不同设备和平台上能够正常显示和播放，而非进行原创创作
服务成果、责任与义务	服务成果	客户会对公司的服务成果进行验收，如发现存在相关问题，客户会要求公司返工修改或优化
	责任与义务	公司仅承担客户所提供产品的本地化工作，并不承担客户产品在目标市场的销售工作，服务成果（内容）的版权和

项目		具体原因
		所有权归客户所有，公司不拥有相关服务成果的权利，因此公司无需就产品本地化调整内容的合法合规性承担法律责任。 如果公司在提交的本地化翻译内容存在错误，误导产品用户使用，造成经济损失，且服务合同中有明确的责任条款约定公司应承担相应的责任。为此，公司已购置相应的商业责任保险，后续可通过相关保险进行赔付，以减少由此造成的经济风险

从前述工作过程和工作要求来看，公司产品数字内容本地化服务是在客户已提供的内容基础上进行修改、调整，保留了原始内容的关键部分，属于适应性调整的范畴，并不涉及原创创作或其他自有内容输出，不涉及对产品内容的审核，无需就产品内容的合法合规性承担法律责任。

二、公司取得增值电信业务经营许可证的背景及合理性，公司在开展业务过程中是否存在搭建及运营网站、APP、小程序等互联网载体的情形，是否涉及提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务；公司技术平台与解决方案业务的具体内容，相关业务涉及的在线协作翻译系统等平台或系统的用途，是否仅提供技术支持服务，是否涉及多方交互等平台功能

（一）公司取得增值电信业务经营许可证的背景及合理性

公司子公司沈阳我译网持有增值电信业务经营许可证。公司子公司沈阳我译网主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一，我译网曾开办在线翻译服务平台 Wiitrans 网站（域名：wiitrans.com，以下简称“Wiitrans”），目的是为了进一步拓展针对中小型客户的在线、小额、实时翻译市场，为中小型客户提供更为简便、高效的翻译服务。

根据《互联网信息服务管理办法》第七条：从事经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者国务院信息产业主管部门申请办理互联网信息服务增值电信业务经营许可证。因此，沈阳我译网就开办提供付费在线翻译服务的 Wiitrans 申请取得了《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》（编号：辽 B2-20210417），业务种类（服务项目）及覆盖范围为“信息服务业务（仅限互联网信息服务），不含信息搜索查询服务、信息即时交互服务。”

报告期内，由于付费在线翻译服务业务量较小，收入较低（报告期内 Wiitrans

形成的收入分别约为 1.3 万元、2.9 万元、1.2 万元），截至本审核问询函回复签署日，公司已关闭在线下单功能，仅保留网站页面展示相关业务信息。

综上所述，公司子公司沈阳我译网取得增值电信业务经营许可证的背景具备合理性。

（二）公司在开展业务过程中是否存在搭建及运营网站、APP、小程序等互联网载体的情形，是否涉及提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务

截至本审核问询函回复签署日，公司搭建及运营的网站、APP、小程序等互联网载体的情况如下：

1. 公司搭建及运营的网站

截至本审核问询函回复签署日，公司已取得如下经工信部门备案的域名：

序号	域名	平台定位	网站作用
1	ecigames.cn	公司游戏业务官网，展示公司提供游戏本地化服务信息及联系方式	信息展示平台
2	ecinnovations.com.cn	公司官网，展示公司提供服务信息及联系方式	信息展示平台
3	eciol.com	公司 ERP 系统，公司内部用数字化运营和管理系统	公司的内部管理或测试系统
4	ectranslate.com	wiimedia.video 和 wiitrans.com 的测试系统	内部使用
5	wiimedia.video	AI 影视译制业务官网	信息展示平台
6	wiitransgames.com	集团子公司我译网游戏业务官网，展示公司提供服务信息及联系方式	信息展示平台
7	wiitranslate.com	未对外使用	内部使用
8	wiitrans.com	原在线翻译服务平台（原先客户可在网站上进行下单，公司接到客户订单后为客户服务），现已关闭在线下单功能。 截至本审核问询函回复签署日，仅保留展示公司提供服务信息及联系方式的功能，同时为公司潜在外部译员提供注册渠道	信息展示平台、外部供应商遴选平台
9	wiitrans.com.cn	未对外使用	内部使用
10	wiitrans.cn	网页跳转至 wiitrans.com	内部使用

2. 公司运营的 APP、小程序

截至本审核问询函回复签署日，公司运营的 APP、小程序如下表所示：

序号	类型	名称	平台定位	APP、小程序作用
1	APP	FLAMO	AI 数据采集平台（技术平台任务端）手机端应用程序，主要面向境外主体，主要供参与项目的供应商使用	技术平台、工作任务分发平台
2	小程序	我译网 Wiitrans	公司内部用于跟进订单进度，目前已停止使用	内部使用
3	小程序	WiiWork	AI 数据采集小程序，主要供参与项目的供应商使用	工作任务分发平台

如上文表格所示，截至本审核问询函回复签署日，公司搭建及运营的互联网载体主要是公司技术平台、信息展示平台、公司的内部管理或测试系统、工作任务分发平台以及外部供应商遴选平台，均不涉及提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务的情况。

（三）公司技术平台与解决方案业务的具体内容，相关业务涉及的在线协作翻译系统等平台或系统的用途，是否仅提供技术支持服务，是否涉及多方交互等平台功能

公司技术平台与解决方案业务主要包括本地化流程自动化系统 TBMS（软件产品）、产品本地化解决方案 ECI Link（软件产品）、多媒体本地化技术平台 Wiimedia/WiiTube（技术平台）、AI 数据服务平台 Flamo 等四类。

相关业务涉及的其他平台还包括在线协作翻译系统 Transdoc、AI 内容写作辅助系统 ECI Flow、数字化运营和管理平台 ECI ERP 等。

前述各类平台或系统的具体内容如下：

细分产品/服务	对应公司产品	具体内容	服务目的	是否涉及交易撮合、聊天、社交等多方交互平台功能
本地化流程自动化平台	TBMS	为客户提供本地化流程自动化技术平台，客户可以灵活定制本地化项目流程、有效管理和评估服务商和内部团队成员业绩、快速安排本地化项目给服务商，并实时跟进每个项目的进展和健康度，监控并预警项目风险、提供本地化项目 KPI 数据	为客户提升整体项目管理效率和质量，节约成本	否
产品本地化	ECI Link	ECI Link 是专为客户研发的	为客户提供一站式本	否

细分产品/服务	对应公司产品	具体内容	服务目的	是否涉及交易撮合、聊天、社交等多方交互平台功能
解决方案		本地化项目解决方案，集成了 NMT 定制机翻引擎、本地化项目管理、在线协作翻译和审校、以及 AI 大模型驱动的质量管理流程以及专家知识库	地化解决方案，规范本地化项目流程、提升产品本地化效率和质量、节约成本	
多媒体本地化技术平台	Wiimedia、WiiTube	Wiimedia 是多媒体本地化综合技术平台，整合了 AI 语音识别、文字识别、自然语言处理、大数据及神经网络机器翻译等技术，应用于音视频转写、字幕翻译、AI 配音与克隆配音流程，实现影视本地化多环节的人工智能自动化处理，通过 SAAS 模式，主要服务于影视剧、综艺娱乐、在线教育、媒体传播等细分领域的用户。 WiiTube 是为 Youtube 的用户接入 Wiimedia 技术平台设计的品牌	方便客户管理多媒体和视频本地化项目，提升项目管理效率、保证项目质量，降低管理成本	否
AI 数据服务平台	FLAMO（管理端）	为客户提供数据标注服务的技术平台，内部使用，尚未实现商业化	目前为内部项目团队提供项目管理和交付平台；如客户使用，可便于客户进行项目管理与交付	否
在线协作翻译系统	Transdoc	为客户提供在线协作翻译系统账户，便于客户管理需本地化的内容，客户可通过该平台管理内容，并实时跟踪本地化翻译进程、定量评估质量	方便客户管理和实施本地化项目，了解项目各流程进度和质量信息，提升项目管理效率、保证项目质量，降低管理成本	否
AI 内容写作辅助系统	ECI Flow	为客户提供基于 AI 的内容写作辅助系统	充分利用客户自有知识库内容、辅助客户高效完成产品技术手册、营销内容等、既可以提高写作效率，又可以保持各产品系列内容的一致性、同时节约内容本地化成本	否
ECI 数字化运营和管理平台	ECI ERP	ECI ERP 系统集成了自主研发的 CRM、OMS、PMS、VMS、HRM、FMS (包括应收应付、对账系统)、KMS、Client Portal, Vendor Portal, 研发管理、各业务审批、业绩报告、数据分析和决策支持等模块，同时集成	服务于公司内部业务运营、人员管理、绩效改进、基于业财数据的决策支持。 该系统可全量全要素采集业务流程数据，实现了公司数字化运营	否

细分产品/服务	对应公司产品	具体内容	服务目的	是否涉及交易撮合、聊天、社交等多方交互平台功能
		了自研的 TransDoc、定制 NMT、AI QE & QA 等业务在线管理和交付系统。 目前该平台处于内部使用，尚未实现商业化	和管理决策，基本完成了公司数字化转型	

根据上表，公司技术平台与解决方案的细分产品/服务以及涉及平台主要是前述七类产品/服务，公司为客户提供各类平台的使用权或解决方案，使得客户更便捷、更高效的完成本地化过程。

综上所述，公司的前述产品或技术平台系主要为完成项目目的所提供技术支持功能，涉及互联互通的信息为项目信息与项目文件，不涉及交易撮合、聊天、社交等多方交互平台功能。

三、公司各项业务及研发分别获取、存储、使用数据情况，对应的数据来源、数据权属，公司是否采集法律法规规定不属于公开的社会信息或者需要特殊许可、信息主体同意等前置程序方可获取的数据，公司是否存在销售数据的情形；公司业务开展是否符合数据安全、个人信息保护等法律法规规定的相关要求，公司是否可以有效保障数据安全以及业务合法合规性，是否存在影响挂牌的相关规定或程序障碍

（一）公司各项业务及研发分别获取、存储、使用数据情况，对应的数据来源、数据权属，公司是否采集法律法规规定不属于公开的社会信息或者需要特殊许可、信息主体同意等前置程序方可获取的数据，公司是否存在销售数据的情形

1. 公司各项业务及研发分别获取、存储、使用数据情况，对应的数据来源、数据权属

（1）公司各项业务涉及的数据情况

公司主营业务为产品数字内容本地化、商务翻译、AI 数据服务、技术平台与解决方案、其他关联服务。公司各项业务获取、存储、使用数据情况如下所示：

业务类型	业务描述	获取、存储、使用数据情形	数据来源	数据权属
产品数字内容本地化	公司通过本地化工程预处理、数字内容本地化翻译、编译、本地化测试、桌面排版和数字内容多语种发布等流程，为客户提供产品数字内容本地化服务	1. 获取的主要为客户需要公司进行本地化服务的内容，如人机交互界面内容（UI）、帮助文件、用户手册、产品网站、产品培训多媒体、CAD图纸等 2. 相关数据储存在服务器中，公司根据客户要求存储及清理数据 3. 公司主要以完成项目为目的使用相关数据	客户主动提供	属于客户
商务翻译	为多语言需求主办方提供口译及商务文件的翻译服务	1. 主要获取客户商务文件，如市场调研书、宣传文稿、PPT 等内容 2. 相关数据储存在服务器中，公司根据客户要求存储及清理数据 3. 公司主要以完成项目为目的使用相关数据	客户主动提供	属于客户
AI 数据服务	主要为配合客户进行数据标注，少量为数据采集	1. 各类标注资料，如语音、文字、图像 2. 相关数据储存在服务器中，公司根据客户要求存储及清理数据 3. 公司主要以完成项目为目的使用相关数据 4. 针对数据采集，公司 AI 数据服务中的数据采集业务存在少量向特定人群采集声音、图像信息的业务，该等信息由被采集对象配合提供方可获取，采集前述数据已取得信息主体同意	客户主动提供、被采集对象主动提供	属于客户
技术平台与解决方案	配合客户建设本地化流程自动化平台、多媒体本地化平台等	公司协助客户建设平台或系统后均由客户自行运营管理，不涉及数据获取、存储、使用	不涉及	不涉及
其他关联服务	如国际专利申报、美术创作	1. 获取的主要为客户需要公司进行处理的数据 2. 相关数据储存在服务器中，公司根据客户要求存储及清理数据 3. 公司主要以完成项目为目的使用相关数据	客户主动提供	属于客户

（2）公司研发涉及的数据情况

报告期内，公司主要研发内容为：①本地化服务产能端智能匹配、推荐及调度技术；②提升翻译项目在线执行、质量检测效率与准确性的在线协作辅助翻译技术；③生命科学领域的机器翻译引擎开发、调试和应用；④AI 字幕音频技术；

⑤AI 数据处理技术；⑥AI 应用工具和系统（AI4KMS，AI QE&QA，ECI Flow）；⑦ ECI ERP。

相关研发项目的数据主要来自公司自行开发、研究和整理以及部分从公开领域取得的数据，不依赖于向客户采集数据。

2. 公司是否采集法律法规规定不属于公开的社会信息或者需要特殊许可、信息主体同意等前置程序方可获取的数据

如上文所述，公司在业务及研发过程中获取的主要数据可分为：（1）客户主动提供的数据；（2）公司自行开发、研究和整理的数据；（3）公开渠道获取的数据。因此，公司上述主要数据获取中不存在采集法律法规规定不属于公开的社会信息或者需要特殊许可、信息主体同意等前置程序方可获取的数据。

公司 AI 数据服务中的数据采集业务存在少量向特定人群采集声音、图像信息的业务（AI 数据采集形成的收入占报告期内营业收入的比重约为 1%）。该等信息由被采集对象配合提供方可获取，采集前述数据已取得信息主体同意。

3. 公司是否存在销售数据的情形

公司主营业务为产品数字内容本地化、商务翻译、AI 数据服务、技术平台与解决方案、其他关联服务，前述业务相关的数据均属于以完成项目或研发生产为目的地获取、储存和使用数据，除前述业务相关的数据外，公司报告期内不存在销售数据而形成的其他收入，因此公司不存在销售数据的情形。

（二）公司业务开展是否符合数据安全、个人信息保护等法律法规规定的相关要求，公司是否可以有效保障数据安全以及业务合法合规性，是否存在影响挂牌的相关规定或程序障碍

1. 数据安全、个人信息保护的主要法律法规

根据《中华人民共和国数据安全法》《中华人民共和国网络安全法》《中华人民共和国个人信息保护法》《网络数据安全管理条例》等相关法律法规的规定，国家建立数据分类分级保护制度，国家对重要数据实行重点保护，并对个人信息保护进行特殊规制。相关法律法规的主要规定如下：

序号	规制数据类型	主要内容
1	一般数据	《数据安全法》第三十二条 任何组织、个人收集数据，应当采取合法、正当的方式，不得窃取或者以其他非法方式获取数据。法律、行政法规对收集、使用数据的目的、范围有规定的，应当在法律、行政法规规定的目的和范围内收集、使用数据。
		《数据安全法》第二十七条 开展数据处理活动应当依照法律、法规的规定，建立健全全流程数据安全管理制度，组织开展数据安全教育培训，采取相应的技术措施和其他必要措施，保障数据安全。利用互联网等信息网络开展数据处理活动，应当在网络安全等级保护制度的基础上，履行上述数据安全保护义务。
2	重要数据	《网络安全法》第三十一条 国家对公共通信和信息服务、能源、交通、水利、金融、公共服务、电子政务等重要行业和领域，以及其他一旦遭到破坏、丧失功能或者数据泄露，可能严重危害国家安全、国计民生、公共利益的关键信息基础设施，在网络安全等级保护制度的基础上，实行重点保护。关键信息基础设施的具体范围和安全保护办法由国务院制定。
3	个人信息	《个人信息保护法》第十条 任何组织、个人不得非法收集、使用、加工、传输他人个人信息，不得非法买卖、提供或者公开他人个人信息；不得从事危害国家安全、公共利益的个人信息处理活动。
		（一）《个人信息保护法》第十三条 符合下列情形之一的，个人信息处理者方可处理个人信息： （二）取得个人的同意； ……
		《个人信息保护法》第十七条 个人信息处理者在处理个人信息前，应当以显著方式、清晰易懂的语言真实、准确、完整地向个人告知下列事项：（一）个人信息处理者的名称或者姓名和联系方式；（二）个人信息的处理目的、处理方式，处理的个人信息种类、保存期限；（三）个人行使本法规定权利的方式和程序；（四）法律、行政法规规定应当告知的其他事项。前款规定事项发生变更的，应当将变更部分告知个人。

2. 公司业务开展符合数据安全、个人信息保护等法律法规规定的相关要求

（1）公司业务开展符合数据安全相关要求

如前文所述，公司业务及研发过程中获取的主要数据可分为：①客户主动提供的数据；②公司自行开发、研究和整理的数据；③公开渠道获取的数据。公司不是关键信息基础设施运营者或处理 100 万人以上个人信息的数据处理者，公司业务及研发过程中涉及的数据主要是服务于客户具体项目的产品信息而不属于国家数据安全相关法律法规要求重点保护的“可能严重危害国家安全、国计民生、公共利益的关键信息基础设施”的重要数据。

根据《审计报告》、公司及公司境内子公司所在地公共信用信息服务中心出

具的合规证明、境外律师出具的境外法律意见，报告期内，公司不存在因违反数据安全相关法律法规而受到行政处罚的情形。

综上，报告期内公司的业务开展符合数据安全相关法律法规规定。

（2）公司业务开展符合个人信息保护相关要求

公司业务开展中涉及个人信息的方面主要为通过 Web 端应用、小程序等渠道收集的人员注册信息等，上述个人信息为相关个人主动提供，系以完成日常项目沟通和项目合作为目的的收集（比如基础的个人信息、联系方式、所处国家和地区、语言能力、收付款信息等），符合行业惯例，具备商业合理性，不涉及非法收集、存储、传输、处理、使用个人信息的行为，不存在利用相关个人信息进行牟利等违法违规行为。

根据北京掌上云集科技发展有限公司[7]于 2024 年 9 月出具的《Web 端应用隐私合规检测报告》《小程序应用隐私合规检测报告》，经检测“个人信息收集使用规则”、“是否明示收集使用个人信息的目标、方式、范围”、“是否经用户同意”、“应用程序传输内容及目标 IP 合规性”等 31 项条例后，公司持有的境内主要 Web 端应用（EC Innovations、WiiMedia、Wiitrans）及小程序（Wiitrans、WiiWork）不存在未通过情形及相关风险。

综上，报告期内公司的业务开展符合个人信息保护相关法律法规规定。

3. 公司采取保护措施有效保障数据安全以及业务合法合规性

公司采取了如下数据安全保护措施：

（1）公司采取数字化技术保密措施保障数据安全

公司通过数字化平台进行数据保密和数据访问控制，主要内容如下：

①公司通过数字化平台进行项目管理和任务拆解。大部分项目中，除项目经理外，其他岗位人员都无法独立获得完整的项目信息，而项目经理可以通过数字

[7] 北京掌上云集科技发展有限公司已取得中国网络安全审查技术与认证中心核发的《信息安全服务资质认证证书》，其信息安全风险评估服务资质符合《信息安全服务规范》三级服务资质要求。报告期内，北京掌上云集科技发展有限公司为冰川网络（300533）、吉利控股集团等多家上市公司或其他大中型企业提供隐私合规检测服务。

化平台快速掌握不同工作任务下的进度情况；

②公司的客户、资源（供应商）均为单独账号，无法交叉访问。公司客户对应 CMS 账号，资源对应 VMS 账号，客户之间、资源之间、客户与资源之间无法交叉访问数据或信息；

③公司在 ERP 系统内部储存访问日志，保证业务安全和数据完整并可追溯，如相关信息存在流出的情形可以根据访问日志快速溯源；

④公司已采取一系列线上数据安全控制措施。如果客户通过公司的 Client Portal 系统下发订单或外部资源通过公司的在线工具 Transdoc 完成工作任务，则相关信息均仅在线上进行传输，避免线下渠道可能导致的泄漏、篡改、丢失等风险。公司同时会依据项目需求采取脱敏、匿名、限制下载、限制截图、限制录制、限制复制、碎片化处理等技术措施。

（2）公司已建立和完善数据安全管理制度

公司已建立和完善数据安全管理制度，具体内容如下：

① 集团的主要研发中心和“网络和数据安全”部门均在公司全资子公司沈阳创思佳业，其中沈阳创思佳业已取得中国质量认证中心核发的《信息安全管理体系认证证书》，确认沈阳创思佳业“与产品本地化、软件本地化及网站本地化外包服务，翻译服务以及 AI 数据采集/标注服务相关的信息安全管理活动”符合标准：ISO/IEC 27001:2022；

②公司已制定《信息安全管理制度》，并编制《信息安全管理手册》《信息安全适用性声明》等，对个人信息的收集、存储、使用及客户数据保密等进行了详细规定并严格执行；

③公司已建立数据安全应急响应预案，数据安全通报流程及责任人均按照预案执行；

④公司建立完善的数据存储机制，除客户或当地法律有特殊存储要求外，公司数据均加密存储于国内云服务商（阿里云）的云数据库中，已通过相关安全体系认证，通过云服务商的安全措施防范拖库、个人信息泄露、篡改、丢失等风险。

（3）其他数据安全保障措施

除上述措施外，公司采取的其他数据安全保障措施内容如下：

① 公司与客户、供应商和员工均签订有保密协议或带有保密条款的协议；

② 公司定期开展公司内部信息安全的培训，并录制相关培训课件上传至知识管理系统，并对员工进行考核；

③ 公司在需要的时候会聘请专业的机构进行合规分析与判断，例如，匈牙利 ECI 曾聘请欧洲律师团队就公司业务是否符合 GDPR 的要求出具声明；公司聘请天磊卫士对 FLAMO 平台出具渗透测试报告，检验公司的信息安全情况。

4. 公司不存在因数据安全问题引发的诉讼或纠纷

截至本审核问询函回复签署日，公司及其境内外控股子公司不存在因数据安全问题引发的诉讼或纠纷。

综上，公司业务开展符合数据安全、个人信息保护等法律法规规定的相关要求，公司采取的措施可以有效保障数据安全以及业务合法合规性，不存在影响挂牌的相关规定或程序障碍。

四、公司是否存在超越资质范围或使用过期资质开展业务的情形，是否已取得开展业务所需的全部资质，是否合法合规

（一）公司已取得资质的情况

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	高新技术企业证书	GR202121000557	沈阳创思佳业	辽宁省科学技术厅、辽宁省财政厅、国家税务总局辽宁省税务局	2024 年 12 月 4 日	2027 年 12 月 04 日
2	高新技术企业证书	GR202321001494	沈阳我译网	辽宁省科学技术厅、辽宁省财政厅、国家税务总局辽宁省税务局	2023 年 12 月 20 日	2026 年 12 月 20 日
3	增值电信业务经营许可证	辽 B2-202104	沈阳我译网	辽宁省通信管理局	2021 年 8 月 12 日	2026 年 8 月 12 日

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
		17				
4	管理体系认证证书（GB/T19001-2016/ISO9001:2015）	367616-2020-AQ-RGC-UKAS	沈阳创思佳业	DNV-Business Assurance	2022 年 7 月 15 日	2025 年 7 月 15 日
5	管理体系认证证书（ISO13485:2016）	C548858	沈阳创思佳业	DNV Product Assurance AS Veritasveien 1,1363 Høvik Norway	2023 年 3 月 21 日	2026 年 3 月 20 日
6	信息安全管理体系认证（ISO/IEC 27001:2022）	00124IS20174R0M/6100	沈阳创思佳业	中国质量认证中心有限公司	2022 年 10 月 14 日	2025 年 10 月 14 日
7	机器翻译后编辑服务认证证书（ISO18587:2017 &CTS HXCSCR011-2024）	428005-2022PEMT0001	沈阳创思佳业	航鑫检测认证（深圳）有限公司	2024 年 7 月 8 日	2025 年 7 月 21 日
8	环境管理体系认证（GB/T24001-2016/ISO14001:2015）	127224E0057R0M	沈阳创思佳业	跃诚国际认证有限公司	2024 年 5 月 31 日	2027 年 5 月 30 日
9	翻译服务管理体系认证证书（ISO5060:2024 标准）	50824FYFW10001	沈阳创思佳业	中检卓越国际认证(北京)有限公司	2024 年 7 月 18 日	2027 年 7 月 17 日
10	翻译服务认证证书（ISO 17100:2015 & CTS HXCMS001-2024）	428005-2024TSC0001	沈阳创思佳业	航鑫检测认证（深圳）有限公司	2024 年 7 月 8 日	2025 年 7 月 7 日

（二）公司及境内控股子公司业务和经营情况

报告期内，公司及境内控股子公司的主营业务为产品数字内容本地化、商务翻译、AI 数据服务、技术平台与解决方案、其他关联服务，除我译网报告期内曾开办在线翻译服务平台 Wiitrans 网站（域名：wiitrans.com，以下简称“Wiitrans”）需取得增值电信业务经营许可证，其他业务除营业执照外，无需就相关业务开展获得政府部门前置或后置的审批。

公司及境内控股子公司存在提供国际服务贸易的情形。根据《中华人民共和国对外贸易法（2022 修正）》《中华人民共和国海关报关单位备案管理规定》的相关规定，因不涉及货物进出口情况，公司及境内控股子公司开展国际服务贸易

无需办理对外贸易经营者备案及进出口相关资质。根据《关于进一步优化贸易外汇业务管理的通知》《经常项目外汇业务指引（2020 年版）》的规定，贸易外汇收支企业名录、服务贸易外汇收支业务由境内银行直接办理及审核，公司已按照银行要求办理登记及外汇收支相关事项。

综上，报告期内，公司境内子公司已取得开展业务所需的全部资质，不存在因超越资质范围或使用过期资质开展业务而受到刑事处罚或行政处罚的情况，不存在重大违法违规行为。

（三）公司境外控股子公司业务情况

根据境外律师出具的境外法律意见，公司境外控股子公司的业务开展符合当地法律法规要求，无需取得其他特殊批准、证书、许可或授权。

综上，报告期内，公司及境内外子公司已取得开展业务所需的全部资质，不存在因超越资质范围或使用过期资质开展业务而受到刑事处罚或行政处罚的情况，不存在重大违法违规行为。

五、公司国际专利申报、美术创作等其他关联服务业务的具体内容，与公司主要业务的关联性

公司其他关联服务业务的具体内容如下：

业务	具体内容	与公司主要业务关联性的体现
国际专利申报	公司通过海外专利代理事务所申报国际专利业务，不涉及国内专利申报业务。 从事业务过程中，客户将需要申请的专利、资料交由公司，公司根据目标国家的专利申请要求，协助客户准备专利申报的相关申请材料。	在申请国际专利过程中，需要将相关申请资料、专利资料等进行翻译和本地化，公司的知识产权本地化业务属于国际专利申报业务中的一个环节，具备关联性
美术创作	根据客户需求，将基于客户所提供的场景、角色设定、原画设计和详细成品要求等，综合利用原画设计、3D 数字模型构建、3D 数字动画效果制作等多种数字信息技术和工具，将设计转化为现实的数字图像及动画效果。	公司在为客户提供游戏产品数字内容本地化业务过程中，会就客户的部分产品内容提出本地化调整的建议，其中涉及数字图像及动画效果的部分，公司会一并提出一站式解决方案，利用自身对本地化的了解，协助客户完成数字图像及动画效果制作等数字内容的本地化，具备关联性

六、公司在开展各项细分业务中体现的核心竞争力，结合公司对 AI 技术的运用及 AI 技术升级情况等，说明技术升级迭代对公司原有竞争优势、业务拓展是否存在重大不利影响

（一）公司在开展各项细分业务中体现的核心竞争力

细分业务	核心竞争力
产品数字内容本地化服务	人才资源、研发实力及研发投入、客户口碑、服务质量及质量管理体系、市场排名、行业经验（本地化技术能力、产品知识、项目经验）等，具体体现详见本回复下文
商务翻译	
AI 数据服务	利用自研的 AI 数据处理技术及数据标注平台 Flamo，通过服务接口或 APP 的形式为客户提供实现自动化、高效的 AI 数据服务，在多语言语音和文本数据标注方面建立核心竞争优势
技术平台与解决方案	通过多年本地化行业经验和专业人才积累，公司针对客户痛点提出适配的技术方案或服务平台，提升客户本地化效率、缩短产品出海时间、减低成本，改进客户服务体验，同时增强客户对公司产品数字内容本地化服务的黏性
其他关联服务	利用行业经验，为客户提供一站式解决方案/服务，节约服务商管理和沟通成本，增强客户体验，同时增强客户对公司产品数字内容本地化服务的黏性

公司的商务翻译、技术平台与解决方案、其他关联服务等业务的营收占比较少（小于 5%），公司除了核心业务产品数字内容本地化业务以外，其他业务目的主要系为客户提供附加服务，从而实现为客户提供一站式解决方案/服务，增强客户体验，公司核心竞争力的体现均在于公司的核心业务产品数字内容本地化服务。

由于公司核心业务产品数字内容本地化服务的行业定制化程度高，下游应用场景丰富，故衡量行业内企业竞争力需要综合多个方面，其具体的核心竞争力如下：

关键指标	体现原因	公司的核心竞争力体现
人才资源指标	产品数字内容本地化服务需要跨行业复合型人才： 1. 有本地化经验的工程师； 2. 有经验的项目经理； 3. 有专业知识的多语种译员。 在全球范围内招聘和培养上述人才并形成规模需要较长周期，前述人才形成行业内的人才资源瓶颈限制，行业内人才资源瓶颈意味着快速响应客户需求的能力，其中人才资源瓶颈中，	公司已储备较多项目管理、本地化工程师，具备较强的核心竞争力。 截至报告期末，公司从事项目管理职能岗位人数为 149 人，占总人数比例 23.80%；从事本地化工程岗位人数为 56 人，占总人数比例 8.94%。 相关岗位人数充足，且其中境内项目经理本科及以上的学历占比 96%以上、本地化工程师本科及以上的学历占比 63%以上。

关键指标	体现原因	公司的核心竞争力体现
	行业内大部分公司已通过供应商资源库解决产能问题，不再受译员产能限制，主要核心竞争力以工程师与项目经理为主。	
研发实力及研发投入	研发投入不仅有助于改进现有技术，还能够促进新技术的开发和应用，持续加大的研发资金和研发人员投入有利于保障企业持续创新能力。	截至报告期末，公司已取得 185 项著作权，公司研发人员 54 人，占总人数比例 8.63%；报告期内公司研发费用为 758.07 万元、1,046.70 万元和 569.04 万元。 2023 年以来，公司大力投入 AI 应用研发，并在定制 NMT（神经元机器翻译引擎）、基于 AI 技术的 KMS（知识管理和员工培训）、AI 辅助营销、写作、本地化适应性评估、AI 技术应用于实际生产等多个方面取得实质性突破，例如形成本地化适应性 AI 评估系统，企业职能知识库（ECI AI4KM）、ECI Link 等等多个技术平台。
客户口碑	优质客户的认可是对企业服务、技术实力的有效验证。	报告期内，公司的客户多为长期合作的世界知名公司，多个公司合作时间长达 10 年以上，例如：Waters（全球头部生命科学仪器公司），迈瑞医疗和联影医疗（中国头部医疗设备公司）、强生、默克、诺华、恒瑞和百济等头部药企、SAP（全球最大的 ERP 公司）、ESRI（全球最大的地理信息技术公司）、西门子、罗克韦尔、奔驰、丰田、Apple、字节跳动、Zoom，Meta、SHEIN（全球头部互联网公司），腾讯、网易、SONY 等。 公司的客户多为各高科技行业的头部客户，该类客户采购一般需经过供应商招标认证等程序筛选合格的供应商，考核服务商对产品本地化经验、服务能力、技术能力、服务质量稳定性、持续发展规划、技术创新、信息安全等指标。客户为确保服务商对其产品知识和经验积累、提供服务质量的一致性、安全性与交付能力以及产能稳定性，下游客户通常不会轻易更换优选服务商，具备较强的客户粘性。 因此，客户结构及稳定性体现了行业内公司持续服务水平及质量的稳定性。
服务质量及质量管理体系	基于本地化服务业务的特点，产品内容为产品不可分割的一部分，客户对服务质量的重视程度较高，因此质量管理体系为衡量核心竞争力最重要的指标之一。	公司通过多年本地化行业经验和专业人才积累，不断优化项目管理流程，借助信息技术，通过自主开发的“本地化质量检查和评估工具”以及“流程自动化和协作交付”平台和系统，实施了有效的内嵌质量管理流程（即 SOP+流程

关键指标	体现原因	公司的核心竞争力体现
		节点核查和反馈）和独立的 QA 团队实施质量管控。
市场排名	本地化服务行业服务商较多，市场排名高的企业往往拥有更大的市场份额、规模以及实力，能够在市场中占据有利地位，意味着其在市场中具有较强的竞争力和影响力。	公司是全球知名的产品本地化服务商。根据 CSA Research GLSP 100（2023）、Slator LSPI（2024）的排名，公司在全球服务提供商中分别位居第 31 位以及第 32 位，在中国服务商中位居第 3 位（注），本地化服务目前仅有 4 项行业相关规范与标准文件，公司作为行业内较早进入该领域的企业，以及自身服务行业头部客户的经验和技术的积累，主导了 1 项行业标准，参与了 3 项行业标准的编制与制定。
行业经验	丰富的产品本地化服务经验与规模化、工业化的制作能力是服务商可以承接大型复杂服务项目的重要因素。	公司的主要客户包括全球知名企业和机构，尤其在生命科学、制造业、金融科技、互动娱乐、IT 和互联网等行业拥有众多头部客户。与这些高质量客户的长期合作，充分证明了公司的产品质量和技术实力。

注：该排名受其他非本地化服务业务影响，中国服务商第 1 名与第 2 名分别为中电金信、舜禹，均包含相当比例的其他非产品本地化服务业务。

（二）结合公司对 AI 技术的运用及 AI 技术升级情况等，说明技术升级迭代对公司原有竞争优势、业务拓展是否存在重大不利影响

公司从 2023 年开始自主研发基于 NMT（神经网络机器翻译）的 AI 机翻引擎，以及基于开源 LLM（大语言模型）研究 GPT 技术在产品数字内容本地化领域的应用，并购置高端显卡运行自研的 NMT 引擎、部署基于开源模型 LLM 以及各类 AI 的应用。

目前研究成果在实际项目中的应用结果表明，AI 技术可以赋能公司，提升公司原有的竞争力，并为关联业务拓展提供有力支撑。具体说明如下：

1. 利用 AI 技术评估原文中有歧义的内容和需要本地化适应性调整的内容，还可以提取术语，大大减少人工投入，节约成本；

2. LLM（大语言模型）可以用于翻译质量评估，定位有质量问题的机翻或人工翻译内容，引导 QA 人员重点检查这类内容，降低成本的同时提升质量；

3. NMT（神经网络机器翻译）引擎可以辅助译员大幅提升翻译效率，节约成翻译本，缩短交付时间；

4. AI 技术可以帮助精准匹配人才资源，降低项目质量风险；

5. AI 技术可以辅助销售收集信息、辅助研发编程、辅助项目管理人员回复邮件；

6. 应用 AI 技术拓展业务，包括辅助技术写作、开发产品使用支持客户问答系统、管理和维护企业知识库等。

借助 AI 技术，公司逐步减少在内容翻译任务上的人力投入，同时减少外部成本，公司将把更多人力投入提升产品数字内容本地化核心竞争力。AI 对公司在业务上有利的方面，由于翻译成本下降，公司可以承接价格偏中端的客户业务，扩大客户范围，进一步提升市场占有率。但 AI 技术亦存在一定不利的方面，如 AI 技术进一步发展，将会降低翻译整体成本，即降低翻译价格，在相同任务量的前提下降低营收额。

目前的 AI 技术模型仍存在固有缺陷，包括“机器幻觉”、输出结果不确定、数据偏见、专业性弱（特定专业培训数据缺失造成）等，上面的各项应用中，AI 能起到辅助人工提高效率的作用，但截至目前，AI 在公司所处行业中仍无法取代人工，特别是公司的主营业务的工作对象为产品的数字内容，相关内容通常涉及用户的使用，必须精准才能避免误导用户造成损失。因此，应用 AI 技术实现人机配合是目前本行业的最佳实践。

综上所述，公司核心业务产品数字内容本地化服务具有独特竞争力，且业务属于技术驱动型。公司时刻关注市场上的技术迭代情况，例如公司提前采购 GPU 建立自己的算力，基于内部部署的大模型开展 AI 技术应用研究，并把研究成果用于实际项目中，产生显著的效果，均可说明公司已提前布局 AI 技术研发，并利用人工智能技术深化了公司自身的核心竞争力，并将其深度融合到本地化服务的各个关键环节中，从而实现了降低成本、提升服务质量和效率的目标，进一步拓宽服务领域和市场空间。因此，技术迭代对公司业务拓展未产生重大不利影响。

【中介机构回复】

一、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

1. 实地考察公司的业务流程，了解公司各业务流程的区别，关注公司在从事业务过程中的内容输出环节；

2. 获取公司关于服务过程中各细分业务流程情况的说明文件；

3. 收集查阅行业公开研究报告以及其他行业公开资料，了解产品数字内容本地化与传统翻译服务的区别、AI 技术对公司所处行业的影响、行业状况等；

4. 查看公司报告期内签署的销售合同，了解公司与客户之间对服务内容、工作成果及交付标准、服务定价等内容的约定；

5. 访谈公司运营总监，了解公司各细分业务的业务模式及流程等、核心竞争力的体现、产品数字内容本地化与传统翻译服务的区别、AI 技术对行业的影响、了解公司运营网站、APP、小程序等用途，关注是否涉及提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务；了解公司技术平台与解决方案业务的具体内容等；

6. 查看公司的增值电信业务经营许可证、域名等；

7. 查阅公开信息，查看公司的网站、APP、小程序等，并取得公司关于搭建及运营网站、APP、小程序等情况的说明；

8. 查阅公司的《审计报告》、公司及公司境内子公司所在地公共信用信息服务中心出具的合规证明、境外律师出具的境外法律意见等资料；

9. 抽取技术平台与解决方案业务的合同，查阅合同相关的条款；

10. 取得公司关于技术平台与解决方案业务、付费在线翻译服务的收入明细；

11. 查看公司各类技术平台与解决方案业务的产品；

12. 访谈公司的网络和数据安全部门负责人，了解公司各项业务及研发分别获取、存储、使用数据情况；

13. 查阅公司的销售合同，了解公司各类数据权属情况；

14. 查阅公司在开展 AI 数据服务中的数据采集业务与被采集对象签署的协议；

15. 获取公司关于服务过程中应用技术情况的说明文件，了解公司各业务流程中使用各类技术、人工参与的情况；

16. 查阅公司待履行的重大业务合同或框架协议，了解公司目前的客户情况，分析期后业绩情况；以判断对公司原有竞争优势、业务拓展是否存在重大不利影响；

17. 查阅公司已取得的资质情况；

18. 查看公司采购三个批次 GPU 的合同和支付记录，对运营总监进行访谈，了解 GPU 相关的使用情况；

19. 查阅公司数据安全保障相关的检测报告、测试报告等。

（二）核查意见

1. 公司主营业务产品数字内容本地化服务与传统翻译服务在多个方面等均存在明显的差异；

2. 公司利用自身的各类资源与技术，就客户的源文件本地化过程为客户提供服务，相关适应性调整均为基于目标市场情况调整，不涉及原创或自主创作；同时，公司就相关事项给予客户本地化适应性调整建议，客户会根据自身的实际情况，选择是否采纳公司的建议，公司亦不承担审核职能，客户独立就其自身产品内容的合法合规性承担法律责任；

3. 公司子公司沈阳我译网系基于业务需求，取得相关增值电信业务经营许可证，相关证件的取得情况及背景具备合理性；

4. 截至本审核问询函回复签署日，公司搭建及运营的互联网载体主要是公司技术平台、信息展示平台、公司的内部管理或测试系统、工作任务分发平台以及外部供应商遴选平台，均不涉及提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务的情况；

5. 公司技术平台与解决方案的目的为客户提供各类平台的使用权或解决方案，使得客户更便捷、更高效的完成本地化过程，主要为完成项目目的所提供技术支持功能，涉及互联互通的信息为项目信息与项目文件，不涉及交易撮合、聊天、社交等多方交互平台功能；

6. 公司已补充说明各项业务及研发分别获取、存储、使用数据情况，对应的数据来源、数据权属；

7. 公司在业务及研发过程中获取的主要数据不属于公开的社会信息或者需要特殊许可、信息主体同意等前置程序方可获取的数据，亦不存在销售数据的情形；

8. 公司业务开展符合数据安全、个人信息保护等法律法规规定的相关要求，可以有效保障数据安全以及业务合法合规性，不存在影响挂牌的相关规定或程序障碍；

9. 公司的其他关联服务业务目的为公司的核心业务产品数字内容本地化服务的客户提供附加服务，从而实现为客户提供一站式解决方案/服务，增强客户体验，与公司主要业务具有关联性；

10. 公司通过多年本地化行业经验和专业人才积累，已形成具备自身独特竞争力的核心竞争力，公司时刻关注市场上的技术迭代情况，根据公司一系列的技术研究成果表明公司在技术迭代过程中仍保持自己的竞争力优势，技术升级迭代对公司原有竞争优势、业务拓展不存在重大不利影响。

律师关于上述事项的核查程序及法律意见请见《补充法律意见（一）》。

二、请会计师核查上述事项（6），发表明确意见，并说明公司业绩的可持续性

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师《关于对创思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

问题二. 关于历史沿革

根据申报文件：（1）2021 年 8 月，魏泽斌、唐东、魏泽军分别以北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息股权出资 2,986.50 万元、210 万元、423.50 万元；（2）魏泽军为公司创始股东之一，目前系公司持股 10.12%的第三大股东，与实际控制人魏泽斌系兄弟关系；2021 年 11 月，魏泽斌将其持有的部分股权转让至魏泽军；2022 年 3 月，魏泽军将其持有的部分股权转让至魏泽斌；（3）2022 年，公司通过持股平台创思志同、创思道和实施股权激励。

请公司说明：（1）2021 年 8 月以前，北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息等主体的历史沿革、主营业务情况，相关主体股权权属是否明晰，业务经营是否合法规范，实际控制人新成立公司并将相关主体纳入合并报表范围的背景、原因及合理性；（2）魏泽军与实际控制人魏泽斌之间是否存在一致行动关系，结合一致行动关系认定情况及魏泽军在公司持股、任职及参与决策情况，说明未将魏泽军认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、合法合规等挂牌相关要求的情形；2021 年 11 月至 2022 年 3 月期间魏泽军、魏泽斌来回转让股权的原因及合理性，转让价格、定价依据及公允性，双方是否存在代持或其他利益安排；（3）创思志同、创思道和的激励价格、激励对象的确定依据及合理性，激励过程中是否存在纠纷争议，目前是否均已实施完毕；激励对象的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）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，持有公司股份的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人、持股公司 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，公司是否存在未披露、未解除的股权代持；结合公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股价格是否存在明显异常、定价是否合理，是否存在不正当利益输送。

请主办券商、会计师结合公司股权激励情况，核查计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性、股份支付费用计算的准确性及分摊的恰当性并发表明确意见。

【公司回复】

一、2021 年 8 月以前，北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息等主体的历史沿革、主营业务情况，相关主体股权权属是否明晰，业务经营是否合法规范，实际控制人新成立公司并将相关主体纳入合并报表范围的背景、原因及合理性

（一）2021 年 8 月以前，北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息等主体的历史沿革、主营业务情况

1．2021 年 8 月以前，北京创思立信历史沿革、主营业务情况

（1）2011 年 2 月，北京创思立信设立

2011 年 1 月 31 日，魏泽斌、魏泽军签署《北京创思立信科技有限公司章程》，决定分别以货币方式出资人民币 42.5 万元、7.5 万元设立北京创思立信。

2011 年 1 月 31 日，北京润鹏冀能会计师事务所有限责任公司就北京创思立信设立出具了《验资报告》（京润验字[2011]-202250 号），确认截至 2011 年 1 月 31 日，北京创思立信已收到全体股东实缴注册资本 50 万元。本次北京创思立信设立的注册资本已实缴。

2011 年 2 月 23 日，北京市工商行政管理局向北京创思立信核发了《营业执照》（统一社会信用代码：911103025694840629）。

北京创思立信成立时的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	魏泽斌	425,000	85.00%	425,000	85.00%	货币出资
2	魏泽军	75,000	15.00%	75,000	15.00%	货币出资
合计		**500,000**	**100.00%**	**500,000**	**100.00%**	-

（2）2016 年 8 月，北京创思立信第一次增资

2016 年 8 月 19 日，北京创思立信召开股东会并作出决议，同意注册资本由 50 万元增加至 100 万元，新增 50 万元注册资本由魏泽斌认缴。同意修改后的章程或章程修正案。

2016 年 9 月 5 日，北京创思立信已就上述增资事宜完成工商变更登记手续，取得了北京市工商行政管理局换发的《营业执照》。

本次增资完成后，北京创思立信有限的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	魏泽斌	925,000	92.50%	925,000	92.50%	货币出资
2	魏泽军	75,000	7.50%	75,000	7.50%	货币出资
合计		**1,000,000**	**100.00%**	**1,000,000**	**100.00%**	-

（3）2021 年 8 月，北京创思立信第一次股权转让

2021 年 8 月 27 日，北京创思立信召开股东会，决议通过如下事项：同意魏泽斌将其持有的 92.50 万元的注册资本以 462.50 万元的价格转让给创思立信有限；同意魏泽军将其持有的 7.50 万元的注册资本以 37.50 万元的价格转让给创思立信有限；同意修改公司章程。

2021 年 8 月 31 日，魏泽斌与创思立信有限签订《股权转让协议》；2021 年 8 月 27 日，魏泽军与创思立信有限签订《股权转让协议》，同意上述股权转让事宜。

2021 年 8 月 31 日，北京创思立信已就上述股权转让事宜完成工商变更登记手续，取得了北京市工商行政管理局换发的《营业执照》。

本次股权转让完成后，北京创思立信的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	创思立信有限	1,000,000	100.00%	1,000,000	100.00%	货币出资
合计		**1,000,000**	**100.00%**	**1,000,000**	**100.00%**	-

北京创思立信自设立以来至 2021 年 8 月主营业务为从事产品数字内容本地化服务。

2．2021 年 8 月以前，北京华信杰业历史沿革、主营业务情况

（1）2005 年 1 月，北京华信杰业设立

2005 年 1 月 27 日，魏泽斌、魏泽军签署《北京华信杰业软件有限责任公司章程》，同意共同出资设立北京华信杰业，注册资本为 50.00 万元，其中魏泽斌以货币出资 35.00 万元，魏泽军以货币出资 15.00 万元。

2005 年 1 月 28 日，北京华信杰业取得由北京市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》。

北京华信杰业设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	魏泽斌	350,000	70.00%	350,000	70.00%	货币出资
2	魏泽军	150,000	30.00%	150,000	30.00%	货币出资
合计		**500,000**	**100.00%**	**500,000**	**100.00%**	-

（2）2021 年 8 月，北京华信杰业第一次股权转让

2021 年 8 月 27 日，北京华信杰业召开股东会并作出如下决议：同意魏泽斌将其持有的北京华信杰业 35.00 万元注册资本以 154.00 万元的价格转让给创思立信有限；同意魏泽军将其持有的北京华信杰业 15.00 万元注册资本以 66.00 万元的价格转让给创思立信有限；同意修改公司章程。同日，北京华信杰业全体股东签署了新的公司章程。

2021 年 8 月 27 日，魏泽斌、魏泽军分别与创思立信有限签订《股权转让协议》，约定魏泽斌、魏泽军分别将北京华信杰业 35.00 万元、15.00 万元注册资本转让给创思立信有限。

2021 年 8 月 31 日，北京华信杰业取得北京经济技术开发区市场监督管理局换发的《营业执照》。

本次股权转让完成后，北京华信杰业的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	创思立信有限	500,000	100.00%	500,000	100.00%	货币出资
合计		**500,000**	**100.00%**	**500,000**	**100.00%**	-

北京华信杰业自设立以来至 2021 年 8 月主营业务为从事产品数字内容本地化服务。

3．2021 年 8 月以前，成都立信科技历史沿革、主营业务情况

（1）2007 年 4 月，成都立信科技设立

2007 年 4 月 9 日，魏泽斌、魏泽军签署《成都创思立信科技有限责任公司章程》，同意共同出资设立成都立信科技，公司注册资本为 30.00 万元，其中魏泽斌以货币出资 18.00 万元，魏泽军以货币出资 12.00 万元。

2007 年 4 月 13 日，四川立信会计师事务所有限公司向成都立信科技出具《验资报告》（川立信会事司验（2007）第 D169 号），经审验，截至 2007 年 4 月 12 日，成都立信科技已收到全体股东缴纳的注册资本（实收资本）30.00 万元。

2007 年 4 月 17 日，成都立信科技取得成都市青羊工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》。

成都立信科技设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	魏泽斌	180,000	60.00%	180,000	60.00%	货币出资
2	魏泽军	120,000	40.00%	120,000	40.00%	货币出资
合计		**300,000**	**100.00%**	**300,000**	**100.00%**	-

（2）2021 年 8 月，成都立信科技第一次股权转让

2021 年 8 月 24 日，成都立信科技召开股东会并作出如下决议：同意魏泽斌将其持有的成都立信科技 18.00 万元注册资本以 240.00 万元的价格转让给创思立信有限；同意魏泽军将其持有的成都立信科技 12.00 万元注册资本以 160.00 万元

的价格转让给创思立信有限；同意修改公司章程。同日，成都立信科技修订了公司章程。

2021 年 8 月 24 日，魏泽斌、魏泽军分别与创思立信有限签订《股权转让协议》，约定魏泽斌、魏泽军分别将其持有的成都立信科技 18.00 万元、12.00 万元注册资本转让予创思立信有限。

2021 年 8 月 31 日，成都立信科技取得成都市青羊区市场监督管理局换发的《营业执照》。

本次变更后，成都立信科技的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	创思立信有限	300,000	100.00%	300,000	100.00%	货币出资
合计		**300,000**	**100.00%**	**300,000**	**100.00%**	-

成都立信科技自设立以来至 2021 年 8 月主营业务为向客户提供本地化相关服务。

4．2021 年 8 月以前，沈阳创思佳业历史沿革、主营业务情况

（1）2006 年 12 月，沈阳创思佳业设立

2006 年 11 月 15 日，唐东签署《沈阳创思佳业科技有限公司章程》设立沈阳创思佳业，注册资本为 10 万元，全部由唐东以货币出资。

2006 年 11 月 29 日，沈阳正德会计师事务所向沈阳创思佳业出具《验资报告》（沈正德验字〔2006〕第 314 号），经审验，截至 2006 年 11 月 28 日，沈阳创思佳业已收到股东以货币出资缴纳的注册资本（实收资本）10 万元。

2006 年 12 月，沈阳创思佳业经工商主管部门核准成立。

沈阳创思佳业设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	唐东	100,000	100.00%	100,000	100.00%	货币出资
合计		**100,000**	**100.00%**	**100,000**	**100.00%**	-

（2）2016 年 11 月，沈阳创思佳业第一次增资

2016 年 11 月 11 日，沈阳创思佳业股东作出股东决定，同意增加魏泽斌为新股东；沈阳创思佳业注册资本由 10 万元增加到 100 万元，新增 90 万元注册资本由魏泽斌出资；同意重新制定公司章程相应条款。同日，沈阳创思佳业全体股东签署了新的公司章程。

2016 年 11 月，工商主管部门核准了沈阳创思佳业此次增资。

本次增资后，沈阳创思佳业的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	魏泽斌	900,000	90.00%	900,000	90.00%	货币出资
2	唐东	100,000	10.00%	100,000	10.00%	货币出资
合计		**1,000,000**	**100.00%**	**1,000,000**	**100.00%**	-

（3）2019 年 11 月，沈阳创思佳业第二次增资

2019 年 11 月 1 日，沈阳创思佳业股东召开股东会并作出决议，同意注册资本由 100 万元增至 500 万元，其中新增 400 万元注册资本由魏泽斌认缴；同意对应修改公司章程。

2019 年 11 月 5 日，沈阳创思佳业股东魏泽斌、唐东签署了修改后的公司章程。

2019 年 11 月 6 日，工商主管部门核准了沈阳创思佳业此次增资。

本次增资后，沈阳创思佳业的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资	实缴出资	出资方式

	/股东名称	认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	魏泽斌	4,900,000	98.00%	900,000	18.00%	货币出资/软件著作权
2	唐东	100,000	2.00%	100,000	2.00%	货币出资
合计		**5,000,000**	**100.00%**	**1,000,000**	**20.00%**	-

（4）2020 年 2 月，沈阳创思佳业第一次减资

2019 年 12 月 17 日，沈阳创思佳业于《辽沈晚报》上发布减资公告，公告载明：经公司股东会研究决定沈阳创思佳业注册资本由伍佰万元整减少至壹佰万元整，请各债权人自登报之日起 45 日内来本公司申报债权。

2020 年 2 月 26 日，沈阳创思佳业召开股东会并作出决议，同意注册资本由 500 万元减至 100 万元，并已于 2019 年 12 月 17 日在《辽沈晚报》公告，公告期已满 45 日且沈阳创思佳业无应担保的债权债务问题。

2020 年 2 月 28 日，沈阳创思佳业召开股东会并作出决议，同意上述减资变更后各股东出资额及出资比例为：魏泽斌出资 90 万元，占注册资本比例为 90%，唐东出资 10 万元，占注册资本比例为 10%；同意对应修改公司章程。

2020 年 2 月 28 日，沈阳创思佳业股东魏泽斌、唐东签署了修改后的公司章程。

2020 年 2 月 28 日，工商行政主管部门核准了沈阳创思佳业本次减资。

本次减资后，沈阳创思佳业的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	魏泽斌	900,000	90.00%	900,000	90.00%	货币出资
2	唐东	100,000	10.00%	100,000	10.00%	货币出资
合计		**1,000,000**	**100.00%**	**1,000,000**	**100.00%**	-

（5）2021 年 8 月，沈阳创思佳业第一次股权转让

2021 年 8 月 25 日，沈阳创思佳业召开股东会并作出决议，审议通过如下事项：同意魏泽斌将其持有的 90 万元注册资本转让给创思立信有限；同意唐东将

其持有的 10 万元注册资本转让给创思立信有限；全体现有股东一致同意放弃对上述公司股权的优先认购权；同意修订公司章程。

2021 年 8 月 25 日，魏泽斌、唐东分别与创思立信有限签订《股权转让协议》，约定魏泽斌、唐东分别将其持有的沈阳创思佳业 90 万元、10 万元注册资本转让予创思立信有限。

本次股权转让完成后，沈阳创思佳业的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	创思立信有限	1,000,000	100.00%	1,000,000	100.00%	货币出资
合计		**1,000,000**	**100.00%**	**1,000,000**	**100.00%**	-

沈阳创思佳业自设立以来至 2021 年 8 月主营业务为从事产品数字内容本地化服务。

5．2021 年 8 月以前，成都立信信息历史沿革、主营业务情况

（1）2009 年 6 月，成都立信信息设立

2009 年 4 月 4 日，魏泽斌、魏泽军签署《成都创思立信信息技术有限公司章程》同意共同出资设立成都立信信息，注册资本为 50 万元，其中魏泽斌以货币认缴出资 30 万元，魏泽军以货币认缴出资 20 万元。

2009 年 6 月 5 日，四川立信会计师事务所有限公司向成都立信信息出具《验资报告》（川立信会事司验（2009）第 F110 号），确认截至 2009 年 5 月 18 日，成都立信信息已收到全体股东缴纳的注册资本（实收资本）50 万元。

2009 年 6 月 12 日，成都立信信息取得成都市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》（注册号：510109000078673）。

成都立信信息设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	魏泽斌	300,000	60.00%	300,000	60.00%	货币出资

2	魏泽军	200,000	40.00%	200,000	40.00%	货币出资
合计		**500,000**	**100.00%**	**500,000**	**100.00%**	-

（2）2020 年 7 月，成都立信信息第一次增资

2020 年 7 月 29 日，成都立信信息召开股东会并作出决议，同意注册资本由 50 万元增加至 200 万元。新增的 150 万元注册资本中，魏泽斌以货币形式认缴 90 万元，魏泽军以货币形式认缴 60 万元；同意对应修改公司章程相应条款。

2020 年 7 月 29 日，成都立信信息全体股东签署了修改后的公司章程。

2020 年 7 月 30 日，成都立信信息取得成都高新技术产业开发区市场监督管理局核发的《营业执照》。

本次变更后，公司的股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	魏泽斌	1,200,000	60.00%	300,000	15.00%	货币出资
2	魏泽军	800,000	40.00%	200,000	10.00%	货币出资
合计		**2,000,000**	**100.00%**	**500,000**	**25.00%**	-

（3）2021 年 8 月，成都立信信息第一次股权转让

2021 年 8 月 26 日，成都立信信息召开股东会并作出决议，同意魏泽斌将其持有的成都立信信息 120 万元注册资本转让予创思立信有限；同意魏泽军将其持有的成都立信信息 80 万元注册资本转让予创思立信有限；同意修改公司章程。

2021 年 8 月 26 日，魏泽斌、魏泽军分别与创思立信有限签订《股权转让协议》，约定魏泽斌将其持有的成都立信信息 120 万元注册资本转让予创思立信有限；魏泽军将其持有的成都立信信息 80 万元注册资本转让予创思立信有限。

2021 年 8 月 26 日，成都立信信息全体股东签署了新的公司章程。

2021 年 8 月 27 日，成都立信信息取得了成都高新技术产业开发区市场监督管理局换发的《营业执照》（统一社会信用代码：91510100689042939A）。

本次股权变动完成后，成都立信信息股权结构如下：

序号	股东姓名/股东名称	认缴出资		实缴出资		出资方式
		认缴出资（元）	占注册资本比例	实缴出资（元）	占注册资本比例	
1	创思立信有限	2,000,000	100.00%	500,000	25.00%	货币出资
合计		**2,000,000**	**100.00%**	**500,000**	**25.00%**	-

成都立信信息自设立以来至 2021 年 8 月主营业务为从事产品数字内容本地化服务。

（二）相关主体股权权属是否明晰，业务经营是否合法规范

北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息的设立、减资、历次增资、股权转让均履行了必要的内部审议程序，各股东均以自有或自筹资金完成出资或支付股权转让款项，不存在股权代持和股权纠纷，上述主体股权权属明晰。

上述各子公司在并入公司时不存在正在被立案、调查的违法犯罪行为；不存在对本次挂牌构成实质性障碍的重大违法违规行为。

（三）实际控制人新成立公司并将相关主体纳入合并报表范围的背景、原因及合理性

1．实际控制人新成立公司并将相关主体纳入合并报表范围的背景

2021 年 8 月之前，公司股东魏泽斌、魏泽军、唐东三人直接持有北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息股权，2021 年上述三名股东对上述五家公司及沈阳创思立信、沈阳我译网、深圳我译网、美国 ECI（以下将上述九家公司统称“创思立信系公司”）进行业务重组，因创思立信系公司为独立、平行的兄弟公司，为有利于公司管理、优化股权结构，同时为形成集团优势，提升创思立信品牌优势，需选取一个主体作为母公司控股其他公司，形成“创思立信集团”。

2．实际控制人新成立公司并将相关主体纳入合并报表范围的原因及合理性

为最大限度实现股东投资回报，魏泽斌、魏泽军、唐东三名股东一致同意选取投资环境、招商引资政策比较好的地区作为母公司注册地，经魏泽斌、魏泽军、唐东三人综合考察，最终确定将重庆作为母公司注册地。因上述创思立信系公司

注册地址均不在重庆，且没有其他子公司注册地在重庆，因此魏泽斌、魏泽军、唐东决定在重庆新设立一个主体作为创思立信集团母公司，即创思立信有限。因此，2021 年 8 月，魏泽斌、魏泽军、唐东将其持有的北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息的股权作价出资到创思立信有限，完成上述股权架构调整，最终将上述五家公司纳入到创思立信有限合并报表范围内，上述操作有利于提高整个创思立信集团的行业竞争力，提升创思立信品牌优势，具有商业合理性。

二、魏泽军与实际控制人魏泽斌之间是否存在一致行动关系，结合一致行动关系认定情况及魏泽军在公司持股、任职及参与决策情况，说明未将魏泽军认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、合法合规等挂牌相关要求的情形；2021 年 11 月至 2022 年 3 月期间魏泽军、魏泽斌来回转让股权的原因及合理性，转让价格、定价依据及公允性，双方是否存在代持或其他利益安排

（一）魏泽军与实际控制人魏泽斌之间是否存在一致行动关系，结合一致行动关系认定情况及魏泽军在公司持股、任职及参与决策情况，说明未将魏泽军认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、合法合规等挂牌相关要求的情形

1．魏泽军与实际控制人魏泽斌之间不存在一致行动关系

主要原因如下：

根据《非上市公众公司收购管理办法》第四十三条“本办法所称一致行动人、公众公司控制权及持股比例计算等参照《上市公司收购管理办法》的相关规定。”根据《上市公司收购管理办法》第八十三条规定“本办法所称一致行动，是指投资者通过协议、其他安排，与其他投资者共同扩大其所能够支配的一个上市公司股份表决权数量的行为或者事实。在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：（一）投资者之间有股权控制关系；（二）投资者受同一主体控制；（三）投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员；（四）投资者参股另一投资者，

可以对参股公司的重大决策产生重大影响；（五）银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排；（六）投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系；（七）持有投资者 30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份；（八）在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份；（九）持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份；（十）在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份；（十一）上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份；（十二）投资者之间具有其他关联关系。一致行动人应当合并计算其所持有的股份。投资者计算其所持有的股份，应当包括登记在其名下的股份，也包括登记在其一致行动人名下的股份。投资者认为其与他人不应被视为一致行动人的，可以向中国证监会提供相反证据。”

魏泽军为公司实际控制人魏泽斌近亲属并持有公司股份，符合《非上市公众公司收购管理办法》第四十三条、《上市公司收购管理办法》第八十三条关于一致行动人的范畴，但提出如下相反证据：

（1）截止本问询回复签署之日，公司实际控制人魏泽斌、魏思捷未与任何第三人签订一致行动协议，所持股份均为其本人真实持有，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

（2）魏泽军出具《关于不谋求实际控制权以及不构成一致行动关系的承诺》，确认其并未与公司实际控制人中的任意一方或双方签署一致行动协议或达成任何一致行动安排；认可魏泽斌、魏思捷对公司的实际控制人地位；承诺不会通过任何方式获得公司的实际控制权。

（3）魏泽斌单独或魏泽斌和魏思捷二人直接和间接控制公司股份始终不低于 67.00%，形成对公司的绝对控制，实际控制人没有与魏泽军达成一致行动关系的理由和动机。

（4）报告期内，魏泽军在出席公司股东会议时均根据各自意志独立作出决策，独立行使股东权利，不存在与实际控制人相互委托出席、投票、共同提案或其他可能导致一致行动的情形，不存在一致行动或其他协同行动的事实。

综合上述法律法规和事实，魏泽军与魏泽斌不存在一致行动关系。魏泽军与公司实际控制人之间符合《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人推定要件，但魏泽军与公司实际控制人在公司行使股东表决权等权利时相互独立，且未签署一致行动协议或达成一致行动安排。未将魏泽军与公司实际控制人认定为存在一致行动关系具有合理性。

2．未将魏泽军认定为共同实际控制人的原因

（1）结合一致行动关系认定情况

如上所述，魏泽军与魏泽斌不存在一致行动关系，魏泽军所持股份不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，其出具了《关于不谋求实际控制权以及不构成一致行动关系的承诺》，认可魏泽斌、魏思捷对公司的实际控制人地位；承诺不会通过任何方式获得公司的实际控制权。

（2）结合魏泽军在公司持股及参与决策情况

魏泽军直接持有公司417.45万股股份，占公司股本总数的比例为10.12%，魏泽斌单独或魏泽斌和魏思捷二人直接和间接控制公司股份始终不低于67.00%，根据《公司章程》《股东会议事规则》相关规定，魏泽斌和魏思捷能够形成对公司的实际控制；魏泽军作为公司股东，行使股东权利均基于其个人意志，不存在与公司实际控制人魏泽斌、魏思捷协同，亦未将其表决权委托给公司实际控制人，与实际控制人共同提出议案等情形，其个人不能对公司实施控制，亦没有与其他人员共同对公司实施控制的安排。

（3）结合魏泽军在公司的任职情况

报告期内，魏泽军除持有公司股份外，未在公司担任任何管理职务，其未参与公司的日常经营管理，除基于股东权利对公司的重大事项依法行使表决权外，其未参与公司重大政策的制定或实施。

因此，未将魏泽军认定为共同实际控制人具有合理性。

3．魏泽军不存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、合法合规等挂牌相关要求的情形

截至本问询回复签署日，魏泽军直接持有公司 417.45 万股，占公司股本总数为 10.12%，其已经按照《全国中小企业股份转让系统业务规则》第二章第八条之规定参照公司控股股东及实际控制人限售要求履行了自愿限售程序。因此，不存在规避股份限售的情形。

报告期内，魏泽军除持有公司股份外，不存在其他对外投资，不存在规避同业竞争的情形。

报告期内，公司与魏泽军不存在资金往来，因此不存在规避资金占用的情形。

报告期内，魏泽军不存在违法犯罪行为及失信联合惩戒情形，因此不存在规避合法合规情形。

综上所述，魏泽军与公司实际控制人魏泽斌之间不存在一致行动关系，公司未将魏泽军认定为共同实际控制人具有合理性。上述情况不存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、合法合规等监管要求的情形。

（二）2021 年 11 月至 2022 年 3 月期间魏泽军、魏泽斌来回转让股权的原因及合理性，转让价格、定价依据及公允性，双方是否存在代持或其他利益安排

1．2021 年 11 月，魏泽斌向魏泽军转让股权的原因、定价依据及公允性

在创思立信集团业务重组前，创思立信集团的主要创始人及股东魏泽斌、魏泽军、唐东三人对于未来创思立信集团的股权设置进行过约定，三方根据对公司做出的投入和贡献，确认未来三人分别持有公司 75.00%、15.00%、10.00%的股权。2021 年 8 月 19 日，上述三人以货币出资设立创思立信有限，持股比例为 75.00%、15.00%、10.00%，2021 年 8 月 26 日，创思立信有限与魏泽斌、魏泽军、唐东持有的北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息股权进行换股操作，此次操作完成后，魏泽斌、魏泽军、唐东持有创思立信有限的持股比例为 82.48%、11.71%、5.81%。为落实上述股东间约定，2021 年 11 月，魏泽斌将其持有的创思立信有限全部股权中的 119.50 万元、152.00 万

元股权分别以 119.50 万元、152.00 万元的价格转让给魏泽军、唐东，此次股权转让完成后，魏泽斌、魏泽军、唐东持有创思立信有限的持股比例调整为 75.00%、15.00%、10.00%，本次转让完成后，上述股东间约定已得到实质上的履行，各方同意上述股东间约定以后不再执行。2021 年 11 月的股权转让为 2021 年 8 月 26 日换股操作的延续，定价依据参照换股操作时各标的公司的评估价值，具有公允性。

2．2022 年 3 月，魏泽军向魏泽斌转让股权的原因、定价依据及公允性

2022 年 2 月，创思立信有限召开股东会，同意魏泽军将其持有的创思立信有限 127.05 万元出资额以 127.05 万元的价格转让给魏泽斌。此次股权转让的原因为魏泽军除持有公司股权外，未参与公司经营管理，亦未担任公司任何行政管理职务，为平衡二人利益，魏泽军选择让渡一部分股权。同时，鉴于魏泽斌与魏泽军为兄弟关系，此次股权转让系近亲属之间股权转让，经双方协商一致，采取 1 元/注册资本的价格，上述转让价格具有合理性。

综上所述，2021 年 11 月至 2022 年 3 月期间魏泽军、魏泽斌来回转让股权系执行三名股东间约定和平衡魏泽斌与魏泽军二人利益，具有合理的商业背景，不存股权代持和其他利益安排。

三、创思志同、创思道和的激励价格、激励对象的确定依据及合理性，激励过程中是否存在纠纷争议，目前是否均已实施完毕；激励对象的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

（一）创思志同、创思道和的激励价格、激励对象的确定依据及合理性，激励过程中是否存在纠纷争议，目前是否均已实施完毕

公司于 2022 年 4 月实施第一期股权激励，截至 2021 年 12 月 31 日，公司每股净资产为 3.14 元，公司管理层综合考虑公司发展情况、激励对象对公司贡献程度并结合上年度期末每股净资产，经与激励对象协商拟定本次股权激励的价格为 4.85 元/1 元注册资本，经股东会审议通过后最终确定。

根据公司于 2022 年 3 月 31 日召开的临时股东会审议通过的股权激励方案，公司于 2023 年 6 月实施第二期股权激励计划，本期股权激励通过转让合伙企业

份额的方式进行，即激励对象通过受让员工持股平台执行事务合伙人的出资份额的方式间接持有公司股权。截至 2022 年 12 月 31 日，公司每股净资产为 3.42 元，公司管理层综合考虑公司发展情况、激励对象对公司贡献程度并结合上年度期末每股净资产，经与激励对象协商拟定本次股权激励的价格为 6.44 元/1 元注册资本，经股东会审议通过后最终确定。

公司选取股权激励对象包括公司管理层和核心骨干员工，选定依据主要综合考虑激励对象的职位、入职年限、岗位贡献等因素，经管理层决定、股东会审议通过后最终确定，相关股权激励对象的选取符合股权激励的目的，选取程序合法合规，具有合理性。

公司 2022 年 4 月实施的第一期股权激励计划已经 2022 年 3 月 31 日管理层决定、临时股东会审议通过，股权激励对象均已签署合伙协议及补充协议并完成实缴出资，不存在纠纷或潜在纠纷；公司 2023 年实施的第二期股权激励计划已经 2023 年 6 月 30 日管理层决定、临时股东会决议审议通过，股权激励对象已经分别与创思志同、创思道和执行事务合伙人签署了出资份额转让协议并完成相关款项的支付，不存在纠纷或潜在纠纷。公司本次股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。

（二）激励对象的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

报告期内，公司于 2022 年 3 月 31 日经管理层决定、临时股东会决议审议通过股权激励方案，于 2022 年 4 月、2023 年 6 月分两期实施，截至本问询回复签署日，员工持股平台共有股权激励对象 67 名，上述股权激励对象的资金来源均为自有或者自筹资金。

其中，员工持股平台有限合伙人龚林、刘倩、鲁泽斐存在向公司控股股东、实际控制人魏泽斌借款的情形，具体情况如下：

序号	借款人	出借人	借款金额（元）	借款期限	借款利息	偿还情况
1	龚林	魏泽斌	240,000	2022 年 5 月 10 日至 2024 年 12 月 31 日	2.1%/年（单利）	已于 2024 年 12 月偿还完毕本息

序号	借款人	出借人	借款金额（元）	借款期限	借款利息	偿还情况
2	刘倩		330,000	2023 年 8 月 10 日至 2024 年 12 月 31 日	2.1%/年（单利）	已于 2024 年 11 月偿还完毕本息
3	鲁泽斐		80,000	2022 年 5 月 15 日至 2024 年 10 月 31 日	2.1%/年（单利）	已于 2024 年 4 月偿还完毕本息

公司不存在向股权激励对象提供财务资助的情形。龚林、刘倩、鲁泽斐报告期内曾向公司实际控制人魏泽斌借款，公司实际控制人存在对股权激励对象的财务资助情形。截至 2024 年 12 月，上述借款均已偿还完毕，双方约定的利息没有明显低于同期银行贷款利息，不存在股权代持或其他利益安排。

【中介机构回复】

四、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

1．查阅了北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息《公司章程》及工商登记档案资料；

2．查阅了北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息历次出资、股权转让、增资、减资的内部审议程序文件，以及上述出资、股权转让、增资的验资报告或相关款项支付银行转账凭证；

3．查阅了北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息取得相关主管部门出具的《市场主体专用信用报告》；

4．查阅了创思立信有限《公司章程》《股东会议事规则》、报告期内历次“三会”文件、全套工商登记档案资料；

5．查阅了魏泽军出具的《关于不谋求实际控制权以及不构成一致行动关系的承诺》；

6．查阅了 2021 年 11 月至 2022 年 3 月期间魏泽军、魏泽斌来回转让股权的股东会决议、《股权转让协议》、股权转让价款支付的银行转让凭证；

7．查阅了魏泽军出具的《股东调查表》《关于股份锁定与减持的承诺》；

8．查阅了对魏泽斌和魏泽军关于公司不存在股权代持、股权纠纷的访谈笔录及上述二人关于公司股权明晰的声明；

9．查阅了创思立信有限实施股权激励的股东会决议及股权激励方案；

10．查阅了实际出资额 30 万元以上股权激励对象支付出资款或授权出资份额时点前后六个月的个人银行流水以及全部股权激励对象出具的《关于出资来源的确认函》；

11. 查阅了员工持股平台有限合伙人龚林、刘倩、鲁泽斐向魏泽斌借款的《借款协议》以及上述借款和偿还完毕全部借款的银行转账凭证。

（二）核查结论

针对上述事项，经核查，主办券商认为：

1．2021 年 8 月以前，北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息等相关主体股权权属明晰，业务经营合法合规；

2．实际控制人新成立公司并将北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、沈阳创思佳业、成都立信信息等相关主体纳入合并报表范围系整合公司业务，提升公司整体竞争能力的需要，具有合理性；

3．魏泽斌与魏泽军不存在一致行动关系；

4. 结合一致行动关系认定情况及魏泽军在公司持股、任职及参与决策情况，未将魏泽军认定为共同实际控制人符合公司实际情况，符合相关规定，不存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、合法合规等监管要求的情形；

5．2021 年 11 月至 2022 年 3 月期间魏泽军、魏泽斌来回转让股权系执行三名股东约定和平衡魏泽斌与魏泽军二人利益，具有合理的商业背景，不存股权代持和其他利益安排；

6．创思志同、创思道和的激励价格、激励对象的确定依据符合公司股权激励目的，具有合理性，激励过程中不存在纠纷争议，目前上述股权激励已经实施完毕；

7．激励对象的资金来源情况均为自有或者自筹资金，公司不存在向股权激励对象提供财务资助的情形。龚林、刘倩、鲁泽斐曾向公司实际控制人魏泽斌借款，公司实际控制人存在对股权激励对象的财务资助情形。截至 2024 年 12 月，上述借款均已偿还完毕，双方约定的利息没有明显低于同期银行贷款利息，不存在股权代持或其他利益安排。

律师关于上述“一至三”事项的核查程序及法律意见请见《补充法律意见（一）》。

五、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，持有公司股份的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人、持股公司 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，公司是否存在未披露、未解除的股权代持；结合公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股价格是否存在明显异常、定价是否合理，是否存在不正当利益输送

（一）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、直接持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股公司 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

公司控股股东、实际控制人为魏泽斌、魏思捷父子，魏泽斌直接持有公司 41.45%的股份并通过创思志同间接持股 1.80%，魏思捷直接持有公司 27.63%的股份并通过创思道和间接持股 1.64%；除魏泽斌、魏思捷外，公司其他董事、监事、高级管理人员系通过员工持股平台间接持有公司股份。根据公司提供的工商资料、出资凭证、个人所得税纳税资料等相关资料，公司控股股东、实际控制人及自然人股东对公司的出资情况如下：

序号	姓名	身份	持股情况	出资情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等资料取得情况	资金流水核查情况	其他核查手段	是否存在股权代持
1	魏泽斌	控股股东、实际控制人、董事长	直接持股41.45%；通过创思志同间接持股1.80%	2021年8月，创思立信有限设立，以货币出资7.50万元	1、已取得股东会决议、公司章程、价款支付凭证 2、不涉及个人所得税	已核查出资卡号出资时点前后六个月的银行流水	1、取得并核查魏泽斌填写的《董监高调查表》 2、取得魏泽斌的《关于历次股权变动的确认函》 3、取得股东出具的不存股权纠纷及股权清晰的说明	不存在股权代持
				2021年8月，以所持有的北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、成都立信信息、沈阳创思佳业股权出资2,986.50万元	已取得股东会决议、《重组协议》《资产评估报告》《非货币性资产投资分期缴纳个人所得税备案表》及个人所得税缴纳凭证	不涉及资金流水		
				2021年11月，将其持有的119.50万元、152.00万元注册资本分别转让予魏泽军、唐东	1、已取得股东会决议、转让协议、价款支付凭证 2、该次股权转让系按取得成本平价转让，未申报缴纳个人所得税	已核查受让方银行卡支付时点前后六个月的银行流水		
				2022年3月，第二次股权转让，将1,139.82万元注册资本转让予魏思捷并受让魏泽军127.05万元注册资本	1、已取得股东会决议、转让协议、价款支付凭证 2、转让价格为1元/注册资本，魏泽斌、魏思捷系父子关系，魏泽斌、魏泽军系兄弟关系，该次转让未申报缴纳个人所得税	已核查受让方银行卡支付时点前后六个月的银行流水		
2	魏思捷	控股股东、	直接持股	2022年3月，受让魏泽	参见魏泽斌“2022年3	参见魏泽斌“2022	1、取得并核查魏思	不存在股

序号	姓名	身份	持股情况	出资情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等资料取得情况	资金流水核查情况	其他核查手段	是否存在股权代持
		实际控制人、董事、总经理	27.63%；通过创思道和间接持股 1.64%	斌 1,139.82 万元注册资本	月股权转让”	年 3 月股权转让”	捷填写的《股东调查表》《董监高调查表》 2、取得魏思捷的《关于历次股权变动的确认函》 3、取得了魏泽斌向魏思捷大额资金赠予的《确认函》 4、取得股东出具的不存股权纠纷及股权清晰的说明	权代持
3	魏泽军	持股 5%以上股东	直接持股 10.12%	2021 年 8 月，创思立信有限设立，以货币出资 1.50 万元	1、已取得股东会决议、公司章程、价款支付凭证 2、不涉及个人所得税	已核查出资卡号出资时点前后六个月的银行流水	1、取得并核查魏泽军填写的《股东调查表》 2、取得魏泽军的《关于历次股权变动的确认函》 3、取得股东出具的不存股权纠纷及股权清晰的说明	不存在股权代持
				2021 年 8 月，以所持有的北京创思立信、北京华信杰业、成都立信科技、成都立信信息股权出资 423.50 万元	已取得股东会决议、《重组协议》《资产评估报告》《非货币性资产投资分期缴纳个人所得税备案表》及个人所得税缴纳凭证	不涉及资金流水		
				2021 年 11 月，受让魏泽斌 119.50 万元注册资本	参见魏泽斌“2021 年 11 月股权转让”	参见魏泽斌“2021 年 11 月股权转让”		

序号	姓名	身份	持股情况	出资情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等资料取得情况	资金流水核查情况	其他核查手段	是否存在股权代持
				2022 年 3 月，将 127.05 万元注册资本转让予魏泽斌	参见魏泽斌“2022 年 3 月股权转让”	参见魏泽斌“2022 年 3 月股权转让”		
4	唐东	持股 5%以上股东	直接持股 8.80%	2021 年 8 月，创思立信有限设立，以货币出资 1.00 万元	1、已取得股东会决议、公司章程、价款支付凭证 2、不涉及个人所得税	已核查出资卡号出资时点前后六个月的银行流水	1、取得并核查唐东填写的《股东调查表》 2、取得唐东的《关于历次股权变动的确认函》	不存在股权代持
				2021 年 8 月，以所持有的沈阳创思佳业股权出资 210.00 万元	已取得股东会决议、《重组协议》《资产评估报告》《非货币性资产投资分期缴纳个人所得税备案表》及个人所得税缴纳凭证	不涉及资金流水		
				2021 年 11 月，受让魏泽斌 152.00 万注册资本	参见魏泽斌“2021 年 11 月股权转让”	参见魏泽斌“2021 年 11 月股权转让”		

（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，说明对员工持股平台合伙人的核查情况

根据公司提供的持股平台工商资料、合伙协议、执行事务合伙人决定书、完税凭证、实际付款金额在 30 万元以上有限合伙人出资时点前后六个月的银行流水、各合伙人签署的就出资情况出具的《确认函》、股东调查表等相关资料，经核查，公司员工持股平台创思志同和创思道和资金来源均为合伙人自有或自筹资金，并已经按约定及时足额缴纳出资款或合伙份额转让款，出资来源合法合规。员工持股平台各合伙人出资及核查情况具体如下：

1．创思志同

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资方式	完税凭证	出资来源	核查情况	股权代持
1	魏泽斌	361.00	出资、增资、受让合伙份额	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
2	杜小芬	72.80	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
3	唐嘉	68.00	出资、增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
4	王磊	67.30	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
5	马晓力	67.20	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
6	刘倩	65.60	受让魏泽斌合伙份额	已取得	自有或自筹资金	已核查合伙协议、转让协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
7	王曦	55.10	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
8	龚林	53.70	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资方式	完税凭证	出资来源	核查情况	股权代持
9	李正华	51.10	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
10	赵立辉	50.20	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
11	吴明华	46.40	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
12	韩勇	38.40	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
13	杨帆	37.70	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
14	张学锋	37.20	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
15	王勇	37.10	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
16	孔常裕	34.20	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
17	任真	33.70	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
18	芦晓明	33.70	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
19	于洋	32.90	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
20	朱翠萍	32.90	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资方式	完税凭证	出资来源	核查情况	股权代持
21	韩艳伟	32.70	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
22	金淳	30.40	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
23	胡萌博	30.20	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
24	田硕	30.10	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月银行流水	无
25	林玲	29.20	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
26	王嘉昕	28.50	受让离职员工合伙份额	——	自有或自筹资金	已核查合伙协议、转让协议、支付凭证	无
27	刘静	20.00	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
28	范彬	20.00	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
29	朱百珍	20.00	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
30	周袁兵	15.60	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
31	于潇	15.00	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
32	张孟思	13.60	受让魏泽斌合伙份额	已取得	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
33	段妍	13.60	受让魏泽斌合伙份额	已取得	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
34	侯阳	10.00	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
35	苗建义	6.40	受让魏泽斌合伙份	已取得	自有或自筹资金	已核查合伙协议、转让协议、支付凭	无

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资方式	完税凭证	出资来源	核查情况	股权代持
			额			证	
36	吕游	5.00	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
37	陈翔	4.00	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
合计		**1,600.50**	/	/	/	/	/

2．创思道和

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资方式	完税凭证	出资来源	核查情况	股权代持
1	魏思捷	327.42	出资、增资、受让合伙份额	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、转让协议、支付凭证	无
2	孙嘉璐	67.50	受让魏思捷合伙份额	已取得	自有或自筹资金	已核查合伙协议、转让协议、支付凭证、出资时点前后六个月的银行流水	无
3	唐琳	37.80	出资、增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证、出资时点前后六个月的银行流水	无
4	宋文藻	25.10	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
5	代霞	22.35	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
6	张硕	21.00	受让魏思捷合伙份额、受让离职员工合伙份额	已取得受让魏思捷合伙份额凭证	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
7	王鑫	17.48	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
8	许议丹	16.19	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
9	张厉炜	16.00	受让魏思捷合伙份额	已取得	自有或自筹资金	已核查合伙协议、转让协议、支付凭证	无

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资方式	完税凭证	出资来源	核查情况	股权代持
10	谭美军	16.00	受让魏思捷合伙份额	已取得	自有或自筹资金	已核查合伙协议、转让协议、支付凭证	无
11	李峰	15.62	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
12	蒙智芳	14.84	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
13	张路璐	14.74	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
14	牛霄云	14.66	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
15	阳雨晴	13.83	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
16	陆露	13.70	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
17	谢智炜	13.62	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
18	干尧	13.62	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
19	万姿廷	13.45	受让离职员工合伙份额	——	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
20	王丽梅	13.42	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
21	李芳芳	13.41	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
22	吴万爽	11.49	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
23	李勇	10.99	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
24	王旭琴	10.32	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
25	宁义明	10.00	受让离职员工合伙份额	——	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资方式	完税凭证	出资来源	核查情况	股权代持
26	王曼诗	8.00	受让离职员工合伙份额	——	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
27	鲁泽斐	8.00	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
28	杨顺理	7.50	受让魏思捷合伙份额	已取得	自有或自筹资金	已核查合伙协议、转让协议、支付凭证	无
29	袁远	7.20	受让魏思捷合伙份额	已取得	自有或自筹资金	已核查合伙协议、转让协议、支付凭证	无
30	范丽娟	5.00	增资	不涉及	自有或自筹资金	已核查合伙协议、入伙协议、支付凭证	无
合计		800.25	/	/	/	/	/

根据公司提供的资料，持股平台中少数合伙人通过受让离职员工合伙份额的方式进行股权激励，公司尚未取得相关交易的个人所得税完税凭证。由于相关转让方不涉及控股股东、实际控制人、董监高人员，且公司本身不存在代扣代缴义务，因此，主办券商认为，上述少量未取得完税凭证的合伙份额转让不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

综上，主办券商认为，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，并经对公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的实际控制人、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，公司不存在股权代持的情形，股权代持核查程序充分有效。

（三）结合公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股价格是否存在明显异常、定价是否合理，是否存在不正当利益输送

根据公司提供的工商资料、出资凭证、相关股东出资前后的资金流水明细、相关股东出具的确认函、股东调查表等资料，自公司设立以来，公司历次增资及股权转让情况如下：

序号	事项	股权变动情况	变动背景及原因	定价依据及公允性	资金来源	是否存在不正当利益输送

序号	事项	股权变动情况	变动背景及原因	定价依据及公允性	资金来源	是否存在不正当利益输送
1	2021 年 8 月，创思立信有限设立	魏泽斌、魏泽军、唐东分别以货币出资 7.50 万元、1.50 万元、1.00 万元设立创思立信有限	设立母公司为集团重组做准备	1 元/注册资本，新设公司按照注册资本定价，定价合理、公允	自有资金	不存在
2	2021 年 8 月，第一次增资	魏泽斌、魏泽军、唐东分别以股权出资 2,986.50 万元、423.50 万元、210.00 万元	集团重组，将股东分别持股的公司整合至母公司下	1 元/注册资本，按照各子公司的股权评估价值定价，定价合理、公允	股权出资	不存在
3	2021 年 11 月，第一次股权转让	魏泽斌将其持有的 119.50 万元、152.00 万元注册资本分别转让予魏泽军、唐东	魏泽斌、魏泽军、唐东协商将持股比例调整至 75:15:10	1 元/注册资本，按取得成本平价转让，定价合理、公允	自有资金	不存在
4	2022 年 3 月，第二次股权转让	魏泽斌将 1,139.82 万元注册资本转让予魏思捷；魏泽军将 127.05 万元注册资本转让予魏泽斌	魏泽斌、魏思捷系父子关系，家庭内部财产调整；魏泽斌、魏泽军系兄弟关系，魏泽军实际已退休且不参与公司生产经营，经协商后转让部分股权给魏泽斌	1 元/注册资本，近亲属之间股权转让，股东协商一致按照注册资本定价，定价合理	自有资金	不存在
5	2022 年 4 月，第二次增资	持股平台创思志同、创思道和分别增资 330.00 万元、165.00 万元	进行员工股权激励	4.85 元/注册资本，员工股权激励，定价合理、公允	合伙企业自有资金	不存在

综上，主办券商认为，公司股东历次入股价格不存在明显异常的情形，历次股东入股具有真实合理背景，除 2022 年 3 月，魏泽斌与魏思捷、魏泽军与魏泽斌之间股权转让系近亲属之间股权转让，按照 1 元/注册资本定价具有合理性，其他股权转权转让或增资定价公允、合理，资金来源于股东自有或合法自筹资金，不存在不正当利益输送的情形。

律师关于上述事项的核查程序及法律意见请见《补充法律意见（一）》。

六、请主办券商、会计师结合公司股权激励情况，核查计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性、股份支付费用计算的准确性及分摊的恰当性并发表明确意见

2022年3月31日，公司召开股东会审议通过第一期股权激励事项，且于2022年4月18日明确被授予对象通过认购创思志同和创思道和两个员工持股平台的出资份额，间接持有公司的股份。本期股权激励授予日为2022年4月18日，股权激励权益工具的每1元注册资本授予价为4.85元，公司每1元注册资本公允价值为12.62元，因此授予日权益工具的公允价值为每1元注册资本7.77元。本次股权激励的授予对象为股东魏泽斌和股东魏思捷及其他员工。

2023年6月30日，公司召开股东会审议通过第二期股权激励事项，且于2023年7月31日明确授予对象。魏泽斌和魏思捷将手中持有的两个员工持股平台228.40万出资份额以每1元注册资本6.44到6.47元左右的价格，转让给被授予员工。本期股权激励授予日为2023年7月31日，公司每1元注册资本公允价值为13.96元，因此，授予日权益工具的公允价值为每1元注册资本约7. 49元到7.52元。本次股权激励的授予对象为公司业务骨干。

管理层聘请了亚泰兴华（北京）资产评估有限公司和北京中同华资产评估有限公司分别对第一期和第二期股权激励中公司的股权公允价值进行评估，作为计算股份支付费用时公允价值的确定依据。公允价值结果采用的评估方法均为收益法，主要理由如下：公司为轻资产公司，不适用资产基础法；市场法下，可比公司与评估对象的相似程度较难准确量化和修正；企业的价值在于预期企业未来所能够产生的收益，公司具有独立的获利能力且根据企业历史经营数据、内外部经营环境能够合理预计企业的未来盈利水平，未来收益、风险可以合理量化，因此选取收益法具有合理性。收益法常用的具体方法包括股利折现法和现金流折现法。本次评估采用现金流折现法，选用未来若干年度的企业自由现金净流量作为依据，采用适当折现率折现后加总计算得出企业整体经营性资产的价值，然后再加上溢余资产、非经营性资产净额的价值，减去有息债务得出股权全部权益价值。第一期股权激励评估预测期间为2022年度至2027年度，该期间对应的预测收入分别为29,783.19万元、30,996.13万元、31,926.02万元、32,883.80万元、33,541.48万元、34,212.30万元；该期间对应的预测净利润分别为6,234.94万元、5,580.40

万元、5,375.18 万元、5,555.35 万元、5,620.36 万元、5,702.17 万元；本次评估选用的折现率为 12.26%，经评估，公司的评估值为 45,800.00 万元。第二期股权激励评估预测期间为 2023 年度至 2027 年度，该期间对应的预测收入分别为 34,053.48 万元、37,930.18 万元、40,205.99 万元、41,814.23 万元、42,650.52 万元；该期间对应的预测净利润分别为 5,126.78 万元、5,849.19 万元、6,031.30 万元、6,421.37 万元、6,421.88 万元；本次评估选用的折现率为 11.71%，经评估，公司的评估值为 57,600.00 万元。

第一期股权激励：

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日以权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

根据员工持股平台的合伙协议中相关规定，公司首次公开发行股票并在证券交易所上市日起 36 个月届满日为预计解锁日。2022 年第一期股份授予时，企业预计于 2025 年 12 月 31 日首次公开发行股票并在证券交易所上市，预计解锁日为 2028 年 12 月 31 日。根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》及应用指南的规定，第一期被授予的员工，考虑离职率后的股份支付费用，在 2022 年 4 月 18 日到 2028 年 12 月 31 日内进行摊销，分期计入成本或费用。2023 年 8 月公司对上市时间表作出新的规划，预计于 2027 年 6 月 30 日首次公开发行股票并在证券交易所上市，将预计解锁日调整为 2030 年 6 月 30 日，新的等待期为 2022 年 4 月 18 日到 2030 年 6 月 30 日，由此重新计算的截至 2023 年累计应确认的股份支付费用，减去以前年度已确认的股份支付费用后，确认在当期。

此外，由于魏泽斌和魏思捷分别作为两个持股平台合伙企业的普通合伙人和执行事务合伙人，合伙协议中明确约定二人的股份转让不受上述锁定期的约束，因此对二人的股权激励无等待期，在被授予日一次性计入费用。

第二期股权激励：

第二期被授予部分骨干员工，关于解锁日相关规定与第一期相同。因此根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》及应用指南的规定，相关股份支付费用，在 2023 年 7 月 31 到 2030 年 6 月 30 日内进行摊销，分期计入成本或费用。

因此，公司计算股份支付费用时公允价值的确定依据合理充分，股份支付费用按照企业会计准则要求计算，结果准确并恰当分摊。

（一）核查程序

针对上述事项主办券商执行了以下核查程序：

1．取得并查阅了报告期的股权激励计划相关的会议决策文件、合伙协议及股权转让协议等，取得并查阅了员工持股平台及公司的工商登记档案，了解报告期的股权激励计划的对象、内容、实施和管理的安排等。

2．对员工持股平台执行事务合伙人进行访谈，了解历次股权激励对象及激励价格的确定依据、履行的决策程序、持股平台合伙企业份额管理机制等相关情况；抽取持股平台部分有限合伙人进行访谈，了解被授予员工对于股权激励主要约定及等待期的理解是否与公司的理解及合伙协议约定一致。

3．获取公司股份支付费用计算表，执行重新计算等程序；复核股权激励计划相关权益工具公允价值的确定方法，对公允价值评估进行复核；复核各期会计处理是否符合企业会计准则要求。

（二）核查意见

针对上述事项，经核查后，主办券商认为：

公司计算股份支付费用时相关权益工具公允价值的确认合理，股份支付费用计算准确并合理分摊，符合《企业会计准则》相关规定。

【会计师回复】

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师《关于对创思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

问题三. 关于子公司

根据申报文件：（1）公司目前存在 19 家子公司，包括在境外投资美国 ECI、匈牙利 ECI 等子公司；（2）子公司北京华信杰业软件有限责任公司主要为客户提供本地化相关服务，包括提供笔译、口译、桌面排版及影视译制等；成都万桔科技有限公司从事动漫技术开发服务；（3）公司与蒋毅、张可、Scruffy Nerf Herder Holding ApS 等主体共同投资子公司。

请公司说明：（1）投资相关子公司的背景及合理性，与各子公司的业务分工、合作模式；公司是否主要依靠子公司拓展业务，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响，公司在股权状况、决策机制等方面能否实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；报告期内子公司的分红情况，公司及子公司的财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力；（2）公司在境外投资设立较多子公司的原因及必要性，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于其设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；（3）子公司北京华信杰业软件有限责任公司、成都万桔科技有限公司业务具体内容，是否涉及影视、动漫内容制作，与公司业务关联性的具体体现；（4）公司与其他方共同投资子公司的背景及合理性，共同投资方与公司实际控制人、董事、监事、高管是否存在关联关系，投资价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、投资相关子公司的背景及合理性，与各子公司的业务分工、合作模式；公司是否主要依靠子公司拓展业务，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响，公司在股权状况、决策机制等方面能否实现对子公司及其资产、

人员、业务、收益的有效控制；报告期内子公司的分红情况，公司及子公司的财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

（一）投资相关子公司的背景及合理性，与各子公司的业务分工、合作模式

公司主要客户分布在全球多个国家和地区，公司根据在全球各地的业务集中度和成本控制原则设置相应的子公司、孙公司或分公司。各公司职能定位和布局定位情况如下：

序号	公司名称	职能定位	布局定位情况
1	沈阳创思佳业科技有限公司	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	沈阳地区运营中心-ECI 分部
2	沈阳创思立信科技有限公司	主要负责公司市场的拓展，是公司拓展销售的渠道	
3	北京华信杰业软件有限责任公司	目前为控股平台	境内子公司控股平台
4	沈阳我译网科技有限公司	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	沈阳地区运营中心-我译网分部
5	北京创思立信科技有限公司	为公司的运营主体之一，主要从事产品数字内容本地化服务。由于挂牌主体已迁址到北京，后续拟将业务逐渐过渡至挂牌主体内	北京地区运营中心
6	创思立信数字科技股份有限公司	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	
7	成都创思立信信息技术有限公司	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	成都地区运营中心-ECI 分部
8	成都创思立信科技有限责任公司	为公司的运营主体之一，主要从事产品数字内容本地化服务	
9	成都万桔科技有限公司	主要从事动漫技术开发服务，是公司运营主体之一	成都地区运营中心-万桔分部
10	创思立信科技（上海）有限公司	主要负责公司市场的拓展，是公司拓展销售的渠道	上海销售中心
11	重庆创思佳业科技有限公司	主要负责公司市场的拓展，是公司拓展销售的渠道	重庆销售中心
12	创思立信科技（海南）有限公司	公司位于海南的子公司，为控股香港 ECI 而设立，暂未开展实际经营业务	境外子公司控股平台
13	创思立信科技（香港）有限公司	香港 ECI 是公司位于香港的孙公司，为境外业务推广而设立	
14	美国 ECI	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	美国运营中心
15	匈牙利 ECI	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	欧洲运营中心-匈牙利分部
16	新加坡 ECI	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	新加坡运营中心
17	丹麦 ECI	主要从事产品数字内容本地化服务，	欧洲运营中心-丹麦

序号	公司名称	职能定位	布局定位情况
		是公司运营主体之一	分部
18	英国 ECI	主要负责公司市场的拓展，是公司拓展销售的渠道	英国销售中心
19	法国 ECI	主要负责公司市场的拓展，是公司拓展销售的渠道	法国销售中心
20	日本 ECI	主要负责公司市场的拓展，是公司拓展销售的渠道	日本销售中心

结合上表，公司及其子公司共计设有九个核心运营基地，多个销售网络。公司及其各子公司按照其功能定位主要分为：运营、销售、控股三大目的，各子公司之间根据其自身的业务情况承担不同的角色。

1. 运营目的子公司

公司境内的运营基地设立在沈阳、成都和北京，境外的运营基地设立在美国、新加坡、欧洲。运营基地通常负责项目运营与日常管理职能。

2. 销售目的子公司

公司的各运营基地除项目运营和日常管理职能外，大部分亦肩负销售职能。除运营中心以外其他地区，公司采取设立销售网络的形式拓展业务，如当地销售网络规模进一步扩大，需增加运营支持人员时，公司会进一步将部分销售目的子公司及时转变和调整为运营中心。在子公司前期业务开拓阶段，公司拟仅赋予该类子公司销售职能拓展业务，具体项目执行交由合适的运营中心完成。

3. 控股平台目的子公司

公司以控股平台目的的子公司目前仅北京华信杰业、海南 ECI、香港 ECI 三个子公司。（1）北京华信杰业设立之初主要负责数字内容本地化服务，2021 年 8 月公司业务重组后，其主要作为持股平台公司；（2）海南 ECI 系当时海南省为了促进经济发展和对外开放，推出了一系列鼓励企业进行境外投资的政策，办理 ODI 手续存在先天优势而设立，主要用于控股香港 ECI 以控制境外子公司而设立；（3）香港 ECI 报告期内曾作为公司的销售子公司，承担一定销售职能，后由于战略调整，调整为控股目的子公司。

综上所述，相关子公司业务分工明确，保障了拟挂牌公司业务的正常运转。

在前述业务模式下，一方面，公司可将资源主要集中在销售，例如部分用人成本较高的地区，公司在当地仅需配置销售人员即可，而具体的项目执行工作可以交由用人成本较低的地区配置项目成员来完成，从而优化资源配置；另一方面，该模式具有响应快、效率高、成本低的特点，依托全球整合丰富的资源库，公司承做业务不再受制于译员的产能，可以快速响应客户的需求，以及应对对效率和速度存在高标准高要求的客户。

基于前述业务模式，公司在全球各地及国内不同地区投资子公司、孙公司或分公司实质上是出于公司运营、销售需要，有利于更好地服务客户和控制成本，具有必要性和合理性。

（二）公司是否主要依靠子公司拓展业务，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；公司在股权状况、决策机制等方面能否实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；

1．公司是否主要依靠子公司拓展业务，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司母公司实现营业收入金额分别为 1,160.85 万元、1,390.35 万元、672.96 万元，占合并报表层面营业收入比例分别为 3.80%、4.17%和 4.36%。从营业收入占比看，报告期内母公司实现的营业收入在合并报表层面占比较低，因此，公司的业务拓展主要依靠下属核心子公司的经营。

报告期内，纳入公司合并报表范围的子公司最近一年及一期的利润、资产、收入等金额及占比如下：

2024 年上半年度

单位：万元

序号	公司名称	类型	利润		资产		营业收入	
			金额	占汇总金额比例	金额	占汇总金额比例	金额	占汇总金额比例
1	沈阳思创佳业	全资	757.56	28.23%	14,633.40	19.13%	4,512.69	19.17%
2	成都立信信息	全资	884.5	32.96%	9,539.07	12.47%	4,001.48	17.00%

序号	子公司名称	类型	利润		资产		营业收入	
			金额	占汇总金额比例	金额	占汇总金额比例	金额	占汇总金额比例
3	匈牙利ECI	全资	569.58	21.22%	10,630.46	13.90%	3,342.48	14.20%
4	新加坡ECI	全资	274.96	10.24%	11,030.54	14.42%	2,945.83	12.51%
5	美国ECI	全资	-196.63	-7.33%	8,241.25	10.77%	2,661.78	11.31%
6	香港ECI	全资	305.8	11.39%	7,886.20	10.31%	1,560.67	6.63%
7	丹麦ECI	控股	-16.65	-0.62%	806.10	1.05%	1,143.98	4.86%
8	北京创思立信	全资	-11.06	-0.41%	2,149.70	2.81%	940.88	4.00%
9	沈阳我译网	控股	231.4	8.62%	2,485.74	3.25%	913.73	3.88%
10	其他子公司	全资/控股	-115.56	-4.31%	9,090.73	11.88%	1,519.11	6.45%
合计			**2,683.90**	**100.00%**	**76,493.19**	**100.00%**	**23,542.63**	**100.00%**

注：汇总金额为各子公司单体财务报表对应科目简单汇总数据，未抵消内部关联交易金额，以下同。

2023 年度

单位：万元

序号	子公司名称	类型	利润		资产		营业收入	
			金额	占汇总金额比例	金额	占汇总金额比例	金额	占汇总金额比例
1	沈阳创思佳业	全资	2,064.19	45.15%	12,871.89	19.81%	11,087.41	21.40%
2	匈牙利ECI	全资	672.32	14.71%	9,056.52	13.94%	8,047.03	15.53%
3	新加坡ECI	全资	489.69	10.71%	8,829.30	13.59%	7,583.86	14.64%
4	成都立信信息	全资	1,304.53	28.54%	7,860.49	12.10%	7,342.84	14.17%
5	美国ECI	全资	-217.79	-4.76%	6,098.56	9.39%	5,899.74	11.39%
6	成都立信科技	全资	505.83	11.06%	3,650.10	5.62%	2,512.17	4.85%

序号	子公司名称	类型	利润		资产		营业收入	
			金额	占汇总金额比例	金额	占汇总金额比例	金额	占汇总金额比例
7	丹麦 ECI	控股	61.97	1.36%	990.63	1.52%	2,326.32	4.49%
8	北京创思立信	全资	-225.51	-4.93%	1,942.19	2.99%	2,214.70	4.27%
9	香港 ECI	全资	-82.43	-1.80%	6,656.54	10.25%	1,833.13	3.54%
10	其他子公司	全资/控股	-1.31	-0.03%	7,007.81	10.79%	2,966.03	5.72%
合计			4,571.49	100.00%	64,964.03	100.00%	51,813.23	100.00%

从上表可知，从最近一年一期营业收入占比看，创思立信创收超过 10%的有 5 家，分别为：沈阳创思佳业、匈牙利 ECI、新加坡 ECI、成都立信信息和美国 ECI。

结合上表，报告期内公司主要开展业务的子公司保持相对稳定，各子公司利润、资产、收入等数据关系不存在重大偏离，不存在主要依靠单一子公司开展业务，以及存在单一子公司具有重大影响的亏损情形。同时，公司营业收入的主要组成部分--产品数字内容本地化服务、商务翻译服务等均在公司业务 ERP 系统中开展，公司统一管理、调配客户项目、供应商等重要业务资源，不存在依赖某一单独子公司的情形。

因此，报告期内主要依靠子公司拓展业务的经营模式对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

2．公司在股权状况、决策机制等方面能否实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

公司对子公司及其资产、人员、业务、收益具有控制权，具体情况如下：

（1）从股权结构分析

根据各子公司的公司章程、境外律师出具的境外法律意见，截至本问询回复报告签署之日，公司共有 11 家境内控股子公司，8 家境外控股子公司，其股权结构如下：

序号	公司名称	股权结构

序号	公司名称	股权结构
1	北京创思立信	创思立信持股100%
2	北京华信杰业	创思立信持股100%
3	沈阳创思佳业	创思立信持股100%
4	沈阳创思立信	创思立信持股100%
5	成都立信信息	创思立信持股100%
6	成都立信科技	创思立信持股100%
7	重庆创思佳业	创思立信持股100%
8	上海创思立信	创思立信持股100%
9	海南创思立信	创思立信持股100%
10	成都万桔	创思立信持股70%，蒋毅持股30%
11	沈阳我译网	北京华信杰业持股72%，张可持股18%，于玮持股5%，马佳持股5%
12	香港ECI	海南创思立信持股100%
13	新加坡ECI	香港ECI持股100%
14	匈牙利ECI	香港ECI持股100%
15	美国ECI	香港ECI持股100%
16	日本ECI	香港ECI持股100%
17	法国ECI	香港ECI持股100%
18	丹麦ECI	香港ECI持股80%，Insert Name Here Holding ApS持股10%，Scruffy Nerf Herder Holding ApS持股10%
19	英国ECI	丹麦ECI持股83.3%，Jack Flynn Ltd持股16.7%

综上，因为公司对各级控股子公司均持有 2/3 以上表决权，因此能够在股权上保持对各级控股子公司的有效控制。

（2）从决策机制分析

根据公司提供的资料、各子公司的章程、境外律师出具的境外法律意见，公司各级控股子公司的股东会都是按照股东的持股比例进行投票表决，均不存在经营管理方面的一票否决权、优先股和普通股等特殊权利安排。公司各子公司的核心管理人员均由各子公司股东提名并任命，各子公司的日常经营决策由其管理层做出，公司能够对各子公司的重大经营事项形成控制，且如上所述，公司对各级子公司都形成绝对控股，因此公司在决策机制上也能够实现对子公司的有效控制。

综上，结合股权结构、决策机制等方面，公司能够实现对子公司及其资产、

人员、业务、收益的有效控制。

（三）报告期内子公司的分红情况，公司及子公司的财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

1．2022 年度、2023 年度、2024 年度子公司的分红情况如下：

序号	公司名称	分红年度	分红方式	分红对象	分红金额（万元）
1	成都立信科技	2022	现金分红	创思立信科技（重庆）有限公司	1,500
2	成都立信信息	2022	现金分红	创思立信科技（重庆）有限公司	1,600
3	北京华信杰业	2022	现金分红	创思立信科技（重庆）有限公司	300
4	北京创思立信	2022	现金分红	创思立信科技（重庆）有限公司	190
5	沈阳创思佳业	2022	现金分红	创思立信科技（重庆）有限公司	2600
6	沈阳创思立信	2022	现金分红	创思立信科技（重庆）有限公司	150
7	沈阳我译网	2022	现金分红	北京华信杰业、张可、马佳、于玮	700
8	成都立信信息	2023	现金分红	创思立信科技（重庆）有限公司	1000
9	沈阳创思佳业	2023	现金分红	创思立信科技（重庆）有限公司	500
10	成都立信科技	2023	现金分红	创思立信科技（重庆）有限公司	500
11	沈阳我译网	2023	现金分红	北京华信杰业、张可、马佳、于玮	200
12	成都立信科技	2024	现金分红	创思立信数字科技股份有限公司	300
13	成都立信信息	2024	现金分红	创思立信数字科技股份有限公司	600
14	沈阳创思佳业	2024	现金分红	创思立信数字科技股份有限公司	1000

2．公司的分红管理制度

公司的《利润分配管理制度》中相关分红条款如下：

“第六条 公司的利润分配政策为：

（一）利润分配原则

公司每年可根据当期的经营情况和未来的发展规划，在充分考虑全体股东的整体利益的基础上，正确处理公司的短期利益与长远发展的关系，由公司董事会根据公司盈利状况、现金流状况和经营发展实际需要等因素制订合理的利润分配预案。利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

（二）利润分配的形式

公司可以采取现金或者股票方式或者现金与股票相结合方式分配股利。在有条件的情况下，公司可以进行中期现金分红。存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的红利，以偿还其占用的资金。

公司优先采用现金分红方式回报股东，具体由董事会根据相关规定和公司实际经营情况拟定，提交股东会审议决定。

（三）公司发放股票股利的条件

公司在经营情况良好，董事会认为发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以提出股票股利分配预案交由股东会审议通过。

综上所述，公司的《利润分配管理制度》要求公司根据经营实际情况酌情分配股利，并未对公司利润分配做出限制。

3．各子公司章程中关于利润分配的条款

根据各子公司的工商登记档案、商事登记资料、公司章程、境外律师出具的法律意见书确认和公司出具的说明，子公司并无强制性的利润分配要求或特殊的禁止、限制分红的约定，子公司是否分红主要由股东决定或股东会表决通过，公司作为各级子公司的绝对控股股东，满足各子公司利润分配需要的股权表决数，对于子公司的利润分配事项能够施加有效控制，保证公司未来具备现金分红能力。

综上，公司的《利润分配管理制度》及各子公司《公司章程》中规定的分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力。

二、公司在境外投资设立较多子公司的原因及必要性，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司

分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于其设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

（一）公司在境外投资设立较多子公司的原因及必要性，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

1．公司在境外投资设立较多子公司的原因及必要性

为了实现公司的长期可持续发展、完善全球销售与服务网络、增强公司产品供应能力、加快服务响应和优化售后支持以及提高公司产品在国际市场上的品牌形象和市场影响力，公司在境外投资设立较多子公司，整合全球项目和销售团队，实现 3 时区*8 小时不间断交付能力。公司对各境外子公司职能定位、布局定位情况如下：

序号	公司名称	职能定位	布局定位情况
1	香港ECI	香港ECI是公司位于香港的孙公司，为境外业务推广而设立	境外子公司控股平台
2	新加坡ECI	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	新加坡运营中心
3	匈牙利ECI	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	欧洲运营中心-匈牙利分部
4	美国ECI	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	美国运营中心
5	日本ECI	主要负责公司市场的拓展，是公司拓展销售的渠道	日本销售中心
6	法国ECI	主要负责公司市场的拓展，是公司拓展销售的渠道	法国销售中心
7	丹麦ECI	主要从事产品数字内容本地化服务，是公司运营主体之一	欧洲运营中心-丹麦分部
8	英国ECI	主要负责公司市场的拓展，是公司拓展销售的渠道	英国销售中心

公司通过自主研发的数字化管理和运营平台，实现了管理资源的线上集中与

集约化运营，提升生产力并突破译员产能的瓶颈。公司通过运用自研的在线项目协同管理系统（PMS）、在线协同翻译系统（Transdoc）等，服务人员能够随时随地通过云平台访问相关资源，实现 8x3（三个时区，每个时区 8 小时）全天候全球协作交付，显著提升了对客户的响应速度和工作的灵活性与效率。

随着上述境外子公司的设立并逐步投入运营，各子公司在当地陆续实现收入，其中 2023 年度香港 ECI 主营业务收入为 1,833.13 万元、新加坡 ECI 主营业务收入为 7,583.86 万元、匈牙利 ECI 主营业务收入为 8,047.03 万元、美国 ECI 主营业务收入为 5,899.74 万元、日本 ECI 主营业务收入为 0.00 万元、法国 ECI 主营业务收入为 0.06 万元、丹麦 ECI 主营业务收入为 2,326.32 万元、英国 ECI 主营业务收入为 190.42 万元，其中日本 ECI、法国 ECI、英国 ECI 因成立时间较短，尚未产生收入或收入较少。上述境外子公司为公司境外业务的布局和开拓发挥重要作用。

综上，公司境外投资主要是为了与公司长期战略规划和发展方向保持一致，从而实现更广泛的业务覆盖，具有必要性。

2．投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

公司境外子公司的投资金额主要为各子公司的注册资本。公司所处行业为轻资产行业，不涉及大量机器、设备和厂房的购置和供应链的布置，投资金额主要用于境外子公司设立花费和前期经营维护，与境外子公司启动经营所需资金以及一定时期内的经营规模相适应。

截至本问询回复签署之日，公司在各境外子公司的实缴出资额情况如下：

序号	公司名称	实缴出资额	折合人民币实缴出资额（万元）
1	香港ECI	150万港元，300万美元	2,324.54
2	新加坡ECI	100,000新加坡元	9.37
3	匈牙利ECI	3,000,000匈牙利福林	5.70
4	美国ECI	1,500股无面值的普通股 1,000 美元	0.73
5	日本ECI	5,000,000日元	24.00
6	法国ECI	100,000欧元	76.12

7	丹麦ECI	125,000丹麦克朗	12.77
8	英国ECI	150,000英镑	137.83

注：上述境外子公司实缴出资额换算为人民币采取的汇率为当下各币种兑换人民币的汇率。

公司境外投资金额换算为人民币大约为 2,591.06 万元，截至 2024 年 6 月 30 日，公司资产规模为 26,534.29 万元，境外投资金额占公司资产规模的比例为 9.76%，占比较低。公司的境外投资规模与公司的生产经营规模相适应。在财务状况方面，公司财务状况良好，经营成果持续积累，营运资金周转情况良好，公司配备了专门的财务人员，能够较好的处理境外投资和公司的日常经营；在技术水平方面，公司坚持自主研发、持续创新，形成了核心技术中的主要软件著作权或专利，具备较强的研发创新能力和技术应用能力，公司现有的技术能为境外子公司发展提供有力支持；在管理能力方面，公司积累了丰富的行业管理经验，逐步形成了较为完善的公司治理制度和内部控制措施，能够满足境外投资管理要求。

综上，境外投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

3．境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

针对境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍，境外子公司所在国家/地区的律师事务所分别出具了相关法律意见，具体如下：

序号	公司名称	境外律师事务所出具的意见
1	香港ECI	没有政策或外汇法规限制或禁止公司向海外（从香港到中国海南）的股东分配股息
2	新加坡ECI	公司不受任何限制或禁止向位于香港的股东派发股息的政策或外汇法规的约束
3	匈牙利ECI	没有任何政策或外汇法规会限制或禁止公司向其外国唯一份额持有人 ECI HK 分配股息
4	美国ECI	没有法律和禁令禁止或限制全资子公司向母公司发放适当的股息分配
5	日本ECI	没有任何政策或外汇法规限制或禁止日本子公司向公司分配股息
6	法国ECI	没有政策或外汇法规限制或禁止公司向海外（从法国到香港）的股东分配股息
7	丹麦ECI	子公司不受任何限制或禁止向 ECI 分配股息的政策或外汇法规的约束；子公司不受任何限制或禁止从其英国子公司收取股息的政策或外汇法规的约束

8	英国ECI	根据英国2006年公司法法案，并未对向海外股东分配股息施加限制或禁止性规定

在分红政策方面，公司对境外子公司均持有 80%以上的股权，如上文所述，能够控制境外子公司并享有境外子公司的收益权，能够自主决定境外子公司的分红方案。

根据境外律师事务所出具的境外法律意见，在外汇管理方面，境外子公司所在国家/地区不属于外汇管制地区，境外子公司均可以依据所在国家/地区的法规对可分配利润向股东进行分红。

根据国家外汇管理局关于发布《境内机构境外直接投资外汇管理规定》的通知第十七条，“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”根据上述规定，鉴于公司已就其相关境外投资履行发改部门、商委部门的备案、审批等监管程序，已在招商银行、广发银行、工商银行等具有外汇经营业务资质的银行开立了经常项目外汇结算账户，相关境外子公司的分红资金入境在国内的外汇管理法规方面不存在实质性障碍。

综上，境外子公司分红不存在政策或外汇管理方面的实质性障碍。

（二）结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

1．结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

截至本问询回复签署之日，公司投资设立境外企业的有关发改部门、商务部门的备案、审批情况具体如下：

序号	公司名称	发改部门	商务部门
1	香港ECI	《境外投资项目备案通知书》琼发改审批[2021]806号	《企业境外投资证书》境外投资证第N4600202100105号
2	新加坡ECI	属于投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目且中方投资额在3亿美元以下，无需备案	已履行境外企业再投资报告程序
3	匈牙利ECI	属于投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目且中方投资额在3亿美元以下，无需备案	已履行境外企业再投资报告程序
4	美国ECI	属于投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目且中方投资额在3亿美元以下，无需备案	已履行境外企业再投资报告程序
5	日本ECI	属于投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目且中方投资额在3亿美元以下，无需备案	已履行境外企业再投资报告程序
6	法国ECI	属于投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目且中方投资额在3亿美元以下，无需备案	已履行境外企业再投资报告程序
7	丹麦ECI	属于投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目且中方投资额在3亿美元以下，无需备案	《企业境外投资证书》境外投资证第N4600202200139号
8	英国ECI	属于投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目且中方投资额在3亿美元以下，无需备案	已履行境外企业再投资报告程序

根据国家外汇管理局发布并于 2015 年 2 月 28 日实施的《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发［2015］13 号），境内、境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项已经取消，改由银行直接审核办理，公司已按照银行要求提交了《境外汇款申请书》，办理完成了相关投资手续。

同时，根据境外律师事务所出具的境外法律意见，前述境外子公司均已按照所在地法律依法注册成立，并办理必要的备案及审批。

综上，针对公司投资设立的前述境外子公司，按照相关法律法规要求需在发改部门、商务部门及其相关主管部门履行备案或报告程序的，均履行了相应的程序。

2．是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（国办发〔2017〕74 号），对于境外投资的限制主要有两大类，具体为限制类和禁止类。具体规定

如下：

限制类：限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（1）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。（2）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。（3）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。（4）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。（5）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。

禁止类：禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（1）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。（2）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。（3）赌博业、色情业等境外投资。（4）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。（5）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。

公司主营业务为产品数字内容本地化服务、商务翻译服务、AI 数据服务、技术产品与解决方案以及其他关联服务；根据《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》的分类标准，公司属于“I65 软件和信息技术服务业”大类下的“I657 数字内容服务”；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》（2023 年修订），公司所属行业为“I65 软件和信息技术服务业”大类下的“I657 数字内容服务”；根据《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属的行业为“17 信息技术”大类下的“17101112 数据处理与外包服务”，不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（国办发〔2017〕74 号）所规定的娱乐业等限制类或禁止类投资领域，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定。

综上，针对公司投资设立的前述境外子公司，按照相关法律法规要求需在发改部门、商务部门及其相关主管部门履行备案或报告程序的，均履行了相应的程序，符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

（三）公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于其设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

公司已经取得境外子公司所在国家或地区律师关于其设立、股权变动、业务

合规性等问题的明确意见，具体如下：

序号	境外子公司	境外律师事务所出具的核查意见
1	香港ECI	Stephenson Harwood就香港ECI合法合规情况出具了法律意见，香港ECI的设立、股权变动、业务开展合法合规。
2	新加坡ECI	Harry Elias Partnership LLP就新加坡ECI合法合规情况出具了法律意见，新加坡ECI的设立、股权变动、业务开展合法合规。
3	匈牙利ECI	VJT & Partners Law Firm就匈牙利ECI合法合规情况出具了法律意见，匈牙利ECI的设立、股权变动、业务开展合法合规。
4	美国ECI	BUFFALO&ASSOCIATES LLC就美国ECI合法合规情况出具了法律意见，美国ECI的设立、股权变动、业务开展合法合规。
5	日本ECI	CITY-YUWA PARTNERS就日本ECI合法合规情况出具了法律意见，日本ECI的设立、股权变动、业务开展合法合规。
6	法国ECI	DTMV Avocats就法国ECI合法合规情况出具了法律意见，法国ECI的设立、股权变动、业务开展合法合规。
7	丹麦ECI	GALST Law Firm就丹麦ECI合法合规情况出具了法律意见，丹麦ECI的设立、股权变动、业务开展合法合规。
8	英国ECI	Taylor Rose Limited就英国ECI合法合规情况出具了法律意见，英国ECI的设立、股权变动、业务开展合法合规。

综上，公司已经取得境外子公司所在国家或地区律师关于其设立、股权变动、报告期内业务合规性等问题的明确意见，公司境外子公司的设立、股权变动、报告期内业务合规性符合当地法律法规。

三、子公司北京华信杰业软件有限责任公司、成都万桔科技有限公司业务具体内容，是否涉及影视、动漫内容制作，与公司业务关联性的具体体现

公司子公司北京华信杰业软件有限责任公司原先为公司拓展业务的渠道，主要从事产品数字内容本地化服务的销售业务，不涉及影视、动漫内容制作。后由于公司战略调整，目前为控股平台，无具体业务。

公司子公司成都万桔科技有限公司主要从事动漫技术开发服务，是公司主要运营主体之一。相关业务内容涉及影视、动漫内容制作，该子公司主要根据客户需求，将客户所提供的场景、角色设定、原画设计等，综合利用原画设计、3D 数字模型构建、3D 数字动画效果制作等多种数字信息技术和工具，将设计转化为现实的数字图像及动画效果。但该子公司其从事业务过程中的工作对象均由客户提供，服务完成后的交付物均仅交付予客户，其所从事的相关业务内容不属于原创内容创作。

公司在为客户提供产品数字内容本地化业务过程中，会就客户的部分产品内

容提出本地化调整的建议，其中涉及数字图像及动画效果的部分，公司会利用自身对本地化的了解提出一站式解决方案（如向客户提出我们可以提供美术创作服务，为客户完成相关图像及动画效果的调整），协助客户完成数字图像及动画效果等数字内容的本地化，成都万桔科技相关业务与公司业务具备关联性。

四、公司与其他方共同投资子公司的背景及合理性，共同投资方与公司实际控制人、董事、监事、高管是否存在关联关系，投资价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送情形

（一）公司与其他方共同投资子公司的背景及合理性

截至本问询回复签署之日，公司与其他方共同投资了成都万桔、沈阳我译网、丹麦 ECI、英国 ECI 共 4 家子公司。其中，成都万桔、丹麦 ECI 是从其他方处并购取得；沈阳我译网是从同一控制下并购而来；英国 ECI 是与其他方共同设立。

上述主体的共同投资方情况如下：

序号	共同投资主体	共同投资方
1	成都万桔	蒋毅持有30%股权
2	沈阳我译网	张可持有18%股权、于玮持有5%股权、马佳持有5%股权
3	丹麦ECI	Insert Name Here Holding ApS持有10%股权 Scruffy Nerf Herder Holding ApS持有10%股权
4	英国ECI	Jack Flynn Ltd持有16.7%股权

共同投资方的具体情况如下：

1．蒋毅

根据蒋毅提供的简历以及公司出具的说明，蒋毅曾在多家游戏公司担任 3D 角色美术组长、美术总监职务，在游戏美术行业具有较为丰富的实践和管理经验。

2．张可

根据张可提供的简历以及公司出具的说明，张可曾任沈阳创思佳业研发经理、沈阳我译网总经理，在本地化语言服务平台的研发与搭建方面具有较为丰富经验。

3．于玮

根据于玮提供的简历以及公司出具的说明，于玮曾任沈阳创思佳业国际业务开拓经理、国际市场经理、沈阳我译网销售经理，对本地化语言服务行业具有较为丰富的销售、管理经验。

4．马佳

根据马佳提供的简历以及公司出具的说明，马佳任沈阳我译网研发经理，具有较为丰富的多媒体国际业务工作经验和项目管理经验。

5．Insert Name Here Holding ApS

公司名称	Insert Name Here Holding ApS
住所	Heinesgade 1, 2. tv. 2200 København N
公司编号	CVR 42964476
成立日期	2021 年 12 月 23 日
主营业务	Non-financial holding companies (642020)
股权结构	Renée Berger Jessen 持股 100%
股本	41,000 丹麦克朗

根据 Renée Berger Jessen 提供的简历以及公司出具的说明，Renée Berger Jessen 曾担任卡通配音翻译、游戏测试员、自由译者和作家，现任丹麦 ECI 经理，在游戏和本地化领域有超过 20 年的工作经验。

6．Scruffy Nerf Herder Holding ApS

公司名称	Scruffy Nerf Herder Holding ApS
住所	Heinesgade 1, 2. tv. 2200 København N
公司编号	CVR 42964468
成立日期	2021 年 12 月 23 日
主营业务	Non-financial holding companies (642020)
股权结构	Morten Skovgaard 持股 100%
股本	41,000 丹麦克朗

根据 Morten Skovgaard 提供的简历以及公司出具的说明，Morten Skovgaard 曾担任出版社编辑、自由译员，现任丹麦 ECI 经理，在本地化和翻译领域有超过 20 年的工作经验。

7．Jack Flynn Ltd

公司名称	Jack Flynn Ltd
住所	167 – 169 Great Portland Street, London
公司编号	14908085
成立日期	2023 年 6 月 1 日
主营业务	Activities of other holding companies not elsewhere classified（64209）
股权结构	Luke Marc Greenaway 持股 100%
股本	100 英镑

根据 Luke Marc Greenaway 提供的简历以及公司出具的说明，Luke Marc Greenaway 曾担任游戏测试技术员、游戏服务负责人、业务发展总监以及商业战略总监，现任英国 ECI 执行董事，在游戏领域有超过 15 年的工作经验。

综上，上述 4 家子公司保留少数股东股权的背景均是为了与子公司的核心人员共同经营，以达到互利共赢的目的，有利于企业长远发展，具备商业合理性。

（二）共同投资方与公司实际控制人、董事、监事、高管是否存在关联关系

上述共同投资方与公司实际控制人、董事、监事、高管均不存在关联关系。

（三）投资价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送情形

公司与其他主体开展的共同投资的投资价格、定价依据如下表所示：

序号	共同投资主体	投资价格	定价依据
1	成都万桔	以394.1万元对价收购70万元注册资本（对应70%股权）	各方结合标的公司业绩、市场前景等因素自主协商
2	沈阳我译网	1.207元/1注册资本	《资产评估报告》（编号：中同华评报字（2021）第041193号
3	丹麦ECI	以396.50万美元对价收购102,400丹麦克朗注册资本（对应80%股权）	各方结合标的公司业绩、市场前景等因素自主协商
4	英国ECI	1英镑/1股	原始出资

注：此处丹麦 ECI 收购对价指最终实际支付款项。双方初始约定对价为 434 万美元（固定价款 334 万美元+或有对价 100 万美元，且或有对价对应的条件已经实现）。2024 年，公司与 Character Localization Aps 原股东友好协商，将应付股权转让款 100 万美元调整为 62.5 万美元，差额作为债务重组收益。

综上，公司与其他方共同投资是出于业务发展需要，为开拓市场及业务所进

行的投资行为；定价依据具有公允性，不存在损害公司利益的情形；共同投资方与公司实际控制人、董监高不存在关联关系，不存在利益输送情形。

五、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

1．查阅了各子公司的公司章程及境外律师出具的法律意见书；

2．查阅了公司《利润分配管理制度》及财务管理制度；

3．查阅了各子公司的财务报表、实际出资情况；

4．查阅了境外律师出具的关于境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍的意见；

5．查阅了公司及其子公司境外投资在相关主管部门的备案文件及开立的外汇结算账户；

6．查阅了存在少数权益股东子公司合作方的基本资料；

7．查阅了公司《股东调查表》《董事、监事、高级管理人员调查表》；

8. 查阅了公司对存在少数权益股东子公司的投资协议、投资款项支付凭证、评估报告；

9. 访谈公司管理层，了解公司的业务模式、布局以及公司定位情况，获悉目前各子公司的定位和未来经营发展策略；

10. 查阅各子公司的财务报表、人员花名册等，了解公司子公司的经营情况。

（二）核查意见

1．公司根据在全球各地的业务集中度和成本控制原则设置或投资相应的子公司、孙公司或分公司，各子公司根据公司战略规划的不同，实现不同的职能；同时公司根据各子公司的职能，已形成完整、灵活的业务模式；

2. 报告期内主要依靠子公司拓展业务的经营模式对公司持续经营能力不存在重大不利影响；结合股权结构、决策机制等方面，公司能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

3．公司的《利润分配制度》及各子公司《公司章程》中规定的分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力；

4. 公司境外投资主要是为了与公司长期战略规划和发展方向保持一致，从而实现更广泛的业务覆盖，具有必要性；境外投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；境外子公司分红不存在政策或外汇管理方面的实质性障碍；

5. 针对公司投资设立的境外子公司，按照相关法律法规要求需在发改部门、商务部门及其相关主管部门履行备案或报告程序的，已履行相应的程序，符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；

6．公司已经取得境外子公司所在国家或地区律师关于其设立、股权变动、报告期内业务合规性等问题的明确意见，符合当地法律法规；

7．子公司北京华信杰业主要从事产品数字内容本地化服务的销售业务，不涉及影视、动漫内容制作；子公司成都万桔主要从事动漫技术开发服务，是公司主要运营主体之一。相关业务内容涉及影视、动漫内容制作，但该子公司其从事业务过程中的工作对象均由客户提供，服务完成后的交付物均仅交付予客户，其所从事的相关业务内容不属于原创内容创作。成都万桔相关业务与公司业务具备关联性;

8．公司与其他方共同投资是出于业务发展需要，为开拓市场及业务所进行的投资行为；定价依据具有公允性，不存在损害公司利益的情形；共同投资方与公司实际控制人、董监高不存在关联关系，不存在利益输送情形。

律师关于上述事项的核查程序及法律意见请见《补充法律意见（一）》。

问题四. 关于采购及成本

根据申报文件,(1)报告期内,外部译员成本占总成本的比例分别为 65.86%、62.59%和 59.59%，占比较高；（2）公司存在劳务外包；（3）报告期内，公司主要供应商的集中度分别为 10.39%、8.50%和 9.82%，集中度较低；（4）报告期内，公司存货账面价值分别为 1,148.81 万元、974.81 万元及 1,151.59 万元，均为合同履约成本。

请公司：（1）说明公司外部译员的获取及质量控制方式；内部译员和外部译员的差异，包括但不限于工作内容和薪酬计算及结算方式；说明报告期各期公司的外部译员人数，并结合报告期内外部译员的新增及退出人数，说明公司外部译员的稳定性；（2）主要成本为外部译员的原因及合理性，上述情况与同行业可比公司是否存在明显差异及原因；公司的成本构成、分类与收入是否匹配；（3）说明公司劳务外包翻译内容与公司员工翻译内容的差异；劳务外包进度的确认时点及依据、是否存在通过调节劳务外包进度以调节成本的情况；（4）公司报告期内及期后合作的外包服务商及外包人员是否需要并具备相应业务资质，公司对外包工作的质量控制措施及有效性；公司外包采购是否需要并经过客户同意，是否存在泄密风险及其他纠纷争议；报告期内公司外包人员数量及变动情况，是否与公司订单规模匹配；公司、外包服务商、外包人员的法律关系情况，三方是否签署用工合同及合同的主要约定，外包人员系服务于公司特定项目还是作为公司日常人力资源储备，是否纳入公司日常管理，是否存在被认定与公司成立事实劳动关系的法律风险；（5）按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额；按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商的情形；公司供应商的集中度是否符合行业惯例；（6）说明合同履约成本的归集、核算方法，各项目是否单独核算；是否存在长期未结转、延期、停滞或亏损的项目，合同履约进度与结算进度和收款进度是否存在明显差异；合同履约成本跌价准备的测试方法、程序和结果，跌价准备计提的充分性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项（1）-（3）和（5）-（6）并发表明确意见；（2）说明公司劳务外包的定价机制，是否以人员数量或工作量作为定价依据，是否系按照总包价或以工资为基础的利润加成等方式确定外包价格；

对劳务外包的必要性、定价的公允性，是否涉及生产加工的核心环节，是否涉及异常供应商或资金体外循环，并对劳务外包的真实性、完整性等事项发表明确意见；(3)说明期末存货的监盘情况(包括监盘的金额和比例以及监盘结论)，并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

请主办券商及律师核查上述事项（4）并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司外部译员的获取及质量控制方式；内部译员和外部译员的差异，包括但不限于工作内容和薪酬计算及结算方式；说明报告期各期公司的外部译员人数，并结合报告期内外部译员的新增及退出人数，说明公司外部译员的稳定性

（一）说明公司外部译员的获取及质量控制方式

1. 公司外部译员的获取方式

公司通过多种渠道获取外部译员资源，主要获取方式如下：

（1）多途径发布需求信息

公司定期在官网、LinkedIn、BBS 以及本地化行业资源网站等平台发布需求信息，以吸引全球范围内的专业人才加入，持续扩充外部人才资源池。这种途径适合特殊种类人才招聘，比如游戏玩家、脚本家、特殊客户的产品专家等。

（2）行业专家及合作伙伴推荐

公司会与行业专家和现有合作伙伴保持良好关系，公司亦有较多外部译员系通过前述人员的推荐引入，确保资源的专业性和稳定性。

（3）专业平台筛选

公司依托专业语言平台筛选具有相关资质和经验的外部译员，重点考察其语言能力、行业知识、工作经验以及客户评价等。

公司通过上述三类渠道，可确保公司获取全球外部资源的多样性。在外部资源数量充裕的情况下，可以进一步筛选质量稳定且成本合理的外部资源，通过相同类型的资源进行对比，对于服务质量不高、稳定性不足的资源可以予以调整，持续优化公司的外部资源库。

2. 公司外部译员的质量控制方式

在外部译员筛选阶段，外部译员经过提交相关信息后，公司的资源团队会通过资源管理系统对全球本地化人才资源进行选用、维护，并不断优化人才资源池中的各类人才。

公司已单独就资源的采购管理形成内控制度，并根据实际业务情况定期修订并完善。其中相关制度的内容包括：资源扩充、资源信息管理、资源优化、资源关系维护等。截至本审核问询函回复签署日，公司质量管理体系符合 ISO9001、ISO27001、ISO13485、ISO17100 等标准要求。

公司根据已建立的质量控制（QC）和质量保证（QA）体系对项目前期、中期以及后期对外采本地化服务的质量进行有效控制：

质量控制期间	质量控制措施
前期	公司已建立较健全的供应商筛选机制，对外部译员准入质量进行控制。公司产能供应商均需通过公司的供应商管理平台注册，并按要求提供相应的资质、履历、证书等资料，经公司资质审核和专业水平测试后方可进入供应商管理库。供应商入库后正式接单前，公司通常会安排培训，协助供应商了解项目管理流程，质量标准，本地化规范，在线项目协作系统，供应商平台使用以及支付关联的流程和规定，经培训考核合格后供应商才具备接单资格。
中期	由于不同客户的产品本地化项目类型、专业领域、质量要求、以及预算有差异，需要对供应商和内部项目成员精细分类和分级管理才能为不同项目精准适配项目团队成员，为此公司开发了“本地化质量评估工具”，在合作过程中通过数字化运营和管理系统，定量分析每个项目组成员的业绩情况，包括质量报告得分、日产出、专业匹配度、项目要求遵从性和合作性。 同时，公司在项目执行过程中建立了多维度的质量控制管理体系，涵盖语言资产标准化、动态化流程管理、技术协同保障、项目过程管控和供应链弹性管理五大方面。包括：构建结构化语言资源库并设立维护小组，实施分级权限管控；根据项目类型和质量要求建立差异化流程，设置弹性调整机制；深度应用 CAT 工具，开发个性化辅助检测模块，搭建在线协作平台；采用分阶段项目管理模式，实施分批交付策略；建立分级供应商管理体系，构建跨区域资源协作网络，推行常态化培训机制。此外，公司通过自主研发的本地化质量评估系统整合核心要素，形成动态监控网络，确保在标准化管理的同时兼顾效率与风险平衡。基于多年积累的业绩数据，系统可以相对精准推荐适配客户项目要求的项目组成员，并积累了一批长期稳定合作的内部和外部人才资源，确保按时保质保量完成客户产品本地化项目和客户满意。

质量控制期间	质量控制措施
后期	公司对外采服务，通常采取先服务后付款的方式进行结算，在服务协议中规定服务价格、支付周期、质量标准、验收标准，供应商提交项目并通过验收后，方可申请结算。

公司已建立较健全的供应商筛选和评估体系，通过数字化运用和信息技术确保内部控制的有效性，并通过贯穿全流程的质控体系对资源进行跟踪，以确保资源的服务质量。

（二）内部译员和外部译员的差异，包括但不限于工作内容和薪酬计算及结算方式

公司内部译员和外部译员的差异情况如下：

区别	外部译员	内部译员（公司员工）	是否存在明显差异
工作内容	外部译员与内部译员工作内容无明显差异，均从事公司业务中的本地化翻译服务环节；公司在产能不足或专业领域不适配时，会采购外部服务，会优先指派内部译员去承担校对、审阅质量控制和本地化适应性核查类工作，指派外部译员主要完成内容翻译工作。		否
薪酬计算与结算方式	公司为外部译员指派的每个任务都会根据工作量和约定的服务费率（单价/单词或字或页，涉及口译类的均为时长）生成任务订单（JAS），不包含保底费用。 外部译员承做的任务由公司 PM 确认后会在系统中生成应付单，各月月末公司通过 ERP 系统汇总当月系统里译员完工交付的任务数据，并自动生成针对各个外部译员的“付款申请单”，次月月初邮件发送给译员并通知开票，公司收到译员的发票后组织付款事宜	公司员工的薪资构成为基本工资+绩效工资，其中绩效工资根据任务量折算的字数或时长以及职级对应的小时费率和质量系数计算每个月的业绩工资，月底公司会根据字数或时长折算成员工每日的工作时长（每日标准输出 8 小时 3000 字）。之后根据公司内部的人力管理制度进行结算，次月根据员工考勤、绩效等情况，缴纳五险一金后发放	是
成果交付	无显著差异，均通过默认的渠道进行交付，包含线上（指公司平台、客户平台等）和线下（邮件、云存储、社交工具等方式）交付		否
工作方式	由供应商自行解决工作方式，公司仅关注交付成果	除会议笔译、口译等存在特殊需求的工作内容外，译员通常在公司内办公	是
质检及责任认定	供应商自行对质检及责任认定负责，供应商提交交付成果后，公司内部仍会进行进一步的质检	公司内部对员工有相关制度和考核，交付完成后，公司内部仍会进行进一步的质检	否

综上所述，公司内部译员和外部译员在薪酬计算与结算方式、工作方式多个方面存在明显差异。

（三）说明报告期各期公司的外部译员人数，并结合报告期内外部译员的新增及退出人数，说明公司外部译员的稳定性

报告期各期，公司有采购金额发生的外部译员人数分别为 2,921 个、3,001 个和 2,211 个。鉴于公司所处行业具有多样性和动态性的特点，且本地化项目通常涉及大量内容和多种语言，公司的客户需求也在持续不断产生变化，因此公司采用多供应商策略，会根据项目需求和供应商的表现动态调整外部译员名单。

公司报告期各期入库不满一年有采购金额发生的新增译员数量分别为 1,080 个、804 个、424 个，公司各期外部译员新增、退出情况如下：

单位：个

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
新增外部译员	新增数量	占外部译员期末数量比例	新增数量	占外部译员期末数量比例	新增数量	占外部译员期末数量比例
	424	19.18%	804	26.80%	1,080	36.97%
退出外部译员	退出数量	占外部译员期末数量比例	退出数量	占外部译员期末数量比例	退出数量	占外部译员期末数量比例
	112	5.07%	315	10.50%	151	5.17%

注 1：此处新增外部译员的口径为入库不满一年即有采购金额发生的译员；退出外部译员统计口径为公司在库中标注为不再合作的译员。

报告期内，公司外部译员新增与退出主要系业务需求影响；2022 年世界卫生事件影响逐步消失，在市场需求增加的预期下，公司开始大量拓展资源，因此新增较多资源；2023 年开始公司根据资源可用程度、资源性价比、交付质量、新增语种规划调整资源策略，重点关注于使用率，提高入库和已有资源的使用率，以致于 2023 年开始新增外部译员比例逐渐下降；公司外部译员的退出主要系公司根据供应商的表现动态调整。

公司每年都在原外部译员资源基础上根据自身产能情况、客户需求情况、译员资源市场趋势等因素拓展新的资源，以发掘各类优质资源；同时也会结合译员自身的服务情况、客户的反馈情况等因素，评估与原外部译员之间的合作关系。经过多年的合作，公司已形成稳定的外部译员资源库，并已与优质资源建立长期稳定的合作关系。

二、主要成本为外部译员的原因及合理性，上述情况与同行业可比公司是否存在明显差异及原因；公司的成本构成、分类与收入是否匹配

（一）主要成本为外部译员的原因及合理性，上述情况与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

1. 公司主要成本为外部译员的原因及合理性

报告期内，公司成本中外部译员成本分别为 10,866.04 万元、11,946.00 万元及 4,932.27 万元，占营业成本的比例分别为 65.86%、62.59%及 59.59%，系营业成本的主要构成部分。公司主要成本为外部译员成本的原因及合理性如下：

公司主营业务为利用自身核心技术和本地化项目经验为各行业出海企业的产品提供产品数字内容本地化服务。其中，翻译系本地化过程中的其中一个环节，由于公司支持全球 250 种语言对的本地化服务，因此，需要调动外部资源较多。对于翻译环节来讲，一方面，随着社会分工更加精细化和专业化，公司内部翻译产能已无法满足庞大的翻译量需求和语言对需求，大量外采翻译服务是本地化行业实现规模不断扩大的必经之路；另一方面，从公司外采翻译服务的必要性来看，鉴于产品本地化服务的目标市场区域广泛，该服务对遍布于世界各地本地化母语译员有着硬性需求，项目团队全专职的传统模式已无法满足各专业领域多种服务和全球多语言需求，而外采翻译服务可以大大提高资源利用效率，在全球范围内调用和匹配资源，以便于快速响应和高质量完成客户任务。

2. 上述情况与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

（1）传神语联主要成本构成情况

根据传神语联招股说明书，传神语联成本结构具体情况如下：

单位：万元

序号	成本类型	核算内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	人员成本	人员成本主要核算内容为专职译员职工薪酬，同时包含产品开发人员等生产人员薪酬。	3,101.28	17.66%	3,835.70	19.87%	4,827.02	27.94%
2	劳务外包	传神语联与邦芒人力公司、锦绣等劳务公司建立劳务外	10,444.25	59.47%	10,813.70	56.03%	9,155.12	52.99%

序号	成本类型	核算内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
		包关系，基于自主研发的译员管理平台在业务合作中形成兼职译员数据库，并利用译员“特征”匹配等技术调用兼职译员，相应译费系劳务外包成本的主要内容						
3	翻译服务	翻译服务成本主要系翻译机构提供服务产生的译费以及直接采购模式下的兼职译员译费。	784.95	4.47%	1,118.63	5.80%	1,742.50	10.09%
4	其他	其他主要核算硬件产品成本、软件开发外包、摊销折旧费、运营费等。	3,232.43	18.41%	3,532.80	18.30%	1,552.56	8.97%

传神语联营业成本主要由人工成本、折旧与摊销、硬件采购成本等项目构成。其中，人工成本包含人员成本、劳务外包成本、翻译服务成本，系营业成本的主要构成部分。

传神语联生产资源主要包括专职译员、兼职译员和翻译机构。其中：专职译员由公司直接管理，其薪酬是人员成本的主要构成部分；兼职译员通过劳务外包和直接采购模式，其译费报酬通过劳务外包成本和翻译服务成本核算；翻译机构为直接采购模式，其译费报酬通过翻译服务成本核算。

与公司外部译员成本统计口径类似，传神语联的劳务外包成本和翻译服务成本均为向外部采购翻译服务的成本，2018 年至 2020 年，二者合计占营业成本比例分别为 63.08%、61.82%及 63.94%，系传神语联营业成本的主要部分。

（2）甲骨易主要成本构成情况

根据甲骨易公开转让说明书，甲骨易成本结构具体情况如下：

单位：元

成本项目	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
采购成本	2,916,340.70	79.00%	5,960,699.33	86.84%	1,842,870.89	75.10%
人员薪酬	775,378.50	21.00%	903,504.05	13.16%	611,135.48	24.90%
合计	**3,691,719.20**	**100.00%**	**6,864,203.38**	**100.00%**	**2,454,006.37**	**100.00%**

结合上表，甲骨易主营业务成本全部由内部员工职工薪酬及采购成本构成，

其中采购成本主要为委托外部单位翻译发生的成本。由于行业特性，翻译服务业中很大比例的业务量通过外部单位来完成的。甲骨易 2014 年-2016 年 1-5 月，成本中采购成本占成本总额的比重较高，分别为 75.10%、86.84%及 79.00%，系主营业务成本的主要构成部分。

（3）RWS 主要成本构成情况

根据 RWS 公司年度报告等公开披露信息对其业务方面的描述，“RWS 的业务活动高度依赖世界范围内的所有同事和自由职业者的技能、奉献精神和激情。RWS 拥有业内最大的语言学家网络，拥有 1,750 多名内部语言学家，以及来自 189 个国家的 35,000 多名自由职业专家。”由此可以合理推断，外部译费为 RWS 成本中的重要构成部分。

综上所述，公司成本主要成本为外部译员成本，符合行业特点，与同行业可比公司不存在较大差异。

（二）公司的成本构成、分类与收入是否匹配

1. 公司的成本构成、分类

根据成本支出是否与项目直接挂钩，可以将公司成本分为与项目直接相关的成本和与项目交付工作流程相关的间接成本。直接成本按照项目口径进行归集、分摊和结转，间接成本直接在发生当月结转至营业成本中。

（1）直接成本包括外部译员成本、内部译员成本、项目经理成本

① 外部译员成本。主要核算采购的外部资源服务成果的成本，一般情况是根据商定的单价和字数、时长等具体工作量确定每笔订单的成本。

② 内部译员成本。主要核算内部译员（含校对、排版人员）每月实际计提的薪酬、缴纳的社保以及根据各个项目的工作量计算出的项目提成等。

③ 项目经理成本。主要核算项目经理每月实际计提的薪酬、缴纳的社保以及考虑项目经理职级、客户类型因素、项目收益等因素基础上得出的项目提成等。

上述三项直接成本以项目为口径在各个项目之间完成归集和分摊后，在合同履约成本科目下核算。当项目交付验收确认收入时，该项目的三项直接成本结转

至营业成本，在此之前，一直作为存货在合同履约成本科目下核算。

（2）间接成本

主要核算与项目交付工作相关的运营等部门（本地化工程师、QA 人员、本地化解决方案、项目支持人员、管理人员等）的人员薪酬、折旧摊销、房屋物业水电费等支出，直接计入当期营业成本。

2. 公司成本与收入的匹配性

公司主营产品数字内容本地化服务，业务的开展以项目为口径进行管理、核算。公司主要依靠其自行开发的一套完整的 ERP 系统展开业务。其中与收入和成本相关的主要系统模块包括：CRM（客户管理模块）、OMS（订单管理模块）、PMS（项目管理模块）、VMS（供应商管理模块）、FMS（数据管理模块），分别对客户、项目/任务、资源（供应商）、财务收付款等业财信息进行一体化管理。

项目经理（以下简称 PM）负责项目的整体推进和组织工作，是项目的组织者，PM 通过 OMS 系统配置项目需求、在 PMS 系统分配任务、监控进度、交付项目，确保项目按时完成。整个项目可以分为以下三个阶段：

（1）项目启动阶段

客户存在业务需要时，向公司发送订单需求，PM 对接该客户订单，在 OMS 系统创建新项目订单，每个项目均会生成连续且唯一的编号。PM 分析客户需求，与客户进行协商项目的具体信息，包括每个订单的工作量和报价情况、订单金额及交付周期等，双方达成一致后，PM 上传项目订单/报价单（少部分为合同）至 OMS 系统内，作为项目启动的依据。

（2）项目执行阶段

PM 在 PMS 模块中创建项目后，将项目进行拆解，并根据内外部译员的历史评价、评分、擅长领域等维度适配译员，与拟选的译员初步沟通无误后，PM 在系统内录入任务工单具体信息，并向被选定的外部译员发送 JAS 单（外部译员任务确认单），向内部译员发送 IPS 单（内部译员任务确认单），系统对每个 JAS 单/IPS 单进行编号且与项目编号直接关联。JAS/IPS 单含有具体需要完成的工作内容、工作量和派工金额；其中，派工金额为内部译员和外部译员针对该派工单

的报酬，也是内部译员成本和外部译员成本计算的数据来源：

内部译员成本和外部译员成本一般系根据每个项目的工作量*费率（字数或者小时）在系统内自动计算得到。

项目的项目经理成本也是在系统内自动计算，系在综合考虑项目经理的职级、项目难易度、角色分工、项目 PD 值（PD=订单金额-内外部译员成本）等因素的基础上根据事先确定的计算规则由系统自动计算得到。具体计算所需的相关系数如客户系数、项目系数、分成系数等均是取自系统已经录入的信息。

供应商在获取 JAS 单并接受后开展工作。译员完成工作后提交成果，项目经理对交付成果进行验收，无误后在系统内确认译员成果。PM 对交付成果进行汇总排版、整合（如需），利用公司软件并结合自身经验进行 QA 复核，最终达到可以交付的状态。项目本地化工作完成后，若无质量问题 PM 将成果提交给客户并完成交付验收。

（3）财务处理阶段

每个月末，ERP 系统汇总当月系统里每个译员完工交付的项目任务情况，把自动计算的直接成本（外部译员成本+内部译员成本+PM 成本）按照项目口径归集到相应的项目下。同时，ERP 系统自动生成针对各个外部译员的“付款申请单”，邮件发送给译员并通知其开票，后续公司收到译员的发票后组织付款事宜并生成“付款单”。财务人员从 FMS 系统导出项目清单，在金蝶系统中根据 ERP 系统归集的当月所有项目发生的直接成本，记到存货（合同履约成本）科目下核算。

同时，每个月末，OMS 系统会汇总当月系统里“已验收”的项目，然后形成当月应该确认收入的项目清单，传递至 FMS 数据模块形成项目应收单清单。财务人员从 FMS 数据模块获取应收单清单，对数据进行复核无误后，针对当月确认收入的项目，在金蝶系统确认收入入账，同步把存货结转至主营业务成本；针对对于当月没确认收入的项目，按项目归集的成本仍放在合同履约成本下核算。

从上述项目管理流程可以看出，上述各业务环节需要项目经理、内外部译员、财务人员等多方各司其职方能完成。公司集团体系内任何一个主体签订的合同或者订单，公司人员均需要将其相关信息（包括语言对、行业等信息）录入到公司

的订单管理系统（即 OMS 系统），方可执行 PM 派工交付、译者承接相关订单等订单的后续操作。公司已采购的金蝶云星空系统财务系统，其主要模块包括财务会计、税务管理、成本管理、资产管理等，金蝶系统中的数据主要来源于 ERP 系统中的 FMS 模块。财务人员根据 ERP 系统上订单的状态从 FMS 模块获取数据，在金蝶财务系统上进行账务处理。公司目前的 ERP 系统和内控体系可以支撑三项直接成本（项目经理成本、内部译员成本、外部译员成本）按照项目口径的核算。三项直接成本均是依据事先设定好的规则在 ERP 系统自动计算得到，财务人员在复核无误后依据 ERP 的数据进行入账，中间无需大量人工计算。

综上，公司主要通过 ERP 系统完成成本的核算，经财务人员复核后入账，保证了成本归集、分摊的完整、准确性，结转的及时性，保障了收入、成本的匹配性。

三、说明公司劳务外包翻译内容与公司员工翻译内容的差异；劳务外包进度的确认时点及依据、是否存在通过调节劳务外包进度以调节成本的情况

公司劳务外包翻译内容与内部译员翻译内容无明显差异，尽管公司内部有专职译员，但公司在内部产能不足或专业领域不适配时，选择采购劳务外包服务，并指派内部员工优先承担校对、审阅的工作；因此，从整体看，公司员工与采购劳务外包服务商所完成的翻译内容区别较小，不存在明显差异。

公司劳务外包成本的主要流程为：（1）公司资源部将经过筛选的通过劳务外包公司合作的译员资源录入资源库中；（2）订单创建后，PM 根据订单需求，选择合适的译员，在系统中将任务（JAS）下发给译员，JAS 中会包含每项任务的具体工作内容、工作量和对应的报酬。（3）外部译员在系统中领取任务并进行翻译；（4）译员完成任务后在系统中进行交付，验收通过后生成应付单；（5）次月初，劳务外包公司汇总上月所有完成的 JAS 清单明细，并形成结算单，向公司进行确认，公司确认无误后，计算服务费、税费等，生成付款单，并记录于成本实际发生的月份，以确保各期间费用归集的准确性；（6）公司向劳务外包公司发出付款单并通知劳务外包公司开具发票，获取劳务外包公司发票后支付款项；（7）财务人员汇总成本数据并进行账务处理。

结合前述流程，公司劳务外包进度按照项目进度确认合同履约成本，外包译

员承做的任务由 PM 确认后会在系统中生成应付单，公司与劳务外包公司按月进行对账与结算，结算当月已确认完成的任务，与项目进度情况匹配，不存在利用劳务外包进度以调节成本的情形。

四、公司报告期内及期后合作的外包服务商及外包人员是否需要并具备相应业务资质，公司对外包工作的质量控制措施及有效性；公司外包采购是否需要并经过客户同意，是否存在泄密风险及其他纠纷争议；报告期内公司外包人员数量及变动情况，是否与公司订单规模匹配；公司、外包服务商、外包人员的法律关系情况，三方是否签署用工合同及合同的主要约定，外包人员系服务于公司特定项目还是作为公司日常人力资源储备，是否纳入公司日常管理，是否存在被认定与公司成立事实劳动关系的法律风险

（一）公司报告期内及期后合作的外包服务商及外包人员是否需要并具备相应业务资质，公司对外包工作的质量控制措施及有效性

1. 公司报告期内及期后合作的外包服务商及外包人员无需具备特定业务资质

报告期初至本审核问询函回复签署日，公司仅与嘉兴邦芒人才市场服务有限公司（下称“嘉兴邦芒”）建立劳务外包关系，公司合作的外包人员均为嘉兴邦芒向公司提供的外包人员。

根据嘉兴邦芒的营业执照载明其经营范围为：“许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动（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，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；信息技术咨询服务；安全咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；运输货物打包服务；国内货物运输代理；装卸搬运；包装服务；家政服务；物业管理；承接档案服务外包；翻译服务；会议及展览服务；财务咨询；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；代驾服务；工程管理服务；供应链管理服务；广告设计、代理；非居住房地产租赁；房地产经纪；住房租赁；办公设备耗材销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；日用百货销售；日用品销售；箱包销售；针纺织品及原料销售；针纺织品销售；办公用品销售；仪器仪表

销售；机械设备销售；汽车零配件零售；家具销售；工程造价咨询业务（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）。”前述经营范围已覆盖相关劳务工作内容。

公司向嘉兴邦芒采购的劳务外包主要内容为产品数字内容本地化服务、商务翻译、DTP 排版、AI 数据标注。通过嘉兴邦芒合作的外包个人译员通常会取得相关语言类证书、技能类证书等。但前述语言类证书、技能类证书均不构成法律、法规规范下的特定业务资质。

因此，除需要取得营业执照以外，嘉兴邦芒及其向公司提供的外包人员均无需具备其他特殊资质。公司合作的外包服务商及外包人员不存在未取得业务资质而提供服务的情况。

2. 公司对外包工作的质量控制措施及有效性

为确保外包服务商所提供的人才资源水平，公司在使用外包服务商的资源前，会利用内部的能力测试体系对外包服务商的人才资源进行服务水平评估；同时，公司外包的工作任务仅是公司生产环节当中的一部分，公司已建立了较为完善的质量控制（QC）和质量保证（QA）体系，贯穿流程的始终，通过公司的 QC 和 QA 体系可对最终工作成果的质量进行控制。

报告期初至本审核问询函回复签署日，公司不存在因劳务外包质量控制相关问题而引发的诉讼与纠纷。

综上所述，公司对外包工作的质量控制制定了相关措施，并得到了有效执行。

（二）公司外包采购是否需要并经过客户同意，是否存在泄密风险及其他纠纷争议

1. 公司外包采购不需要单独经过客户同意

（1）公司外包采购仅对劳务进行采购，不属于合同中限定的内容

公司外包采购的本质系采购劳务服务，其核心在于通过购买外部专业资源完成特定非核心任务，报告期内公司与前十大客户签订的主要销售合同中不存在限制公司购买外部劳务或服务的条款或约定。

（2）公司外包采购符合行业惯例

根据同行业公司披露的公开信息，本地化服务商由于涉及经营用工较多，通常会采用与专业劳务外包公司合作的方式进行劳务用工管理，因此公司向嘉兴邦芒采购符合行业惯例，具备商业合理性。

（3）外包采购不构成对合同权利义务的转移，无需经过客户的同意

公司外包采购的本质系采购劳务服务，其核心在于通过购买外部专业资源完成特定非核心任务。公司的外包服务商仅需履行合同约定的服务内容，不承担项目的整体管理责任或最终交付责任，且公司与外包供应商之间的权利义务关系由双方独立协议约定，该协议不直接关联客户主合同条款（例如保密义务、交付标准等）。

从流程上来看，公司的项目经理在收到客户的订单后，会将该服务需求分拆为若干小订单，分配给内部译员进行处理，当内部译员的数量或相关语种能力无法满足需求时，才会外包或外购服务，并优先指派内部译员去承担校对、审阅质量控制和本地化适应性核查类工作。项目经理会对外包人员的工作进度进行全程监督，外包人员初步完成任务后，会将成果交付给 PM 进行质量的审核和把控，而后由 PM 整合向客户进行交付。在前述情形下，公司在外包或外购服务前，已将订单进行拆分和处理，处理完成后方交予译员。

对外而言，公司对交付成果的质量负责，外包行为本身不构成对主合同责任的分摊或转移，公司仍作为唯一责任主体对客户承担全部合同义务。对内而言，公司在处理具体本地化业务过程中采用内部译员、外部译员或劳务外包服务商是公司结合项目需求和市场情况自由选择，同时公司无论对内部译员还是外部译员、外包人员，均采用相同的质量控制措施对本地化服务的质量进行有效控制，均不影响公司对客户的交付和公司与客户之间的合同权利义务关系，不属于将合同项下的权利义务转移给其他主体的情形，不属于需要客户单独同意的情形。

（4）公司外包采购并未影响交付物质量，报告期内不存在相关外包采购导致的诉讼纠纷

如上文所述，当公司在产能不足或专业领域不适配时，才通过劳务外包采购的方式完成客户指定的项目。

但鉴于：① 公司基于业务需求的实际情况按需采购劳务服务，公司在从事业务过程中，各类服务项目的主体核心任务项目管理、本地化工程处理、质量控制等环节主要由公司自行实施完成，其中部分非主体、非关键性、辅助性的专项服务，如翻译服务、排版服务等公司会采取部分外购或外包，该类采购作为公司提供服务的组成部分，不涉及公司业务的核心环节，公司对其产品及服务负责，工作内容的主体核心任务均由公司自行完成；② 提供劳务服务的人员同样需具备相应的专业知识、语言背景和技术能力；③ 公司项目管理人员会全程参与项目推进工作并采取完善的质控控制措施对本地化服务的最终交付质量、交付实效性、质量保证进行有效控制。因此，公司采购外包服务并不会导致影响对客户的交付物质量；④ 报告期内，公司从未收到过客户就采购劳务服务的书面异议，报告期内公司与客户之间未曾因外包采购事项产生任何诉讼纠纷，前述事实亦可证明公司外包采购不会对客户造成实质性经济损失。

综上所述，公司外包采购仅对劳务进行采购，不属于合同中限定的内容；同时，公司的外包采购符合行业惯例，公司的外包采购系公司自己的独立事件，亦不构成对合同权利义务的转移，无需经过客户的同意；报告期内，公司外包采购并未影响交付物质量，亦未与客户因外包采购事项产生任何诉讼纠纷。

2. 公司外包采购不存在重大泄密风险，亦不存在因泄密或其他原因产生的纠纷争议

公司将部分产品数字内容本地化和商务翻译中的非核心环节的工作委托给劳务外包服务商完成，不存在重大泄密风险，原因如下：

（1）在业务执行层面，项目经理会将收到的客户服务需求分拆为若干小订单，脱敏后分配给译员，每位译员所处理的工作均为整个项目中的一部分脱敏信息，无法还原项目的整体情况和敏感信息。因此，外包采购过程中参与项目的外包人员无法获得完整的业务信息。

（2）在协议约定层面，公司与嘉兴邦芒签订的《服务外包合作协议》中约定了嘉兴邦芒及其服务人员对公司的各类客户资料、业务数据等负有保密义务，若违反该保密义务造成公司或任何第三方经济损失的，嘉兴邦芒应承担经济赔偿责任。同时，公司出于管理需要和对客户负责，也与其外包服务商及外包人员签订了保密协议或带有保密条款的协议。

（3）报告期初至本审核问询函回复签署日，公司与合作的外包服务商及外包人员均不存在因泄密或其他原因产生的争议或纠纷的情况。

综上所述，公司外包采购不存在重大泄密风险，公司已采取必要、有效的措施对客户的利益进行保护；公司的外包采购不存在其他纠纷争议。

（三）报告期内公司外包人员数量及变动情况与公司订单规模的匹配情况

公司 2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月的营业收入分别为 30,549.05 万元、33,349.87 万元和 15,420.73 万元；公司 2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月的外包人员数量分别为 702 人、684 人、305 人，呈现逐年下降的趋势。

主要原因系：1. 公司在服务过程中，选择使用外部译员或劳务外包服务商是公司结合项目需求和市场情况自由选择，公司订单规模与劳务外包人员数量情况不存在强相关的匹配关系；2. 公司不断开拓外部供应商资源，供应商资源库逐渐扩充；同时公司在不断提升新供应商的使用率，以致于公司与通过嘉兴邦芒合作的外部译员数量减少。

综合上述，公司报告期内外包人员数量及变动情况与公司订单规模不存在强相关的匹配关系。

（四）公司、外包服务商、外包人员的法律关系情况，三方是否签署用工合同及合同的主要约定，外包人员系服务于公司特定项目还是作为公司日常人力资源储备，是否纳入公司日常管理，是否存在被认定与公司成立事实劳动关系的法律风险

1. 公司、外包服务商、外包人员的法律关系

公司与外包服务商嘉兴邦芒之间签订了《服务外包合作协议》，协议约定，嘉兴邦芒负责向公司提供劳务外包服务，与公司建立劳务外包的法律关系；嘉兴

邦芒负责服务人员的法律关系管理，保证其与服务人员签订了符合中国相关法律法规的书面协议。公司与外包人员之间不存在直接的聘用或劳动关系。

2. 三方未签署用工合同

公司、外包服务商、外包人员三方未签署用工合同。报告期内，公司与外包服务商嘉兴邦芒签署有《服务外包合作协议》，协议主要内容为：

（1）双方同意本合作的目的是在满足社会各类型主体的翻译服务需求的同时，共享经济下抓住市场机遇，扩大市场占有率，双方建立战略合作伙伴关系，充分发挥各自优势，提高自身资源的利用效率。

（2）公司在协议有效期内享有：① 服务内容及服务范围决定权；② 服务效果监管权等具体权利。

（3）嘉兴邦芒承诺其提供的服务人员具有相关能力，进而承诺嘉兴邦芒依法能够向用户提供翻译服务；嘉兴邦芒负责服务人员的法律关系管理，并保证与服务人员签署规范的书面协议；同时，嘉兴邦芒还承担及时反馈公司服务要求、遵守和保护公司商业秘密等具体义务。

（4）双方均就合同的履行承担与过错相当的违约责任。

3. 外包人员系服务于公司特定项目，不被纳入公司日常管理，不存在被认定与公司成立事实劳动关系的法律风险

公司在完成特定项目的过程中，如内部译员的数量或相关语种能力无法满足需求时，才会外包或外购服务，并优先指派内部译员去承担校对、审阅质量控制和本地化适应性核查类工作。公司采购服务的目的系为完成项目而采购，并非为公司日常人力资源储备或日常管理目的进行采购。

根据与嘉兴邦芒签订的《服务外包合作协议》，公司有权对嘉兴邦芒的服务效果进行审查并要求其进行调整或整改，如嘉兴邦芒的交付成果出现质量问题，公司会与嘉兴邦芒进行沟通整改，公司不会对外包人员进行日常的行政管理，不存在外包人员被认定与公司成立事实劳动关系的法律风险，原因如下表：

区别	劳务外包人员	内部译员（公司员工）

区别	劳务外包人员	内部译员（公司员工）
职能	服务于公司特定项目	作为公司日常人力资源
结算模式	每月月初，嘉兴邦芒按照提供劳务工作情况，将上月完成工作明细发送予公司进行核对，工作量通常按照字数等情况进行统计。 如核对结果无误，根据对账计算服务费、税费等开票，获取发票后公司以银行转账的形式直接向嘉兴邦芒支付	内部译员的工资由基本工资和绩效工资构成，内部译员的工作量通常按照工作时长进行统计，根据公司人力资源管理制度发放工资
管理	由于公司与外包人员之间没有聘用、劳动关系，因此公司无法对外包人员实施诸如考勤、绩效、奖惩相关的管理，但公司可通过对外包公司提出质量管理要求	公司负责对内部译员的日常管理
薪资报酬机制	由于外包人员的工作内容和工作量是依据项目具体情况确定，根据公司采购订单金额的多少不同，外包人员每月的工作量呈现较大的波动	内部译员的月工资不会呈现较大波动，且金额符合全日制员工的应有水平
双向选择性	劳务外包人员可自主决定是否接受公司关于完成某项工作任务的指令	内部译员由于与公司存在劳动关系，公司指定的劳动合同范围内的工作均需完成

综上所述，嘉兴邦芒的外包人员系服务于公司特定项目，并非为日常人力资源储备或日常管理目的，不存在被认定与公司成立事实劳动关系的法律风险。

五、按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额；按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商的情形；公司供应商的集中度是否符合行业惯例

报告期内，公司主要向个人或公司采购相关服务。

（一）按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额

2024 年 1 至 6 月：

采购金额区间	供应商数量（个）	数量占比	采购金额（万元）	采购金额占比
20 万元以上	21	0.95%	915.86	17.47%
10 万元至 20 万元	86	3.89%	1,198.91	22.87%

采购金额区间	供应商数量（个）	数量占比	采购金额（万元）	采购金额占比
2.5 万元至 10 万元	441	19.95%	2,217.82	42.30%
2.5 万元以下	1,663	75.21%	910.80	17.36%
合计	**2,211**	**100.00%**	**5,243.39**	**100.00%**

2023 年：

采购金额区间	供应商数量（个）	数量占比	采购金额（万元）	采购金额占比
40 万元以上	33	1.10%	2,764.23	22.78%
20 万元至 40 万元	96	3.20%	2,653.18	21.86%
5 万元至 20 万元	462	15.39%	4,504.74	37.12%
5 万元以下	2,410	80.31%	2,213.23	18.24%
合计	**3,001**	**100.00%**	**12,135.39**	**100.00%**

2022 年：

采购金额区间	供应商数量（个）	数量占比	采购金额（万元）	采购金额占比
40 万元以上	26	0.89%	2,358.97	20.84%
20 万元至 40 万元	67	2.29%	1,840.95	16.26%
5 万元至 20 万元	489	16.74%	4,856.87	42.91%
5 万元以下	2,339	80.08%	2,261.94	19.99%
合计	**2,921**	**100.00%**	**11,318.73**	**100.00%**

根据上表数据列示，2024 年上半年，采购额大于 2.5 万元的供应商数量为 548 个，供应商数量占比为 24.79%，采购额合计 4,332.59 万元，采购额占比 82.64%。2023 年度，采购额大于 5 万元的供应商数量为 591 个，供应商数量占比为 19.69%，采购额合计 9,922.15 万元，采购额占比 81.76%。2022 年度，采购额大于 5 万元的供应商数量为 582 个，供应商数量占比为 19.92%，采购额合计 9,056.79 万元，采购额占比 80.01%。

综上，报告期各期，公司 80%以上的采购额对应的供应商数量在 548 至 591 个之间，占供应商数量的比例在 19.69%至 24.79%之间，数量较为稳定，未发生异常变动。

（二）按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额

2024 年 1 至 6 月：

合作期限	供应商数量（个）	数量占比	采购金额（万元）	采购金额占比
1 年以内	424	19.18%	544.79	10.39%
1 至 3 年	818	37.00%	1,767.09	33.70%
3 年以上	969	43.83%	2,931.51	55.91%
合计	**2,211**	**100.00%**	**5,243.39**	**100.00%**

2023 年：

合作期限	供应商数量（个）	数量占比	采购金额（万元）	采购金额占比
1 年以内	804	26.80%	947.27	7.81%
1 至 3 年	1,124	37.45%	4,587.95	37.80%
3 年以上	1,073	35.75%	6,600.17	54.39%
合计	**3,001**	**100.00%**	**12,135.39**	**100.00%**

2022 年：

合作期限	供应商数量（个）	数量占比	采购金额（万元）	采购金额占比
1 年以内	1,080	36.97%	2,313.31	20.44%
1 至 3 年	1,069	36.60%	4,111.67	36.33%
3 年以上	772	26.43%	4,893.75	43.23%
合计	**2,921**	**100.00%**	**11,318.73**	**100.00%**

报告期内，合作期限为 3 年以上的供应商数量占比逐年提升，2022 年、2023 年、2024 年 1 至 6 月分别为 26.43%、35.75%、43.83%；合作期限为 3 年以上的供应商采购金额占比分别为 43.23%、54.39%、55.91%；报告期各期合作年限在 1 年以内的新增供应商采购金额占比分别为 20.44%、7.81%、10.39%，各期新增供应商采购占比较小，公司合作的主要供应商报告期间保持稳定。

（三）是否存在异常供应商的情形

报告期内不存在向单个供应商的采购比例超过总额的 10%或严重依赖少数供应商的情形。此外，除已披露的关联方、关联交易外，公司与主要供应商之间不存在关联关系，供应商较为分散，报告期内 3 年以上合作期供应商采购金额占比均在 40%以上，新增供应商占比不高，公司报告期内不存在异常供应商的情形。

（四）公司供应商的集中度是否符合行业惯例

1. 公司与可比公司各报告期内前五大供应商的集中度

公司与可比公司各报告期内前五大供应商的集中度情况如下：

期间	创思立信	传神语联	甲骨易	RWS
2024 年 1 至 6 月	9.82%	未披露	未披露	未披露
2023 年	8.50%	63.53%	37.06%	未披露
2022 年	10.39%	87.47%	52.12%	未披露

根据传神语联 2021 年《招股说明书》披露，“2018 年、2019 年和 2020 年，公司前五大供应商采购占各期采购金额比例分别为 87.56%、93.91%和 95.11%，集中度逐期提高。报告期内，公司语联网平台产能链接层对接了大量兼职译员。随着业务规模的扩大，为提高管理效率，公司自 2016 年四季度起逐步由自行管理兼职译员转为以劳务外包方式获取兼职译员服务，合作方主要系具有丰富人力资源服务经验的邦芒人力公司及武汉锦绣公司，故报告期内前五大供应商采购集中度逐渐提高。”

甲骨易未披露其近几年供应商名称及其集中度较高的原因。

结合可比公司披露的信息，传神语联基于为提高对兼职译员的管理效率、降低直接管理成本，选择主要与劳务外包公司合作获取兼职译员的翻译服务。而公司主要基于品牌的考虑，除了在客户处建立口碑外，对长期稳定合作的供应商，采取直接采购的形式，以增强长期合作供应商的黏性和归属感，以确保服务质量的稳定性。

公司的供应商与可比公司相比更为分散，主要是由于公司出于供应商服务质量管理的考虑，通常直接与供应商签署合同并直接与供应商结算，且公司业务规模较大，因此涉及境内境外区域较多，涉及语种繁杂，因此供应商较为分散。

2. 公司按外部供应商类型划分情况

公司按外部供应商类型划分情况如下：

2024 年 1 至 6 月：

单位：万元

供应商类型	2024 年 1-6 月数量	2024 年 1-6 月采购金额	2024 年 1-6 月采购占比
公司/工作室[8]	241	1,477.03	28.17%
个人供应商	1,970	3,766.36	71.83%
合计	**2,211**	**5,243.39**	**100.00%**

2023 年：

单位：万元

供应商类型	2023 年数量	2023 年采购金额	2023 年采购占比
公司/工作室	302	4,028.66	33.20%
个人供应商	2,699	8,106.73	66.80%
合计	**3,001**	**12,135.39**	**100.00%**

2022 年：

单位：万元

供应商类型	2022 年数量	2022 年采购金额	2022 年采购占比
公司/工作室	289	3,811.46	33.67%
个人供应商	2,632	7,507.26	66.33%
合计	**2,921**	**11,318.72**	**100.00%**

为了提高本地化服务的准确性，提高交付质量，公司更多采用母语语言即为目标语言的境外个人供应商。报告期内，公司供应商类型为个人的供应商采购额占比超过 65%，占比较高，单个供应商采购金额较小，供应商相对可比公司更为分散。

[8] 工作室指多个工作者建立的组织，公司仅与工作室负责人（自然人）进行沟通、签署协议和付款。

综上分析，公司的供应商的集中度与可比公司存在的差异具备合理性。

六、说明合同履约成本的归集、核算方法，各项目是否单独核算；是否存在长期未结转、延期、停滞或亏损的项目，合同履约进度与结算进度和收款进度是否存在明显差异；合同履约成本跌价准备的测试方法、程序和结果，跌价准备计提的充分性

（一）说明合同履约成本的归集、核算方法，各项目是否单独核算

合同履约成本的构成详见本节二、（二）、1.“公司成本的构成、分类”。

公司对各履约义务以项目单独核算，根据销售合同/订单进行项目立项、设置项目编码、项目名称、项目类型并进行恰当审批。项目经理根据情况将任务下发给内部译员或外部译员。

内部译员成本在项目履约时计提计入合同履约成本和应付职工薪酬。

外部译员成本于 PM 确认外部译员任务时计入合同履约成本和应付账款。

财务部每月根据项目经理、内部译员及外部译员依据上述工作量和计算方式计算的合同履约成本，同步计入应付职工薪酬或应付账款。财务部每月根据收入确认政策进行项目收入确认。当相关项目确认为收入时，其归集的项目合同履约成本结转到营业成本。

（二）是否存在长期未结转、延期、停滞或亏损的项目

公司不存在长期未结转，延期、停滞项目，公司报告期各期末存货期后结转情况如下：

单位：万元

截至 2024 年 6 月 30 日存货余额	截至 2024 年 12 月 31 日结转金额	结转占比
1,151.59	1,127.29	97.89%
截至 2023 年 12 月 31 日存货余额	**截至 2024 年 12 月 31 日结转金额**	**结转占比**
974.81	966.23	99.12%
截至 2022 年 12 月 31 日存货余额	**截至 2023 年 12 月 31 日结转金额**	**结转占比**
1,148.81	1,143.70	99.55%

截至报告期各期末，未结转项目均处于正常履约状态中，报告期内结转比例

均超过 97%。各报告期，存货周转天数约 21.17、20.30、23.44 天，周转速度较快。存货周转情况如下：

项目	2024 年 1 至 6 月	2023 年	2022 年
存货周转率（次/年）	15.57	17.98	17.24
存货周转天数	23.44	20.30	21.17

注：存货周转率=当期营业成本/存货平均原值，2024 年 1-6 月的存货周转率已年化处理。

公司存货为按照项目归集的合同履约成本，因项目周期普遍较短，周转较快，不存在重大长期未结转、延期、停止或亏损的项目。

（三）合同履约进度与结算进度和收款进度是否存在明显差异

结合前文回复（详见本节“（二）是否存在长期未结转、延期、停滞或亏损的项目”），公司报告期各期末存货余额较小，项目数量较多且较为分散，且大多单个项目金额较小，回款进度较快。其中，公司前十大存货项目占总存货余额比例约 20%，具有一定代表性。公司报告期内前十大存货的项目进度、结算进度和收款进度如下：

项目名称	存货金额（万元）	项目计划交付日期	项目实际交付日期	收款进度	合同条款	备注
2024 年 6 月 30 日前十大存货						
项目 1	39.85	2023 年 12 月（客户追加内容后，调整至 2024 年 6 月）	2024 年 6 月	2023 年 9 月回款 40%，2023 年 10 月回款 30%，2024 年 9 月回款 30%	根据 PO 单，分为三个阶段付款：签合同后预付 40%，完成第一阶段配音和混音后支付中期款 30%，完成第二阶段配音和混音后支付尾款	分阶段付款，部分阶段回款时间略晚，主要系客户原因所致，但不存在明显差异
项目 2	39.78	2024 年 6 月	2024 年 8 月	2024 年 10 月全部回款	根据合同，公司交付后开票，客户 30 天内付款	不存在明显差异
项目 3	22.33	2024 年 7 月	2024 年 7 月	2024 年 9 月全部回款	根据合同，客户在收到公司发票后和公司的交付证明后，最长不超过 30 天内付款	不存在明显差异
项目 4	19.12	2024 年 6 月	2024 年 6 月	2024 年 7 月全部回款	根据合同，客户在收到公司发票后和公司的交付证明后，最长不超过 30 天内付款	不存在明显差异
项目 5	18.38	2024 年 9 月	2024 年 9 月	2024 年已陆续回款	根据合同，在交付后 30 天内支付	从交付情况与回款情况来看，不存在明显差异
项目 6	15.09	2024 年 12 月	2024 年 12 月	2024 年已陆续回款	根据合同，项目完成后 30 个工作日内提交费用结算单，客户确认后公司开票，客户收到发票后 45 个自然日内付款	从交付情况与回款情况来看，不存在明显差异
项目 7	13.65	2024 年 7 月	2024 年 7 月	2024 年 9 月-2024 年 10 月分批回款	根据合同，客户收到发票后 90 天内付款	不存在明显差异

项目名称	存货金额（万元）	项目计划交付日期	项目实际交付日期	收款进度	合同条款	备注
项目 8	11.47	2024 年 7 月	2024 年 9 月	2024 年 12 月全部回款	根据合同，按照月度结算，验收后开票在 30 天内付款	2024 年 10 月完成验收，不存在明显差异
项目 9	10.91	2024 年 6 月	2024 年 6 月	2025 年 1 月全部回款	根据合同，按照月度验收，验收后开票在 45 天内付款	2024 年 11 月完成验收，不存在明显差异
项目 10	9.99	2024 年 12 月	2024 年 12 月	2024 年已陆续回款	根据合同，每月 23 日前提供发票，客户在收到发票 30 天内支付	不存在明显差异
2023 年 12 月 31 日前十大存货						
项目 1	28.01	2023 年 12 月	2024 年 6 月	2023 年 9 月回款 40%，2023 年 10 月回款 30%，2024 年 9 月回款 30%	根据 PO 单，分为三个阶段付款：签合同后预付 40%，完成第一阶段配音和混音后支付中期款 30%，完成第二阶段配音和混音后支付尾款	分阶段付款，部分阶段回款时间略晚，主要系客户原因所致，但不存在明显差异
项目 2	26.48	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2024 年 1 月全部回款	根据 PO 单，开票后 30 天内付款	不存在明显差异
项目 3	20.14	2024 年 1 月	2024 年 1 月	2024 年 1 月-2024 年 4 月分批回款	根据 PO 单，开票后 30 天内付款	不存在明显差异
项目 4	13.86	2024 年 1 月	2024 年 1 月	2024 年 6 月全部回款	根据 PO 单，开票后 30 天内付款	项目较大，客户无法在正常的验收周期内完成检查，同步产生新的需求和要求，因此回款延后，但不存在明显差异
项目 5	12.15	2024 年 1 月	2024 年 1 月	2024 年 4 月全部回款	根据合同，公司每月向客户提交上月的结算清单，客户 10 个工作日内予以确认，确认无误后公司开具发票，票到 45 天内付款	不存在明显差异
项目 6	10.86	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2024 年 6 月全部回款	根据合同，公司每月向客户提交上月的结算清单，客户 10 个工作日内予以确认，确认无误后公司开具发票，票到 45 天内付款	受客户内部运营、人员变动等因素影响，会出现部分付款滞后情况，

项目名称	存货金额（万元）	项目计划交付日期	项目实际交付日期	收款进度	合同条款	备注
						但不存在明显差异
项目 7	10.03	2024 年 1 月	2023 年 12 月	2024 年 1 月全部回款	月结项目，各月 10 日对上月项目开票，客户根据发票在 30 天内付款	不存在明显差异
项目 8	9.64	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月全部回款	根据 PO 单，开票后 30 天内付款	不存在明显差异
项目 9	9.37	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2024 年 4 月全部回款	根据合同，项目完成后 30 个工作日内提交费用结算单，客户确认后公司开票，客户收到发票后 45 个自然日内付款	不存在明显差异
项目 10	8.26	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2024 年 2 月-2024 年 3 月分批回款	根据合同，超过 5 万元的项目，客户需在项目启动后的一周内支付 40%，开票后 30 天内支付款项	由于开票信息错误，客户首款支付略晚。但为避免影响客户项目进度，公司仍按照客户计划日期启动项目与交付，后续回款进度也正常，不存在明显差异
2022 年 12 月 31 日前十大存货						
项目 1	56.95	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 1 月全部回款	根据 PO 单，开票后 30 天内付款	不存在明显差异
项目 2	33.70	2023 年 1 月	2023 年 1 月	2023 年 1 月-2023 年 2 月分批回款	根据 PO 单，开票后 30 天内付款	不存在明显差异
项目 3	25.94	2023 年 1 月	2023 年 2 月	2023 年 1 月-2023 年 4 月分批回款	根据 PO 单，开票后 30 天内付款	不存在明显差异
项目 4	24.63	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 4 月全部回款	根据合同，公司每月向客户提交上月的对账单，客户 15 个工作日内完成对账单审核，审核完成后公司开具发票，票到 90 天内付款	不存在明显差异

项目名称	存货金额（万元）	项目计划交付日期	项目实际交付日期	收款进度	合同条款	备注
项目 5	17.03	2023 年 1 月	2023 年 1 月	2023 年 2 月-2023 年 2 月分批回款	根据合同，客户在收到公司发票后和公司的交付证明后，最长不超过 30 天内付款	不存在明显差异
项目 6	16.85	2023 年 1 月	2022 年 12 月	2023 年 3 月全部回款	根据合同，客户收到公司发票后 60 个工作日内付款，如 WO 单另有约定，则根据 WO 单（根据该项目的 WO 单，开票后 30 天内付款）	不存在明显差异
项目 7	15.02	2022 年 10 月	2023 年 3 月	2022 年 10 月回款 60%，2023 年 3 月回款 40%	根据合同，签订合同后开票后 5 个工作日内预付 60%，审片通过完成后，客户收到发票后 5 个工作日内支付尾款 40%	客户更换联系人，为了避免产生遗漏，离职前提前结清款项，不存在明显差异
项目 8	11.10	2022 年 10 月	2022 年 12 月	2023 年 2 月全部回款	根据 PO 单，开票后 60 天内付款	不存在明显差异
项目 9	10.87	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 2 月全部回款	根据 PO 单，开票后 45 天内付款	不存在明显差异
项目 10	10.57	2023 年 9 月	2023 年 9 月	2023 年 9 月-2023 年 10 月分批回款	根据 PO 单，开票后 30 天内付款	不存在明显差异

根据上表，公司部分项目由于客户的原因，导致结算进度和收款进度与合同约定略有差异，但均已及时得到解决；公司报告期各期主要存货项目实际交付情况与计划交付情况不存在明显差异，结算进度和收款进度与合同条款的约定基本相符，合同履约进度与结算进度和收款进度无明显差异。

（四）合同履约成本跌价准备的测试方法、程序和结果，跌价准备计提的充分性

合同履约成本主要核算的系在某一时点履行履约义务的项目在达到收入确认时点前发生的与项目合同直接相关的成本。针对该类型项目，在达到收入确认时点前，公司会持续投入相应成本推进项目的开展，该部分成本计入合同履约成本。公司会在报告期末依据《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》规定进行判断并计提相应存货跌价准备，即：与合同成本有关的资产，其账面价值高于下列两项的差额的，超出部分应当计提减值准备，并确认为资产减值损失：（一）企业因转让与该资产相关的商品预期能够取得的剩余对价；（二）为转让该相关商品估计将要发生的成本。

公司通常以不含税合同金额作为“转让与该资产相关的商品预期能够取得的剩余对价”，以相关合同履约义务工作量为依据复核相关履约义务成本，测试存货是否需要计提跌价准备，测试结果显示公司各履约义务合同未来取得的对价能覆盖相关合同完成时履约成本，无重大跌价准备。

2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日及 2024 年 6 月 30 日，同行业可比公司传神语联、甲骨易、RWS 均未计提合同履约成本跌价准备，公司与同行业可比公司相比不存在显著差异。

【中介机构回复】

七、请主办券商及会计师：（1）核查上述事项（1）-（3）和（5）-（6）并发表明确意见

（一）主办券商核查程序

主办券商已执行以下核查程序，主要包括：

1. 与公司运营总监进行访谈并查阅了公司采购管理制度，了解供应商的选择标准、定价依据、定价公允性；

2. 获取各期主要供应商的采购合同；

3 向公司管理层了解公司与供应商合作的稳定性、持续性以及公司开拓新供

应商的情况；

4. 获取报告期内公司采购明细，复核供应商的合作年限和采购模式统计明细，分析公司与主要供应商合作的稳定性与持续性；

5. 访谈公司运营总监，了解公司供应商集中度偏低的原因；

6. 查阅可比公司公开披露信息，了解其供应商集中度情况；

7. 访谈公司财务负责人，了解公司采购成本的归集和分配方法、成本的结转方法；

8. 获取公司合同履约成本明细表，复核项目采购归集情况；

9. 根据报告期内公司对供应商的采购规模，选取报告期内主要供应商进行函证，以确认报告期内大额采购的真实性、完整性；

10. 对公司重要供应商进行走访，了解其业务模式及与公司的合作情况；

11. 通过企查查、Orbis、D&B 等网站，获取供应商的工商信息，通过公司 ERP 检索公司个人供应商的简历；

12. 查阅可比公司公开披露资料，分析可比公司主要成本构成与公司是否存在较大差异，分析公司主要成本为外部译员成本的合理性；

13. 了解公司成本分类和构成、ERP 系统在项目执行过程中的作用，分析成本核算的准确性和与收入的匹配性。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1. 报告期内，公司建立了较为完善的外部译员评价体系、采购管理内控制度、质量控制（QC）和质量保证（QA）体系，利用 VMS 供应商管理系统对其进行管理，公司已采取有效的质量控制措施；公司内部译员和外部译员在工作内容方面无明显差异，在薪酬计算与结算方式、工作方式等方面存在明显差异；报告期各期，公司外部译员新增及退出主要系业务需求影响，经过多年的合作，公司已形成稳定的资源库，并已与优质资源建立长期稳定的合作关系；

2. 公司成本构成分为项目经理成本、内部译员成本、外部译员成本、间接成本，其中项目经理成本、内部译员成本、外部译员成本与项目直接挂钩，按照项目口径进行核算，公司成本与收入具有匹配性。公司主要成本为外部译员具有合理性，符合行业特征，与同行业可比公司不存在明显差异；公司的成本构成、分类与收入相匹配；

3. 公司劳务外包翻译内容与公司员工翻译内容无明显差异；公司与劳务外包公司按月进行结算，不存在通过调节劳务外包进度以调节成本的情况；

4. 报告期各期末，公司供应商数量分别为 2,921 家、3,001 家和 2,211 家。按照采购金额区间划分，采购金额主要集中在 5 万元-20 万元（2024 年 1-6 月为 2.5-10 万元），供应商数量占比分别为 16.74%、15.39%和 19.95%；报告期内，公司不存在异常供应商的情形，公司供应商的集中度较低与公司业务模式相关，符合业务实质和行业惯例；

5. 报告期内，公司合同履约成本的归集、核算方式符合会计准则要求，不存在长期未结转、延期、停滞或亏损的项目，相关情况符合行业惯例；合同履约进度与结算进度和收款进度不存在明显差异，合同履约成本跌价准备的测试方法、程序和结果、跌价准备计提合理、充分。公司期末存货为未结转收入的各履约义务已经发生的合同履约成本，包含项目经理薪酬成本、内部译员成本、外部译员成本。相关存货并不适用监盘程序。公司期末存货真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确，各存货项目跌价准备计提合理、充分，相关内控制度完善并有效执行。

（三）会计师核查程序及核查意见

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师《关于对创思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

八、说明公司劳务外包的定价机制，是否以人员数量或工作量作为定价依据，是否系按照总包价或以工资为基础的利润加成等方式确定外包价格；对劳务外包的必要性、定价的公允性，是否涉及生产加工的核心环节，是否涉及异

常供应商或资金体外循环，并对劳务外包的真实性、完整性等事项发表明确意见

1. 说明公司劳务外包的定价机制，是否以人员数量或工作量作为定价依据，是否系按照总包价或以工资为基础的利润加成等方式确定外包价格

根据公司与外包服务商嘉兴邦芒签署的《服务外包合作协议》，双方约定费用构成为：“外包服务费：每期根据双方统计的项目生产量确认无误后，按照约定价格计算项目服务费……税费：增值税税点 6%，附加税税点 0.72%”。

结合前述协议，公司劳务外包的定价机制系结合订单难度及复杂度，对服务内容进行评估，估算所需工作量（项目生产量）进行采购定价，各月月末劳务外包公司会根据服务情况向公司提供统计的工作量结算单。

综上所述，公司服务费的相关内容均与工作量、工作内容密切相关，并非以人员数量作为定价依据，亦非按照总报价或以工资为基础的利润加成等方式确定外包价格。

2. 对劳务外包的必要性、定价的公允性，是否涉及生产加工的核心环节，是否涉及异常供应商或资金体外循环，并对劳务外包的真实性、完整性等事项发表明确意见

（1）主办券商核查程序

① 取得报告期内公司劳务外包的结算单；

② 对劳务外包服务商进行访谈，了解公司与劳务外包供应商报告期内的合作情况，以分析劳务外包的必要性、定价的公允性；

③ 查阅同行业可比公司资料，了解采用劳务外包的模式是否属于行业惯例；

④ 访谈公司运营总监，了解劳务外包所涉及公司的业务环节，了解相关环节在公司生产环节中的作用、了解公司劳务外包的必要性、定价依据及公允性；

⑤ 对公司及相关主体资金流水核查，核查公司及其实际控制人、董监高、核心人员报告期内重大银行流水，关注劳务外包供应商及其实际控制人在报告期内与上述主体是否存在大额异常资金往来，确认是否存在资金体外循环或代垫成

本费用情形。

（2）主办券商核查结论

① 报告期内，公司处于业务增长阶段，自有人员有限，为避免公司自主管理模式下对供应商管理资源的过度占用，提高管理及核算效率，因此采取与具有丰富人力资源服务及管理经验的专业劳务外包公司合作来获取外部资源服务；劳务外包具有必要性；

② 报告期内，公司劳务外包用工价格是根据具体工作量、难易程度并综合考虑服务外包市场价格，由双方按照市场化定价协商确定，公司与外包服务商每月按照提供劳务工作情况确认工作量并进行对账，并根据对账结算和支付劳务外包费用，公司与外包服务商的定价具有公允性；

③公司自身具有供应商管理能力，对外采购劳务外包服务仅系对自身服务能力的补充；同时，公司对核心环节项目管理、本地化工程处理、质量控制并未进行劳务外包，因此，公司劳务外包的环节虽然涉及生产加工，但不涉及公司业务过程中的核心环节；

④ 公司劳务外包不涉及异常供应商或资金体外循环，相关业务具备真实性、完整性。

九、说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

（一）期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论）

公司期末存货为未结转收入的各履约义务已经发生的合同履约成本，包含项目经理薪酬成本、内部译员成本、外部译员成本，相关存货并不适用监盘程序。

（二）期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确

公司对各履约义务以项目单独核算，根据销售合同/订单进行项目立项、设

置项目编码、项目名称、项目类型并进行恰当审批。项目经理根据情况将任务下发给内部项目成员或外部项目成员执行工作。

内部译员成本为各个项目实际由内部译员负责完成的工作量乘以各个内部译员的费率计算，该项合同履约成本在项目履约时计提计入合同履约成本和应付职工薪酬。外部译员成本为各个项目实际由外部译员负责完成的工作量以及与外部译员实际结算的金额计算，由于项目经理薪酬按照合格交付项目数量考核计算，项目经理薪酬成本为根据各个项目的收入减去内部译员及外部译员成本后的收益金额乘以一定系数计算，该项成本在项目合格交付当月计提计入合同履约成本和应付职工薪酬。财务部每月根据项目经理、内部译员及外部译员依据上述工作量和计算方式计算的合同履约成本，同步计入应付职工薪酬或应付账款。

公司每月根据收入确认政策进行项目收入确认。当相关项目确认为收入时，其归集的合同履约成本结转到营业成本。

公司期末存货真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确。

（三）各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行

存货项目跌价准备计提测试方法、程序见本节“六、说明合同履约成本的归集、核算方法，各项目是否单独核算；是否存在长期未结转、延期、停滞或亏损的项目，合同履约进度与结算进度和收款进度是否存在明显差异；合同履约成本跌价准备的测试方法、程序和结果，跌价准备计提的充分性”之“4. 合同履约成本跌价准备的测试方法、程序和结果，跌价准备计提的充分性”说明，其计提合理充分。

公司建立了与存货跌价准备有关的内部控制制度，对报告期各期末的存货，财务经理基于存货项目明细表，综合考虑项目订单金额、存货账龄等因素，评估是否需要计提存货跌价准备，并提交至财务总监审批。根据相关测试结果，公司报告期各期末无需计提重大存货跌价准备。

【会计师回复】

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师安永《关于对创

思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

十、请主办券商及律师核查上述事项（4）并发表明确意见

（一）主办券商核查程序

1. 与公司运营总监进行访谈，了解公司报告期内及期后合作的外包服务商情况；

2. 获取公司与劳务外包服务商之间的劳务外包合同；

3. 通过网络查询公司劳务外包供应商工商资料，了解其与公司是否存在关联关系；

4. 对嘉兴邦芒进行访谈，并取得供应商访谈记录、其营业执照等资料；

5. 访谈公司运营总监，了解公司的劳务外包流程以及公司相关的保密措施等；

6. 查阅公司与劳务外包供应商、通过劳务外包合作的外部译员的保密协议或带有保密条款的协议；

7. 通过裁判文书网等网站，查看公司是否存在因劳务外包质量控制相关问题而引发的诉讼与纠纷。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1. 除需要取得营业执照以外，报告期内及期后合作的外包服务商及外包人员均无需具备其他特殊资质。同时公司外包服务商的营业执照已覆盖相关劳务工作内容，公司合作的外包服务商及外包人员不存在未取得业务资质而提供服务的情况；

2. 公司报告期内不存在因劳务外包质量控制相关问题而引发的诉讼与纠纷，公司对外包工作的质量控制制定了相关措施，并得到了有效执行；

3. 公司外包采购符合行业惯例，公司的外包采购不构成对合同权利义务的

转移，无需经过客户的同意，法律法规中并未对公司的外包采购进行限制或要求，不属于法律法规中需要单独获得同意的情形，公司外包采购并未影响交付物质量；

4. 公司外包采购不存在重大泄密风险，公司已采取必要、有效的措施对客户的利益进行保护；公司的外包采购不存在其他纠纷争议；

5. 报告期内，公司外包人员数量及变动情况与公司订单规模不存在强相关的匹配关系；

6. 公司与外包服务商嘉兴邦芒之间签订了《服务外包合作协议》，并已建立劳务外包的法律关系；同时，嘉兴邦芒负责服务人员的法律关系管理，保证其与服务人员签订了符合中国相关法律法规的书面协议；公司与外包人员之间不存在直接的聘用或劳动关系；

7. 嘉兴邦芒的外包人员系服务于公司特定项目，不纳入公司日常管理，不存在被认定与公司成立事实劳动关系的法律风险。

律师关于上述事项（4）的核查程序及法律意见请见《补充法律意见（一）》。

问题五. 关于经营业绩

根据申报文件，(1)报告期内，公司营业收入分别为 30,549.05 万元、33,349.87 万元及 15,420.73 万元；(2)报告期内，公司主要客户的收入占比分别为 23.78%、18.50%和 17.46%，客户集中度较低。

请公司：（1）公司收入是否存在季节性特点，如有，请按季节补充披露收入金额、占比情况，说明与同行业可比公司是否存在重大差异；（2）结合公司所处行业的景气度、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩增长的稳定性及可持续性；（3）说明公司人均创造收入及人均创造利润与同行业可比公司是否存在明显差异；（4）按照客户类型分别说明报告期各期客户数量、金额；按照销售金额区间分别说明报告期各期客户数量、金额；按照合作年限区间分别说明报告期各期客户数量、金额，是否存在异常新增客户；公司的订单获取方式、客户管理模式，客户分散对经营业绩的影响及应对措施有效性。

请主办券商及会计师核查上述事项，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，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【公司回复】

一、公司收入是否存在季节性特点，如有，请按季节补充披露收入金额、占比情况，说明与同行业可比公司是否存在重大差异

（一）公司收入是否存在季节性特点，说明与同行业可比公司是否存在重大差异

1. 公司收入是否存在季节性特点

报告期内，公司收入呈现出上半年金额小于下半年金额的特点，按季度划分具体情况如下：

单位：万元

报告期	季度	收入金额	收入占比
2022 年	第一季度	5,461.03	17.88%
	第二季度	7,612.85	24.92%
	第三季度	8,348.99	27.33%
	第四季度	9,126.18	29.87%
	合计	**30,549.05**	**100.00%**
2023 年	第一季度	6,852.04	20.55%
	第二季度	8,229.49	24.68%
	第三季度	9,312.27	27.92%
	第四季度	8,956.08	26.85%
	合计	**33,349.87**	**100.00%**
2024 年 1-6 月	第一季度	7,131.09	46.24%
	第二季度	8,289.64	53.76%
	合计	**15,420.73**	**100.00%**

公司所属的数字内容本地化服务行业具有知识聚集性特征，在业务开展过程中以制作人员劳务为主要生产要素。公司下半年销售占比整体要高于上半年，主要系：

（1）基于公司产品属于服务类产品，公司服务与下游客户产品周期具有不可分离性的特点，公司业务的需求量主要受下游客户新产品研发与规划、市场开拓计划的影响。客户一般在新品推出后，开展海外推广前，会对公司业务产生较大的需求。一般来说，公司下游客户每年初开始新的财年预算和产品规划，而新产品发布、进入推广阶段较多发生在下半年，例如，对于游戏行业来说，新款游戏较多在暑期发布，而对于汽车、消费电子等行业来说，新产品发布较多发生在秋季。受此影响，市场会在下半年释放出较多对公司产品本地化服务的需求；同时，对公司本地化服务存在需求的客户，多为全球知名企业，内部管理较为严格，受客户内部结算管理与资金预算等因素的影响，其对本地化需求的采购也较多发生在下半年。（2）受国内春节的影响，公司一季度的业务需求量较低，也进一步造成上半年收入占比低于下半年。

因此，一般而言，公司下半年营业收入占全年营业收入比重较高，呈现出一定的季节性特征。

2. 说明与同行业可比公司是否存在重大差异

报告期内，公司同行业可比公司按季度/半年度披露的收入规模及占比情况如下：

单位：万元

报告期	季度	甲骨易		传神语联		RWS	
		收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
2022 年	第一季度	2,701.58	48.94%	9,673.95	32.63%	298,613.48	49.03%
	第二季度			10,110.98	34.10%		
	第三季度	2,818.48	51.06%	4,583.23	15.46%	310,392.64	50.97%
	第四季度			5,279.23	17.81%		
	合计	**5,520.06**	**100.00%**	**29,647.39**	**100.00%**	**609,006.11**	**100.00%**
2023 年	第一季度	2,624.00	46.22%	6,412.65	19.71%	306,567.46	48.12%
	第二季度			6,701.98	20.60%		
	第三季度	3,052.90	53.78%	7,427.21	22.83%	330,555.23	51.88%
	第四季度			11,985.63	36.85%		
	合计	**5,676.90**	**100.00%**	**32,527.47**	**100.00%**	**637,122.68**	**100.00%**
2024 年 1-6 月	第一季度	2,674.67	100.00%	18,399.66	100.00%	317,231.68	100.00%
	第二季度						
	合计	**2,674.67**	**100.00%**	**18,399.66**	**100.00%**	**317,231.68**	**100.00%**

注：RWS 为 RWS Holding plc 简称，为伦敦证券交易所上市公司，其年度财务报告基准日为 9 月 30 日，因此 2022 年财务年度数据为 2021 年 10 月-2022 年 9 月的财务数据，依次类推，RWS 数据折算人民币按照半年报及年报截止日当月平均汇率折算。

从数据端来看，传神语联（2022 年除外）、甲骨易、RWS，均呈现下半年收入占比较高的情况。

根据传神语联招股说明书，传神语联营业收入下半年占比较高，收入的季节性倾向主要受上半年节假日较多、收入占比较高的国有背景类企业、政府行政单位业务活动习惯影响：其一，年初春节假期前后，客户需求随业务活动活跃度减弱而下降，影响每年一季度收入；其二，前述客户通常是在一季度发布年度预算和需求，然后通过严格的招投标程序或内部决策程序，确定服务供应商，二季度开始业务量逐渐回升。此外，传神语联的系统开发业务通常于四季度交付验收。

2022 年度，传神语联营业收入上半年占比较高，主要是由于智能终端业务收入大幅增长且金额较大所致，2022 年 6 月剥离了该业务，所以 2022 年下半年

占比较上半年低。

综上，公司营业收入一般三、四季度占比较高，符合行业特点，与同行业可比公司不存在较大差异。

（二）请按季节补充披露收入金额、占比情况，说明与同行业可比公司是否存在重大差异

公司已在公开转让说明书“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“（5）其他分类”中补充披露如下：

“

单位：元

类型	按季度划分					
项目	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	71,310,930.99	46.24%	68,520,352.97	20.55%	54,610,296.55	17.88%
第二季度	82,896,352.42	53.76%	82,294,920.43	24.68%	76,128,524.12	24.92%
第三季度	-	-	93,122,675.38	27.92%	83,489,890.25	27.33%
第四季度	-	-	89,560,773.05	26.85%	91,261,817.85	29.87%
合计	154,207,283.42	100.00%	333,498,721.83	100.00%	305,490,528.77	100.00%

报告期内，公司收入呈现出上半年金额小于下半年金额的特点。公司所属的数字内容本地化服务行业具有知识聚集性特征，在业务开展过程中以制作人员劳务为主要生产要素。公司下半年销售占比整体要高于上半年，主要系：

（1）基于公司产品属于服务类产品，公司服务与下游客户产品周期具有不可分离性的特点，公司业务的需求量主要受下游客户新产品研发与规划、市场开拓计划的影响。客户一般在新品推出后，开展海外推广前，会对公司业务产生较大的需求。一般来说，公司下游客户每年初开始新的财年预算和产品规划，而新产品发布、进入推广阶段较多发生在下半年，例如，对于游戏行业来说，新款游戏较多在暑期发布，而对于汽车、消费电子等行业来说，新产品发布较多发生在秋季。受此影响，市场会在下半年释放出较多对公司产品本地化服务的需求；同时，对公司本地化服务存在需求的客户，多为全球知名企业，内部

管理较为严格，受客户内部结算管理与资金预算等因素的影响，其对本地化需求的采购也较多发生在下半年。（2）受国内春节的影响，公司一季度的业务需求量较低，也进一步造成上半年收入占比低于下半年。

因此，一般而言，公司下半年营业收入占全年营业收入比重较高，呈现出一定的季节性特征。

报告期内，公司同行业可比公司按季度/半年度披露的收入规模及占比情况如下：

单位：万元

报告期	季度	甲骨易		传神语联		RWS	
		收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
2022 年	第一季度	2,701.58	48.94%	9,673.95	32.63%	298,613.48	49.03%
	第二季度			10,110.98	34.10%		
	第三季度	2,818.48	51.06%	4,583.23	15.46%	310,392.64	50.97%
	第四季度			5,279.23	17.81%		
	合计	5,520.06	100.00%	29,647.39	100.00%	609,006.11	100.00%
2023 年	第一季度	2,624.00	46.22%	6,412.65	19.71%	306,567.46	48.12%
	第二季度			6,701.98	20.60%		
	第三季度	3,052.90	53.78%	7,427.21	22.83%	330,555.23	51.88%
	第四季度			11,985.63	36.85%		
	合计	5,676.90	100.00%	32,527.47	100.00%	637,122.68	100.00%
2024 年 1-6 月	第一季度	2,674.67	100.00%	18,399.66	100.00%	317,231.68	100.00%
	第二季度						
	合计	2,674.67	100.00%	18,399.66	100.00%	317,231.68	100.00%

注：RWS 为伦敦证券交易所上市公司，其年度财务报告基准日为 9 月 30 日，因此 2022 年财务年度数据为 2021 年 10 月-2022 年 9 月的财务数据，依次类推，RWS 数据折算人民币按照半年报及年报截止日当月平均汇率折算。

从数据端来看，传神语联（2022 年除外）、甲骨易，RWS，均呈现下半年收入占比较高的情况。

根据传神语联招股说明书，传神语联营业收入下半年占比较高，收入的季节性倾向主要受上半年节假日较多、收入占比较高的国有背景类企业、政府行政单位业务活动习惯影响：其一，年初春节假期前后，客户需求随业务活动活

跃度减弱而下降，影响每年一季度收入；其二，前述客户通常是在一季度发布年度预算和需求，然后通过严格的招投标程序或内部决策程序，确定服务供应商，二季度开始业务量逐渐回升。此外，传神语联的系统开发业务通常于四季度交付验收。

2022 年度，传神语联营业收入上半年占比较高，主要是由于智能终端业务收入大幅增长且金额较大所致，2022 年 6 月剥离了该业务，所以 2022 年下半年占比较上半年低。

综上，公司营业收入一般三、四季度占比较高，符合行业特点，与同行业可比公司不存在较大差异。”

二、结合公司所处行业的景气度、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩增长的稳定性及可持续性

（一）公司所处行业的景气度

根据 CSA Research 的数据，全球语言服务市场正处于稳步增长之中，2012 年全球语言服务行业市场规模为 330.5 亿美元，2023 年市场规模预计达到 551.0 亿美元，相比 2022 年增长 5.9%，近五年平均增长率为 3.6%。语言服务市场呈现全球化发展态势，其中欧洲、北美、亚太地区是全球语言服务需求与供应最旺盛的地区。根据其预测与研究，目前市场面临宏观经济改善、内容需求增加、人工智能服务降低单位成本等情况，将加速整个市场的增长。预计 2024-2026 年市场的复合增长率约为 2.00%-5.50%。随着高新科技产品不断涌现，以及企业积极出海拓展全球市场的趋势加强，信息技术得以高速发展，进而使得本地化的需求持续增长。

报告期内 2023 年较 2022 年，公司与同行业可比公司收入均呈现增长态势，具体变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年	同期变化	2022 年
传神语联	18,399.66	32,527.47	9.71%	29,647.39
甲骨易	2,674.67	5,676.90	2.84%	5,520.06

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年	同期变化	2022 年
RWS	317,231.68	637,122.68	4.62%	609,006.11
创思立信	15,420.73	33,349.87	9.17%	30,549.05

注 1：RWS：数据来源官网年报及半年报、同花顺、stock 数据；
注 2：RWS 数据折算人民币按照半年报及年报截止日当月平均汇率折算。

综上，就行业景气度而言，公司所处行业未发生对公司未来业绩持续性构成重大不利影响的情形。

（二）公司期末在手订单情况

公司面向全球客户提供多语种的本地化服务，由于单体客户的订单量并不会过于大额和集中，因此客户较为分散。公司凭借数十年产品数字内容本地化技术与资源积累，应用自然语言处理（NLP）、机器学习（Machine Learning）等信息技术，赢得了多家知名客户的信赖与长期合作，形成覆盖生命科学、智慧制造、软件与互联网、知识产权、金融科技、互动娱乐等多个领域的稳定客户群体。

报告期内，公司收入来自合作 5 年以上的客户占比为 30%-50%，客户复购率较高；公司报告期内的前二十大客户大多数为报告期前已开始合作的客户，合并口径前二十大客户中 60%以上与公司合作年限在 10 年以上。

因产品本地化行业受客户分散、订单金额小但数量多、项目周期较短但客户需求持久的影响，公司在各资产负债表日的在手订单金额一般不会特别高。公司面对的客户大多为全球知名企业，产品更新迭代快，而公司依托自身良好的服务，能够持续不断地获得新订单，从而保障了业绩的稳定性。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单为 4,483.06 万元（含税），较 2023 年同期增加 29.98%，公司在手订单相对充足。综上，公司客户稳定性强，复购率高，公司能够持续获得客户订单。

（三）公司期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况

公司期后收入、毛利率、利润和现金流量情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 7-12 月	2024 年		2023 年
	金额	金额	同比变动	金额
营业收入	16,953.98	32,374.71	-2.92%	33,349.87
毛利率	45.28%	45.78%	上升 3.01 个百分点	42.77%
净利润	2,543.22	5,205.45	31.55%	3,956.98
扣除非经常性损益后的净利润	2,342.57	4,723.33	28.67%	3,670.92
经营活动现金流量净额	4,647.57	5,844.39	-26.57%	7,959.44

注：2024 年 7-12 月和 2024 年财务数据未经审计。

1. 营业收入变动分析

2024 年，公司营业收入为 32,374.71 万元，同比小幅下降 2.92%，主要系：公司个别重要客户战略调整，削减出海产品线，造成公司收入减少。例如：字节跳动削减了游戏产品线，2024 年向公司采购金额下降约 550 万元；蔚来汽车 2024 年未推出新款车型，向公司采购额下降约 200 万元；医疗器械大客户 Waters，受医药行业政策影响，向公司采购额下降约 500 万元。虽然受客户采购需求短期波动的影响，公司收入呈现小幅下滑，但从整体宏观市场环境来看，未发生对公司业绩构成重大不利影响的变化。如前所述，存量客户稳定性和复购率较高，报告期内合并口径前二十大客户中 60%以上与公司合作年限在 10 年以上，公司收入来自合作 5 年以上的客户占比为 30%-50%，且期末在手订单良好，公司能够持续获得客户订单。

2. 毛利率及毛利分析

2024 年，公司毛利率为 45.78%，上升 3.01 个百分点，毛利额增加 557.93 万元，主要系：公司积极采用 AI 技术，优化业务流程，提升内部生产效率和降低外部采购成本所致；具体分析如下：（1）对于原来需要外部译员执行 T 流程[9]+E 流程的项目，经过流程优化后，较多转变为执行 T 流程+P 流程或仅执行 T 流

[9] TEP 为翻译环节中的三个翻译流程，分别为 T 流程（Translation 翻译，指原文转化成目标语言的过程）、E 流程（Editing 编辑，指译者需要对照原文检查上个流程生成的译文，修订错误，提升译文质量）、P 流程（Proofreading 校对，指译者需对译文进行通读，检查译文中的明显问题和错误，一般不需要对照原文）三个流程的简称。
E 流程、P 流程均系翻译流程，主要是针对语言的编辑校对、审阅校对，有别于公司的质控流程，公司的质控流程系针对项目或整体任务的质量控制检查。

程的项目，2024 年较 2023 年，T 流程+E 流程的项目占比下降了 8.9%，流程的优化和缩短大幅降低了外部采购 E 流程的成本；（2）公司鼓励外部译员使用机器翻译，2024 年机翻使用率增加了 11 个百分点，对于使用机翻的任务订单，在提高翻译效率的同时，因为工作量减少，公司可以与外部译员协商对服务成本进行打折，从而也降低了采购外部服务的成本；（3）公司加强资源配置，降低采购费率，例如：公司业务中最大语种中文—英文前三大费率种类的平均采购费率由 2023 年度的 370 元/千字降为 2024 年度的 180 元/千字。

3. 净利润分析

2024 年，公司净利润与扣非后净利润分别为 5,205.45 万元、4,723.33 万元，分别同比增长 31.55%、28.67%，除上述毛利额增加影响外，主要涉及利润科目变动情况如下：

单位：万元

项目名称	2024 年	2023 年	同期变动
期间费用	8,968.32	8,716.39	2.89%
投资收益	371.68	14.02	2,550.49%
资产减值损失	-	948.27	-100.00%
净利润	5,205.45	3,956.98	31.55%

注：2024 年财务数据未经审计。

2024 年，公司期间费用金额变动不大，上升 2.89%；2023 年丹麦 ECI 商誉计提减值损失为 948.27 万元，而 2024 年无此事项；2024 年，丹麦公司原股东经友好协商，将应付股权转让款 100 万美元调整为 62.5 万美元，产生债务重组收益 266.73 万元，而 2023 年无此事项。

综上，公司 2024 年度净利润大幅增加主要受毛利率上升、未发生资产减值损失、新增债务重组收益的影响。

4. 经营活动现金流量净额分析

2024 年，公司经营活动现金流量净额为 5,844.39 万元，同比下降 26.57%，主要现金流量表科目变动情况如下：

单位：万元

项目名称	2024 年	2023 年	波动
销售商品、提供劳务收到的现金	33,253.73	35,891.94	-7.35%
收到其他与经营活动有关的现金	405.87	506.57	-19.88%
经营活动现金流入小计	**33,693.06**	**36,421.11**	**-7.49%**
购买商品、接受劳务支付的现金	10,727.30	12,754.91	-15.90%
支付给职工以及为职工支付的现金	11,592.57	12,582.36	-7.87%
支付的各项税费	2,656.25	1,560.65	70.20%
经营活动现金流出小计	**27,848.67**	**28,461.67**	**-2.15%**
经营活动产生的现金流量净额	**5,844.39**	**7,959.44**	**-26.57%**

注：2024 年财务数据未经审计。

2024 年，经营活动现金流量净额下降 26.57%，主要系：（1）2023 年公司增大催款力度收回较多 2022 年应收账款回款；（2）2024 年支付了较多 2023 年末计提但尚未支付的税费。公司经营活动现金流量净额虽然下降，但公司 2024 年末账面货币资金账面余额尚有约 1.78 亿元，资金较为充裕，不会对公司持续经营构成不利影响。

综上分析，公司未来业绩具有稳定性和持续性。

三、说明公司人均创造收入及人均创造利润与同行业可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司人均创造收入、人均创造利润与同行业可比公司比较，具体情况如下：

公司名称	项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
创思立信	营业收入（万元）	15,420.73	33,349.87	30,549.05
	净利润（万元）	2,662.23	3,956.98	5,652.23
	人员数量（人）	626	601	621
	人均收入（万元/人）	24.63	55.49	49.19
	人均利润（万元/人）	4.25	6.58	9.10
传神语联	营业收入（万元）	18,399.66	32,527.47	29,647.39
	净利润（万元）	207.44	765.66	-3,747.76
	人员数量（人）	445	488	422
	人均收入（万元/人）	41.35	66.65	70.25

公司名称	项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
	人均利润（万元/人）	0.47	1.57	-8.88
甲骨易	营业收入（万元）	2,674.67	5,676.90	5,520.06
	净利润（万元）	-256.83	-388.59	186.79
	人员数量（人）	135	129	137
	人均收入（万元/人）	19.81	44.01	40.29
	人均利润（万元/人）	-1.90	-3.01	1.36
RWS	营业收入（万元）	317,231.68	637,122.68	609,006.11
	净利润（万元）	9,961.60	-25,085.12	49,659.47
	人员数量（人）	7,910	7,040	6,985
	人均收入（万元/人）	40.11	90.50	87.19
	人均利润（万元/人）	1.26	-3.56	7.11

注 1：RWS：数据来源官网年报及半年报、同花顺、stock 数据；
注 2：RWS 数据折算人民币按照半年报及年报截止日当月平均汇率折算。

（一）公司人均创造收入与同行业可比公司是否存在明显差异

由上表可以看出，报告期内，公司人均创造收入分别为 49.19 万元、55.49 万元及 24.63 万元，与同行业可比公司相比，处于中等水平。其中，公司人均收入低于传神语联、RWS 公司，高于甲骨易。

1. 公司人均收入低于传神语联

报告期内，传神语联人均收入分别为 70.25 万元、66.65 万元及 41.35 万元，公司人均收入低于传神语联。

公司开展产品本地化服务，通过大量采购外部翻译服务来尽可能地提高生产服务效率。一般来说，在公司人员结构稳定的情况下，外采翻译服务的规模越大，产能利用率越高，人均产出效率越大。报告期内，公司成本结构中向外部采购翻译服务成本的占比与传神语联差异较小，均在 60%左右，公司整体收入规模与传神语联差异也较小，但人均收入金额低于传神语联，主要系收入结构差异所致。具体分析如下：

公司 90%以上收入来自产品数字内容本地化业务，技术平台与解决方案收入占比不足 1%。而报告期内，传神语联 30%-45%收入来自翻译技术和解决方案业务，技术方案收入占比较高。对于技术服务类业务的开展主要建立在各公司已经

成熟的技术之上，无需大量采购外部翻译成本，也无需耗用大量人员，因此传神语联人员规模低于公司，人均收入高于公司。

2. 公司人均收入低于 RWS 公司

报告期内，RWS 公司人均收入分别为 87.19 万元、90.50 万元及 40.11 万元，公司人均收入低于 RWS 公司。主要原因系：

首先，RWS 公司业务主要布局在发达的国家和地区，如美国、英国、其他欧洲地区，合计占比达 90%以上。上述发达地区产品和服务的物价水平折算为人民币的金额较高，从而人均收入相对较高。

其次，上述发达国家和地区的产品本地化行业起步早，由于该区域内的市场客户自身对于产品本地化的内部管理已经日趋成熟，因此，RWS 公司在提供产品本地化服务时生产沟通效率、人均产出效率相对较高；而报告期内公司客户群体主要分布在境内、欧洲、美洲、其他亚洲地区，客户对于产品本地化的整体成熟度低于 RWS 公司，因此人均收入低于 RWS 公司。

3. 公司人均收入高于甲骨易

报告期内，甲骨易人均收入分别为 40.29 万元、44.01 万元及 19.81 万元，根据甲骨易挂牌时公开转让说明书中披露的成本结构，其外部采购成本占比 70%以上，高于公司，但甲骨易人均收入低于公司，主要原因系：

首先，公司报告期内境外收入占比分别为 54.64%、64.26%及 64.90%，主要分布在欧洲、美洲和亚洲地区。而根据甲骨易公开转让说明书披露的相关信息，其业务主要集中在国内，因此不同市场区域整体服务价格水平的差异导致公司人均收入高于甲骨易。

其次，公司与甲骨易在业务结构方面也存在一定的差异。公司主营各个垂直领域的产品数字内容的本地化，包括生命科学本地化、智慧制造本地化、ICT 与教培本地化、金融法律本地化、知识产权本地化等；而甲骨易主要向客户提供语言服务业务，包括整体方案设计与咨询、数据管理、语言技术开发、笔译、口译、影视译配后期制作、网站与项目运营、传播推广、培训及终端客户管理等。其中，根据其公开转让说明书中相关披露信息，影视译配业务占比较公司高。对于影音

译配项目来说，由于其本身生产、管理的复杂性，导致其产出效率和人均产出较其他业务偏低。因此，公司人均收入高于甲骨易。

综上，与同行业可比公司相比，公司人均收入低于传神语联、RWS 公司，高于甲骨易，具有合理性。

（二）人均创造利润与同行业可比公司是否存在明显差异

公司与可比公司人均利润差异较大，除了受前述人均创造收入差异的影响外，主要系毛利率差异、期间费用率及减值损失的影响所致。其中，公司与传神语联、甲骨易的利润率差异主要由于毛利率差异、研发费用率差异所致；公司与 RWS 利润差异主要系商誉减值影响所致。具体分析如下：

1. 毛利率差异比较

报告期内，公司毛利率与可比公司对比如下：

指标	公司	2024 年 1 月—6 月	2023 年度	2022 年度
毛利率	创思立信	46.33%	42.77%	45.99%
	传神语联	42.28%	52.92%	29.19%
	甲骨易	30.88%	32.50%	38.38%
	RWS	45.70%	46.30%	46.70%

注：RWS 数据来源官网年报及半年报、同花顺、stock 数据。

报告期内，公司综合毛利率分别为 45.99%、42.77%及 46.33%，经与可比公司对比：

（1）公司与甲骨易毛利率差异比较

根据公开披露信息，甲骨易 2022-2024 年 1-6 月，收入结构与毛利率水平明细如下：

单位：万元

业务类型	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
整体水平	2,674.68	100%	30.88%	5,676.90	100%	32.50%	5,520.07	100%	38.38%
语言服务收入	2,157.99	80.68%	30.88%	5,265.82	92.76%	34.33%	5,442.04	98.59%	38.83%
技术服务收入	516.69	19.32%	30.88%	411.08	7.24%	9.00%	78.03	1.41%	7.00%

公司毛利率与甲骨易毛利率差异主要系主营业务结构差异所致。

甲骨易收入划分为语言服务收入和技术服务收入。其中，语言服务包括整体方案设计与咨询、数据管理、语言技术开发、笔译、口译、影视译配后期制作、网站与项目运营、传播推广、培训及终端客户管理等；技术服务包括数字化内容解决方案、语言技术私有化部署等。

公司主营各个垂直领域的产品数字内容的本地化，包括生命科学本地化、智慧制造本地化、ICT 与教培本地化、金融法律本地化、知识产权本地化等，各报告期本地化收入占比均在 90%以上。

就甲骨易语言服务业务毛利率与公司本地化业务毛利率差异而言，甲骨易语言服务业务毛利率分别为 38.83%、34.33%及 30.88%，整体低于公司报告期内的产品本地化业务的毛利率水平，主要原因如下：

① 语言服务业务内部结构存在差异

甲骨易语言服务业务包括整体方案设计与咨询、数据管理、语言技术开发、笔译、口译、影视译配后期制作、网站与项目运营、传播推广、培训及终端客户管理等。其中，笔译、口译、影视译配是语言服务收入的主要来源。根据其挂牌时公开转让说明书中披露信息，口译加影视译配合计大约占语言服务的 50%的比例，其主要客户是影视广告传媒领域的知名客户。

而公司主营各个垂直领域的产品数字内容的本地化，包括生命科学本地化、智慧制造本地化、ICT 与教培本地化、金融法律本地化、知识产权本地化等。公司下游垂直领域对技术及专业性的要求较高，尤其像生命科学、知识产权、智慧制造等领域，在本地化过程中对于行业相关的专业术语、技术情况等翻译必须精准，因此，需要本地化公司在该领域有较为深厚的信息技术支持和专业语料的积累，从而毛利率方面整体也偏高一些。

② 公司规模较甲骨易规模大一些，存在一定的规模效应

报告期内，公司收入规模分别 30,549.05 万元、33,349.87 万元及 15,420.73 万元，较甲骨易报告期内收入相比，公司整体规模要大一些，具有一定的规模效应。一方面，由于公司积累了一定的口碑，议价能力有所上升；另一方面，随着

公司业务的日渐成熟和语料库的积累，翻译重复度的增加以及智能辅助技术的提升帮助公司进一步控制成本。

（2）公司与传神语联毛利率差异比较

根据传神语联公开披露信息，传神语联 2022-2024 年 1-6 月，主要业务收入结构与毛利率水平与公司对比情况如下：

单位：万元

业务类型	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
笔译+影视文化译制（传神语联）	**9,085.96**	**49.38%**	**46.57%**	**18,297.90**	**56.25%**	**56.04%**	**16,700.85**	**56.33%**	**39.93%**
笔译	6,635.85	36.07%	48.00%	14,757.77	45.37%	58.57%	12,575.20	42.42%	40.32%
影视文化译制	2,450.10	13.32%	42.72%	3,540.14	10.88%	45.52%	4,125.65	13.92%	38.75%
产品本地化业务（创思立信）	**14,680.09**	**95.20%**	**46.72%**	**31,775.16**	**95.28%**	**43.63%**	**28,996.15**	**94.92%**	**46.87%**

报告期内，传神语联笔译、影视文化译制合计毛利率分别为 39.93%、56.04%及 46.57%，公司产品本地化业务毛利率分别为 46.87%、43.63%及 46.72%，两者存在一定差异，主要系主营业务结构差异所致：

传神语联依托语联网系统整合人工译员、机器翻译引擎等产能资源为国际工程及装备制造、大文娱、会展、公共服务、第三方平台及中小用户碎片化需求等场景用户提供笔译、口译、影视文化译制等翻译服务，同时利用语联网系统的基础模块及核心技术对外部客户提供涵盖软件、硬件的解决方案开发和技术授权服务，解决客户内部或产品的定制化语言服务需求。传神语联主营产品为笔译、口译、影视文化译制、综合技术解决方案。

公司主营各个垂直领域的产品数字内容的本地化，包括生命科学本地化、智慧制造本地化、ICT 与教培本地化、金融法律本地化、知识产权本地化等，各报告期本地化收入占比均在 90%以上。

除了因上述业务结构导致的差异外，2022 年度和 2023 年度，公司综合毛利

率水平与可比公司传神语联差异较大，主要系：传神语联 2023 年度毛利率波动幅度较公司毛利率波动幅度大，原因为传神语联 2023 年度低毛利率的多语智能支付终端业务不再纳入合并报表范围，且随着传神语联机器翻译质量逐步提升、翻译流程的不断优化，翻译成本持续下降，导致营业成本整体下降，毛利率上升。2024 年 1-6 月，传神语联毛利率下滑，主要系受经济环境影响，占比较高的综合技术解决方案业务毛利率从 2023 年度的 59.58%降到 2024 年上半年的 41.67%，下降幅度较大。

（3）公司与 RWS 毛利率差异比较

报告期内，RWS 毛利率分别为 46.70%、46.30%及 45.70%，毛利率与公司差异较小。RWS 本地化业务的重点垂直领域为生命科学、科技电信、金融法律、制造业等领域，客户群体多为全球知名公司。RWS 规模较公司规模大，但两家公司的本地化业务都已比较成熟，毛利率差异较小。

2. 期间费用率、减值损失等差异比较

（1）公司期间费用率与传神语联、甲骨易比较

报告期内，公司期间费用率与可比公司对比如下：

指标	公司	2024 年 1 月—6 月	2023 年度	2022 年度
期间费用率	创思立信	27.35%	26.14%	24.09%
	传神语联	42.11%	50.80%	46.30%
	甲骨易	40.36%	41.27%	36.08%
其中：研发费用率	创思立信	3.69%	3.14%	2.48%
	传神语联	20.84%	19.05%	15.81%
	甲骨易	11.53%	10.94%	9.32%

注：RWS 年报中未披露研发费用率。

报告期内，公司期间费用率与可比公司传神语联、甲骨易差异较大，主要系研发费用率差异较大，具体原因系：

研发费用投向方面，传神语联研发方向集中于自然语言算法的基础研究、互联网在线翻译平台的开发，传神语联存在较大金额的委外研发支出；创思立信研发主要聚焦于内部管理信息系统、生产工具研发等，以自主研发为主。同时，传

神语联的研发技术人员数量大幅高于公司，研发人员薪酬也高于公司。

甲骨易公司研发技术人员占比高于创思立信，研发人员平均薪酬高于公司；同时，甲骨易收入规模较小，因此其研发费用率高于公司。

（2）公司减值损失与 RWS 比较

RWS 公司 2022 年度人均创造利润与公司不存在较大差异。RWS 公司 2023 年度亏损，造成人均创造利润为负值，主要原因系其在 2023 年计提商誉减值约 6,200 万英镑（折合人民币约 5.5 亿元），而公司在 2023 年度商誉计提减值 948.27 万元，差异较大。

综上，报告期内，公司人均利润高于甲骨易、传神语联主要系毛利率差异及研发费用率差异所致；公司 2023 年人均利润与 RWS 差异较大主要系 RWS 计提大额商誉减值所致。公司人均创造收入与人均创造利润虽然与可比公司存在一定的差异，但具有合理性。

四、按照客户类型分别说明报告期各期客户数量、金额；按照销售金额区间分别说明报告期各期客户数量、金额；按照合作年限区间分别说明报告期各期客户数量、金额，是否存在异常新增客户；公司的订单获取方式、客户管理模式，客户分散对经营业绩的影响及应对措施有效性

（一）按照客户类型分别说明报告期各期客户数量、金额

根据公司所服务对象是否为终端使用者，将公司客户类型划分为 Direct 客户和 MLV。

Direct 客户是指直接客户，即公司与有本地化需求的终端客户直接合作。公司承担从项目需求分析、解决方案、工程处理、内容获取、资产管理等一系列本地化和翻译工作。

MLV 是 Multi-language Vendor 的缩写，即多语言服务供应商。MLV 本身直接承接市场上直接客户的业务，为其提供本地化和翻译相关的咨询维护和解决方案服务；但多受限于自身能力、规模和技术背景等原因，部分 MLV 无法承接全部客户的需求和任务，因此，需要与其他供应商合作。公司与 MLV 合作领域主要是亚洲语言的本地化服务。较多欧洲 MLV 无法承接客户完整任务需求，对于

亚洲国家语言本地化和翻译能力有限，需要与创思立信这种具有优势的公司合作才能完成交付。

报告期内，公司 90%以上的客户为 Direct 客户，由 Direct 客户贡献的收入占比也达到 90%左右，具体情况如下：

单位：万元

2024 年 1-6 月				
客户类型	数量	数量占比	金额	金额占比
MLV	99	8.63%	1,694.79	10.99%
Direct 客户	1,048	91.37%	13,725.94	89.01%
合计	**1,147**	**100.00%**	**15,420.73**	**100.00%**
2023 年				
客户类型	数量	数量占比	金额	金额占比
MLV	126	7.54%	3,599.37	10.79%
Direct 客户	1,546	92.46%	29,750.50	89.21%
合计	**1,672**	**100.00%**	**33,349.87**	**100.00%**
2022 年				
客户类型	数量	数量占比	金额	金额占比
MLV	139	8.52%	3,036.58	9.94%
Direct 客户	1,493	91.48%	27,512.47	90.06%
合计	**1,632**	**100.00%**	**30,549.05**	**100.00%**

（二）按照销售金额区间分别说明报告期各期客户数量、金额

公司面向全球客户提供多语种的本地化服务，由于单体客户的订单量并不会过于大额和集中，因此客户较为分散。

报告期内，100 万元以上的大客户数量分别为 64 家、67 家及 30 家，占比分别为 3.92%、4.01%及 2.62%，贡献收入占比分别为 61.49%、60.07%及 45.90%；5 万元以下的客户数量最多，分别为 1,074 家、1,085 家及 779 家，占比分别为 65.81%、64.89%及 67.92%，贡献的收入占比分别为 4.65%、4.25%及 6.27%。按照金额区间划分的具体分布情况如下：

单位：万元

客户类型	数量	数量占比	金额	金额占比

客户类型	数量	数量占比	金额	金额占比
2024 年 1-6 月				
100 万元以上	30	2.62%	7,077.69	45.90%
50-100 万元	37	3.23%	2,583.60	16.75%
10-50 万元	177	15.43%	3,937.87	25.54%
5-10 万元	124	10.81%	854.63	5.54%
5 万元以下	779	67.92%	966.94	6.27%
合计	**1,147**	**100%**	**15,420.73**	**100%**
2023 年				
100 万元以上	67	4.01%	20,034.17	60.07%
50-100 万元	66	3.95%	4,612.32	13.83%
10-50 万元	264	15.79%	5,961.70	17.88%
5-10 万元	190	11.36%	1324.01	3.97%
5 万元以下	1,085	64.89%	1417.67	4.25%
合计	**1,672**	**100%**	**33,349.87**	**100%**
2022 年				
100 万元以上	64	3.92%	18,783.39	61.49%
50-100 万元	47	2.88%	3,345.06	10.95%
10-50 万元	253	15.50%	5,642.35	18.47%
5-10 万元	194	11.89%	1358.5	4.45%
5 万元以下	1,074	65.81%	1419.75	4.65%
合计	**1,632**	**100%**	**30,549.05**	**100%**

注：因 2024 年 1-6 月为半年度数据，所以交易金额较大的客户相关的比例会偏低。

（三）按照合作年限区间分别说明报告期各期客户数量、金额，是否存在异常新增客户

本地化行业受行业属性的影响，通常经过多年合作，本地化公司会形成针对客户的本地化风格指南及相关记忆库资料，如客户更换供应商，由于各本地化供应商风格不同，可能会对客户拓展业务构成影响，因此通常行业内不轻易更换供应商。

基于上述行业因素影响，报告期内，公司客户的复购率较高，合作较为稳定。其中，合作 3 年以上的客户数量分别为 416 家、459 家及 434 家，占比分别为 25.49%、27.45%及 37.84%，贡献收入占比分别为 50.89%、49.89%及 55.92%，数量占比

和收入贡献占比均呈现整体上升的趋势；1 年以内新增客户数量分别为 787 家、611 家及 234 家，占比分别为 48.22%、36.54%及 20.40%，贡献收入占比分别为 21.39%、16.24%及 5.83%，均呈现下降趋势；新增客户对公司收入的贡献度逐步降低，按照合作年限区间划分的具体分布情况如下：

单位：万元

客户类型	数量	数量占比	金额	金额占比
2024 年 1-6 月				
8 年以上	133	11.60%	3,654.24	23.70%
5-8 年	124	10.81%	2,209.92	14.33%
3-5 年	177	15.43%	2,758.63	17.89%
1-3 年	479	41.76%	5,899.39	38.26%
1 年以内	234	20.40%	898.55	5.83%
合计	**1,147**	**100.00%**	**15,420.73**	**100.00%**
2023 年				
8 年以上	118	7.06%	6,898.98	20.69%
5-8 年	131	7.83%	3,827.60	11.48%
3-5 年	210	12.56%	5,912.72	17.73%
1-3 年	602	36.00%	11,294.91	33.87%
1 年以内	611	36.54%	5,415.67	16.24%
合计	**1,672**	**100.00%**	**33,349.87**	**100.00%**
2022 年				
8 年以上	104	6.37%	6,281.41	20.56%
5-8 年	120	7.35%	2,972.12	9.73%
3-5 年	192	11.76%	6,293.71	20.60%
1-3 年	429	26.29%	8,466.61	27.71%
1 年以内	787	48.22%	6,535.20	21.39%
合计	**1,632**	**100.00%**	**30,549.05**	**100.00%**

公司依靠自身的技术与服务能力，形成稳定的客户群体与用户粘性，公司前二十大客户大多数与公司合作年限较久，为公司业绩稳定性和持续性提供了保障。报告期内各年度合并口径前二十大客户贡献收入比例在 40%-50%区间，其合作年限统计如下：

序号	集团客户名称	截至本回复签署日合作年限

序号	集团客户名称	截至本回复签署日合作年限
1	Aux Cayes FinTech Co.Ltd.	2 年
2	Bybit 集团	4 年
3	腾讯集团	10 年以上
4	Waters 集团	10 年以上
5	Apple	10 年以上
6	恒瑞医药集团	7 年
7	Parametric Technology Corp	10 年以上
8	网易集团	10 年以上
9	ESRI	10 年以上
10	JNJ 强生集团	10 年以上
11	Lingo	10 年以上
12	Mindray（迈瑞）	10 年以上
13	HP	10 年以上
14	SAP	10 年以上
15	Siemens	10 年以上
16	Zoom	6 年
17	字节跳动集团	6 年
18	YOSTAR	4 年
19	Multiling	10 年以上
20	Daimler-Mercedes-Benz	10 年以上
21	ENLASO-Argos	10 年以上
22	SHEIN	4 年
23	复宏汉霖	8 年
24	Agilent	10 年以上
25	信达生物	7 年
26	NIO（蔚来）	5 年

综上，公司客户的复购率较高，合作较为稳定，不存在异常新增客户。

（四）公司的订单获取方式、客户管理模式，客户分散对经营业绩的影响及应对措施有效性

1. 公司的订单获取方式、客户管理模式

（1）订单获取方式

报告期内，公司采用直销的销售模式，并结合多元化客户获取策略以及严格的客户与行业定位制度，旨在所服务的客户和行业与公司的专业领域、技术能力和成本控制精准对接，从而保障高水准服务质量。报告期内公司的客户多为世界知名公司，例如：Waters、西门子、强生、腾讯、网易、奔驰、字节跳动、Apple等，均为制造业、互联网、医疗设备等各行业全球头部公司。

公司主要通过以下几种方式与客户建立联系：①销售部持续跟进已建立联系客户的其他兄弟公司或者其上下游公司，寻找潜在客户，发现目标客户需求；②销售部通过招标网站、展会、客户介绍、邮件等多种渠道，主动寻找客户需求；③客户通过公司网站或其他途径，主动与公司联系业务。

建立联系后，公司销售根据客户内部的采购要求完成商业洽谈、招投标流程，不存在特殊销售模式或者特殊拓客方式。客户建立合作关系后，一般通过邮件、线上系统发送订单需求。

公司报告期内各期前二十大单体客户（共计三十家）中 13 家为招投标获得，17 家通过商业谈判取得，具体情况如下：

序号	前二十大单体客户名称	获客方式
1	Bybit Fintech Limited	商业洽谈
2	Proxima Beta Pte. Limited	商业洽谈
3	Waters Technologies Corporation	商业洽谈
4	NetEase Interactive Entertainment Pte. Ltd	商业洽谈
5	江苏恒瑞医药股份有限公司	商业洽谈
6	强生（中国）投资有限公司	招投标
7	Lingo Systems LLC	商业洽谈
8	Siemens-AG	商业洽谈
9	ESRI	招投标
10	TikTok Pte. Ltd.	招投标

序号	前二十大单体客户名称	获客方式
11	上海复宏汉霖生物技术股份有限公司	招投标
12	抖音视界有限公司	招投标
13	腾讯科技（成都）有限公司	商业洽谈
14	腾讯科技（深圳）有限公司	商业洽谈
15	WECHAIN FINTECH PTE. LTD	商业洽谈
16	DXC Technology Services LLC	招投标
17	Argos Translations Sp.z o.o.	商业洽谈
18	信达生物制药（苏州）有限公司	商业洽谈
19	艾思锐（北京）软件研发有限公司	招投标
20	SAP-AG	商业洽谈
21	Aux Cayes FinTech Co. Ltd.	商业洽谈
22	Apple Distribution International Ltd.	招投标
23	Mercedes-Benz Group AG	招投标
24	Keywords International Irland	招投标
25	北京字跳网络技术有限公司	招投标
26	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	招投标
27	Multiling Corporation	商业洽谈
28	Parametric Technology Corp	商业洽谈
29	YOSTAR (HONG KONG) LIMITED	商业洽谈
30	荣昌生物制药（烟台）股份有限公司	招投标

（2）客户管理模式

公司制定并执行了与客户相关的管理制度和流程，对客户管理提出了全方位的要求，主要包括以下几个方面：

①职责分工

公司销售部和运营部负责公司的客户管理工作。销售部负责客户档案的建立、客户的后续跟进及客户关系管理等。运营部负责客户的满意度调查、客户问题处理等。每个客户必须有一个对应的对接人，如销售人员发生离职，运营部判断是否需要销售人员，确定销售部人员或运营部人员作为客户联系人。销售人员离职时，系统检查其在系统中的角色，交接后，才能办理离职。

②新建客户

销售人员在拓展到新客户后，需要在 ERP 系统 CRM 模块中创建新客户、上传合同，并完成新客户的详细信息的录入。具体信息主要包括客户类型、公司名称、国家、联系人电话、邮箱、银行账户信息、开票信息、交付验收约定、付款周期等；同时双方就后续交易单价（主要为不同语种间的费率）协商达成一致，公司人员录入费率并上传服务价格表至 CRM 模块，新建客户过程经审批后完成。

③客户黑名单管理

公司实行客户黑名单管理，对于未及时付款超过账期 60 天的客户，系统就会自动将其进行标记，销售人员后续会重点对此类客户进行关注与对接，并对逾期款项进行催收。如综合评定后认为此客户为高风险客户，原则上公司不会与其展开新的业务合作。运营总监和销售总监需要根据收款状况及时调整黑名单状况。不重要的客户，只有在收到全部付款时才能调整该客户的黑名单状态。黑名单根据收款等各类信息，实行系统自动动态更新管理。

④客户信用跟踪

公司加强对客户的管理，在系统中建立客户管理台账，健全客户信用档案，关注重要客户资信变动情况，采取有效措施，防范信用风险。公司对于境外客户和新开发客户，建立严格的信用保证制度。

⑤售后服务跟踪

公司完善客户服务机制，加强客户服务和跟踪，运营部定期开展客户满意度调查。每个客户对应每个项目，交付当月发送满意度调查。运营总监可以修改发送频率为季度、半年、年度等。每年底，通过第三方系统，针对客户发送满意度调查，系统自动统计满意度调查结果，返回公司。公司提升客户满意度和忠诚度，不断改进产品质量和服务水平。公司加强客户投诉管理，妥善处理客户提出的投诉和建议，切实保护客户权益。对客户售后问题进行登记，及时处理并反馈处理结果。

2. 客户分散对经营业绩的影响及应对措施有效性

（1）客户分散对经营业绩影响

①客户分散的原因

客户较为分散的原因主要系公司面向全球客户提供多语种的本地化服务，客户需求的分散决定了单体客户的订单量并不会过于大额和集中，因此客户较为分散。报告期内，客户分散符合行业惯例，公司与同行业可比公司前五大客户占比不存在较大差异，具体对比如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
创思立信	17.46%	18.50%	23.78%
传神语联		20.06%	23.50%
甲骨易		26.49%	26.73%

注：传神语联与甲骨易 2024 年 1-6 月未披露前五大占比情况。

②客户分散的影响

客户分散对公司经营业绩的影响包含两个方面：

一方面，客户分散不会造成大客户依赖，可以有效分散风险。客户分散有助于公司进入新的市场和区域，扩大市场份额和客户基础。通过分散管理，公司可以吸引更多不同地域和背景的客户，从而提高市场竞争力。

另一方面，客户分散意味着公司需要面对更多不同背景、需求和偏好的客户，这增加了管理的复杂性和难度。客户分散可能导致信息传递的延迟和误差，影响客户服务的整体效率。例如，不同区域的客户可能需要不同的服务标准和流程，增加了沟通和协调的难度。公司需要投入更多的人力、物力和财力来维护这些客户关系，可能导致管理成本上升。

（2）对客户分散的措施和有效性

针对客户分散的不良影响，公司通过积极拓展销售队伍、应用技术不断优化业务流程和平台、提高客户管理效率等措施来降低客户分散的影响。具体采取措施如下：

①应用 CRM 系统对客户集中管理

CRM 系统能够集中存储客户信息，提供统一的平台供不同区域的员工访问和更新客户数据。通过 CRM 系统对客户数据的深入分析，公司可以了解客户的需求、偏好和行为习惯，从而制定更加精准的营销策略和服务方案，有助于公司更好地满足客户需求，提高客户满意度和忠诚度，减少客户流失。

②实施标准化流程

公司制定和实施标准化的业务流程，包括客户开发、销售跟进、售后服务等各个环节，可以确保不同区域的员工按照统一的标准进行操作，有助于提高工作效率和服务质量，减少因操作不规范而导致的客户投诉和纠纷。

③加大新客户拓展力度，积极拓展海内外市场

公司通过招标网站、展会、客户介绍、邮件等多种渠道，主动寻找客户需求，积极拓展新客户。报告期内，公司开发了一批新的知名企业客户，如：微软、比亚迪、宁德时代、香格里拉、通用技术、同仁堂等。

④通过并购加快业务扩张

报告期内，公司通过并购来扩大业务规模，增强品牌效应。2022 年 9 月，公司收购丹麦公司 Character Localization Aps，进一步整合行业领先的技术与资源，为全球游戏行业客户提供更专业、更高效、更有价值的一站式多语言游戏本地化解决方案，大大提高了公司的知名度。2023 年 1 月，公司收购成都万桔科技有限公司，拓展了美术创作业务，大大增强了客户的合作粘性，不仅巩固了现有业务，还能通过提供多样化的服务来赢得更多市场机会，提升公司的整体竞争力。

【中介机构回复】

五、请主办券商及会计师核查上述事项，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，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

（一）核查程序

1. 获取公司按季度统计的收入明细表，分析公司收入是否存在季节性的特点；查阅可比公司公开披露资料，分析收入的季节性分布与公司相比是否存在较大差异；

2. 获取公司期后在手订单、期后主要财务数据（未审）、期后资金流水，分析公司业绩的稳定性和可持续性；

3. 查阅可比公司公开披露资料，分析人均创造收入、人均创造利润是否与公司存在较大差异以及差异原因；

4. 了解公司的客户类型，获取公司按照客户类型统计的客户数量和收入情况明细表，分析公司各客户类型及对应收入的构成情况；获取按照销售金额区间统计的报告期各期客户数量、收入金额，分析公司客户按金额大小的分布情况；获取按照合作年限统计的客户数量、收入金额，分析客户与公司的合作粘性、公司收入对新增客户的依赖性及是否存在异常的新增客户；分析报告期内合并口径下前二十大客户的合作年限、收入金额占比，分析主要客户与公司合作的稳定性和对收入的贡献；

5. 访谈公司管理层和查阅公司制度，了解公司的订单获取方式、客户管理模式，了解主要单体客户取得的方式并获取招投标相关的证明材料；获取公司前五大客户占比统计数据和查阅可比公司前五大客户占比情况，分析是否存在较大差异，分析公司客户分散的合理性；分析公司客户分散对经营情况的影响，以及了解客户对客户分散采取的应对措施，评价其有效性；

6. 针对营业收入真实、准确、完整的核查方式及程序如下：

（1）了解收入确认流程及内部控制；获取申报会计师针对公司 ERP 系统出具的《信息系统及数据专项评估》报告，评估系统自动计算和数据传输的有效性；

执行销售穿行测试，测试销售内控制度的有效性；

（2）对主要客户执行函证及走访程序，针对回函不符函证查找差异原因；未回函证执行替代程序，包括核查销售合同、交付单/验收单/发票等支持性文件等，检验收入是否真实和准确。针对营业收入，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1 至 6 月	2023 年	2022 年
营业收入金额（①）	15,420.73	33,349.87	30,549.05
发函收入金额（②）	13,109.88	27,973.85	25,440.67
发函收入占营业收入比例（③=②/①）	85.01%	83.88%	83.28%
回函相符收入金额（④）	6,390.93	11,817.35	11,236.95
回函相符收入占营业收入比例（⑤=④/①）	41.44%	35.43%	36.78%
执行替代程序收入金额（⑥）	6,718.95	16,156.50	14,203.72
执行替代程序收入占营业收入比例（⑦=⑥/①）	43.57%	48.45%	46.49%
回函相符及执行替代程序收入占营业收入比例（⑧=（④+⑥）/①）	85.01%	83.88%	83.28%
走访客户收入金额（⑨）	4,488.85	7,774.62	7,589.89
走访客户收入占营业收入比例（⑩=⑨/①）	29.11%	23.31%	24.84%

（3）获取公司的销售合同、验收单/销售发票、银行回单等原始资料，执行细节测试和截止测试，评价公司收入确认的合理性、真实性和准确性；

（4）获取公司营业收入的构成、地域构成分类明细表，分析公司收入增减变化情况及原因、收入构成及变化情况是否符合行业和市场周期的变化情况；对收入执行分析性复核程序；

7. 针对营业收入确认方式和时点恰当性的核查程序如下：

针对产品数字内容本地化、商务翻译、AI 数据服务、其他关联服务，公司于合同规定的验收时点或根据公司业务历史情况及行业惯例而确认的默认验收时点确认收入，默认验收时点通常为公司完成项目合格交付后满 30 个自然天的

时点。

针对技术平台与解决方案-提供平台付费使用服务，公司在一段时间内确认知识产权许可收入。

针对收入确认政策、确认方式和确认时点，主办券商执行了以下程序：

（1）访谈创思立信管理层，了解创思立信收入确认的会计政策；执行销售穿行测试、收入截止性测试、细节测试等程序，复核收入确认会计政策是否在各报告期内一贯执行；

（2）查阅报告期各期主要客户合同或订单，了解公司与客户合同约定的验收要求、信用政策、结算方式及结算周期等条款，查询同行业可比公司收入确认政策、结算模式等信息，分析公司收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求、收入确认时点和方法是否准确、收入确认依据是否充分，分析收入确认是否符合行业惯例；

（3）分析复核公司历史业务数据是否与创思立信制定的收入确认会计政策相互匹配，包括分析项目首次合格交付后成本发生金额的分布、分析根据上述会计政策确认收入后应收账款周转情况是否与通常客户回款周期相等；

（4）对主要客户执行函证及走访程序，复核与分析收入确认的准确性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1. 受下游客户产品周期等因素的影响，一般而言公司上半年度为销售淡季，下半年度为销售旺季，下半年营业收入占全年营业收入比重较高，呈现出一定的季节性特征，符合行业惯例；

2. 公司所属行业全球语言服务市场正处于稳步增长之中，公司期后经营情况正常、期末在手订单相对充足，未来业绩具有稳定性和可持续性；

3. 主要受收入结构、业务布局等因素的影响，报告期内公司人均创造收入处于同行业可比公司人均创收区间范围内，人均创造收入高于甲骨易，低于传神语联、RWS；报告期内公司与传神语联、甲骨易在人均创造利润指标上存在差

异，主要系毛利率差异和研发费用率差异所致；报告期 2023 年度公司与 RWS 在人均创造利润指标上差异较大主要系当年 RWS 商誉减值金额较大所致；

4. 公司客户类型分为 MLV 和 Direct 客户。报告期内，公司 90%以上的客户为 Direct 客户，由 Direct 客户贡献的收入占比也达到 90%左右；报告期内公司客户较为分散，5 万元以下的客户数量最多，客户数量占比分别为 65.81%、64.89%及 67.92%，贡献的收入占比分别仅为 4.65%、4.25%及 6.27%；报告期内，公司客户的复购率较高，合作较为稳定；合作 3 年以上的客户数量分别为 416 家、459 家及 434 家，占比分别为 25.49%、27.45%及 37.84%，贡献收入占比分别为 50.89%、49.89%及 55.92%，数量占比和收入贡献占比均呈现整体上升的趋势；公司主要通过招投标、商业谈判拓展新客户，客户建立合作关系后，一般通过邮件、线上系统下达订单；公司制定了健全的客户管理制度，包括客户黑名单管理、客户信用跟踪、售后服务跟踪等；公司客户分散可以有效降低大客户依赖的风险，但同时增加了公司管理的难度和成本，公司已通过使用 CRM 平台管理客户、制定标准化的服务流程、积极拓展新客户、并购促进业务扩张等措施积极应对；

5. 对公司收入确认时点的核查意见：

公司对收入的确认政策符合会计准则规定，收入确认时点准确，交易记录在恰当的期间；

6. 对收入真实性、完整性、准确性的明确意见：

经过上述核查程序，公司收入真实、完整、准确。

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师《关于对创思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

问题六. 关于境外销售

根据申报文件，报告期内，公司境外收入占比较高，分别为 54.64%、64.26%和 64.90%。

请公司：（1）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《挂牌审核规则适用指引 1 号》）中关于境外销售的要求，补充披露境外销售有关情况；（2）公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定；（3）报告期内境外销售收入与海关报关数据的差异原因及合理性，与出口退税、运费及保险费是否匹配。

请主办券商、律师及会计师按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求补充核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、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《挂牌审核规则适用指引 1 号》）中关于境外销售的要求，补充披露境外销售有关情况

公司已根据《挂牌审核规则适用指引 1 号》的信息披露要求在首次申报公开转让说明书中披露情况如下：

《挂牌审核规则适用指引 1 号》的信息披露要求	公开转让说明书已披露情况
（一）1、境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容	“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3.其他情况”之“（1）主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容”
（一）2、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策	“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3.其他情况”之“（2）境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策”
（一）3、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等	“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3.

《挂牌审核规则适用指引 1 号》的信息披露要求	公开转让说明书已披露情况
	其他情况”之“（3）境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等”之“②汇率波动对公司业绩的影响”
（二）出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响	“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3.其他情况”之“（4）出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响”
（三）主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来	“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3.其他情况”之“（5）主要境外客户与公司及其关联方不存在关联关系及资金往来”

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3.其他情况”之“（3）境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等”之“①境外销售毛利率与内销毛利率的差异”补充披露如下：

“公司主营业务产品本地化服务属于新兴行业，且下游需求是由多个细分应用场景决定，购买群体多样，客户较为分散。公司业务具有广泛的应用领域，涵盖医药、游戏、金融、传媒等行业，面临的客户主要是各垂直领域内的知名企业。公司服务定价受下游客户所在行业、客户企业规模、本地化内容、客户产品发展周期、语种稀缺性、合作年限、语料资源丰富度等多种因素的影响。同样，公司采购服务的价格亦受本地化内容、技术专业性、语种稀缺性等多重因素的影响。公司综合毛利率在上述各项因素的综合影响下，报告期内分别为 45.99%、42.77%及 46.33%，整体呈现较为稳定的状态。

报告期内，公司境内外毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1 月—6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
境内	5,412.20	2,660.33	50.85%	11,919.63	6,678.00	43.97%	13,858.05	7,472.91	46.08%
境外	10,008.53	5,616.68	43.88%	21,430.24	12,409.04	42.10%	16,691.00	9,025.12	45.93%
合计	15,420.73	8,277.01	46.33%	33,349.87	19,087.04	42.77%	30,549.05	16,498.04	45.99%

报告期内，公司境内毛利率分别为 46.08%、43.97%及 50.85%，境外毛利率分别为 45.93%、42.10%及 43.88%，均呈现先降后升的趋势，与公司综合毛利率变动趋势一致。其中，各报告期境外毛利率较境内毛利率略低，主要系公司 2022 年 9 月收购丹麦 ECI 所致，具体分析如下：

一方面，受丹麦 ECI 自身毛利率偏低的影响，主要系：一是丹麦 ECI 公司规模小，欧洲人员成本较高，毛利率本身较国内游戏本地化毛利率低；二是由于刚纳入 ECI 合并体系，过渡期间管理模式逐步向 ECI 靠拢导致人员产出效率较低。

另一方面，丹麦 ECI 主营业务为游戏本地化服务，游戏行业本地化受行业因素影响，整体毛利率水平低于生命科学本地化、知识产权本地化、智慧制造本地化等行业的毛利率水平，主要系：一是游戏行业市场竞争激烈，游戏产品大厂项目量大，定价权高，小厂盈利能力弱，客户投入较为谨慎，价格也偏低；二是游戏产品对翻译要求高，要体现游戏世界观，需要脚本家进行处理，且后期测试环节、工艺流程多、耗用人员多，整体成本较高。

在剔除丹麦 ECI 的影响后，报告期内公司境外业务毛利率分别为 46.54%、45.55%及 48.53%，与境内业务毛利率差异较小。

2024 年上半年，公司境内外毛利率均呈现回升，主要系：一方面，游戏行业本地化业务规模占比少量降低；另一方面，公司 2023 年下半年开始优化项目流程，逐步采用 AI 技术，降本增效成果明显，毛利率呈现少量回升。”

二、公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

（一）公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

公司的主营业务系为客户提供产品数字内容本地化服务。报告期内，公司境外销售业务主要分布在欧洲、亚洲、美洲。公司提供的服务不需要取得销售所涉

国家和地区必需的资质、许可或市场准入。

报告期内，公司及子公司不存在因境外销售相关原因被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（二）相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

报告期内公司涉及的外汇结算主要系基于集团内各主体之间的委托服务产生。报告期内，公司集团内各主体签署了《创思立信集团关联交易协议》及其各补充协议，公司集团内各主体之间依据其所承担的实际职能（如销售实体、签单实体、项目执行实体等）互相进行服务委托（例如：签单实体在与客户完成合同签署后，进一步将本地化的具体工作委托给项目执行实体执行，并向被委托的项目执行实体支付相应的服务费用）。在相关委托关系涉及中国大陆境内与境外的交易时，公司进行对应的外汇结算。

报告期内，公司已在具有经营外汇资质的银行开立了收取外汇的外币账户，通过提供相关业务协议、订单和发票等资料向具备经营外汇业务资格的银行进行换汇及结算。

综上所述，公司相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

三、报告期内境外销售收入与海关报关数据的差异原因及合理性，与出口退税、运费及保险费是否匹配

公司从事的是无需运输的多语种本地化服务，相关的服务成果通过互联网即可交付给客户，并未涉及出口货物，不需要报关、不存在出口退税、运费和保险费等，也不存在境外销售收入与海关报关数据、出口退税、运费及保险费的匹配性问题；公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3.其他情况”之“（4）出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响”中披露如下：

“（4）出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策

变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

公司主要提供产品数字内容本地化服务，并未涉及出口货物，因此不适用出口退税等税收优惠情况。鉴于公司存在较多境外业务，因此汇率波动与局部国际经贸关系的变化对公司业绩存在一定影响。”

【中介机构回复】

四、请主办券商、律师及会计师按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求补充核查并发表明确意见

（一）主办券商、申报会计师关于境外销售的核查与明确意见

《挂牌审核规则适用指引 1 号》中需要主办券商、申报会计师重点核查事项：境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性；境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

针对上述事项，主办券商实施了以下核查程序：

1. 了解收入确认流程及内部控制；获取申报会计师针对公司 ERP 系统出具的《信息系统及数据专项评估》，评估系统自动计算和数据传输的有效性；执行销售穿行测试，测试销售内控制度的有效性；

2. 对主要客户进行发函确认交易金额与往来余额，并对未回函的客户进行替代测试；

3. 对主要的客户进行走访程序，已走访或访谈的客户所占销售金额比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
境外客户走访家数	17	17	17
境外客户走访覆盖金额	2,557.49	4,662.91	3,907.33
境外客户走访覆盖比例	25.55%	21.76%	23.41%

注：境外客户走访覆盖比例 = 境外客户走访覆盖金额/境外收入。

4. 抽查收入记账凭证、合同/订单、收款回单、发票/invoice、银行流水，核对入账金额与各单据的匹配性；

5. 通过查询相关法律，复核公司业务是否需要进行报关、是否存在出口退税等情况；

6. 获取公司报告期内境内外销售的收入、成本统计表，分析其毛利率变化的合理性。

经核查，主办券商认为：

境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》的规定；报告期内公司主营业务系提供产品数字内容本地化服务，不存在需要报关、办理出口退税、运费及保险费等，也即不存在境外销售收入与海关报关数据、出口退税、运费及保险费的匹配性问题；由于公司境外业务分布区域较广，局部国际经贸关系的变化以及汇率波动的风险等境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师《关于对创思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

（二）主办券商、律师关于境外销售的核查与明确意见

《挂牌审核规则适用指引 1 号》中需要主办券商、律师重点核查事项：

境外销售业务的合规经营情况，包括公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

针对上述事项，主办券商实施了以下核查程序：

1. 获取境外律师事务所出具的境外法律意见，确认公司在销售所涉国家和地区是否均已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，确认是否存在被处罚或立案调查的情形；

2. 抽查公司境外销售合同等，了解公司境外客户对公司的主要结算方式；

3. 查阅公司《审计报告》、公司营业外支出明细及公司出具的说明，确认公司是否存在被境外销售所涉国家和地区处罚的情况；

4. 在国家和辽宁、四川省外汇主管部门查询是否存在违规或者处罚记录；对公司及子公司开具外币账户的主要银行的工作人员进行访谈，确认公司及子公司的外汇业务不存在违法违规情形。

经核查，主办券商认为：公司及子公司从事多语种的本地化服务，无需取得销售所涉国家和地区从事相关业务所必需的资质、许可，不存在因境外销售相关原因被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

律师关于上述事项的核查程序及法律意见请见《补充法律意见（一）》。

问题七. 关于企业合并及商誉

根据申报文件：（1）2022 年 9 月，公司收购丹麦的子公司 Character Localization Aps 80%股权，对价为 3,080.74 万元，确认商誉 2,684.87 万元；（2）2023 年 1 月，公司收购成都万桔科技有限公司 70%股权，对价为人民币 394.10 万元，确认商誉 184.04 万元；（3）2023 年末，经商誉减值测试，因宏观环境等经济因素影响，收购 Character Localization Aps 公司的商誉资产组发生减值，公司计提减值准备 948.27 万元。

请公司：（1）公司部分子公司系同一控制下转让或非同一控制下收购取得，梳理公司取得相关子公司股权的时间、取得背景及合理性、交易对手方、交易价格、定价依据及公允性；（2）说明企业合并成本、可辨认净资产公允价值的确定依据及合理性，是否经评估、评估方法、参数设置是否合理，交易价格的公允性，是否存在利益输送；（3）结合收购子公司的期后经营业绩，说明是否存在预测数据远高于实际数据的情况，如有，说明原因及合理性；（4）如公司经营业绩低于收益法评估下预测数据，结合在手订单、新签订单等说明改善经营业绩的有关措施及有效性，如存在签订框架协议，说明框架协议转化为订单的可能性；（5）如子公司存在经营亏损，说明采用收益法评估的恰当性；（6）说明报告期各资产负债表日商誉减值测试具体情况，包括但不限于预测期收入、净利润、折现率等主要参数与指标，折现率计算结果是否低于同行业可比案例及原因；是否存在蓄意扩大或缩小商誉相关资产组范围的情况；结合上述情况，说明减值测试是否谨慎，减值计提是否充分。

主办券商及会计师应核查上述事项，并针对收购子公司价格的公允性、商誉减值测试依据是否充分、减值准备计提是否谨慎发表明确意见。

【公司回复】

一、公司部分子公司系同一控制下转让或非同一控制下收购取得，梳理公司取得相关子公司股权的时间、取得背景及合理性、交易对手方、交易价格、定价依据及公允性

（一）同一控制下转让取得子公司的交易情况

1. 沈阳创思立信科技有限公司

项目	沈阳创思立信具体交易情况
取得时间	2021 年 8 月
取得背景及合理性	转让沈阳创思立信系公司 2021 年股权重组及业务重整的一部分。沈阳创思立信原由公司实际控制人魏泽斌控制，已正常经营本地化业务。重组完成后，沈阳创思立信成为创思立信有限的全资子公司，纳入创思立信有限合并范围。本次重组使公司进一步实现人员、业务、资源、渠道等方面的整合，加强了经营管理效率，有助于进一步避免同业竞争，提升资产规模和业务拓展能力，优化财务结构
交易对手方	魏泽斌（持有 90%股份）、唐琳（持有 10%股份）
交易价格	110.24 万元
定价依据及公允性	本次交易作价系根据沈阳创思立信在重组基准日的账面净资产价值确定，同时参考沈阳创思立信在重组基准日的股权评估值。于重组基准日，沈阳创思立信账面净资产为 110.24 万元，100%股权交易份额对应价值 110.24 万元；同时，根据北京中同华资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（编号：中同华评报字（2021）第 041185 号），沈阳创思立信在重组基准日股权评估价值为 110.24 万元，账面净资产与股权评估值二者无差异。本次交易定价具有公允性

2. 沈阳我译网科技有限公司

项目	沈阳我译网具体交易情况
取得时间	2021 年 10 月
取得背景及合理性	转让沈阳我译网系公司 2021 年股权重组及业务重整的一部分。沈阳我译网原由公司实际控制人魏泽斌控制，已正常经营本地化业务。重组完成后，沈阳我译网成为创思立信有限的孙公司（持有 72%股份），纳入创思立信有限合并范围。本次重组使公司进一步实现人员、业务、资源、渠道等方面的整合，加强了经营管理效率，有助于进一步避免同业竞争，提升资产规模和业务拓展能力，优化财务结构
交易对手方	魏泽斌（持有 72%股份）
交易价格	537.92 万元
定价依据及公允性	本次交易作价系根据沈阳我译网在重组基准日的账面净资产价值与交易股权比例计算得到，同时参考沈阳我译网在重组基准日的股权评估值。于重组基准日，沈阳我译网账面净资产为 747.12 万元，72%股权交易份额对应价值 537.92 万元；同时，根据北京中同华资产评估有限

	公司出具的《资产评估报告》（编号：中同华评报字（2021）第 041193 号），沈阳我译网在重组基准日全部股权评估价值为 744.99 万元，账面净资产与股权评估值二者差异较小。本次交易定价具有公允性

3. EC Innovations (USA), Inc.

项目	美国 ECI 具体交易情况
取得时间	2021 年 12 月
取得背景及合理性	转让美国 ECI 系公司 2021 年股权重组及业务重整的一部分。美国子公司原由公司实际控制人魏泽斌控制，已正常经营本地化业务。重组完成后，美国子公司成为创思立信有限的全资孙公司，纳入创思立信有限合并范围。本次重组使公司进一步实现人员、业务、资源、渠道等方面的整合，加强了经营管理效率，有助于进一步避免同业竞争，提升资产规模和业务拓展能力，优化财务结构
交易对手方	魏泽斌（持有 85%股份）、魏泽军（持有 15%股份）
交易价格	0
定价依据及公允性	本次交易作价依据为参考股权交易时点的账面净资产后确定。截至股权交割前一个月末，即 2021 年 11 月末，美国子公司账面净资产为 12.32 万美元，金额较小，最终采取 0 元转让

（二）非同一控制下收购取得子公司的交易情况

1. Character Localization Aps

项目	丹麦 ECI 具体交易情况
取得时间	2022 年 9 月
取得背景及合理性	1、近年来，欧洲游戏行业发展较好，欧洲以其庞大的消费市场和用户可观的消费能力，成为了许多游戏厂商和其他行业企业出海的热门目的地。据 Statista 和 data.ai 的数据，德、英、法、意等国家的游戏市场规模长期位居全球前十；预计到 2025 年，欧洲手游用户基数将增至 2.18 亿，市场规模在 2024 年将达到 85.6 亿美元，并在未来 3 年以 7%的年增长率持续发展。 2、创思立信作为本地化服务商，一直以来不断推行国际化战略，致力于帮助各行业领先的跨国企业在国际沟通过程中消除语言障碍、助力技术传播。公司非常重视全球游戏本地化市场，尤其是欧洲市场的开发和拓展。 3、Character Localization Aps 创立于 2010 年，位于丹麦哥本哈根，作为游戏本地化的专业服务公司，专注于视频游戏、应用软件、播客等文娱产品，能够提供 30 余种语言的本地化服务。Character Localization Aps 具有如下优势：（1）业务范围覆盖至所有北欧语种，已建立起全球多语种服务的能力；（2）Character Localization Aps 拥有一支拥有丰富经验、业务娴熟的译员与项目经理团队，是游戏本地化行业专业可靠、值得信赖的供应商。 4、基于上述背景下，经过双方多次协商与交流，创思立信和 Character Localization Aps 在游戏本地化的价值理念、未来发展趋势上切合度较高。本次收购可以帮助创思立信进一步整合行业领先的技术与资源，为全球客户提供更专业、更高效、更有价值的一站式多语言游戏本地化解决方案

项目	丹麦 ECI 具体交易情况
交易对手方	Scruffy Nerf Herder Holding ApS（40%股份） Insert Name Here Holding ApS（40%股份）
交易价格	经过多轮协商，公司与 Character Localization Aps 原股东签署股权收购协议，协议收购 Character Localization Aps 80%股权。交易价款分为两部分：固定价款 334 万美元+或有对价 100 万美元。或有对价需要满足约定的条件：Character Localization Aps 在 2022 年当年实现 EBIT350 万丹麦克朗。后经双方确认，Character Localization Aps2022 年度业绩考核达标，因此，交易价格为 434 万美元
定价依据及公允性	本次交易定价在公司管理层采用现金流折现模型进行估值的基础上，由双方协商确定。因 Character Localization Aps 在收购时点账面资产、负债主要系流动性的货币性资产和负债，资产负债较为简单，业务规模不大，所以公司未聘请第三方专业机构进行估值，由管理层采用现金流折现模型进行估值，最终交易价格由双方协商确定。参考市场法下估值对应的市盈率倍数：根据交易价格 434 万美元，丹麦 ECI 在被收购前一个会计年度的净利润为 156 万丹麦克朗，本次交易价格对应市盈率约为 21 倍，选取近两年软件与信息技术服务业上市公司发生的部分收购交易案例，可比交易案例中市盈率分布在 13.33-44.33 之间，平均值 26.79，本次交易对应市盈率不存在较大差异，本次交易定价具有公允性

2. 成都万桔科技有限公司

项目	成都万桔具体交易情况
取得时间	2023 年 1 月
取得背景及合理性	1、游戏行业发展态势较好，公司在为游戏行业客户提供本地化服务的同时会收到众多客户的积极反馈：客户在美术设计（像原画、3D 建模和特效制作等）领域的需求较大并希望公司增加开展该项服务。考虑到美术设计服务和公司目前产品本地化业务相比，在操作模式和流程上较为相似，经公司管理层研究认为，美术创作服务与产品本地化存在一定的差别和相似互补性，不仅可以增加创思立信的服务种类，还能给客户提供一站式服务，让客户更满意，合作也会更稳定。2、成都万桔成立于 2017 年，位于四川省成都市，主营业务为美术设计创作和动漫技术开发。公司和成都万桔存在大客户重叠的情形，比如腾讯等。创思立信在收购成都万桔之后，可以增强与重叠客户的合作粘性，不仅能巩固现有业务，还能通过提供多样化的服务来赢得更多市场机会，提升公司的整体竞争力
交易对手方	蒋毅（70%股份）
交易价格	经过多轮协商，公司与成都万桔原股东签署股权收购协议，协议收购成都万桔 70%股权。初始协商的交易价款分为两部分：固定价款 394.10 万元+或有对价 100 万元。或有对价需要满足约定的条件：2023 年度成都万桔需要实现营业收入 1000 万元，净利润 95 万元。由于成都万桔在 2023 年度处于过渡期间，加上人工智能对行业造成的短暂冲击，成都万桔未能完成或有对价的业绩条件。因此，成都万桔交易价格为 394.10 万元
定价依据及公允性	本次交易定价在公司管理层采用现金流折现模型进行估值的基础上，由双方协商确定。因成都万桔在收购时点账面资产、负债结构简单，业务规模不大，且本次交易规模整体相对较小，所以公司未聘请第三

项目	成都万桔具体交易情况
	方专业机构进行估值，由管理层采用现金流折现模型进行估值，由双方协商确定。参考市场法下估值对应的市盈率倍数：若以最终交易价格 394.10 万元、收购前一年净利润 33.9 万元进行测算，本次交易市盈率约 11.6 倍。参考上市公司收购美术创作、动漫动画资产的部分交易案例，可比交易案例市盈率分布在 8.26-28.25 区间，平均值 18.09，与本次交易对应市盈率不存在较大差异，本次交易定价具有公允性

3. 深圳我译网科技有限公司

项目	深圳我译网具体交易情况
取得时间	2021 年 11 月
取得背景及合理性	深圳我译网成立于 2020 年 5 月，由原股东张可设立并持股 100%，主营数字技术服务和信息咨询服务。深圳我译网成立后未实际开展业务，公司为了拓展深圳周边的本地化业务，与原股东协商，由沈阳我译网收购深圳我译网 100%股权，以此作为公司在广深地区拓展业务的平台。自 2021 年 11 月起，深圳我译网纳入公司合并范围。在纳入合并范围后，深圳我译网业务拓展不及预期，因此，公司于 2023 年 6 月将其注销
交易对手方	张可（100%股份）
交易价格	4
定价依据及公允性	本次交易定价依据为参考收购时点的账面净资产，由双方协商确定。因深圳我译网自设立后未实际开展经营，且账面净资产很低，双方最终协商本次交易价格为 4 万元

二、说明企业合并成本、可辨认净资产公允价值的确定依据及合理性，是否经评估、评估方法、参数设置是否合理，交易价格的公允性，是否存在利益输送

（一）说明企业合并成本、可辨认净资产公允价值的确定依据及合理性，是否经评估、评估方法、参数设置是否合理

丹麦 ECI 与成都万桔系公司通过非同一控制下收购取得且形成商誉，其相关内容具体如下：

1.丹麦 ECI 合并成本、可辨认净资产公允价值的确定依据及合理性，是否经评估、评估方法、参数设置是否合理

（1）合并成本的确定依据及合理性

2022 年 9 月，公司现金收购丹麦 ECI80%股权，构成非同一控制下企业合并。非同一控制下企业的合并成本是购买方在购买日为取得控制权所支付对价的公

允价值。因此，收购丹麦 ECI 的合并成本的确定依据为取得股权所需支付的 434 万美元交易对价（折合人民币 3,080.74 万元）；其中，334 万美元（折合人民币 2,370.89 万元）为固定价款，100 万元美元（折合人民币 709.85 万元）为或有价款。或有价款对应的业绩考核条件为：丹麦 ECI 在 2022 年当年实现 EBIT350 万丹麦克朗。于收购时点，公司预计丹麦 ECI2022 年度业绩考核达标，因此，合并成本确定为 434 万美元（折合人民币 3,080.74 万元），具有合理性。

（2）可辨认净资产公允价值的确定依据及合理性

在购买日，丹麦 ECI 账面资产负债主要是流动性的货币性资产和负债，长期资产为 44.04 万元使用权资产且无增值，且丹麦 ECI 不存在未入账的专利、著作权等无形资产；丹麦 ECI 与部分客户签署的框架协议中并不包含优先续约权等隐性合同权利，且本地化行业的框架协议签署后仍然需由客户根据其自身需求自主决定是否向公司发送订单，因此，丹麦 ECI 不存在可识别的未入账无形资产；综上考虑，丹麦 ECI 账面资产的公允价值与账面价值一致。公司收购的可辨认净资产公允价值份额为 395.87 万元，计算过程具体明细如下：

单位：万元

项目	购买日公允价值
货币资金	359.86
应收账款	370.48
预付款项	0.16
其他应收款	6.31
流动资产合计	**736.82**
使用权资产	44.04
非流动资产合计	**44.04**
资产总计	**780.86**
应付账款	113.55
应付职工薪酬	49.74
应交税费	76.58
其他应付款	2.11
流动负债合计	**241.98**
租赁负债	44.04
非流动负债合计	**44.04**

项目	购买日公允价值
负债总计	**286.01**
取得的净资产合计（A）	**494.84**
少数股东权益（B）	**98.97**
创思立信收购的可辨认净资产公允价值份额（C = A - B）	**395.87**

（3）是否经评估、评估方法、参数设置是否合理

因丹麦 ECI 主营业务为游戏本地化，在收购时点账面资产、负债主要系流动性的货币性资产和负债，资产负债较为简单，业务规模较小，所以公司未聘请独立第三方评估机构对标的公司进行评估，而是管理层自行使用现金流折现模型进行估值。经估值，丹麦 ECI80%股权对应的价值为 424 万美元。公司预测期为 5 年，5 年后为永续期，永续期增长率为零，各指标保持稳定。对于 2022 年及以后指标的预测均是基于 2021 年末公司的实际经营情况和外部市场情况做出的。与 2021 年实际数据比较，公司所作估值预测是谨慎、合理的，主要分析如下：

单位：万丹麦克朗

主要参数	2021 年实际情况	2022 年-2026 年预测	2027 年及以后永续期（每年）
营业收入	1,568	13,837	3,051
营业收入增长率	40%	5 年预测期复合增长率为 19.5%	0%
成本费用率	86.6%	从 84.0%下降至 83.3%	83.3%
净利润	156	1,725	388.7
净利率	9.92%	从 12.13%提升至 12.74%	12.74%
折现率	/	10.04%	

注 1：营业收入、净利润 2022 年-2026 年预测为合计数（下同，依次类推）；
注 2：营业收入、净利润的 2027 年及以后永续期为永续期第一年 2027 年数据（下同，依次类推）。

2021 年，丹麦 ECI 营业收入为 1,568 万丹麦克朗，净利润为 156 万丹麦克朗。公司管理层以 2021 年实际经营业绩为基础，预测未来 5 年经营业绩情况。

在对关键指标的预测上，公司根据历史经验及对市场发展的预测确定收入增长率和净利率，整体预测符合公司业务发展且较为谨慎。报告期各期预测指标分析如下：

① 营业收入及营业收入增长率

公司估值模型中对收入的预测主要是在考虑历史情况和当下市场发展的客观情况基础上做出。2020 年收入增长率为 4%，而 2021 年收入增长率则跃升至 40%，2019 年至 2021 年的收入复合增长率为 20.6%；公司预测 5 年预测期复合增长率为 19.5%，预测期呈逐年下降的趋势，直至永续期后增长率为零。公司基于以下几个方面作出此项预测：

首先，一方面，全球游戏行业在 2021 年度持续升温，全球游戏玩家 2021 年突破 30 亿（较 2020 年全球游戏玩家数量增长 5.3%），丹麦 ECI 的 2021 年业绩表现佐证了这一行业整体向上的大趋势。另一方面，公司结合游戏行业整体向上的大趋势，并计划随着丹麦 ECI 与公司在欧洲地区的销售资源整合、客户资源互通、游戏本地化业务能力上的互补，预计丹麦 ECI 将维持于 2022 年收购后持续增长的态势。随着游戏市场及客户挖掘逐步饱和，将于 2023 年及以后收入增长率逐步放缓，永续期后为零。

② 成本费用率

丹麦 ECI 的成本费用主要包括外部译员费用、内部运营费用等。公司对成本费用的预测未考虑非经常性损益，基于 2021 年度丹麦 ECI 的实际经营情况，并预计随着游戏行业整体向上的大趋势和公司收购整合资源后带来的降本增效的效益的双重影响，公司预测成本费用率将小幅降低 2-3 个百分点。

丹麦 ECI2022 年度实现成本费用率约 81%，与预测成本费用率差异较小，公司对成本费用率指标的预测是谨慎的、合理的。

③ 净利润及净利率

公司预计一方面收购后结合游戏行业大背景，营业收入将持续增加、带动期间成本及费用的增长；另一方面，收入的增加将摊薄固定成本费用支出，此外管理层将加强对费用的把控。多方面因素共同作用下，公司预计未来净利率会在收入增加、成本摊薄的情况下，持续增长并逐步稳定在约 13%的水平，接近公司整体本地化业务净利率的历史水平。

丹麦 ECI2022 年度实现净利润 268 万丹麦克朗，净利率 13.4%，实际表现与

预测情况差异较小，公司对净利润和净利率指标的预测是合理的。

④ 折现率

在估值过程中，公司采用加权平均资本成本作为折现率。折现率受市场利率、资本结构、企业规模、资本预期回报率等多重因素的影响。公司参考游戏行业和信息技术行业的加权平均系统性风险β和丹麦 ECI 基于预测数据计算的波动性系数得到丹麦 ECI 的系统性风险β值 1.33；并利用资本资产定价模型根据市场风险系数、无风险报酬率、风险溢价等指标计算得到权益资本成本 9.25%，再根据丹麦 ECI 的资产负债结构、债权资本成本等计算得到未调整的加权平均资本成本 9.14%，最后考虑到丹麦 ECI 的财务稳健性及潜在破产风险，应用了 0.996 的破产风险调整系数，对折现率进行修正，即得到折现率为 10.04%。

2.成都万桔合并成本、可辨认净资产公允价值的确定依据及合理性，是否经评估、评估方法、参数设置是否合理

（1）合并成本的确定依据及合理性

2023 年 1 月，公司现金收购成都万桔 70%股权，构成非同一控制下企业合并。非同一控制下企业的合并成本是购买方在购买日为取得控制权所支付对价的公允价值。因此，收购成都万桔的合并成本的确定依据为取得股权最终所需支付的 394.10 万元交易对价。

收购成都万桔时，双方初始协商交易对价为 494.10 万元，其中，394.10 万元为固定价款，100 万元为或有价款。或有价款系一项业绩考核奖励，业绩达标后才能取得，具体标准为：2023 年度成都万桔需要实现营业收入 1,000 万元，净利润 95 万元。于收购时点，公司根据对成都万桔的盈利预测预计其完成 2023 年度业绩考核的概率很低，因此合并成本确定为 394.10 万元，具有合理性。

（2）可辨认净资产公允价值的确定依据及合理性

在购买日，成都万桔账面资产负债主要是流动性的货币性资产和负债，无长期负债，长期资产为 8.88 万元固定资产且无增值，且成都万桔不存在未入账的专利、著作权等无形资产；成都万桔与部分客户签署的框架协议中并不包含优先续约权等隐性合同权利，且本地化行业的框架协议签署后仍然需由客户根据其自

身需求自主决定是否向公司发送订单，因此，成都万桔不存在可识别的未入账无形资产；综上考虑，成都万桔账面资产的公允价值与账面价值一致。公司收购的可辨认净资产公允价值份额为 210.06 万元，计算过程具体明细如下：

单位：万元

项目	购买日公允价值
货币资金	30.90
应收账款	98.19
预付款项	21.42
其他应收款	120.59
存货	49.24
流动资产合计	**320.34**
固定资产	8.88
非流动资产合计	**8.88**
资产总计	**329.21**
应付账款	4.66
应付职工薪酬	27.42
应交税费	6.31
其他应付款	3.58
流动负债合计	**41.98**
非流动负债合计	**-**
负债总计	**41.98**
取得的净资产合计（A）	**287.23**
少数股东权益（B）	**77.17**
创思立信收购的可辨认净资产公允价值份额（C = A - B）	**210.06**

（3）是否经评估、评估方法、参数设置是否合理

成都万桔主营业务为游戏美术创作，在收购时点账面资产、负债主要系流动性的货币性资产和负债，资产负债较为简单，业务规模较小，且交易金额整体相对较小，所以公司未聘请独立第三方评估机构对标的公司进行评估，而是管理层自行使用现金流折现模型进行估值。经估值，成都万桔 70%股权对应的价值为人民币 397 万元。公司预测期为 5 年，5 年后为永续期，永续期增长率为零，各指标保持稳定。对于 2023 年及以后指标的预测均是基于 2022 年末成都万桔的实际经营情况和外部市场情况做出的。与 2022 年实际数据比较，公司所作估值预测

是谨慎、合理的，主要分析如下：

单位：万元

主要参数	2022 年实际情况	2023 年-2027 年预测	2028 年及以后永续期（每年）
营业收入	561	3,210	675
营业收入增长率	-17.1%	5 年预测期复合增长率为 4.5%	0%
毛利率	21.9%	24.7%-30.2%	30.2%
净利润	33.9	395	96
净利率	6.0%	8.7 % 至 14.3%	14.3%
折现率	/	13.39%	

2022 年，成都万桔营业收入为 561 万元，净利润为 33.9 万元，公司管理层以 2022 年历史经营业绩为基础，预测未来 5 年经营业绩情况。

① 营业收入及营业收入增长率

公司对收入的预测主要是在考虑历史情况和当下市场发展的客观情况基础上做出。成都万桔收入呈现一定波动，2022 年度营业收入实际增长率为-17%，但 2020-2022 年复合增长率为 51.6%。公司预测 5 年预测期复合增长率为 4.5%，预测期各年逐年下降，直至永续期后增长率为零。主要是基于以下几个方面：

首先，行业影响因素消减：2022 年收入降低主要是由于全球范围内突发卫生事件，影响了业务高峰期的业务开展。公司预计随着该因素影响逐步消退，预计成都万桔 2023 年及以后收入将小幅回升。

其次，2022 年全球游戏玩家数量预计将从 2021 年的 30 亿突破至 32 亿，涨幅 6.7%，基于此宏观趋势的同时，在公司的国际品牌影响力下，预测期内成都万桔的业绩表现将持续增长。但随着游戏行业将逐步趋稳，全球玩家数量逐步稳定、增长放缓，成都万桔美术业务的客户池亦将逐步稳定，直至永续期增长率降为零。

② 毛利率

成都万桔于 2020 年-2021 年业务快速增长，收入增长率均超 100%，因此 2021 年成都万桔大幅增加生产人员，以应对未来业务的增量。但 2022 年由于客观因

素导致收入不达预期，毛利率较 2021 年下降 10 个百分点。公司预计收购后，公司将对成都万桔进行人员整合、降本增效。随着收入的增加，进一步摊薄现有人员成本，将使 2023 年毛利率回升至 24.7%。

2024 年及以后，管理层计划随着业务扩张，将进一步摊薄固定部分成本率，并随着未来成都万桔的管理效率提升、闲置成本率降低，集团的降本增效举措将有助于成都万桔维持或进一步降低营业成本率，并逐步回归至 30.2%，接近 2021 年毛利率水平。

③ 净利润和净利率

成都万桔 2022 年净利率为 6%，由于收入的减少使得成本费用的支出得不到缓冲、极大地影响了净利润的表现。2023 年公司预计在加强费用管理的举措下，将成都万桔的净利率小幅提升至 8.7%，逐步向历史平均水平靠拢。

2024 年及以后，随着并购整合的完成和各项开源节流措施的效果逐步显现，公司预计成都万桔净利率逐步回归至 11.0%-14.3%区间，即达到 2020 年和 2021 年的平均水平。

④ 折现率

在估值过程中，公司采用加权平均资本成本作为折现率。折现率受市场利率、资本结构、企业规模、资本预期回报率等多重因素的影响。公司参考上市服务型公司平均系统性风险 β 和成都万桔预测数据计算的波动性系数来计算成都万桔的 β 值 0.99，并利用资本资产定价模型根据市场风险系数、无风险报酬率、风险溢价等指标计算得到权益资本成本 12.63%，再根据成都万桔的资产负债结构、债权资本成本等计算得到未调整的加权平均资本成本 12.47%；最后考虑到成都万桔的财务稳健性及潜在破产风险，应用了 0.992 的破产风险调整系数进行修正，得到最终折现率 13.39%。

（二）交易价格的公允性，是否存在利益输送

收购丹麦 ECI 的交易定价系在公司管理层采用现金流折现模型进行估值的基础上，由双方协商确定，最终交易价格为 434 万美元。

收购成都万桔的交易定价系在公司管理层采用现金流折现模型进行估值的基础上，由双方协商确定，最终交易价格为 394.10 万元。

两次收购交易价格具有公允性，具体分析如下：

1. 交易作价参考管理层估值结果，由双方协商确定

因丹麦 ECI 与成都万桔在收购时点账面资产、负债主要系流动性的货币性资产和负债，资产负债较为简单，业务规模较小，且丹麦 ECI 及成都万桔不存在未入账的专利、著作权等无形资产；丹麦 ECI 和成都万桔与部分客户签署的框架协议中并不包含优先续约权等隐性合同权利，且本地化行业的框架协议签署后仍然需由客户根据其自身需求自主决定是否向公司发送订单，因此丹麦 ECI 和成都万桔不存在可识别的未入账无形资产，所以公司未聘请独立第三方评估机构对标的公司进行评估，而是采取管理层自行使用现金流折现模型进行估值的方式，遵循了独立、客观、科学、公正等原则，运用了恰当的估值方法，所采用计算模型和重要估值参数在公司收购时点具备合理性，具体分析参见本节“（一）说明企业合并成本、可辨认净资产公允价值的确定依据及合理性，是否经评估、评估方法、参数设置是否合理”。

2. 对比同行业上市公司并购案例中的市盈率倍数，公司收购两家标的公司作价合理

（1）丹麦 ECI 并购交易可比案例市盈率情况

丹麦 ECI 在被收购前一个会计年度的净利润为 156 万丹麦克朗，本次交易价格对应市盈率约为 21 倍。选取近两年软件与信息技术服务业上市公司发生的部分收购交易案例，可比交易案例中市盈率分布在 13.33-44.33 之间，平均值 26.79。因此，从市盈率角度看，收购丹麦 ECI 交易的市盈率倍数合理。所选可比交易案例具体情况如下：

序号	年度	收购案例	市盈率
1	2024	艾融软件（830799）收购北京信立合创信息技术有限公司 100%股权	13.34
2	2024	展鹏科技（603488）收购领为军融 30.79%股权	36.15
3	2023	凌志软件（688588）收购日本智明及 BVI 公司 100%股权	13.33

4	2023	长江通信（600345）收购迪爱斯 100%股权	44.33
		平均值	**26.79**

注：可比交易市盈率=标的公司全部股东权益价值÷交易前最近一个完整年度标的公司归属于母公司股东的净利润。

（2）成都万桔并购交易可比案例市盈率情况

以最终交易价格 394.10 万元及收购前一年净利润 33.9 万元进行测算，本次交易市盈率约 11.6 倍。选取上市公司收购美术创作、动漫动画资产的部分交易案例，可比交易市盈率分布在 8.26- 28.25 区间，平均值 18.09，与成都万桔交易对应的市盈率倍数不存在较大差异。从市盈率角度看，收购成都万桔交易的市盈率倍数合理。所选可比交易案例具体情况如下：

序号	年度	收购案例	市盈率
1	2023	中文在线（300364）收购北京寒木春华动画技术有限公司 51.04%的股权	28.25
2	2023	芒果超媒（300413）收购湖南金鹰卡通传媒有限公司 100%的股权	17.77
3	2023	上海电影（601595）收购上影元（上海）文化科技发展有限公司 51%的股权	8.26
		平均值	**18.09**

综上，两次交易标的资产的交易价格以管理层估值为依据，经交易各方协商确定，交易价格公平、合理，不存在利益输送的情形。

三、结合收购子公司的期后经营业绩，说明是否存在预测数据远高于实际数据的情况，如有，说明原因及合理性

（一）结合丹麦 ECI 期后经营业绩，说明是否存在预测数据远高于实际数据的情况，如有，说明原因及合理性

丹麦 ECI 收购后经营业绩与预测值对比如下：

单位：万丹麦克朗

期间	项目	收购时点预测值	实际值	差异率
2022 年	营业收入	2,274	2,000	-12.05%
	净利润	276	268	-2.90%
2023 年	营业收入	2,615	2,271	-13.15%
	净利润	318	60.5	-80.97%

2024 年	营业收入	2,876	2,520	-12.38%
	净利润	362	29.4	-91.88%

注：2024 年实际值未经审计。

报告期内，丹麦 ECI 营业收入小幅低于收购时点预测值，主要系受游戏行业降温的影响。

报告期内，2023 年、2024 年净利润实际金额与预计金额差异较大，主要系：一方面，丹麦 ECI 于 2022 年 9 月纳入公司合并范围，尚处于与公司的整合阶段，业务模式、管理模式在向创思立信靠拢的过程中人员结构、工作流程等会发生较大变化，从而造成销售费率和管理费率出现一定幅度的升高；另一方面，丹麦 ECI 在被收购后，内部业务人员的工作时间被相关的管理整合工作占用，其承担的丹麦语翻译工作量减少，导致对外部译员的需求提高，较高的外部采购成本导致毛利率呈现下滑。

综上，因整合过程中的人员产出效率下滑，以及游戏行业在 2022 年度开始逐步降温等客观因素影响，丹麦 ECI2023 年及 2024 年利润大幅不及预期，具有合理性。

（二）结合成都万桔期后经营业绩，说明是否存在预测数据远高于实际数据的情况，如有，说明原因及合理性

报告期内，成都万桔收购后经营业绩与预测值对比如下：

单位：万元

期间	项目	收购时点预测值	实际值	差异率
2023 年	营业收入	594	530	-10.77%
	净利润	52	-110	-311.54%
2024 年	营业收入	624	660	5.77%
	净利润	69	55	-20.29%

注：2024 年实际值未经审计。

报告期内，成都万桔实际经营值与预测值整体差异较大，主要原因如下：

成都万桔 2023 年度出现亏损，金额-110 万元，主要原因系：一方面，游戏美术创作行业受到 AI 工具对 2D 平面设计制作的短暂冲击，该部分业务下滑明

显；同时，成都万桔主要客户维塔士电脑软件（成都）有限公司受全球游戏行业在 2023 年初不景气的影响，大幅缩减了对供应商的订单需求，导致其向成都万桔的采购额大幅减少约 50%。另一方面，2023 年由于收购前成都万桔人员冗余等原因，管理费用率较高，达到 14%。上述两方面因素共同造成成都万桔 2023 年亏损。

2024 年，随着行业开始逐步回暖，腾讯、网易、Garena 等客户的订单在 2024 亦有所增长，公司收入开始增加。随着公司管理层逐步对成都万桔执行各类降本增效的措施，加强对费用的把控，逐步解决人员冗余及精简费用的事项，成都万桔实际盈利水平开始好转，已经扭亏为盈，但仍不及收购时点预测数据。2024 年全年盈利 55 万元，作为公司的唯一美术业务执行中心，成都万桔未来业绩具有可持续性。

综上，因整合过程中的人员产出效率下滑，以及游戏行业在 2022 年度开始逐步降温等客观因素影响，成都万桔 2023 年及 2024 年利润大幅不及预期，具有合理性。

四、如公司经营业绩低于收益法评估下预测数据，结合在手订单、新签订单等说明改善经营业绩的有关措施及有效性，如存在签订框架协议，说明框架协议转化为订单的可能性

（一）公司经营业绩低于收益法评估下预测数据的情形

报告期内，被收购公司经营业绩低于收益法评估下预测数据的情形具体参见本问题“三、结合收购子公司的期后经营业绩，说明是否存在预测数据远高于实际数据的情况，如有，说明原因及合理性”。

（二）结合在手订单、新签订单等说明改善经营业绩的有关措施及有效性

针对上述情形，公司主要采取了以下措施：

1. 加快并购后整合，包括业务流程、管理模式、财务体系等各方面的统一

收购丹麦 ECI 和成都万桔是公司优化资源配置、形成规模效应的重要手段，可以迅速扩大规模、提升综合服务能力、优化业务结构，从而增强市场竞争力。公司加快收购之后对丹麦 ECI 和成都万桔的整合工作，包括不限于人事、财务、

营销、管理等业务模式与流程制度的统一，如上线公司 ERP 系统、执行公司项目流程。公司对丹麦 ECI 和成都万桔的财务制度体系、会计核算体系进行统一管理和监控，对两家子公司的经营、投资、融资等业务活动进行有效的管理。通过业务与财务的整合，使各种信息与数据在最大限度上得到共享和高效利用，实现两次并购做大做强的目的。

2. 加快发挥并购整合优势，达到开源节流的效果

收购丹麦 ECI 可以帮助创思立信进一步整合行业领先的技术与资源，为全球客户提供更专业、更高效、更有价值的一站式多语言游戏本地化解决方案。公司加快与丹麦 ECI 在全球范围内外部资源的共享与配置，提高服务效率与质量，同时降低采购成本。同时，利用丹麦 ECI 在欧洲游戏本地化领域的竞争优势，不断提高品牌知名度和竞争力。

收购成都万桔可以扩大公司的业务范围，提高客户服务体验，增强客户粘性。游戏本地化与美术设计创作均是游戏行业的外包服务供应链中的重要环节，二者面临的是同一领域客户。收购成都万桔之后，公司已快速涉入新的业务领域，同时双方共享销售渠道进行深度整合，不断挖掘开辟新的市场机会。

3. 提高服务质量，维护客户关系，积极拓展新客户

随着订单量的增长，公司的品牌影响力逐渐扩大。利用这一优势，公司一方面通过提高服务质量来增强存量老客户的合作粘性；另一方面积极开拓国际市场，公司通过招标网站、展会、客户介绍、邮件等多种渠道，主动寻找客户需求，积极拓展新客户。例如：公司在丹麦 ECI 下设英国 ECI 作为游戏本地化业务的市场拓展的专业平台，近期取得了 Pullip Entertainment Group 的合作意向，为其在欧洲地区做游戏本地化和本地化测试，后续该部分业务主要由丹麦 ECI 公司来完成。

经过上述客户关系的维护以及在市场开拓方面的发力，2023 年、2024 年丹麦 ECI 和成都万桔的新签订单与在手订单呈现稳定增长的趋势，具体情况如下：

公司名称	项目	2024 年/截至 2024 年 12 月 31 日	2023 年/截至 2023 年 12 月 31 日
丹麦 ECI	新签订单（万丹麦克朗）	2,920.51	2,633.93

	在手订单（万丹麦克朗）	312.55	303.16
成都万桔	新签订单（万元）	813.29	566.78
	在手订单（万元）	221.80	166.06

4. 推进集团降本增效措施，优化业务流程

公司将已积累的先进的信息技术和系统平台引入被收购公司，实现项目分配、翻译、校对、审核等环节的自动化和信息化管理，不仅能减少操作失误，还能提高翻译效率和降低人力成本，在订单增长的情况下，有效控制成本支出。同时，公司不断优化项目管理与生产流程，例如：一方面，对于原来需要外部译员执行 T 流程（翻译）+E 流程（校对）的项目，经过流程优化后，较多转变为执行 T 流程后仅需进行简单 P 流程（审阅）的项目，流程的优化和缩短大幅降低了外部采购 E 流程的成本。另一方面，公司鼓励外部译员使用机器翻译，对于使用机翻的任务订单，在提高翻译效率的同时，因为工作量减少，公司可以与外部译员协商对服务成本进行打折，从而也降低了采购外部服务的成本。

综上，公司收购后加快整合、推进降本增效优化业务流程等改善经营业绩的重要措施，丹麦 ECI 和成都万桔 2024 年度新签订单、在手订单较 2023 年度均呈现增长，上述措施具有有效性。

（三）如存在签订框架协议，说明框架协议转化为订单的可能性

丹麦 ECI2025 年 1 月末与 Pullip Entertainment Group 已签订框架协议，该协议转化为订单的可能性较大。原因系：受产品本地化行业、业务特点的影响，产品本地化需求来自于客户对新产品的开发与规划，而客户在寻找本地化公司之前，项目大多已经进展到相对成熟的阶段，因此，客户与本地化公司签订合作协议后，一般短期内就会发送订单，从而转换成本地化公司的收入。

五、如子公司存在经营亏损，说明采用收益法评估的恰当性

（一）子公司经营亏损的情形

被收购公司均是在报告期内完成收购，且其在收购时点及收购时点之前处于正常盈利状态，不存在经营亏损的情形。被收购后，被收购公司出现亏损的情形具体参见本问题“三、结合收购子公司的期后经营业绩，说明是否存在预测数据

远高于实际数据的情况，如有，说明原因及合理性”。

（二）采用收益法的合理性

企业价值评估方法一般分为收益法、资产基础法、市场法。

收益法是从企业的未来获利能力角度考虑的，反映了企业各项资产的综合获利能力。收益法以被评估单位现实资产未来可以产生的现金流收益，经过风险折现后的现值作为被评估单位股权的评估价值，涵盖了诸如客户资源、商誉、人力资源、技术业务能力等无形资产的价值。收益法评估结果更有利于反映评估对象的价值，评估的是取决于被评估单位未来整体的盈利能力。收益法估值适合能够产生稳定现金流的企业。

资产基础法是在合理评估企业各分项资产价值和负债的基础上确定评估对象价值的评估思路，即将构成企业的各种要素资产的评估值加总减去负债评估值求得企业股东权益价值的方法。资产基础法适合资产构成较为简单、资产市场价值容易确定的企业，尤其是那些固定资产占比较大、无形资产较少的企业。例如，制造业、房地产等资产密集型企业。

市场法是根据与被评估单位相似的可比公司进行比较，通过分析可比公司与被评估单位各自经营状况和特点，确定被评估单位的股权评估价值。

公司选择收益法评估，主要考量因素如下：

首先，被收购公司丹麦 ECI 与成都万桔均是从事服务业的轻资产型公司，均属于能够产生稳定现金流的公司。被收购公司资产负债结构主要是流动性资产和负债，长期资产等占比较低，不适用资产基础法评估。市场法评估中因被评估单位与对比上市公司在盈利模式、盈利能力、资产配置、资本结构等方面的不同使得比率乘数之间存在一定差异，而被评估单位与对比上市公司之间的差异很难精确的量化调整，在公开市场找到各方面指标与标的公司相似度很高的对比公司难度较大。

其次，两家标的公司在收购时点均处于正常盈利状态，后续受行业及并购后整合的影响，业绩出现下滑，且成都万桔 2023 年度出现亏损。截至 2024 年 12 月 31 日，成都万桔已恢复正常盈利状态，未来整体预估也将呈现盈利。

第三，经过公开信息检索 2022 年以来已经披露的软件与信息技术服务行业的部分并购案例，其中在 13 家案例中 11 家采取了收益法作为评估的方法。

综上，丹麦 ECI 与成都万桔在收购时点均处于正常盈利状态，虽然成都万桔在 2023 年度出现了短暂亏损情形，但已恢复盈利，使用收益法评估是合理的。

六、说明报告期各资产负债表日商誉减值测试具体情况，包括但不限于预测期收入、净利润、折现率等主要参数与指标，折现率计算结果是否低于同行业可比案例及原因；是否存在蓄意扩大或缩小商誉相关资产组范围的情况；结合上述情况，说明减值测试是否谨慎，减值计提是否充分。

（一）说明报告期各资产负债表日商誉减值测试具体情况，包括但不限于预测期收入、净利润、折现率等主要参数与指标，折现率计算结果是否低于同行业可比案例及原因

公司报告期内在每个资产负债日对商誉资产组进行减值测试。在进行减值测试时，计算包含商誉的资产组的账面价值，然后将该资产组账面价值与其可收回金额进行比较，如相关资产组可收回金额低于其账面价值的，就其差额确认减值损失。

1. 丹麦 ECI 商誉减值测试情况及主要参数指标

报告期内，公司在 2022 年末、2023 年末、2024 年 6 月末分别对丹麦 ECI 商誉资产组进行减值测试，其中，2022 年经减值测试，无需计提商誉减值；2023 年末，经减值测试，对商誉计提减值 902.4 万丹麦克朗（折合人民币 948.27 万元）；2024 年经减值测试，无需进一步计提商誉减值。减值测试过程如下：

单位：万丹麦克朗

项目	2022 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2024 年 6 月 30 日
资产组的账面价值	129	91	72
分摊至本资产组的商誉账面价值	3,575	3,575	3,575
包含商誉的资产组的账面价值	3,704	3,666	3,647
可收回金额	3,759	2,538	2,647
是否减值	否	是	是
全部商誉减值金额	/	1,128	1,128

80%股份对应的商誉减值金额	/	902.4	902.4

公司在进行丹麦 ECI 商誉减值测试时，相关资产组不存在销售协议和资产活跃市场，且采用与相同或类似资产组交易案例或比较对象数据进行比较也不可行。基于上述原因，公司无法获取相关资产组的公允价值，因此根据资产组的公允价值减去处置费用后的净额确定资产组的可收回金额不具备基础。由于商誉所涉及的资产组的未来现金流量可预测，因此，公司商誉减值测试采用预计未来现金流量的现值计算资产组的可收回金额。

在对关键指标的预测上，公司根据历史经验及对市场发展的预测确定收入增长率和毛利率，并采用能够反映相关资产组特定风险的报酬率为折现率，永续期收入增长率设置为零增长，整体预测符合公司业务发展且较为谨慎。报告期各期预测指标分析如下：

（1）2022 年末减值测试参数情况

公司采用 DCF 两阶段模型，即 2023-2027 五年预测期为第一阶段，2028 年及以后进入永续期。经过减值测试，包含商誉的资产组可收回金额高于资产组账面价值，无需计提减值。估值模型中主要参数如下：

单位：万丹麦克朗

指标	2022 年实际情况	2023-2027 年预测期（E）	2028 年及以后永续期（E）
营业收入	2,000	13,627	3,046
营业收入增长率	27.56%	2.4%-15%	0%
毛利率	26.4%	18.9%-26.4%	26.4%
净利润	268	1,488.6	433
净利率	13.4%	7.9%-14.1%	14.2%
折现率	/	10.5%	

①营业收入及营业收入增长率

公司减值测试时对收入的预测主要是在考虑历史情况和当下市场发展的客观情况基础上做出。丹麦 ECI2022 年度营业收入实际增长率 27.56%，5 年预测期增长率分布在 2.4%-15%，呈现先升后降的趋势，直至永续期后增长率为零。公司基于以下几个方面作出此项预测：

首先，一方面，全球游戏行业在 2022 年度热度降温的情况下，丹麦 ECI 当年收入虽然呈现增长，但后续也不得不受限于市场环境的影响，预计收入增速放缓；另一方面，截至 2022 年末，丹麦 ECI 纳入公司合并范围时间较短，尚处在整合初期，对于公司的业绩也会呈现一定的影响。

其次，随着整合的完成和游戏行业的复苏，预测期内丹麦 ECI 收入增长率会有小幅反弹，但随着丹麦 ECI 在北欧地区的存量客户资源持续挖掘，公司预计边际增长率将逐步放缓，收入增长率仍将逐步降低，直至永续期增长率降为零。

综上两方面因素，2022 年末，公司预测丹麦 ECI 预测期收入增长率将低于 2022 年度实际增长率，且后续期间内呈现先升后降的趋势；同时，根据丹麦 ECI2023 年度实现收入 2,271 万丹麦克朗，较 2022 年增长 13.5%，公司 2022 年末对收入指标的预测是谨慎、合理的。

②毛利率

公司对毛利率的预测参考 2022 年度丹麦 ECI 的实际经营情况，丹麦 ECI2022 年度实际毛利率为 26.4%，预计短期内受行业与整合的双重影响呈小幅下降；2023 年及以后，随着收购后资源共享等因素毛利率将逐步回升，5 年预测期内从 18.9%逐步恢复至 2022 年平均水平，后续保持稳定。丹麦 ECI 2023 年实际毛利率为 16.6%，与预测值差异较小，公司对毛利率指标的预测是合理的。

③净利润及净利率

影响丹麦 ECI 从毛利转化为净利润的主要科目为销售费用和管理费用，公司对两项费用的预测参考 2022 年度实际费率水平。公司预计一方面由于营业收入增长会带动销售及管理费用的增长；另一方面，管理层将加强对费用的把控，两方面因素共同作用下，公司预计未来销售及管理费用率会与 2022 年平均水平基本持平、并随着收入的增长持续摊薄。

丹麦 ECI 不涉及银行借款，财务费用主要为银行手续费支出，无利息支出，预测参考 2022 年实际水平；信用减值损失为应收账款坏账准备计提及转回，坏账准备占收入水平较低，预测参考历史水平；营业外收支项目为偶然发生，且历史金额较低，不做预测。

丹麦 ECI2022 年度实现净利润 268 万丹麦克朗，净利率 13.4%。综合考虑上述科目后，公司预计 5 年预测期内合计产生净利润 1,488.6 万丹麦克朗，随着降本增效和费用管控的开展，丹麦 ECI 收入增长的同时费用摊薄，净利率从 7.9%逐步上升到 14.1%。公司对净利润和净利率指标的预测是合理的。

④折现率

折现率按照市场平均的折现情况，并采用能够反映相关资产组的特定风险的报酬率为折现率。折现率受市场利率、资本结构、企业规模、资本预期回报率等多重因素的影响。本次采用加权平均资本成本确定折现率，先利用资本资产定价模型根据市场风险系数、无风险报酬率、风险溢价等指标计算得到权益资本成本，再根据公司的资产负债结构、债权资本成本等计算得到加权平均资本成本，即得到折现率为 10.5%。

选取近两年软件与信息技术服务业上市公司收购资产且采用收益法评估的部分案例，平均折现率为 10.62%。公司采取 10.5%的折现率与其不存在较大差异。具体内容如下：

序号	年度	收购案例	估值方法	折现率
1	2024	艾融软件（830799）收购北京信立合创信息技术有限公司 100%股权	收益法	11.2%
2	2024	展鹏科技（603488）收购领为军融 30.79%股权	收益法	11.34%
3	2023	凌志软件（688588）收购日本智明及 BVI 公司 100%股权	收益法	8.34%
4	2023	长江通信（600345）收购迪爱斯 100%股权	收益法	11.60%
平均值				**10.62%**

因此，公司折现率与可比交易案例平均水平不存在较大差异。

（2）2023 年末减值测试参数情况

2023 年度，丹麦 ECI 实现营业收入 2,271 万丹麦克朗、净利润 60.5 万丹麦克朗，由于受所处行业发展等因素的影响，加之正处于收购后整合与管理模式转换的初期，业绩预计不达预期，存在减值迹象。2023 年末，公司对包含商誉的丹麦 ECI 资产组采用 DCF 方法进行减值测试，经资产组减值测试，需对商誉计提减值 902.4 万丹麦克朗。估值模型主要参数具体如下：

单位：万丹麦克朗

指标	2023 实际情况	2024-2028 年预测期（E）	2029 年及以后永续期（E）
营业收入	2,271	13,275	2,842
营业收入增长率	13.5%	1.6%-10.3%	0%
毛利率	16.6%	11.4%-20.2%	20.2%
净利润	60.5	965.9	271.3
净利率	2.7%	1.9%-9.5%	9.5%
折现率	/	10.5%	

2023 年末，公司估值模型中主要参数指标的预测思路较 2022 年末没有发生较大变化，都是在历史实际经营业绩的基础上，结合对内外部市场环境、公司所处阶段、收购后整合进展等因素的基础上，对 2024 年及后续做出相应的预测。除折现率外，主要参数指标均做了谨慎、合理地调整。具体分析如下：

①营业收入及营业收入增长率

丹麦 ECI2023 年收入增长率为 13.5%，公司预计 2024-2028 年五年预测期内收入增长率处于 1.6%-10.3%区间，且呈现先升后降的趋势，直至永续期后增长率为零。公司基于以下几个方面作出此项预测：

首先，丹麦 ECI 是北欧地区一家覆盖北欧全语种的游戏本地化公司，拥有稳定的客户群体来源：北欧语种游戏发行商和缺乏北欧语言服务能力的语言服务提供商。公司预计未来丹麦 ECI 收入将继续呈现增长。对于现有大客户 Apple 的订单业务量均较为稳定，每年在框架协议下签订新订单预算续约 1 年。考虑到游戏行业复苏向好的大背景下，丹麦 ECI 将持续挖掘北欧地区客户资源，在近 5 年内可以达到目前的预测营收水平。

其次，2023 年度游戏行业仍处于复苏阶段，根据市场调研公司 Newzoo 发布的《2023 年全球游戏市场报告》，2023 年度全球游戏行业规模处于与 2022 年基本持平的状态，行业环境对公司收入增速的影响依旧持续，在整体市场环境下，公司调低了收入增长率的预期。

综上，公司对 2024 年及以后的收入增长率预测较 2023 年当年实际增长率低，是在客观形势下所作出的谨慎预测，具有合理性。

②毛利率

2024-2029 年对毛利率的预测在参考 2022 年至 2023 年平均水平的基础上，存在小幅波动，主要是由于项目语种结构占比变动、译员池更迭、人员变动等综合原因导致，属正常现象。

丹麦 ECI 营业成本主要包括外部翻译人员成本及费用，其内部人员会承担部分丹麦语种的翻译工作，以减轻对外部译员的需求。2023 年至 2024 年上半年，丹麦 ECI 开启业财数据逐步与公司进行整合的工作，内部人员的工作时间被相关的管理整合工作占用，其承担的丹麦语翻译工作量减少，导致对外部译员的需求提高，毛利率呈现短期内下滑。2023 年实际毛利率水平较 2022 年末预测略低，因此，公司在 2023 年末预测时进一步调低五年预测期内的毛利率水平为 11.4%-20.2%，呈现先下降后回升的趋势。随着收购后资源共享等因素逐步回升，五年预测期后将维持稳定水平。公司对于毛利率的预测是合理的。

③净利润及净利率

影响丹麦 ECI 从毛利转化为净利润的主要科目为销售费用和管理费用。预测期内 2024-2028 年销售费用率和管理费用率参考近两年平均水平。一方面，由于营业收入增长以及考虑到通货膨胀等因素，会带动销售及管理费用的增长，且尚处于与公司的整合阶段，业务模式、管理模式在向创思立信靠拢的过程中会发生人员结构、工作流程等较大变化，从而造成销售费率和管理费率出现一定幅度的升高，短期内会还会持续较高水平；另一方面，管理层加强对费用的把控，两方面因素共同作用下，未来销售及管理费用率会回落并维持在正常水平。

丹麦 ECI 不涉及银行借款，财务费用主要为银行手续费支出，无利息支出，影响较小；信用减值损失为应收账款坏账准备计提及转回，坏账准备占收入水平较低，预测参考历史水平；营业外收支项目为偶然发生，且历史金额较低，不做预测。

丹麦 ECI2023 年度实现净利润 60.5 万丹麦克朗，净利率 2.7%，较 2022 年末预测指标偏离较大。综合考虑上述科目后，公司参考历史水平的情况下调高了短期内的费率水平，并随着降本增效和费用管控的开展，丹麦 ECI 收入增长的同时费用摊薄，预测净利率从 1.9%逐步上升到 9.5%，较 2022 年末预测值大幅

降低。公司对净利润和净利率指标的预测是合理的。

④折现率

折现率按照市场平均的折现情况，并采用能够反映相关资产组的特定风险的报酬率为折现率。折现率受市场利率、资本结构、企业规模、资本预期回报率等多重因素的影响。本次采用加权平均资本成本确定折现率，经计算折现率为10.5%。公司对折现率的预测未发生变化，且公司采取的折现率与近期可比案例平均水平不存在较大差异，是合理的。

（3）2024 年 6 月末减值测试参数情况

2024 年上半年，行业因素与收购整合的影响尚在持续。2024 年 6 月末，丹麦 ECI 商誉资产组减值测试后无需进一步计提减值。主要参数指标具体如下：

单位：万丹麦克朗

指标	2024 年 1-6 月实际情况	2024 年 7-12 月预测	2025-2029 年预测期（E）	2030 年及以后永续期（E）
营业收入	1,113	1,229	14,352	3,021
营业收入增长率	/	半年 10.4%	0%-10.4%	0%
毛利率	8.1%	11.2%	14.8%-19.5%	19.5%
净利润	-12.8	26.2	1,218.9	294.7
净利率	-1.2%	2.1%	5.4%-9.8%	9.8%
折现率	/	10.5%		

2024 年上半年，受到收购整合的持续影响，丹麦 ECI 有小额亏损，但下半年经营情况有所好转，预计能实现收入 1,229 万元，净利润 26.2 万元，全年能够盈利。主要分析如下：

一方面，丹麦 ECI 积极开拓国际市场，通过招标网站、展会、客户介绍、邮件等多种渠道，主动寻找客户需求，积极拓展新客户。丹麦 ECI 下设英国 ECI 作为游戏本地化业务的市场拓展的专业平台，近期与 Pullip Entertainment Group 签定了框架协议，为其在欧洲地区做游戏本地化和本地化测试。后续该部分业务主要由丹麦 ECI 来完成。

另一方面，公司预计 2024 年下半年收购后整合工作将逐步推进完成，预计内部人员的丹麦语翻译工作量将逐渐回归至 2022 年及 2023 年水平，毛利率将逐

步升高；同时，期间费用率也逐步恢复至正常水平。

综上，公司对 2024 年 6 月末的商誉减值测试主要指标的预测是合理的。

2. 成都万桔商誉减值测试情况及主要参数指标

报告期内，公司在 2023 年末、2024 年 6 月末分别对成都万桔商誉资产组进行减值测试，经测试，未发生减值情形。减值测试过程如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2024 年 6 月 30 日
资产组的账面价值	93	71
分摊至本资产组的商誉账面价值	263	263
包含商誉的资产组的账面价值	356	334
可收回金额	775	775
是否减值	否	否

公司在进行成都万桔资产组商誉减值测试时，相关资产组不存在销售协议和资产活跃市场，且采用与相同或类似资产组交易案例或比较对象数据进行比较也不可行。基于上述原因，公司无法获取相关资产组的公允价值，因此根据资产组的公允价值减去处置费用后的净额确定资产组的可收回金额不具备基础。由于商誉所涉及的资产组的未来现金流量可预测，因此，公司商誉减值测试采用预计未来现金流量的现值计算资产组的可收回金额。

在对关键指标的预测上，公司根据历史经验及对市场发展的预测确定收入增长率和毛利率，并采用能够反映相关资产组的特定风险的报酬率为折现率，永续期收入增长率设置为零增长，整体预测符合公司业务发展且较为谨慎。报告期各期预测指标分析如下：

（1）2023 年末减值测试主要参数：

公司采用 DCF 两阶段模型，即 2024-2028 五年预测期为第一阶段，2029 年及以后为永续期；经过减值测试，包含商誉的资产组可收回金额高于资产组账面价值，无需计提减值。估值模型中主要参数如下：

单位：万元

指标	2023 实际情况	2024-2028 年预测期（E）	2029 年及以后永续期（E）

营业收入	529.6	3,813.8	815.2
营业收入增长率	-6%	2%-29%	0%
毛利率	-7%	22%-25%	22%
净利润	-110.01	532.5	102.9
净利率	-20.8%	12.6%-15.3%	12.6%
折现率	/	13%	

①营业收入及营业收入增长率

公司减值测试时对收入的预测主要是在考虑历史情况和当下市场发展的客观情况基础上做出。成都万桔 2023 年度营业收入实际增长率为-6%，5 年预测期增长率由 29%逐步降低至 2%，直至永续期后增长率为零。公司作出此项预测主要是基于以下几个方面：

首先，行业负面波动因素消减：2023 年底随着行业波动因素逐步消减、地缘政治因素带来的突发影响减弱，游戏行业开始回暖；成都万桔相继取得网易和腾讯等大客户的稳定订单，客户需求稳定。

其次，根据公司游戏行业的运行经验，成都万桔在近期两年逐步与公司自身的游戏本地化业务持续磨合，继续挖掘公司游戏领域和新团队加入所带来的客户资源，并积极拓展新销售线索。在公司的国际品牌影响力下，预测期内成都万桔的业绩表现将持续增长。但随着游戏行业将逐步趋稳，全球玩家数量逐步稳定、增长放缓，成都万桔美术业务的客户池亦将逐步稳定，收入涨幅预计将递减并逐步稳定至 2%，直至永续期增长率降为零。

成都万桔 2024 年全年实际收入增长率约 24.5%，与预测值差异较小。综上，公司 2023 年末商誉资产组减值测试对于营业收入及增长率的预测是合理的。

②毛利率

2023 年被收购初期，成都万桔生产人员人数较多，加之营业收入的大幅下滑，毛利率为负值；被收购后，为降本增效，公司精简人员，2024 年平均加权人数较 2023 年下降，毛利率将呈现回升。

2025 年及以后，管理层计划随着业务扩张，将进一步摊薄固定部分成本率，

并随着未来公司对成都万桔的管理加强、闲置成本率降低，集团的降本增效举措将有助于成都万桔维持或进一步降低营业成本率。

2024 年 1-6 月，成都万桔实际毛利率已恢复至 21.2%。综上，公司预测五年预测期毛利率维持在 22%-25%的水平是合理的。

③净利润和净利率

影响成都万桔从毛利转化为净利润的主要科目为管理费用。2023 年由于收购前人员冗余等原因，管理费用率较高，达到 14%；公司预计 2024 年随着公司管理层逐步对成都万桔执行各类降本增效的措施，加强对费用的把控，逐步解决了人员冗余及精简费用的事项，管理费用率将大幅降低，净利率将呈现回升。

2024 年 1-6 月，成都万桔已实现扭亏为盈，净利润率已恢复至 10.3%的水平，与 2023 年末预测值差异较小。综上，公司预测 2024 年及后续净利润率水平是合理的。

④折现率

折现率按照市场平均的折现情况，并采用能够反映相关资产组的特定风险的报酬率为折现率。成都万桔估值折现率为 13%，经查询，上市公司奥飞娱乐对相似行业商誉资产组减值测试所披露的公开信息，其对震雷动画制作资产组减值测试的折现率为 13.09%，因此，公司对成都万桔商誉资产组减值测试所使用的 13%的折现率是合理的。

（2）2024 年 6 月末减值测试主要参数

2024 年上半年，经过市场验证，AI 和 GPT 无法保证稳定性和质量，市场又重新回归到相对正常的状态，成都万桔经营状况正常，呈现盈利状态。

2024 年 6 月末，公司经营环境、上半年实际经营情况较 2023 年底预测情况变动不大，公司对商誉资产组减值测试整体情况与 2023 年末差异较小，具体参数指标如下：

单位：万元

指标	2024 年 1-6 月实际情况	2024 年 7-12 月预测（E）	2025-2029 年预测期（E）	2030 年及以后永续期（E）

营业收入	299.7	384.6	3,944.7	815.2
营业收入增长率	/	28.3%	0%-8%	0%
毛利率	21.2%	28.1%	22%-25%	22%
净利润	30.9	73.5	531.1	102.9
净利率	10.3%	19.1%	12.6%-14.6%	12.6%
折现率	/	13%		

（二）是否存在蓄意扩大或缩小商誉相关资产组范围的情况

资产组是企业可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入应当基本上独立于其他资产或资产组产生的现金流入。

对于丹麦 ECI 和成都万桔来讲，两家公司均属于轻资产型服务行业公司。丹麦 ECI 包含商誉的资产组为使用权资产、商誉，成都万桔包含商誉的资产组为固定资产、商誉，与商誉初始确认时保持一致。

综上，公司商誉相关资产组范围合理，不存在蓄意扩大或缩小商誉相关资产组的情况。

（三）结合上述情况，说明减值测试是否谨慎，减值计提是否充分

综上所述，各个报告期末，公司针对商誉资产组预测的丹麦 ECI、成都万桔的营业收入、毛利率、净利润及净利率、折现率等主要指标谨慎，合理。报告期内，公司已对商誉减值准备充分计提，且随着公司与丹麦 ECI、成都万桔的业务整合以及游戏本地化行业市场、游戏动画市场的逐渐恢复，基于以上考虑公司对未来业绩预测是谨慎、合理的。

【中介机构回复】

七、主办券商及会计师应核查上述事项，并针对收购子公司价格的公允性、商誉减值测试依据是否充分、减值准备计提是否谨慎发表明确意见

（一）核查程序

1. 访谈公司管理层、查阅股权转让协议，了解同一控制下转让取得与非同一控制下收购取得子公司的交易背景、交易过程及分析价格的确定依据、公允性；

2. 访谈公司管理层，了解资产组被收购后的定位和未来业务规划等；

3. 查阅与收购相关的收购协议，复核管理层编制的标的资产的公允价值评估计算表，检查相关款项的支付凭证、银行流水，核查收购的交易过程、分析定价公允性、款项支付情况；

4. 获得被收购公司期后的经营数据，与预测数据进行差异对比，分析差异原因；

5. 查阅可比交易案例，分析对被收购公司采用收益法评估的合理性；

6. 获取被收购子公司的在手订单情况，关注市场行情变化、订单变化等情况，评估商誉减值的依据和相关假设是否合理；

7. 复核商誉减值测试过程中所使用的方法、关键假设、关键参数、预测收入及折现率等的合理性，复核商誉减值测试的计算过程。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1. 同一控制下转让取得的子公司系公司2021年股权重组及业务重整的一部分。重组完成后，被转让的子公司纳入创思有限合并范围，使公司进一步实现人员、业务、资源、渠道等方面的整合，加强了经营管理效率，有助于进一步避免产生同业竞争，提升资产规模和业务拓展能力，优化财务结构；沈阳创思立信和沈阳我译网根据账面净资产，同时参考评估值确定，定价具有公允性；美国ECI交易价格为0，系参考账面净资产金额较低确定；非同一控制下收购取得的子公司系公司出于业务扩张或为增强客户粘性的目的，丹麦 ECI 和成都万桔交易定价均参考公司管理层收益法估值结果，并由双方协商确定，定价具有公允性；深圳我译网因设立后未实际开展业务且净资产很低，双方最终协商交易价格为 4 万元；

2. 收购定价时，交易双方结合宏观环境、行业前景等因素，充分考虑本地化行业规模，市场未来发展前景、客户及人力资源等因素，对资产组公允价值进行谨慎评估。公司根据公允价值对交易进行定价，且交易对手方为独立的第三方，不存在利益输送的情形；

3. 被收购公司丹麦 ECI 和成都万桔在 2023 年、2024 年出现预测数据高于实际数据的情况；主要原因系收购完成初期业务整合过程中人均产出效率下降、成本费用较高，且收入同时受到行业降温的影响不及预期；

4. 针对预测数据高于实际经营数据的情况，公司采取了加快并购后整合、加快发挥协同效应、降本增效等措施，被收购公司经营逐步恢复到正常水平；

5. 丹麦 ECI 与成都万桔在收购时点均处于正常盈利状态，虽然报告期内 2023 年成都万桔出现了短暂亏损情形，但已恢复盈利，使用收益法评估是合理的；

6. 收购子公司价格公允，商誉减值测试符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，不存在折现率显著低于同行业可比交易案例的情况，不存在主观缩小或增加资产组的情形。公司对丹麦 ECI 和成都万桔的商誉资产组在减值测试过程中预测的数据合理、谨慎，商誉减值测试依据充分，减值准备计提谨慎。

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师《关于对创思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

问题八. 其他问题

（1）关于房屋租赁

根据申报文件，子公司存在租赁无证房产、租赁房屋实际用途与证载用途不一致的情形。请公司说明子公司作为承租方是否存在受到行政处罚的风险及是否构成重大违法行为，测算相关房产如无法继续使用的对公司是否构成重大不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、子公司作为承租方是否存在受到行政处罚的风险及是否构成重大违法行为，测算相关房产如无法继续使用的对公司是否构成重大不利影响

（一）子公司作为承租方是否存在受到行政处罚的风险及是否构成重大违法行为

鉴于公司控股子公司租赁的房产存在未取得房屋租赁登记备案证明、实际用途与证载用途不一致的瑕疵，根据《商品房屋租赁管理办法》，公司及控股子公司作为承租方存在受到行政处罚或无法继续租赁的风险，但相关租赁瑕疵均不构成重大违法行为，具体分析如下：

1. 公司房屋租赁情况

截至本次挂牌申报之日，公司的境内房屋租赁情况如下表所示：

承租方	出租方	地理位置	面积（平米）	租赁期限	租赁用途
北京创思立信、北京华信杰业	大族环球科技股份有限公司	北京市北京经济技术开发区荣华路南路 2 号院大族广场 T6 座第 18 层 1805A/05B/05C 单元	424.96	2022.07.15-2027.07.14	软件研发、行政办公
成都立信信息	成都麦柯实业发展有限公司	成都市高新区九兴大道 5 号麦柯大楼第二层	1,180.00	2022.02.22-2027.02.21	办公
成都立信信息	成都崧渊科技服务有限公司	成都市高新区九兴大道 14 号 1 栋 1 单元 4 楼 401 号物业	703.1	2023.02.01-2026.02.01	办公

承租方	出租方	地理位置	面积（平米）	租赁期限	租赁用途
沈阳创思佳业重庆分公司	重庆启迪高开科技园运营管理有限公司	重庆市九龙坡区火炬大道 69 号 3 幢 101、102、103 室	668.05	2024.12.01-2026.11.30	办公
成都万桔	成都崧渊科技服务有限公司	成都市高新区九兴大道 14 号 1 栋 1 单元 4 楼 401 号物业	450	2023.02.01-2026.02.01	办公
沈阳创思佳业	沈阳侨荣商业运营管理有限公司	沈阳市皇姑区昆山西路 89 号甲信悦汇 A2 座 20 层 01、03、04、05 室	1,618.08	2021.04.01-2026.03.31	办公
沈阳创思佳业	沈阳侨荣商业运营管理有限公司	沈阳市皇姑区昆山西路 89 号甲信悦汇 A2 座 21 层 05 室	335.45	2021.12.01-2026.03.31	办公
沈阳创思立信	沈阳侨荣商业运营管理有限公司	沈阳市皇姑区昆山西路 89 号甲信悦汇 A2 座 20 层 06 室	132.2	2021.04.01-2026.03.31	办公
沈阳我译网	沈阳侨荣商业运营管理有限公司	沈阳市皇姑区昆山西路 89 号甲信悦汇 A2 座 20 层 02 室	347.76	2021.04.01-2026.03.31	办公
重庆创思佳业	重庆致业源科技集团有限公司	重庆市渝北区仙桃数据谷中路 9 号 5-22 层办公区	30.76	2024.07.01-2024.12.31	经营办公
创思立信	北京金隅集团股份有限公司	北京市东城区北三环东路 36 号 2 号楼 C 座 8 层 805 房间	175.5	2024.11.15-2027.03.14	办公
北京创思立信	北京金隅集团股份有限公司	北京市东城区北三环东路 36 号 2 号楼 C 座 8 层 806 房间	185.25	2024.11.15-2027.03.14	办公

注 1：上表中，公司控股子公司北京创思立信、北京华信杰业曾租赁位于北京市北京经济技术开发区荣华路南路 2 号院大族广场 T6 座第 18 层 1805A/05B/05C 单元的用于办公的房屋，前述租赁目前已退租；

注 2：上表中，公司控股子公司重庆创思佳业曾租赁位于重庆市渝北区仙桃数据谷中路 9 号 5-22 层办公区的用于办公的房屋，前述租赁目前已退租。

其中，上表所列 12 处境内房屋租赁中有 4 处租赁房屋未办理备案登记手续（详见下文“3. 公司及其境内控股子公司其余房屋租赁瑕疵情况”之“（1）关于未取得房屋租赁登记备案证明的瑕疵”）；公司控股子公司北京创思立信、北京华信杰业所租赁的房屋存在尚未取得房屋产权证明的瑕疵；公司的控股子公司成都万桔、成都立信信息所租赁的产权人为成都崧渊科技服务有限公司的房屋的产

权证载用途为科教用地/科研用房，沈阳创思佳业重庆分公司所租赁的产权人为重庆渝高科技产业（集团）股份有限公司的房屋的产权证载用途为工业用地/工业，均与办公这一实际用途不完全一致。

2. 前述租赁无证房产的瑕疵已得到解决

截至本审核问询函回复签署日，公司已将报告期内北京创思立信、北京华信杰业原先租赁的位于北京市北京经济技术开发区荣华路南路 2 号院大族广场 T6 座第 18 层 1805A/05B/05C 单元的用于办公的房屋退租处理，并已租赁了位于北京市东城区北三环东路 36 号 2 号楼 C 座 8 层的 805、806 房间共计 360.75 平方米用于办公，该处房屋可以替代上述租赁房屋的用途供公司继续使用。

3. 公司及其境内控股子公司其余房屋租赁瑕疵情况

（1）关于未取得房屋租赁登记备案证明的瑕疵

截至本次挂牌申报之日，除前文“2. 前述租赁无证房产的瑕疵已得到解决”所提到已解决的房屋租赁瑕疵情况外，公司其它 3 处境内租赁房屋未办理备案登记手续的情形如下：

序号	承租方	出租方	产权人	房屋坐落	租赁用途	租赁期限	面积（㎡）
1	成都立信信息	成都麦柯实业发展有限公司	成都麦柯实业发展有限公司	成都市高新区九兴大道 5 号麦柯大楼第二层	办公	2022.02.22-2027.02.21	1,180
2	重庆创思佳业	重庆致业源科技集团有限公司	重庆仙桃数据谷投资管理有限公司	重庆市渝北区仙桃数据谷中路 9 号 5-22 层办公区	经营办公	2024.07.01-2024.12.31	30.76
3	沈阳创思佳业重庆分公司	重庆启迪高开科技园运营管理有限公司	重庆渝高科技产业（集团）股份有限公司	重庆市九龙坡区火炬大道 69 号 3 幢 101、102、103 室	办公	2024.12.01-2026.11.30	668.05

其中，重庆创思佳业租赁的房屋已到期退租，相关瑕疵已得到解决。

根据《商品房屋租赁管理办法》第十四条、第二十三条的规定，房屋租赁合同订立后 30 日内，房屋租赁当事人未到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政

府建设（房地产）主管部门办理房屋租赁登记备案的，由直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正；……单位逾期不改正的，处以 1000 元以上 1 万元以下罚款。

因此，公司及其控股子公司存在因该等瑕疵而受到房地产管理部门行政处罚的法律风险，但依据前述规定，对于未依法办理房屋租赁登记备案手续的情况，主管部门需先责令限期改正，当事人逾期不予改正时方可处以罚款且罚则较轻（最高不超过 1 万元人民币的罚金），该行为不会构成重大违法行为；且鉴于该等法律瑕疵不影响租赁合同的法律效力，公司及其控股子公司有权根据相关租赁合同继续使用该等房屋。

就上述未办理租赁备案的瑕疵，公司控股股东、实际控制人魏泽斌、魏思捷已出具承诺，详情请参见下文“（3）公司控股股东、实际控制人出具的《承诺函》”。

因此，上述未办理租赁备案的瑕疵存在受到行政处罚的风险，但不构成重大违法行为，不会对公司的持续经营造成重大不利影响，且对本次申请挂牌不构成实质性法律障碍。

（2）关于租赁房屋的实际用途与证载用途不一致的瑕疵

经核查，公司的控股子公司成都万桔、成都立信信息所租赁的产权人为成都崧渊科技服务有限公司的房屋的产权证载用途为科教用地/科研用房，沈阳创思佳业重庆分公司所租赁的产权人为重庆渝高科技产业（集团）股份有限公司的房屋的产权证载用途为工业用地/工业，均与办公这一实际用途不完全一致。

根据《商品房屋租赁管理办法》第六条、第二十一条的规定，公司及其控股子公司就上述租赁房屋的实际用途与产权证载用途不一致的情形存在出租方被责令限期改正导致相应租赁合同无法继续履行的风险，但鉴于：

① 报告期内，公司及其控股子公司未因租赁房屋的实际用途与房产证载用途不一致而产生任何诉讼、行政处罚、纠纷或投诉。

② 上述租赁房产的实际用途为办公，如果因租赁房屋的实际用途与房产证载用途不一致的问题导致无法继续租赁，公司及其控股子公司能够较为方便地寻找到其他可满足办公需求的租赁房产，可替代性较强。

③ 《商品房屋租赁管理办法》第六条、第二十一条规定：违反规定改变房屋使用性质的房屋不得出租；……违反前述规定的，有权部门可以对违法主体进行罚款处罚。前述规定并未明确承租方应当承担的具体责任。

④ 就上述租赁房屋的实际用途与房产证载用途不一致的瑕疵，公司控股股东、实际控制人魏泽斌、魏思捷已出具承诺，详情请参见下文“（3）公司控股股东、实际控制人出具的《承诺函》”。

因此，上述租赁房屋的实际用途与房产证载用途不一致的情况不构成重大违法行为，不会对公司的持续经营造成重大不利影响，且对本次申请挂牌不构成实质性法律障碍。

（3）公司控股股东、实际控制人出具的《承诺函》

就上述所有房屋租赁瑕疵，公司控股股东、实际控制人魏泽斌、魏思捷已出具承诺：“若因出租方无权处分租赁房产或租赁房产不符合相关法律法规规定等原因，导致公司及其控股子公司租赁的房产被主管部门认定为违章建筑并要求公司及其控股子公司搬迁，或因房屋租赁未办理房屋租赁备案，或因相关房屋租赁合同被认定为无效，以及出现任何其他因该等租赁房产引发的纠纷、法律责任，由此给公司带来的损失将由本人承担，保证公司利益不受损害。”

综上所述，公司及其控股子公司上述房屋租赁虽然存在瑕疵，但均不构成重大违法行为，未出现导致公司的生产经营受到严重影响的情况，相关房产的状态不会导致公司的持续经营受到重大影响，也不会构成公司本次申请挂牌的实质性法律障碍。

（二）测算相关房产如无法继续使用的对公司是否构成重大不利影响

基于上述，由于未取得房屋租赁登记备案证明不影响租赁合同的法律效力，公司及其控股子公司有权根据相关租赁合同继续使用该等房屋，因此仅租赁房屋的实际用途与证载用途不一致这一瑕疵可能导致相关房产无法继续使用的情况，但该情况对公司不构成重大不利影响，原因如下：

1. 相关房屋可替代性较强

上述实际用途与证载用途不一致的房屋位于成都、重庆，系省会城市或直辖

市等经济较为发达的地区，可供用于办公的租赁房产资源丰富，公司可以在较短时间内找到合适的替代场所并完成搬迁，不会对公司的正常经营活动造成重大不利影响。

2. 产权人为成都崧渊科技服务有限公司的房屋租赁已取得备案

产权人为成都崧渊科技服务有限公司的房屋租赁已取得成都高新区公园城市建设局颁发的房屋租赁登记备案凭证。

3. 已取得公司控股股东、实际控制人出具的《承诺函》

公司控股股东、实际控制人魏泽斌、魏思捷已对因租赁瑕疵可能导致的损失由本人承担出具承诺。

4. 搬迁费用较低，且公司控股股东、实际控制人具备履行能力

假设考虑搬迁，根据公司生产经营实际情况，对所涉及租赁瑕疵的房屋搬迁进行合理预估，搬迁费用测算如下：

承租方	出租方	建筑面积（平米）	租赁用途	测算方式	搬迁成本（万元）
成都立信信息	成都崧渊科技服务有限公司	703.10	办公	搬迁至有权属登记的办公楼并简单装修，成都地区的装修费可估算为200元/㎡，使用面积800㎡，搬家费用（10公里内）预估4万元左右，其他搬迁成本费用约5万元左右	25.00
成都万桔	成都崧渊科技服务有限公司	450.00	办公		
沈阳创思佳业重庆分公司	重庆启迪高开科技园运营管理有限公司	668.05	办公	搬迁至有权属登记的办公楼并简单装修，重庆地区的装修费可估算为200元/㎡，使用面积500㎡。搬家费用（10公里内）预估1万元左右，其他搬迁成本约3万元左右	14.00

注：目前公司租赁上述地区房屋的人均办公面积较大，搬迁后会将人均办公面积降到合理水平，但不影响正常办公。

结合上表，公司若需从上述实际用途与证载用途不一致的房屋搬迁，相关搬迁费用、装修费用共计约为40万元，占公司2023年度净利润比重约1%，占比较小。同时公司控股股东、实际控制人资信状况较好，具备相关的履行能力。

综上所述，相关房产如无法继续使用对公司不构成重大不利影响。

【中介机构回复】

二、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）主办券商核查程序

1. 查阅房产的租赁合同、相关权证或建设审批手续资料等，了解相关房产存在租赁瑕疵的具体情况以及未取得权证的原因；

2. 查阅《商品房屋租赁管理办法》等相关法律法规，了解有关事项的法律条款；

3. 取得公司关于房屋租赁情况的清单，了解公司房屋租赁的情况；

4. 获取周边房屋的报价资料以及控股股东、实际控制人出具的《承诺函》，分析无法继续使用相关房产是否对公司生产经营构成重大不利影响。

（二）主办券商核查意见

公司存在因前述租赁瑕疵而使用相关房产受到行政处罚的风险，公司使用前述房产不构成重大违法行为，相关房产如无法继续使用不会对公司构成重大不利影响。

律师关于上述事项的核查程序及法律意见请见《补充法律意见（一）》。

（2）关于货币资金及交易性金融资产

根据申报文件，报告期内，公司的货币资金占比较大，且账面价值波动较大；2024 年，公司的交易性金融资产金额较大。请公司说明：①公司货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况；②是否存在大额异常资金转账情况；货币资金相关管理制度及相关内部控制制度是否建立健全且得到有效执行；③交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况

报告期内，公司货币资金账面价值、营业收入、应收账款和各报告期间经营活动、投资活动和筹资活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1 至 6 月/2024 年 6 月 30 日		2023 年度/2023 年 12 月 31 日		2022 年度/2022 年 12 月 31 日
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额
货币资金年/期末余额	15,101.88	-631.14	15,733.02	5,668.97	10,064.05
营业收入	15,420.73	不适用	33,349.87	2,800.82	30,549.05
应收账款及应收票据余额	4,964.51	355.71	4,608.80	-1,122.47	5,731.27
合同负债	480.63	-229.34	709.98	316.80	393.18
经营活动产生的现金流量净额	1,196.82	-6,762.62	7,959.44	3,416.74	4,542.70
投资活动产生的现金流量净额	-1,601.43	-1,403.42	-198.01	-627.30	429.29
筹资活动产生的现金流量净额	-218.17	1,862.91	-2,081.08	552.40	-2,633.48
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-9.17	3.78	-12.95	-288.85	275.9
现金及现金等价物净增加额	-631.94	-6,299.33	5,667.39	3,052.97	2,614.42

报告期各期末，公司货币资金账面价值分别为 10,064.05 万元、15,733.02 万元以及 15,101.88 万元，各期与上期末相比分别为增长 56.33%和下降 4.01%。公司货币资金余额主要受到经营活动、投资活动以及筹资活动的影响，其中，经营活动现金流受到营业收入、应收款项等方面的影响；投资活动现金流受到购买、赎回理财、支付投资款项等方面的影响；筹资活动现金流受到支付股利、支付租金等方面的影响。

2023 年末，公司货币资金余额较 2022 年末增长 56.33%，主要原因如下：

（1）2023 年度，公司经营活动产生的现金流较上年增长 75.21%，增加 3,416.74 万元。2023 年度，公司实现营业收入 33,349.87 万元，实现净利润 3,956.98

万元；2023 年度，公司加强了应收账款的催款力度，2023 年末公司应收账款期末余额 4,608.80 万元，与上年末相比减少 1,122.47 万元；2023 年度，公司收到政府补助金额 324.54 万元，较上年增长 245.65 万元。综合上述几点，2023 年公司经营状况良好，实现了稳定的收入以及利润，同时提高应收账款的管理效率，使得期末货币资金账面价值与上年度相比出现增长，货币资金期末账面价值的变动与经营活动产生的现金流量净额相匹配。

（2）2023 年度，公司投资活动产生的现金净流出金额为 198.01 万元，投资活动产生的现金净流出金额较上年度增加 627.30 万元。2023 年投资活动产生的现金流量净额主要系收回理财以及收购子公司成都万桔。2022 年度，公司投资活动产生的现金净流入金额为 429.29 万元，主要系收回理财产品以及收购子公司 Character Localization Aps。上述项目的变动与投资活动产生的现金流量净额相匹配。

（3）2023 年度，公司筹资活动产生的现金净流出金额为 2,081.08 万元，较上年度减少 552.40 万元。2023 年度筹资活动产生的现金净流出主要系支付股东分红款项 1,466.00 万元、支付长期租赁相关租金 457.17 万元以及返还代关联方收取的款项 200.53 万元。2022 年度，公司筹资活动产生的现金净流出金额为 2,633.48 万元，主要系支付股东分红款项 5,336.00 万元、吸收持股平台创思志同和创思道和投资款 2,700.75 万元及支付长期租赁相关租金 289.19 万元。上述项目的变动与筹资活动产生的现金流量净额相匹配。

2024 年 6 月 30 日，公司货币资金较 2023 年末减少 4.01%，主要原因如下：

（1）2024 年上半年，公司投资活动产生的现金净流出金额为人民币 1,601.43 万元，主要系购买理财；上述项目的变动与投资活动产生的现金流量净额相匹配。

（2）2024 年上半年，公司筹资活动产生的现金净流出金额为人民币 218.17 万元，主要为支付长期租赁的相关租金。上述项目的变动与筹资活动产生的现金流量净额相匹配。

综上所述，公司货币资金的变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间具有匹配性，公司货币资金账面价值的波动具有合理性。

二、是否存在大额异常资金转账情况；货币资金相关管理制度及相关内部控制制度是否建立健全且得到有效执行

报告期内，公司大额资金转账主要系客户回款、购买或者赎回理财、支付员工薪酬、支付各项税费等，不存在大额异常资金转账的情况。公司制定了《资金营运管理制度》，对银行账户开户、变更、销户管理、财务印鉴管理、银行账户日常管理、网上银行管理、备用金管理、费用报销管理等进行规范，并明确资金相关业务流程的审批流程。

公司因业务开展需要开立、注销银行结算账户的，需由出纳岗提出开立、撤销银行账户申请，经财务经理、财务部总监审批后进行办理。每年末，公司财务部应清理银行结算账户，对于超过一年未使用的银行结算账户，应按实际业务情况考虑是否需要办理销户。

公司按开户银行等，分别设置银行存款日记账；每月终了与银行核对资金的往来情况。银行存款的账面余额应当与银行对账单定期核对，每月初取得上月银行对账单，并由出纳以外的会计人员审核，对于有差异的账户，按月编制银行存款余额调节表调节相符，财务经理审核。

公司在各项经济业务中，所有款项一律通过银行账户支付，不得直接支付现金或开具现金支票。

公司已开通所有银行存款账户网上银行。网银付款时，由公司业务部门提交审核完备的原始凭证，经按各业务部门审核后，出纳编制付款单，复核岗登录网银复核付款信息与原始单据信息一致性，付款成功后，财务部会计岗编制记账凭证。

公司网银 U 盾（含密码）实行分离保管，制单环节的 U 盾（含密码）由出纳保管和使用；复核环节由财务部总监或指定的复核人员保管和使用。网银 U 盾不得外借，如保管人因休假、出差等原因临时离岗，以及恢复上岗时，保管人需做好网银 U 盾交接手续，接收人应修改密码。如保管人永久离岗时，需按财务工作交接及时办理网银 U 盾移交及修改密码。

综上所述，公司已经建立了健全的货币资金管理制度，并得到有效执行。

三、交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施

报告期各期末，公司交易性金融资产余额分别为 300.32 万元、0 万元和 1,552.52 万元，主要为购买的银行或证券公司短期理财产品、结构性存款。

1. 报告期内，公司交易性金融资产明细及投资收益情况如下：

（1）理财产品及结构性存款具体情况

2024 年 1 至 6 月：

单位：万元

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
1	招商银行点金系列看跌两层区间 7 天结构性存款 NSY00691	2024/2/19-2024/2/26 产品期限：7 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.20%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。衍生金融工具包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下：（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力，以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）配置比例：固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具（以期权费计）：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	600.00	600.25	-	0.25	是
2	招商银行智汇系列看跌两层区间 31 天结构性存	2024/5/7-2024/6/7 产品期限：31 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的	1.70%或 2.36%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能	招商银行股份有限公司	低风险	-	700.00	701.40	-	1.40	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
	款 FSY00768	提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。		因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%								
3	招商银行智汇系列看跌两层区间 31 天结构性存款 FSY00783	2024/5/28-2024/6/28 产品期限：31 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.26%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	400.00	400.77	-	0.77	是
4	招商银行智汇系列看跌两层区间 31 天结构性存款 FSY00784	2024/5/31-2024/7/1 产品期限：31 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前	1.70%或 2.26%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽	招商银行股份有限公司	低风险	-	600.00	-	600.98	-	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
		到期调整。		合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%								
5	招商银行智汇系列看跌两层区间 7 天结构性存款 FSY00799	2024/6/21-2024/6/28 产品期限：7 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 1.91%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	250.00	250.09	-	0.09	是
6	招商银行智汇系列看跌两层区间 31 天结构性存款 FSY00768	2024/5/7-2024/6/7 产品期限：31 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.36%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区	招商银行股份有限公司	低风险	-	100.00	100.20	-	0.20	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%								
7	招商银行智汇系列看跌两层区间 31 天结构性存款 FSY00784	2024/5/31-2024/7/1 产品期限：31 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.26%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	150.00	-	150.24	-	是
8	招商银行点金系列看跌两层区间 31 天结构性存款 NSY00668	2024/1/9-2024/2/9 产品期限：31 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.45%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：	招商银行股份有限公司	低风险	-	200.00	200.42	-	0.42	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				0-10%								
9	招商银行点金系列看跌两层区间 7 天结构性存款 NSY00691	2024/2/19-2024/2/26 产品期限：7 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.20%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。衍生金融工具包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下：（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力，以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）配置比例：固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具（以期权费计）：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	200.00	200.08	-	0.08	是
10	招商银行智汇系列看跌两层区间 31 天结构性存款 FSY00768	2024/5/7-2024/6/7 产品期限：31 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.36%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	300.00	300.60	-	0.60	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
11	招商银行智汇系列看跌两层区间 31 天结构性存款 FSY00784	2024/5/31-2024/7/1 产品期限：31 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.26%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	200.00	-	200.33	-	是
12	招商银行智汇系列看跌两层区间 7 天结构性存款 FSY00799	2024/6/21-2024/6/28 产品期限：7 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 1.91%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	150.00	150.05	-	0.05	是
13	招商银行智汇系列	2024/5/7-2024/6/7 产品期限：31 天，自本产品	1.70%或 2.36%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、	招商银行股份有限	低风险	-	996.00	998.00	-	1.99	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
	看跌两层区间 31 天结构性存款 FSY00768	起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。		商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	公司							
14	招商银行智汇系列看跌两层区间 31 天结构性存款 FSY00784	2024/5/31-2024/7/1 产品期限：31 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.26%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	600.00	-	600.98	-	是
15	招商银行智汇系列看跌两层区间 7 天结	2024/6/21-2024/6/28 产品期限：7 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如	1.70%或 1.91%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间	招商银行股份有限公司	低风险	-	400.00	400.15	-	0.15	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
	构性存款FSY00799	发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。		如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%								
合计								**5,846.00**	**4,302.01**	**1,552.53**	**6.00**	**-**

2023 年：

单位：万元

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
1	招商银行结构性存款	2023/6/28-2023/7/28	无产品说明书	无产品说明书	招商银行股份有限公司	低风险	-	200.00	200.45	-	0.45	是
2	招商银行结构性存款	2023/8/4-2023/9/4	无产品说明书	无产品说明书	招商银行股份有限公司	低风险	-	200.00	200.44	-	0.44	是
3	招商银行点金系列看跌两层区间 21 天结构性存款 NSY00612	2023/9/7-2023/9/28 产品期限：21 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.35%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	300.00	300.41	-	0.41	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
4	招商银行点金系列看涨两层区间 21 天结构性存款 NSY00626	2023/10/10-2023/10/31 产品期限：产品期限：21 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或2.35%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	300.00	300.41	-	0.41	是
5	招商银行点金系列看跌两层区间 14 天结构性存款 NSY00658	2023/12/13-2023/12/27 产品期限：14 天，自本产品起息日(含)至本产品到期日(不含)如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将	1.70%或2.30%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致	招商银行股份有限公司	低风险	-	400.00	400.35	-	0.35	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
		相应提前到期调整。		投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%								
6	招商银行结构性存款	2023/8/4-2023/9/4	无产品说明书	无产品说明书	招商银行股份有限公司	低风险	-	300.00	300.67	-	0.67	是
7	招商银行点金系列看跌两层区间 21 天结构性存款 NSY00612	2023/9/7-2023/9/28 产品期限：21 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.35%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产	招商银行股份有限公司	低风险	-	300.00	300.41	-	0.41	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%								
8	招商银行点金系列看涨两层区间 21 天结构性存款 NSY00626	2023/10/10-2023/10/31 产品期限：21 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或2.35%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	400.00	400.54	-	0.54	是
9	招商银行点金系列看跌两层区间 14 天结构性存款 NSY00658	2023/12/13-2023/12/27 产品期限：14 天，自本产品起息日(含)至本产品到期日(不含)如发生本产品	1.70%或2.30%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的	招商银行股份有限公司	低风险	-	500.00	500.44	-	0.44	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
		说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。		比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%								
10	招商银行点金系列看涨两层区间 31天结构性存款 NSY00605	2023/8/25-2023/9/25 产品期限：31天，自本产品起息日(含)至本产品到期日(不含) 如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或2.40%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。 本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产	招商银行股份有限公司	低风险	-	300.00	300.61	-	0.61	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%								
11	招商银行点金系列看涨两层区间 21 天结构性存款 NSY00626	2023/10/10-2023/10/31 产品期限：21 天，自本产品起息日（含）至本产品到期日（不含）。如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或2.35%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%	招商银行股份有限公司	低风险	-	300.00	300.41	-	0.41	是
12	招商银行点金系列看跌两层区间 14 天结构性存款 NSY00658	2023/12/13-2023/12/27 产品期限：14 天，自本产品起息日(含)至本产品到期日(不含)如发生本产品	1.70%或2.30%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。本产品资金计划投资的	招商银行股份有限公司	低风险	-	300.00	300.26	-	0.26	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
		说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。		比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%								
13	招商银行点金系列看跌两层区间 14 天结构性存款 NSY00658	2023/12/13-2023/12/27 产品期限：14 天，自本产品起息日(含)至本产品到期日(不含) 如发生本产品说明书中的提前终止的情形，本产品期限将相应提前到期调整。	1.70%或 2.30%	本产品本金投资于银行存款和衍生金融工具。包括但不限于信用、权益、商品、外汇、利率期权等衍生金融工具。 本产品资金计划投资的比例区间如下:（结构性存款产品存续期内可能因市场的重大变化导致投资比例暂时超出下述投资比例区间，银行将尽合理努力以客户利益最大化为原则尽快使投资比例恢复至下述规定区间）固定收益类资产	招商银行股份有限公司	低风险	-	299.00	299.26	-	0.26	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				（银行存款）：100%；衍生金融工具(以期权费计)：0-10%								
14	广发银行“薪满益足”天天薪人民币理财计划TTXLGS0001	2021/10/29-2023/11/27 产品说明书：本理财产品将持续运作，无固定期限。每 1 天为一个运作周期，运作周期内投资者若不选择提前终止，则投资者投资本金自动归集入下一个运作周期循环滚动（运作周期届满日如遇节假日，则顺延至下一个交易日）	2.60%	1、债券（包括但不限于国债、中央银行票据、政策性金融债、地方政府债、各类金融债、超短期融资券及短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、企业债、公司债、金融机构次级债或二级资本债、可转债（含可转换债、可交换债、可分离债）、永续债、项目收益债、证券公司收益凭证、资产证券化产品、债券型基金、信用连接票据）：10-90%。 2、货币市场工具（包括但不限于现金、同业存放、同业拆借、同业借款、债券质押式回购、债券买断式回购、票据质押式回购、同业存单、大额可转让存单、货币基金等低风险同业资金	广发银行股份有限公司	中风险	200.28	-	204.86	-	4.58	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				业务）：10-90%。 3、债权类及权益类资产：10-90%。 4、以上配置比例，由于兑付客户投资本金收益等流动性资产消耗引起被动超额时除外，且广发银行可根据市场变化和产品运行情况适时调整投资范围、调整比例不超过±10%。若超出销售文件约定比例的，应先取得投资者书面同意，若投资者不接受的，可提前赎回。 在上述约定的投资范围内广发银行有权选择一种或多种投资工具进行投资。								
15	广发银行“薪满益足”天天薪人民币理财计划TTXLGS0001	2022/9/23-2023/11/27 产品说明书：本理财产品将持续运作，无固定期限。每 1 天为一个运作周期，运作周期内投资者若不选	2.60%	1、债券（包括但不限于国债、中央银行票据、政策性金融债、地方政府债、各类金融债、超短期融资券及短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、企业债、公司债、金融机	广发银行股份有限公司	中风险	100.04	-	102.33	-	2.29	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
		择提前终止，则投资者投资本金自动归集入下一个运作周期循环滚动（运作周期届满日如遇节假日，则顺延至下一个交易日）		构次级债或二级资本债、可转债（含可转换债、可交换债、可分离债）、永续债、项目收益债、证券公司收益凭证、资产证券化产品、债券型基金、信用连接票据）：10-90%。 2、货币市场工具（包括但不限于现金、同业存放、同业拆借、同业借款、债券质押式回购、债券买断式回购、票据质押式回购、同业存单、大额可转让存单、货币基金等低风险同业资金业务）：10-90%。 3、债权类及权益类资产：10-90%。 4、以上配置比例，由于兑付客户投资本金收益等流动性资产消耗引起被动超额时除外，且广发银行可根据市场变化和产品运行情况适时调整投资范围、调整比例不超过±10%。若超出								

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				销售文件约定比例的，应先取得投资者书面同意，若投资者不接受的，可提前赎回。 在上述约定的投资范围内广发银行有权选择一种或多种投资工具进行投资。								
合计	-	-	-	-	-		**300.32**	**4,099.00**	**4,411.85**	-	**12.53**	-

2022 年：

单位：万元

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
1	“广银安富”幸福鎏金-日添薪 XFLJGR0001	2021/12/2-2022/4/14 投资期限：无固定期限。在理财产品存续期间发生任一理财产品终止事件的，管理人有权提前终止本产品。管理人实施提前终止本产品的原因包括：国家法律、法规、监管规定及相关金融政策出现重大调整，市场或所投资资产出现重大变化并影响到本产品的正常运作，以及其他原因导致管理人认为本产品已经不适合继续帮助投资者实现投资目标，如果管理人决定提前终止理财产品，将于提前终止日前 2 个银行工作日以公告的形式通知投资者。	2.63%	本产品全部投资于以下符合监管要求的资产，包括：1.现金；2.期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；3.剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；4.银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。	广发银行股份有限公司	低风险	500.00	1,000.00	1,510.23	-	10.23	是
2	广发银行“薪满益足”天天薪人民币理财计划 TTXLGS0001	2021/10/29-2023/11/27 投资期限：本理财产品将持续运作，无固定期限。每 1 天为一个运作周期，运作周期内投资者若不选	2.60%	1、债券（包括但不限于国债、中央银行票据、政策性金融债、地方政府债、各类金融债、超短期融资券及短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、	广发银行股份有限公司	中低风险	900.00	900.00	1,605.15	200.28	5.44	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
		择提前终止，则投资者投资本金自动归集入下一个运作周期循环滚动（运作周期届满日如遇节假日，则顺延至下一个交易日）		企业债、公司债、金融机构次级债或二级资本债、可转债（含可转换债、可交换债、可分离债）、永续债、项目收益债、证券公司收益凭证、资产证券化产品、债券型基金、信用连接票据）：10-90%。 2、货币市场工具（包括但不限于现金、同业存放、同业拆借、同业借款、债券质押式回购、债券买断式回购、票据质押式回购、同业存单、大额可转让存单、货币基金等低风险同业资金业务）：10-90%。 3、债权类及权益类资产：10-90%。 4、以上配置比例，由于兑付客户投资本金收益等流动性资产消耗引起被动超额时除外，且广发银行可根据市场变化和产品运行情况适时调整投资范围、调整比例不超过±10%。若超出销售文件约定比例的，应先取得投资者书面同意，若投资者不接受的，可提前赎回。 在上述约定的投资范围内广发								

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				银行有权选择一种或多种投资工具进行投资。								
3	“薪满益足”日薪月益TTXLGS0002	2021/6/18-2022/4/19 投资期限：本理财产品将持续运作，无固定期限。每 1 天为一个运作周期，运作周期内投资者若不选择提前终止，则投资者投资本金自动归集入下一个运作周期循环滚动（运作周期届满日如遇节假日，则顺延至下一个交易日）	2.00%	1、债券（包括但不限于国债、中央银行票据、政策性金融债、地方政府债、各类金融债、超短期融资券及短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、企业债、公司债、金融机构次级债或二级资本债、可转债（含可转换债、可交换债、可分离债）、永续债、项目收益债、证券公司收益凭证、资产证券化产品、债券型基金、信用连接票据）：10-90%。 2、货币市场工具（包括但不限于现金、同业存放、同业拆借、同业借款、债券质押式回购、债券买断式回购、票据质押式回购、同业存单、大额可转让存单、货币基金等低风险同业资金业务）：10-90%。 3、债权类及权益类资产：10-90%。 4、以上配置比例，由于兑付客户投资本金收益等流动性资产消耗引起被动超额时除外，且广	广发银行股份有限公司	中低风险	300.00	-	310.84	-	10.84	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				发银行可根据市场变化和产品运行情况适时调整投资范围、调整比例不超过±10%。若超出销售文件约定比例的，应先取得投资者书面同意，若投资者不接受的，可提前赎回。 在上述约定的投资范围内广发银行有权选择一种或多种投资工具进行投资。								
4	广发银行幸福理财周添利开放式理财计划第 1 期 XFLCXFTL0032	2021/7/27-2022/4/19 投资期限：无固定期限。在理财产品存续期间发生任一理财产品终止事件的，管理人有权提前终止本产品。管理人实施提前终止本产品的原因包括：国家法律、法规、监管规定及相关金融政策出现重大调整，市场或所投资资产出现重大变化并影响到本产品的正常运作，以及其他原因导致管理人认为本产品已经不适合继续帮助投资者实现投资目标，如果管理人决定提前终止理财产品，将于提前终止日前 2 个工作日以公告	3.2%-3.6%	在管理人具备相应业务资质的前提下，本理财产品所募集的资金将投资于固定收益类资产、权益类资产、金融衍生品等以及投资于以上范围的各类资产管理产品等金融市场工具以及管理人变更为广银理财有限责任公司后，相关法律法规或监管规定允许广银理财有限责任公司投资的其他权益类资产（包括但不限于股票、境内外上市公司发行的优先股等）。 1. 固定收益类资产：包括但不限于货币基金、债券回购、银行存款、同业存单、国债、央行票据、地方政府债、政策性金融债、商业性金融债、短期融资券、超	广发银行股份有限公司	中低风险	350.00	-	353.15	-	3.15	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
		形式通知投资者。		短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、企业债、公司债（含非公开公司债）、次级债、可转换债券（含分离交易可转债）、可交换债、资产支持证券、债券型基金及其他符合监管要求的固定收益类资产。固定收益类资产的比例不低于 80%； 2. 权益类资产：包括但不限于股票型基金、混合型基金及其他符合监管要求的权益类资产。 3. 金融衍生品类资产：包括但不限于股指期货、国债期货以及其他符合监管要求的资产。权益类、金融衍生品类及其他资产的比例不超过 20%。 4. 法律、法规或监管机构允许投资的其他标的。非因管理人主观因素导致突破上述比例限制的，管理人应当在流动性受限资产可出售、可转让或者恢复交易的 15 个交易日内调整至符合要求。市场发生重大变化导致投资比例暂时超出浮动区间且可能对投资者收益发生重大影响的，管理人将在官方网站向投资者								

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				进行信息披露。								
5	广发银行幸福理财幸福增利3个月定开型理财计划第1期XFLCXFZL0009	2021/11/17-2022/2/17 投资期限：无固定期限（每3个月定期开放）。在理财产品存续期间发生任一理财产品终止事件的，管理人有权提前终止本产品。管理人实施提前终止本产品的原因包括：国家法律、法规、监管规定及相关金融政策出现重大调整，市场或所投资资产出现重大变化并影响到本产品的正常运作，以及其他原因导致管理人认为本产品已经不适合继续帮助投资者实现投资目标，如果管理人决定提前终止理财产品，将于提前终止日前 2 个工作日以公告形式通知投资者。	3.70%	在管理人具备相应业务资质的前提下，本理财产品所募集的资金将投资于以下资产，具体资产分类以监管规定的分类口径为准。 1、 现金及货币类资产：现金及活期存款、其他货币性资金、债券买入返售（逆回购）、货币市场基金等其他低风险高流动性品种。 2、 固定收益类金融工具：（1）银行存款：除活期以外的存款和存款凭证，包括但不限于定期存款、通知存款、协定存款、协议存款、大额存单等。（2）债券等固定收益品种：包括但不限于同业存单、国债、中央银行票据、政府债券、政府机构债券、政策性金融债券、金融机构债券、金融机构次级债(含二级资本债及其他资本工具)、超短期融资券、短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、中小企业集合票据、项目收益票据、企业债、公司债券、可转换债券、可交换	广发银行股份有限公司	中低风险	100.00	-	101.19	-	1.19	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				债、私募债、资产证券化产品（含资产支持证券、资产支持票据等）、应纳入债权类资产的永续债、债券型基金及其他符合监管要求的债券等固定收益品种。 （3）非标准化债权资产：包括但不限于同业借款、信托贷款、券商收益凭证与融资融券收益权等券商信用类资产、应收账款、带回购条款的股权性融资、股票质押、理财直融工具、债权融资计划及其他符合监管要求的非标准化债权类资产等。 3、投资于上述资产的资产管理产品。 4、 法律、法规或监管机构允许投资的其他标的。 其中：1.债权类资产的比例不低于 80%。 2.非标准化债权类资产规模占本理财产品总资产规模比例不超过 50%，最终投资标的以产品募集成功后实际投资标的为准。非因管理人主观因素导致突破上述比例限制的，管理人应当在流动性受限资产可出售、可转让								

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				或者恢复交易的 15 个交易日内调整至符合要求。市场发生重大变化导致投资比例暂时超出浮动区间且可能对投资者收益发生重大影响的，管理人将在官方网站向投资者进行信息披露。								
6	广银理财幸福理财日添利开放式理财计划XFLCXFTL0035	2022/9/27-2022/11/18 投资期限：无固定期限。在理财产品存续期间发生任一理财产品终止事件的，管理人有权提前终止本产品。管理人实施提前终止本产品的原因包括：国家法律、法规、监管规定及相关金融政策出现重大调整，市场或所投资资产出现重大变化并影响到本产品的正常运作，以及其他原因导致管理人认为本产品已经不适合继续帮助投资者实现投资目标，如果管理人决定提前终止理财产品，将于提前终止日前 2 个工作日以公告形式通知投资者。	2.80%-3.50%	本理财产品所募集的资金将直接或通过符合监管要求的各类资产管理产品投资于债权类资产：包括但不限于债券回购、银行存款；同业存单、国债、央行票据、地方政府债、政策性金融债、商业性金融债、短期融资券、超短期融资券、中期票据、 非公开定向债务融资工具、企业债、公司债（含非公开公司债）、永续债、次级债、可转换债券（含分离交易可转债）、可交换 债、资产支持证券、货币基金、债券型基金等符合监管要求的标准化债权类资产。 产品可通过信托、证券、基金、期货、保险资产管理机构依法设立的资产管理产品以及其他符合国家相关政策、法律法 规的投资渠道和方式实现对上述投资品种的投	广发银行股份有限公司	中低风险	-	300.00	298.38	-	-1.62	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				资，且可以由资产名义持有人按公允价格转让本产品所投资的全部或部分投资标的。其中债权类资产的比例不低于 80%。非因管理人主观因素导致突破上述比例限制的，管理人应当在流动性受限资产可出售、可转让或者恢复交易的 15 个交易 日内调整至符合要求。市场发生重大变化导致投资比例暂时超出浮动区间且可能对投资者收益发生重大影响的，管理人将在约定的信息披露渠道向投资者进行信息披露。								
7	工银现金管理超短期法人人民币理财产品1901CDQB	2020/9/25-2022/4/18 投资期限：无固定期限	2.40%-3.45%	该产品拟投资 30%-100%的债券、存款等高流动性资产（债券及债券基金、货币市场基金、同业存款、质押式及买断式回购），0%-70%的债权类资产（债权类信托、交易所委托债权投资），0%-10%的权益类资产（股票、市场化股权、混合证券、其他权益类资产），0%-70%的其他资产或资产组合（保险资产管理公司资产管理计划、证券公司及其资产管理公司资产管理计划、基	中国工商银行	低风险	80.00	-	80.60	-	0.60	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				金公司资产管理计划）。								
8	“薪满益足”日薪月益TTXLGS0002	2021/9/26-2022/4/19 投资期限：本理财产品将持续运作，无固定期限。 每 1 天为一个运作周期，运作周期内投资者若不选择 提前终止，则投资者投资本金自动归集入下一个运作周期循环滚动（运作周期届满日如遇节假日，则顺延 至下一个交易日）	2.00%	1、债券（包括但不限于国债、中央银行票据、政策性金融债、地方政府债、各类金融债、超短期融资券及短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、企业债、公司债、金融机构次级债或二级资本债、可转债（含可转换债、可交换债、可分离债）、永续债、项目收益债、证券公司收益凭证、资产证券化产品、债券型基金、信用连接票据）：10-90%。 2、货币市场工具（包括但不限于现金、同业存放、同业拆借、同业借款、债券质押式回购、债券买断式回购、票据质押式回购、同业存单、大额可转让存单、货币基金等低风险同业资金业务）：10-90%。 3、债权类及权益类资产：10-90%。 4、以上配置比例，由于兑付客户投资本金收益等流动性资产消耗引起被动超额时除外，且广发银行可根据市场变化和产品	广发银行股份有限公司	中低风险	400.00	-	404.35	-	4.35	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				运行情况适时调整投资范围、调整比例不超过±10%。若超出销售文件约定比例的，应先取得投资者书面同意，若投资者不接受的，可提前赎回。 在上述约定的投资范围内广发银行有权选择一种或多种投资工具进行投资。								
9	广发银行“幸福理财”幸福添利（3 个月）周期型开放式人民币理财计划第 1 期 XFLCXFTL0003	2021/9/29-2022/9/29 投资期限：无固定期限。在理财产品存续期间发生任一理财产品终止事件的，管理人有权提前终止本产品。	3.30%~3.80%	在管理人具备相应业务资质的前提下，本理财产品所募集的资金将投资于固定收益类资产、权益类资产、金融衍生品等以及投资于以上范围的各类资产管理产品等金融市场工具以及管理人变更为广银理财有限责任公司后，相关法律法规或监管规定允许广银理财有限责任公司投资的其他权益类资产（包括但不限于股票、境内外上市公司发行的优先股等）。 1. 固定收益类资产：货币基金、债券回购、银行存款、同业存单、国债、央行票据、地方政府债、政策性金融债、商业性金融债、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工	广发银行股份有限公司	中低风险	200.00	-	205.72	-	5.72	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
				具、企业债、公司债（含非公开公司债）、次级债、可转换债券（含分离交易可转债）、可交换债、资产支持证券、债券型基金及其他符合监管要求的固定收益类资产。2. 权益类资产：包括股票型基金、混合型基金及其他符合监管要求的权益类资产。3. 金融衍生品类资产：包含股指期货、国债期货及其他符合监管要求的资产。4. 法律、法规或监管机构允许投资的其他标的。 各类资产的投资比例为：投资于固定收益类资产的比例不低于净资产的 80%，其他资产比例不超过净资产的 20%。								
10	广发银行“薪满益足”天天薪人民币理财计划TTXLGS0001	2022/9/23-2023/11/27 产品说明书：本理财产品将持续运作，无固定期限。每 1 天为一个运作周期，运作周期内投资者若不选择提前终止，则投资者投资本金自动归集入下一个运作周期循环滚动（运作周期届满日如遇节假日，	2.60%	1、债券（包括但不限于国债、中央银行票据、政策性金融债、地方政府债、各类金融债、超短期融资券及短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、企业债、公司债、金融机构次级债或二级资本债、可转债（含可转换债、可交换债、可分离债）、永续债、项目收益债、证券公司	广发银行股份有限公司	中低风险	-	100.00	-	100.04	0.04	是

序号	产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益	期后是否已经收回
		则顺延至下一个交易日）		收益凭证、资产证券化产品、债券型基金、信用连接票据）：10-90%。 2、货币市场工具（包括但不限于现金、同业存放、同业拆借、同业借款、债券质押式回购、债券买断式回购、票据质押式回购、同业存单、大额可转让存单、货币基金等低风险同业资金业务）：10-90%。 3、债权类及权益类资产：10-90%。 4、以上配置比例，由于兑付客户投资本金收益等流动性资产消耗引起被动超额时除外，且广发银行可根据市场变化和产品运行情况适时调整投资范围、调整比例不超过±10%。若超出销售文件约定比例的，应先取得投资者书面同意，若投资者不接受的，可提前赎回。 在上述约定的投资范围内广发银行有权选择一种或多种投资工具进行投资。								
合计	-	-	-	-	-		2,830.00	2,300.00	4,869.61	300.32	39.94	-

（2）远期结售汇具体情况

此外，公司于 2024 年为对冲汇率风险，购买了远期外汇产品，并于 2024 年 6 月 30 日前交割，信息如下：

单位：万元

序号	产品类型	签约银行	币种	面值	交易日期	到期日期	交割日期	期末状态	卖出外汇汇率	交割买入汇率	当期收益金额
1	远端购汇	招商银行股份有限公司	EUR	29.00	2024/5/24	2024/6/24	2024/6/24	已交割	7.8502	7.8391	2.83
2			USD	71.00	2024/5/24	2024/6/24	2024/6/24	已交割	7.2464	7.2279	1.49
3			EUR	12.00	2024/5/24	2024/6/24	2024/6/24	已交割	7.8561	7.8450	1.17
4			EUR	54.00	2024/5/24	2024/6/24	2024/6/24	已交割	7.8449	7.8338	5.27
5			EUR	27.00	2024/5/27	2024/6/27	2024/6/27	已交割	7.8615	7.8526	2.57
合计				**193.00**	——	——	——	——	——	——	**13.33**

2、基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形

报告期内，公司购买的理财产品、结构性存款均为向大型商业银行购买的保本或非保本浮动收益型产品，上述产品主要投资于固定收益类资产或挂钩外币汇率等标的，少部分存在投资权益类资产、商品及金融衍生品类资产的情况，收益较为稳定，风险级别均为中低风险，基础资产不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形。截至本回复出具日，报告期各期末未到期的理财产品、结构性存款期后均已到期赎回，未发生违约情况。

报告期内，公司购买的远期外汇产品系交易双方达成的以约定的外汇币种、金额、交割汇率，在约定的未来某一日期交割的外汇交易。截至报告期各期末，未到期的远期结售汇均已到期交割，未发生违约情况。

3、相应投资风险及对应内控措施

（1）购买理财产品、结构性存款的风险

信用风险：前述金融产品有可能由于发行主体或交易对手信用状况恶化导致交易违约，致使产品到期实际收益不足业绩比较基准，公司将自行承担由此而导致本金或收益遭受部分甚至全部损失的风险。

市场风险：前述金融产品投资的基础资产受到经济因素、政治因素、投资心

理和交易制度等各种因素的影响，可能导致上述产品资产收益水平变化，公司可能面临本金或收益遭受部分甚至全部损失的风险。

流动性风险：前述金融产品存续期内，公司只能在产品说明书规定的时间和条件内办理申购与赎回，这可能影响公司的资金安排，带来流动性风险。

操作风险：前述金融产品管理人由于内部作业、人员管理、系统操作及事务处理不当或失误等，公司可能面临本金或收益遭受部分甚至全部损失的风险。

（2）远期外汇合约的风险

公司如选择开展全额交割类型的远期交易，在交易日以确定的交割汇率锁定未来现金流，规避了交割日汇率的不利波动可能带来的损失，同时也放弃了交割日汇率的有利波动可能带来的收益。

交易估值等于未来收取端现金流的折现值减去支付端现金流的折现值，公司可能因为市场汇率或利率的波动导致的现金流发生变化，从而产生估值浮动盈亏。

（3）相关内控措施

为规范理财产品及结构性存款业务办理及控制相关风险，公司制定了相对应的风险控制措施。理财项目由财务部提出投资方案，财务部总监审核后实施。投资处置审批程序相同；投资项目审批通过后，购买银行理财产品类由财务部负责实施、其他类由战略部负责实施；公司根据批准的投资方案，与被投资方签订投资合同或协议，明确出资时间、金额、方式、双方权利义务和违约责任等内容，按规定的权限和程序审批后履行投资合同或协议。通过以上措施，公司可以有效的管控理财产品业务中的风险因素，并按照相关要求，对报告期内理财产品的购买、赎回、公允价值变动和投资收益等情况如实记录。

【中介机构回复】

四、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、取得并查阅公司现金流量表、现金流量表项目注释及现金流量表补充资料，了解并查阅公司应收账款回款内部控制制度，访谈发行人财务负责人了解相

关变动的主要原因以及了解公司各报告期催收应收账款所采取的主要措施；

2、抽样复核公司报告期内银行流水与财务记录是否一致；

3、获取公司《资金营业管理制度》，核实公司资金活动相关内控制度设计是否完善，向公司财务总监访谈，了解日常资金管理是否与相关内控制度相符。

4、了解与交易性金融资产、借款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行；

5、获取报告期内交易性金融资产产品说明书，了解公司交易性金融资产具体构成，相关金融资产的基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施，了解交易性金融资产的具体核算内容、分类、列报，评价相关会计处理的恰当性；

6、获取公司《对外投资管理制度》等金融资产投资相关制度及关于购买理财的审批文件，核实公司金融资产投资相关内控制度是否完善，理财产品购买规模及决策程序是否与相关内控制度相符；

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司货币资金的变动原因具备合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间相互匹配；

2、公司不存在大额异常资金转账情况，公司定期编制并复核了各银行账户余额调节表，付款均经恰当的审批，公司有效设计并执行了与银行存款余额调节、付款审批相关的内部控制制度；

3、公司的交易性金融资产主要为购买的银行或证券公司短期理财产品、结构性存款，相关基础资产不存在投资于预期无法收回资产的情形。截至本回复出具日，相关交易性金融资产均已收回。

【会计师回复】

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师安永《关于对创思立信数字科技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回复

的专项说明》关于该问题的回复。

（3）关于应收账款

报告期内，公司应收账款的账面价值金额较大。请公司说明：①应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；②公司对 1 年以内的应收账款的坏账计提比例显著低于传神语联的原因及合理性；③以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险。

请主办券商及会计师补充核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

1. 应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例

截至 2024 年 12 月 31 日，报告期各期末公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款原值	5,225.86	4,824.83	5,988.19
期后回款金额	4,642.67	4,662.82	5,915.07
期后回款占比	88.84%	96.64%	98.78%

公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 98.78%、96.64%和 88.84%，期后回款情况良好。

报告期内，公司应收账款逾期金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	5,225.86	4,824.83	5,988.19
逾期金额	2,003.80	1,946.58	2,294.57

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
逾期金额占比	38.34%	40.34%	38.32%
期后逾期金额回款金额	1,643.45	1,797.95	2,231.97
期后逾期金额回款比例	82.02%	92.36%	97.27%

公司给予客户的信用期一般为 60 天。公司根据双方交易习惯、行业惯例及合同约定，对截至各期末超过信用政策规定时间尚未回款的金额算作逾期。

报告期各期末，应收账款逾期金额分别为 2,294.57 万元、1,946.58 万元和 2,003.80 万元，占应收账款余额的比例分别为 38.32%、40.34%和 38.34%。公司逾期应收账款期后回款金额分别为2,231.97万元、1,797.95万元和1,643.45万元，期后逾期金额回款比例分别为 97.27%、92.36%和 82.02%。报告期各期末，公司存在一定比例的逾期应收账款，主要原因系公司制定的信用政策较为谨慎，客户主要为国内外知名企业，产品交付后，存在客户需统筹安排汇款的情况，此外，回款周期还会受到发票开具、双方对账、客户付款流程等影响。

报告期各期末，公司与同行业可比公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款账龄分布情况如下：

2024 年 6 月 30 日	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
甲骨易	92.20%	3.64%	1.20%	2.96%
传神语联	62.13%	27.60%	10.27%	0.00%
行业平均	77.16%	15.62%	5.74%	1.48%
创思立信	95.49%	2.48%	1.77%	0.27%
2023 年 12 月 31 日	**1 年以内**	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**
甲骨易	90.88%	3.48%	1.16%	4.48%
传神语联	53.16%	34.94%	11.90%	0.00%
行业平均	72.02%	19.21%	6.53%	2.24%
创思立信	95.72%	3.00%	1.19%	0.09%
2022 年 12 月 31 日	**1 年以内**	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**
甲骨易	89.11%	3.76%	3.95%	3.18%
传神语联	50.69%	43.67%	5.31%	0.33%
行业平均	69.90%	23.72%	4.63%	1.76%
创思立信	96.73%	3.07%	0.17%	0.03%

从应收账款账龄情况来看，报告期各期末，公司账龄在一年以内的应收账款占比分别为96.73%、95.72%和95.49%，公司应收账款账龄主要集中在1年以内，账龄结构良好，且1年以内应收账款占比均高于行业均值及同行业可比公司。

虽无法从公开信息中获取可比公司报告期内的应收账款逾期金额及比例，但报告期内公司应收账款周转率分别为5.81、6.17及6.14，均高于行业均值及同行业可比公司，与同行业可比公司相比不存在重大异常情形。

针对逾期应收账款，公司将加强款项催收，指派业务人员及时与客户保持沟通，及时了解客户经营状况、财务状况等信息并对客户拖欠货款的原因进行分析，由于公司主要客户均为国内外知名及行业龙头企业，客户整体商业信用、资信、经营状况良好，支付能力较强，不存在资金链断裂、破产清算等情况。整体来看，公司应收账款期后回款情况良好，不存在主要客户经营恶化、资金困难等风险。

报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款周转率情况如下：

单位：次

公司简称	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
甲骨易	4.40	6.54	8.84
传神语联	0.99	0.89	0.84
行业平均	**2.70**	**3.72**	**4.84**
创思立信	6.14	6.17	5.81

注：应收账款周转率=当期营业收入/应收账款平均原值，2024年1-6月的应收账款周转率已年化处理。

报告期内，公司应收账款周转率分别为5.81、6.17、6.14，保持基本稳定的状态。从上表数据可知，报告期各期公司应收账款周转率呈现较高的水平且处于行业可比区间，与同行业可比公司不存在显著差异。

综上，公司部分客户受回款周期安排存在逾期情形，但期后回款情况良好，结合应收账款周转率、应收账款账龄比较情况来看，与同行业可比公司不存在显著差异。

2. 主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

截至2024年6月30日，公司应收账款前十大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年 6 月 30 日应收账款余额	占比	2024 年 7-12 月回款金额	期后未回款金额	是否存在回收风险
1	Parametric Technology Corp	295.05	5.65%	295.05	-	否
2	Bybit Fintech Limited	185.7	3.55%	185.7	-	否
3	DXC Technology Services LLC	166.93	3.19%	166.93	-	否
4	Aux Cayes FinTech Co. Ltd.	148.02	2.83%	148.02	-	否
5	W Renaissance Pte. Ltd	117.91	2.26%	117.91	-	否
6	Lingo Systems LLC	112.11	2.15%	111.27	0.84	否
7	YOSTAR (HONGKONG) LIMITED	108.29	2.07%	61.57	46.72	否
8	上海复宏汉霖生物技术股份有限公司	92.90	1.78%	51.74	41.16	否
9	江苏恒瑞医药股份有限公司	91.90	1.76%	91.90	-	否
10	强生（中国）投资有限公司	90.58	1.73%	90.58	-	否
合计		**1,409.39**	**26.97%**	**1,320.67**	**88.72**	——

公司主要客户包括 Bybit 集团、腾讯集团、Waters 集团、Apple Distribution International Ltd.、强生（中国）投资有限公司等客户，相关客户为国际知名大型互联网公司或生物医药公司等。如上表显示，2024 年 6 月 30 日，公司应收账款前十大客户的应收账款余额中，88.72 万元的应收账款期后尚未收回，占比 6.29%，占比较低。

综上，公司主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险。

二、公司对 1 年以内的应收账款的坏账计提比例显著低于传神语联的原因及合理性

各报告期期末，公司和传神语联对 1 年以内应收账款坏账计提比例如下：

应收账款坏账计提比例	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
创思立信	2.00%	2.00%	2.00%
传神语联	8.04%	7.13%	6.66%

公司采用预期信用损失模型确定 1 年以内应收账款坏账计提比例。如上表所示，报告期内公司与传神语联的应收账款坏账计提比例存在差异，主要原因有以下三点：

1. 公司信用政策较为谨慎、回款速度快

公司建立了客户信用评价体系，在对客户的资信状况、历史合作情况等进行综合评估后确定客户的信用期，对客户实施分级管理。销售部在 CRM 系统建立客户档案，维护客户基本信息，并在系统逐级审批确定客户的信用额度、结算方式和信用期。对于新客户，由销售部调查了解客户背景，根据资质等情况授予信用额度和信用期；对于老客户基于客户合作期限、合作规模、历史回款情况、经营情况等，调整信用额度和信用期。公司实行客户黑名单管理，对于未及时付款超过账期 60 天的客户，系统就会自动将其进行标记，销售人员后续会重点对此类客户进行关注与对接，并对逾期款项进行催收。如综合评定后认为此客户为高风险客户，原则上公司不会与其展开新的业务合作。

此外，公司建立了《有关项目回款超期的考核和提成规定》相关制度，销售人员在回款过程中有责任和动力确保及时收款。这一内控制度有效地促进了公司资金回笼，保障了财务稳定。

报告期内，公司客户信用期集中在 60 天内，相对而言公司信用政策谨慎，客户信用期较短，期后回款比例较高。

报告期内，公司与传神语联应收账款周转率及应收账款周转天数指标对比情况如下：

单位：次/年；天

指标	公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
应收账款周转率	创思立信	6.14	6.17	5.81
	传神语联	0.99	0.89	0.84
应收账款周转天数	创思立信	59.45	59.16	62.82
	传神语联	368.69	410.11	434.52

如上表所示，报告期内公司的应收账款周转率远高于同行业可比公司传神语联，说明公司的应收账款管理能力较强；公司应收账款周转天数分别为 62.82 天、59.16 天和 59.45 天，回款周期短、回款速度快且与公司信用政策可以匹配。

2. 公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，回款状况良好，风险可控

报告期各期末，公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款账龄情况

如下表所示：

单位：万元

账龄	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	4,792.48	95.49%	4,420.34	95.72%	5,541.14	96.73%
1-2 年	124.25	2.48%	138.54	3.00%	176.06	3.07%
2-3 年	88.96	1.77%	54.78	1.19%	9.63	0.17%
3 年以上	13.39	0.27%	4.30	0.09%	1.52	0.03%
小计	5,019.09	100.00%	4,617.95	100.00%	5,728.35	100.00%
减：坏账准备	254.12	5.06%	209.83	4.54%	201.14	3.51%
合计	**4,764.97**	**94.94%**	**4,408.13**	**95.46%**	**5,527.21**	**96.49%**

报告期各期末，公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款账龄一年以内应收账款占比分别为 96.73%、95.72%和 95.49%，公司应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款回款情况良好，风险整体可控。

公司历史上坏账实际发生情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
实际核销的应收账款	18.61	78.39	9.51

公司历史上实际发生的坏账金额较小，2023 年核销的应收账款主要系客户香港菲凡有限公司项目组已解散，款项预计无法收回形成。

3. 国际知名客户群体回款风险低

公司与传神语联下游客户群体存在显著差异。根据公开信息显示，传神语联的主要客户为北京天元创新科技有限公司、福建国通星驿网络科技有限公司、厦门富盛世荣商贸有限公司等境内公司。公司主要客户包括 Bybit 集团、腾讯集团、Waters 集团、Apple、强生（中国）投资有限公司等，相关客户为国际知名大型企业。客户信用状况良好、履约能力较强，整体回款风险较低。

综上所述，公司的销售信用政策较同行业公司更为谨慎，回款周期短、回款速度快，应收账款管理能力较强。公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，账龄结构较好，历史上实际发生的坏账金额较小。此外公司下游客户多为世界知名公司，客户信用良好，应收账款无法收回的风险较低。因此，公司对 1 年以内的应

收账款的坏账计提比例低于传神语联具有合理性。

三、以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险

1. 以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况

报告期各期内，公司境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末/2024 年 1-6 月	2023 年末/2023 年度	2022 年末/2022 年度
境外应收账款（A）	2,997.61	2,609.40	2,957.06
账龄情况：1 年以内	2,633.20	2,268.38	2,850.28
1 年以上	364.40	341.01	106.78
账龄占比情况：1 年以内	87.84%	86.93%	96.39%
1 年以上	12.16%	13.07%	3.61%
境外销售金额（B）	10,008.53	21,430.23	16,691.00
境外应收账款余额占境外销售金额的比例（C=A/B）	14.98%	12.18%	17.72%
境外应收账款的期后回款金额（D）	2,730.05	2,462.49	2,889.16
期后回款率（E=D/A）	91.07%	94.37%	97.70%

注 1：上述期后回款金额为截至 2024 年 12 月 31 日情况；
注 2：上述所列示“应收账款”为应收账款原值。2024 年 1-6 月应收账款余额占境外销售金额的比例已做年化处理。

报告期各期末，公司境外应收账款余额折合人民币分别为 2,957.06 万元、2,609.40 万元及 2,997.61 万元，占境外销售金额的比例分别为 17.72%、12.18%及 14.98%，波动较小；公司境外应收账款账龄在 1 年以上的余额占比分别为 3.61%、13.07%及 12.16%，剔除关联方往来，各报告期境外应收账款账龄在 1 年以上的应收账款占比分别为 5.65%、5.58%及 3.88%，占比较小；境外应收账款的期后回款率分别为 97.70%、94.37%及 91.07%，回款状况较好。

2. 境外客户应收账款不存在较大的回款风险

各报告期境外客户销售回款金额占销售额比例及周转天数：

单位：万元

项目	2024 年 1 至 6 月	2023 年	2022 年
境外客户销售回款	9,682.37	21,965.25	15,763.19
境外客户销售收入	10,008.53	21,430.23	16,691.00
境外客户销售回款占销售收入比例	96.74%	102.50%	94.44%
境外客户应收账款周转天数	51.12	47.40	52.92

报告期内，公司的境外客户销售回款金额占销售收入比例在 94.44%至 102.50%之间，周转天数在 50 天上下，回收较快，不存在较大的回收风险。

综上，公司各期境外应收账款的回款、账龄情况良好，期后回款率较高，不存在较大的回款风险。

【中介机构回复】

四、请主办券商及会计师补充核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1. 核查报告期各期末逾期应收账款金额、占比以及对应客户和订单的情况，了解应收账款逾期的原因及对逾期客户采取的后续管理措施，核查公司各期末应收款项的期后回款情况；

2. 查阅报告期各期主要客户的合同或订单，访谈公司财务部负责人、运营负责人，了解客户 YOSTAR (HONGKONG) LIMITED 、上海复宏汉霖生物技术股份有限公司 2024 年 7 至 12 月期后回款金额小于 2024 年 6 月 30 日应收账款余额的业务原因，系客户公司业务部门与财务部门分设内地香港两地，跨地域部门协作导致付款流程较长；

3. 查询同行业可比公司定期报告等公开资料，了解同行业可比公司应收账款周转率情况，对比分析与公司应收账款周转率存在差异的原因、合理性及是否符合行业惯例；

4. 查询可比公司的应收账款坏账计提政策，比较与公司的差异情况，分析公司计提政策是否谨慎、坏账准备计提是否充分；

5. 获取公司境外客户清单，复核境外客户的销售收入、应收账款余额、各

报告期回款金额、账龄划分等信息的准确性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1. 截至 2024 年 12 月 31 日，报告期各期末应收账款基本回款，客户期后回款情况良好；报告期各期末，公司存在部分客户因付款安排出现逾期的情形，应收账款逾期金额分别为 2,294.57 万元、1,946.58 万元以及 2,003.80 万元，逾期比例分别为 38.32%、40.34%以及 38.34%，逾期应收账款期后回款情况良好。从应收账款账龄结构、应收账款周转率来看，公司 1 年以内应收账款占比及应收账款周转率均高于行业均值及同行业可比公司，与同行业可比公司相比不存在重大异常情形，相关情况符合行业惯例；主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险；

2. 一方面，公司的销售信用政策较同行业公司更为谨慎，回款速度快，应收账款管理能力较强；另一方面，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，账龄较短，回款状况良好，风险可控。此外，公司下游客户多为世界知名公司，为应收账款回收提供保证。综上，公司对 1 年以内的应收账款的坏账计提比例显著低于传神语联具备合理性；

3. 报告期各期，公司境外应收账款占当期收入的比例分别为 17.72%、12.18%以及 14.98%，波动较小；剔除关联方往来后，各报告期境外应收账款账龄在 1 年以上的应收账款占比分别为 5.65%、5.58%、3.88%，占比较小；境外应收账款的期后回款率较高，不存在较大的回款风险。

【会计师回复】

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师安永《关于对创思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

（4）关于期间费用

报告期内，公司期间费用率分别为 24.09%、26.14%和 27.35%，其中销售费用率和管理费用率较高。请公司说明：①报告期各期各项期间费用率与可比

公司是否存在明显差异；定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；销售费用与销售模式、经营业绩的匹配性；②列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；③公司研发人员认定标准，是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况；研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查，并对期间费用是否真实、准确、完整发表明确意见。

【公司回复】

一、报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；销售费用与销售模式、经营业绩的匹配性

（一）报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

各期间创思立信与可比公司的各项期间费用率情况如下：

2024 年 1 至 6 月

2024 年 1-6 月	创思立信	传神语联	甲骨易
管理费用占营业收入比	11.40%	11.51%	15.52%
销售费用占营业收入比	11.74%	8.93%	12.09%
研发费用占营业收入比	3.69%	20.84%	11.53%
财务费用占营业收入比	0.53%	0.83%	1.22%
期间费用合计占营业收入比	27.35%	42.11%	40.36%

2023 年：

2023 年	创思立信	传神语联	甲骨易
管理费用占营业收入比	10.10%	14.19%	16.33%
销售费用占营业收入比	11.81%	11.08%	12.52%
研发费用占营业收入比	3.14%	19.05%	10.94%
财务费用占营业收入比	1.08%	6.47%	1.48%
期间费用合计占营业收入比	26.14%	50.80%	41.27%

2022 年：

2022 年	创思立信	传神语联	甲骨易
管理费用占营业收入比	9.75%	15.55%	13.20%
销售费用占营业收入比	11.26%	12.11%	12.45%
研发费用占营业收入比	2.48%	15.81%	9.32%
财务费用占营业收入比	0.60%	2.84%	1.14%
期间费用合计占营业收入比	24.09%	46.30%	36.11%

注：1.可比公司数据来源为可比公司披露的定期报告；2.可比公司 RWS 期间费用披露口径、期间与国内可比公司不一致，故剔除计算。

报告期内，公司各期各项期间费用率与同行业可比公司相比，变动趋势均相对稳定，公司整体期间费用率占比低于同行业可比公司传神语联、甲骨易，主要系公司研发费用率、财务费用率占比低于可比公司所致。报告期内，创思立信公司流动资金来源主要系自有资金，不存在通过信贷资金补充流动资金情形，与可比公司传神语联、甲骨易报告期内均存有银行借款存在差异，因此，公司财务费用低于同行业可比公司。研发费用率方面，传神语联、甲骨易研发方向集中于机器翻译（MT）、互联网在线翻译内容，其中传神语联存在较大金额的委外研发支出，创思立信主要研发聚焦于内部管理信息系统、生产工具研发等，以自主研发为主，因此，研发费用占比差异较大；甲骨易公司研发人员占比高于创思立信，研发人员平均薪酬高于创思立信，同时，收入规模较小，因此其研发费用率高于创思立信。

报告期内，公司各期间的管理费用率均低于同行业可比公司。主要原因系：1. 与传神语联相比，传神语联持有较大金额的长期资产，其中主要包括使用权资产、无形资产和固定资产，导致应用于管理的使用权资产折旧、无形资产摊销和固定资产折旧较多，报告期内，传神语联管理费用中折旧与摊销金额占营业收入比例分别为 2.74%、4.57%和 1.88%，公司管理费用中折旧与摊销金额占营业收入比例分别为 0.25%、0.36%和 0.42%，长期资产结构差异是公司管理费用率占比低于可比公司传神语联对应指标的主要原因；2. 与可比公司甲骨易相比，报告期内甲骨易公司营业收入分别为 5,520.07 万元、5,676.90 万元及 2,674.67 万元，收入基数显著小于创思立信，管理规模效益低于创思立信，导致可比公司甲骨易公司管理费用率占比高于创思立信。

公司各期间的销售费用率保持平稳，平均后与可比公司不存在显著差异。

综上，创思立信公司各期各项期间费用率与同行业可比公司存在差异具有合理性。

（二）定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

1、管理费用

各期间管理费用占营业收入比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1 至 6 月		2023 年		2022 年	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
职工薪酬	1,175.56	7.62%	2,215.05	6.64%	1,790.82	5.86%
劳务及服务费	298.35	1.93%	502.98	1.51%	395.55	1.29%
折旧和摊销	64.54	0.42%	121.63	0.36%	77.58	0.25%
股份支付费用	57.27	0.37%	245.37	0.74%	406.97	1.33%
办公费	46.52	0.30%	92.66	0.28%	105.08	0.34%
福利费	21.83	0.14%	32.17	0.10%	35.19	0.12%
物业水电费	19.19	0.12%	28.90	0.09%	30.57	0.10%
差旅费	15.06	0.10%	72.56	0.22%	43.73	0.14%
其他	60.00	0.39%	57.88	0.17%	91.96	0.30%
合计	**1,758.32**	**11.40%**	**3,369.20**	**10.10%**	**2,977.45**	**9.75%**

报告期内，公司各期间管理费用金额及占营业收入比例逐年增长，其中 2023 年度管理费用较 2022 年度增加 391.75 万元，增长幅度较大，主要系：1、由于随着公司的业务发展，公司招聘了更多的管理人员，特别是海外管理人员的增加，相应管理费用中薪酬成本增长；2、受公司股份制改造、推荐挂牌等影响，劳务及服务费用中的中介机构费用增加，导致管理费用总额增加。

2、销售费用

各期间销售费用占营业收入比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1 至 6 月	2023 年	2022 年

	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
职工薪酬	1,485.48	9.63%	3,302.07	9.90%	2,952.35	9.66%
广告宣传费	87.24	0.57%	132.97	0.40%	34.83	0.11%
劳务及服务费	56.04	0.36%	103.53	0.31%	115.96	0.38%
差旅费	36.69	0.24%	83.19	0.25%	63.12	0.21%
折旧和摊销	34.79	0.23%	65.66	0.20%	25.11	0.08%
股份支付费用	22.27	0.14%	35.08	0.11%	39.47	0.13%
保险费	21.23	0.14%	26.10	0.08%	6.30	0.02%
福利费	13.91	0.09%	36.37	0.11%	17.41	0.06%
物业水电费	11.03	0.07%	14.72	0.04%	21.82	0.07%
短期租赁费	0.00	0.00%	15.36	0.05%	53.82	0.18%
办公费	32.07	0.21%	55.21	0.17%	58.79	0.19%
其他	8.96	0.06%	68.51	0.21%	52.00	0.17%
合计	**1,809.71**	**11.74%**	**3,938.77**	**11.81%**	**3,440.98**	**11.26%**

报告期内，公司各期间销售费用占收入比平稳，无显著波动。销售费用主要为销售人员相关薪酬成本，其薪酬与其赢得客户在各期间实现的销售收入呈正相关，各期间销售人员薪酬成本占营业收入比在 9.63%至 9.90%之间，无明显异常波动。

3、研发费用

各期间研发费用占营业收入比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1 至 6 月		2023 年		2022 年	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
职工薪酬	495.47	3.21%	939.95	2.82%	684.87	2.24%
股份支付费用	14.95	0.10%	24.25	0.07%	15.68	0.05%
折旧和摊销	15.25	0.10%	30.55	0.09%	25.20	0.08%
其他	43.37	0.28%	51.95	0.16%	32.32	0.11%
合计	**569.04**	**3.69%**	**1,046.70**	**3.14%**	**758.07**	**2.48%**

公司各期间研发费用占营业收入比例逐年增长，主要系公司注重研发，加大研发投入力度，研发人员逐步增加所致。

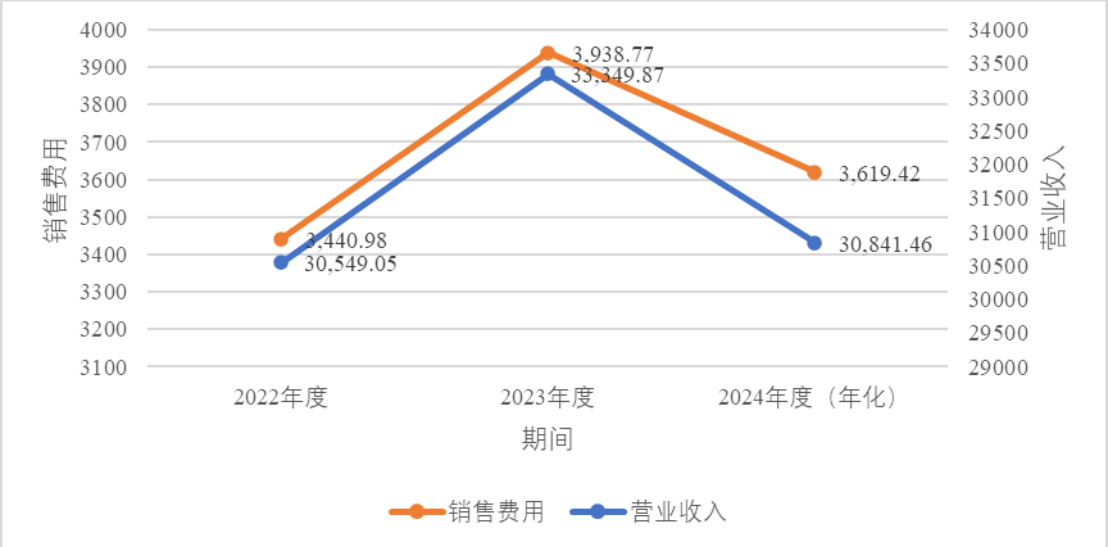
综上所述，公司销售费用、管理费用、研发费用因公司正常经营活动而产生一定波动，具备合理性。

3、销售费用与销售模式、经营业绩的匹配性

报告期内，公司采用直销的销售模式，即销售人员在执行销售工作前，必须对公司的服务范围、目标市场及语种、公司优势及特点、公司市场定位、公司的内部操作流程、合作流程等做充分了解；公司在获客过程中，市场部配合销售人员提供市场分析数据，销售人员基于数据收集与分析对潜在客户的合作意向及客户需求进行持续分析与追踪；销售人员在结合基于生产部门提供的价格参考及销售支持部门提供的价值信息后，对客户需求进行整理、评估并生成报价工具；在成功入围客户的供应商备选名单后，根据客户端采购要求按照试译、竞标、测试项目等方式对公司进行考核；待正式进入客户供应商名单后，销售人员会与客户进行商业谈判或竞争性磋商，同时通知财务部门，在 CRM 系统建立客户信息档案；在公司与客户合作过程中，公司销售人员会定期了解客户反馈并维护客户关系，销售人员通过进一步了解客户需求及客户内部结构，实现拓展销售、二次销售。从上述销售过程可以看出，销售人力资源投入为主要的销售费用组成部分，报告期内，职工薪酬与股份支付金额合计占销售费用金额的比例分别为 86.95%、84.73%和 83.31%，为销售费用的主要构成部分，公司销售费用与销售模式具有匹配性。

报告期内，公司销售费用与营业收入金额波动趋势如下图所示：

单位：万元



从上图可以看出，报告期内公司销售费用与各期间实现的销售收入呈现一致的波动趋势，销售费用与公司的经营业绩相匹配。

二、列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

（一）列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员数量及平均薪酬情况如下：

人员类型	人员	2022 年度	2023 年度	2024 年 1-6 月
销售人员	销售人员薪酬（元）	29,523,499.87	33,020,743.75	14,854,814.39
	销售人员人数（人）	95	100	84
	年平均薪酬（元/人年）	310,773.68	330,207.44	353,686.06
管理人员	管理人员薪酬（元）	17,908,213.68	22,150,530.66	11,755,593.35
	管理人员人数（人）	80	81	78
	年平均薪酬（元/人年）	223,852.67	273,463.34	301,425.47
研发人员	研发人员薪酬（元）	6,848,665.79	9,399,486.60	4,954,738.26
	研发人员人数（人）	39	50	50
	年平均薪酬（元/人年）	175,606.82	187,989.73	198,189.53

注 1、报告期内人员数量为按照员工各期间在职天数折算的平均数；
注 2、2024 年 1-6 月薪酬数据已进行半年度数据*2 的年化处理；
注 3、为与同行业可比公司薪酬口径保持一致，上述薪酬金额未包含股份支付费用。

如上表所示，报告期内公司销售人员、管理人员数量呈现先增加后减少趋势，主要系公司 2022 年期末基于较好预期，销售人员、生产人员招聘增加，因 2023 年度市场环境发生较大变化，经营未及预期，且随着公司管理系统不断完善升级，内部效率不断提升，公司对销售人员、管理人员进行调整，呈现出 2024 年上半年人员减少趋势。同时，报告期内公司持续注重研发投入，2023 年度研发人员数量较 2022 年度增长较快，2024 年上半年研发人员数量保持稳定。

报告期内，公司 2023 年度销售人员、管理人员薪酬金额较 2022 年度增长较大，主要系 2023 年度公司销售人员、管理人员人数增加所致。2023 年度销售人员、管理人员平均薪酬较 2022 年度增加，主要系 2023 年丹麦公司并入等因素影响，导致海外销售人员、管理人员增加，公司海外销售人员、管理人员主要位于欧洲、美国、新加坡等发达区域，平均薪资水平较高，拉高了整体销售人员、管

理人员平均薪资水平。2024 年 1-6 月平均销售人员、管理人员薪酬水平上升，原因系减少的销售人员、管理人员主要为国内销售、管理人员所致，销售人员、管理人员薪酬波动具有合理性。

报告期内，公司研发人员 2023 年度薪酬总额增加，主要系公司注重研发投入，研发人员增加所致。报告期内，公司研发人员平均薪酬水平较为稳定，无重大异常波动。

综上，报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动无重大异常，具有合理性。

（二）员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：元/人年

人员类型	项目	2022 年度	2023 年度	2024 年 1-6 月
销售人员	传神语联	202,908.17	205,890.57	225,095.61
	甲骨易	268,936.11	286,773.86	275,430.06
	平均值	**235,922.14**	**246,332.22**	**250,262.84**
	创思立信	**310,773.68**	**330,207.44**	**353,686.06**
管理人员	传神语联	251,610.08	276,701.56	300,589.72
	甲骨易	320,503.14	393,476.23	255,709.25
	平均值	**286,056.61**	**335,088.90**	**278,149.49**
	创思立信	**223,852.67**	**273,463.34**	**301,425.47**
研发人员	传神语联	171,178.43	227,927.53	126,556.56
	甲骨易	239,978.06	286,550.52	295,115.86
	平均值	**205,578.25**	**257,239.03**	**210,836.21**
	创思立信	**175,606.82**	**187,989.73**	**198,189.53**

注：1、2024 年 1-6 月数据已进行半年度数据*2 的年化处理；2、可比公司平均薪酬=对应人员类型薪酬总额/（（期初对应员工数量+期末对应员工数量）/2）；3、同行业可比公司 RWS 公开信息未披露上述数据，故剔除计算。

如上表所示，报告期内，公司销售人员年度平均薪酬高于同行业可比公司，主要系公司有较多境外子公司和销售人员，且境外子公司主要位于欧洲、美国、

新加坡等发达国家和地区，折算为人民币后平均薪酬相对较高，可比公司传神语联、甲骨易公司母子公司注册地均位于境内，因此，公司销售人员平均薪酬水平高于同行业可比公司。波动趋势方面，公司报告期内销售人员平均薪酬与同行业可比公司基本保持了一致。

报告期内，2022 年度、2023 年度，公司管理人员平均薪酬水平低于同行业可比公司传神语联、甲骨易，主要系公司 2022 年度新增管理人员较多，该部分人员工龄较短，平均薪酬较低。2024 年 1-6 月，公司管理人员平均薪酬水平高于同行业可比公司，主要系受 2023 年新增丹麦公司、英国 ECI 等海外子公司影响，导致海外管理人员增加，海外管理人员主要位于欧洲、美国、新加坡、日本等发达国家和地区，薪酬折算为人民币后相对较高，拉高了人均管理人员薪酬水平，因此，公司管理人员平均薪酬水平与同行业可比公司差异主要系公司管理人员结构变化导致，差异具有合理性。

报告期内公司研发人员均为境内员工，研发人员平均薪酬较为稳定。与同行业可比公司相比，2022 年度、2024 年 1-6 月研发人员平均薪酬水平处于同行业可比公司传神语联、甲骨易公司之间，与同行业可比公司研发人员薪酬不存在重大差异，2023 年度公司研发人员薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要系可比公司甲骨易研发人员平均薪酬水平较高，拉高了可比公司平均值。公司研发人员薪酬与同行业可比公司相比不具有较大偏离，差异具有合理性。

三、公司研发人员认定标准，是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况；研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度

（一）公司研发人员认定标准，是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

根据中国证监会于 2023 年 11 月 24 日公布的《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》规定，研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员。对于既从事研发活动又从事非研发活动的

人员，当期研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员。

报告期内，公司研发模式为自主研发，始终以技术创新作为发展的核心驱动力，在业务发展过程中逐步构建了技术研发和业务研究并重的双驱动模式。在自主研发模式下，报告期内，公司研发了智能算法与自然语言处理技术工具，显著降低了项目管理的人工干预成本，提升了整体效率。通过开发的适配云端环境、支持远程办公及流程智能化的 API 接口，实现了与客户的数字内容系统无缝对接与端到端流程自动化，同时研发和建立了产品本地化技术解决方案与数字化运营管理研发中心，涵盖了技术创新预研、行业深耕、新技术快速应用等多个维度。

按照上述规定，公司结合研发人员具体工作内容，将直接从事研发活动并当期研发工时占比 50%以上的人员认定为研发人员，并严格按照相关内控制度进行研发费用归集。

报告期内，公司参与研发活动的人员主要为专职研发人员，2022 年度、2023 年度存在少量非全时研发人员及生产人员参与研发活动情形，该部分人员薪酬费用占 2022 年度、2023 年度研发费用职工薪酬总额的比例分别为 11.19%、0.51%。非全时研发人员及参与研发的生产人员具有较为丰富工作经验，熟练使用公司各种生产工具，在研发过程中主要职能是收集研发产品需求信息、参与研发产品测试、收集研发产品使用反馈等工作。后续随着专职研发人员数量逐步增加，对公司研发产品应用场景和客户需求痛点可熟练掌握，2024 年 1-6 月无生产人员兼职参与研发的情形，非全时研发人员及生产人员参与研发活动具有合理性。对于非全时研发人员及其他参与研发的生产人员按照工时记录，每月将其研发工时对应职工薪酬部分归集至各研发项目，研发费用归集分摊准确，工时管理相关的内部控制制度执行有效。

报告期内，公司参与研发活动主要为专职研发人员原因如下：报告期内，公司研发方向为内部管理平台系统以及生产技术工具，如在线翻译平台系统、文件转换工具软件、业务 ERP 系统升级等，研发方向决定了研发人员主要为 IT 信息系统技术背景人员，公司生产人员主要为语言专家、本地化服务项目管理专家、质控专家等，技术背景以语言类以及公司垂直行业领域的业务（如医药、游戏、金融等）与语言专家复合背景为主，研发人员与生产人员技术背景、技能需求存

在明显差异；同时，公司研发成果服务于公司生产经营活动，不直接对外销售，公司研发与生产场景不存在重叠。

（二）研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度

公司设立了专门的研发部门并制定了完善的研发管理制度，形成了规范的研发流程，流程控制全面覆盖研发活动的各个阶段，具体包括研发项目立项、研发过程管控、研发项目验收、研发成果保护等环节，对研发部门的工作流程及职责分工及研发费用的核算进行了规定，确保研发项目的质量、风险和成本得到有效管控。

报告期内，公司研发费用为研发活动直接相关的支出，主要包括为研发活动而发生的职工薪酬、股份支付费用、折旧与摊销和其他费用等与研发活动相关的支出。公司研发项目的特点决定了公司研发费用构成以研发人员人力成本为主，报告期内，职工薪酬是研发费用中主要组成部分，占研发费用的比重分别为90.34%、89.80%及 87.07%。

报告期内，公司研发活动按照相关内控制度要求开展。研发人员根据研发项目立项规划以及实际研发工作进程，以工时/天为单位填写具体项目工时，经研发项目负责人确认后报送人力资源部门，按照公司薪酬制度计算研发人员人力资源成本，财务部依据审批后的考勤记录及薪酬分配表按照具体项目计入研发费用中的职工薪酬等明细科目。

公司成本中的直接人工费为产品服务具体交付过程中发生的可直接归集于具体项目的人工成本，与研发费用中的职工薪酬可明确区分。

成本中的直接人工费具体分为外部译员成本、内部译员成本和 PM 成本，按照生产工单在 ERP 系统中进行自动归集。具体核算方法和依据如下：

1、外部译员成本

项目外部译员成本仅包含项目酬劳，具体核算时，业务 ERP 中当月所有经过项目经理验收的 JAS（外部译员任务确认单）均会自动给归集至该项目项下的合同履约成本-外部译员成本中，JAS 任务单会包含每个外部译员每项任务的工

作量、单价和报酬金额。

2、内部译员成本

内部译员成本主要核算内部译员（含校对、排版人员）每月实际计提的薪酬、缴纳的社保以及根据各个项目的工作量计算出的项目提成等。其中，项目绩效工资根据每个内部译员的工作量和相应的费率得到。每个月，内部译员的薪酬会根据工时在各个项目间进行分摊，根据项目编号归集至各项目合同履约成本-内部译员成本中。工时计算系根据内部译员的任务单的工作量折算。

3、项目经理成本

项目经理成本主要核算项目经理每月实际计提的薪酬、缴纳的社保以及在考虑项目经理职级、客户类型因素、项目收益等因素基础上得出的项目提成等。其中，项目绩效系在综合考虑项目经理的职级、项目难易度、角色分工、项目 PD 值（PD=订单金额-内外部译员成本）等因素的基础上，根据事先确定的计算规则由业务 ERP 自动计算得到。每个月，内部译员的薪酬会根据工时在各个完工交付的项目间进行分摊，根据项目编号归集至各项目合同履约成本-项目经理成本中。工时计算系根据项目经理在各个项目的 PD 值折算。

综上，公司研发费用归集与核算符合企业会计准则等相关规定，能够准确区分研发费用及生产成本中的员工薪酬，研发费用中职工薪酬与直接人工费的划分与核算准确，内部控制制度完善。

【中介机构回复】

四、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行的核查程序包括但不限于：

1、查看同行业可比公司定期报告，计算可比公司各项期间费用率，取得报告期内公司各项期间费用明细表，分析公司各期间费用率与同行业可比公司的差异情况；计算可比公司员工平均薪酬，取得公司报告期内工资表及花名册，分析报告期内公司平均薪酬波动原因及与同行业可比公司的差异情况；

2、查阅公司花名册、工资表、销售费用、管理费用及研发费用明细表，核实研发人员平均数量、研发人员薪酬总额，计算研发人员平均薪酬；核查公司研发相关人员薪酬构成表，核实职工薪酬增长较大的原因及合理性；

3、获取销售费用、管理费用明细表，对销售费用、管理费用中的重要费用，如劳务费用、软硬件采购费用等进行合理性分析；

4、访谈公司研发部门负责人，了解公司研发项目工时统计、研发项目管理、研发成果保护等与研发相关的主要业务流程，获取并核查与研发工时相关的研发项目管理制度及相关资料，评估是否得到有效执行；访谈相关人员，了解生产人员参与研发活动的原因，评估必要性、合理性；

5、访谈财务负责人，了解公司研发人员的核算范围、工作内容、 研发人员是否专项任职、是否存在研发人员从事其他工作情况，并获取研发人员的工时表和工资表进行抽查；

6、对公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用执行抽查程序，核实公司期间费用的真实性及合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期各期各项期间费用率与可比公司差异具有合理性；报告期内，销售费用、管理费用、研发费用无重大异常波动，波动原因具有合理性；销售费用与销售模式、经营业绩相匹配；

2、报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬无重大异常波动，销售人员年度平均薪酬高于同行业可比公司主要系境内外员工结构差异所致，员工薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性；

3、报告期内，公司研发人员认定标准合理，公司研发项目参与人员及分配情况合理，研发费用与成本划分依据合理、准确，成本中直接人工费核算的范围适当，直接人工费与研发费用中职工薪酬可明确区分，内部控制制度完善。

【会计师回复】

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师安永《关于对创思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

（5）关于现金分红

根据申报文件，2022 年度和 2023 年度，经公司股东会分红决议，公司各期分配股利所支付的现金分别为 5,336.00 万元、1,466.00 万元。请公司说明：①利润分配决议是否履行相关法律法规及公司章程要求的决策程序；②大额分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响；③利润分配决议的实施情况，是否满足分配条件；如未实施完毕，相关会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定，未实施完毕的原因及障碍，未来实施利润分配对公司生产经营、财务状况等方面可能产生的影响。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

请主办券商及律师核查公司股利分配的决策程序是否符合法律法规及公司章程的规定，并发表明确意见。

【公司回复】

一、利润分配决议是否履行相关法律法规及公司章程要求的决策程序

根据公司提供的资料及说明，公司 2022 年度和 2023 年度的具体利润分配情况如下：

序号	公司决策情况	利润分配方案	表决情况	分红款支付情况	个税缴纳	当时有效的公司章程要求	法律法规要求
1	2022 年 3 月 20 日，股东会决议同意分配累积到 2022 年 2 月 28 日可供分配的利润 5,600 万元	魏泽斌分红 4,200 万元 魏泽军分红 840 万元 唐东分红 560 万元	全体股东一致通过	已支付	已缴纳	1、《公司章程》第二十一条规定：“股东会行使下列职权：（六）审议批准公司年度利润分配方案和弥补亏损方案” 2、《公司章程》第三十五条规定：“公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东的实缴出资比例分配红利”	《公司法》（2018 修正）第三十七条规定：股东会行使下列职权：“（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案”
2	2023 年 8 月 7 日，股东会决议同意分配截至 2023 年 7 月 31 日公司利润 950 万元	魏泽斌分红 393.76 万元 魏思捷分红 262.50 万元 魏泽军分红 96.14 万元 唐东分红 83.6 万元 创思志同分红 76 万元 创思道和分红 38 万元	全体股东一致通过	已支付	已缴纳	1、《公司章程》第二十一条规定“股东会行使下列职权：（六）审议批准公司年度利润分配方案和弥补亏损方案” 2、《公司章程》第三十五条规定：“公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东的实缴出资比例分配红利”	《公司法》（2018 修正）第三十七条规定：股东会行使下列职权：“（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案”

如上表所述，公司 2022 年度和 2023 年度进行利润分配，根据当时有效的《公司章程》第二十一条、第三十五条，以及《公司法》等有关法律法规的规定，公司就利润分配事宜召开了股东会，全体股东一致审议通过了利润分配方案并签署了股东会决议，且公司按照利润分配方案支付了分红款并依据法律法规为自然人股东代扣代缴了个人所得税。因此，公司利润分配决议已履行相关法律法规及公司章程要求的决策程序。

二、大额分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响

（一）大额分红的原因、商业合理性

报告期内，公司分红主要出于回报股东以及满足股东资金需求方面考虑。公司于 2022 年和 2023 年进行分红，分别对累积至 2022 年 2 月 28 日以及 2023 年 7 月 31 日的未分配利润进行现金分红，分红金额分别为 5,600 万元以及 950 万元。经过多年来股东的持续投入和公司的经营发展，公司经营状况良好，业绩稳步增长，积累了充足的未分配利润，为了增强股东对公司发展的信心，与股东分享公司发展的阶段性成果，在满足日常经营的情况下，公司有剩余资金支持股利分配，分红后，公司尚有充裕资金支持公司的日常经营。综上，公司进行分红具备合理原因，有商业合理性。

（二）分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环

报告期内，各年度公司分红情况以及股利流向具体如下：

单位：万元

分红年度	股东名称	职务/与公司关系	分红金额（含个税）	分红款去向
2022 年度	魏泽斌	实际控制人	4,200	购买理财；转给配偶后配偶购买理财；转到子女账户用于日常花销；支付出资款；
	魏泽军	少数股东	840	转到股票账户
	唐东	少数股东	560	购买理财、基金认购

2023 年度	魏泽斌	实际控制人	393.76	购买理财
	魏思捷	实际控制人	262.50	购买理财、个人消费
	魏泽军	少数股东	96.14	部分转到股票账户，一部分用于购房
	唐东	少数股东	83.6	购买理财、基金认购
	创思志同（北京）企业管理中心（有限合伙）	少数股东	76	向合伙人分配、代扣代缴个人所得税
	创思道和（北京）企业管理中心（有限合伙）	少数股东	38	向合伙人分配、代扣代缴个人所得税

2023 年度，公司向创思志同（北京）企业管理中心（有限合伙）、创思道和（北京）企业管理中心（有限合伙）的分红金额分别为 76 万元和 38 万元。其中，魏泽斌收到 13.25 万元分红后主要用于理财以及消费；魏思捷收到 12.23 万元分红后主要在个人账户中用于日常生活消费。公司向持股平台间接股东的股利分配比较分散且金额较小，除魏泽斌、魏思捷外，其余间接股东报告期内获取的分红金额均在 3 万元以下，金额较小。

综上所述，报告期内，自然人股东收到公司分红款后主要用于理财、消费或者投资等；持股平台股东收到分红款后主要用于向合伙人分配以及代扣代缴个人所得税，不存在分红款流向客户、供应商的情况，不存在资金的体外循环。

（三）是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响

报告期内，公司经营状况良好。公司实现扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别为 5,430.69 万元、3,646.80 万元及 2,359.20 万元，经营活动现金流量净额分别为 4,542.70 万元、7,959.44 万元及 1,196.82 万元，盈利能力稳定；公司 2022 年及 2023 的两次分红分别占 2021 年末以及 2022 年末归属母公司所有者权益的 50.90%以及 6.94%，分红后的剩余资金足够满足公司日常经营需求；分红未损害公司利益，对公司日常生产经营及后续业务拓展未产生重大不利影响。

三、利润分配决议的实施情况，是否满足分配条件；如未实施完毕，相关会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定，未实施完毕的原因及障碍，未来实施利润分配对公司生产经营、财务状况等方面可能产生的影响。

报告期内公司两次分红决议均已实施完毕，且满足分配条件。具体如下：

2022 年 3 月 20 日，公司股东会审议了股东分红的议案。经审议，本次利润分配方案为：同意累积到 2022 年 2 月 28 日的可供分配利润 5,600 万元按照持股比例进行分配。根据母公司单体资产负债表，截至 2022 年 2 月 28 日，账面未分配利润金额 6,240.57 万元，满足分配条件。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已实施完毕上述利润分配方案。

2023 年 8 月 7 日，公司股东会审议了股东分红的议案。经审议，本次利润分配方案为：截至 2023 年 7 月 31 日，本次利润分配共计 950 万元，公司各股东按照其认缴出资比例进行分配。根据母公司单体资产负债表，截至 2023 年 7 月 31 日，账面未分配利润金额 2,136.35 万元，满足分配条件。截至 2023 年 12 月 31 日，公司已实施完毕上述利润分配方案。

【中介机构回复】

四、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1. 查阅公司分红相关的议案、股东大会决策资料，了解发行人报告期分红情况；

2. 查阅《公司章程》，了解公司分红方式是否符合《公司章程》的规定；

3. 取得分红的银行回单，了解利润分配的实际情况，了解分红款的相关用途；

4. 查阅创思志同（北京）企业管理中心（有限合伙）、创思道和（北京）企业管理中心（有限合伙）相关账户的银行流水；

5. 查阅直接股东以及获得分红金额在 3 万元以上的间接股东报告期内相关账户的银行流水；

6. 查阅公司的分红股东会决议、财务报表、分红流水，复核公司分红是否满足条件，分红决议是否实施完毕。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1. 公司利润分配决议已履行相关法律法规及公司章程要求的决策程序；

2. 公司分红主要目的是回报股东，股东取得公司现金分红款主要用于购买理财、投资股票、向合伙人分红等支出事项，不存在分红款流向发行人客户、供应商以及体外资金循环的情形，不存在为发行人代垫成本费用、进行利益输送的情形，分红未损害公司利益，对公司日常生产经营及后续业务拓展未产生重大不利影响；

3. 报告期内公司两次分红决议均已实施完毕，且满足分配条件。

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师安永《关于对创思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

五、请主办券商及律师核查公司股利分配的决策程序是否符合法律法规及公司章程的规定，并发表明确意见

（一）核查程序

1. 查阅公司分红相关的议案、股东大会决策资料，了解发行人报告期分红情况；

2. 查阅《公司章程》，了解公司分红方式是否符合《公司章程》的规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

公司利润分配决议已履行相关法律法规及公司章程要求的决策程序。

律师关于上述事项的核查程序及法律意见请见《补充法律意见（一）》。

（6）关于公司关联方

根据申报文件，报告期内，公司存在向 W Renaissance Pte. Ltd.及 W Renaissance Strategies Kft.关联采购、关联销售、代收代付的情况。公司对 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.的应收账款及应付账款长期未回款及未支付。请公司说明：①W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.的基本情况，包括但不限于设立背景、主营业务、主要业绩情况、成立时间及与公司合作历史等；②公司对 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.的应收账款及应付账款长期未回款及未支付的原因及合理性；③W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.为公司代收代付相关业务的具体情况，包括但不限于商业合理性、涉及的客户及报告期内代收代付的款项性质、公司是否单独开立专户收付、是否与公司自有资金混淆等；上述代收代付行为形成的其他应收款未回款及其他应付款长期未支付的原因及合理性；④公司减少和规范关联交易的具体措施及有效性。

请主办券商和会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②对公司是否通过 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.虚构经营业绩发表明确意见。

【公司回复】

一、W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.的基本情况，包括但不限于设立背景、主营业务、主要业绩情况、成立时间及与公司合作历史等

W Renaissance Pte.Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.基本情况如下：

公司名称	设立背景及时间	主营业务	主要业绩情况	与公司合作情况
W Renaissance Pte. Ltd.	W Renaissance Pte. Ltd.系由公司控股股东、实际控制人魏泽斌为新加坡产品数字内容本地化服务于 2017 年 3 月 28 日在新加坡设立的全资子公司，注册资本为 1000 新加坡元	W Renaissance Pte. Ltd.设立时主要从事产品数字内容本地化服务，2021 年 8 月，创思立信系公司实施业务整合，W Renaissance Pte. Ltd.产品数字内容本地化服务逐步过渡到创思立信有限，业务整合过渡方式为，W Renaissance Pte. Ltd.存量销售服务合同履行完毕后不再签署新的销售服务合同，其客户后续服务合同由创思立信有限或其子公司承接； 2024 年 9 月，W Renaissance Pte. Ltd.完成经营范围变更，主营业务变更为“投资控股公司”	W Renaissance Pte. Ltd.2022 年度主营业务收入折合人民币大约为 1,155.26 万元，净利润为 575.30 万元；2023 年度主营业务收入折合人民币为 0 万元，净利润为 37.95 万元，主要为税收返还。	W Renaissance Pte. Ltd.与公司的合作系 2021 年 8 月，创思立信系公司进行业务重整，W Renaissance Pte. Ltd.产品数字内容本地化业务逐步过渡到创思立信有限合并体系内，因业务过渡存在过渡期，过渡期内 W Renaissance Pte. Ltd.已签署销售服务合同的存量业务实际由创思立信及其子公司执行，因此 W Renaissance Pte. Ltd.与公司在报告期内存在关联交易
W Renaissance Strategies Kft.	W Renaissance Strategies Kft.系由公司控股股东、实际控制人魏泽斌为开拓东欧主要国家产品数字内容本地化服务于 2014 年 10 月 10 日在匈牙利设立的全资子公司，注册资本为 300 万匈牙利福林	W Renaissance Strategies Kft.设立时主要从事产品数字内容本地化服务，2021 年 8 月，创思立信系公司实施业务整合，W Renaissance Strategies Kft.产品数字内容本地化服务逐步过渡到创思立信有限，业务整合过渡方式为，W Renaissance Strategies Kft.存量销售服务合同履行完毕后不再签署新的销售服务合同，其客户后续服务合同由创思立信有限或其子公司承接； 2024 年 9 月，W Renaissance Strategies Kft.完成经营范围变更，主营业务变更为“管理咨询服务”	W Renaissance Strategies Kft. 2022 年度主营业务收入折合人民币大约为 239.49 万元，净利润为-461.15 万元；2023 年度主营业务收入折合人民币大约为 33.51 万元，净利润为-23.24 万元	W Renaissance Strategies Kft.与公司的合作系 2021 年 8 月，创思立信系公司进行业务重整，W Renaissance Strategies Kft.产品数字内容本地化业务逐步过渡到创思立信有限合并体系内，因业务过渡存在过渡期，过渡期内 W Renaissance Strategies Kft.已签署销售服务合同的存量业务实际由创思立信及其子公司执行，因此 W Renaissance Strategies Kft.与公司在报告期内存在关联交易

二、公司对 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.的应收账款及应付账款长期未回款及未支付的原因及合理性

对 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.的应收账款及应付账款，公司已经于期后结清。报告期内，长期未回款及未及时支付主要是由于公司计划与关联方各往来余额经审计后，按照经审计的金额结清，并自此尽可能减少关联交易。

三、W Renaissance Pte.Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.为公司代收代付相关业务的具体情况，包括但不限于商业合理性、涉及的客户及报告期内代收代付的款项性质、公司是否单独开立专户收付、是否与公司自有资金混淆等；上述代收代付行为形成的其他应收款未回款及其他应付款长期未支付的原因及合理性

（一）W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.为公司代收代付相关业务的具体情况，包括但不限于商业合理性、涉及的客户及报告期内代收代付的款项性质

公司存在与关联方代收相关业务，原因系公司的客户将应付公司的回款，过渡支付至关联方公司。公司存在与关联方代付相关业务，原因系关联方的客户将应付关联方的回款，过渡支付至公司。

上述情况发生的背景为：2021-2022 年，公司进行业务重组，关联方公司 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.的业务开始迁移至公司合并范围内子公司 EC Innovations Pte Ltd.和 EC Innovations Kft.，业务过渡期间产生代收代付情形。

自 2023 年开始，无重大上述情形发生。

各报告期内，公司与关联方代收代付相关业务的具体情况如下：

1. 关联方代公司收到客户回款的业务

2023 年及 2024 年 1-6 月，公司与 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.无新增的代收相关业务发生。2022 年，公司与 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.代收相关情况如下：

单位：万元

关联方	款项性质	相关客户	2022 年
W Renaissance Pte. Ltd.	——	——	**64.79**
W Renaissance Pte. Ltd.收到应付公司款项涉及的相关客户	销售回款	WebProfits Pty Ltd	6.13
	销售回款	Logitech-AI-USD	0.57
	销售回款	NetEase Games	1.77
	销售回款	TTH-US	0.61
	销售回款	LARGO	1.47
	销售回款	oneword GmbH	4.95
	销售回款	Lilach Ofri	0.53
	销售回款	Logitech_CH	11.85
	销售回款	Envirotainer	8.59
	销售回款	Excel-Xltrans	1.13
	销售回款	VistaTEC Ltd.	5.11
	销售回款	Logitech_Taiwan	4.76
	销售回款	Logitech_US	2.49
	销售回款	Veolia	2.92
	销售回款	Logitech_Asia(EMEA)	2.11
	销售回款	BIPO	5.41
	销售回款	DBS	3.17
	销售回款	NetEase-SG	0.13
	销售回款	ONWARD Health Research	0.33
	销售回款	Overtaal Language Services	0.76
W Renaissance Strategies Kft.	—	—	**161.56**
W Renaissance Strategies Kft.收到应付公司款项涉及的相关客户	销售回款	Siemens	102.85
	销售回款	CPSL-Spain	31.71
	销售回款	World-Translation	13.46
	销售回款	Afalula	4.06
	销售回款	ITS-Tectranslate	3.03
	销售回款	CONTEXTUS-Italy	2.23
	销售回款	EVS-Germany	1.54
	销售回款	TRANSPERFECT TRANSLATIONS	1.52

关联方	款项性质	相关客户	2022 年
	销售回款	Magnolia CMS-Switzerland	0.43
	销售回款	LexisNexis HKG	0.37
	销售回款	Leica Biosystems	0.37
合计			**226.34**

2. 公司代关联方收到客户回款的业务

2024 年 1-6 月，公司与 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft. 无新增的代付相关业务发生。2022 年及 2023 年，公司与 W Renaissance Pte. Ltd. 和 W Renaissance Strategies Kft.代付相关情况如下：

单位：万元

关联方	款项性质	相关客户	2023 年	2022 年
W Renaissance Pte. Ltd.	——	——	**12.62**	**194.56**
公司新增应付 W Renaissance Pte. Ltd. 的款项	销售回款	NetEase-SG	-	88.79
	销售回款	Mulitiling Corporations	-	61.80
	销售回款	9splay-Taiwan	-	21.19
	应付关联方代为支付的租金	Raiffeisen Ingatlan Uzemelteto Kft	10.72	-
	销售回款	Logitech	-	5.92
	销售回款	Logitech_US	-	4.55
	销售回款	Roquette Asia Pacific Pte Ltd	-	3.11
	销售回款	TIC	-	2.17
	销售回款	THOMSON REUTERS	1.90	1.78
	销售回款	Excel	-	1.46
	销售回款	RWS	-	1.11
	销售回款	NEUWAVE	-	1.08
	销售回款	InEvidence	-	0.59
	销售回款	IQUANTI INDIA	-	0.30
	销售回款	TOIN-APPLE	-	0.25
	销售回款	H&P	-	0.17
	销售回款	informa Intelligence G.K	-	0.17
	销售回款	GRAVITY INTERACTIVE	-	0.13

关联方	款项性质	相关客户	2023 年	2022 年
W Renaissance Strategies Kft.	——	——	-	**47.91**
公司新增应付 W Renaissance Strategies Kft.的款项	销售回款	Eurocom	-	13.40
	销售回款	Daimler AG	-	11.59
	销售回款	SUMMA	-	5.14
	销售回款	Enssner Zeitgeist Trans	-	4.65
	销售回款	CPSL	-	3.88
	销售回款	Kommunicera Communications	-	2.70
	销售回款	EVS	-	2.31
	销售回款	LANGUAGEWIRE	-	1.55
	销售回款	LANGUAGEWIRE A/S	-	1.23
	销售回款	Magnolia	-	0.67
	销售回款	ACOLAD FINLAND OY	-	0.41
	销售回款	Altair	-	0.28
	销售回款	Lengoo GmbH	-	0.09
	销售回款	RWS Group Deutschland GmbH	-	0.03
合计			**12.62**	**242.47**

（二）公司是否单独开立专户收付、是否与公司自有资金混淆等

公司与关联方之间发生的代收代付业务主要系业务过渡导致，并未涉及公司或关联方主动向对方代为收取或支付的情形，因此，公司未单独开立专户核算相关资金。公司通过客户回款时的备注信息识别相关回款是否归属于公司，不存在与公司自有资金混淆的情况。

（三）上述代收代付行为形成的其他应收款未回款及其他应付款长期未支付的原因及合理性

公司与关联方代收代付业务主要发生在公司业务重组初期，关联方的业务向公司之子公司迁移的过程中。长期未回款及未及时支付主要是由于公司与关联方之间互相挂账其他应收款、其他应付款且金额差异不大，公司计划与关联方的各往来余额在经过审计后，按照经审计的金额结清。该情形自 2023 年几乎不再发生，且相关余额已在期后结清，上述事项对公司经营业务无显著影响。

四、公司减少和规范关联交易的具体措施及有效性

报告期内，公司与关联方的应收账款和应付账款主要系：2021 年，公司进行资产和业务的重整，公司的本地化业务逐步由老的境外主体过渡到新的境外主体或者境内主体，在过渡期间，为了维护客户的稳定和保持市场的开拓，新老业务主体发生互相采购本地化服务的情形。过渡期间持续至 2022 年中旬左右，自 2023 年起未再发生由于业务过渡产生的关联交易。报告期内应收、应付的余额也系 2021 年和 2022 年关联交易产生，未发生新增，金额变动业主要系汇率波动引起，且相关余额已在期后结清。

报告期内，公司与关联方的其他应收款、其他应付款主要系：其他应收应付主要系公司与关联公司之间的代收代付款，该款项也系在业务过渡期间，相关余额已在期后结清。

针对关联交易，公司及相关方已实施以下措施：

（1）2023 年开始，W Renaissance Pte. Ltd.、W Renaissance Strategies Kft.、W Renaissance Limited 停止经营原业务，其原业务已由创思立信新设立的境外子公司承接；2024 年 9 月，上述两家境外公司完成公司名称和经营范围变更，变更后主要从事投资、管理咨询服务。公司与上述主体的关联交易系业务过渡期间产生，具有必要性、偶发性。目前已完成业务过渡，且关联方已不再从事本地化相关业务，未继续发生关联交易。

（2）公司已按照《公司法》等法律法规的规定，建立了规范健全的法人治理结构，公司控股股东及公司自身均按照有关法律法规的要求规范运作。为规范和减少关联交易，保证关联交易的公开、公平、公正，公司将按照《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》和《关联交易管理制度》等规定，切实履行关联交易决策程序，确保交易的合法、公允，并对关联交易予以充分、及时披露，最大程度保护股东利益。

（3）公司实际控制人、持股 5%以上的股东、全体董事、监事及高级管理人员已签署《关于规范和减少关联交易的承诺》，具体内容如下：

“挂牌公司实际控制人、持股 5%以上股东、全体董事、监事和高级管理人

员承诺：

一、本人/本企业将严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规和《公司章程》等制度的规定行使股东权利，杜绝一切非法占用公司资金、资产的行为，不要求公司为本人/本企业提供任何形式的违法违规担保。

二、如本人/本企业或本人/本企业的其他关联方与公司及其子公司不可避免地出现关联交易时，将依照市场规则，本着一般商业原则，通过签订书面协议，严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规和《公司章程》等制度规定的程序和方式履行关联交易审批程序，公平合理交易。涉及到本人/本企业的关联交易，本人/本企业将在相关董事会和股东会中回避表决，不利用本人/本企业在公司中的地位，为本人/本企业或本人/本企业的其他关联方在与公司关联交易中谋取不正当利益。

三、若有关规范和减少关联交易的强制性的法律法规、规范性文件及证券监管机构规定发生变化，则本人/本企业愿意自动适用该等变更后且为强制性的法律法规、规范性文件及证券监管机构规定。”

综上，公司与关联方的关联交易主要发生在 2022 年度业务过渡期间，关联销售/采购交易于 2023 年度和 2024 年 1-6 月均未发生，关联代收代付交易仅在 2023 年度发生 12.62 万元，2024 年 1-6 月未发生；因此，公司通过采取上述措施已达到减少和规范关联交易的目的，措施具有有效性。

【中介机构回复】

五、请主办券商和会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

1. 查阅了 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.《公司章程》及注册登记档案资料；

2. 查阅了 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.2022 年度、

2023 年度财务报表；

3. 查阅了公司报告期内关联交易合同、审议关联交易的股东会决议、董事会决议；

4. 访谈创思立信的管理层；获取公司与关联方代收代付的客户明细表，复核关联交易及往来余额明细表是否与财务记录一致；检查关联往来期后结算相关银行单据；

5. 获取报告期内关联交易统计表，了解公司报告期发生关联交易的原因及报告期内及期后关联交易金额及占比情况；查阅《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》和《关联交易管理制度》《关于规范和减少关联交易的承诺》，复核公司为减少和规范关联交易的具体措施及有效性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1. W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.系依照当地法律法规依法注册的境外公司，其设立初期主营业务为在当地从事产品数字内容本地化服务，后期创思立信系公司完成业务整合后，主要从事管理咨询服务、投资控股业务；

2. 公司与关联方之间发生的代收代付业务主要系业务过渡导致，公司未单独开立专户核算相关资金。公司通过客户回款时的备注信息识别相关回款是否归属于公司，不存在与公司自有资金混淆的情况。

3. 创思立信已在期后结清与关联方的往来款，应收及应付关联方资金未与公司自有资金混淆；自 2024 年开始，创思立信与关联方之间未新增新的关联交易；

4. 公司报告期前期发生的关联交易主要系 2021 年业务过渡所致，具有必要性与合理性，目前已完成业务过渡，且关联方已不再从事本地化相关业务，未继续发生关联交易；公司已制定相应的政策减少关联交易，且政策具备有效性。

六、对公司是否通过 W Renaissance Pte.Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft. 虚构经营业绩发表明确意见

报告期内，公司向关联方 W Renaissance Pte.Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.销售服务情况如下：

关联方名称	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额（元）	占同类交易金额比例	金额（元）	占同类交易金额比例	金额（元）	占同类交易金额比例
W Renaissance Pte. Ltd.					1,176,644.92	0.41%
W Renaissance Strategies Kft.					806,407.43	0.28%
合计					**1,983,052.35**	**0.69%**

报告期内公司向关联方 W Renaissance Pte.Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.采购服务情况如下：

关联方名称	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额（元）	占同类交易金额比例	金额（元）	占同类交易金额比例	金额（元）	占同类交易金额比例
W Renaissance Pte. Ltd.					249,644.01	0.23%
W Renaissance Strategies Kft.					-	-
合计					**249,644.01**	**0.23%**

报告期内，公司与上述关联方关联交易主要系在业务过渡期间发生，交易金额及占比均较低，且自 2023 年开始未新增上述关联交易。主办券商通过访谈公司高管，了解公司与关联方之间的交易过程和往来余额的形成过程；访谈公司的主要客户、供应商，了解是否与上述关联方发生交易或资金往来；获取上述关联方的报告期内财务报表、资金流水，核查报告期内经营情况和是否存在异常大额资金的情形。经核查，主办券商认为：公司未通过 W Renaissance Pte. Ltd.和 W Renaissance Strategies Kft.虚构经营业绩。

会计师关于上述事项的核查程序和回复意见详见申报会计师《关于对创思立信数字科技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回复的专项说明》关于该问题的回复。

（7）关于信息披露

请公司补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

【公司回复】

一、公司补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

（一）请公司补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准

报告期内，创思立信与财务会计信息相关的重大事项判断标准如下：

项目	重要性标准
实际核销的重要应收款项	单笔应收账款核销金额超过人民币30万元
账龄超过1年的重要应付账款	单笔账龄超过1年的应付账款金额超过人民币45万元
收到重要的投资活动有关的现金	单个类型的投资活动有关的现金金额超过人民币45万元
账龄超过1年的重要预付账款	单笔账龄超过1年的预付账款金额超过人民币30万元
账龄超过1年的其他应付款	单笔账龄超过1年的其他应付款金额超过人民币45万元
存在重要少数股权的子公司	单个子公司的少数股东权益累计金额超过人民币200万元

（二）明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

报告期内，创思立信财务报表审计重要性水平及相关考虑如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
利润总额	3,141.74	4,819.16	6,690.07
调整偶发性且影响金额较大的事项：			
减：债务重组收益	266.73	-	-
减：影响较大且偶发性政府补贴	-	263.76	-
减：商誉减值损失	-	-948.27	-
调整上述因素后利润总额	2,875.00	5,503.67	6,690.07
审计重要性水平	143.70	274.00	334.00
审计重要性水平占调整后利润总额的比例	5%	5%	5%

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露如下：

“公司财务报表整体重要性水平为调整后利润总额的 5%，与财务会计信息相关的重大事项判断标准具体如下：

项目	重要性标准
实际核销的重要应收款项	单笔应收账款核销金额超过人民币30万元
账龄超过1年的重要应付账款	单笔账龄超过1年的应付账款金额超过人民币45万元
收到重要的投资活动有关的现金	单个类型的投资活动有关的现金金额超过人民币45万元
账龄超过1年的重要预付账款	单笔账龄超过1年的预付账款金额超过人民币30万元
账龄超过1年的其他应付款	单笔账龄超过1年的其他应付款金额超过人民币45万元
存在重要少数股权的子公司	单个子公司的少数股东权益累计金额超过人民币200万元

”

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众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。

【公司回复】

经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众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，公司、主办券商、律师、会计师认为公司不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。

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 6 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，补充披露信息如下：

“公司财务报告审计截止日为 2024 年 6 月 30 日，截止日后 6 个月，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，主要销售及采购情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。具体情况如下列示（特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

（1）订单获取情况

2024 年 7-12 月，公司新创建订单金额 16,746.12 万元（不含税）；截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单 4,483.06 万元（含税），公司目前经营状况稳定，订单充足且正常履行，业绩情况良好。

（2）主要服务采购金额

2024 年 7-12 月，公司服务采购金额为 5,778.53 万元。公司根据需求与供应商签订采购合同。公司服务采购规模随公司的销售规模而变化，采购价格未发生重大变化，采购具有持续性、稳定性。

（3）主要产品（或服务）的销售规模

2024 年 7-12 月，公司营业收入金额为 16,953.98 万元，公司主要客户相对稳定。

（4）关联交易情况

2024 年 7-12 月，除公司向董监高等关联自然人发放薪酬外，无新增关联交易。

（5）重要研发项目进展情况

2024 年 7-12 月，公司研发项目按研发计划正常推进，未发生研发项目暂停、终止等情形。

（6）重要资产及董监高变动情况

2024 年 7-12 月，公司的重要资产及董监高未发生变动。

（7）对外担保

2024 年 7-12 月，公司无新增对外担保情况。

（8）债权融资及对外投资情况

2024 年 7-12 月，公司不存在债权融资及新增对外投资情况。

（9）主要财务信息

单位：万元

项目	2024 年/2024 年 12 月 31 日	2023 年/2023 年 12 月 31 日
营业收入	32,374.71	33,349.87
净利润	5,205.45	3,956.98
研发费用	1,281.36	1,046.70

所有者权益	23,797.92	18,234.59
经营活动现金流量净额	5,844.39	7,959.44

纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2024 年度
非流动资产报废损失	8.05
计入当期损益的政府补助	183.05
债务重组收益与交易性金融资产处置收益	371.68
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-8.81
减：所得税影响数	71.86
少数股东权益影响额（税后）	8.72
非经常性损益净额	473.40

除上述事项外，截至本公开转让说明书签署之日，公司无其他资产负债表日后事项。

综上所述，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、采购及销售规模未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。”

【中介机构回复】

主办券商已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众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》等规定进行审慎核查。

经核查，主办券商认为，公司不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。

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 6 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已按要求在《公开转让说明书》进行补充披露。

主办券商已根据相关规定的要求补充核查并更新推荐报告。

（本页无正文，为创思立信数字科技股份有限公司《关于创思立信数字科技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）：

魏泽斌

创思立信数字科技股份有限公司

2025年 2月 24日

（本页无正文，为中泰证券股份有限公司《关于创思立信数字科技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：

冯锐

项目小组人员签字：

马敬举　　黄立超　　潘舒畅

于世君　　杨绮君　　刘玥岩

黄年雄

中泰证券股份有限公司

2025 年 2 月 24 日