

关于北方实验室（沈阳）股份有限公司  
公开发行股票并在北交所上市的  
第二轮审核问询函之回复

---

容诚专字[2026]100Z0238 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

# 关于北方实验室（沈阳）股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市申请文件的 第二轮审核问询函之回复

容诚专字[2026]100Z0238 号

## 北京证券交易所：

贵所于 2025 年 11 月 17 日出具的《关于北方实验室（沈阳）股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对《问询函》所列申报会计师相关问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复所用简称或名词的释义与《北方实验室（沈阳）股份有限公司招股说明书》中的简称具有相同含义。

本回复报告的字体：

字体	含义
黑体（不加粗）	问询函所列问题
楷体（不加粗）	对申请文件的引用
<b>楷体（加粗）</b>	<b>涉及申请文件补充披露或修改的内容</b>
宋体	对问询函所列问题的回复

本《问询函》回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。发行人已在招股说明书中对《问询函》要求补充披露的内容以楷体（加粗）格式进行了补充披露。

## 目 录

问题 2.销售定价公允性及下游需求持续性 .....	3
问题 3.细分业务开展情况及收入核查充分性 .....	36
问题 4. 应收账款持续升高对流动性的影响 .....	100
问题 5.其他问题 .....	119

## 问题 2.销售定价公允性及下游需求持续性

根据申请文件及问询回复：（1）发行人不具有定价主导权，服务价格受客户预算影响，部分项目毛利率超过 90%。检测评估业务可实现一定程度标准化定价，咨询设计、监理等业务一般按项目投资额一定费率定价。报告期内等保风评、商密评估报告单价处于下滑趋势。（2）发行人业务中，仅等保测评在复购方面存在较强的政策性驱动，2024 年等保测评收入占比 30%左右，其中首次测评占比 70%左右，复购测评占比 30%左右。报告期内新客户收入占比分别为 49.52%、58.44%、62.54%、71.83%。

请发行人：（1）详细说明测评业务、咨询设计、监理、运营类业务行业定价机制、收费标准，发行人定价过程及依据，报告期内测评业务（各级别等保测评、风险评估、商密评估、系统测评）出具报告数量、单位价格，咨询服务类业务（咨询设计、监理业务）收费标准、平均费率，结合同行业公司相关业务情况说明报告期内各类业务定价合理性、变动趋势合理性；说明项目毛利率分布情况，高毛利率项目收入及占比、毛利占比，是否处于合理区间，毛利率较高的原因；结合发行人销售议价能力、期后项目定价情况、区域竞争情况、行业政策变动等，说明是否存在销售定价持续下滑或毛利率下滑风险，并视情况进行风险揭示。（2）区分业务说明报告期内来自新、老系统的收入金额及占比，收入是否主要来自新建系统，报告期内新客户收入占比相较可比公司是否处于合理区间，与行业情况是否一致；结合主要应用领域系统建设政策、历史建设情况说明系统建设是否存在周期性，未来是否存在新系统投入不足，导致下游需求不足及业绩下滑的风险，并视情况进行风险揭示。（3）结合相关业务持证机构区域分布情况、发行人拟重点展业区域机构数量、竞争格局、发行人竞争优劣势、同时拥有多种安全咨询服务资质机构竞争情况等，分析发行人跨区域展业可行性，未来三年相关区域预计展业情况。（4）结合发行人销售议价能力及价格变动趋势、主要应用领域新系统建设规划、老系统复购情况、跨区域展业能力、最新业绩情况等，综合分析发行人业绩是否稳定可持续，是否存在期后业绩下滑风险，并进行风险揭示。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

## 第一部分：发行人说明

一、详细说明测评业务、咨询设计、监理、运营类业务行业定价机制、收费标准，发行人定价过程及依据，报告期内测评业务（各等级等保测评、风险评估、商密评估、系统测评）出具报告数量、单位价格，咨询服务类业务（咨询设计、监理业务）收费标准、平均费率，结合同行业公司相关业务情况说明报告期内各类业务定价合理性、变动趋势合理性；说明项目毛利率分布情况，高毛利率项目收入及占比、毛利占比，是否处于合理区间，毛利率较高的原因；结合发行人销售议价能力、期后项目定价情况、区域竞争情况、行业政策变动等，说明是否存在销售定价持续下滑或毛利率下滑风险，并视情况进行风险揭示。

### （一）详细说明测评业务、咨询设计、监理、运营类业务行业定价机制、收费标准，发行人定价过程及依据

受行业特点影响，客户群体以政府类客户及国企为主，该类客户通常执行严格的预算审批及招投标程序，招标价格通常参考各类业务定价指导文件，同时参考地方政府预算管理办法等相关文件的规定确定，部分直签客户主要参考相关市场价格进行报价，因此行业内定价机制以招投标定价为主，同时存在部分协商定价的情形。各类业务定价标准、过程及依据如下：

**1、测评类业务：**测评类业务主要包括等级保护测评与风险评估、商用密码应用安全性评估、系统测评等业务，该类业务多为单价合同或固定总额合同。行业内多参考《中关村信息安全测评联盟等级测评项目收费指导意见（试行）》、《软件测试成本度量规范（GBT32911-2016）》的定价政策及地方政府预算支出办法中相关计价标准确定项目市场价格。同时发行人根据项目信息结合项目规模、项目复杂度、项目急迫性等成本因素对项目成本进行预估，在保证项目一定毛利率的前提下，通过与市场价格的对比，判断是否参与竞争，拟参与的项目结合项目竞争情况，确定最终价格进行投标或与客户进行洽谈。

**2、咨询设计业务：**咨询设计类业务主要包括信息安全咨询设计、信息系统咨询设计等业务，该类业务通常按费率确定服务费。行业内多参考《国家计委关于印发建设项目前期工作咨询收费暂行规定的通知》（计价格[1999]1283号）的

规定及地方政府预算支出办法中相关计价标准确定项目市场价格。同时发行人根据项目信息结合项目规模、项目复杂度、项目急迫性等成本因素对项目成本进行预估，在保证项目一定毛利率的前提下，通过与市场价格的对比，判断是否参与竞争，拟参与的项目结合项目竞争情况，确定最终价格进行投标或与客户进行洽谈。

**3、监理类业务：** 监理类业务主要包括信息安全监理、信息系统工程监理两类业务，该类业务通常按费率确定服务费。行业内多参考《信息系统工程监理及相关信息技术咨询服务取费计算方法》（中电企协监字[2014]01号）、《信息系统工程监理暂行规定》（信部信[2002]570号文）的规定及地方政府预算支出办法中相关计价标准确定项目市场价格。同时发行人根据项目信息结合项目规模、项目复杂度、项目急迫性等成本因素对项目成本进行预估，在保证项目一定毛利率的前提下，通过与市场价格的对比，判断是否参与竞争，拟参与的项目结合项目竞争情况，确定最终价格进行投标或与客户进行洽谈。

**4、运营类业务：** 运营类业务尚无行业内相关的价格指导文件，部分地方政府预算文件存在一定的计价标准，发行人在获取相关业务时主要是参考同类业务的市场价格及政府预算指导文件确定项目的市场价格，同时基于项目内容、人员数量、服务周期、服务对象等因素综合判断项目预估成本，在保证项目一定毛利率的前提下，通过与市场价格的对比，判断是否参与竞争，拟参与的项目结合项目竞争情况，确定最终价格进行投标或与客户进行洽谈。

综上，行业内业务定价机制以招投标定价机制为主，发行人多数业务参考政策或行业规则测算项目市场价格，并在保证项目一定毛利率的前提下，进行投标或洽谈。

**（二）报告期内测评业务（各级别等保测评、风险评估、商密评估、系统测评）出具报告数量、单位价格，咨询服务类业务（咨询设计、监理业务）收费标准、平均费率**

报告期内，发行人为客户提供的服务属于定制化服务，业务的非标准化特点导致不同项目间价格往往存在一定的差异，项目差异性直接影响报告均价。具体业务的报价主要受成本因素影响，随着经验及技术的积累，发行人业务成本得到

有效管控，部分项目价格也会有所下降。

### 1、各级别等保测评、风险评估业务出具报告数量、单位价格

等级保护测评与风险评估业务中包含两类测评业务，分别为按照政策对信息系统进行的等级保护测评，以及根据客户需求开展的信息安全风险评估，主要包括安全防护评估、差距评估、基于资产的风险评估等，等级保护测评业务需区分系统等级。

报告期内，发行人各级等保测评业务及风险评估业务出具报告数量及均价情况如下：

单位：份、万元/份

系统级别	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	数量	均价	数量	均价	数量	均价	数量	均价
一级等保	-	-	-	-	1	0.92	-	-
二级等保	201	4.10	604	4.42	600	5.03	435	5.49
三级等保	524	4.49	1,395	5.57	1,171	5.78	801	6.26
四级等保	1	3.71	1	3.71	1	3.45	-	-
其他	102	3.90	537	2.97	512	3.79	233	4.36
合计	<b>828</b>	<b>4.32</b>	<b>2,537</b>	<b>4.75</b>	<b>2,285</b>	<b>5.14</b>	<b>1,469</b>	<b>5.73</b>

注：表中其他系信息安全风险评估业务。

同等条件下，等保测评业务单价高于风险评估业务，等保测评业务中系统等级越高业务越复杂，因此单价越高，发行人报告均价符合业务特点，发行人报告期内四级等保测评业务较少，系个别客户整体委托的测评业务中存在单个四级系统，因此均价不具有代表性。

发行人等保测评业务报告均价呈下降趋势主要是受多重因素影响，具体如下：

一是受测评复杂程度、规模、首复测等因素影响，不同项目间测评单价差异较大，测评业务费用计算公式  $F=A*B1*B2*B3$ ，A 受测评指标数量的影响，B1 受系统服务器主机台数的影响，B2 受同次测评系统数量的影响，B3 则受首复测的影响，因此计价会受到多项因素影响，不同项目间的价格往往存在较大差异。

二是随着项目规模的增长、技术进步促进成本得到有效管控，部分业务报价也略有下降，如发行人 2022 年度至 2024 年度持续签订合同的某客户测评单价分

别为 6.87 万元、6.83 万元、6.80 万元，单价下降主要是测评效率提升及客户委托系统数量增长等因素影响。

## 2、商密评估及系统测评业务出具报告数量、单位价格

商用密码应用安全性评估和系统测评业务开展中不需要区分系统等级，报告期内发行人此两类业务报告数量及均价情况如下：

单位：份、万元/份

项目	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年		2022 年	
	数量	均价	数量	均价	数量	均价	数量	均价
商用密码应用安全性评估	332	7.40	989	6.51	601	7.83	266	8.35
系统测评	331	4.91	1,285	3.57	683	7.89	911	5.22

商用密码应用安全性评估业务报告均价较期初总体呈下降趋势，除项目间差异影响外，主要系业务处于成长期，随着市场规模的扩大及评估技术的进步，行业内报价逐渐趋于合理化。

系统测评业务报告均价呈波动趋势，主要系受该业务特点影响，系统测评业务测评内容包括软件测试、源代码安全审计、移动应用安全测试、渗透测试、适配测试等，客户根据自身需求选择委托内容，测试内容差异导致价格存在差异，不同系统建设规模差异较大，因此不同项目间价格差异较大。

## 3、咨询服务类业务（咨询设计、监理业务）收费标准、平均费率

咨询类业务收费标准整体上参考公司总的收费标准，并且保证项目具备一定的毛利率，具体投标时综合招标限价、竞争情况等因素确定是否投标以及投标价格，费率主要根据建设投资额、项目复杂度确定。

报告期内，发行人咨询及监理业务各期费率情况如下：

业务类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
咨询类	1.00%-2.97%	0.08%-3.00%	0.12%-3.00%	0.02%-3.83%
监理类	0.62%-9.06%	0.54%-4.10%	0.38%-7.80%	0.67%-6.56%

报告期内，咨询及监理类业务费率区间范围较大且各期呈一定的波动趋势，主要系因业务具体性质、咨询及监理业务的具体工作内容、业务规模及复杂程度的不同导致费率存在差异。

报告期内，咨询类业务最低费率为 0.02%，该项目内容系对客户《可研报告》的必要性、可行性、科学性、合理性、安全性及预算安排符合性进行评估并出具《评估报告》，项目工作量较小，项目投资额 16,000 万元，投资额较高，因此费率较低。咨询类业务最高费率为 3.83%，该项目内容系对项目建设提供全过程咨询服务，服务内容包括技术可行性、价格合理性评审及项目建设全过程监理服务，项目投资额仅 200 万元，投资额较低，因此费率较高。

报告期内，监理类业务最低费率为 0.38%，该项目内容为起草监理规划、审查竣工文档、组织三方联合测试、应用软件开发成果进行功能验证等，该项目建设内容简单，监理实际工作量较小，因此费率较低。监理类业务最高费率为 9.06%，该项目为提供建设全过程监理服务，主要内容包括项目采购的技术指标、服务内容进行复核，对设备的安装、调试和系统集成进行实施和验收阶段的监理工作，对项目实施及验收阶段进行质量控制、进度控制、成本控制、合同管理文档管理和组织协调。客户单位对项目实施人员要求较高，人数配备为 5 人，项目投资额仅 70 万元，因此费率较高。

**（三）结合同行业公司相关业务情况说明报告期内各类业务定价合理性、变动趋势合理性；**

发行人可比公司无业务具体定价标准的披露，相关业务定制化程度较高，因此以发行人毛利率与可比公司的对比以及具体项目投标报价中与其他投标人报价的可比性进行定价合理性分析，具体如下：

**1、发行人盈利能力与可比公司的对比分析**

受发行人所在行业特点影响，项目主要系通过招投标方式取得，主要业务均存在行业定价标准或地方政府预算支出管理办法明确具体计价标准，发行人及可比公司均在招标人限价内按照自身成本测算进行相应的报价，但受业务经验、技术水平及项目距离等成本因素影响，发行人及可比公司之间的报价存在一定的差异，发行人及可比公司之间主要业务毛利率的对比情况如下：

安全服务业务				
公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
安美勤	72.13%	70.05%	74.20%	73.70%
卓识网安	57.51%	61.89%	62.13%	63.52%

正中信息	61.48%	67.39%	66.11%	71.66%
平均数	63.71%	66.44%	67.48%	69.63%
发行人	68.93%	72.51%	70.20%	67.14%
<b>咨询监理服务业务</b>				
<b>公司名称</b>	<b>2025年1-6月</b>	<b>2024年度</b>	<b>2023年度</b>	<b>2022年度</b>
安美勤	41.89%	66.16%	64.25%	67.98%
卓识网安	-	-	-	-
正中信息	37.59%	58.25%	61.71%	58.35%
平均数	39.74%	62.21%	62.98%	63.17%
发行人	55.63%	62.08%	61.60%	63.21%

注：同行业可比公司主要为新三板挂牌公司，综合可比公司业务分类对发行人及可比公司业务分类整合后进行对比。发行人安全服务业务包括网络安全检测评估、网络安全运营业务，咨询监理业务包括网络安全咨询、信息系统工程监理、信息系统咨询设计业务。正中信息安全服务业务包括检测业务、安全服务业务，咨询监理业务包括咨询业务、监理业务。

发行人安全服务业务毛利率整体与可比公司同类业务的毛利率均值接近。与三家可比公司相比，发行人安全服务业务毛利率与可比公司正中信息相近，高于可比公司卓识网安，低于可比公司安美勤，毛利率存在差异主要系受地域差异等因素影响，卓识网安注册地处于北京地区，人工成本相对较高，因此毛利率相对较低。安美勤主要业务均来源于注册地西南地区，差旅等间接成本支出更容易管控，因此毛利率相对较高。

发行人咨询监理服务业务前三年毛利率与可比公司平均水平相当，因2025年上半年发行人及可比公司业务规模相对全年均较小，毛利率受单个项目的影响较大，导致发行人2025年上半年咨询监理业务的毛利率与可比公司存在一定的差异。

## 2、各期收入主要项目，发行人中标金额与其他投标人报价的对比分析

(1) 2025年1-6月份，可查询的前五大项目对比情况

单位：万元

序号	项目名称	发行人中标金额	其他投标人1 投标金额	其他投标人2 投标金额	其他投标人3 投标金额	其他投标人4 投标金额
1	省直部门2024年度信息系统等级保护测评	232.29	236.30	229.01	234.64	228.29
2	盛京银行沈阳分行2025年医疗保障信息平台运维服务项目-等级保	153.00	157.00	144.00		

序号	项目名称	发行人中标金额	其他投标人1投标金额	其他投标人2投标金额	其他投标人3投标金额	其他投标人4投标金额
	护和密码评估服务					
3	沈阳智能计算中心安全服务项目	91.60	91.75	91.96		
4	阿荣旗农村产权流转交易平台建设项目	79.00	55.00	79.50		
5	2024年黑龙江省医疗保障信息平台等级保护测评服务	68.99	73.30	77.00		

(2) 2024年度，可查询前五大项目对比情况

单位：万元

序号	项目名称	发行人中标金额	其他投标人1投标金额	其他投标人2投标金额	其他投标人3投标金额	其他投标人4投标金额	其他投标人5投标金额
1	中国联合网络通信有限公司辽宁省分公司2024-2026年网络安全等级保护测评及商用密码应用安全性评估服务	投标折扣95%	投标折扣99%				
2	2023年中国联通沈阳市分公司等级保护测评服务采购项目	968.86	973.60				
3	2024年全市政务信息化系统等保测评及密码评估服务项目002包组等保测评服务	348.00	298.36	358.00	376.65	341.00	330.00
4	辽宁省“金保工程”二期2023年度信息化建设项目-网络安全等级保护一体化服务项目	248.55	250.60	240.00			
5	北京农商银行2024年信息安全风险评估服务	133.00	146.00	151.00			

(3) 2023年度，可查询前五大项目对比情况

单位：万元

序号	项目名称	发行人中标金额	其他投标人1投标金额	其他投标人2投标金额	其他投标人3投标金额
1	沈阳联通2023年等保测评服务采购项目(创新业务)	968.86	973.60		
2	辽宁省省直部门2022年度政务信息系统等级保护测评	375.00	372.00	375.00	377.00
3	营口自贸区工业互联网园区建设项目-工业互联网集成项目全过程咨询服务	278.90	281.50	280.00	
4	辽宁省公安厅沈抚改革创新示范区公安局网络安全等级保护测评服务	278.80	281.00	283.00	279.50
5	西气东输川气东送2023年工控系统、应用信息系统等保测评及关基设施密评、风	171.80	150.00	175.00	

序号	项目名称	发行人中标金额	其他投标人1投标金额	其他投标人2投标金额	其他投标人3投标金额
	评等技术服务				

(4) 2022 年度，可查询前五大项目对比情况

单位：万元

序号	项目名称	发行人中标金额	其他投标人1投标金额	其他投标人2投标金额	其他投标人3投标金额	其他投标人4投标金额	其他投标人5投标金额
1	辽宁省省直部门 2022 年度政务信息系统等级保护测评	375.00	372.00	375.00	377.00		
2	医疗保障信息平台建设全过程咨询服务采购项目	298.90	295.50	298.00	299.90		
3	葫芦岛银行信息化项目全过程咨询服务	咨询设计费率 0.90%、0.95%、0.45%； 项目管理费率 1.80%、1.97%、0.75%； 网络安全测评（单价）8.00 万元（三级）6.00 万元（二级） 商用密码测评（单价）9.70 万元	咨询设计费率 0.99%、0.99%、0.48%； 项目管理费率 1.99%、1.99%、0.98%； 网络安全测评（单价）9.85 万元（三级）7.85 万元（二级） 商用密码测评（单价）9.85 万元	咨询设计费率 0.98%、0.98%、0.48%； 项目管理费率 1.98%、1.98%、0.98%； 网络安全测评（单价）9.57 万元（三级）7.57 万元（二级） 商用密码测评（单价）9.57 万元			
4	辽宁省公安厅沈抚改革创新示范区公安局网络安全等级保护测评服务	258.00	259.80	262.60			
5	政务云平台上云系统等保测评项目	199.50	160.00	198.00	120.40	179.55	205.80

经对比，发行人中标项目中，发行人与其他投标人投标价格不存在重大差异，报价具有可比性。

综上，发行人业务毛利率与可比公司差异较小，业务毛利率较高具有一定的行业特点，发行人中标项目投标价格与其他投标方报价不存在重大差异，因此发行人定价及变动趋势符合行业特征。

（四）说明项目毛利率分布情况，高毛利率项目收入及占比、毛利占比，是否处于合理区间，毛利率较高的原因；

报告期各期，发行人各类业务项目毛利率分布情况如下：

单位：万元

毛利率分布	业务收入							
	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络安全检测评估	7,661.13	100.00%	23,059.43	100.00%	21,825.46	100.00%	15,399.71	100.00%
其中：毛利率≥85%	2,488.94	32.49%	6,258.25	27.14%	6,080.65	27.86%	2,711.31	17.61%
55% ≤ 毛利率 < 85%	3,627.64	47.35%	14,572.44	63.20%	12,076.00	55.33%	9,606.78	62.38%
毛利率 < 55%	1,544.56	20.16%	2,228.73	9.67%	3,668.82	16.81%	3,081.62	20.01%
网络安全咨询	1,234.49	100.00%	5,913.51	100.00%	4,019.99	100.00%	5,398.82	100.00%
其中：毛利率≥80%	167.86	13.60%	1,631.08	27.58%	1,485.32	36.95%	791.02	14.65%
50% ≤ 毛利率 < 80%	667.53	54.07%	3,551.55	60.06%	1,602.05	39.85%	3,863.01	71.55%
毛利率 < 50%	399.10	32.33%	730.87	12.36%	932.62	23.20%	744.80	13.80%
网络安全运营	1,310.50	100.00%	2,187.32	100.00%	1,192.39	100.00%	703.99	100.00%
其中：毛利率≥70%	573.23	43.74%	549.25	25.11%	85.57	7.18%	142.78	20.28%
40% ≤ 毛利率 < 70%	461.54	35.22%	1,292.88	59.11%	680.84	57.10%	302.71	43.00%
毛利率 < 40%	275.73	21.04%	345.19	15.78%	425.98	35.73%	258.50	36.72%
网络安全服务	10,206.13	-	31,160.26	-	27,037.84	-	21,502.52	-

毛利率分布	业务收入							
	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
小计								
信息系统工程监理	<b>1,060.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,516.04</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,065.35</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,460.77</b>	<b>100.00%</b>
其中：毛利率≥70%	227.76	21.48%	1,403.58	31.08%	1,386.63	34.11%	2,351.05	43.05%
40% ≤ 毛利率 < 70%	340.91	32.15%	2,264.45	50.14%	1,826.50	44.93%	2,381.99	43.62%
毛利率 < 40%	491.83	46.38%	848.00	18.78%	852.23	20.96%	727.74	13.33%
信息系统咨询设计	<b>291.06</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,023.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,697.03</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,050.50</b>	<b>100.00%</b>
其中：毛利率≥80%	64.03	22.00%	277.95	27.16%	592.38	34.91%	284.00	27.03%
50% ≤ 毛利率 < 80%	164.71	56.59%	590.52	57.71%	795.68	46.89%	589.44	56.11%
毛利率 < 50%	62.32	21.41%	154.79	15.13%	308.97	18.21%	177.06	16.86%
信息技术咨询服务小计	<b>1,351.56</b>	-	<b>5,539.30</b>	-	<b>5,762.39</b>	-	<b>6,511.27</b>	-
合计	<b>11,557.68</b>	-	<b>36,699.56</b>	-	<b>32,800.23</b>	-	<b>28,013.80</b>	-

(续)

毛利率分布	业务毛利							
	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络安全检测评估	<b>5,392.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,011.89</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,553.82</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,462.33</b>	<b>100.00%</b>
其中：毛利率≥85%	2,242.08	41.57%	5,491.64	32.28%	5,198.54	33.42%	2,265.51	21.65%
55% ≤ 毛利率 < 85%	2,564.46	47.55%	10,576.82	62.17%	8,860.71	56.97%	6,775.58	64.76%

毛利率分布	业务毛利							
	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
毛利率<55%	586.38	10.87%	943.42	5.55%	1,494.57	9.61%	1,421.25	13.58%
<b>网络安全咨询</b>	<b>751.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,056.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,590.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,532.70</b>	<b>100.00%</b>
其中：毛利率≥80%	148.84	19.80%	1,348.82	33.25%	1,241.17	47.92%	567.39	16.06%
50% ≤ 毛利率 < 80%	446.01	59.33%	2,415.68	59.56%	1,038.31	40.09%	2,688.87	76.11%
毛利率 < 50%	156.85	20.87%	291.55	7.19%	310.76	12.00%	276.43	7.82%
<b>网络安全运营</b>	<b>791.38</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,294.39</b>	<b>100.00%</b>	<b>604.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>350.44</b>	<b>100.00%</b>
其中：毛利率≥70%	457.38	57.79%	461.75	35.67%	69.70	11.54%	117.25	33.46%
40% ≤ 毛利率 < 70%	261.36	33.03%	740.65	57.22%	402.87	66.69%	145.55	41.53%
毛利率 < 40%	72.64	9.18%	91.99	7.11%	131.56	21.78%	87.65	25.01%
<b>网络安全服务小计</b>	<b>6,935.99</b>	<b>-</b>	<b>22,362.33</b>	<b>-</b>	<b>18,748.20</b>	<b>-</b>	<b>14,345.47</b>	<b>-</b>
<b>信息系统工程监理</b>	<b>499.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,369.66</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,315.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,292.96</b>	<b>100.00%</b>
其中：毛利率≥70%	158.59	31.74%	1,063.27	44.87%	1,074.54	46.40%	1,790.17	54.36%
40% ≤ 毛利率 < 70%	170.93	34.21%	1,098.43	46.35%	1,001.87	43.26%	1,331.19	40.43%
毛利率 < 40%	170.07	34.04%	207.96	8.78%	239.28	10.33%	171.59	5.21%
<b>信息系统咨询设计</b>	<b>187.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>683.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,120.46</b>	<b>100.00%</b>	<b>702.89</b>	<b>100.00%</b>
其中：毛利率≥80%	55.15	29.45%	234.27	34.25%	479.13	42.76%	240.75	34.25%
50% ≤ 毛利率 < 80%	108.43	57.91%	396.08	57.91%	535.12	47.76%	391.24	55.66%

毛利率分布	业务毛利							
	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
毛利率<50%	23.66	12.63%	53.63	7.84%	106.20	9.48%	70.90	10.09%
信息技术咨询服务小计	<b>686.82</b>	-	<b>3,053.64</b>	-	<b>3,436.15</b>	-	<b>3,995.84</b>	-
合计	<b>7,622.81</b>	-	<b>25,415.97</b>	-	<b>22,184.35</b>	-	<b>18,341.31</b>	-

### 1、网络安全检测评估业务

报告期各期，发行人网络安全检测评估业务毛利率主要集中于 55%至 85% 之间，各期收入占比分别为 62.38%、55.33%、63.20%和 47.35%，毛利占比分别为 64.76%、56.97%、62.17%和 47.55%。毛利率高于 85%区间的收入及毛利占比呈现增长趋势，报告期各期收入占比分别为 17.61%、27.86%、27.14%和 32.49%，毛利占比分别为 21.65%、33.42%、32.28%和 41.57%，主要是由于网络安全服务市场规模逐年增长，为发行人网络安全服务的开发及盈利能力的提升提供了基础保障，以及随着发行人技术的升级、业务结构的优化及人员的合理配置，项目人工成本得到有效控制，带动毛利率的增长。

2025年1-6月毛利率高于85%区间，较2024年收入占比增加5.35%，毛利占比增加9.29%，主要是由于2025年1-6月验收的大项目中，当年开始实施的项目占比较高，该类项目一般实施周期较短，毛利率相对较高，使得网络安全检测评估业务毛利率大于85%区间的收入及毛利占比增加。

### 2、网络安全咨询业务

报告期各期，发行人网络安全咨询业务毛利率主要集中于 50%至 80%之间，各期收入占比分别为 71.55%、39.85%、60.06%和 54.07%，毛利占比分别为 76.11%、40.09%、59.56%和 59.33%。

2023年网络安全咨询业务毛利率高于80%区间的收入及毛利占比较高，其中收入占比36.95%、毛利占比47.92%，主要是由于当年阜新市彰武县智慧数字日光温室项目一期收入金额为566.04万元，因客户需要开展前期论证，导致时间紧迫，合同工期为60日内交付，发行人按照客户需求短期集中投入了较大的

人力，客户也相应的投入了人力进行配合，节省了发行人与客户的沟通成本，导致项目毛利率达到 87.60%。

2024 年毛利率高于 80% 区间的收入及毛利占比较高，其中收入占比 27.58%，毛利占比 33.25%，主要是由于发行人于 2024 年第四季度承接了辽宁省内七项政府项目，业主单位要求该类项目需在 2024 年度验收，因此项目实施周期紧急，发行人的报价相对较高。

2025 年 1-6 月毛利率低于 50% 区间收入及毛利占比增加，其中收入占比 32.33%，毛利占比 20.87%，主要是受到信息安全监理业务毛利率下降的影响。

### **3、网络安全运营业务**

报告期各期，发行人网络安全运营业务毛利率分布占比总体呈现高毛利区间占比增加、低毛利区间占比减少的趋势。整体来看网络安全运营业务毛利率主要集中于 40% 至 70% 之间，各期收入占比分别为 43.00%、57.10%、59.11% 和 35.22%，毛利占比分别为 41.53%、66.69%、57.22% 和 33.03%。

2025 年 1-6 月毛利率高于 70% 区间的收入及毛利占比较高，其中收入占比为 43.74%，毛利占比为 57.79%。网络安全运营业务毛利率分布占比变动趋势与该业务毛利率逐年增长的趋势一致。

网络安全运营业务单价及成本均主要受客户系统规模、所需人员数量及级别、运营内容、运营期间等因素影响，此外还受系统稳定性、突发异常情形及客户临时性要求以及公司自动化渗透测试工具的使用等因素影响，因此不同项目需求差异导致运营项目之间毛利率差异较大。报告期内发行人网络安全运营业务规模增长较快，项目实施人员熟练程度逐渐提升；同时伴随连续运营项目数量增加，运营人员对客户网络和系统情况熟悉度提高，运营效率得以提升，发行人网络安全运营业务的毛利率呈现逐年增长趋势，高毛利率区间分布占比亦有所增长。

### **4、信息系统工程监理业务**

报告期各期，发行人信息系统工程监理业务毛利率分布区间变动较大，整体呈现高毛利项目收入及毛利占比逐年减少、低毛利项目收入及毛利占比逐年增加的趋势。其中毛利率高于 70% 的区间，收入占比由 2022 年的 43.05% 减少至 2025 年 1-6 月的 21.48%，毛利占比由 2022 年的 54.36% 减少至 2025 年 1-6 月的 31.74%；

毛利率低于 40%的区间，收入占比由 2022 年的 13.33%增加至 2025 年 1-6 月的 46.38%，毛利占比由 2022 年的 5.21%增加至 2025 年 1-6 月的 34.04%；毛利率 40%至 70%的区间，收入及毛利占比相对稳定。

由于监理业务准入资质的取消，市场竞争愈发激烈，市场的规模增长有限，实际业务费率受到一定影响。同时由于发行人整体布局网络安全服务方向，信息系统工程监理业务数量及收入占比也呈逐年下降趋势，人员投入难以取得规模效应，监理业务毛利率持续下降。

信息系统工程监理业务为第三方伴随业务，通常按建设项目总投资额的固定费率收取监理费，项目成本受投资规模、建设周期、技术复杂度、地域分布等情况影响，各项目实施周期及项目成本存在较大差异，因此项目毛利率分布较为分散。

## 5、信息系统咨询设计业务

报告期各期，发行人信息系统咨询设计业务毛利率主要集中于 50%至 80%区间，各期收入占比分别为 56.11%、46.89%、57.71%和 56.59%，毛利占比分别为 55.66%、47.76%、57.91%和 57.91%，整体来看毛利率分布占比波动较小。发行人信息系统咨询设计业务总体规模及单个项目规模均较小，因此该类业务毛利率受大项目毛利的影响较大。

2023 年发行人毛利率高于 80%区间的收入占比 34.91%，毛利占比 42.76%，收入及毛利占比均高于其他年度，主要是由于当年发行人为太极计算机股份有限公司和美亚卓越（海南）软件有限公司提供了三项规模较大的信息系统咨询设计服务，实施周期较短，由于该业务通常按委托单位预算价格的固定费率收取设计费，因此同等成本投入的前提下可以实现较高的收入，毛利率较高。

## 6、毛利率较高的原因

发行人主营业务毛利率较高，主要原因为：

(1) 发行人主要为信息化客户提供测评、监理、运营等智力支持和技术支持服务，本身具有高附加值属性，是毛利率较高的内在原因，符合行业实际情况。

(2) 发行人通过多年业务和技术积累，形成了行业内较为完备的资质体系，

主要业务人员个人资质齐全，项目经验丰富。在网络安全检测评估行业中，发行人市场份额、行业影响力、资质体系和人才实力等综合实力均处于行业前列，招投标过程中，发行人能够凭借前述条件获得较高的技术得分，即使发行人投标价格略高于竞争对手，也能通过技术得分的优势获得订单。

(3) 随着市场规模扩大，发行人不断对各类业务的操作流程进行标准化和模块化升级，从而缩短了项目周期，使得相同营收需要投入的资源减少。

(4) 报告期内，发行人持续保持较高的研发投入，相继开发出智能渗透测试、AI 质量控制等技术，并随着自主研发工具的推广，北实正剑、北实中豹、北实龙途、华域北实等系统工具陆续升级投入使用，提升了项目实施效率和质量，节省了人力成本，因此项目整体毛利率较高。

综上所述，发行人项目毛利率分布占比总体上较为合理，集中于平均毛利率附近的区间；发行人毛利率较高主要系主营业务本身具有的高附加值属性，发行人在项目实施过程中通过多年业务和技术积累，形成了行业内较为完备的资质体系和行业影响力，并通过技术升级和对操作流程进行标准化和模块化升级，降低了实施成本，进一步提高了毛利率。

(五) 结合发行人销售议价能力、期后项目定价情况、区域竞争情况、行业政策变动等，说明是否存在销售定价持续下滑或毛利率下滑风险，并视情况进行风险揭示。

### 1、发行人具有一定的议价能力

报告期内，发行人主要通过招投标方式获取业务，主要业务均存在行业定价原则或部分地方政府预算支出管理办法内明确具体计价标准，相关定价原则或标准具有一定的市场公允性，招标人及发行人均可测算相关项目的市场价格。发行人获取招标信息后根据项目内容对项目成本进行初步预估，保证实施该项目有合理的毛利率的前提下，综合招标人招标限价、项目影响力等多重因素确定是否投标及投标价格。如本题之问题一“（三）结合同行业公司相关业务情况说明报告期内各类业务定价合理性、变动趋势合理性”之回复，通过招投标获取的项目中，发行人投标价格与其他投标人报价不存在重大差异，且相关项目非全部属于最低价中标，说明发行人具备一定的议价能力。

## 2、行业政策及区域竞争均未发生重大变化，发行人项目定价无重大变化

报告期后，发行人所属行业市场政策未发生不利变化，发行人主要业务等级保护测评与风险评估业务持证机构无新增，获批商用密码检测机构资质的机构数量由 2024 年末的 112 家增长至目前的 160 家，持证机构数量有所增长主要系因该资质认证于 2024 年开始，尚处于认证过程中，机构数量整体较少，因此区域竞争情况未发生重大变化。

行业政策及区域竞争情况未发生重大变化的情形下，发行人仍采用报告期内的定价政策，定价方式及相关业务的利润预期未发生调整，相关项目继续在保持合理的毛利率的前提下进行项目承揽。

## 3、定价持续下滑或毛利率下滑的风险分析

报告期内发行人报告均价受多重因素影响呈下降趋势，但成本亦同时变动，毛利率未发生重大波动，因此毛利率下降的风险较小。考虑报告期内均价呈持续下降趋势，发行人已在《招股说明书》“第三节 风险因素”处补充披露风险揭示，具体如下：

### “（八）主要业务定价持续下降的风险

报告期内，发行人等级保护测评与风险评估业务报告均价分别为 5.73 万元/份、5.14 万元/份、4.75 万元/份、4.32 万元/份，报告均价呈持续下降趋势，且具有一定的行业特征。报告期内报告均价下降主要是受项目间差异、项目规模扩大及技术进步成本得到管控等多种因素影响，如未来市场竞争加剧或规模及技术升级等因素带动成本继续下降，则发行人业务定价可能持续下降。”

二、区分业务说明报告期内来自新、老系统的收入金额及占比，收入是否主要来自新建系统，报告期内新客户收入占比相较可比公司是否处于合理区间，与行业情况是否一致；结合主要应用领域系统建设政策、历史建设情况说明系统建设是否存在周期性，未来是否存在新系统投入不足，导致下游需求不足及业绩下滑的风险，并视情况进行风险揭示。

（一）区分业务说明报告期内来自新、老系统的收入金额及占比，收入是否主要来自新建系统，报告期内新客户收入占比相较可比公司是否处于合理区间，与行业情况是否一致。

## 1、报告期内各业务来自新、老系统的收入金额及占比，收入是否主要来自新建系统

发行人系信息系统全生命周期的第三方专业服务提供商，能够为客户提供围绕信息化建设全生命周期的网络安全服务与信息技术咨询服务。信息系统全生命周期主要包括三个阶段，即规划阶段、建设阶段和建成使用阶段。发行人根据客户信息化建设所处的不同阶段和具体需求的不同，提供覆盖从咨询规划到项目建设监理，再到等级保护测评与风险评估、商用密码应用安全性评估、系统测评和网络安全运营服务等信息化全生命周期服务。

其中，网络安全检测评估类业务中的等级保护测评与风险评估和商用密码应用安全性评估主要服务于信息系统建成使用阶段，虽然无法明确区分新老系统，但受行业政策及客户自身需求影响，尤其是等保测评业务，客户采购通常具有一定的持续性，需求主要源自于老系统，故将该两类业务对应的系统视为老系统；系统测评主要服务于信息系统建成使用阶段，客户多在系统建设完成后，针对系统的功能性、性能效率、兼容性、可靠性和安全性等方面，对系统进行一次全方位测评，需求主要源自于新建信息系统，故该类业务对应的系统属于新系统。咨询类业务主要服务于信息系统建设的前期规划设计阶段和建设阶段，侧重于信息系统建设的安全性、保密性，需求主要源自于新建信息系统，故该类业务对应的系统属于新系统。监理类业务主要服务于信息系统建设的建设阶段，侧重于信息系统工程功能的实现，需求主要源自于新建信息系统，故该类业务对应的系统属于新系统。运营类业务主要服务于信息系统建成使用阶段，在一定服务期内对信息系统提供全方位的网络安全保障服务，需求主要源自于老系统，故该类业务对应的系统属于老系统。报告期内，发行人具体业务分类与对应的信息系统生命周期和系统类别情况如下：

一级分类	二级分类	三级分类	信息系统生命周期	系统类别
网络安全服务	网络安全检测评估	等级保护测评与风险评估	建成使用阶段	老系统
		商用密码应用安全性评估	建成使用阶段	老系统
		系统测评	建成使用阶段	新系统
	网络安全咨询	信息安全咨询设计	规划阶段、建设阶段	新系统
		信息安全监理	建设阶段	新系统

一级分类	二级分类	三级分类	信息系统生命周期	系统类别
	网络安全运营	网络安全运营	建成使用阶段	老系统
信息技术咨询服务	信息系统工程监理	信息系统工程监理	建设阶段	新系统
	信息系统咨询设计	信息系统咨询设计	规划阶段、建设阶段	新系统

报告期内，发行人各业务来自新、老系统的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>新系统</b>	<b>4,212.63</b>	<b>36.45%</b>	<b>16,034.18</b>	<b>43.69%</b>	<b>15,168.33</b>	<b>46.24%</b>	<b>16,669.07</b>	<b>59.50%</b>
其中： 系统测评	1,626.58	14.07%	4,581.37	12.48%	5,385.96	16.42%	4,758.98	16.99%
信息安全 咨询设计	776.63	6.72%	3,785.62	10.32%	2,007.89	6.12%	1,502.59	5.36%
信息安 全监理	457.87	3.96%	2,127.89	5.80%	2,012.09	6.13%	3,896.24	13.91%
信息系 统工程 监理	1,060.50	9.18%	4,516.04	12.31%	4,065.35	12.39%	5,460.77	19.49%
信息系 统咨询 设计	291.06	2.52%	1,023.26	2.79%	1,697.03	5.17%	1,050.50	3.75%
<b>老系统</b>	<b>7,345.05</b>	<b>63.55%</b>	<b>20,665.38</b>	<b>56.31%</b>	<b>17,631.89</b>	<b>53.76%</b>	<b>11,344.72</b>	<b>40.50%</b>
其中： 等级保 护测评 与风险 评估	3,578.93	30.97%	12,043.40	32.82%	11,734.20	35.77%	8,418.98	30.05%
商用密 码应用 安全性 评估	2,455.62	21.25%	6,434.66	17.53%	4,705.30	14.35%	2,221.75	7.93%
网络安 全运营	1,310.50	11.34%	2,187.32	5.96%	1,192.39	3.64%	703.99	2.51%
<b>合计</b>	<b>11,557.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,699.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>32,800.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>28,013.80</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，报告期各期，发行人来源于新系统的业务收入金额分别为16,669.07万元、15,168.33万元、16,034.18万元和4,212.63万元，整体来看，来源于新系统的业务收入具有一定规模，且相对稳定，不存在大幅下滑的情况，主要原因为随着我国工业化进程的加快及产业结构不断升级，信息技术已逐渐成为

推动国民经济发展和促进全社会生产效率提升的强大动力。作为信息产业的核心和基础，我国软件产业近年持续较快发展。根据工信部数据，我国软件产业实现业务收入由 2014 年的 3.70 万亿元增长至 2024 年的 13.73 万亿元，年复合增长率为 14.00%。在一定程度上，保障了新建系统市场需求的稳定性，将会促进发行人业务的开展。发行人来源于新系统的业务收入占主营业务收入的的比例分别为 59.50%、46.24%、43.69% 和 36.45%，呈下降趋势，主要系得益于政策影响，网络安全服务业务市场规模持续增长，来源于老系统的等保测评业务和密码测评业务在报告期内收入持续上升所致。

发行人来源于老系统的业务收入金额分别为 11,344.72 万元、17,631.89 万元、20,665.38 万元和 7,345.05 万元，占主营业务收入的的比例分别为 40.50%、53.76%、56.31% 和 63.55%，整体均呈上升趋势。老系统业务包括网络安全检测评估类（等级保护测评与风险评估和商用密码应用安全性评估）和网络安全运营类，属于信息系统建设的建成使用阶段。其中，等保测评业务和网络安全运营业务受行业政策及客户自身需求影响，客户存在一定程度上的稳定性需求，来源于老系统的收入持续上升，符合业务实际情况。

综上，报告期内，发行人业务来源于老系统和新建系统的收入相对均衡，其中来源于老系统的收入占比从 40.50% 提升至 63.55%，收入占比持续提升；来源于新建系统的收入也具有一定规模，新系统收入相对稳定，老系统收入持续增长，使得发行人报告期内收入持续增长。

## 2、报告期内新客户收入占比相较可比公司是否处于合理区间，与行业情况是否一致

报告期内，发行人新老客户收入占比情况如下：

单位：万元，%

客户类型	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新客户	8,302.46	71.83	22,952.86	62.54	19,167.99	58.44	13,873.53	49.52
老客户	3,255.23	28.17	13,746.70	37.46	13,632.24	41.56	14,140.27	50.48
合计	<b>11,557.68</b>	<b>100.00</b>	<b>36,699.56</b>	<b>100.00</b>	<b>32,800.23</b>	<b>100.00</b>	<b>28,013.80</b>	<b>100.00</b>

注：各期老客户均指报告期外最近 3 年与发行人发生过交易的客户，其他客户作为新客户。

同行业可比公司中，仅安美勤在公开发行股票并在北交所上市申请文件的回复中披露了等保风评业务中首次服务客户和多次服务客户的收入金额占比情况，具体如下：

单位：万元，%

客户类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
首次服务客户	1,999.05	42.19	3,874.23	52.54	3,602.86	66.80	2,263.29	68.12
多次服务客户	2,739.34	57.81	3,500.04	47.46	1,790.26	33.20	1,059.39	31.88
合计	<b>4,738.39</b>	<b>100.00</b>	<b>7,374.26</b>	<b>100.00</b>	<b>5,393.12</b>	<b>100.00</b>	<b>3,322.68</b>	<b>100.00</b>

如上表所示，安美勤首次服务客户的收入占比区间大约在 40%-70%之间，发行人新客户收入占比区间大约在 50%-70%之间。安美勤多次服务客户的收入占比区间大约在 30%-60%之间，发行人老客户收入占比区间大约在 30%-50%之间。发行人新客户和老客户的收入占比与安美勤相比，处于相近区间，符合行业特点，与行业情况一致。从变动趋势来看，发行人新客户收入占比呈上升趋势，老客户收入占比呈下降趋势，而安美勤则新客户占比持续降低。发行人新客户占比持续提高，主要原因为不断开拓东北区域外的业务。

安美勤业务主要集中在西南地区，区域集中度相对较高，随着新客户的不断开拓，导致存量客户占比提升，存量客户收入占比超越新客户收入占比，该情形与发行人在辽宁地区的客户状况类似，2022年度至2024年度，发行人在辽宁地区老客户收入占比始终超过 55%，老客户的收入占比超过新客户的收入占比。

报告期内，发行人在华北区域、华南区域和西北区域等东北之外的区域业务拓展良好，其他区域新客户的占比高于老客户，导致报告期内发行人新客户实现收入的占比逐步提升。

（二）结合主要应用领域系统建设政策、历史建设情况说明系统建设是否存在周期性，未来是否存在新系统投入不足，导致下游需求不足及业绩下滑的风险，并视情况进行风险揭示。

1、结合主要应用领域系统建设政策、历史建设情况说明系统建设是否存在周期性

（1）主要应用领域系统建设政策

发行人聚焦政务、水利、通信、教育、医疗、金融、能源、国防、交通等关键信息基础设施行业领域，相关领域主要投资人包括政府部门、军队、事业单位等。

近年来，我国网络安全产业规模快速增长、发展环境明显优化，但网络安全服务市场占比较低，安全建设与信息化建设协同不足。为积极发展网络安全产业，提升网络安全水平，国家相关部门从规划指导、标准制订等方面给予了强力的政策支持，创造了良好的市场环境，为发行人网络安全服务业务发展带来积极的影响。软件和信息技术服务业是关系国民经济和社会发展全局的基础性、战略性、先导性产业，其中信息化发展对经济社会发展具有重要的支撑和引领作用，相关主要法律法规和产业政策从多方面给予了重要的支持，为发行人信息技术咨询业务发展创造了良好的政策环境。

#### 1) 宏观层面

网络安全是我国维护国家安全、社会稳定，保护企业与个人隐私的前提，国家从顶层高度重视网络安全。“十一五”规划明确发展网络安全产业；“十二五”规划提出完善健全网络与信息安全法律法规，完善基础设施建设；“十三五”规划提出统筹发展，完善保障体系，加强舆情管控；“十四五”规划提出培育壮大网络安全产业，加强风险评估和审查；“十五五”规划提出健全国家安全体系，加强重点领域国家安全能力建设，深化网络空间安全综合治理，加强个人信息保护。

#### 2) 应用领域层面

近年来，具体应用领域中关于系统建设的政策不断出台。其中，在政务领域方面，出台了《“十四五”推进国家政务信息化规划》《国家政务信息化项目建设管理办法》《关于进一步优化政务服务提升行政效能推动“高效办成一件事”的指导意见》《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》，主要涉及内容包括统筹推进重大政务信息化工程建设，推进数字政府建设，构建数字化、智能化的政府运行新形态；在水利领域方面，出台了《关于推进水利工程建设数字孪生的指导意见》，主要涉及内容包括构建信息化基础设施体系、构建数字孪生平台、构建业务应用体系；在通信领域方面，出台了《“十四五”信息通信行业发展规

划》《算力基础设施高质量发展行动计划》，主要涉及内容包括系统部署新型数字基础设施，重点推进 5G、千兆光网、工业互联网等建设；在教育领域方面，出台了《教育强国建设规划纲要（2024—2035 年）》《关于加强新时代教育管理信息化工作的通知》《关于推进教育新型基础设施建设构建高质量教育支撑体系的指导意见》《关于加快推进教育数字化的意见》，主要涉及内容包括以信息化支撑教育治理体系和治理能力现代化，聚焦信息网络、平台体系、数字资源、智慧校园、创新应用、可信安全等方面的新型基础设施体系；在医疗领域方面，出台了《医药工业数智化转型实施方案（2025—2030 年）》《“十四五”全民健康信息化规划》，主要涉及内容包括推动新一代信息技术与医药产业链深度融合，加快推进医药工业数智化转型，加大信息化建设统筹力度，加强信息化基础设施集约化建设，推进数据全生命周期管理；在金融领域方面，出台了《金融科技发展规划（2022-2025 年）》《金融标准化“十四五”发展规划》，主要涉及内容包括加快推进金融机构数字化转型，围绕人工智能、区块链、大数据、云计算、移动金融等领域加大标准供给；在能源领域方面，出台了《中华人民共和国能源法》《2025 年能源工作指导意见》《关于加快推进能源数字化智能化发展的若干意见》《“十四五”现代能源体系规划》，主要涉及内容包括支持先进信息技术在能源领域的应用，推动能源生产和供应的数字化、智能化发展，统筹推进新型电力系统建设，加强电力、油气行业关键信息基础设施安全保护能力建设，加快电力系统数字化升级和新型电力系统建设迭代发展；在国防领域方面，出台了《国家信息化发展战略纲要》，主要涉及内容包括加强信息化建设集中统管，发挥作战需求牵引作用，推进机械化信息化有机融合；在交通领域方面，出台了《交通强国建设纲要》《国家综合立体交通网规划纲要》《“十四五”现代综合交通运输体系发展规划》《关于支持引导公路水路交通基础设施数字化转型升级的通知》《关于“人工智能 + 交通运输”的实施意见》，主要涉及内容包括以多中心、网络化为主形态，完善多层次网络布局，开发新一代智能交通管理系统，推动互联网、大数据、人工智能、区块链等新技术与交通行业深度融合，加快公路水路交通基础设施的数字化改造，建设数字化感知网络、智能化管控系统和网络化服务体系。

## （2）历史建设情况

由于涉及应用领域较为广泛，系统建设相关市场数据获取渠道有限，无法准确获取各应用领域系统建设的具体数据情况。鉴于涉及的应用领域属于关键信息基础设施行业领域，其重要网络设施、信息系统一旦遭到破坏、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。因此，网络安全对维护国家安全、经济社会稳定运行起到重要作用，近年来，围绕网络安全出台了一系列的法律法规，网络安全上升到与信息化并重的国家战略高度。法律法规和标准规范出台促使国内的网络安全工作越来越有法可依、有据可查，推动各个行业网络安全和信息技术咨询需求进入“增量”与“存量”共同驱动的快速成长阶段，覆盖关键信息基础设施等网络安全和信息化各个行业领域。

结合发行人从事的具体业务，发行人属于软件和信息技术服务业，是以网络安全服务和信息技术咨询服务为主营业务的信息技术服务提供商。从行业发展趋势来看，网络安全服务市场增速较快，网络安全服务业务目前处于成长期；信息技术咨询服务经过多年发展，目前处于稳步成长期。具体行业发展趋势如下：

#### 1) 软件和信息技术服务行业的发展趋势

近年来，软件和信息技术行业具有技术驱动的特点，总体发展平稳，呈现出服务化的发展趋势。根据工信部数据，我国软件产业实现业务收入由 2014 年的 3.70 万亿元增长至 2024 年的 13.73 万亿元，年复合增长率为 14.00%。

#### 2) 网络安全服务行业的发展趋势

2019 年 12 月《信息安全技术网络安全等级保护基本要求》（即等保 2.0）正式实施。相较于等保 1.0 标准，等保 2.0 相关标准在合规力度、覆盖范围及安全防护上有了更进一步的要求，为网络安全行业带来强合规需求，直接推动网络安全服务市场快速发展。随着政策推动和人工智能、云计算、物联网等技术的发展，网络形态不断转变，安全服务不断转型，近几年来，网络安全服务市场增速较快。

从全球网络安全市场来看，与发达国家相比，我国安全服务市场还处于早期成长阶段，安全服务的投入和市场规模在网络安全行业中占比较低，未来我国网络安全市场将向全球网络安全市场靠拢，将从提供硬件为主转向提供软件和服务为主，国内安全服务市场存在较大的发展空间。我国网络安全服务市场仍处于起

步发展阶段，尚未达到完全竞争状态。

### 3) 信息技术咨询行业的发展趋势

随着新技术的发展及企业数字化转型进度加快迎来服务方向的拓展，尤其是人工智能、云计算、物联网等新一代信息技术的不断发展应用，中国各行业正在发生深刻变革，越来越多的传统企业开始通过数字化手段寻求转型升级。

在这种新的形势下，国家对信息系统质量越发重视，对各行业、各单位信息系统建设提出了更高的要求，加强相关法律法规标准建设，通过法律法规及国家标准要求参与信息系统建设的各个单位在规划、建设、使用各阶段注重信息系统质量，客户信息化建设的内在需求的提升和国家政策推动，为中国信息技术咨询市场注入新的发展活力，推动信息技术咨询服务市场规模不断扩大。

综上，结合主要应用领域系统建设政策、历史建设情况以及发行人业务所属行业发展阶段和趋势，发行人所属行业在一定程度上会受到宏观经济及国家产业政策调整的影响。在国家信息化建设鼓励政策陆续出台，各应用领域信息化建设进程不断加速的背景下，以政府机关、事业单位和大型企业等为代表的大型组织持续加大信息化建设的相关投入，需求也呈现个性化及多样化，网络安全服务及信息技术咨询服务行业呈现持续增长态势。同时行业尚处于成长期，总体上系统建设在现阶段不存在明显的周期性特征。

## **2、未来是否存在新系统投入不足，导致下游需求不足及业绩下滑的风险，并视情况进行风险揭示**

如上所述，发行人业务所处行业尚处于成长期，各应用领域信息化建设进程不断加速，未来增长空间较大，短期内不存在新系统投入不足，导致下游需求不足及业绩下滑的风险。同时，国家政策推进和技术驱动促进了发行人业务的深度和广度，具体如下：

(1) 就发行人业务发展方向而言，发行人根据政策法规、标准规范布局业务发展方向，报告期内发行人收入持续增长，市场规模持续扩大，业务、技术不断成熟和人才团队稳定增长；

(2) 从涉及行业领域方面来看，法律法规和标准规范出台促使国内的网络安全工作越来越有法可依、有据可查，推动各个行业网络安全和信息技术咨询需

求进入“增量”与“存量”共同驱动的快速成长阶段，推动发行人拓宽业务从而覆盖行业范围。公司客户群体亦进一步扩大，覆盖从政府客户、大型央企和国企到民营企业，覆盖军工、关键基础设施领域等信息化各个行业领域；

(3) 就客户具体需求而言，法律法规和标准规范出台推动客户对服务内容的广度和质量提升，特别是对安全战略、安全规划、安全评估、安全测试、安全运营等服务的需求迅速提升。在网络安全体系架构复杂度不断增加、安全威胁日益复杂以及专业人才成本持续攀升的背景下，进一步促使客户加大对外部专业安全服务的采购，提升发行人业务成长空间。

综上，伴随《网络安全法》《密码法》《数据安全法》《个人信息保护法》《关键信息基础设施保护条例》、“等保 2.0”等法律法规和标准规范等驱动，有力地推动了我国网络安全产业的规范建设和快速发展，大大加快了政府、企事业单位网络安全及合规建设的步伐。发行人业务具有可持续性，未来因新系统投入不足，导致下游需求不足及业绩下滑的风险较低。

发行人已在《招股说明书》“第三节 风险因素”处补充披露风险揭示，具体如下：

### “三、政策风险

近年来，国家有关部门出台了《国家安全法》《数据安全法》《网络安全法》和《密码法》等重要法律法规，并制定了《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》《关于促进网络安全产业发展的指导意见》等一系列产业政策，对网络安全及信息化领域提出了越来越高的要求，行业的发展受相关政策的影响较大。

公司所属行业在一定程度上会受到宏观经济及国家产业政策调整的影响，在国家信息化建设鼓励政策陆续出台，各应用领域信息化建设进程不断加速的背景下，下游需求呈现持续增长态势，网络安全服务和信息技术咨询行业尚处于成长期，总体上系统建设在现阶段不存在明显的周期性特征。如果未来有关部门对相关产业政策进行调整，或者行业监管要求发生重大变动，将有可能因新系统投入不足，导致下游需求不足，进而影响公司的盈利能力，并对经营业绩造成不利影响。”

三、结合相关业务持证机构区域分布情况、发行人拟重点展业区域机构数

量、竞争格局、发行人竞争优劣势、同时拥有多种安全咨询服务资质机构竞争情况等，分析发行人跨区域展业可行性，未来三年相关区域预计展业情况。

(一) 结合相关业务持证机构区域分布情况、发行人拟重点展业区域机构数量、竞争格局、发行人竞争优劣势、同时拥有多种安全咨询服务资质机构竞争情况等，分析发行人跨区域展业可行性

### 1、相关业务持证机构区域分布情况

拥有等级保护测评与风险评估业务及商用密码应用安全性评估业务的资质机构分布情况如下：

地区	等级保护测评与风险评估业务资质		商用密码应用安全性评估业务资质	
	机构数量(家)	占比(%)	机构数量(家)	占比(%)
华北地区	71	29.96	55	34.38
华东地区	57	24.05	33	20.63
西北地区	28	11.81	13	8.13
西南地区	25	10.55	21	13.13
华南地区	20	8.44	16	10.00
华中地区	19	8.02	15	9.38
东北地区	17	7.17	7	4.38
<b>总计</b>	<b>237</b>	<b>100.00</b>	<b>160</b>	<b>100.00</b>

注 1：拥有等级保护测评与风险评估业务资质的机构情况来源于公安部第三研究所（认证中心）于 2024 年 11 月 4 日更新披露的《网络安全等级保护测评机构服务认证获证机构名录》；

注 2：拥有商用密码应用安全性评估业务资质的机构情况来源于国家密码管理局 2025 年 10 月 27 日更新的《商用密码检测机构（商用密码应用安全性评估业务）目录》；

注 3：发行人网络安全运营业务无相关资质要求；

注 4：报告期内，发行人信息技术咨询服务的收入占比分别为 23.24%、17.57%、15.09% 和 11.69%，该业务占主营业务收入的比例逐渐降低，故未统计该类细分业务的资质机构分布情况。

据上表，华北及华东地区拥有等级保护测评资质和商用密码检测资质的机构数量较多，华北和华东地区机构数量占全国的比重超过 50%，发行人在前述区域展业竞争相对较大。

### 2、发行人拟重点展业区域机构数量及竞争格局

以发行人 2024 年度主营业务收入地区分布情况来看，主营业务收入占比超过 10% 的地区为东北地区、华南地区及华北地区，占比分别为 52.18%、11.67%

和 13.26%，前述三个地区拥有等级保护测评资质和商用密码检测资质的机构分布情况如下：

地区	等级保护测评与风险评估业务资质		商用密码应用安全性评估业务资质	
	机构数量（家）	占比（%）	机构数量（家）	占比（%）
华北地区	71	29.96	55	34.38
华南地区	20	8.44	16	10.00
东北地区	17	7.17	7	4.38
<b>总计</b>	<b>108</b>	<b>45.57</b>	<b>78</b>	<b>48.76</b>

据上表，发行人拟重点展业区域拥有等级保护测评资质和商用密码检测资质的机构占比分别为 45.57% 和 48.76%，华北地区机构数量相对较多，发行人在此地区的展业竞争相对激烈；华南及东北地区机构数量相对较少，发行人在此地区展业竞争相对较小。

鉴于未来发行人跨区域发展的业务布局，发行人在向华东、华北、华中等地区展业时可能会面临其他属地性较强的机构的竞争。但受行业竞争相对较为分散的特点影响，发行人及同行业公司市场占有率均相对较低，近年来发行人的跨区域展业已取得一定成效，报告期内，发行人东北地区以外的收入占比分别为 43.95%、44.82%、47.82% 和 52.56%，呈逐年上升趋势。

### 3、发行人竞争优劣势

发行人所处行业为网络安全服务行业，该行业企业数量众多，大多数企业业务规模较小，竞争相对较为分散。

#### （1）竞争优势

发行人凭借具有丰富多元的项目经验，成功自研出四类十余款系统工具并运用于主营业务，实现了重点行业和区域的全覆盖，并成功完成多项国家重大项目，该等重点项目成为公司的业绩标杆，促进发行人业绩的持续稳定增长，通过在不同区域成立分子公司，发掘更多潜在的市场机会，进一步扩大业务范围，积极参加各地区网络安全竞赛，提高市场知名度。

此外，发行人拥有高效专业的人才团队和科学的管理体系，自主开发了系统管理平台，能够及时、准确地响应客户需求，实现全流程信息化管理，提高服务效率；同时，发行人成功申请了多项业务资质，覆盖信息化建设项目全业务链，

软实力优势突出。

## (2) 竞争劣势

发行人在跨区域发展时，也存在一定的竞争劣势，如：发行人在为跨区域客户提供全过程服务能力时，与客户距离较远，造成沟通效率较低、交通差旅成本高、获客成本相对较高，导致发行人服务能力受到一定限制；属地竞争对手的地域优势导致发行人跨区域提供服务过程中也面临较大挑战。

### 4、同时拥有多种安全咨询服务资质机构竞争情况等

发行人是东北地区唯一一家同时拥有等保测评、高密评估、风险评估一级资质的公司，根据《网络安全等级保护测评机构服务认证获证机构名录》和《商用密码检测机构（商用密码应用安全性评估业务）目录》，同时拥有两种资质的机构共 80 家，占拥有等级保护测评资质和商用密码检测资质的比例分别为 33.76% 和 50.00%，发行人系同时拥有等保测评、高密评估、风险评估一级资质，竞争中具有一定的优势。

综上，发行人在跨区域展业时虽受全过程综合服务能力和属地竞争等限制，但发行人凭借自身多年的丰富项目经验和核心技术优势，在展业过程中构建起高效专业的人才团队和科学的管理体系，发行人同时拥有等保测评、高密评估和风险评估一级资质，能够为客户提供多种安全咨询服务，使得发行人相对于同行业公司具有较强的竞争优势，也有利于发行人跨区域开展业务。

## (二) 未来三年相关区域预计展业情况

发行人依据当前实际经营情况及未来展业计划测算，2026 年-2028 年相关区域预计展业情况如下：

地区	预计展业情况	重点开展业务类别	业务开展主体（分子公司）
----	--------	----------	--------------

东北地区	<p>发行人将结合总部区域先发优势，在巩固现有业务的基础上，发掘更多潜在的市场机会，进一步扩大业务范围。重点聚焦军工企业，在系统测评和网络安全运营方面形成新客户群。在新技术新领域方面，随着相关产业政策和国家标准的推广，也将形成数据咨询、数据治理、数据安全等相关业务收入增长点。全资子公司辽宁北实数据科技有限公司将依托母公司在网络安全方面的行业、技术优势，结合自身在信创适配验证领域的技术能力，提供信创咨询规划、信创监理、信创适配验证、系统测评等服务，推动信创领域业务拓展。预计该地区未来三年营业收入增长率不低于 10%。</p>	<p>网络安全检测评估、网络安全咨询、网络安全运营、信息系统工程监理、信息系统咨询设计。</p>	<p>子公司：辽宁北实数据科技有限公司、辽宁北实网安信息技术有限公司。 分公司：北方实验室（沈阳）股份有限公司大连分公司、北方实验室（沈阳）股份有限公司黑龙江分公司、北方实验室（沈阳）股份有限公司吉林分公司。</p>
华南地区	<p>发行人已于 2023 年 2 月成立全资子公司海南北实网安技术有限公司，落实当地优惠政策和国家战略布局，加快推进海南及周边地区的网络安全服务业务；发行人已于 2025 年 2 月成立全资子公司广东北实数据科技有限公司，作为主营业务赋能区域，将布局未来的数据业务，开拓区域及周边数据业务。预计该地区未来三年营业收入增长率不低于 10%。</p>	<p>网络安全检测评估、网络安全咨询、信息系统工程监理、信息系统咨询设计。</p>	<p>子公司：海南北实网安技术有限公司、广东北实数据科技有限公司、北方实验室（厦门）科技有限公司、北方实验室（广西）科技有限公司。 分公司：北方实验室（沈阳）股份有限公司广东分公司、北方实验室（沈阳）股份有限公司海南分公司、北方实验室（沈阳）股份有限公司广州分公司、北方实验室（沈阳）股份有限公司广西分公司。</p>
华北地区	<p>发行人已于 2023 年 3 月设立全资子公司北京北实正安信息技术有限公司，未来将以北京市为核心构建集团双总部态势，加快拓展有代表性的客户，形成示范解决方案案例、行业标杆项目，形成行业规模产出效应。预计该地区未来三年营业收入增长率不低于 10%。</p>	<p>网络安全检测评估、网络安全咨询、信息系统工程监理、信息系统咨询设计。</p>	<p>子公司：北京北实正安信息技术有限公司。 分公司：北方实验室（沈阳）股份有限公司北京分公司、北方实验室（沈阳）股份有限公司山西分公司。</p>
华东地区	<p>发行人将集合江苏、浙江、福建、山东和安徽五个省份分子公司势能，加速业务布局，拓展网络安全服务 TOB 业务，形成业务增长效应。预计该地区未来三年营业收入增长率不低于 10%。</p>	<p>网络安全检测评估、信息系统工程监理。</p>	<p>子公司：常州北方实验室科技有限公司、山东北实网安信息技术有限公司。 分公司：北方实验室（沈阳）股份有限公司安徽分公司、北方实验室（沈阳）股份有限公司浙江分公司。</p>
华中地区	<p>发行人将充分链接长沙、武汉、郑州三地分子公司，结合华中交通枢纽区位优势、人口优势、湘鄂豫军事院校集聚优势的特点，着力打造规模型网络安全运营业务和军事院校第三方技术服务，形成稳定业务增长板块。预计该地区未来三年营业收入增长率不</p>	<p>网络安全咨询、网络安全运营。</p>	<p>子公司：北方实验室（湖北省）科技有限公司、北方实验室（郑州）高科技有限公司。 分公司：北方实验室（沈阳）股份有限公司湖北分</p>

	低于 5%。		公司、北方实验室(沈阳)股份有限公司湖南分公司。
西北地区	发行人将以宁夏分子公司现有品牌和交付能力为基础,加快孵化陕西、甘肃分支机构和业务规模,形成稳定陕甘宁业务增长板块。预计该地区未来三年营业收入增长率不低于 5%。	网络安全检测评估、网络安全运营、信息系统工程监理。	子公司:北方实验室(宁夏)科技有限公司。 分公司:北方实验室(沈阳)股份有限公司宁夏分公司。
西南地区	发行人将加快孵化云南省分支机构,辐射贵州省、西藏自治区区域业务,形成稳定云贵藏业务增长板块。预计该地区未来三年营业收入增长率不低于 5%。	网络安全检测评估、信息系统工程监理、信息系统咨询设计。	/

据上表,2026年-2028年,发行人拟重点展业的区域包括东北地区、华南地区、华北地区和华东地区,前述地区预计未来三年营业收入年均增长率均不低于10%,其他地区预计未来三年营业收入年均增长率均不低于5%。

**四、结合发行人销售议价能力及价格变动趋势、主要应用领域新系统建设规划、老系统复购情况、跨区域展业能力、最新业绩情况等,综合分析发行人业绩是否稳定可持续,是否存在期后业绩下滑风险,并进行风险揭示**

由前述内容可知:

1、报告期内,发行人主要通过招投标方式获取业务,报价与其他投标人之间不存在重大差异,且相关项目非全部属于最低价中标,说明发行人具备一定的议价能力。发行人报告均价受多重因素影响呈下降趋势,但成本亦同时变动,毛利率未发生重大波动,因此毛利率下降的风险较小。

2、发行人所属行业在一定程度上会受到宏观经济及国家产业政策调整的影响,但网络安全服务和信息技术咨询行业尚处于成长期,总体上系统建设在现阶段不存在明显的周期性特征。随着各应用领域信息化建设进程不断加速,未来增长空间较大。

3、报告期内,发行人业务来源于老系统和新建系统的收入相对均衡,其中来源于老系统的收入持续上升,来源于新建系统的收入具有一定规模,且相对稳定。

4、发行人凭借“全过程、一体化”的服务优势，在政府、金融、能源等客户群体中形成以“业务能力+齐备资质”为核心的竞争格局，在跨区域展业过程中具有一定的竞争优势。有利于扩大发行人的业务布局，并有效促进发行人业绩的持续提升。

同时，根据经审阅的财务数据，2025年1-9月，发行人收入金额为18,771.61万元，较去年同期增加1,742.57万元，同比增幅10.23%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润2,025.32万元，与上年同期的2,094.61万元基本持平。

综上，发行人业务所处行业尚处于成长期，各应用领域信息化建设进程不断加速，使得发行人持续获得新建系统的相关收入，并通过新老系统业务的转化，老系统的相关收入持续上升，同时，发行人通过跨区域展业，扩大业务的区域布局，有效促进业绩持续提升，发行人业绩具有稳定可持续性，不存在期后经营业绩大幅下滑的情形。

## **第二部分：核查程序与核查意见**

### **一、核查程序**

**针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：**

（一）访谈相关人员，了解发行人各类业务定价机制、收费标准；核实公司相关业务报告数量、收入及均价统计的准确性；对比可比公司毛利率以及同一项目中与其他投标人报价，分析公司定价及变动趋势的合理性；获取发行人收入成本明细表，分析项目毛利率区间分布情况，了解毛利率较高的原因并分析合理性；查阅招股说明书披露情况，结合相关因素分析风险提示披露的准确性。

（二）查阅发行人报告期内来自新、老系统的收入情况，分析收入是否主要来自新建系统，并与同行业可比公司进行对比，分析新客户收入占比相较可比公司是否处于合理区间，与行业情况是否一致；查阅主要应用领域系统建设政策、历史建设情况，并访谈发行人高级管理人员，了解系统建设是否存在周期性，未来是否存在新系统投入不足，导致下游需求不足及业绩下滑的风险。

（三）查阅相关监管机构发布的持证机构数量及地域分布情况，了解发行人拟重点展业区域机构数量及分布情况，分析发行人的竞争格局；查询同时拥有多种安全咨询服务资质的机构情况，分析发行人跨区域展业的可行性；访谈发行人

总经理，了解发行人未来各区域展业计划。

（四）了解发行人期后业绩情况，业务是否具有稳定可持续性。

## 二、核查意见

### 经核查，申报会计师认为：

（一）发行人主要是依据各类业务定价指导文件，根据业务成本的预估及各类业务的定价原则，确定最终报价；发行人相关业务报告数量及均价计算准确，相关变动具有合理性；通过与可比公司的对比分析，发行人定价机制及变动趋势具有合理性；发行人项目毛利率分布占比总体上较为合理，集中于平均毛利率附近的区间，发行人毛利率较高，主要系主营业务本身具有的高附加值属性，发行人在项目实施过程中通过不断累积经验和技術升级，进一步提高了毛利率，符合行业的实际情况；发行人已对相关风险进行补充披露。

（二）报告期内，发行人业务来源于老系统和新建系统的收入相对均衡，其中来源于老系统的收入持续上升，来源于新建系统的收入具有一定规模，且相对稳定。发行人新客户收入占比相较同行业可比公司，处于合理区间，符合行业特点，与行业情况一致。发行人所属行业在一定程度上会受到宏观经济及国家产业政策调整的影响，但网络安全服务和信息技术咨询行业尚处于成长期，总体上系统建设在现阶段不存在明显的周期性特征。随着各应用领域信息化建设进程不断加速，未来增长空间较大，短期内不存在新系统投入不足，导致下游需求不足而业绩下滑的风险。针对未来是否存在新系统投入不足，导致下游需求不足而业绩下滑的风险，发行人已在招股说明书中补充披露风险揭示。

（三）发行人在跨区域展业时虽受全过程综合服务能力和属地竞争等限制，但发行人凭借自身多年的丰富项目经验和核心技术优势，在展业过程中构建起高效专业的人才团队和科学的管理体系，发行人同时拥有等保测评、商密评估和风险评估一级资质，能够为客户提供多种安全咨询服务，使得发行人相对于同行业公司具有较强的竞争优势，也有利于发行人跨区域开展业务；2026年-2028年，发行人拟重点展业的区域包括东北地区、华南地区、华北地区和华东地区，前述地区预计未来三年营业收入年均增长率均不低于10%，其他地区预计未来三年营业收入年均增长率均不低于5%。

(四) 发行人业务所处行业尚处于成长期, 各应用领域信息化建设进程不断加速, 使得发行人持续获得新建系统的相关收入, 并通过新老系统业务的转化, 老系统的相关收入持续上升, 同时, 发行人通过跨区域展业, 扩大业务的区域布局, 有效促进业绩持续提升, 发行人业绩具有稳定可持续性, 不存在期后经营业绩大幅下滑的情形。

### 问题 3. 细分业务开展情况及收入核查充分性

根据申请文件及问询回复: (1) 发行人业务种类较多, 包括网络安全检测评估(等保测评、风险评估、商密评估、系统测评)、网络安全咨询、网络安全监理、网络安全运营、信息系统咨询、信息系统监理等, 以检测评估业务为主, 各期占比 60%左右。(2) 报告期内产业链分工与系统集成客户收入占比接近 10%, 客户非最终使用方主要系中国联通、中国移动等大客户。辽宁迈安建筑设计院有限公司 2021 年成立, 注册资本 300 万元, 实收资本 0 万元, 2023 年开始合作并成为发行人第五大客户, 收入金额 566.04 万元, 2025 年 6 月末应收账款余额 600 万元。(3) 报告期内先提供服务后签约收入占比分别为 8.73%、18.73%、25.40%、13.11%; 签字确认收入占比分别为 44.55%、24.89%、40.72%、49.80%; 未取得签收单收入占比分别为 0.18%、0.30%、0.50%、0.76%。

请发行人: (1) 具体说明细分业务行业情况、政策、资质、人员资格要求、市场规模、主要竞争对手, 具备资质机构分布情况及区域竞争程度、发行人竞争地位, 分析细分业务规模与具备相关资格人员规模匹配性; 细分业务之间的关联及协同性, 结合相关法律法规等说明同一系统的咨询、开发、监理、测评等业务供应商独立性相关要求, 发行人业务是否存在违规情形; 说明可比公司相关细分业务收入及占比、毛利率情况, 实际业务范围、细分业务毛利率水平与发行人差异及原因。(2) 说明报告期内主要产业链分工与系统集成客户收入构成、与客户中标终端客户项目情况的匹配性, 结合具体项目说明报告期内中国联通、中国移动收入上涨合理性; 说明辽宁迈安建筑设计院有限公司主营业务及规模, 合作商业背景、中标项目及终端客户情况, 长期未回款原因。(3) 2022 年、2024 年、2025 年 1-6 月签字确认收入占比较高的原因及合理性; 运营业务在出具运营服务总结报告前的收入确认方式、依据, 是否定期与客户对账。

请保荐机构、申报会计师: (1) 对上述事项进行核查并发表明确意见。(2)

详细说明收入核查中，函证、走访、细节测试、截止性测试、控制测试等主要核查程序样本选取方式、科学性、核查过程、采取的控制程序及实施情况、核查金额及占比、核查结论；说明回函不符原因、调节确认过程，2022 年函证比例较其他年度低的原因；异常客户识别范围、客户情况、核查情况、金额及占比，识别是否充分；对中国联通、中国移动等大型集团客户进行核查时，样本选择方式及统计口径；对产业链分工与系统集成等非终端客户进行穿透核查情况及核查过程。（3）说明对签收单上签字人员身份的核查方式及有效性，对未取得签收单、先提供服务后签约收入真实性核查方式、金额及占比。（4）更新资金流水核查专项说明，分类说明大额资金流水的来源、去向及相关证据，是否形成闭环。

回复：

#### 第一部分：发行人说明

一、具体说明细分业务行业情况、政策、资质、人员资格要求、市场规模、主要竞争对手，具备资质机构分布情况及区域竞争程度、发行人竞争地位，分析细分业务规模与具备相关资格人员规模匹配性；细分业务之间的关联及协同性，结合相关法律法规等说明同一系统的咨询、开发、监理、测评等业务供应商独立性相关要求，发行人业务是否存在违规情形；说明可比公司相关细分业务收入及占比、毛利率情况，实际业务范围、细分业务毛利率水平与发行人差异及原因。

（一）具体说明细分业务行业情况、政策、资质、人员资格要求、市场规模、主要竞争对手，具备资质机构分布情况及区域竞争程度、发行人竞争地位，分析细分业务规模与具备相关资格人员规模匹配性

#### 1、细分业务行业情况、政策、资质、人员资格要求、市场规模及主要竞争对手

发行人所处行业为网络安全服务行业，主营业务为网络安全服务和信息技术咨询服务，就网络安全服务行业和信息咨询服务行业的行业情况、政策、资质及人员资格要求、市场规模及主要竞争对手分析如下：

##### （1）行业情况及市场规模

##### ①网络安全服务

根据赛迪顾问数据，到 2027 年，中国网络安全服务（含安全测评与认证服务）市场规模将达到 328.8 亿元，中国网络安全服务（不含安全测评与认证服务）市场规模将达到 208.7 亿元，据此推算，网络安全测评与认证服务市场规模将达到 120.1 亿元，未来仍具有较大的发展空间。

## ②信息技术咨询服务

根据赛迪顾问数据统计，预计到 2027 年，中国信息技术咨询市场规模将达 1,498.2 亿元，年均复合增长率将达 12.8%。同时，随着各类新信息系统的建设以及各级机构对信息系统建设要求的提高，信息系统监理业务得到了快速的发展。

综上，发行人所处的行业市场规模较大，并且具有较大的增长空间。

## （2）行业相关政策

### ①网络安全服务

自 2014 年中央网络安全和信息化领导小组成立以来，网络安全上升到与信息化并重的国家战略高度层面，此后该细分行业的相关法律法规及政策文件不断出台，如《网络安全法》《密码法》等法律奠定了网络安全服务市场的法律基础，等保 2.0 标准、《关键信息基础设施安全保护条例》等条例明确了信息系统建设中新的网络安全硬性要求，《个人信息保护法》《数据安全法》等法规提升了企业安全建设和个人信息保护的意识。因此，随着行业内相关法律法规的不断落地，网络安全法律法规及政策体系日趋完善，为网络安全行业的加速发展奠定了政策基础。

### ②信息技术咨询服务

发行人信息技术咨询服务是面向客户信息化、数字化建设需求，提供信息系统咨询设计、工程监理等信息技术咨询服务，主要系以政府部门、事业单位、军队、国有企业及大型民企为主。国家发改委 住房和城乡建设部 2019 年发布的《国家发展改革委 住房和城乡建设部关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》（发改投资规〔2019〕515 号），其中提出“必须完善政策措施，创新咨询服务组织实施方式，大力发展以市场需求为导向、满足委托方多样化需求的全过程工程咨询服务模式。”此外，国务院办公厅于 2019 年发布了《国务院办公厅关于印发国家政务信息化项目建设管理的通知》，明确指出“国家政务信息化项

目实行工程监理制，项目建设单位应当按照信息系统工程监理有关规定，委托工程监理单位对项目建设进行工程监理。”前述政策的提出为发行人信息技术咨询设计及工程监理等业务提供了强有力的政策支持。

综上，发行人所处网络安全服务行业和信息技术咨询服务业均得到强有力的政策支持。

### （3）资质及人员资格要求

#### ①网络安全服务

发行人网络安全服务业务主要以等级保护测评与风险评估和商用密码应用安全性评估业务为主，该两类业务的资质及人员资格要求如下：

序号	业务类型	资质名称	发证机关/备案平台	人员资格要求
1	等级保护测评与风险评估	网络安全服务认证证书(等级保护测评服务认证)	公安部第三研究所	网络安全等级测评师证书（高级、中级、初级）、注册信息安全工程师、注册信息安全管理人員、注册渗透测试工程师、注册网络安全渗透评估人員
2	商用密码应用安全性评估	商用密码检测机构资质证书	国家密码管理局	商用密码应用安全性评估人員测评能力考核合格证书（2022年之前的人員证书名称）；商用密码应用安全性评估从业人員考核成绩合格证书（2023年至今的人員证书名称）

#### ②信息技术咨询服务

发行人信息技术咨询服务业务包括信息系统咨询设计服务和信息系统工程监理服务，该两类业务的资质及人员资格要求如下：

序号	业务类型	资质名称	发证机关/备案平台	人员资格要求
1	信息系统咨询设计	信息技术服务标准符合性证书（咨询设计）	中国电子工业标准化技术协会	咨询工程师（投资）登记证书【电子、信息工程（含通信、广电、信息化）】；信息系统项目管理师
2	信息工程监理	信息系统工程监理服务标准贯标证书（甲级）	中国电子企业协会	信息系统监理师；信息通信建设高级監理人員；信息系统管理师证书

综上，网络安全服务行业和信息技术咨询服务业对参与机构及从业人員均具有一定的资质要求，相关资质均需要进行审核备案，避免了行业内快速的涌入过多的竞争者。

#### (4) 主要竞争对手

##### ①网络安全服务

在网络安全服务方面，发行人主要竞争对手情况如下：

公司名称	主营业务	拥有的资质	业务集中区域
安美勤	围绕信息化建设全生命周期，为客户提供全方位网络安全与信息技术服务，涵盖检测与评估、安全运营以及监理咨询等领域的技术服务	网络安全服务认证证书（等级保护测评服务认证）、商用密码检测机构资质证书	业务主要集中于注册地四川省
卓识网安	为客户提供网络安全等级保护测评、商用密码应用安全性评估、数据安全风险评估、源代码安全检测、安全渗透测试、关键信息基础设施网络安全保护测评等网络安全服务	网络安全服务认证证书（等级保护测评服务认证）、商用密码检测机构资质证书	/
竞远安全	主要为客户提供以安全咨询、安全运营及安全培训为核心内容的“三位一体”网络安全综合服务	网络安全服务认证证书（等级保护测评服务认证）、商用密码检测机构资质证书	业务主要集中于注册地广东省

注：上表信息来源于招股说明书、问询回复及定期报告。

##### ②信息技术咨询服务

在信息技术咨询服务方面，发行人主要竞争对手情况如下：

公司名称	主营业务	拥有的资质	业务集中区域
安美勤	围绕信息化建设全生命周期，为客户提供全方位网络安全与信息技术服务，涵盖检测与评估、安全运营以及监理咨询等领域的技术服务	《信息系统工程监理资质》、信息安全风险评估服务资质（二级）、信息安全应急处理服务资质（三级）、信息安全运维服务资质（二级）资质	业务主要集中于注册地四川省
正中信息	致力于第三方信息化服务，服务品类有系统咨询、工程监理、检测评估及网络安全等信息化全过程咨询服务	信息安全服务资质认证证书（信息安全风险评估）二级、信息安全服务资质认证证书（信息安全应急处理）（三级）、信息安全服务资质认证证书（安全运维）（三级）、CMA（检测检验机构资质认定证书）、工程设计资质证书（建筑智能化系统设计专项）乙级、工程监理资质（市政公用工程、机电安装工程）乙级	/

注：上表信息来源于定期报告。

如上表所示，发行人的竞争对手业务主要集中于其注册所在地的区域，而发行人在注册所在地辽宁保持足够的竞争优势外，同时在北京、广东、安徽和宁夏等区域均开展了较多的业务，相比于竞争对手，发行人具有更广阔的业务发展空间。

(5) 具备资质机构分布情况及区域竞争程度、发行人竞争地位

详见本回复之“问题 2.销售定价公允性及下游需求持续性”之“三、结合相关业务持证机构区域分布情况、发行人拟重点展业区域机构数量、竞争格局、发行人竞争优劣势、同时拥有多种安全咨询服务资质机构竞争情况等，分析发行人跨区域展业可行性，未来三年相关区域预计展业情况”之“（一）结合相关业务持证机构区域分布情况、发行人拟重点展业区域机构数量、竞争格局、发行人竞争优劣势、同时拥有多种安全咨询服务资质机构竞争情况等，分析发行人跨区域展业可行性”之回复。

2、分析细分业务规模与具备相关资格人员规模匹配性

(1) 发行人各类业务项目数量、业务收入与实施人员数量的匹配性

报告期内，发行人网络安全服务业务收入分别为 21,502.52 万元、27,037.84 万元、31,160.26 万元和 10,206.13 万元，信息技术咨询服务业务收入分别为 6,511.27 万元、5,762.39 万元、5,539.30 万元和 1,351.56 万元，报告期各期发行人各类业务项目数量、业务收入与实施人员数量的匹配关系如下：

业务类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	收入规模 (万元)	平均人数(个)	人均产值 (万元)	收入规模 (万元)	平均人数(个)	人均产值 (万元)	收入规模 (万元)	平均人数(个)	人均产值 (万元)	收入规模 (万元)	平均人数(个)	人均产值 (万元)
等级测评与风险评估	3,578.93	110	32.44	12,043.40	110	109.32	11,734.20	100	117.44	8,418.98	74	113.90
商用密码应用安全性评估	2,455.62	62	39.93	6,434.66	58	111.10	4,705.30	39	121.17	2,221.75	19	117.45
系统测评	1,626.58	52	31.48	4,581.37	48	95.45	5,385.96	52	103.25	4,758.98	49	97.62
网络安全运营	1,310.50	41	32.36	2,187.32	27	81.26	1,192.39	14	86.72	703.99	9	80.46
咨询业务	1,067.68	60	17.94	4,808.88	60	79.82	3,704.93	42	87.69	2,553.08	34	75.83
监理业务	1,518.37	116	13.15	6,643.93	121	54.76	6,077.45	122	49.99	9,357.01	169	55.34
合计	<b>11,557.68</b>	<b>439</b>	<b>26.33</b>	<b>36,699.56</b>	<b>425</b>	<b>86.44</b>	<b>32,800.23</b>	<b>369</b>	<b>89.01</b>	<b>28,013.80</b>	<b>353</b>	<b>79.34</b>

注：表格中的平均人数按照取整统计。

(续)

业务类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
------	--------------	---------	---------	---------

	平均人数 (个)	人均项目数量 (个)	平均人数 (个)	人均项目数量 (个)	平均人数 (个)	人均项目数量 (个)	平均人数 (个)	人均项目数量 (个)
等级测评与风险评估	110	2.26	110	6.38	100	6.15	74	6.63
商用密码应用安全性评估	62	1.93	58	5.49	39	4.45	19	3.49
系统测评	52	2.25	48	6.60	52	6.92	49	9.37
网络安全运营	41	1.14	27	1.75	14	2.47	9	2.86
咨询业务	60	1.53	60	4.71	42	7.74	34	8.41
监理业务	116	0.74	121	2.88	122	3.20	169	2.82
<b>合计</b>	<b>439</b>	<b>1.61</b>	<b>425</b>	<b>4.75</b>	<b>369</b>	<b>5.15</b>	<b>353</b>	<b>5.09</b>

注：表格中的平均人数按照取整统计。

如上表所示，总体来看，报告期各期发行人实施人员数量呈现逐年增长的趋势，与业务规模的匹配性较强。2025年1-6月由于业务的季节性特征，除网络安全运营业务外，其余业务验收项目较少，人均产值及人均项目数量较低。

2022年至2024年，发行人各细分业务人均产值波动较小，表明细分业务收入规模与各业务实施人员数量具有较好的匹配性。2024年由于业务规模增长，发行人招聘了较多实施人员，导致等级测评与风险评估和商用密码应用安全性评估业务实施人员增长幅度高于收入增长幅度，人均产值较2023年有所下降。

2022年至2024年，发行人各细分业务人均项目数量基本稳定，表明业务数量与各业务实施人员数量呈现同步增长趋势，匹配性较强。由于发行人业务的非标准化特点，各项目规模存在较大差异，部分业务人均项目数量存在一定程度的波动，如咨询业务、系统测评业务，符合发行人实际情况。

## (2) 发行人实施人员持证情况

报告期各期末，发行人实施人员持有各类资格证书的情况如下：

单位：个

资质类型	证书名称	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
等级测评与风险评估	网络安全等级测评师证书（初级）	77	65	58	35
	网络安全等级测评师证书（中级）	51	39	32	22
	网络安全等级测评师证书（高级）	0	1	1	0

资质类型	证书名称	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
<b>等级测评与风险评估小计</b>		<b>128</b>	<b>105</b>	<b>91</b>	<b>57</b>
商用密码应用安全性评估(注2)	商用密码应用安全性评估从业人员考核成绩合格证书	33	35	16	0
	商用密码应用安全性评估人员测评能力考核合格证书	10	10	10	5
<b>商用密码应用安全性评估小计</b>		<b>43</b>	<b>45</b>	<b>26</b>	<b>5</b>
监理类	信息系统项目管理师(高级)	17	16	13	12
	PMP(项目管理师)	15	13	10	5
	信息系统监理师(中级)	129	118	107	100
	系统集成项目管理工程师(中级)	11	11	8	5
	信息通信建设高级监理人员通信专业	17	17	15	16
	信息通信建设初级监理人员	26	26	25	25
	注册信息安全工程师(CISE)	17	14	8	2
	注册信息安全管理(CISO)	12	12	5	0
<b>监理类小计</b>		<b>244</b>	<b>227</b>	<b>191</b>	<b>165</b>
咨询设计类	咨询工程师(投资)登记证书	6	5	1	0
	软件工程造价师	7	7	6	5
	软件工程造价评估师	2	0	0	0
	系统分析师	3	4	2	2
	系统规划与管理师(高级)	1	1	1	1
	软件设计师(中级)	2	3	3	3
	IT服务工程师(ITSS)	2	2	1	0
<b>咨询设计类小计</b>		<b>23</b>	<b>22</b>	<b>14</b>	<b>11</b>
<b>总计</b>		<b>438</b>	<b>399</b>	<b>322</b>	<b>238</b>

注 1：统计口径为报告期各期末，发行人实施人员持有的各类资格证书。

注 2：2022 年前，密评机构处于试点期间，人员证书由国家商用密码应用安全性评估人员测评能力考核小组颁发《商用密码应用安全性评估人员测评能力考核》证书；2023 年开始密评试点机构取消，人员证书转为由国家密码管理局商用密码管理办公室颁发《商用密码应用安全性评估从业人员考核成绩》证书，两种证书均是对开展密评业务从业人员的认定。

如上表所示，随着发行人各类业务规模增长以及实施人员的增长，实施人员持有各类资格证书的数量也逐年增长。发行人业务主要以网络安全服务业务为

主，发行人业务规模与具备相关资格的人员规模具有良好的匹配性，具体分析如下：

1) 发行人齐备完善的资质维持保证了人员规模匹配性

发行人拥有的商用密码检测机构资质证书、网络安全服务认证证书等级保护测评服务认证、检验检测机构资质认定证书（CMA）、信息系统工程监理服务标准贯标证书（甲级）、信息安全服务资质认证证书（信息安全风险评估一级服务资质）等资质均为行业内较高等级资质，相关主管部门在审核申请人资质条件时，对持证人员的数量、能力、从业经历等方面均有较为严格的要求。如：商用密码检测机构资质证书的申请文件《商用密码检测机构资质申请表》中要求一定数量的“符合条件的商用密码检测人员总数”；网络安全服务认证证书等级保护测评服务认证资质、检验检测机构资质认定证书（CMA）对于人员资格、能力均有明确的要求；信息系统工程监理服务标准贯标证书（甲级）资质的申请对于人员资格、工作经历等均有明确的要求。因此，发行人能够申请成功并持续拥有较高等级的资质证书，客观上证明了其拥有与业务资质等级相匹配的专业人员规模，截至 2025 年 6 月 30 日，发行人共拥有 47 项资质，表明发行人建立了一支专业化的技术团队和规模稳定、经验丰富的监理工程师团队，印证发行人业务规模与人员规模具有一定的匹配性。

2) 发行人业务的稳定增长提升了人员效能的匹配性

从收入结构来看，发行人网络安全服务业务收入占比相对较高，主要通过前端项目实施人员在中台和后台的支持下开展相关技术服务并出具检测、测评报告，实现全流程自动化管理以及人力资源的统一调配，提高人员效能转化。

发行人始终围绕信息化建设全生命周期，遵循网络安全和信息化同步规划、同步建设和同步使用的“三同步”原则，坚持网络安全与信息化并重的业务模式，提出了“全过程、一体化”的创新服务模式，在该模式下，发行人不同业务之间形成了良好的协同效应，整体服务具备连续性和闭环性的特点，更好地满足了下游客户的定制化需求，提升了服务质量和市场竞争力。

因此，发行人在为客户提供不同业务需求时，坚持“全过程、一体化”的创新服务模式，在项目执行过程中，为客户的信息化建设不同阶段提供连续服务，

提高人均效能，精简人员规模，进而提升业绩。

综上，发行人拥有覆盖网络安全服务和信息技术咨询服务全生命周期的齐备资质体系，由于行业主管部门对于该等资质持有者有较为严格的人员数量和资格考核要求，同时发行人通过“全过程、一体化”的业务模式提高人均效能，因此发行人现有具备相关资格的人员规模足以支撑当前的业务规模，而且随着业务规模的不断扩大又能反向推动发行人提高人员规模，二者相辅相成，具有较好的匹配性。

**（二）细分业务之间的关联及协同性，结合相关法律法规等说明同一系统的咨询、开发、监理、测评等业务供应商独立性相关要求，发行人业务是否存在违规情形**

### **1、细分业务之间的关联及协同性**

报告期内，发行人主营业务一直围绕着信息化建设全生命周期，遵循网络安全和信息化同步规划、同步建设和同步使用的“三同步”原则，坚持网络安全与信息化并重的业务模式，为客户提供网络安全服务和信息技术咨询服务两大类服务，前述两类业务的关联性与协同性具体如下：

#### **（1）关联性**

##### **①行业属性与服务对象高度一致**

网络安全服务和信息技术咨询服务均属于信息技术服务行业，行业属性相同；两类业务的核心服务载体均为客户的“信息系统”或“数字化基础设施”，网络安全服务业务侧重于对系统的安全性及风险状况进行测试评估，信息技术咨询服务侧重于对系统的运行过程进行监督、控制与协同；两类业务的客户群体相同，均聚焦政务、水利、通信、教育、医疗、金融、能源、国防、交通等关键信息基础设施行业领域。

##### **②法律法规政策驱动下的强相关性**

根据《网络安全法》第三十三条“建设关键信息基础设施应当确保其具有支持业务稳定、持续运行的性能，并保证安全技术措施同步规划、同步建设、同步使用”，重要的网络与信息系统必须落实“三同步”原则。客户在信息系统规划

和建设初期，即发行人为客户提供信息技术咨询服务，提高客户信息系统的安全性；客户在信息系统使用过程中，发行人为客户提供网络安全服务，评估客户信息系统的安全性，由于强政策驱动，使得发行人两类业务密切相关。

## （2）协同性

### ①业务模式创新增进了业务协同性

发行人创新性地推出全过程、一体化服务模式，在该模式下，发行人已经形成从信息安全咨询设计等前期服务，到信息安全监理等中期服务，再到等级保护测评、商用密码应用安全性评估、系统测评、网络安全运营等后期服务的全生命周期综合解决方案，不同业务之间形成了良好的协同效应，整体服务具备连续性和闭环性的特点，更好地满足了下游客户的定制化需求，提升了服务质量和市场竞争力，形成了“模式创新+技术创新+安全协同”的业务技术壁垒，有利于实现可持续发展。

### ②核心技术和人才资源促进了业务协同性

发行人已自主研发 4 类十余款系统工具，实现全方位、全流程业务的协同应用，发行人在提供网络安全服务过程中，通过“北实正剑·莫邪 API 智能深度探测系统”发现原创漏洞，结合信息化全过程数据资源共享技术，成功应用到信息技术咨询服务的监理及咨询业务中，更好的实现对客户信息系统监督作用，提高一体化服务能力。

发行人管理团队具备资深的网络安全行业相关经验，在项目不同阶段提供服务过程中，通过协调高效能人才，发挥多板块协同效应，满足客户在项目不同阶段的需求，确保各阶段服务相互贯通、相互促进，减少信息传递和协调的成本，提高项目整体的执行效率，并有效拓展公司的市场空间和盈利能力，进一步提高行业的服务标准和质量，推动整个行业的健康发展。

综上，发行人网络安全服务和信息技术咨询服务并非完全割裂，而是在共同客户的系统化需求和政策的双向驱动下，在业务层面具有高度关联性；同时发行人通过创新性的提出全过程、一体化的模式，在项目实施过程中将两类业务高效协同应用，实现了“以评促建、以建带管、以管保运”的高度协同性。发行人这种业务模式有别于以往的服务内容单一、核心技术局限、综合解决方案能力欠缺

等特点，能够有效增强下游客户的粘性，提高服务质量和市场竞争力。

## 2、结合相关法律法规等说明同一系统的咨询、开发、监理、测评等业务供应商独立性相关要求，发行人业务是否存在违规情形

国家发改委、住房和城乡建设部 2019 年发布的《国家发展改革委 住房城乡建设部关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》（发改投资规〔2019〕515 号）明确指出“鼓励建设单位委托咨询单位提供招标代理、勘察、设计、监理、造价、项目管理等全过程咨询服务，满足建设单位一体化服务需求，增强工程建设过程的协同性。”由于投资者或建设单位在固定资产投资项目决策、工程建设、项目运营过程中，对综合性、跨阶段、一体化的咨询服务需求日益增强，即发行人客户对信息化服务需求越来越定制化、多样化、精细化，对于项目规划、建设、使用各个阶段不同类型业务服务需求日益清晰和独立。发行人积极响应国家政策，在考虑客户定制化、多样化和精细化要求的基础上，结合成本效益原则，为客户提供定制化的全过程咨询服务。

根据国家发改委、住房和城乡建设部 2019 年发布的《国家发展改革委 住房城乡建设部关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》（发改投资规〔2019〕515 号）中“同一项目的全过程工程咨询单位与工程总承包、施工、材料设备供应单位之间不得有利害关系”的相关规定，《中华人民共和国政府采购法实施条例》中第十八条第二款规定“除单一来源采购项目外，为采购项目提供整体设计、规范编制或者项目管理、监理、检测等服务的供应商，不得再参加该采购项目的其他采购活动”的规定，以及财政部《关于〈中华人民共和国政府采购法实施条例〉第十八条第二款法律适用的函》（财办库〔2015〕295 号）规定“同一供应商可以同时承担项目的整体设计、规范编制和项目管理、监理、检测等服务”的规定，承担整体设计、规划编制和项目管理、监理、检测等服务可以由同一供应商进行，但是前述供应商不能参与工程总承包、施工等其他采购活动。据此，发行人提供的咨询、监理、检测可以由同一机构从事，发行人不存在从事与咨询、监理、检测业务相冲突的总承包和施工等业务。

综上，发行人作为非承建方可以为同一系统提供咨询、监理和测评业务，发行人业务不存在违规情形。

(三) 说明可比公司相关细分业务收入及占比、毛利率情况，实际业务范围、细分业务毛利率水平与发行人差异及原因。

## 1、可比公司细分业务收入及占比、毛利率情况

### (1) 安美勤

单位：万元

项目	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
安全服务收入	4,129.59	81.41%	72.13%	10,503.73	76.49%	70.05%	11,187.51	74.51%	74.20%	7,936.76	69.20%	73.70%
咨询监理服务收入	943.12	18.59%	41.89%	3,227.94	23.51%	66.16%	3,826.70	25.49%	64.25%	3,532.55	30.80%	67.98%
合计	<b>5,072.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>66.51%</b>	<b>13,731.66</b>	<b>100.00%</b>	<b>69.14%</b>	<b>15,014.21</b>	<b>100.00%</b>	<b>71.66%</b>	<b>11,469.31</b>	<b>100.00%</b>	<b>71.94%</b>

### (2) 卓识网安

单位：万元

项目	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
测评评估服务	8,935.90	100.00%	57.51%	23,421.64	100.00%	61.89%	18,902.60	100.00%	62.13%	15,955.75	100.00%	63.52%
合计	<b>8,935.90</b>	<b>100.00%</b>	<b>57.51%</b>	<b>23,421.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>61.89%</b>	<b>18,902.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>62.13%</b>	<b>15,955.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>63.52%</b>

### (3) 正中信息

单位：万元

项目	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
监理业务	2,975.95	72.23%	38.51%	9,360.25	69.39%	58.54%	9,470.02	65.84%	58.35%	11,071.78	79.38%	57.94%

项目	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
检测业务	645.36	15.66%	67.41%	1,501.57	11.13%	65.45%	2,268.19	15.77%	70.46%	1,278.42	9.17%	80.70%
咨询业务	252.89	6.14%	26.68%	1,742.94	12.92%	56.70%	2,117.92	14.72%	76.74%	946.59	6.79%	63.13%
安全服务业务	246.13	5.97%	45.91%	885.34	6.56%	70.67%	527.07	3.66%	47.39%	650.80	4.67%	53.89%
合计	<b>4,120.33</b>	<b>100.00%</b>	<b>42.76%</b>	<b>13,490.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>59.87%</b>	<b>14,383.20</b>	<b>100.00%</b>	<b>62.57%</b>	<b>13,947.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>60.19%</b>

## 2、实际业务范围、细分业务毛利率水平与发行人差异及原因

### (1) 测评评估业务

公司名称	实际业务范围	毛利率			
		2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
安美勤	安全测评服务，主要为等保风评和软件测试业务。	72.13%	70.05%	74.20%	73.70%
卓识网安	网络安全等级保护测评、商用密码应用安全性评估、数据安全风险评估、源代码安全检测、安全渗透测试、关键信息基础设施网络安全保护测评等网络安全服务。	57.51%	61.89%	62.13%	63.52%
正中信息	信息化第三方检测服务，主要为软件测试和硬件/智能化检验。	67.41%	65.45%	70.46%	80.70%
平均数	-	65.68%	65.80%	68.93%	72.64%
发行人	等级保护测评与风险评估、商用密码应用安全性评估和系统测评。	70.39%	73.77%	71.26%	67.94%

注：安美勤定期报告细分业务只披露到安全服务业务，根据其招股说明书显示，该业务除约1%安全运营服务业务收入外，其余均为安全测评服务业务。

发行人测评评估业务的实际业务范围和安美勤、卓识网安基本一致，均以等级保护测评、商用密码评估和系统软件评估为主。而正中信息由于没有等保测评资质，测评评估业务规模相对较小，实际业务范围与发行人和其他两家公司存在一定差异。

发行人测评评估业务毛利率与可比公司平均水平相比不存在较大差异，各公司毛利率差异主要系具体业务结构及业务区域集中度差异的影响。相比而言，卓识网安测评评估业务毛利率较低，主要原因为：①卓识网安位于北京市，人力成本及其他成本相对较高；②卓识网安报告期内在其注册地华北区域销售占比仅为15%-25%之间，跨区域实施成本较高。

### (2) 监理业务

公司名称	实际业务范围	毛利率			
		2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
安美勤	信息系统工程监理，对信息工程建设实施的监督管理。	41.89%	66.16%	64.25%	67.98%
正中信息	信息系统工程监理，对信息系统项目实施实施的监督管理。	38.51%	58.54%	58.35%	57.94%
平均数	-	40.20%	62.35%	61.30%	62.96%

公司名称	实际业务范围	毛利率			
		2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发行人	信息系统工程监理，作为独立第三方机构对信息系统工程项目实施监督管理；信息安全监理，主要涵盖对涉密信息系统集成工程、信创工程建设与采购以及网络安全建设、升级改造项目等信息安全工程的监理。	48.57%	55.24%	58.34%	62.34%

注1：发行人监理业务包含信息系统工程监理业务以及网络安全咨询中的信息安全监理业务；

注2：安美勤定期报告细分业务只披露到咨询监理服务业务，根据其招股说明书显示，该业务含咨询业务收入，但占比不超过0.5%，对毛利率影响很小。

发行人监理业务的实际业务范围和安美勤、正中信息基本一致。报告期内发行人及可比公司监理业务毛利率总体均呈现下降趋势，主要是由于信息系统工程监理业务资质取消，业务准入门槛大幅度降低，市场竞争激烈导致。

发行人与可比公司监理业务毛利率差异较小，其中安美勤毛利率较高，主要是由于其业务集中于西南区域，以及实施人员薪酬较低，因此实施成本较低。2025年1-6月可比公司毛利率下降幅度较大，主要系因上半年确认收入占全年收入的比重较低，个别项目对整体毛利率的影响较大。

### (3) 咨询业务

公司名称	实际业务范围	毛利率			
		2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
正中信息	信息化咨询，为信息化建设项目提供咨询服务。	26.68%	56.70%	76.74%	63.13%
发行人	信息安全咨询设计，对客户的安全规划进行落实，并提供技术、管理、运行等维度的咨询服务；信息系统咨询设计，在信息系统工程建设项目决策与实施活动中，为客户提供阶段性或全过程咨询和管理服务。	65.66%	71.53%	66.96%	66.39%

注：发行人咨询业务包含信息系统咨询设计业务以及网络安全咨询中的网络安全咨询设计业务。

发行人咨询业务的实际业务范围与正中信息基本一致，主要是为客户在信息化建设项目中提供咨询服务。正中信息咨询业务规模较小，细分业务毛利率受单个项目的影响较大，毛利率波动范围较大，因此咨询业务毛利率与发行人存在一定差异。

#### (4) 运营及其他业务

公司名称	实际业务范围	毛利率			
		2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
正中信息	提供网络安全咨询规划、专项评估、威胁检测、攻防演练、安全运营、零信任、教育培训等一系列实战化的服务	45.91%	70.67%	47.39%	53.89%
发行人	以客户网络安全总体框架为基础、安全策略为指导，提供覆盖物理通信、网络、系统平台、数据和应用平台等各层面的运营服务。	60.39%	59.18%	50.67%	49.78%

正中信息安全服务业务中除包含安全运营业务外，还包含网络安全咨询规划、专项评估等服务业务，实际业务范围相较于发行人运营业务来说更广，其中安全运营业务部分与发行人业务较为接近。发行人和正中信息毛利率存在一定差异，主要是由于细分业务结构差异导致。

综上所述，发行人细分业务实际经营范围、毛利率与可比公司相比较为接近。因具体业务结构、业务区域集中度差异等原因，发行人部分细分业务和可比公司相比也存在一定差异，具有合理性。

二、说明报告期内主要产业链分工与系统集成客户收入构成、与客户中标终端客户项目情况的匹配性，结合具体项目说明报告期内中国联通、中国移动收入上涨合理性；说明辽宁迈安建筑设计院有限公司主营业务及规模，合作商业背景、中标项目及终端客户情况，长期未回款原因。

(一) 说明报告期内主要产业链分工与系统集成客户收入构成、与客户中标终端客户项目情况的匹配性，结合具体项目说明报告期内中国联通、中国移动收入上涨合理性

##### 1、说明报告期内主要产业链分工与系统集成客户收入构成

产业链分工与系统集成类业务对应客户收入，按业务类型划分如下：

单位：万元、%

业务类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络安全检测评估	700.00	80.85	3,357.10	96.92	2,595.00	98.29	1,598.52	88.79

业务类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络安全咨询	-	-	-	-	-	-	8.49	0.47
网络安全运营	163.88	18.93	100.78	2.91	32.08	1.21	32.08	1.78
信息系统工程监理	1.87	0.22	5.79	0.17	9.17	0.35	161.30	8.96
信息系统咨询设计	-	-	-	-	3.77	0.14	-	-
<b>合计</b>	<b>865.75</b>	<b>100.00</b>	<b>3,463.66</b>	<b>100.00</b>	<b>2,640.03</b>	<b>100.00</b>	<b>1,800.38</b>	<b>100.00</b>

报告期内，产业链分工与系统集成客户采购的主要业务类型为网络安全检测评估，各期占比均在80%以上，最近一年及一期随着网络安全运营业务规模的扩大，该类业务有所增长，2022年度信息系统工程监理业务收入较高主要系客户东软集团股份有限公司实施的医保类项目中采购了监理服务。

## 2、与客户中标终端客户项目情况的匹配性

产业链分工与系统集成类客户通常为终端客户提供信息系统建设或运维服务等整体服务，部分项目服务内容包含检测评估业务需求，客户通常通过外采的形式满足终端客户的需求，各期收入前五大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同金额	客户合同甲方	客户中标/合同金额	发行人各期确认收入金额				截至2025年6月30日合同履行情况
						2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	
1	黑龙江省数字政府建设项目（第一批）总集成-安全评测服务	中国移动通信集团黑龙江有限公司	1,888.00	黑龙江省政务大数据中心	84,880.72	52.64	365.19	398.96	-	履行中
2	2023年中国联通沈阳市分公司等级保护测评服务采购项目	中国联合网络通信有限公司沈阳市分公司	1,026.99	沈阳市信息中心（沈阳市信用中心）	28,163.80	-	714.14	254.72	-	履行完毕
3	2023年中国联通沈阳市分公司密码评估服务采购项目（第二批）	中国联合网络通信有限公司沈阳市分公司	762.96	沈阳市信息中心（沈阳市信用中心）	28,163.80	-	719.77	-	-	履行完毕
4	2022年全市第二批电子政务集中运维整合项目（公安局等106个系统密码评估服务）项目	联通数字科技有限公司辽宁省分公司	761.80	沈阳市信息中心（沈阳市信用中心）	14,365.00	-	-	461.04	189.84	履行完毕
5	哈尔滨环保云项目网络安全等级保护测评服务	哈尔滨凯纳科技股份有限公司	625.80	中国移动通信集团黑龙江有限公司	1,030.19	-	-	116.89	42.17	履行中（合同期7年）
6	鞍山市医疗保障局鞍山市医疗保障信息平台监理服务及等保测评密码评估采购项目	东软集团股份有限公司	240.00	中国银行股份有限公司鞍山分行	1,395.00	-	-	-	226.42	履行完毕
7	辽河干流防洪提升工程信息化建设第三方测试	辽宁邮电规划设计院有限公司	215.00	辽河工程有限公司	/	94.34	-	-	-	履行中
8	双鸭山数字政府等保密评	中国移动通信集团黑龙江有限公司双鸭山分公司	186.09	双鸭山市营商环境建设监督局	6,351.20	-	69.90	105.66	-	履行完毕
9	黑龙江省某单位技术服务110208采购项目	中移信息系统集成有限公司	171.72	七台河市营商环境建设监督局	8,100.00	42.45	97.20	-	-	履行中
10	威海市大数据中心2023年一体化网络安全运营	山东同域信息技术有限公司	155.00	威海市大数据中心	279.90	-	116.39	29.84	-	履行完毕
11	陕西省某单位密评10039甄选项	中移系统集成有限公	148.40	陕西省应急管理厅	14,501.00	112.00	-	-	-	履行中

目	司									
12	本溪 2024 年医保局医保信息化建设项目（第七期）（等保和密评）	中电信数智科技有限公司辽宁分公司	126.00	中国银行股份有限公司本溪分行	465.88	-	118.87	-	-	履行完毕
13	营口市医疗保障信息平台安全加固及评估服务采购合同	联通（辽宁）产业互联网有限公司	90.00	营口市医疗保障局	100.00	-	-	-	84.91	履行完毕
14	某平台升级项目平台安全运维服务	浪潮（青岛）科技集团有限公司	84.80	中国科协信息中心	1,881.80	51.32	-	-	-	履行中
15	山东发展投资（乾安）50 万千瓦风电项目	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	62.00	国华投资国华（乾安）风电有限公司	72,851.82	-	-	-	58.49	履行完毕
16	新建朝阳至秦沈高铁凌海南站铁路联络线“四电”集成及相关工程传输等相关通信系统网络安全补强技术服务项目	中国铁路通信信号股份有限公司天津工程分公司	47.00	京沈铁路客运专线辽宁有限责任公司	61,028.32	-	-	-	44.34	履行完毕

注 1：项目 4 合同金额为 761.80 万元，实际执行金额为 689.93 万元；

注 2：项目 5 合同金额为客户中标的等保测评及运维服务部分金额；

注 3：项目 7 未公开披露中标金额；

注 4：项目 9 为中国移动整体中标金额；

注 5：项目 16 合同金额为客户集团公司在此项目的整体中标金额。

针对上述主要项目，申报会计师获取了客户与终端客户签署的协议或者中标文件，前述项目与终端客户项目匹配情况如下：

从客户合同金额分析，客户委托给发行人的主要项目均具备相关中标记录或与终端客户签订了业务合同，除项目 13 “营口市医疗保障信息平台安全加固及评估服务采购合同”项目外，客户委托给发行人实施的内容占其与终端客户签署的合同金额比例较低，项目 13 占比较高主要系当年度项目主要内容为等保测评及商用密码应用安全性评估，客户委托给发行人实施，客户自身实施终端防病毒服务，客户自身实施的服务内容较少。

从合同内容分析，客户委托给发行人实施的内容仅是其为终端客户提供服务的一部分，客户为终端客户服务内容主要是以系统建设或综合运维业务为主。①系统建设业务中终端客户通常要求项目建设提交验收前完成等保测评及密码评估等工作，建设单位委托发行人等第三方有资质的单位进行实施，如项目 8 客户中国移动通信集团黑龙江有限公司双鸭山分公司为终端客户双鸭山市营商环境建设监督局提供 12 个类目的系统建设，合同金额 6,351.20 万元，合同明确要求建设验收前完成项目一次等级保护测评、商用密码应用安全性评估、网络安全风险评估等服务，客户委托给发行人实施等保测评及密码评估服务，合同金额 186.00 万元。②综合运维业务中通常包含部分等保测评及密码评估等相关服务，客户通常委托给发行人等第三方有资质的单位进行实施，如项目 1 客户中国移动通信集团黑龙江有限公司为终端客户黑龙江省政务大数据中心提供 11 项系统建设及 18 项运维服务，合同金额 84,880.72 万元，运维服务中包含等级保护测评服务、商用密码应用安全性评估服务、风险评估服务等 3 项内容，客户将该部分内容委托给发行人实施，合同金额 1,888.00 万元。

综上，客户委托给发行人的主要项目均存在与终端客户相关的业务记录，客户主要为终端客户提供系统建设或综合运维服务，委托给发行人的业务系其服务内容的一部分，与客户中标终端客户项目情况具有匹配性。

### **3、结合具体项目说明报告期内中国联通、中国移动收入上涨合理性**

报告期内，发行人对中国联通、中国移动的销售收入如下表所示：

单位：万元

客户名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占主营业务收入比	金额	占主营业务收入比	金额	占主营业务收入比	金额	占主营业务收入比
中国联合网络通信有限公司	180.47	1.56%	2,062.84	5.61%	945.08	2.88%	604.05	2.16%
中国移动通信有限公司	340.68	2.95%	1,199.89	3.26%	824.43	2.51%	164.89	0.59%
合计	<b>521.15</b>	<b>4.51%</b>	<b>3,262.74</b>	<b>8.87%</b>	<b>1,769.51</b>	<b>5.39%</b>	<b>768.94</b>	<b>2.74%</b>

(1) 中国联合网络通信有限公司

报告期内，发行人对中国联通的销售收入分别为 604.05 万元、945.08 万元、2,062.84 万元、180.47 万元，2022 年度至 2024 年度收入总体呈增长趋势，其中 2024 年度收入增长幅度较大。

2023 年度收入有所增长主要是发行人于 2022 年度中标客户联通数字科技有限公司辽宁省分公司“2022 年全市第二批电子政务集中运维整合项目（公安局等 106 个系统密码评估服务）项目”，合同金额 761.80 万元，客户合同甲方单位为沈阳市信息中心（沈阳市信用中心），客户中标金额为 14,365.00 万元，发行人 2022 年度该项目实现收入 189.84 万元，2023 年度实现收入 461.04 万元，2023 年度该项目收入增长带动了客户收入的增长。

2024 年度收入大幅增长，主要系发行人于 2023 年度中标客户中国联合网络通信有限公司沈阳市分公司“2023 年中国联通沈阳市分公司密码评估服务采购项目（第二批）”“2023 年中国联通沈阳市分公司等级保护测评服务采购项目”，项目合同金额 762.96 万元、1,026.99 万元，两个项目均对应客户同一个合同，客户合同甲方单位为沈阳市信息中心（沈阳市信用中心），客户中标金额为 28,163.80 万元，发行人 2023 年度该两个项目实现收入 254.72 万元，2024 年度实现收入 1,433.91 万元，2024 年度两个项目收入的增长带动了客户收入的增长。

(2) 中国移动通信有限公司

报告期内，发行人对中国移动的销售收入分别为 164.89 万元、824.43 万元、1,199.89 万元、340.68 万元，其中 2023 年度收入增长幅度较大。

2023 年度收入大幅增长，主要系因当年新开发中国移动通信集团黑龙江有

限公司及其哈尔滨、双鸭山分公司等 3 家主要客户，当期签订项目合同 6 个，实现收入 667.92 万元，其中“黑龙江省数字政府建设项目（第一批）总集成-安全评测服务”项目合同金额为 1,888.00 万元，客户合同甲方单位为黑龙江省政府大数据中心，客户中标金额为 84,880.72 万元，2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-6 月该项目收入分别为 398.96 万元、365.19 万元、52.64 万元，客户数量的增长带动了收入的增长。

2024 年度，客户中国移动收入略有增长，主要是 2024 年度合作客户家数较 2023 年度增长 3 家，同时个别客户采购金额略有增长。发行人 2023 年度对客户中国移动通信集团辽宁有限公司交付项目 2 个，2024 年度交付项目 5 个，项目数量的增长带动该客户收入增长 119.21 万元，发行人 2024 年度对客户中移信息系统集成有限公司交付项目 2 个，实现收入 127.20 万元。

综上，中国联通以及中国移动收入的增长主要是来源于大项目的签订及具体合作家数的增长，因此具有合理性。

**（二）说明辽宁迈安建筑设计院有限公司主营业务及规模，合作商业背景、中标项目及终端客户情况，长期未回款原因。**

**1、说明辽宁迈安建筑设计院有限公司主营业务及规模**

根据企查查等第三方软件查询，辽宁迈安建筑设计院有限公司成立于 2021 年，经营范围为“许可项目：各类工程建设活动，建设工程设计，房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包，住宅室内装饰装修，文物保护工程设计，地质灾害治理工程设计，电气安装服务（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：人防工程设计，工程管理服务，工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外），工业设计服务，工业工程设计服务，水利相关咨询服务，园林绿化工程施工，体育场地设施工程施工，金属门窗工程施工，对外承包工程（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）”。企业规模为微型，参保人数 5 人。

报告期内，该客户单独或以联合体的形式中标多个项目，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	中标金额	中标年度	中标方式	身份
----	------	------	------	------	----

1	锦州市凌河区 2022 年城市燃气管道等老化更新改造（七片区）工程（给水、排水、供暖改造工程）总承包 EPC	/	2025 年	联合体	牵头方
2	锦州市凌河区 2022 年城市燃气管道等老化更新改造（二片区）工程（给水、排水、供暖改造工程）总承包 EPC	/	2025 年	联合体	牵头方
3	锦州市凌河区 2022 年城市燃气管道等老化更新改造（六片区）工程（给水、排水、供暖改造工程）总承包	/	2025 年	联合体	牵头方
4	智慧数字日光温室 EPC 项目一期（六标段）	19,802.12	2024 年	联合体	成员
5	智慧数字日光温室 EPC 项目一期（五标段）	19,802.00	2024 年	联合体	成员
6	智慧数字日光温室 EPC 项目一期（七标段）	19,802.00	2024 年	联合体	成员
7	社区新零售皇姑智慧云仓项目（三标段）	6,993.38	2024 年	联合体	成员
8	社区新零售皇姑智慧云仓项目（二标段）	8,699.44	2024 年	联合体	成员
9	社区新零售皇姑智慧云仓项目（一标段）	11,409.50	2024 年	联合体	成员
10	于洪区城中村改造甘官片区云龙湖东二街等 3 条道路基础设施建设工程设计	193.40	2024 年	单独中标	/
11	于洪区城中村改造甘官片区云龙湖东街等 3 条道路基础设施建设工程设计	234.13	2024 年	单独中标	/
12	于洪区城中村改造甘官片区汪河路等 3 条道路基础设施建设工程设计	219.31	2024 年	单独中标	/
13	于洪区城中村改造甘官片区汪河路等 3 条道路基础设施建设工程初步设计及概算	24.74	2024 年	单独中标	/
14	于洪区城中村改造甘官片区云龙湖东街等 3 条道路基础设施建设工程初步设计及概算	24.47	2024 年	单独中标	/
15	于洪区城中村改造甘官片区汪河路等 4 条道路基础设施建设工程初步设计及概算	14.20	2024 年	单独中标	/
16	翁牛特旗农业科技综合示范项目一期	39,560.40	2024 年	联合体	成员

## 2、合作商业背景、中标项目及终端客户情况，长期未回款原因。

辽宁迈安建筑设计院有限公司从事的设计业务侧重于工程领域的设计，项目开发过程中，辽宁迈安建筑设计院有限公司产生信息化设计咨询服务需求，因其本身该领域业务经验不足，因此需要外购相关服务。通过网站查询、市场内了解等方式，辽宁迈安建筑设计院有限公司选定发行人作为供应商。双方于 2023 年 10 月 10 日签订《阜新市彰武县智慧数字日光温室项目一期（第六标段）建筑咨

询设计采购协议》，合同金额 600.00 万元，发行人主要工作内容系按客户实际需求完成六标段建设内容中的信息化部分包括不限于农业大棚自动化设备、各类传感器，自动采摘机器人等各系统的规划设计实施方案、施工图纸设计、密码应用方案编制、网络安全方案编制等前期咨询设计工作，为信息化建设的可行性、合理性、安全性及科学性提供技术咨询服务，按照甲方要求完成相关规划设计成果的编制。

发行人承揽项目后即组织工作人员按客户要求开始项目实施，发行人于 2023 年 12 月份完成设计工作并正式出具报告，报告内容包括项目建设方案、项目运营方案、项目投融资与财务方案、项目影响效果分析等多项内容，其中项目建设方案涵盖十八个系统和平台的具体建设方案。客户于 2023 年 12 月 27 日正式签收报告并对签收单盖章确认。

辽宁迈安建筑设计院有限公司以发行人出具的报告为基础并完善相关文件进行项目投标，最终与中国建筑第五工程局有限公司于 2024 年 10 月 29 日以联合体形式中标的“智慧数字日光温室 EPC 项目一期六标段”项目，中标金额 19,802.12 万元，项目招标单位为航天君熹（山东）科技发展有限公司。

辽宁迈安建筑设计院有限公司尚未向发行人支付项目款项，主要系其自身经营回款及资金盈余等方面因素所导致，辽宁迈安建筑设计院有限公司处于正常经营中，发行人将继续跟进项目回款。

**三、2022 年、2024 年、2025 年 1-6 月签字确认收入占比较高的原因及合理性；运营业务在出具运营服务总结报告前的收入确认方式、依据，是否定期与客户对账。**

**（一）2022 年、2024 年、2025 年 1-6 月签字确认收入占比较高的原因及合理性**

### **1、签字签收单占比较高的原因**

报告期内，发行人主要业务均系取得客户签收单时确认收入，主要业务合同对签收单是否必须盖章无明确的约定，发行人各期各类签收单确认收入的金额及比例情况如下：

单位：万元

收入确认单据情况	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
签字版	5,755.81	49.80	14,943.60	40.72	8,165.61	24.89	12,478.61	44.55
盖章版	5,714.57	49.44	21,570.75	58.78	24,535.81	74.80	15,483.56	55.27
未取得	87.30	0.76	185.20	0.50	98.81	0.30	51.63	0.18
<b>合计</b>	<b>11,557.68</b>	<b>100.00</b>	<b>36,699.56</b>	<b>100.00</b>	<b>32,800.23</b>	<b>100.00</b>	<b>28,013.80</b>	<b>100.00</b>

报告期内，发行人取得的签收单主要包括盖章或签字两种类型，此种情形主要系因不同客户对签收的确认方式不同。客户对发行人交付的成果物确认无误后，部分客户以盖章的方式予以确认，部分客户授权相关人员以签字的方式进行确认，无论是盖章确认还是签字确认均系客户单位已经收取发行人交付的成果物，并对发行人交付的成果物认可。

发行人客户以政府机构和国企为主，与客户的合同中无签收单盖章的强制性约定，客户签收时是否盖章取决于客户单位的内部管理方式，因此各期比例存在一定的差异。

## 2、签字签收单占比较高的合理性及发行人对签字签收单控制措施

发行人客户以政府机构和国企为主，内部公章管理较为严格，且发行人与客户签订的合同中未约定工作成果交接单需客户盖章确认，导致签字签收单比例较高，符合发行人业务实际情形。为加强对签字签收单的管理，发行人采取了以下管理措施：

发行人签收单执行标准格式，签收单制式内容包括：①项目名称和项目编号；②交接的文档名称、文档编号、数量；③文档提交单位、提交人、联系方式和提交日期；④文档接收单位、接收人、联系方式和接收日期。个人签字确认的签收单内容包括制式内容的①、②和③，并要求交接人员需在④部分内容中亲笔签字，填写联系方式和日期。

若未取得客户盖章的签收单，需由客户相关人员亲笔签字，在收入确认流程中，发行人要求业务人员在提交工作成果签收单时，同步提供可证明签收人员身份信息的相关文件，具体包括：①签字同时提供联系方式备查；②建议优先与合同文本中存在签字的客户方联系人交接，并与合同签字比对，确认笔迹的一致性；

③与验收报告、备忘录、付款申请、会议纪要、风险告知单、环境确认单等单据（以下简称“过程文档”）上客户方联系人交接，并与过程文档签字比对，确认笔迹的一致性。财务部门在审查收入确认资料时，核查工作成果签收单客户方签收人是否与证明材料字迹相符。

报告期内，发行人前述收入确认的内部控制能够有效执行，发行人能够确认签收单签字人为客户单位的工作人员，日常负责项目对接，能够了解项目情况和实施进程，具备接收工作成果的权限。

针对报告期内发行人收入确认的真实性，申报会计师执行了函证和走访程序，具体比例详见本回复之“问题 3.细分业务开展情况及收入核查充分性”之“第二部分：核查程序与核查意见”之“三、详细说明收入核查中，函证、走访……”之回复。

针对签字签收单涉及的项目，申报会计师执行了如下核查程序：

（1）函证程序

申报会计师针对签字签收单涉及的项目进行了函证，函证内容包括各个项目的收入金额及确认期间、应收账款各期末余额以及回款金额，客户以盖章回函的方式确认了签字签收单涉及项目的金额及收入确认期间，具体金额如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
签字签收单涉及项目回函确认金额	2,816.27	8,807.86	3,470.06	6,325.74
签字签收单收入总金额	5,755.81	14,943.60	8,165.61	12,478.61
占比	<b>48.93%</b>	<b>58.94%</b>	<b>42.50%</b>	<b>50.69%</b>

（2）客户现场走访

针对签字签收单涉及的项目，申报会计师在走访过程中将签字签收单复印件提供给访谈对象进行确认，签字签收单内容包括项目名称、文档名称、文档编号、接收单位、接收人和接收日期等内容，访谈对象确认签收单无误后通过被访谈对象盖章或者访谈人签字确认。同时，申报会计师通过查阅名片、工牌、身份证或者办公软件身份信息等方式核实了受访人身份，具体金额如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
走访过程中签字 签收单涉及项目 客户补充盖章金 额(①)	56.19	1,146.30	464.66	262.81
走访过程中签字 签收单涉及项目 客户签字确认金 额(②)	1,276.09	763.62	43.21	1,168.58
签字签收单收入 总金额	5,755.81	14,943.60	8,165.61	12,478.61
①占比	0.98%	7.67%	5.69%	2.11%
②占比	22.17%	5.11%	0.53%	9.36%
①+②占比	23.15%	12.78%	6.22%	11.47%

同时,申报会计师在客户走访过程中与访谈对象确认了报告期内确认收入的主要项目情况,包括项目名称(合同名称)、主要内容和金额,具体金额如下:

单位:万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
签字版签收单涉 及的项目走访确 认金额	3,587.27	6,507.00	2,605.30	4,455.50
签字签收单收入 总金额	5,755.81	14,943.60	8,165.61	12,478.61
占比	62.32%	43.54%	31.91%	35.71%

### (3) 电话回访

针对签字签收单涉及的项目,申报会计师采取随机选样的方式选取样本,按照签收单上的电话进行回访核实,回访人员先与对方确认其工作单位、姓名,确认无误后再询问相关项目实施交付情况,相关项目是否为其负责的项目,签收单是否为其本人签收,是否存在其他需要说明的事项等,经电话回访,受访人员对项目实施、交付及签收情况均予以确认,相关签字签收单具有真实性。

申报会计师对接受电话回访的人员是否为客户员工全部进行真实性核查,核查方式包括:①与走访及已回函的询证函联系人及电话核对是否完全一致;②与客户相关业务合同、招标公告、客户官方网站及日常取得的客户盖章资料等相关信息进行核对,相关资料中回访人员姓名及电话号码完整的,经核对与回访信息

完全一致，相关资料中仅存在联系人姓名的，申报会计师通过支付宝 APP 核实回访电话的所有人与相关资料中的记录相符，相关资料中仅存在电话号码的，经核对电话号码与回访电话一致，可以确认为客户工作人员；③取得受访人自其办公软件等截图的个人身份信息，包括工作单位、职务、姓名等，身份信息同时包含手机号码的经核对姓名及手机号与申报会计师回访信息一致，通过支付宝 APP 核实回访电话的所有人与截图的个人身份信息一致。通过核查，接受申报会计师电话回访的人员均为客户单位员工。

申报会计师通过电话回访方式核查的签字签收单金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月 (注)	2024 年度	2023 年度	2022 年度
电话回访签字签收单收入金额	-	3,642.80	1,389.87	2,930.74
签字签收单收入总金额	<b>5,755.81</b>	<b>14,943.60</b>	<b>8,165.61</b>	<b>12,478.61</b>
占比	<b>0.00%</b>	<b>24.38%</b>	<b>17.02%</b>	<b>23.49%</b>

注：2025 年 1-6 月申报会计师在走访过程中加大了针对签字签收单涉及项目的核查比例，故不再执行电话回访程序。

#### (4) 细节测试

收入细节测试核查过程中，按发行人控制要求对比签字人员姓名、笔迹与相关文件中对应人员的姓名、笔迹的一致性，并结合走访取得的签字文件及现场走访确认及随机抽查进行电话回访等方式对签字真实性进行核实，经核查不存在签字字迹不一致或走访、电话核查中客户不予确认或确认不符的情形，发行人针对签字签收单的控制程序得到有效执行，签字签收单具有真实性。

申报会计师通过细节测试核查的签字签收单金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
签字签收单核查样本收入金额	4,758.94	13,378.18	6,742.58	9,617.77
签字签收单收入总金额	5,755.81	14,943.60	8,165.61	12,478.61
占比	<b>82.68%</b>	<b>89.52%</b>	<b>82.57%</b>	<b>77.07%</b>

(5) 总体核查情况

申报会计师通过执行前述核查程序对发行人报告期内签字签收单确认收入项目情况进行了核查，总体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
签字签收单收入总金额	5,755.81	14,943.60	8,165.61	12,478.61
通过函证可以确认金额(①)	2,816.27	8,807.86	3,470.06	6,325.74
通过①可以确认比例	48.93%	58.94%	42.50%	50.69%
除①外,通过走访客户对签字版签收单补充盖章可以确认金额(②)	1.75	-	-	0.81
通过①②可以确认比例	48.96%	58.94%	42.50%	50.70%
除①②外,通过走访客户对签字版签收单补充签字可以确认金额(③)	398.76	148.98	43.21	322.63
通过①②③可以确认比例	55.89%	59.94%	43.03%	53.28%
除①②③外,通过走访客户对主要客户执行项目确认可以确认金额(④)	929.17	1,881.57	717.20	620.80
通过①②③④可以确认比例	72.03%	72.53%	51.81%	58.26%
除①②③④外,通过电话回访可以确认金额(⑤)	-	315.64	342.05	503.12
通过①②③④⑤可以确认比例	72.03%	74.64%	56.00%	62.29%
除①②③④⑤外,通过细节测试可以确认金额(⑥)	979.77	2,884.60	2,673.33	2,496.57
通过①②③④⑤⑥可以确认比例	89.05%	93.94%	88.74%	82.30%

如上表所示,发行人通过执行核查程序可以确认签字签收项目的金额分别为10,269.67万元、7,245.85万元、14,038.65万元和5,125.71万元,占签字签收确认收入的比重为82.30%、88.74%、93.94%和89.05%。

综上，受发行人客户性质影响，客户验收后存在盖章或签字两种签收方式，各类签收单均系客户真实签收，各类签收单占比的波动符合业务实际情况，签字签收单具有真实性及合理性。

(二) 运营业务在出具运营服务总结报告前的收入确认方式、依据，是否定期与客户对账。

报告期内，发行人两类网络安全运营业务收入金额及占比情况如下：

单位：万元、%

类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络安全运营 (合同金额20 万以上)	1,238.94	94.54	2,091.56	95.62	1,109.56	93.05	644.57	91.56
网络安全运营 (合同金额20 (含)万以下)	71.56	5.46	95.75	4.38	82.83	6.95	59.42	8.44
<b>合计</b>	<b>1,310.50</b>	<b>100.00</b>	<b>2,187.32</b>	<b>100.00</b>	<b>1,192.39</b>	<b>100.00</b>	<b>703.99</b>	<b>100.00</b>

报告期内，发行人网络安全运营业务收入确认政策如下：

网络安全运营服务属于某一时段内履约的履约义务，发行人结合合同金额分布特性，简化核算20万元（含）以下的合同，该类合同在完成合同约定的服务期限时一次性确认收入；20万元以上的合同按照已履约期分期确认收入。

发行人20万元以下的网络安全运营业务于履约期满向客户交付运营总结报告取得客户签收单时一次性确认收入。发行人20万元以上的网络安全运营业务符合时段法确认收入的条件，发行人于季度末依据合同、约定的服务期间分期摊销确认收入。运营服务总结报告系发行人为客户提供服务后的总结文件，根据客户要求按月或按季度出具，收入确认时发行人均已完成服务并出具报告，相关报告于收入确认审批流程中进行提交，并按客户要求时间于季度、半年度或年度进行交付。受运营服务特点影响，发行人履约的过程中客户即可实时获益，运营业务多为驻场服务，因此客户可实时了解发行人服务具体情况，运营服务总结报告仅为服务后的总结文件，客户定期签收确认，不存在需要定期对账的情形。

网络安全运营业务运营报告具体交付时间需按客户要求执行，导致个别项目季度确认收入时未取得签收单，网络安全运营业务按签收单是否取得分类统计的

收入金额和占比情况如下：

单位：万元、%

签收单类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
盖章/签字签收单	1,265.22	96.54	2,068.65	94.57	1,144.85	96.01	679.18	96.48
未取得	45.28	3.46	118.67	5.43	47.54	3.99	24.81	3.52
<b>合计</b>	<b>1,310.50</b>	<b>100.00</b>	<b>2,187.32</b>	<b>100.00</b>	<b>1,192.39</b>	<b>100.00</b>	<b>703.99</b>	<b>100.00</b>

上述未取得签收单的运营业务，目前客户已对项目执行及交付情况进行了追认，出具了相关签收确认文件，对当时业务的执行及交付予以确认。发行人根据业务性质于相关服务完成后依据合同总金额及合同约定服务期间按季度分期确认收入具有合理性。

综上，发行人网络安全运营业务确认收入时均已完成相应的运营服务并出具运营总结报告等相关过程文件，受业务特点影响，不存在需定期对账的情形，发行人按合同金额和合同期间分期确认收入具有合理性。

## 第二部分：核查程序与核查意见

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

#### （一）相关细分业务情况核查程序

查阅发行人行业政策文件、法律法规等，了解从事网络安全业务的资质及人员资格要求；查阅行业研究报告，了解细分行业市场规模；查阅主要竞争对手的公开资料，了解竞争对手业务开展及相关资质情况；了解发行人行业政策，分析发行人就同一系统同时开展多种业务的合规性；查阅可比公司细分业务的业务范围、收入及毛利率情况，分析差异及合理性。

（二）针对产业链分工与系统集成客户收入构成及与终端客户匹配性，中国联通、中国移动收入上涨合理性，辽宁迈安设计院设计有限公司业务履行的具体核查程序如下：

#### 1、产业链分工与系统集成客户收入构成及与终端客户匹配性的核查程序

(1) 查询项目收入明细表，核查产业链分工与系统集成客户收入构成；

(2) 申报会计师选取主要项目并对其他项目采取系统选样的方式确定核查样本，获取相关的项目文件，申报会计师核查的项目对应金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
样本金额	616.24	2,728.42	1,771.06	1,054.63
总额	865.75	3,463.66	2,640.03	1,800.38
比例	<b>71.18%</b>	<b>78.77%</b>	<b>67.08%</b>	<b>58.58%</b>

上述核查项目，申报会计师均取得了项目招标文件、客户合同、终端用户授权测评书等相关文件。对于客户通过招投标方式获取的业务，申报会计师取得了项目最终用户的招标文件或客户与终端用户的合同，根据客户中标情况、合同金额、合同内容分析，客户主要是为终端用户提供系统建设或综合运维服务，委托给发行人的业务是其合同内容的一部分，相关业务具有真实性，与其中标终端客户项目情况具有匹配性。对于客户以非招投标方式获取的业务，申报会计师取得了客户与终端用户的合同或终端用户出具的测评授权文件，根据合同内容或终端用户授权情况判断相关业务具有真实性。

## 2、中国联通、中国移动收入上涨合理性的核查程序

(1) 查阅发行人收入明细表，结合具体项目分析中国联通、中国移动收入增长的原因及合理性；

(2) 通过执行细节测试、函证及走访程序核查中国联通、中国移动收入的真实性。细节测试、函证及走访程序核查金额及比例，详见本回复之“问题 3. 细分业务开展情况及收入核查充分性”之“第二部分：核查程序与核查意见”之“三、详细说明收入核查中，函证、走访……”之“（三）对中国联通、中国移动等大型集团客户进行核查时，样本选择方式及统计口径”之回复。

## 3、辽宁迈安设计院设计有限公司相关业务核查程序

(1) 查阅发行人与客户签订的合同、交付的成果物及签收单，核实项目具体内容及实施、交付、验收情况；

(2) 通过客户发函，核实应收账款余额及收入的真实性。

### （三）签字签收单及运营类业务核查程序

#### 1、签字签收单核查程序

（1）查阅发行人签收单取得情况台账，结合细节测试及专项核查复核发行人统计结果的准确性，分析签字版签收单比例变动的的原因。

申报会计师通过细节测试及对剩余样本采取系统选样的方式核查签收单统计表的准确性，各期签收单核查的金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
核查签收单金额	9,932.49	31,524.54	27,859.99	23,904.22
收入金额	11,584.50	36,765.76	32,800.23	28,013.80
核查比例	<b>85.74%</b>	<b>85.74%</b>	<b>84.94%</b>	<b>85.33%</b>

经核查，发行人签收单取得情况统计准确，发行人签字签收单对应客户主要是政府类部门和国有企业，客户内部公章管理较为严格，经核查发行人业务合同，合同中无签收单盖章的相关约定，因此发行人签字签收单符合实际情况，占比较高具有合理性。

（2）了解发行人针对签字签收单执行的控制程序，通过细节测试核查程序执行的有效性。

经询问发行人财务人员，发行人签收单为固定格式模板，对签字签收单已形成固定管控程序，签字签收单必须为签字人员亲笔签字，并填写联系方式和日期，以便能够联系签字人员进行电话核查，业务人员提交收入确认材料时需同步提交该签字人的其他签字材料，包括合同上的联系人签字或过程文档上的签字，财务人员可通过字迹对比核查签字的一致性。

申报会计师通过细节测试核查签字签收单比例情况以及对签字签收单进行走访确认以及电话回访的方式确认签收情况详见本题“第一部分：发行人说明”之“三、2022年、2024年、2025年1-6月签字确认收入占比较高的原因及合理性；运营业务在出具运营服务总结报告前的收入确认方式、依据，是否定期与客户对账。”之“（一）2022年、2024年、2025年1-6月签字确认收入占比较高的原因及合理性”之“2、签字签收单占比较高的合理性及发行人对签字签收单

控制措施”。

## 2、运营类业务核查程序

(1) 查阅公司各类业务收入确认政策，结合会计准则及业务特点，分析运营业务按时段法确认收入的合理性。

发行人 20 万元以上网络安全运营业务按时段法确认收入，经核查运营业务合同主要条款，运营业务主要是为客户提供网络安全检查、渗透测试，组织进行安全培训，开展应急保障服务及攻防演练等各项网络安全服务。根据服务性质判断，发行人在履约提供网络安全运营服务的同时，客户已经取得并消耗企业所带来的履约义务，如合同终止企业更换其他企业继续履行合同，其他企业实质上无需重复执行发行人前期至今累计已完成的工作，故而满足企业会计准则关于时段法确认收入的“条件一：客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。”，运营业务按时段法确认收入具有合理性。

(2) 结合细节测试程序，核查运营业务收入确认的相关依据文件，是否存在运营总结报告等相关文件。

申报会计师通过细节测试程序核查运营业务收入确认时是否均已出具运营总结报告等相关过程文件，申报会计师细节测试中核查的运营业务收入占比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
细节测试样本金额	1,210.17	2,125.13	1,104.42	667.29
运营业务收入总额	1,310.50	2,187.32	1,192.39	703.99
占比	<b>92.34%</b>	<b>97.16%</b>	<b>92.62%</b>	<b>94.79%</b>

经核查，项目收入确认材料均有运营总结报告等相关过程文件，不存在出具报告前确认收入的情形。

(3) 统计收入确认时未取得签收单的运营业务，进一步与客户沟通，取得其对实施情况的确认文件。

针对收入确认时未取得签收单的运营业务，客户对相关项目执行情况全部进行补充确认，相关业务实施情况已得到客户认可，相关业务收入确认具有真实性。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

### （一）相关细分业务情况核查意见

发行人所处细分行业政策利好，未来仍具有较大的发展空间；发行人拥有齐备资质体系，通过“全过程、一体化”的业务模式提高人均效能，细分业务规模与人员规模具有较好的匹配性；发行人网络安全服务和信息技术咨询服务并非完全割裂，而是在共同客户的系统化需求和政策的双向驱动下，在业务层面具有高度关联性，实现了“以评促建、以建带管、以管保运”的高度协同性；发行人作为非承建方可以为客户同一系统提供咨询、监理和测评业务，发行人业务不存在违规情形；发行人细分业务实际经营范围、毛利率与可比公司相比较为接近。因具体业务结构、业务区域集中度差异等原因，发行人部分细分业务和可比公司相比也存在一定差异，具有合理性。

（二）针对产业链分工与系统集成客户收入构成及与终端客户匹配性，中国联通、中国移动收入上涨合理性，辽宁迈安建筑院设计有限公司业务核查意见如下：

#### 1、产业链分工与系统集成客户收入构成及与终端客户匹配性的核查意见

经核查，发行人产业链分工与系统集成客户收入构成与终端客户具有匹配性。

#### 2、中国联通、中国移动收入上涨合理性的核查意见

通过核查，2022至2024年度中国联通100万元以上的项目收入合计金额分别为189.84万元、715.76万元、1,495.79万元，大项目的承揽和实施带动了收入的增长；2022至2024年度，发行人与中国移动合作具体家数分别为3家、8家、11家，合作范围的扩大是客户中国移动收入增长的主要原因。

#### 3、辽宁迈安建筑院设计有限公司相关业务核查意见

（1）经第三方软件查询，辽宁迈安建筑设计院有限公司成立于2021年，属于微型企业，公司主要从事工程设计相关业务。辽宁迈安建筑设计院有限公司因自身信息化设计咨询服务经验不足，因此自发行人处采购相关服务以满足其客户

相关业务需求。

客户已于 2024 年度中标终端客户项目，项目招标单位为航天君熹（山东）科技发展有限公司，因此相关交易具有真实业务背景。

（2）通过抽查项目合同及收入确认材料，发行人与客户于 2023 年 10 月份签订业务合同，发行人于 2023 年 12 月份完成设计并交付，客户于 2023 年 12 月 27 日对签收单盖章确认，相关业务满足收入确认条件。

经函证，客户对应收账款余额予以确认，经了解客户未回款主要是因其自身经营回款及资金盈余等方面因素所导致。考虑客户规模较小，因此回款滞后具有合理性。

### （三）签字签收单及运营类业务核查意见

#### 1、签字签收单核查意见

发行人与客户的合同中无签收单盖章的强制性约定，客户签收时是否盖章取决于客户单位的内部管理方式，因此各期比例存在一定的差异。

#### 2、运营业务核查情况及核查意见

发行人网络安全运营业务确认收入时均已完成相应的运营服务并出具运营总结报告，受业务特点影响不存在需定期对账的情形。

三、详细说明收入核查中，函证、走访、细节测试、截止性测试、控制测试等主要核查程序样本选取方式、科学性、核查过程、采取的控制程序及实施情况、核查金额及占比、核查结论；说明回函不符原因、调节确认过程，2022 年函证比例较其他年度低的原因；异常客户识别范围、客户情况、核查情况、金额及占比，识别是否充分；对中国联通、中国移动等大型集团客户进行核查时，样本选择方式及统计口径；对产业链分工与系统集成等非终端客户进行穿透核查情况及核查过程。

（一）详细说明收入核查中，函证、走访、细节测试、截止性测试、控制测试等主要核查程序样本选取方式、科学性、核查过程、采取的控制程序及实施情况、核查金额及占比、核查结论；说明回函不符原因、调节确认过程，2022 年函证比例较其他年度低的原因

针对上述事项，申报会计师的核查情况如下：

## 1、函证

### （1）样本选取方式及科学性

申报会计师根据总量控制并考虑单笔金额是否超过重要性水平的原则相结合进行函证样本的选取，即按照与客户交易金额、应收账款余额进行排序依金额大小依次选取，发函金额占各期销售收入金额的比例达 80%左右（2022 年除外），同时随机抽取部分交易金额较小的客户执行函证程序。

函证样本选取时，覆盖报告期各期前十大客户、前五大验收项目以及各期末应收账款余额前十大客户、应收账款余额前五大项目在内的主要客户以及报告期内新增销售收入较大的客户，样本选取具有科学性。

### （2）核查过程、采取的控制程序及实施情况

为保证函证有效性和回函的准确性，申报会计师严格控制发函及回函程序，采取了以下控制措施：①发函时核对发行人的发函地址与工商注册地址、实际经营地址的一致性；②函证由项目组在申报会计师办公地点寄往北京总所，从北京总所寄出，确保不从发行人公司等其他场所寄出；③回函时要求客户回函至北京总所函证中心而非发行人处；④检查客户回函情况，查看纸质回函面单，核实回函寄件人信息及寄件地址是否为客户的发函地址或主要经营地址；⑤核对回函内容与发函信息是否一致，检查回函是否盖章，检查印章显示的单位名称是否与被询证单位一致。

经核查，回函盖章情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
收入金额	11,584.50	100.00%	36,765.76	100.00%	32,800.23	100.00%	28,013.80	100.00%
发函金额	10,105.98	87.24%	31,766.96	86.40%	27,079.49	82.56%	21,464.42	76.62%
回函金额	7,196.20	62.12%	24,129.45	65.63%	21,741.88	66.29%	17,639.86	62.97%
其中：回函（公章+财务章）金额	5,111.58	44.12%	13,850.27	37.67%	13,995.83	42.67%	11,860.08	42.34%
其中：回函（部门章）金额	1,724.13	14.88%	7,391.91	20.11%	6,617.31	20.17%	4,830.38	17.24%

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其中：回函（其他章）金额	118.60	1.02%	30.19	0.08%	260.95	0.80%	106.49	0.38%
其中：回函（盖章主体不一致）金额	241.88	2.09%	2,857.09	7.77%	867.79	2.65%	842.92	3.01%

注：其他章主要为项目专用章、合同专用章和业务专用章。

回函盖章为部门章的情况，主要情形为该单位信息中心、科技管理部门、情报指挥中心、网络与信息安全支队、技术侦查总队等业务部门盖章回函，例如发函单位为辽宁省公安厅，回函章印为辽宁省公安厅技术侦查总队，主要系发行人与该单位的业务对接系计算机信息等相关部，因此该部门盖章回函予以确认。

其中，盖章主体不一致的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
收入金额	11,584.50	100.00%	36,765.76	100.00%	32,800.23	100.00%	28,013.80	100.00%
回函金额	7,196.20	62.12%	24,129.45	65.63%	21,741.88	66.29%	17,639.86	62.97%
回函主体与被函证单位不一致	241.88	2.09%	2,857.09	7.77%	867.79	2.65%	842.92	3.01%
其中：最终用户单位盖章	0.00	0.00%	401.87	1.09%	20.85	0.06%	36.75	0.13%
其中：集团公司项目公司盖章	93.87	0.81%	2,154.81	5.86%	453.52	1.38%	394.99	1.41%
其中：政府类客户和事业单位职能部门盖章	148.01	1.28%	300.40	0.82%	393.42	1.20%	411.18	1.47%

回函盖章单位与被询证单位不一致的收入金额分别占各期收入金额比例 3.01%、2.65%、7.77%和 2.09%，占比较小。主要包括如下三种情形：（1）最终用户单位盖章占比分别为 0.13%、0.06%、1.09%和 0.00%，由最终用户单位回函确认的情况，如发函单位是辽河石油勘探局有限公司公共事务中心，回函盖章单位为最终用户单位盘锦市住房公积金管理中心辽河油田分中心，系最终用户单位确认；（2）集团公司项目公司盖章占比分别为 1.41%、1.38%、5.86%和 0.81%，该部分函证的被询证单位是集团公司，但实际由项目公司实施，如发函单位是黑龙江省机场管理集团有限公司，回函盖章单位是哈尔滨太平国际机场项目管理指挥部信息机电工程管理部，系项目公司盖章确认；（3）政府类客户和事业单位职能部门盖章占比分别为 1.47%、1.20%、0.82%和 1.28%，如发函单位为辽宁省

生态环境厅，回函盖章单位为辽宁省生态环境事务服务中心，系处理相关事务的职能部门盖章。

对于地址不一致的情况，申报会计师通过地图、企查查、被询证单位官网等公开网站查询核实原因，并抽取部分项目进行电话核实，了解存在差异的原因，经核查，发函及回函不存在异常。

### (3) 核查金额及占比、核查结论

申报会计师对主要客户的函证情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入	11,584.50	100.00%	36,765.76	100.00%	32,800.23	100.00%	28,013.80	100.00%
发函金额	10,105.98	87.24%	31,766.96	86.40%	27,079.49	82.56%	21,464.42	76.62%
函证直接确认金额	7,018.38	60.58%	23,760.95	64.63%	21,395.37	65.23%	17,557.68	62.68%
回函不符金额	177.82	1.53%	368.50	1.00%	346.52	1.06%	82.18	0.29%
回函不符中能够得到合理解释的金额	177.82	1.53%	368.50	1.00%	346.52	1.06%	82.18	0.29%
函证确认金额（包括可以合理解释的金额）	7,196.20	62.12%	24,129.45	65.63%	21,741.89	66.29%	17,639.86	62.97%
未回函金额	2,909.78	25.12%	7,637.51	20.77%	5,337.60	16.27%	3,906.74	13.95%
未回函中实施替代程序的金额	2,909.78	25.12%	7,637.51	20.77%	5,337.60	16.27%	3,906.74	13.95%
函证及替代测试可确认总金额	10,105.98	87.24%	31,766.96	86.40%	27,079.49	82.56%	21,464.42	76.62%

如上表所示，报告期内收入发函比例分别为 76.62%、82.56%、86.40% 和 87.24%，函证直接确认比例分别为 62.68%、65.23%、64.63% 和 60.58%。

回函不符比例分别为 0.29%、1.06%、1.00% 和 1.53%，针对回函不符的情形，取得差异调节表及各项差异对应的销售合同、三方共同验收报告、检测报告、咨询报告及其他合同约定提交的报告、工作成果签收单、发票、银行回单等相关的支持性文件，分析差异的原因及合理性，所有回函不符的情况都能够得到合理解释，通过函证可以确认的比例分别为 62.97%、66.29%、65.63% 和 62.12%。

针对未回函的情形,申报会计师均执行了替代测试,获取并核查了销售合同、三方共同验收报告、检测报告、咨询报告及其他合同约定提交的报告、工作成果签收单、发票、银行回单等收入确认相关的支持性文件,相关收入金额可以确认,函证及替代测试可确认总金额的比例分别为 76.62%、82.56%、86.40%和 87.24%。

#### (4) 回函不符原因、回函差异调节确认过程

回函不符的原因主要系时间性差异即发行人已开票客户尚未入账所致,回函差异调节过程如下:

①理清差异原因,明确是否系双方入账时间差异导致回函不符,并编制差异调节表;

②复核调节表载明信息与账面信息是否一致,通过细节测试获取证据以查验差异金额及原因是否合理,已查验支持性文件包括销售合同、三方共同验收报告、检测报告、咨询报告及其他合同约定提交的报告、工作成果签收单、发票、银行回单等相关的支持性文件。

经核查,报告期内,发行人按照合同约定根据签收单确认收入,而客户一般按照实际收到发票确认采购,回函不符的原因主要系发行人收入确认时点与客户采购入库时点存在时间性差异,回函不符的客户销售收入经核实后可以确认。

#### (5) 2022 年函证比例较其他年度低的原因

因发行人持续拓展新客户,部分老客户 2022 年之后无新增业务对函证不再继续响应,因此 2022 年度审计时,未对部分影响金额较小但沟通成本较大的客户进行函证。因此 2022 年函证比例较其他年度略低。该降低并未导致回函比例显著下降,2022 年度,回函确认金额 62.97%与其他年度基本持平。

## 2、走访

### (1) 样本选取方式及科学性

由于发行人客户数量众多,较为分散,中介机构在确定走访样本时以报告期内各期销售收入客户名单为基础,按照销售收入金额的重要性排序并考虑客户类型特性,同时以收入金额 3 万元以下的客户作为金额较小的样本客户群体,采取随机抽样的方式选择部分客户作为拟走访样本,确定走访名单,该方法综合考虑

了客户类型、销售收入金额等方面，具有科学性。

### (2) 核查过程、采取的控制程序及实施情况

为确保走访的有效性，中介机构通过实地走访方式访谈客户，主要核查过程如下：

1) 查看客户生产经营及办公场所并了解客户的实际经营情况，确认发行人对客户销售情况是否真实存在；

2) 对客户相关负责人/经办人进行访谈，了解客户基本情况及其与发行人具体业务往来情况（双方合作背景/结算方式/报告期内交易情况等）；

3) 通过获取受访人员的身份信息证明文件（身份证/名片/工牌/办公软件截图等）对受访人员的身份真实性进行验证；

4) 与被访谈人在具有客户明显标识处进行合影。

### (3) 核查金额占比及核查结论

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入	11,584.50	100.00%	36,765.76	100.00%	32,800.23	100.00%	28,013.80	100.00%
走访确认金额	7,762.80	67.01%	23,313.51	63.41%	19,917.39	60.72%	14,430.00	51.51%
其中：盖章确认金额	1,939.75	16.74%	4,506.13	12.26%	3,619.55	11.04%	3,029.54	10.81%
签字确认金额	5,823.06	50.27%	18,807.38	51.15%	16,297.84	49.69%	11,400.46	40.70%

据上表，报告期各期走访比例分别为 51.51%、60.72%、63.41% 和 67.01%。

## 3、细节测试

### (1) 样本选取方式及科学性

发行人销售业务的客户集中度较低，客户群体较为分散，业务数量多，单笔业务金额相对较小，因此针对收入细节测试的选取标准及选取情况如下：

1) 各期按项目汇总收入，收入金额 20 万元（作为大额核查标准）以上的项目全部纳入核查范围；

2) 收入 20 万元以下的项目，采取随机选样的方式增加核查的样本量，确保各层样本均有覆盖，使各期收入核查比例均达到 80% 以上；

3) 鉴于发行人签字版签收单确认收入比例较高的情形，对细节测试抽样剩余样本进行降序排列后采取系统选样（固定尾号）及未取得签收单的项目全部纳入核查，核实发行人签收单统计情况的准确性。

发行人项目特点，将大额标准确认为 20 万元，标准较低，大额样本即可涵盖各类型客户及业务、新增主要客户等，对剩余样本采取随机选样方式补充细节测试样本量，提高细节测试核查比例。细节测试外样本进一步采取系统选样的方式核查签收单取得情况，相关样本的选取符合客户业务特点，具有科学性。

#### （2）核查过程、采取的控制程序及实施情况

1) 取得业务合同、会计凭证、签收单、成果物关键页等全部收入确认原始材料，核实收入确认原始材料是否完整；

2) 核对各类业务收入确认的原始资料与发行人会计政策是否一致；

3) 核对客户出具签收单时间与发行人收入确认时间，核实收入确认的准确性；

4) 核对合同签订时间与报告出具时间是否存在异常，对先出报告后签约的项目进一步核查真实性及合理性；

5) 关注未取得签收单的项目，核实收入确认依据是否充分。

#### （3）核查金额及占比、核查结论

各期细节测试核查金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
抽样金额	9,767.82	31,002.54	26,959.28	22,583.50
营业收入	11,584.50	36,765.76	32,800.23	28,013.80
抽样比例	84.32%	84.32%	82.19%	80.62%

申报会计师细节测试收入核查比例分别为 80.62%、82.19%、84.32%、84.32%，各期核查比例均超过 80%，发行人相关业务收入确认原始资料齐全，与自身收入确认政策的规定相符，签收单时间与收入确认时间不存在异常，个别先出报告后签约项目具有真实业务背景，未取得签收单项目收入确认存在其他依据性文件，先出报告后签约及未取得签收单项目具体情况详见本回复之“问题 3.细分业务开展情况及收入核查充分性”之“第二部分：核查程序与核查意见”之“四、说明对签收单上签字人员身份的核查方式及有效性，对未取得签收单、先提供服务后签约收入真实性核查方式、金额及占比。”之“（二）对未取得签收单、先提供服务后签约收入真实性核查方式、金额及占比”之回复。因此发行人收入确认具有真实性及准确性。

#### 4、截止性测试

##### （1）样本选取方式及科学性

截止性测试选样范围为报告期各期末前后一个月的销售收入，于收入明细表进行项目抽选，具体选样方式与细节测试一致。

##### （2）核查过程、采取的控制程序及实施情况

1) 取得业务合同、会计凭证、签收单、成果物关键页等全部收入确认原始材料，核实收入确认原始材料是否完整；

2) 核查签收单签收时间与收入确认时间，关注是否存在收入跨期的情形；

3) 核查报告出具时间与签收单签收时间，关注是否存在异常情形。

##### （3）核查金额及占比、核查结论

各期截止性测试核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
截止日前一个月销售收入截止测试金额	5,322.75	12,753.13	9,385.56	6,884.57
截止日前一个月收入总额	6,130.55	14,138.70	11,363.05	8,013.03
截止性测试比例	86.82%	90.20%	82.60%	85.92%
截止日后一个月销售收入截止测试金额	492.46	145.11	707.29	680.73

截止日后一个月收入总额	696.43	219.61	841.72	757.34
截止性测试比例	70.71%	66.08%	84.03%	89.88%

截止日前一个月的收入核查比例分别为 85.92%、84.39%、90.55%、87.56%，截止日后一个月收入核查比例分别为 89.88%、84.03%、66.08%、70.71%，发行人截止日后一个月收入金额较小，且以小项目为主，因此核查比例有所波动。经核查，发行人各期末前后一个月收入确认时点准确，不存在跨期确认收入的情形。

## 5、控制测试

### (1) 样本选取方式及科学性

《企业内部控制审计指引实施意见》关于测试人工控制的最小样本规模要求如下：

控制运行频率	控制运行的总次数	测试的最小样本量区间
每年一次	1	1
每季一次	4	2
每月一次	12	2-5
每周一次	52	5-15
每天一次	250	20-40
每天多次	大于 250 次	25-60 次

报告期内，针对收入确认的关键控制节点，申报会计师根据《企业内部控制审计指引实施意见》、结合业务发生的频率，采用随机抽样方式对相关节点执行控制测试，依据及抽样方式均具备科学性，具体情况如下：

单位：次

控制节点	发生的频率	测试的最小样本量区间	测试样本量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
立项管理	每天多次 (大于 250 次)	25-60	30	30	-	-
合同管理	每天多次 (大于 250 次)	25-60	30	30	30	30
收入确认	每天多次 (大于 250 次)	25-60	30	30	30	30

### (2) 核查比例

报告期内，各年度核查占比如下：

单位：次

关键控制点	2025年1-6月		
	样本数量	总体数量	占比
立项管理	30	246	12.20%
合同管理	30	523	5.74%
收入确认	30	712	4.21%

单位：次

关键控制点	2024年		
	样本数量	总体数量	占比
立项管理	30	786	3.82%
合同管理	30	1,624	1.85%
收入确认	30	2,081	1.44%

单位：次

关键控制点	2023年		
	样本数量	总体数量	占比
立项管理	-	737	0.00%
合同管理	30	1,570	1.91%
收入确认	30	1,940	1.55%

单位：次

关键控制点	2022年		
	样本数量	总体数量	占比
立项管理	-	584	0.00%
合同管理	30	1,484	2.02%
收入确认	30	1,808	1.66%

### (3) 核查过程、实施情况及结论

各节点测试内容、具体单据、执行情况如下：

关键控制	核查要点	单据情况	控制执行情况
立项管理	1、投标文件是否经恰当审核； 2、招标行为是否真实存在，招投标文件是否及时保存； 3、项目立项是否经审核并生成项目号。	招标文件、投标文件、立项审批	有效
合同管理	1、合同签订是否经恰当审批； 2、合同等文件是否及时存档保留。	合同审批、合同	有效

关键控制	核查要点	单据情况	控制执行情况
收入确认	1、项目成果交付流转表是否经恰当审批； 2、工作成果签收单是否经客户签字或盖章； 3、工作成果签收单中签收日期与收入确认时点是否一致； 4、是否已完成相关报告。	项目成果交付流转表、收入确认情况说明、工作成果签收单、相关报告	有效

经测试，发行人收入确认关键控制执行有效。

## 6、针对 2022 年 12 月、2023 年 12 月、2024 年 12 月和 2025 年 6 月确认收入项目的核查情况

针对报告期各期最后一个月确认收入的项目，申报会计师执行了如下核查程序：

### (1) 函证程序

申报会计师针对报告期各期最后一个月确认收入的项目进行了函证，函证内容包括各个项目的收入金额及确认期间、应收账款各期末余额以及回款金额，客户以盖章回函的方式确认了涉及项目的金额及收入确认期间，具体金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
最后一个月确认收入的项目回函确认金额	3,386.43	9,231.13	7,089.58	5,262.21
最后一个月确认收入的项目收入总金额	6,130.63	14,138.70	11,363.05	8,013.03
占比	55.24%	65.29%	62.39%	65.67%

### (2) 细节测试

针对最后一个月取得的收入，申报会计师对项目执行细节测试程序，并对签收单进行了重点核实，核实了盖章版签收单和签字版签收单，其中签字版签收单按发行人控制要求对比签字人员姓名、笔迹与相关文件中对应人员的姓名、笔迹的一致性，并结合走访取得的签字文件及现场走访确认及随机抽查进行电话回访等方式对签字真实性进行核实，经核查不存在签字字迹不一致或走访、电话核查中客户不予确认或确认不符的情形，申报会计师通过细节测试核查最后一个月收

入金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
细节测试核查样本收入金额	5,367.82	12,802.94	9,589.15	6,884.57
其中：盖章版签收单对应收入金额（①）	2,484.76	6,519.14	7,082.87	4,077.01
非盖章版签收单对应收入金额（②）	2,883.06	6,283.80	2,506.28	2,807.55
最后一个月确认收入的项目收入总金额	6,130.63	14,138.70	11,363.05	8,013.03
①占比	40.53%	46.11%	62.33%	50.88%
②占比	47.03%	44.44%	22.06%	35.04%
①+②占比	<b>87.56%</b>	<b>90.55%</b>	<b>84.39%</b>	<b>85.92%</b>

### （3）客户现场走访

针对报告期各期最后一个月确认收入的项目，对于签字版签收单申报会计师在走访过程中与客户进行确认，被访谈人确认签收单无误后通过客户盖章或签字的方式予以确认。同时，保荐机构通过查阅名片、工牌、身份证或者办公软件身份信息等方式核实了被访谈人身份，核查的具体金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
走访过程中最后一个月签字签收单涉及项目客户补充盖章金额（①）	28.36	358.48	-	229.01
走访过程中最后一个月签字签收单涉及项目客户签字确认金额（②）	631.56	218.79	-	242.07
最后一个月确认收入的项目收入总金额	6,130.63	14,138.70	11,363.05	8,013.03
①占比	<b>0.46%</b>	<b>2.54%</b>	<b>0.00%</b>	<b>2.86%</b>
②占比	<b>10.30%</b>	<b>1.55%</b>	<b>0.00%</b>	<b>3.02%</b>

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
①+②占比	10.76%	4.08%	0.00%	5.88%

同时，申报会计师在客户走访过程中与访谈对象确认了报告期内确认收入的主要项目情况，包括项目名称（合同名称）、主要内容和金额，具体金额如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
最后一个月确认收入的项目走访确认金额	4,269.58	7,256.89	6,500.71	4,068.45
最后一个月确认收入的项目收入总金额	6,130.63	14,138.70	11,363.05	8,013.03
占比	69.64%	51.33%	57.21%	50.77%

#### （4）电话回访

针对签字签收单涉及的项目，申报会计师采取随机选样的方式选取样本，经电话回访，受访人员对项目实施、交付及签收情况均予以确认，相关签字签收单具有真实性。各期最后一个月收入电话回访金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月 (注)	2024年度	2023年度	2022年度
电话回访最后一个月签字签收单收入金额	-	2,188.85	828.54	917.66
最后一个月确认收入的项目收入总金额	6,130.63	14,138.70	11,363.05	8,013.03
占比	0.00%	15.48%	7.29%	11.45%

注：2025年1-6月申报会计师在走访过程中加大了针对签字签收单涉及项目的核查比例，故不再执行电话回访程序。

#### （5）总体核查情况

申报会计师通过执行前述核查程序对发行人报告期内签字签收单确认收入项目情况进行了核查，总体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
最后一个月确认收入的项目收入总金额	6,130.63	14,138.70	11,363.05	8,013.03
通过函证可以确认金额(①)	3,386.43	9,231.13	7,089.58	5,262.21
通过①可以确认比例	55.24%	65.29%	62.39%	65.67%
除①外,细节测试核查的盖章版签收单对应收入金额(②)	701.36	1,348.78	1,871.72	691.70
通过①②可以确认比例	66.68%	74.83%	78.86%	74.30%
除①②外,通过走访客户对签字版签收单补充盖章可以确认金额(③)	1.75	-	-	-
通过①②③可以确认比例	66.71%	74.83%	78.86%	74.30%
除①②③外,通过走访客户对签字版签收单补充签字可以确认金额(④)	199.69	148.98	-	201.89
通过①②③④可以确认比例	69.96%	75.88%	78.86%	76.82%
除①②③④外,通过走访客户对主要客户执行项目确认可以确认金额(⑤)	752.92	1,111.80	523.37	196.29
通过①②③④⑤可以确认比例	82.25%	83.75%	83.47%	79.27%
除①②③④⑤外,通过电话回访可以确认金额(⑥)	-	120.26	301.87	251.77
通过①②③④⑤⑥可以确认比例	82.25%	84.60%	86.13%	82.41%
除①②③④⑤⑥外,细节测试核查的非盖章版签收单对应收入金额(⑦)	800.43	1,490.25	864.20	639.40
通过①②③④⑤⑥⑦可以确认比例	95.30%	95.14%	93.73%	90.39%

如上表所示,发行人通过执行核查程序可以确认各期最后一个月确认收入项

目的金额分别为 7,243.27 万元、10,650.74 万元、13,451.20 万元和 5,842.59 万元，占各期最后一个月确认收入的比重为 90.39%、93.73%、95.14% 和 95.30%。

### 7、针对 2025 年 6 月末应收账款账龄超过一年并且至今尚未回款项目的核查情况

申报会计师通过执行函证、走访、细节测试等程序对 2025 年 6 月末应收账款账龄超过一年但是截至 2025 年 12 月 31 日尚未回款对应的项目进行了核查，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	金额或比例
2025 年 6 月末应收账款账龄超过一年但是截至 2025 年 12 月 31 日尚未回款的金额	10,410.18
通过函证可以确认金额 (①)	7,058.69
通过①可以确认比例	67.81%
除①外,通过走访客户对主要客户执行项目确认可以确认金额(②)	451.40
通过①②可以确认比例	72.14%
除①②外,细节核查项目对应 1 年以上应收账款余额 (③)	1,047.07
通过①②③可以确认比例	82.20%

如上表所示，发行人通过执行核查程序可以确认 2025 年 6 月末应收账款账龄超过一年但是截至 2025 年 12 月 31 日尚未回款的金额 8,557.16 万元，占比为 82.20%。

### 8、报告期各期末最后一个月确认收入的项目中，实施周期异常情况

受业务规模、客户所属行业、系统复杂程度、测评要求、客户沟通效率等方面因素影响，项目之间实施周期往往存在差异。考虑项目具体情况，发行人将实施周期超过 2 年或不足 3 个月的监理项目以及实施周期超过 1 年或不足 1 个月的其他项目作为实施周期异常项目。报告期各期末最后一个月确认收入的项目中，实施周期异常情况如下：

(1) 实施周期异常标准：监理类业务实施周期超 2 年，其他业务实施周期超过 1 年：

单位：万元

类别	2025年6月	2024年12月	2023年12月	2022年12月
实施周期异常项目金额	654.52	1,360.82	1,186.43	725.25
其中：网络安全检测评估	304.71	709.53	488.54	208.89
网络安全咨询	49.53	202.72	259.31	194.29
信息系统工程监理	216.87	416.56	338.48	214.22
信息系统咨询设计	83.42	32.00	100.09	107.86
收入金额	6,130.63	14,138.70	11,363.05	8,013.03
占比	10.68%	9.62%	10.44%	9.05%

(2) 实施周期异常标准：监理类业务实施周期小于 3 个月，其他业务实施周期短于 1 个月：

单位：万元

类别	2025年6月	2024年12月	2023年12月	2022年12月
实施周期异常项目金额	1,287.74	2,649.72	3,144.98	1,277.39
其中：网络安全检测评估	1,153.18	2,433.84	2,427.36	958.27
网络安全咨询	90.89	105.56	396.62	139.46
信息系统工程监理	38.86	41.18	144.73	126.03
信息系统咨询设计	4.81	69.13	176.26	53.63
收入金额	6,130.63	14,138.70	11,363.05	8,013.03
占比	21.01%	18.74%	27.68%	15.94%

2023 年 12 月实施周期异常项目收入占当月收入比例较高，主要是由于 2023 年 11 月和 12 月签署合同，并要求当年完成成果交付的客户较多，导致 12 月实施周期偏短的项目收入规模较大。

### (3) 实施周期异常项目的原因

针对监理类业务实施周期超 2 年，主要原因为：监理服务跟随项目实施主体建设进度开展，项目建设内容复杂，以及需求变化导致承建单位现场实施交付周期增长，监理服务实施周期增长；针对其他业务实施周期超过 1 年的项目，主要原因为：①项目实施过程均为现场沟通与交流，且项目变化较多，评审周期长，因此持续时间长；②项目初期被测系统处于建设阶段，测评进度依赖于系统的建设和开发进度，且建设过程中作为测评机构多次进场技术指导，受不同系统建设进度影响，实施周期较长；③客户对项目建设标准要求高、重视程度高，要求测

评单位全程协同，在项目建设阶段配合提出建设要求、指导承建单位推进工作，导致项目整体实施周期偏长；④项目设计系统较多，各个系统的建设进度不同，导致项目整体实施周期跨度较大；⑤项目开发调研阶段需求调研工作周期较长，需求确认较为缓慢，且因公共卫生事件原因导致项目长时间停滞，项目整体工期较长。

针对监理类业务实施周期小于 3 个月，主要原因为：涉及民生项目和国家要求的建设项目，项目建工期要求紧，各方配合力度大，实施周期较短；针对其他业务实施周期短于 1 个月的项目，主要原因为：①发行人业务经验丰富，客户对交付时限有较高要求，发行人投入较多人力进行快速交付，实施周期较短；②等保测评业务的时效性，按照相关要求需当年完成，发行人按客户要求合同签订后尽快开始实施，同时投入足够的测评人员，当年完成了测评工作，导致签约后短期完成交付；③项目涉及内容相对固定，整体工作量较小，客户基础资料较为完善，有效缩短了项目实施周期，导致项目整体实施周期偏短；④客户与发行人合作时间较长，发行人对其信息系统具备较为详实数据基础，鉴于系统部署未变更且运营团队人员稳定，有效缩减了调研及沟通所需时间，可以高效完成现场测评与报告交付工作，项目实施周期因而显著缩短。

**（二）异常客户识别范围、客户情况、核查情况、金额及占比，识别是否充分；**

**针对异常客户的识别，申报会计师执行的核查程序及核查结论如下：**

受发行人业务特点影响，客户需求不具有稳定性，因此新客户收入占比较高，且客户构成以政府部门、事业单位、军队、国有企业及大型民企为主，因此各期均有新增客户及非法人实体客户，发行人客户数量较多，因此将 50 万元以上的客户作为发行人主要客户，全部纳入核查范围。主要客户报告期内收入占比分别为 56.26%、56.96%、61.44%、59.94%，同时申报会计师将客户收入降序排列，主要客户以外的客户以系统选样（固定尾号）的方式增加核查样本量，主要客户和系统选样核查的总比例分别为 71.71%、74.38%、73.78%、72.77%，具体核查情况如下：

识别类型	核查范围及比例	核查过程	异常识别标准	识别结果、金额及比例	进一步核查程序及核查情况	核查结论
报告期内新增或注销的主要客户	公司主要客户全部纳入核查范围，各期收入降序排列后，采取系统选样的方式（固定序号尾号）增加核查样本，各期核查客户收入占比均在 70% 以上。	1、取得公司收入明细表，核查新增主要客户； 2、查询客户工商信息，核查是否存在新增注销主要客户； 3、对于新增主要客户通过核查经营范围、规模、部门职责等判断采购合理性。	1、受业务特点影响，公司新客户收入占比较高，对新增主要客户结合成立时间、经营规模及采购内容的匹配性判断是否异常； 2、报告期内注销的客户均作为异常客户。	辽宁迈安建筑设计院有限公司 2023 年度与公司开始合作，合作当年即为公司主要客户，发行人对其销售收入为 566.04 万元，占当年主营业务收入比为 1.73%；不存在报告期内注销的主要客户。	对辽宁迈安建筑设计院有限公司执行函证、细节测试、网络核查程序； 函证内容包括销售收入、往来款余额等，客户回函对相关销售数据予以确认； 经网络查询，客户存在相关采购项目的中标信息。	经核查：辽宁迈安建筑设计院有限公司 2023 年自公司的采购具有真实业务背景，因对应终端客户项目较大，因此采购金额较大，相关交易具有真实性。
非法人实体客户	公司主要客户全部纳入核查范围，各期收入降序排列后，采取系统选样的方式（固定序号尾号）增加核查样本，各期核查客户收入占比均在 70% 以上。	查询客户工商信息，判断客户性质，识别是否为非法人实体类客户。	发行人客户中政府类客户占有较大比重，非法人实体客户进一步核实部门职责及采购内容，不匹配的客户作为异常客户。	不存在异常客户。	不适用。	不适用。
主要客户为发行人前员工设立	公司主要客户全部纳入核查范围，各期收入降序排列后，采取系统选样的方式（固定序号尾号）增加核查样本，各期核查客户收入占比均在 70% 以上。	将客户股东与发行人员工名册进行核对，核查是否存在重合的情形；访谈发行人，了解其所知晓的主要客户为前员工设立的情形；对客户进行访谈，了解股东或主要人员是否曾在发行	前员工设立的客户或客户主要人员曾在发行人处任职作为异常客户	不存在异常客户。	不适用。	不适用。

识别类型	核查范围及比例	核查过程	异常识别标准	识别结果、金额及比例	进一步核查程序及核查情况	核查结论
		人任职。				
既是客户又是供应商	核查销售及技术服务费采购金额10万元以上的客户及供应商，核查是否存在交易主体既是供应商又是客户的情形。纳入核查范围客户各期销售占比均在90%以上。	将客户销售明细表与采购明细表进行交叉核对，核实是否存在重合的情形。	重合的客户作为异常客户，执行进一步核查程序。	经核查，存在中电信数智科技有限公司辽宁分公司、沈阳市锦拓电子工程有限公司、辽宁荣科智维云科技有限公司等三家客户同时为发行人客户和供应商的情形，报告期各期销售收入分别为80.71万元、37.41万元、173.99万元、16.23万元，采购金额分别为348.17万元、212.01万元、921.33万元、79.25万元。	对所有异常客户进行网络核查、函证、实地走访、细节测试等程序，核查异常客户与发行人是否存在关联关系、既是客户又是供应商的原因及合理性、交易真实性。	经核查，发行人与三家客户的销售及采购均对应不同的业务内容，且对应不同的建设项目，相关销售和采购具有真实性。
业务高度依赖发行人的客户	对走访范围内的客户，全部访谈了解客户上游供应商情况，是否对发行人存在重大依赖。	根据客户访谈，核实是否存在该种情形。	高度依赖发行人的客户为异常客户。	不存在异常客户。	不适用。	不适用。
名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同	公司主要客户全部纳入核查范围，各期收入降序排列后，采取系统选样的方式（固定序号尾号）增加核查样本，各期核查客户收入占比均在70%以	通过网络核查及实地走访，对比客户名称、注册地址等工商信息是否存在与发行人或其他客户相似或相同的情形。	名称、注册地址相似或工商登记电话、邮箱等信息相同，作为异常客户。	不存在异常客户。	不适用。	不适用。

识别类型	核查范围及比例	核查过程	异常识别标准	识别结果、金额及比例	进一步核查程序及核查情况	核查结论
的主要客户	上。					
成立时间较短的主要客户	公司主要客户全部纳入核查范围，各期收入降序排列后，采取系统选样的方式（固定序号尾号）增加核查样本，各期核查客户收入占比均在70%以上。	查询客户工商信息，核实是否存在报告期内成立的客户。	针对报告期内成立的客户，核查与发行人开始交易的时间，成立当年即发生交易的客户作为异常客户。	报告期内成立的客户共8家，其中成立当年即发生交易的客户为山西云时代技术有限公司大数据中心分公司，2024年度、2025年1-6月销售收入分别为113.77万元、13.50万元，占当期主营业务收入比分别为0.31%、0.12%。	对异常客户进行网络核查、函证、细节测试等程序，核查异常客户采购内容与其经营是否相关。经网络查询，客户为2024年度设立的分公司，其母公司为山西省属国有企业，承担着山西省数字政府、山西云基础底座“时代云”建设任务，分公司采购内容与母公司职责具有相关性。	客户属于新成立的分公司，负责相关具体业务，采购内容与其经营范围相关，且与母公司职责具有相关性，相关交易具有真实性。
主要客户经营规模、经营范围与发行人对其销售金额、销售内容不匹配	公司主要客户全部纳入核查范围，各期收入降序排列后，采取系统选样的方式（固定序号尾号）增加核查样本，各期核查客户收入占比均在70%以上。	查询客户工商信息，将各期销售金额与注册资本进行比较，根据客户性质总额分析判断是否存在异常。	销售金额超过注册资本的企业类客户作为异常客户。	辽宁迈安建筑设计院有限公司注册资本300万元，2023年度发行人对其销售收入为566.04万元，占当年主营业务收入比为1.73%；不存在报告期内注销的主要客户。	对辽宁迈安建筑设计院有限公司执行函证、走访、细节测试、网络核查程序；函证内容包括销售收入、往来款余额等，客户回函对相关销售数据予以确认；经网络查询，客户存在相关采购项目的中标信息。	经核查：辽宁迈安建筑设计院有限公司2023年自公司的采购具有真实业务背景，因对应终端客户项目较大，因此采购金额较大，相关交易具有真实性。

受业务特点影响，发行人新增客户及非法人实体客户较为突出，部分技术服务商采购金额相对较小，因此申报会计师针对不同异常客户识别类型设定更具有针对性的识别范围，对初步核查结果进行初步判断确定是否为异常客户，针对异常客户履行更为详尽的核查程序，因此识别结果具有充分性。

### （三）对中国联通、中国移动等大型集团客户进行核查时，样本选择方式

## 及统计口径

针对中国联通、中国移动等大型集团客户进行核查时，申报会计师的样本选择方式及统计口径如下：

### 1、细节测试

中国联通、中国移动等集团客户细节测试样本选取与其他客户不存在差异，以项目为基础，对收入金额 20 万元（作为大额核查标准）以上的项目全部纳入核查范围，剩余项目按随机选样的方式进行抽查，同时兼顾集团客户整体核查比例不低于 80%，按实际选中项目履行测试程序，按选中项目实际收入统计纳入细节测试的金额及比例。

中国移动及中国联通细节测试选样比例如下：

单位：万元

客户	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
中国联合网络通信有限公司	收入金额	180.47	2,062.84	945.08	604.05
	选样金额	159.29	2,024.74	918.01	554.91
	比例	88.27%	98.15%	97.14%	91.86%
中国移动通信有限公司	收入金额	340.68	1,199.89	824.43	164.89
	选样金额	313.08	1,178.29	792.48	163.95
	比例	91.90%	98.20%	96.12%	99.43%

注：中国移动及中国联通细节测试抽查样本比例高于整体测试比例主要系客户项目规模较大，因此纳入核查范围的项目数量相对较多。

如上表所示，对中国联通、中国移动等大型集团客户的核查方式与其他客户不存在差异，报告期内，对中国联通相关业务细节测试核查比例分别为 91.86%、97.14%、98.15%、88.27%，对中国移动相关业务细节测试核查比例分别为 99.43%、96.12%、98.20%、91.90%。

### 2、函证

集团客户函证样本选取与其他客户不存在差异，选样覆盖报告期各期前五大验收项目以及对金额较大项目进行发函，按合同签订的业主单位对各分子公司分别函证。

单位：万元

公司	项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
中国联合网络通信有限公司	收入金额	180.47	2,062.84	945.08	604.05
	发函金额	180.47	2,019.69	935.08	546.66
	发函比例	100.00%	97.91%	98.94%	90.50%
	回函确认比例	100.00%	96.81%	95.51%	90.50%
中国移动通信有限公司	收入金额	340.68	1,199.89	824.43	164.89
	发函金额	335.28	1,128.38	810.75	65.67
	发函比例	98.42%	94.04%	98.34%	39.83%
	回函比例	98.07%	85.87%	83.23%	11.22%

注 1：中国联通及中国移动发函比例高于整体发函比例主要系客户项目规模较大，因此纳入核查范围的项目数量相对较多；

注 2：中国移动 2025 年 1-6 月回函比例较低，原因系部分项目在 2025 年 1-6 月和之前年度均有收入，2025 年 1-6 月加期发函时间与首次申报发函时间相隔较短，部分项目前次已回函，本次未及时回函。

如上表所示，对中国联通、中国移动等大型集团客户的核查方式与其他客户不存在差异，报告期内，对中国联通的发函核查比例分别为 90.50%、98.94%、97.91%和 100.00%，对中国移动的发函核查比例分别为 39.83%、98.34%、94.04%和 98.42%。

### 3、走访

对中国联通、中国移动等大型集团客户执行走访程序时，中介机构以实际合同签署单位为走访样本选择方式及统计口径，报告期内，中介机构对中国移动、中国联通的走访金额及比例如下：

单位：万元

公司	项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
中国移动通信有限公司	收入金额	340.68	1,199.89	824.43	164.89
	走访金额	334.12	1,064.32	802.85	145.45
	走访比例	98.07%	88.70%	97.38%	88.21%
中国联合网络通信有限公司	收入金额	180.47	2,062.84	945.08	604.05
	走访金额	174.84	2,005.54	945.08	534.21
	走访比例	96.88%	97.22%	100.00%	88.44%

如上表所示，报告期内，对中国移动的走访核查比例分别为 88.21%、97.38%、88.70%和 98.07%，对中国联通的走访核查比例分别为 88.44%、100.00%、97.22%

和 96.88%。中国移动及中国联通走访比例高于整体走访比例主要系客户项目规模较大，因此纳入核查范围的项目数量相对较多。

#### (四) 对产业链分工与系统集成等非终端客户进行穿透核查情况及核查过程

针对上述事项，申报会计师执行的核查程序及核查结论如下：

1、询问发行人业务高管，了解此类业务的背景，分析是否符合行业特点。

经了解，此类业务中客户多为终端客户提供系统建设或综合运维服务，系统建设服务合同多明确约定验收前，相关系统需通过等保测评及密码评估，因此客户需委托第三方单位提供相关服务。综合运维服务业务部分终端客户将相关系统的等保测评、密码评估服务与其他运维业务整体招标，因此客户中标项目中存在部分等保及密评业务需求，但通常占客户合同整体金额的比例较低，客户将该部分业务委托给第三方具有资质的单位实施，因此相关业务需求的产生具有真实业务背景，符合行业特点。

2、对相关收入执行细节性测试程序，核查相关业务最终用户方情况及成果物签收情况，核查的具体比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
抽样金额	703.42	2,958.93	2,147.39	1,274.96
样本总额	865.75	3,463.66	2,640.03	1,800.38
核查比例	81.25%	85.43%	81.34%	70.82%

经核查，该类业务终端客户以政府类客户为主，政府类客户对网络安全检测评估及运营业务通常具有长期性业务需求，终端客户需求具有真实性。通过核对合同条款、成果物及项目签收单，发行人将相关成果物按合同约定向最终用户方或甲方交付，收入确认要件齐备，符合发行人相关业务收入确认政策。

3、申报会计师选取主要项目并对剩余项目采取系统选样的方式确定核查样本进行穿透核查，获取相关的项目文件，申报会计师核查的项目对应金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
----	-----------	--------	--------	--------

样本金额	616.24	2,728.42	1,771.06	1,054.63
总额	865.75	3,463.66	2,640.03	1,800.38
比例	71.18%	78.77%	67.08%	58.58%

上述核查的项目，申报会计师均取得了项目招标文件、客户合同、终端用户授权测评书等相关文件。对于客户通过招投标方式获取的业务，申报会计师取得了项目最终用户的招标文件或客户与终端用户的合同，根据客户中标情况、合同金额、合同内容分析，客户主要是为终端用户提供系统建设或综合运维服务，委托给发行人的业务是其合同内容的一部分，相关业务具有真实性，与其中标终端客户项目情况具有匹配性。对于客户以非招投标方式获取的业务，申报会计师取得了客户与终端用户的合同或终端用户出具的测评授权文件，根据合同内容或终端用户授权情况判断相关业务具有真实性。

综上，发行人产业链分工与系统集成业务符合业务特点，需求具有合理性，相关收入具有真实性。

**四、说明对签收单上签字人员身份的核查方式及有效性，对未取得签收单、先提供服务后签约收入真实性核查方式、金额及占比。**

**(一) 说明对签收单上签字人员身份的核查方式及有效性**

针对签收单上签字人员身份的核查，申报会计师履行的核查方式及有效性分析如下：

**1、核查方式**

(1) 了解发行人针对签字签收单控制程序，通过细节测试程序核查相关控制程序执行的有效性；

(2) 对签字签收单采取现场走访及电话回访的方式进行核查，核查签收人员身份及项目交付签收的真实性。

**2、核查有效性**

(1) 申报会计师了解发行人针对签字签收单控制程序，并通过细节测试对程序执行的有效性进行核查。经核查，发行人已形成对签字签收单的固定控制程序并得到有效执行。

(2) 经过对签字签收单走访核查以及电话回访确认，接受回访及访谈的人员对相关签字签收单的真实性进行了确认，不存在异常的情形。

申报会计师执行细节测试及走访、电话回访程序对签字签收单核查的具体核查过程及比例详见本回复之“问题 3. 细分业务开展情况及收入核查充分性”之“第一部分：发行人说明”之“三、2022 年、2024 年、2025 年 1-6 月签字确认收入占比较高的原因及合理性……”之“（一）2022 年、2024 年、2025 年 1-6 月签字确认收入占比较高的原因及合理性”之回复。

## (二) 对未取得签收单、先提供服务后签约收入真实性核查方式、金额及占比

### 1、未取得签收单收入真实性核查方式、金额及占比

对于未取得签收单确认收入的真实性，申报会计师的核查情况如下：

通过细节测试的核查，核查签收单取得情况与发行人记录的一致性，针对收入细节测试未抽选部分项目，对各年收入降序排列后采取系统选样的方式对固定序号以及未取得签收单的项目进行抽选，核查签收单取得情况与发行人记录的一致性。除细节测试外对剩余签收单抽查的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
细节测试未抽选样本金额	2,143.44	5,360.50	5,153.05	5,537.76
选样金额	777.34	1,025.31	929.47	1,423.78
选样比例	36.27%	19.13%	18.04%	25.71%

经核查，发行人项目签收单获取情况统计准确，发行人未取得签收单确认收入包括以下几种类型：

单位：万元

类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
根据结算、审计结果或与客户达成的协议进行收入确认或调整	13.72	-	9.65	9.70
特殊情形未能取得签收单项目按长账龄预收款余额或回款金额确认收入	-	18.99	0.85	17.11
验收文件等相关文件内明确项目已完成通过验收	28.30	47.55	40.77	-

运营类业务日常收入确认	45.28	118.67	47.54	24.81
合计	<b>87.30</b>	<b>185.20</b>	<b>98.81</b>	<b>51.63</b>

**根据结算、审计结果或与客户达成的协议进行收入确认或调整：**该类情形主要包括发行人个别业务合同约定结算款项最终以审定结果为主，合同内明确合同额的项目，发行人于完成交付取得客户签收单时确认收入，后期取得审计报告时或与客户签订补充协议确认后根据差异进行调整，涉及金额通常较小。个别合同不约定合同金额，而是明确以审定结果为主，此类业务主要是运维服务的监理服务，发行人于运维监理期间结束取得审计报告时确认收入。与客户达成协议的，发行人于协议签订且款项收回时进行调整。

**特殊情形未能取得签收单项目按长账龄预收款余额或回款金额确认收入：**该类情形主要是发行人按年对项目进行梳理，对于异常终止多年未能取得签收单的项目按长账龄预收款余额确认收入，项目已完结交付未能取得签收单或其他证明文件的项目在收到回款时确认收入。

**运营类业务日常收入确认：**发行人运营类业务日常按季度确认收入，但客户约定的资料移交时点存在差异，客户可能于半年度、年度或项目结束时进行资料签收，导致日常确认收入时无签收单，上述未取得签收单项目，发行人目前均已取得客户对当时项目执行情况的补充确认。

## 2、先提供服务后签约收入真实性核查方式、金额及占比

对于先提供服务后签约的项目，申报会计师在细节测试和函证程序中予以侧重，具体核查情况如下：

### (1) 先提供服务后签约总体数据的核查情况

发行人将开始提供服务日期早于合同签订日期的项目识别为先提供服务后签约的项目，报告期各期发行人先提供服务后签约的项目金额及占主营业务收入比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
主营业务收入金额	11,557.68	36,699.56	32,800.23	28,013.80
先提供服务后签约项目收入	1,514.71	9,319.97	6,143.95	2,445.20
占比	13.11%	25.40%	18.73%	8.73%

申报会计师通过检查发行人相关业务合同签订日期、项目工时发生日期，分析发行人先提供服务后签约总体数据的真实性与完整性。申报会计师核查上述情况的收入金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
核查金额	9,414.24	31,339.06	27,647.17	22,476.03
营业收入	11,584.50	36,765.76	32,800.23	28,013.80
核查比例	81.27%	85.24%	84.29%	80.23%

经核查，发行人识别为先提供服务后签约的项目总体数据具有真实性与完整性，该类项目收入占主营业务收入比例较低。

### (2) 细节测试核查金额及占比

结合细节测试程序，申报会计师对先提供服务后签约的项目进行核查，抽查项目合同、签收单、报告关键页等收入确认原始资料，重点核实合同签订时间与报告出具时间的关系，核查是否存在无合同确认收入的情形，先提供服务后签约类项目各期核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
样本总额	1,514.71	9,319.97	6,143.95	2,445.20
抽样金额	1,415.44	8,624.46	5,998.49	2,290.78
比例	93.45%	92.54%	97.63%	93.68%

经核查，所抽查先提供服务后签约项目主要是招投标类项目，中标后发行人开始项目实施，主要项目在实施交付前均已完成与客户合同的签订。抽查的先提供服务后签约项目中存在先出报告后签约项目4个，分别为2024年度2个，收入金额53.77万元，2025年1-6月2个，收入金额30.05万元，此种情形客户主要是政府类客户或国企，主要系因合同审批流程繁琐，业务需求紧急，因此客户先行向公司出具委托单，业务实施的同时签订合同，相关客户均系存在其他业务合作的老客户，此类情形金额整体较小，且报告交付当月即取得合同，发行人于报告出具并取得合同时确认收入，因此收入具有真实性。

### (3) 函证核查金额及占比

申报会计师通过发函程序核查先提供服务后签约项目收入的真实性及准确

性，具体发函金额、比例及回函直接确认金额、比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
样本总额	1,514.71	9,319.97	6,143.95	2,445.20
发函金额	1,469.45	8,909.07	5,536.61	2,263.29
发函比例	97.01%	95.59%	90.11%	92.56%
回函直接确认金额	1,308.97	6,708.82	3,879.52	1,522.19
确认比例	86.42%	71.98%	63.14%	62.25%

申报会计师发函过程中侧重了对该类项目的发函比例，回函比例与其他项目不存在重大异常，回函直接确认金额相对较高。

**五、更新资金流水核查专项说明，分类说明大额资金流水的来源、去向及相关证据，是否形成闭环。**

已按照要求更新资金流水核查专项说明。

#### **问题 4. 应收账款持续升高对流动性的影响**

根据申请文件及问询回复：（1）2025年6月末应收账款余额为34,025.34万元，账龄1年以上的应收账款占比为42.29%，期后回款比例为12.6%。受政府类客户、东北地区回款滞后影响，报告期内应收账款持续上涨、账龄1年以上应收账款占比持续升高。（2）2024年，账龄1年以内、1-2年应收账款预期信用损失率为5.30%、13.59%，高于实际计提的坏账准备比例（5%、10%）。应收账款坏账准备计提比例低于可比公司安美勤，主要系信用政策、具体业务及客户群体等方面存在差异。（3）报告期内经营活动现金流量净额分别为6,745.39万元、8,530.33万元、4,948.46万元、-3,838.59万元，由正转负。（4）报告期末长短期借款余额21,365.68万元，其中一年内到期本金13,744.17万元。经测算，工程建设项目预计还需投入16,582.5万元，未来三年营运资金缺口为15,380.07万元。公司不受限货币资金余额7,694.14万元，报告期内持续下滑。

请发行人：（1）说明2024年账龄1年以内、1-2年应收账款坏账准备计提比例低于预期信用损失率的原因，坏账准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》相关要求。列表说明发行人与安美勤在信用政策、具体业务、客户群体等方面的差异，并结合双方应收账款账龄结构、平均回款周期，说明发行人应收账

款坏账准备计提比例低于安美勤的合理性。（2）说明借款及利息的偿还计划及资金来源、未来三年营运资金来源、工程建设剩余投资资金来源，结合不受限货币资金、应收账款回款计划、经营活动现金流、剩余融资额度等，分析发行人是否存在流动性风险，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

第一部分：发行人说明

一、说明 2024 年账龄 1 年以内、1-2 年应收账款坏账准备计提比例低于预期信用损失率的原因，坏账准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》相关要求。列表说明发行人与安美勤在信用政策、具体业务、客户群体等方面的差异，并结合双方应收账款账龄结构、平均回款周期，说明发行人应收账款坏账准备计提比例低于安美勤的合理性。

（一）说明 2024 年账龄 1 年以内、1-2 年应收账款坏账准备计提比例低于预期信用损失率的原因，坏账准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》相关要求

1、2024 年账龄 1 年以内、1-2 年应收账款坏账准备计提比例低于预期信用损失率的原因，坏账准备计提是否充分

2022 年末、2023 年末，发行人各账龄区间坏账计提比例均高于预期信用损失率，其按坏账计提比例计提的坏账准备均高于按照预期信用损失率计算的坏账准备。

2024 年末，发行人账龄 1 年以内、1-2 年应收账款预期信用损失率为 5.30%、13.59%，略高于实际计提的坏账准备比例 5%、10%，主要是受客户回款周期有所延长的影响。考虑到客户质量、信用状况未发生重大变化，发行人仍按原坏账计提比例确定预期信用损失率，未针对单独账龄区间计提比例进行变更。

2024 年末，发行人应收账款按坏账计提比例、预期信用损失率计算坏账对比如下：

账龄	坏账计提比例 (A)	预期信用损失率 (B)	差异 (C) = (A) - (B)
1 年以内	5%	5.30%	-0.30%
1 至 2 年	10.00%	13.59%	-3.59%
2 至 3 年	30.00%	22.90%	7.10%
3 至 4 年	50.00%	29.33%	20.67%
4 至 5 年	80.00%	42.65%	37.35%
5 年以上	100.00%	69.61%	30.39%

(续上表)

单位：万元

账龄	2024 年末应收账款组合 2 之余额	按坏账计提比例计算坏账 (D)	按预期信用损失率计算坏账 (E)	差异 (F) = (D) - (E)
1 年以内	20,148.95	1,007.45	1,067.89	-60.45
1 至 2 年	7,869.90	786.99	1,069.52	-282.53
2 至 3 年	2,454.05	736.21	561.98	174.24
3 至 4 年	981.89	490.94	287.99	202.96
4 至 5 年	602.06	481.64	256.78	224.87
5 年以上	498.05	498.05	346.69	151.36
合计	<b>32,554.89</b>	<b>4,001.29</b>	<b>3,590.85</b>	<b>410.44</b>
占比	/	<b>12.29%</b>	<b>11.03%</b>	/

由上表可知，1 年以内、1-2 年账龄的应收账款余额按照预期损失率计提的坏账准备高于实际计提的坏账准备，差异分别为 60.45 万元和 282.53 万元，但 2024 年末应收账款余额按照预期损失率计提的坏账准备低于实际计提的坏账准备 410.44 万元，因此整体上看，公司实际计提的坏账准备更多，计提更充分。

综上，发行人 2024 年末 1 年以内、1-2 年应收账款坏账准备计提比例低于预期信用损失率主要是受客户回款周期有所延长的影响，发行人实际计提的坏账准备高于按预期信用损失率计提的坏账准备，计提具有充分性。

## 2、是否符合《企业会计准则》相关要求

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》第五十八条规定：“企业计量金融工具预期信用损失的方法应当反映下列各项要素：（一）通过评价一系列可能的结果而确定的无偏概率加权平均金额。（二）货币时间价值。（三）在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的有关过

去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。”

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》第六十三条规定：“对于下列各项目，企业应当始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备：（一）由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项或合同资产，且符合下列条件之一：1. 该项目未包含《企业会计准则第 14 号——收入》所定义的重大融资成分，或企业根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定不考虑不超过一年的合同中的融资成分……”

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》应用指南（2018）规定：“在不违反本准则第五十八条规定（金融工具预期信用损失计量方法应反映的要素）的前提下，企业可在计量预期信用损失时运用简便方法。例如，对于应收账款的预期信用损失，企业可参照历史信用损失经验，编制应收账款逾期天数与固定准备率对照表（如，若未逾期为 1%；若逾期不到 30 日为 2%；若逾期天数为 30~90（不含）日，为 3%；若逾期天数为 90~180（不含）日，为 20%等），以此为基础计算预期信用损失。”

《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》之 2-22 应收款项减值：“根据预期信用损失模型，发行人可依据包括客户类型、商业模式、付款方式、回款周期、历史逾期、违约风险、时间损失、账龄结构等因素形成的显著差异，对应收款项划分不同组合分别进行减值测试”

发行人根据《企业会计准则》《应用指南》等相关文件的要求，参考历史信用损失经验及同行业惯例，采用了按照固定准备率对不同账龄应收账款计提坏账准备的简便方法。发行人及可比公司坏账准备计提比例具体如下：

公司名称	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
安美勤	3.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
卓识网安	1.00%	5.00%	15.00%	30.00%	50.00%	100.00%
正中信息	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
平均值	3.00%	11.67%	31.67%	60.00%	76.67%	100.00%
中位数	3.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
发行人	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

如上表所示，发行人以固定准备率计提应收账款坏账准备的方法符合行业惯例。发行人针对不同账龄阶段应收账款制定的固定准备率与行业中位数、行业平均值接近。

综上，发行人当前坏账计提方法符合《企业会计准则》的相关要求。

### 3、存在单一账龄区间应收账款坏账准备计提比例低于预期信用损失率的公司情况

单一账龄区间应收账款坏账准备计提比例低于预期信用损失率存在其他可比案例，具体如下：

纳百川	坏账准备率	预期信用损失率		坏账准备率与预期信用损失率对比
		2023年		
1年以内	5.00%	0.04%		坏账准备率>预期信用损失率
1-2年	10.00%	9.64%		坏账准备率>预期信用损失率
2-3年	30.00%	32.69%		坏账准备率<预期信用损失率
3-4年	50.00%	61.10%		坏账准备率<预期信用损失率
4-5年	80.00%	77.89%		坏账准备率>预期信用损失率
5年以上	100.00%	100.00%		坏账准备率=预期信用损失率

江天科技	坏账准备率	预期信用损失率		坏账准备率与预期信用损失率对比
		2024年		
1年以内	5.00%	0.08%		坏账准备率>预期信用损失率
1-2年	10.00%	27.21%		坏账准备率<预期信用损失率
2-3年	30.00%	59.93%		坏账准备率<预期信用损失率
3-4年	60.00%	59.93%		坏账准备率>预期信用损失率
4-5年	80.00%	100.00%		坏账准备率<预期信用损失率
5年以上	100.00%	100.00%		坏账准备率=预期信用损失率

汉邦科技	坏账准备率	预期信用损失率		坏账准备率与预期信用损失率对比
		2023年	2022年	
1年以内	5.00%	4.47%	2.63%	坏账准备率>预期信用损失率
1-2年	10.00%	11.27%	11.44%	坏账准备率<预期信用损失率

2-3 年	30.00%	29.30%	21.30%	坏账准备率>预期信用损失率
3-4 年	50.00%	54.19%	72.76%	坏账准备率<预期信用损失率
4-5 年	80.00%	99.29%	88.41%	坏账准备率<预期信用损失率
5 年以上	100.00%	99.57%	94.80%	坏账准备率>预期信用损失率

综上，发行人 2024 年账龄 1 年以内、1-2 年应收账款坏账准备计提比例低于预期信用损失率的原因具备合理性、坏账准备计提充分，符合《企业会计准则》相关要求。

(二) 列表说明发行人与安美勤在信用政策、具体业务、客户群体等方面的差异，并结合双方应收账款账龄结构、平均回款周期，说明发行人应收账款坏账准备计提比例低于安美勤的合理性

### 1、发行人与安美勤信用政策情况对比

公司名称	信用政策
安美勤	根据安美勤披露的招股说明书，其信用期的划分依据为：“公司一般根据招标文件要求或与客户的合作历史、客户的资信状况，在合同中授予客户 5-30 天不等的信用期。实际执行过程中，公司综合考虑客户的资信状况、合作历史、交易规模等，对客户进行评价、分类和标识，从而给予不同类别客户不同的信用期限，对于政府及其相关部门公司一般给予其 1-3 个月的信用期，对于其他类别的客户，信用期一般按照合同约定执行，信用期一般自客户完成终验时开始计算。”
发行人	公司在合同中针对付款条件除了约定的信用期为项目验收后 5 日、7 日、10 日、30 日内支付等较短的信用期外，还存在未明确约定信用期的情况，具有一定差异，且公司政府部门、机关单位、军队和国企类客户占比高于安美勤。结合实际执行中，客户实际回款进度主要受政府投资项目安排、验收计划、财政预算安排、财政资金紧张程度及具体付款计划、审批流程等因素影响，普遍存在按财政拨款进度付款而非仅按合同条款付款的情况，故合同约定的付款条件无法真实体现公司实际执行的信用政策。公司结合客户特点以 1 年期作为应收账款信用管理的目标

发行人对于客户回款给予的信用期为 1 年；安美勤对于政府及其相关部门公司一般给予其 1-3 个月的信用期，对于其他类别的客户，信用期一般按照合同约定执行；直接以时间维度进行比较，发行人信用期较长。

报告期内，发行人给予客户的信用政策，主要是考虑到客户业务结算周期较长系因其业务流程、内部流程较长所导致，而非恶意拖欠，同时考虑发行人可以承担的资金周转压力所制定，该信用政策符合发行人历史经验和商业模式。

### 2、发行人与安美勤具体业务情况对比

公司名称	业务类型
------	------

公司名称	业务类型
安美勤	安全服务：包括安全测评服务（等保风评和软件测试）、安全运营服务。 监理咨询服务：包括信息系统工程监理、信息系统工程咨询。
发行人	网络安全服务：包括网络安全检测评估、网络安全咨询、网络安全运营。 信息技术咨询服务：包括信息系统工程监理、信息系统咨询设计。

在具体业务方面，发行人与安美勤相比，较为接近，主要业务均涉及网络安全和信息技术服务。但发行人业务类型更为全面，能够为客户提供围绕信息化建设全生命周期的网络安全服务与信息技术咨询服务，根据客户信息化建设所处的不同阶段和具体需求的不同，提供覆盖从咨询规划到项目建设监理，再到等级保护测评与风险评估、商用密码应用安全性评估、系统测评和网络安全运营服务等信息化全生命周期服务。发行人的业务范围与安美勤不完全一致，因此发行人根据自身业务特点制定的坏账政策也与安美勤存在细微的差异。

### 3、发行人与安美勤客户群体情况对比

根据安美勤招股说明书披露，安美勤客户收入结构情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
政府机关、事业单位	3,915.27	58.05	6,461.98	56.34	4,741.65	53.83	3,629.35	56.05
国有企业	1,886.82	27.98	3,447.44	30.06	2,740.37	31.11	1,938.83	29.94
民营企业及其他	942.46	13.97	1,559.89	13.60	1,327.29	15.07	907.05	14.01
合计	<b>6,744.55</b>	<b>100.00</b>	<b>11,469.31</b>	<b>100.00</b>	<b>8,809.31</b>	<b>100.00</b>	<b>6,475.23</b>	<b>100.00</b>

报告期内，发行人客户收入结构情况如下：

单位：万元

客户类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
政府类客户	7,362.51	63.70	23,211.06	63.25	20,424.25	62.27	19,362.38	69.12
国企	2,911.00	25.19	10,888.55	29.67	9,092.42	27.72	5,890.77	21.03
民企	1,284.17	11.11	2,599.95	7.08	3,283.55	10.01	2,760.65	9.85
合计	<b>11,557.68</b>	<b>100.00</b>	<b>36,699.56</b>	<b>100.00</b>	<b>32,800.23</b>	<b>100.00</b>	<b>28,013.80</b>	<b>100.00</b>

注：政府类客户包括政府部门、事业单位、军队。

发行人与安美勤主要客户均包括政府类客户、国有企业及民营企业，其中，政府类客户均为二者第一客户群体，其次为国有企业。发行人政府类客户在报告期内收入占比均在 60% 以上，高于安美勤政府类客户收入占比，公司政府类客户和国企客户信用状况良好，回款风险较低，因此发行人应收账款实际发生坏账的风险小。

#### 4、发行人与安美勤应收账款账龄结构情况

2022 年末至 2025 年 6 月末，安美勤应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	2,954.09	67.08	2,606.27	71.85	1,746.44	72.56	1,063.72	72.56
1 至 2 年	799.66	18.16	538.65	14.85	421.70	17.52	230.73	15.74
2 至 3 年	346.68	7.87	306.29	8.44	128.91	5.36	81.98	5.59
3 年以上	303.45	6.89	176.39	4.86	109.88	4.57	89.61	6.11
<b>合计</b>	<b>4,403.87</b>	<b>100.00</b>	<b>3,627.60</b>	<b>100.00</b>	<b>2,406.94</b>	<b>100.00</b>	<b>1,466.05</b>	<b>100.00</b>

注：上述数据来源于可比公司披露的招股说明书和定期报告。

2022 年末至 2025 年 6 月末，发行人应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	19,637.06	57.71	20,148.95	61.72	15,049.12	69.40	11,063.75	70.74
1 至 2 年	8,110.09	23.84	7,869.90	24.11	3,837.13	17.69	2,381.16	15.22
2 至 3 年	4,117.72	12.10	2,454.05	7.52	1,214.71	5.60	1,185.40	7.58
3 至 4 年	886.57	2.61	981.89	3.01	799.13	3.68	672.08	4.30
4 至 5 年	529.67	1.56	602.06	1.84	554.56	2.56	215.64	1.38
5 年以上	744.22	2.19	589.72	1.81	231.39	1.07	123.02	0.79
<b>合计</b>	<b>34,025.34</b>	<b>100.00</b>	<b>32,646.56</b>	<b>100.00</b>	<b>21,686.04</b>	<b>100.00</b>	<b>15,641.05</b>	<b>100.00</b>

报告期内，发行人与安美勤账龄结构均为 1 年以内占比较高、1-2 年次之、3 年以上占比较低，整体而言账龄结构差异较小。

#### 5、发行人与安美勤平均回款周期对比

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
发行人：				
应收账款期初余额①	32,646.56	21,686.04	15,641.05	10,159.45
应收账款期末余额②	34,025.34	32,646.56	21,686.04	15,641.05
应收账款平均余额③= (①+②) /2	33,335.95	27,166.30	18,663.54	12,900.25
营业收入④	11,557.68	36,699.56	32,800.23	28,013.80
应收账款回款周期(天)⑤=③*360/④	519	266	205	166
安美勤：				
应收账款期初余额①	3,627.60	2,406.94	1,466.05	1,082.79
应收账款期末余额②	4,403.87	3,627.60	2,406.94	1,466.05
应收账款平均余额③= (①+②) /2	4,015.74	3,017.27	1,936.49	1,274.42
营业收入④	5,072.71	13,731.66	15,014.21	11,469.31
应收账款回款周期(天)⑤=③*360/④	142	79	46	40

注：2025年1-6月应收账款回款周期=应收账款平均余额\*180/营业收入

报告期内，受发行人服务客户群体及服务客户地域等因素的影响，发行人整体平均回款周期为166天、205天、266天和519天，与安美勤相比回款周期较长，主要是受业务区域、客户结构差异等因素影响。但是，受客户群体影响，虽然发行人客户的回款周期较长，但发行人客户信用整体较好，发生坏账的风险整体较小。

## 6、发行人应收账款坏账准备计提比例低于安美勤的合理性

发行人及安美勤坏账准备计提比例具体如下：

公司名称	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
安美勤	3.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
发行人	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

发行人按照安美勤坏账计提比例测算坏账计提金额如下：

单位：万元

账龄	应收账款余额					安美勤 坏账计 提比例 (%)	坏账准备				
	2025年1-6 月/2025年6 月末	2024年度/ 年末	2023年度/ 年末	2022年度/ 年末	2021年 度/年末		2025年1-6 月/2025年6 月末	2024年度/ 年末	2023年度/ 年末	2022年度/ 年末	2021年度/ 年末
1年以内	19,637.06	20,148.95	15,049.12	11,063.75	6,952.46	3.00	589.11	604.47	451.47	331.91	208.57
1-2年	8,070.09	7,869.90	3,837.13	2,381.16	1,869.64	20.00	1,614.02	1,573.98	767.43	476.23	373.93
2-3年	4,117.72	2,454.05	1,214.71	1,185.40	752.00	50.00	2,058.86	1,227.02	607.36	592.70	376.00
3-4年	886.57	981.89	799.13	672.08	369.28	100.00	886.57	981.89	799.13	672.08	369.28
4-5年	529.67	602.06	462.89	215.64	129.94	100.00	529.67	602.06	462.89	215.64	129.94
5年以上	652.55	498.05	231.39	92.63	86.12	100.00	652.55	498.05	231.39	92.63	86.12
<b>合计</b>	<b>33,893.67</b>	<b>32,554.89</b>	<b>21,594.37</b>	<b>15,610.66</b>	<b>10,159.45</b>	/	<b>6,330.79</b>	<b>5,487.46</b>	<b>3,319.67</b>	<b>2,381.19</b>	<b>1,543.84</b>
<b>单项计提</b>	<b>131.67</b>	<b>91.67</b>	<b>91.67</b>	<b>30.39</b>	-	<b>100.00</b>	<b>131.67</b>	<b>91.67</b>	<b>91.67</b>	<b>30.39</b>	-
<b>合计</b>	<b>34,025.34</b>	<b>32,646.56</b>	<b>21,686.04</b>	<b>15,641.05</b>	<b>10,159.45</b>	/	<b>6,462.46</b>	<b>5,579.13</b>	<b>3,411.33</b>	<b>2,411.58</b>	<b>1,543.84</b>
当期坏账计提金 额影响损益金额	/	/	/	/	/	/	-883.33	-2,167.80	-999.75	-867.74	/
公司账面金额	/	/	/	/	/	/	-576.47	-1,522.86	-781.79	-614.89	/
测算影响净利润 的金额	/	/	/	/	/	/	-260.83	-548.20	-185.26	-214.92	/
公司当期净利润 金额	/	/	/	/	/	/	1,654.04	11,270.58	11,664.70	11,327.25	/
影响额占比	/	/	/	/	/	/	-15.77%	-4.86%	-1.59%	-1.90%	/

发行人坏账计提比例略低于安美勤的坏账计提比例，发行人按照安美勤的坏账计提比例测算，报告期各期调减净利润金额分别为 214.92 万元、185.26 万元、548.20 万元和 260.83 万元，占各期净利润比例分别为 1.90%、1.59%、4.86%和 15.77%，2022 至 2024 年度对发行人净利润影响较小，2025 年 1-6 月占净利润的比例有所提升主要是因经营季节性因素影响，上半年利润相对较低。

发行人现有的坏账政策系发行人根据自身业务实际情况、客户的结构、客户的结算周期、公司应收账款的账龄、客户的回款周期等因素综合确定。虽然发行人的坏账计提比例略低于安美勤的坏账计提比例，但是发行人坏账计提比例与同行业其他公司接近，并且发行人按照应收账款坏账计提比例计提的坏账高于按照预期信用损失率计提的坏账，发行人历史上实际产生坏账的情况较少。因此，发行人坏账准备计提比例具有合理性。

**二、说明借款及利息的偿还计划及资金来源、未来三年营运资金来源、工程建设剩余投资资金来源，结合不受限货币资金、应收账款回款计划、经营活动现金流、剩余融资额度等，分析发行人是否存在流动性风险，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。**

**（一）说明借款及利息的偿还计划及资金来源、未来三年营运资金来源、工程建设剩余投资资金来源**

## 1、借款及利息的偿还计划

截至 2025 年 6 月 30 日，发行人借款及利息的偿还计划具体如下：

单位：万元

贷款银行	贷款合同号	借款到期日	借款金额	借款偿还金额				利息金额	利息偿还金额			
				2025 年 7-12 月	2026 年	2027 年	2028 年		2025 年 7-12 月	2026 年	2027 年	2028 年
中国银行股份有限公司沈阳自贸区支行	2024 年沈中银自借字 072 号	2025/7/9	1,000.00	1,000.00	-	-	-	0.64	0.64	-	-	-
兴业银行股份有限公司沈阳分行	2024 流贷 P027 号	2025/12/18	3,000.00	3,000.00	-	-	-	34.20	34.20	-	-	-
中国建设银行股份有限公司沈阳自贸区支行	HTZ210117045 LDZJ2025N003	2026/1/25	500.00	-	500.00	-	-	7.26	6.39	0.87	-	-
	HTZ210117045 LDZJ2025N002	2026/1/25	1,100.00	-	1,100.00	-	-	15.97	14.06	1.91	-	-
	HTZ210117045 LDZJ2025N006	2026/2/13	700.00	-	700.00	-	-	10.64	8.59	2.05	-	-
	HTZ210117045 LDZJ2025N00F	2026/4/9	1,000.00	-	1,000.00	-	-	18.08	11.76	6.33	-	-
	HTZ210117045 LDZJ2025N00J	2026/5/8	1,000.00	-	1,000.00	-	-	19.93	11.76	8.18	-	-
中信银行股份有限公司沈阳分行	(2025)信辽银信融字第 722131251009 号 202500043920	2026/3/3	1,000.00	-	1,000.00	-	-	16.06	12.01	4.05	-	-
中国工商银行股份有限公司沈阳浑南支行	0330100078-2025 年(浑南)字 00704 号	2026/3/27	33.25	-	33.25	-	-	0.53	0.36	0.17	-	-
盛京银行股份有限公司沈阳天合	3081112505260050	2026/5/25	98.00	-	98.00	-	-	2.06	1.15	0.91	-	-

贷款银行	贷款合同号	借款到期日	借款金额	借款偿还金额				利息金额	利息偿还金额			
				2025年7-12月	2026年	2027年	2028年		2025年7-12月	2026年	2027年	2028年
支行												
中国建设银行股份有限公司沈阳自贸区支行	HTZ210117045GDZC2023N006	2027/5/15	8,584.14	1,200.00	6,200.00	1,184.14	-	232.59	101.62	120.32	10.66	-
中国银行股份有限公司沈阳自贸区支行	2024年沈中银自借字150号	2029/12/29	3,337.36	-	-	3,000.00	337.36	177.16	43.00	85.31	46.75	2.10
<b>合计</b>	/	/	<b>21,352.75</b>	<b>5,200.00</b>	<b>11,631.25</b>	<b>4,184.14</b>	<b>337.36</b>	<b>535.12</b>	<b>245.52</b>	<b>230.08</b>	<b>57.41</b>	<b>2.10</b>

截至2025年6月30日,发行人银行借款余额为21,352.75万元,预计将偿还借款利息535.12万元,合计需归还金额21,887.87万元。

## 2、未来三年营运资金需求

发行人未来三年的营运资金需求为 18,462.05 万元，具体测算过程详见“问题 5 其他问题”之“二、募投合理性”之“（一）结合报告期内应付账款的内容与日常经营的匹配情况、对业绩增长估计的合理性、其他募投项目拟用于薪酬支付的安排等，说明流动资金缺口测算的准确性，补流金额设置的合理性”之“1、报告期内应付账款的内容与日常经营的匹配情况”，简表如下：

单位：万元

项目	2024 年（基期）	2025 年（预测）	2026 年（预测）	2027 年（预测）
经营性流动资产	48,029.35	55,022.78	63,034.50	72,212.78
经营性流动负债	11,362.91	13,017.43	14,912.87	17,084.29
流动资金占用额	36,666.44	42,005.35	48,121.63	55,128.50
新增流动资金占用金额	-	5,338.91	6,116.28	7,006.86
流动资金缺口				18,462.05

## 3、工程建设剩余投资资金情况

截至 2025 年 6 月 30 日，发行人工程建设剩余投资资金情况如下：

单位：万元

工程名称	剩余投资金额
产业园基建项目一	753.92
产业园基建项目二	16,582.00
合计	17,335.92

## 4、偿还借款及利息的资金来源、未来三年营运资金来源、工程建设剩余投资资金来源

以 2022 年-2024 年营业收入复合增长率 14.56%为预测基准测算，发行人未来三年经营活动产生的现金流量净额合计如下：

单位：万元

项目	2024 年（基期）	2025 年（预测）	2026 年（预测）	2027 年（预测）
经营活动产生的现金流量净额	4,948.46	5,668.96	6,494.36	7,439.93
未来三年经营活动产生的现金流量净额合计				19,603.25

发行人上述资金的还款来源、资金缺口测算如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度
需偿还的借款及利息（1）	5,445.52	11,861.33	4,581.02
未来三年营运资金需求（2）	5,338.91	6,116.28	7,006.86
工程建设剩余投资资金支出（3）	5,474.18	8,037.37	3,824.37
<b>资金需求合计（4）=（1）+（2）+（3）</b>	<b>16,258.61</b>	<b>26,014.98</b>	<b>15,412.25</b>
预计未来三年预计经营活动产生的现金流量净额（5）	5,668.96	6,494.36	7,439.93
当前剩余借款额度（6）	33,247.25	22,657.60	-
预计偿还借款及利息后可取得的额度（7）	9,000.00	25,020.90	47,678.50
<b>资金来源合计（8）=（5）+（6）+（7）</b>	<b>47,916.21</b>	<b>54,172.86</b>	<b>55,118.43</b>
偿还满足资金需求时的上年最低借款额度（9）	-	10,589.65	30,110.28
<b>资金缺口（10）=（4）-（8）+（9）</b>	<b>-31,657.60</b>	<b>-17,568.22</b>	<b>-9,595.91</b>

注 1：上表中（1）-（3）及（5）的计算过程分别详见本回复之“问题四/二/（一）说明借款及利息的偿还计划及资金来源、未来三年营运资金来源、工程建设剩余投资资金来源”的相关回复，其中 2027 年度需偿还的借款及利息包括拟于 2028 年度偿还的 339.46 万元；

注 2：上表中（6）当前剩余借款额度中 2025 年度金额的计算过程详见本回复之“问题四/二/（二）/4、发行人剩余融资额度情况”的相关回复，2026 年度金额系上年可用借用额度 33,247.25 万元，扣减“偿还满足资金需求时的上年最低借款额度”10,589.65 万元计算得出；

注 3：上表中（7）预计偿还借款及利息后可取得的额度中 2025 年度金额系本回复之“问题四/二/（一）/1、借款及利息的偿还计划”中拟偿还流动贷款金额 4,000 万元与发行人报告期后新取得的 5000.00 万元流动贷款额度之和，2026 年度金额系假设发行人可循环借款，当年度拟偿还流动贷款金额 5,431.25 万元、上年度剩余借款额度 9,000 万元与上年度为满足资金需求时的最低借款额度借款金额 10,589.65 万元之和，2027 年度金额系假设发行人已循环取得全部借款额度，即当年可借用额度上限 33,247.25 万元与当年剩余借款额度 14,431.25 万元之和；

注 4：上表中（9）偿还满足资金需求时的上年最低借款额度系上年度满足资金缺口所需最低借款额度，2026 年度金额系上年度资金需求金额 16,258.61 万元-上年度预计未来三年预计经营活动产生的现金流量净额 5,668.96 万元，2027 年度金额系上年度资金需求金额 26,014.98 万元-上年度预计未来三年预计经营活动产生的现金流量净额 6,494.36 万元+上年度偿还满足资金需求时的上年最低借款额度 10,589.65 万元。

如上表所示，发行人未来三年内，资金需求分别为 16,258.61 万元、26,014.98 万元和 15,412.25 万元，以预计偿还截至 2025 年 6 月 30 日的借款及利息后可取得的额度为依据，假定发行人未来三年保持相同的借款规模，由此测算发行人未来三年内资金来源分别为 47,916.21 万元、54,172.86 万元和 55,118.43 万元，三年后资金来源剔除资金需求和偿还满足资金需求时的上年最低借款额度后资金盈余为 9,595.91 万元。故发行人未来将通过经营积累、可获取的借款额度及后续融资安排，可有效保障其资金需求得到满足。

**（二）结合不受限货币资金、应收账款回款计划、经营活动现金流、剩余融资额度等，分析发行人是否存在流动性风险，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响**

### 1、报告期内发行人不受限货币资金

报告期各期末，发行人可用货币资金情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
货币资金	8,272.21	12,365.55	12,171.92	13,588.12
其中：不受限货币资金	7,694.14	11,478.96	11,679.14	13,479.17

各报告期末，发行人不受限货币资金规模较为稳定。2025 年 6 月 30 日金额相对较低，主要系发行人政府类客户、国企客户占比较高（各报告期末，发行人客户中政府类客户、国企占比分别为 90.15%、89.99%、92.92%和 88.89%），该类客户受资金预算统筹安排影响，回款集中于年末所致。2024 年 6 月 30 日，发行人不受限货币资金（即现金等价物）余额为 6,305.26 万元，2025 年 6 月 30 日余额情况已好于上年同期，预计年末不存在不受限货币资金大幅下降的风险。

### 2、发行人应收账款回款计划

截至 2025 年 6 月 30 日，发行人应收账款余额为 34,025.34 万元，发行人预计未来年度回款计划情况如下：

单位：万元

年度	预计回款金额
2025 年 7-12 月	12,516.89
2026 年度	14,649.45

年度	预计回款金额
2027 年度	6,127.47
2028 年度	277.53
2029 年度及以后	454.00
合计	34,025.34

发行人建立了销售管理系统，通过销售管理系统对整个项目进行全周期管理，包括项目的立项、招投标、合同签订、收入确认、回款阶段等内容，在回款阶段，相关业务人员负责对应收账款跟踪，根据客户的实际情况，在销售管理系统中统计应收账款的回款计划，并定期对回款计划与实际回款情况进行比较，更新回款计划，以确保回款计划的准确性。

针对应收账款回款计划，申报会计师采取随机选样的方式进行样本选取，具体选样标准为将应收账款余额降序排列后采取系统选样（固定尾号），核实应收账款回款计划的可执行性。样本数量共 165 笔，截至本回复出具日，其中 47 笔已完成回款，剩余尚未回款的 118 笔，申报会计师获取了相关业务人员与客户对接人的沟通记录，证实了销售管理系统回款计划的准确性。

综上，发行人列示的应收账款回款计划具有相应的依据。发行人主要客户为政府机关单位和大型国企单位，信用风险较低，违约风险小。发行人应收账款余额不存在无法收回的情况，预期将不会导致发行人存在流动性风险。

### 3、报告期内，发行人经营活动现金流情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
销售商品、提供劳务现金	9,529.27	28,813.18	29,049.36	22,827.10
经营活动产生的现金流量净额	-3,838.59	4,948.46	8,530.33	6,745.39
营业收入	11,584.50	36,765.76	32,800.23	28,013.80
销售现金比率	82.26	78.37	88.56	81.49

注：销售现金比率=销售商品、提供劳务现金/营业收入

报告期内，发行人经营活动现金流量净额分别为 6,745.39 万元、8,530.33 万元、4,948.46 万元和-3,838.59 万元。2022 年度至 2024 年度，发行人经营活动现金流量净额均为正数；2025 年 1-6 月，经营活动现金流量净额为负数，主要系发行人政府类客户、国企客户占比较高（各报告期末，发行人客户中政府类客户、

国企占比分别为 90.15%、89.99%、92.92%和 88.89%)，该类客户受资金预算统筹安排影响，回款集中于年末所致。2024 年 1-6 月，发行人经营活动现金流量净额为-5,249.05 万元，2025 年 1-6 月发行人经营活动现金流量净额已好于可比期间。

同时，发行人各期销售现金比均超过 78.37%，展现出较高的回款比例，发行人年末预计不存在经营活动现金流量净额大额为负的风险。发行人预计将不会因经营活动现金流量净额波动产生流动性风险，发行人经营活动现金流量情况对发行人持续经营能力预计不构成重大不利影响。

#### 4、发行人剩余融资额度情况

截至 2025 年 6 月 30 日，发行人银行借款剩余融资额度情况如下：

单位：万元

银行名称	授信类型	授信额度（万元）	剩余额度	额度到期日
中国建设银行股份有限公司沈阳自贸区支行（注 1）	固贷	15,000.00	5,015.86	2027 年 11 月
中国建设银行股份有限公司沈阳自贸区支行	流贷	5,000.00	700.00	2027 年 11 月
中国工商银行股份有限公司沈阳浑南支行	流贷	5,000.00	4,966.75	2026 年 8 月
中国银行股份有限公司沈阳自贸区支行	流贷	5,000.00	4,000.00	2026 年 7 月
中信银行股份有限公司沈阳分行	流贷	3,000.00	2,000.00	2026 年 9 月
兴业银行股份有限公司沈阳分行	流贷	5,000.00	2,000.00	2026 年 10 月
盛京银行天合支行	流贷	3,000.00	2,902.00	2025 年 12 月
中国银行股份有限公司沈阳自贸区支行（注 2）	固贷	15,000.00	11,662.64	2026 年 12 月
<b>合计</b>	<b>/</b>	<b>56,000.00</b>	<b>33,247.25</b>	<b>/</b>

注 1：中国建设银行股份有限公司沈阳自贸区支行的固贷合同授信额度 15,000.00 万元，截至 2025 年 6 月 30 日，已用额度 9,984.14 万元，还款 1,400 万元，借款余额 8,584.14 万元。

注 2：根据合同约定，发行人应于 2026 年 12 月 30 日提清借款，如未提清，借款到期可签署延期协议。

良好的历史信用情况为发行人获得流动资金贷款的续贷或借新还旧补充流

动性提供了便利，预计不存在融资渠道受阻的情形。发行人预计不存在因剩余融资额度导致的流动性风险，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

综上，发行人预计不存在因不受限货币资金、应收账款回款、经营活动现金流、剩余融资额度安排等导致的流动性风险，上述要素预计不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

## **第二部分：核查程序与核查意见**

### **一、核查程序**

**针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：**

（一）取得发行人应收账款坏账准备计提比例，核查预期信用损失率测算过程，分析差异原因及坏账准备计提的充分性；结合《企业会计准则》等相关制度规则规定，分析发行人坏账准备计提是否符合《企业会计准则》要求；查询相关上市公司或拟上市公司是否存在类似情形；查询可比公司安美勤相关资料，分析发行人与安美勤在信用政策、具体业务、客户群体等方面的差异，分析计提比例低于安美勤的原因；

（二）查阅公司财务报表、借款合同核实发行人债务水平，复核发行人营运资金需求测算过程，结合发行人可用货币资金、现金流情况及偿债安排等分析判断是否存在流动性风险。

### **二、核查意见**

**经核查，申报会计师认为：**

（一）发行人坏账准备计提比例低于预期信用损失率主要是受回款周期有所延长的影响，发行人应收账款整体计提比例高于预期信用损失率，计提具有充分性；发行人采用按照固定准备率对不同账龄应收账款计提坏账准备的简便方法符合《企业会计准则》的相关规定；上市公司或拟上市公司存在与发行人相似的个别账龄段应收账款计提比例低于预期信用损失率的情形；发行人现有的坏账政策系发行人根据自身业务实际情况、客户的结构、客户的结算周期、公司应收账款的账龄、客户的回款周期等因素综合确定，虽然发行人的坏账计提比例略低于安美勤的坏账计提比例，但是发行人坏账计提比例与同行业其他公司接近，并且发

行人按照应收账款坏账计提比例计提的坏账高于按照预期信用损失率计提的坏账，发行人历史上实际产生坏账的情况较少，发行人坏账准备计提比例具有合理性。

(二) 各报告期末，发行人不受限货币资金规模较为稳定，预计不存在不受限货币资金大幅下降的风险。发行人主要客户为政府机关单位和大型国企单位，信用风险较低，违约风险小。发行人各期销售现金比均超过 78.37%，展现出较高的回款比例，预计不存在经营活动现金流量净额大额为负的风险。发行人当前融资额度分布均匀，且良好的历史信用情况为发行人获得流动资金贷款的续贷或借新还旧补充流动性提供了便利，预计不存在融资渠道受阻的情形。发行人不存在流动性风险，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

### **问题 5.其他问题**

(3) 预付工程款去向。根据申请文件及问询回复，发行人向沈阳上锦建筑有限公司采购建筑安装工程，用于产业园基建项目二，2024 年 1 月向其预付资金，2024 年末、2025 年 6 月底预付资金余额 1,242.42 万元、733.19 万元。请发行人：说明向沈阳上锦建筑有限公司采购的具体内容、施工情况、长期未交付原因，预付模式合理性，资金支付进度与合同约定是否一致，相关资金是否流向发行人关联方、客户、其他供应商，是否涉及资金占用、利益输送或资金体外循环。

(4) 研发费用核算准确性。根据申请文件及问询回复，李海涛为公司董事、副总经理，刘文志为公司监事，二人同时也是公司核心技术人员，承担主要研发职责，工资全部计入研发费用。请发行人：说明报告期内李海涛、刘文志工作内容、工资薪酬，是否从事非研发工作，工资全额计入研发费用的合理性，是否符合相关法律法规要求。

(5) 合同履约成本。请发行人：进一步说明合同履约成本可变现净值的计算过程，未计提跌价准备的合理性，是否符合《企业会计准则》相关要求。

请申报会计师对事项 (3) - (5) 进行核查并发表明确意见。

回复：

## 第一部分：发行人说明

三、预付工程款去向。根据申请文件及问询回复，发行人向沈阳上锦建筑有限公司采购建筑安装工程，用于产业园基建项目二，2024年1月向其预付资金，2024年末、2025年6月底预付资金余额1,242.42万元、733.19万元。请发行人：说明向沈阳上锦建筑有限公司采购的具体内容、施工情况、长期未交付原因，预付模式合理性，资金支付进度与合同约定是否一致，相关资金是否流向发行人关联方、客户、其他供应商，是否涉及资金占用、利益输送或资金体外循环。

(一) 向沈阳上锦建筑有限公司采购的具体内容、施工情况、长期未交付原因

### 1、向沈阳上锦建筑有限公司采购的具体内容

为了建设产业园基建项目二，2024年1月6日，发行人的子公司辽宁鲲鹏生态创新中心有限公司（现更名为辽宁北实数据科技有限公司）与沈阳上锦城市建设集团有限公司、沈阳上锦建筑有限公司签订了《北方实验室北方信创产业园项目工程总承包合同》，合同金额155,302,500.00元，采购的具体内容如下：

序号	承包内容	施工具体内容
1	承包阶段设计内容	项目规划扩初设计、建筑设计、综合管网设计、园林景观设计的 设计管理:外幕墙工程、室内精装修工程、弱电工程的深化设计。
2	承包阶段施工内容	基坑工程、主体建安工程、外幕墙工程、精装修工程、电梯工程、 变配电工程、自来水工程、空调工程、弱电工程、燃气工程、市政 热源工程、园林景观工程及甲供材料外的为完成项目所有工程 内容，以及甲指乙供材料、甲指乙分包、为完成本工程所需的所有 措施费用（如现场施工用临时建筑构筑物的拆除及清运、负责 完成政府施工、市政施工等引起的类似拆改、移位、恢复等工作）。
3	设计全面管理	对发包人聘用的设计公司进行全面管理,对设计成果质量和进度 全面负责；对工程建设进行全面有效的质量、进度、安全管理和 控制。

### 2、沈阳上锦建筑有限公司的施工情况、长期未交付原因

上述合同签订后，发行人的子公司辽宁鲲鹏生态创新中心有限公司（现更名为辽宁北实数据科技有限公司）于2024年1月19日向沈阳上锦建筑有限公司支付了预付款1,242.42万元，由于发行人与沈阳上锦建筑有限公司对施工进度安排未能达成一致，沈阳上锦建筑有限公司未能按合同节点要求完成设计任务。因此在2024年3月27日，经协商一致，发行人子公司辽宁鲲鹏生态创新中心有限公

司（现更名为辽宁北实数据科技有限公司）与沈阳上锦城市建设集团有限公司、沈阳上锦建筑有限公司签订了《终止协议》。《终止协议》中明确规定：“总承包合同”终止后，双方同意以提供单项工程施工的方式返还“预付款”款项，由沈阳上锦城市建设集团有限公司组织下属独资控股企业（沈阳上锦建筑有限公司、沈阳市浑河市政建设工程有限责任公司）（以下简称“上锦集团”）开展协议工程内容、履行协议义务。

根据上述《终止协议》的约定，截至 2025 年 11 月 25 日，上锦集团已向发行人提供完毕产值为 509.23 万元的工程服务，该部分冲抵发行人向沈阳上锦建筑有限公司支付的预付款 509.23 万元，剩余 733.19 万元预付款计划由上锦集团向发行人产业园基建项目二的工程提供施工服务的方式进行返还，具体安排如下：

单位：万元

序号	施工内容	合同暂定金额	合同签订时间	合同是否执行完毕	已完工产值（含税）
1	园区围墙工程	174.99	2025/8/9	否	98.25
2	外网及园路路基工程	159.92	2025/11/5	否	51.85
3	楼梯间及园区大门装饰工程	192.61	2025/12/5	否	0.00
4	园林景观工程	188.61	2025/12/5	否	0.00
合计		<b>716.13</b>	—	/	<b>150.10</b>

注：上述合同金额为暂定金额，具体金额待结算时确定。如合同实际结算金额小于上锦集团需要返还的金额，差额部分上锦集团将返还给发行人。

综上，发行人与沈阳上锦建筑有限公司签署协议并支付预付款后，沈阳上锦建筑有限公司长期未交付主要系其与发行人存在合同变更，后续上锦集团将采用向发行人提供施工服务的方式返还发行人支付的预付款。

## （二）预付模式合理性，资金支付进度与合同约定是否一致

根据财政部、建设部印发的《建设工程价款结算暂行办法》，包工包料工程的预付款按合同约定拨付，原则上预付比例不低于合同金额的 10%，不高于合同金额的 30%，对重大工程项目，按年度工程计划逐年预付。

根据发行人的子公司辽宁鲲鹏生态创新中心有限公司（现更名为辽宁北实数据科技有限公司）与沈阳上锦城市建设集团有限公司、沈阳上锦建筑有限公司签

订的《北方实验室北方信创产业园项目工程总承包合同》，合同金额155,302,500.00元。约定的预付款条款为：合同签订15个日历日内，承包人提供齐全的付款资料（付款资料包括承包人的付款申请、相应金额的发票），发包人向承包人支付合同总价款的8%，即人民币大写：壹仟贰佰肆拾贰万肆仟贰佰元整（12,424,200.00元）。沈阳上锦建筑有限公司于2024年1月15日申请付款，发行人于2024年1月19日支付预付款12,424,200.00元。

综上，发行人预付比例符合《建设工程价款结算暂行办法》的要求，预付模式具备商业合理性，资金支付进度与合同约定一致。

### **（三）相关资金是否流向发行人关联方、客户、其他供应商，是否涉及资金占用、利益输送或资金体外循环**

沈阳上锦建筑有限公司为沈阳上锦城市建设集团有限公司的全资子公司，沈阳上锦城市建设集团有限公司为沈阳浑南投资控股集团有限公司的全资子公司，属于国有企业，与发行人不存在关联关系。发行人建立了《财务管理制度》，严格按照合同约定付款，且付款经过恰当审批，相关资金未流向发行人关联方、客户、其他供应商，不涉及资金占用、利益输送或资金体外循环。

**四、研发费用核算准确性。**根据申请文件及问询回复，李海涛为公司董事、副总经理，刘文志为公司监事，二人同时也是公司核心技术人员，承担主要研发职责，工资全部计入研发费用。请发行人：说明报告期内李海涛、刘文志工作内容、工资薪酬，是否从事非研发工作，工资全额计入研发费用的合理性，是否符合相关法律法规要求。

#### **（一）报告期内李海涛、刘文志工作内容**

报告期内，李海涛和刘文志均为直接从事研发项目的专职研发人员，作为核心技术人员，二人参与了多项标准的编制，并且系多项发明专利的发明人。报告期内，二人均主持并参与了公司主要研发项目的开展，对公司研发体系的构建、研发人员的管理及研发项目的实施起到重要作用。

李海涛报告期内工作内容：任职副总经理、技术总监，岗位职责主要包括统筹研发规划、新业务构建、技术体系升级及技术升级规划等，具体如下：1）统筹年度研发工作规划、研发需求采集、重点研发项目落地进度、试用反馈验证等

工作；2) 作为公司技术战略负责人，深度主导重要研发项目，直接推动产品体系从无到有、从试点到可复制可推广；3) 牵头产品研发，带领技术团队研发数据安全风险评估、关基安全检测评估、网络安全运营体系等新产品，持续进行技术升级迭代，将新技术、新思路不断导入团队，赋能团队；4) 作为行业资深技术专家，深度参与关键信息基础设施、信息技术应用创新等多项国家、地方技术标准编制工作。

李海涛作为分管研发的副总经理和公司技术总监，统筹研发项目的立项、评审和验收等工作，参与各研发项目的技术路线评审、技术成果确认等工作。李海涛各期主要负责的研发项目分别为 2022 年关键信息基础设施网络安全保护和保卫技术研究项目、2023 年体系研究、2024 年业务体系创新研究项目和 2025 年业务大数据融合基座平台开发及项目合规管理系统数智化升级，各期主要负责的研发项目数量占各期研发项目总数比例分别为 33.33%、16.67%、14.29% 和 12.50%。

刘文志报告期内工作内容：任职技术研发中心总经理，其岗位职责包括研发管理、系统研发、研发中心团队管理等，具体如下：1) 作为技术体系落地实施负责人，主导技术研发中心核心能力建设——平台搭建、AI 赋能、系统集成，推动“研发—知识—成果”应用并持续迭代，常态化组织研发成果验证，完成各成果工具试运行验证工作；2) 作为技术研发中心总经理，全周期把控研发成果机制，统筹研究技术成果打磨，包括各项专利、软件著作权与原创漏洞等技术成果；3) 作为平台与 AI 能力协同负责人，支撑各项研发工具系统实现智能升级；4) 作为理论与实战经验丰富的技术专家，带领攻防团队参加各类行业实战攻防大赛、创新大赛，如熵密杯、金融密码杯、工业信息安全大赛、创客中国大赛等，通过实战检验研发阶段成果，不断将新灵感、新方法引入到具体研发项目中。

刘文志作为技术研发中心总经理，负责编制全年研发工作计划，包含各研发项目整体规划和安排，以及作为技术专家参与研发项目结项沟通等。刘文志各期主要负责的研发项目分别为：2022 年网络安全攻击技术和漏洞挖掘研究项目、2023 年攻击渗透能力升级、2024 年数据标准化及项目管理系统开发和 2025 年业务大数据融合基座平台开发及项目合规管理系统数智化升级，各期主要负责的研发项目数量占各期研发项目总数比例分别为 33.33%、16.67%、14.29% 和 12.50%。

## (二) 说明报告期内李海涛、刘文志工资薪酬

李海涛系公司分管研发活动的副总经理，刘文志系公司研发中心总经理，同时两人也是公司核心技术人员，承担主要研发职责。李海涛担任的董事职务、刘文志担任的监事会主席职务，系公司股东基于李海涛、刘文志在研发工作的突出表现而选举其二位参与公司治理，公司对其二位的定位以及二人投入的工作时间均系研发相关，因此，公司将李海涛、刘文志的薪酬全额计入研发费用，具体金额见下表：

单位：万元

年度	姓名	董监高职务	参与研发项目	薪酬总额	计入研发费用的薪酬
2022年	李海涛	董事、副总经理	22300300 关键信息基础设施网络安全保护和保卫技术研究项目	72.18	72.18
2022年	刘文志	监事	22300100 网络安全攻击技术和漏洞挖掘研究项目	61.17	61.17
2023年	李海涛	董事、副总经理	23800100 体系研究	72.68	72.68
2023年	刘文志	监事	23800600 攻击渗透能力升级	61.68	61.68
2024年	李海涛	董事、副总经理	24800600 业务体系创新研究项目	72.69	72.69
2024年	刘文志	监事	24800500 数据标准化及项目管理系统开发	61.99	61.99
2025年1-6月	李海涛	董事、副总经理	25800500 业务大数据融合基座平台开发及项目合规管理系统数智化升级	26.24	26.24
2025年1-6月	刘文志	监事	25800500 业务大数据融合基座平台开发及项目合规管理系统数智化升级	26.24	26.24
合计				<b>454.87</b>	<b>454.87</b>

(三) 是否从事非研发工作，工资全额计入研发费用的合理性，是否符合相关法律法规要求。

### 1、是否从事非研发工作，工资全额计入研发费用的合理性

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》，研发投入归集应重点关注“……研发人员是否具备从事研发活动的的能力，是否真正从事研发活动并作出实际贡献，是否属于发行人研发工作所需的必要人员。”

李海涛、刘文志作为公司核心技术带头人，报告期内全面履责于研发核心技术攻坚任务，并直接承担核心项目的技术决策、研发统筹、体系构建与成果落地

工作，其岗位职责与工作内容高度契合研发工作内容，李海涛、刘文志均仅从事研发工作，工资薪酬全额计入研发费用具备充分事实依据，符合《企业会计准则》及相关规定，具有合理性。

## 2、是否符合相关法律法规要求

已成功上市的公司也存在将董监高薪酬计入研发费用的情况，与公司采取的处理方式相同。经查询，部分案例情况如下：

公司简称	证券代码	上市情况	具体情况	会计处理
宏远股份	920018.BJ	北交所上市	2名技术人员分别任公司高级管理人员及监事	全部计入研发费用
精创电气	920035.BJ	北交所上市	1名核心技术人员担任公司监事会主席的同时担任技术总监	全部计入研发费用
科强股份	920665.BJ	北交所上市	1名核心技术人员担任公司董事、副总经理	全部计入研发费用
西力科技	688616.SH	科创板上市	1名核心技术人员同时担任监事、1名核心技术人员同时担任副总经理	全部计入研发费用
豪恩汽电	301488.SZ	创业板上市	1名核心技术人员、1名研发项目总监同时担任副总经理	全部计入研发费用
西山科技	688576.SH	科创板上市	1名核心技术人员同时担任副总经理	全部计入研发费用

综上，报告期内李海涛、刘文志专职从事研发活动，工作内容主要为直接技术研发、技术体系构建、业务平台建设与知识产权输出等内容，从事工作均为研发工作。根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》规定，发行人将其工资薪酬全额计入研发费用，具有合理性，符合相关法律法规要求。

**五、合同履约成本。请发行人：进一步说明合同履约成本可变现净值的计算过程，未计提跌价准备的合理性，是否符合《企业会计准则》相关要求。**

### （一）合同履约成本减值测算过程

报告期内，发行人存货主要为项目执行过程中归集的合同履约成本。根据《企业会计准则》的规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

发行人采用项目制成本核算方式，按照单个项目计提存货跌价准备，在确定

存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。发行人依据合同履行成本对应的销售合同，估算转让与该资产相关的服务预期能够取得的剩余对价，减去为转让该服务估计将要发生的成本以及相关税费后的金额计算可变现净值。估计将要发生的成本根据项目预算成本和已发生成本计算得出，相关税费为附加税，因发行人销售费用主要是为取得合同产生的费用，不存在验收后再实施销售的情况，因此销售费用已于合同签订前发生并记入发行人成本费用，发行人对合同履行成本进行减值测试时不再考虑销售费用，符合《企业会计准则》的有关规定。

报告期期末合同履行成本前十大项目减值测算过程如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目成本 A	预期剩余对价（不含税） B	项目预算成本 C	估计将要发生成本 D=C-A	税费 E=B*6%*12%	可变现净值 F=B-D-E	是否减值
1	MXX24666300 系统测评	173.92	433.02	244.87	70.94	3.12	358.96	否
2	MXX23618200 信息安全监理	173.41	264.15	178.69	5.27	1.90	256.97	否
3	MXX23187900 信息安全监理项目	163.83	260.38	218.74	54.91	1.87	203.59	否
4	NXX24122800 信息安全监理	144.29	224.53	146.81	2.52	1.62	220.39	否
5	长春市数字治理体系基础设施建设项目全过程监理	123.77	355.66	127.61	3.84	2.56	349.26	否
6	辽宁省辽河干流防洪提升工程信息化建设监理	122.57	326.42	130.86	8.29	2.35	315.77	否
7	MXX24167400 信息安全监理	118.44	396.83	139.92	21.48	2.86	372.49	否
8	2024 年全市政 务信息化系统 等保测评及密 码评估服务项 目 003 包组密 码评估服务	109.95	428.15	397.31	287.37	3.08	137.70	否
9	2024-2026 年度 长沙市大数据 中心等保测评 项目	108.73	164.39	143.14	34.41	1.18	128.79	否

序号	项目名称	项目成本 A	预期剩余对价 (不含税) B	项目预算成本 C	估计将要发生成本 D=C-A	税费 E=B*6%*12%	可变现净值 F=B-D-E	是否减值
10	NXX24144100 信息安全监理	107.76	281.13	116.09	8.33	2.02	270.78	否

注：增值税税率 6%，附加税费（城建税、教育费附加、地方教育费附加）税率 12%。

如上表所示，报告期期末合同履约成本前十大项目减值测算过程符合《企业会计准则》的有关规定。经测算，上述项目不存在减值迹象，未计提跌价准备具有合理性。

## （二）发行人按照安美勤存货跌价准备计提政策测算减值情况

### 1、安美勤存货跌价准备计提政策

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

#### （1）按照组合类别计提存货跌价准备

组合类别	确定依据
组合 1：无风险组合	已签署合同累计收回款项大于合同履约成本
组合 2：风险组合	依据库龄确定存货可变现净值

#### （2）基于库龄确定存货可变现净值的计算方法和确定依据

类别	库龄	确定依据	具体计算方法
风险组合	1 年以内	库龄	未签署合同或已签署合同但已收款项未覆盖合同履约成本金额的 100%
风险组合	1-2 年	库龄	未签署合同或已签署合同但已收款项未覆盖合同履约成本金额的 90%
风险组合	2-3 年	库龄	未签署合同或已签署合同但已收款项未覆盖合同履约成本金额的 50%
风险组合	3 年以上	库龄	未签署合同或已签署合同但已收款项未覆盖合同履约成本金额的 0%

安美勤对于已签订合同且预收款或进度款大于合同履约成本或库龄在 1 年内的合同履约成本，认为此类合同履约成本发生减值的可能性很小，通常不计提跌价准备；对于未签署合同或已签署合同但已收款项未覆盖公司已投入成本且库

龄在 1-2 年、2-3 年、3 年以上的合同履约成本，根据投入成本及其可回收性，分别计提 10%、50%、100%的跌价准备。

## 2、测算结果

经测算，报告期各期末，发行人合同履约成本按照安美勤跌价准备计提政策应计提跌价准备金额如下：

单位：万元

截止日	监理业务	检测评估及咨询业务	合计
2025 年 6 月 30 日	176.95	178.49	355.44
2024 年 12 月 31 日	107.76	104.52	212.28
2023 年 12 月 31 日	188.46	70.23	258.69
2022 年 12 月 31 日	160.79	58.29	219.08

如上表所示，报告期各期末，发行人模拟测算应计提跌价准备金额分别为 219.08 万元、258.69 万元、212.28 万元和 355.44 万元，主要是由于监理业务库龄较长导致。

报告期各期，发行人经模拟测算计提跌价准备对净利润影响如下：

单位：万元

年度	存货跌价对净利润影响	净利润	占比
2025 年 1-6 月	-121.68	1,654.04	-7.36%
2024 年	39.44	11,270.58	0.35%
2023 年	-33.66	11,664.70	-0.29%
2022 年	-89.43	11,327.25	-0.79%
<b>合计</b>	<b>-205.33</b>	<b>35,916.57</b>	<b>-0.57%</b>

注 1：存货跌价对净利润影响已考虑企业所得税；

注 2：报告期期初未分配利润测算影响数为-96.80 万元。

如上表所示，2022 年至 2025 年 1-6 月，发行人模拟测算的应计提存货跌价准备对净利润影响数占当期净利润的比例分别为-0.79%、-0.29%、0.35%和 -7.36%，对发行人净利润的影响较小。2025 年 1-6 月，由于发行人业务的季节性特征，导致上半年净利润较低，存货规模较大，故模拟测算的跌价准备占净利润比例较高。

综上所述，发行人合同履约成本可变现净值的计算过程符合《企业会计准则》相关要求，未计提跌价准备具有合理性；发行人按照安美勤合同履约成本跌价准

备计提方法模拟测算对跌价准备和各期净利润的影响较小。

## 第二部分：核查程序与核查意见

### 一、核查程序

针对上述事项（3）-（5），申报会计师执行了以下核查程序：

#### （三）预付工程款去向

1、访谈工程建设部负责人和财务部门负责人，并获取相关合同、工程结算审核定案表、支付记录等资料，了解发行人与沈阳上锦建筑有限公司签订合同的具体内容、项目施工情况及长期未交付原因。检查发行人向沈阳上锦建筑有限公司支付的预付款项是否与合同约定一致，并查阅《建设工程价款结算暂行办法》，分析预付模式是否合理；

2、对沈阳上锦建筑有限公司及沈阳市浑河市政建设工程有限责任公司实施函证程序和实地走访，并对沈阳上锦城市建设集团有限公司实施实地走访，了解其资质和提供服务或产品的能力和交易的真实性，是否与发行人存在关联关系。获取与预付款项相关的记账凭证和转账支付记录，了解预付款项的流向情况，2024年1月22日，沈阳上锦城市建设集团有限公司收到1,242.42万元预付款后的具体流向情况如下：

单位：万元

序号	支付时间	支付金额	款项性质
1	2024/1/24	28.89	支付员工薪酬
2	2024/1/30	600.00	转账给上锦集团下属企业沈阳隆科房地产开发有限公司用于支付项目工程款
3	2024/2/5	200.00	转账给上锦集团下属企业沈阳隆科房地产开发有限公司用于支付农民工工资
4	2024/2/6	413.53	转账给浑南市政建设工程有限责任公司用于支付劳务工程款、乔木、花岗岩石款
合计		1,242.42	

3、获取发行人及其子公司报告期内全部账户银行流水，以及控股股东、实际控制人及其配偶、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他关联自然人的资金流水，对大额流水交易进行核查，核查相关预付工程款是否流向发行人关联方、客户、其他供应商，是否涉及资金占用、利益输送或资金体外循

环的情形。

#### **（四）研发费用核算准确性**

访谈李海涛及刘文志，了解报告期内李海涛及刘文志的工作内容，参与研发活动的具体情况，是否从事非研发工作，获取报告期内李海涛及刘文志的工资奖金计提明细，核查其薪酬计入研发费用的合理性，并查询上市公司案例，分析发行人处理方式是否与其他公司一致。

#### **（五）合同履行成本**

复核发行人合同履行成本跌价准备计提的合理性，分析发行人合同履行成本跌价准备计提政策是否符合企业会计准则的规定；查阅安美勤合同履行成本跌价准备计提政策，按照安美勤跌价准备计提方法模拟测算对发行人跌价准备以及各期净利润的影响数。

## **二、核查意见**

**针对上述事项（3）-（5），申报会计师认为：**

#### **（三）预付工程款去向**

发行人与沈阳上锦建筑有限公司签署协议并支付预付款后，沈阳上锦建筑有限公司长期未交付主要系其与发行人存在合同变更，后续上锦集团将采用向发行人提供施工服务的方式返还发行人支付的预付款；发行人预付比例符合《建设工程价款结算暂行办法》的要求，预付模式具备商业合理性，资金支付进度与合同约定一致；不存在相关资金流向发行人关联方、客户、其他供应商的情形，不涉及资金占用、利益输送或资金体外循环的情形。

#### **（四）研发费用核算准确性**

报告期内李海涛、刘文志专职从事研发活动，工作内容主要为直接技术研发、技术体系构建、业务平台建设与知识产权输出等内容，从事工作均为研发工作。根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》规定，发行人将其工资薪酬全额计入研发费用，具有合理性，符合相关法律法规要求。

#### **（五）合同履行成本**

发行人合同履行成本可变现净值的计算过程符合《企业会计准则》相关要求，未计提跌价准备具有合理性；发行人按照安美勤合同履行成本跌价准备计提方法模拟测算对跌价准备和各期净利润的影响较小。

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


**回复：**

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

(此页无正文，为北方实验容诚专字[2026]100Z0238 号报告之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师： 张立志   
张立志

中国注册会计师： 刘常明   
刘常明

中国注册会计师： 石晓炎   
石晓炎

2026年1月16日