

**关于北京中数智汇科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
的第二轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明
(2020年半年报财务数据更新版)**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）



关于北京中数智汇科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮 审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

上海证券交易所：

贵交易所《关于北京中数智汇科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）收悉。对问询函所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对北京中数智汇科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“中数智汇”或“公司”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

一、审核问询 1. 关于收入

1.1 根据首轮问询回复，分成式代理模式下，分成代理商负责与终端客户进行商务对接，公司负责项目的具体实施及交付工作，通过向终端客户开通专线的方式提供产品及服务。分成代理模式可根据合同签订方式的不同，进一步分为“背靠背”协议模式和三方协议模式。请发行人结合“背靠背”协议模式及三方协议模式的具体约定，明确说明两种模式下收入确认时点、确认依据。

回复：

发行人说明：

请发行人结合“背靠背”协议模式及三方协议模式的具体约定，明确说明两种模式下收入确认时点、确认依据

“背靠背”协议模式及三方协议模式均由发行人直接向终端客户开通接口，并在合同约定的服务期间内提供服务。两种协议模式的主要区别在于合同签订及结算方式的不同：

1、“背靠背”协议模式下，分成式代理商与发行人、终端客户分别签订协议，终端客户按合同约定与分成式代理商直接结算，分成式代理商按照分成合作协议约定的分成比例向发行人结算；

2、三方协议模式下，发行人、分成代理商和终端客户共同签订三方协议，



终端客户按照合同约定向发行人和分成式代理商分别结算。

在上述两种模式下，发行人收入确认时点均系发行人向终端客户实际提供服务的期间。

报告期内，“背靠背”协议模式及三方协议模式的具体约定、收入确认时点、确认依据如下：

分成模式	收费类型	合同约定情况	收入确认时点	收入确认依据
“背靠背”协议模式	包年收费模式	分成代理商与终端客户签订服务合同，约定服务期间、合同金额或产品单价；	发行人按照分成代理商与终端客户约定的合同金额乘以发行人分成比例，在分成代理商与终端客户约定的合同期间内分期确认收入。	发行人与分成代理商签订的合同、分成代理商与终端客户签订的合同、终端客户接口的后台产品调用情况及结算单等。
	实际用量收费模式	发行人与分成代理商签订分成合作协议，约定分成比例、终端客户名称、发行人提供数据信息服务并提供数据接口。	发行人在各月末按照当月终端客户实际使用量、代理商与终端客户约定单价及分成比例确认收入。	
三方协议模式	包年收费模式	发行人与分成代理商和终端客户签订三方服务合同，约定服务期间、合同金额、发行人有权收取的对价金额、发行人提供数据信息系统支持。	发行人按照合同约定的发行人有权收取的对价金额，在合同期间内分期确认收入。	发行人、分成代理商及终端客户签订的合同，终端客户接口的后台产品调用情况等。

1.2 根据首轮问询回复，分成式代理模式下，分成代理商负责与终端客户进行商务对接，公司负责项目的具体实施及交付工作，通过向终端客户开通专线的方式提供产品及服务。

请发行人补充说明公司是否充分执行上述履约义务，是否存在收入确认早于向终端客户开通专线的情形，公司收入确认是否严谨。

回复：

发行人说明：

发行人在分成式代理模式下与各方的业务合作过程中，充分执行上述履约义务，不存在收入确认早于向终端客户开通专线的情形，收入确认严谨。具体体现在如下方面：

第一，发行人与分成代理商在合同中明确约定，发行人通过开通专线的方式



向终端客户提供产品及服务。在实施过程中，发行人也实际充分执行了向终端客户开通接口、提供综合查询类产品相关的数据、维护调用数据接口稳定性等履约义务；

第二，发行人向终端客户开通专线的时点、报告期内合同期间、报告期内收入确认时间均明确可查，不存在收入确认早于向终端客户开通专线的情形，发行人的收入确认严谨。报告期内相关具体情况如下：

客户名称	开通的产品名称	开通专线时间	接口是否变更	报告期内合同期间	报告期内收入确认时间
客户 39	综合查询类	报告期以前	否	2017/1/1-2017/12/31	2017/1/1-2017/12/31
				2018/1/1-2018/12/31	2018/1/1-2018/12/31
				2019/1/1-2019/12/31	2019/1/1-2019/12/31
客户 41	综合查询类	报告期以前	否	2017/1/1-2017/12/31	2017/1/1-2017/12/31
				2018/1/1-2018/12/31	2018/1/1-2018/12/31
				2019/1/1-2019/12/31	2019/1/1-2019/12/31
客户 43	综合查询类	报告期以前	否	2017/1/1-2017/12/31	2017/1/1-2017/12/31
				2018/1/1-2018/12/31	2018/1/1-2018/12/31
客户 40	综合查询类	报告期以前	否	2017/1/1-2017/12/31	2017/1/1-2017/12/31
				2018/1/1-2018/12/31	2018/1/1-2018/12/31
				2019/1/1-2019/12/31	2019/1/1-2019/12/31
客户 42	综合查询类	报告期以前	否	2017/1/1-2017/12/31	2017/1/1-2017/12/31
				2018/1/1-2018/12/31	2018/1/1-2018/12/31
				2019/1/1-2019/12/31	2019/1/1-2019/12/31

1.3 报告期内，元素征信有限责任公司既是公司直销客户又是分成代理商，请发行人说明：（1）招股说明书第 157 页中公司对于元素征信的销售收入是否包括代理销售金额；（2）结合分成代理模式的终端客户情况（包括但不限于终端客户名称、销售金额、应收账款、回款情况、与元素征信是否存在关联关系等）进一步分析元素征信作为公司代理商的必要性和商业合理性；（3）是否存在元



素征信采购内容实质为终端客户使用的情形，公司是否通过不同销售模式提前确认收入。

请申报会计师说明对于收入截止性的核查程序、核查依据、核查比例及核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

发行人说明：

（一）招股说明书第 157 页中公司对于元素征信的销售收入是否包括代理销售金额

招股说明书第 157 页中公司对于元素征信的销售收入包括代理销售金额。

招股说明书第 157 页对应章节为“第六节 业务与技术”之“四、公司主要产品的销售情况和主要客户”之“（三）报告期内公司主要客户及代理商情况”之“1、主要客户情况”，其与元素征信销售收入相关的主要内容如下：

“公司客户主要包括商业银行、征信机构、互联网公司、电信运营商、保险公司等。报告期内，公司前五名客户的销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例
2020 年 1-6 月
	5	元素征信有限责任公司	287.38	4.25%

2019 年度
	2	元素征信有限责任公司	1,118.10	8.47%

2018 年度
	2	元素征信有限责任公司	741.76	8.06%

2017 年度
	3	元素征信有限责任公司	521.06	7.45%

注：受同一实际控制人控制的销售客户，合并披露销售额。

.....”



上述元素征信的销售收入包含元素征信的自用收入及代理销售的“背靠背”协议模式收入。由于三方协议模式系发行人与元素征信、终端客户直接签订合同并履行合同义务，该模式下由终端客户直接与发行人、元素征信分别进行结算，该等收入直接计入对应终端客户的销售收入，未计入对应元素征信的销售收入。

(二) 结合分成代理模式的终端客户情况(包括但不限于终端客户名称、销售金额、应收账款、回款情况、与元素征信是否存在关联关系等)进一步分析元素征信作为公司代理商的必要性和商业合理性。

报告期内，发行人向分成式代理模式的终端客户销售的产品均为综合查询类产品，元素征信为分成代理销售模式下的代理商。报告期内，发行人与元素征信的业务正常开展，截至本问询函回复日，元素征信应收账款由 2019 年度和 2020 年 1-6 月业务往来形成。

发行人通过元素征信代理的终端客户情况如下：

1、2020 年 1-6 月

单位：万元

终端客户名称	销售金额	含税销售金额	本年收入截至本问询函回复出具之日回款金额	期末应收账款余额	与元素征信是否存在关联关系
客户 39	--	--	--	535.20	否
客户 40	--	--	--	252.00	否
客户 41	--	--	--	240.00	否
客户 42	--	--	--	61.27	否
客户 43	--	--	--	10.00	否
合计	--	--	--	1,098.47	—

2、2019 年度

单位：万元

终端客户名称	销售金额	含税销售金额	本年收入截至本问询函回复出具之日回款金额	期末应收账款余额	与元素征信是否存在关联关系
客户 39	203.77	216.00	--	535.20	否
客户 40	113.21	120.00	10.73	252.00	否
客户 41	101.89	108.00	--	240.00	否



终端客户名称	销售金额	含税销售金额	本年收入截至本问询函回复出具之日回款金额	期末应收账款余额	与元素征信是否存在关联关系
客户 42	67.92	72.00	--	115.00	否
客户 43	--	--	--	10.00	否
合计	486.79	516.00	10.73	1,152.20	——

3、2018 年度

单位：万元

终端客户名称	销售金额	含税销售金额	本年收入截至本问询函回复出具之日的回款金额	期末应收账款余额	与元素征信是否存在关联关系
客户 39	203.77	216.00	216.00	499.20	否
客户 40	135.85	144.00	144.00	252.00	否
客户 41	101.89	108.00	108.00	222.00	否
客户 42	67.92	72.00	72.00	48.00	否
客户 43	56.60	60.00	60.00	60.00	否
合计	566.04	600.00	600.00	1,081.20	——

4、2017 年度

单位：万元

终端客户名称	销售金额	含税销售金额	本年收入截至本问询函回复出具之日的回款金额	期末应收账款余额	与元素征信是否存在关联关系
客户 39	271.70	288.00	288.00	451.20	否
客户 40	203.77	216.00	216.00	198.00	否
客户 41	101.89	108.00	108.00	159.00	否
客户 42	67.92	72.00	72.00	36.00	否
客户 43	45.33	48.05	48.05	7.67	否
合计	690.61	732.05	732.05	851.87	——

注：上表销售金额指代分成式代理模式下发行人的全部收入，包括三方协议模式下终端客户直接支付给发行人的收入。



5、元素征信系发行人成立初期至今的合作方，其作为公司代理商具备必要性和商业合理性

元素征信作为公司代理商，具备充分的必要性和商业合理性，具体说明如下：

第一，发行人与元素征信的合作模式以尊重历史合作框架为主

元素征信作为具有企业征信类业务经营备案资质的资深业内企业，其与若干银行客户建立了长期合作关系，而发行人在经营发展初期虽在自身业务细分领域积累了一定的技术优势，但在客户拓展领域有所欠缺。在上述背景下，双方在报告期前即开展合作，并通过业务实践逐步形成了由元素征信负责开拓或维护相关客户，由发行人负责提供产品或技术服务，双方对合作业务收入进行分成的合作模式，上述合作模式对发行人早期的业务拓展具有一定的积极推动作用。

报告期内，元素征信作为发行人代理商，是对上述历史合作框架的延续与尊重，具备合理的业务背景。

第二，发行人与元素征信有着各自的业务优势，具备充分合理的合作基础

元素征信作为成立时间较早的资深业内企业，其具有优质的客户资源；而发行人通过多年的技术积累，在自身细分领域及自身产品方面具备一定的技术优势。双方在报告期之前，即基于对市场发展的共同认知，发挥各自优势，建立了合作关系，并且在报告期内也继续延续与维持双方的合作关系。

发行人与元素征信的业务合作是建立在双方具备各自比较优势，开展合作能够实现双方共赢的事实基础上的，因此元素征信作为公司代理商，具备充分的合理性。

（三）发行人不存在元素征信采购内容实质为终端客户使用的情形，不存在通过不同销售模式提前确认收入情形

报告期内，不存在元素征信采购内容实质为终端客户使用的情形，发行人未通过不同销售模式提前确认收入。

元素征信既是发行人直销客户又是分成代理商，发行人的内控制度完善，明确规定为每一个终端客户单独开通产品调用接口。在业务实施过程中，发行人分别为元素征信及其代理的终端客户开通产品调用接口，能够明确划分元素征信自用的产品调用量与分成代理销售模式下的终端客户的产品调用量。

发行人与元素征信定期对账，账单中分别列示元素征信自用的应结算金额及终端客户使用的应结算金额，能够明确划分元素征信自用产生的收入金额与终端客户产生的收入金额。



元素征信不同销售模式的收入确认时点和确认依据如下：

收费模式	销售模式	收入确认时点	收入确认依据
包年收费模式	代理销售-“背靠背”协议模式	发行人与元素征信签订分成合作协议，约定分成比例；元素征信与终端客户签订服务合同，约定服务期间及合同金额。发行人向终端客户提供服务的期间与元素征信与终端客户约定的合同期间一致，发行人按照元素征信与终端客户约定的合同金额乘以发行人分成比例，在元素征信与终端客户约定的合同期间内分期确认收入。	发行人与元素征信签订的合同、元素征信与终端客户签订的合同、终端客户接口的后台产品调用情况及结算单等。
	代理销售-三方协议模式	发行人、元素征信及终端客户签订服务合同，约定在固定期间、以固定金额提供服务，发行人向终端客户提供服务的期间与合同期间一致，发行人按照合同约定的发行人有权收取的对价金额，在合同期间内分期确认收入。	发行人、元素征信及终端客户签订的合同，终端客户接口的后台产品调用情况、结算单等。
实际用量收费模式	直销	发行人与元素征信约定在合同有效期内按实际使用量及合同单价结算的，发行人在各月末按照当月客户实际使用量和约定单价确认收入。	元素征信盖章生效的合同、元素征信接口的后台实际调用量和计费量、计费账单、结算单等。
	代理销售-“背靠背”协议模式	发行人与元素征信签订分成合作协议，约定分成比例；元素征信与终端客户约定在合同有效期内按实际使用量及合同单价结算，发行人在各月末按照当月终端客户实际使用量、元素征信与终端客户约定的单价乘以发行人分成比例确认收入。	发行人与元素征信签订的合同、元素征信与终端客户签订的合同、终端客户接口的后台实际调用量和计费量、计费账单、结算单等。

报告期内，发行人的收入确认时点主要受发行人向元素征信或终端客户提供服务的时间和收费模式的影响，不同销售模式未对收入确认时点产生影响。

综上所述，发行人为元素征信自用部分与代理销售模式下的终端客户分别开通数据接口，对元素征信自用结算金额及终端客户结算金额分别对账，因此不存在元素征信采购内容实质为终端客户使用的情形，发行人未通过不同销售模式提前确认收入。

核查程序：

对于收入截止性的核查程序、核查依据、核查比例及核查过程：

- 1、我们从收入明细账出发，抽取了报告期内各期资产负债表日前后各 31 日



的 10 万元以上的会计记录，对不同收费模式的销售收入分别检查了下述收入确认依据：

(1) 对于包年收费模式类的收入，检查了销售合同的期间及金额、客户接口的后台产品调用情况等；

(2) 对于实际用量收费模式类的收入，检查了销售合同、对账邮件、计费账单、客户接口的后台产品调用情况等；

(3) 对于批量交付收费模式类的收入，检查了销售合同、交付文件、验收单等；

根据上述收入确认依据发生的时间，判断账面收入确认的时点和金额是否与业务情况一致。

2、我们从销售合同台账出发，按照合同编号检查了报告期内各期资产负债表日前后各 20 份销售合同，对于不同类型收费模式检查的收入确认依据详见本问询回复 1.3、<对于收入截止性的核查程序、核查依据、核查比例及核查过程>、1，并与收入明细账进行对比，根据上述收入确认依据发生的时间，判断账面收入确认的时点及金额是否与业务情况一致。

3、我们从银行流水出发，检查了报告期内各期资产负债表日前后各 60 日的银行账户收款情况，追查至相关销售合同，对于不同类型收费模式检查的收入确认依据详见本问询回复 1.3、<对于收入截止性的核查程序、核查依据、核查比例及核查过程>、1，并与收入明细账进行对比，根据上述收入确认依据发生的时间，判断账面收入确认的时点及金额是否与业务情况一致。

4、我们检查了报告期内发行人 Bldata 商业智能平台报告期内的客户 ID 清单，通过与收入明细账中的客户名单对比，查找是否存在已开通后台接口但是收入明细账中未记录的客户。

2017 年度至 2020 年 1-6 月的收入截止测试金额占截止日前后各 31 日收入金额的比例为 88.96%、85.92%、85.35%和 81.17%。

核查意见：

经核查，我们认为，发行人报告期内收入确认于恰当的会计期间，收入确认与业务发生的时间一致，符合《企业会计准则》的规定。

1.4 报告期内发行人收入增长明显，对于收入的函证回复显示部分回函仅有业务经办人签字，且比例较高，发行人回复称，回函仅签字的函证均为大型国有银行、大型股份制银行和运营商类客户，此类客户由于自身内控的要求使用公章较为困难，因此部分客户的函证由业务经办人签字并回函。



请发行人：（1）按照不同销售模式详细列式说明报告期各期末盖公章仅有签字的回函客户名称、收入金额、回款状况、签字业务经办人是否仍为回函客户在职员工、经办人签字回函的行为是否经回函客户批准等信息；（2）补充报告期各期主营业务收入月度分布情况，若分布有较大差异，结合收入确认对应客户合同签订时点、确认时点，说明合同签订日期和收入确认日是否匹配对应服务周期。

请保荐机构及申报会计师核查上述 1.1-1.4 事项，并发表明确核查意见；中介机构对于应收账款、预收账款的函证亦存在部分回函仅有业务经办人签字，且比例较高的情形，请保荐机构及申报会计师详细说明对于回函真实性所采取的具体验证措施或替代性程序。

回复：

发行人说明：

（一）按照不同销售模式详细列式说明报告期各期末盖公章仅有签字的回函客户名称、收入金额、回款状况、签字业务经办人是否仍为回函客户在职员工、经办人签字回函的行为是否经回函客户批准等信息

1、经办人签字回函的行为均已经履行了回函客户的内部程序

报告期内，发行人客户向中介机构的回函中存在仅有业务经办人签字的情况，相关客户主要以银行总行类客户为主，该类客户内部管理严格，尤其在已结清相关款项后回函盖章难度较大。截至本问询函回复出具之日，上述仅有业务经办人签字回函的客户相关 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月报告期内及期后回款金额占对应含税销售收入比例分别为 100.00%、100.00%、94.48% 及 28.61%，该等客户的信用情况良好，信用风险极小。

针对上述仅签字回函客户中介机构均独立履行了函证程序，同时也履行了对经办人访谈等相关替代核查程序。经核查，相关经办人的签字回函行为均已经履行了回函客户的内部程序，说明如下：

1、发行人与上述函证相关客户均签署了盖章的业务合同，部分仅签字回函客户的函证签字人为对应业务合同载明的经办人；

2、对于仅签字回函对应客户的业务合同中未明确指明经办人的情形，中介机构独立履行了函证程序，相关函证均寄至客户所在地，客户回函也自其所在地发出，同时中介机构对部分函证签字人进行了访谈，该签字人通常为客户与发行人业务合作的实际负责人，其于客户办公场所接受访谈，进一步明确了回函的效力。

综上所述，未盖公章仅有签字回函相关经办人的签字回函行为均已经履行了



回函客户的内部程序。

2、报告期各期末未盖公章仅有签字回函的详细信息

按照不同销售模式各期末未盖公章仅有签字的回函客户名称、收入金额、回款状况、签字业务经办人是否仍为回函客户在职员工情况如下：

(1) 2020年1-6月

单位：万元

客户名称	销售模式	销售金额 (不含税)	销售金额 (含税)	本年收入截至本问询函 回复出具之日回款	未回款 原因	签字经办人是否仍 在职
中国工商银行股份有限公司	直销	1,016.12	1,077.08	0.00	客户付款 流程审批 中	是
上海银行股份有限公司	直销	104.38	110.64	90.00	客户付款 流程审批 中	是
中国银行股份有限公司	直销	189.90	201.29	201.29	已全部回 款	是
江苏银行股份有限公司	直销	139.80	148.19	148.19	已全部回 款	是
中国信达资产管理股份有限公司	直销	16.42	17.40	5.36	未到合同 约定的付 款期	是
合计		1,466.62	1,554.60	444.84	——	——

(2) 2019年度

单位：万元

客户名称	销售模式	销售金额 (不含税)	销售金额 (含税)	本年收入截至本问询函 回复出具之日回款	回款状况	签字经办人是否仍 在职
交通银行股份有限公司	直销	311.79	330.50	330.50	已全部回 款	是
深圳壹账通智能科技有限公司	直销	207.40	219.84	219.84	已全部回 款	是
上海银行股份有限公司	直销	213.05	225.83	225.83	已全部回 款	是
兴业银行股份有限公司	直销	495.28	525.00	525.00	已全部回 款	是
中国电信股份有限	直销	23.00	24.38	14.55	客户付款	是



客户名称	销售模式	销售金额 (不含税)	销售金额 (含税)	本年收入截至本问询函 回复出具之日回款	回款状况	签字经办人是否仍 在职
公司甘肃分公司					流程审批中	
中国工商银行股份有限公司	直销	1,835.85	1,946.00	1,946.00	已全部回款	是
中国农业银行股份有限公司	直销	238.21	252.50	116.88	未到合同约定的付款期	是
中国银行股份有限公司	直销	127.27	134.91	134.91	已全部回款	是
中移在线服务有限公司	直销	162.33	172.07	140.00	客户付款流程审批中	是
平安银行股份有限公司	渠道式代理销售	316.06	335.03	315.03	已开票陆续回款	是
上海浦东发展银行股份有限公司	渠道式代理销售	296.50	314.29	314.29	已全部回款	是
中信银行股份有限公司	渠道式代理销售	229.05	242.79	179.67	客户付款流程审批中	是
合计		4,455.79	4,723.14	4,462.50	——	——

(3) 2018 年度

单位：万元

客户名称	销售模式	销售金额 (不含税)	销售金额 (含税)	本年收入截至本问询函 回复出具之日回款	回款状况	签字经办人是否仍 在职
交通银行股份有限公司	直销	410.76	435.41	435.41	已全部回款	是
深圳壹账通智能科技有限公司	直销	105.85	112.20	112.20	已全部回款	是
上海银行股份有限公司	直销	87.74	93.00	93.00	已全部回款	是
兴业银行股份有限公司	直销	471.70	500.00	500.00	已全部回款	是
中国工商银行股份	直销	1,171.92	1,242.23	1,242.23	已全部回款	是



客户名称	销售模式	销售金额 (不含税)	销售金额 (含税)	本年收入 截至本问 询函回复 出具之日 回款	回款状况	签字经 办人是否 仍在职
有限公司						
中国农业银行股份有限公司	直销	2.94	3.12	3.12	已全部回款	是
中国银行股份有限公司	直销	37.82	40.09	40.09	已全部回款	是
中移在线服务有限公司	直销	165.47	175.40	175.40	已全部回款	是
平安银行股份有限公司	渠道式代理销售	285.78	302.92	302.92	已全部回款	是
上海浦东发展银行股份有限公司	渠道式代理销售	173.48	183.89	183.89	已全部回款	是
中信银行股份有限公司	渠道式代理销售	56.91	60.33	60.33	已全部回款	是
合计		2,970.37	3,148.59	3,148.59	——	——

(4) 2017 年度

单位：万元

客户名称	销售模式	销售金额 (不含税)	销售金额 (含税)	本年收入 截至本问 询函回复 出具之日 回款	回款状况	签字经 办人是否 仍在职
交通银行股份有限公司	直销	208.81	243.13	243.13	已全部回款	是
深圳壹账通智能科技有限公司	直销	97.09	102.92	102.92	已全部回款	是
上海银行股份有限公司	直销	88.37	93.67	93.67	已全部回款	是
兴业银行股份有限公司	直销	339.62	360.00	360.00	已全部回款	是
中国工商银行股份有限公司	直销	769.81	816.00	816.00	已全部回款	是
平安银行股份有限公司	渠道式代理销售	167.04	177.06	177.06	已全部回款	是
上海浦东发展银行股份有限公司	渠道式代理销售	273.22	289.61	289.61	已全部回款	是
合计		1,943.96	2,082.39	2,082.39	——	——



(二) 补充报告期各期主营业务收入的月度分布情况，若分布有较大差异，结合收入确认对应客户合同签订时点、确认时点，说明合同签订日期和收入确认日是否匹配对应服务周期

报告期内，包年收费模式是发行人最主要的收费模式，该模式在报告期各期的收入占比均在 64%以上，其作为发行人收入主要构成，总体变化趋势与营业收入一致，无较大金额波动情形。实际用量收费模式及批量交付收费模式的收入占比不高，虽有显著波动但是符合业务特点。

发行人主营业务收入在月度分布上呈现整体相对平稳，部分期间的个别部分月份收入存在一定波动，主要受客户受实际用量收入或批量交付收入影响，对应业务背景包括客户实际用量集中在某些月份以及发行人某些月份批量交付业务相对集中等。

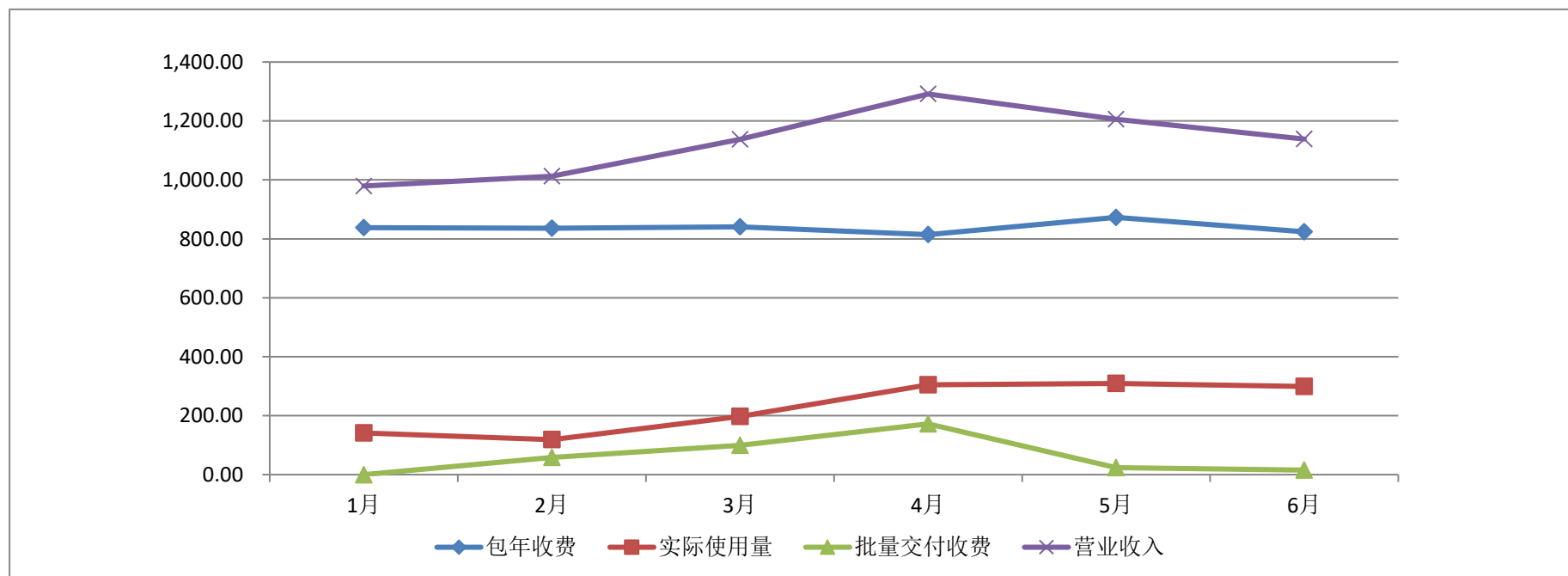
发行人收入按不同收费模式划分的月度收入金额及波动的情况列示和原因分析如下所示：

1、2020年1-6月月度收入情况如下：

单位：万元

收费模式	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合计	占比
包年收费	837.82	835.72	841.11	814.36	872.93	824.17	5,026.11	74.29%
实际使用量	141.57	118.66	197.55	304.75	309.38	299.52	1,371.43	20.27%
批量交付收费	--	58.00	99.06	172.33	23.58	15.01	367.98	5.44%
营业收入	979.39	1,012.38	1,137.72	1,291.44	1,205.89	1,138.70	6,765.52	100.00%

2020年1-6月月度销售波动情况如下：



2020年1-6月发行人的月度销售变化整体相对平稳，2020年4月因批量交付收入增加导致整体营业收入在4月份出现上涨，2020年5月包年收入略高于其他月份。

影响2020年4月份收入增长的主要客户合同及收入确认情况如下：

单位：万元

主要客户名称	2020年4月批量交付收入金额（不含税）	批量交付产品合同额	收费模式	产品类型	合同约定的结算条款	合同签订日期	合同约定的执行期间	收入确认依据	收入确认时点	客户验收日期	截至本问询函回复日回款金额
财付通支付科技有限公司	172.32	按实际交付量乘单价结算	批量交付收费	商业智能类	在合同约定的期间内按照甲方需求提供数据服务，历次服务完成验收后，双方按照客户发起并执行匹配的企业数量乘以单价进行结算	2020/4/7	2020/4/7-2021/4/6	双方签章确认的合同、客户确认邮件	2020年4月	2020年4月	182.66

2020年4月，发行人与财付通支付科技有限公司签署了《项目采购合同》，约定发行人应在合同约定的有效期内，按照客户的需求提供服务，历次服务在完成并经过客户验收后结算。根据客户提出的服务交付需求，该合同项下的第一次服务交付于2020年4月完成并经过客户确认，发行人于同月确认收入，发行人确认收入的时点系客户取得产品并验收确认后，发行人确认收入的金额与合同约定的金额一致，合同信息、合同执行情况与收入确认匹配。

影响2020年5月份包年收入增长的主要客户合同及收入确认情况如下：

2020年5月，发行人与随行付支付有限公司签署了《项目采购合同》，约定发行人应在合同约定的有效期2020年5月1日至2020年5月31日内，提供企业综合信息服务。合同约定在一定业务量范围内按照固定的合同总价60万元收取服务价款，因此该合同

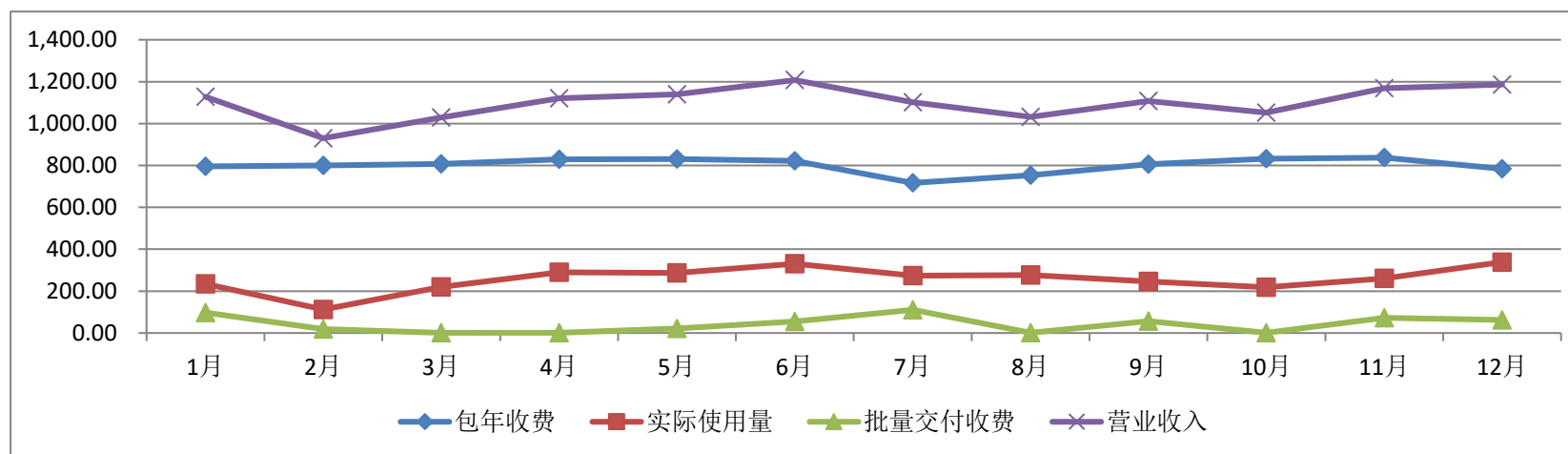
被划分为包年类合同。合同执行期间与合同约定的执行期间一致，发行人确认收入的时点系客户取得服务的期间，发行人确认收入的金额与合同约定的金额一致，合同信息、合同执行情况与收入确认匹配。

2、2019 年度月度收入情况如下：

单位：万元

收费模式	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计	占比
包年收费	795.44	799.31	807.97	829.07	830.20	821.40	716.51	753.14	805.14	831.77	837.18	784.09	9,611.22	72.80%
实际使用量	235.11	112.43	220.39	290.53	286.93	331.09	273.95	276.22	246.56	218.80	260.05	338.64	3,090.70	23.41%
批量交付收费	96.78	18.13	0.97	1.58	21.95	55.00	110.92	1.94	56.30	1.96	72.07	62.86	500.46	3.79%
营业收入	1,127.33	929.87	1,029.33	1,121.18	1,139.08	1,207.49	1,101.38	1,031.30	1,108.00	1,052.54	1,169.30	1,185.59	13,202.38	100.00%

2019 年度月度销售波动情况如下：



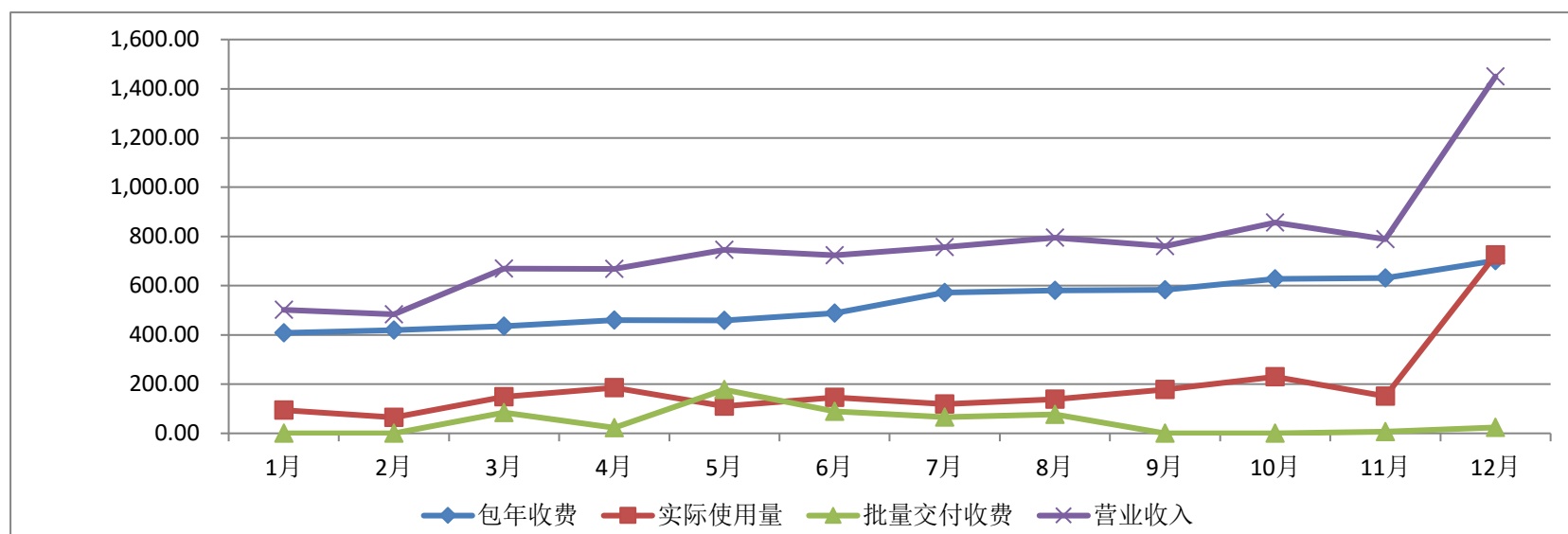
2019 年度发行人各月度收入波动相对平稳，不存在月度收入分布差异较大的情况。

3、2018 年度月度收入情况如下：

单位：万元

收费模式	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计	占比
包年收费	408.00	418.83	435.15	460.24	458.30	488.80	571.55	580.08	582.69	626.79	630.74	701.82	6,362.98	69.18%
实际使用量	93.59	68.07	148.57	184.22	109.71	145.99	118.39	137.91	174.44	229.57	152.66	724.45	2,287.56	24.87%
批量交付收费	0.00	0.00	84.91	22.64	177.38	88.66	66.19	76.53	0.00	0.00	7.07	23.91	547.28	5.95%
营业收入	501.59	486.89	668.63	667.09	745.39	723.45	756.13	794.52	757.12	856.37	790.46	1,450.18	9,197.82	100.00%

2018 年度月度销售波动情况如下：



通过 2018 年月度销售波动情况可见，2018 年 12 月发行人因实际使用量收入增加导致当年月度营业收入在 12 月份出现上涨。影响 2018 年 12 月收入增长的主要客户合同及收入确认情况如下：

单位：万元

主要客户名称	2018 年 12 月实际使用量收入金额（不含税）	合同额（不含税）	合同额（含税）	收费模式	产品类型	合同约定的结算条款	合同签订日期	合同约定的执行期间	收入确认依据	收入确认时点	客户确认日期	截至本问询函回复日回款金额
中国工商银行股份有限公司	402.11	769.81	816.00	包年收费	综合查询、关联洞察类等	上半年服务完成后支付合同金额的 50%，下半年服务完成后支付合同金额的 50%	2018/6/26	2018/1/1-2018/12/31	双方签章确认的合同	2018 年 1-12 月分期确认	——	816.00
		按实际使用量乘以单价结算		实际使用量	综合查询类	服务完成后，按照单价乘以实际查得条数进行结算	2018/12/10	合同签署之日-2018/12/31	双方签章确认的合同	2018 年 12 月	2018 年 12 月	426.23

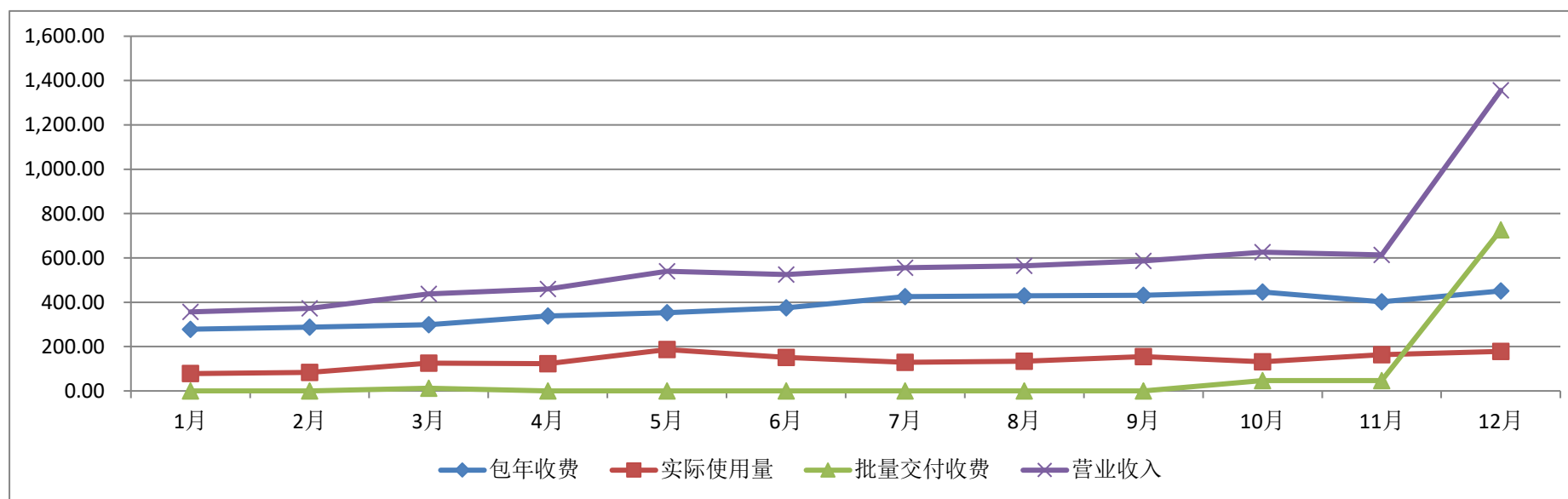
2018 年发行人与中国工商银行股份有限公司签署了《专业技术服务合同》（以下简称“主合同”），约定发行人自 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日向中国工商银行股份有限公司提供约定的数据服务，发行人对主合同在合同期间内分期确认收入。由于此合同的客户系国有大型商业银行，合同审批用章流程耗时较长，因此合同实际签订日期晚于合同约定的服务起始日。2018 年 12 月，由于产品调用已达到主合同中约定的上限条数，发行人与中国工商银行股份有限公司签署补充协议（以下简称“补充协议”），在前述主合同的基础上增加了新增产品调用的约定。根据客户提出的调用需求，该补充协议的服务内容于 2018 年 12 月完成并经过客户确认，发行人确认收入的时点系服务完成并经过客户确认后，发行人确认收入的金额系按照实际查询量乘以单价计算，与合同约定的计费方式一致，合同信息、合同执行情况与收入确认匹配。

4、2017 年度月度收入情况如下：

单位：万元

收费模式	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计	占比
包年收费	278.42	288.14	298.98	337.68	352.86	374.47	425.58	429.40	432.15	446.23	402.10	450.96	4,516.96	64.60%
实际使用量	78.21	84.08	125.88	122.50	186.76	151.11	129.64	134.67	154.79	132.20	163.76	178.22	1,641.82	23.48%
批量交付收费	0.00	0.00	12.82	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	47.17	47.17	726.59	833.75	11.92%
营业收入	356.63	372.22	437.68	460.18	539.61	525.58	555.23	564.07	586.94	625.59	613.03	1,355.77	6,992.53	100.00%

2017 年度月度销售波动情况如下：



通过 2017 年月度销售波动情况可见，2017 年 12 月发行人因批量交付收入增加导致当年月度营业收入在 12 月份出现上涨。影响 2017 年 12 月收入增长的主要客户合同及收入确认情况如下：

单位：万元

序号	主要客户名称	2017 年 12 月批量交付收入金额	批量交付产品合同金额 (不含税)	批量交付产品合同金额 (含税)	产品类型	合同约定的结算条款	合同签订日期	合同约定的执行期间	收入确认依据	收入确认时点	客户验收日期	截至本问询函回复日回款金额
1	北京华志信软件股份有限公司	169.81	169.81	180.00	综合查询类	于 2017 年 12 月 31 日前支付 70%，于 2018 年 3 月 31 日前支付 30%	2017/3/1	2017/3/1-2017/12/31	双方签章确认的合同、数据交接验收单	2017 年 12 月	2017 年 12 月	180.00
2	中证征信（深圳）有限公司	128.21	128.21	150.00	关联洞察类	自合同签署之日起 7 个工作日内一次性支付 150 万元	未签日期	合同签署之日-2017/12/31	双方签章确认的合同、数据交接验收单	2017 年 12 月	2017 年 12 月	150.00
3	上海大智慧申久信息技术有限公司	94.34	94.34	100.00	综合查询类	于合同签订完成并对全量数据交付确认后支付 100 万元	2017/9/29	未约定	双方签章确认的合同、数据交接验收单	2017 年 12 月	2017 年 12 月	100.00
4	上海风报企业征信服务有限公司	85.47	85.47	100.00	综合查询类	于 2017 年 12 月 31 日之前一次性支付 100 万元	2017/9/15	未约定	双方签章确认的合同、数据交接验收单	2017 年 12 月	2017 年 12 月	100.00
5	浙江君南泛海数据服务有限公司	84.91	84.91	90.00	综合查询类	于 2017 年 10 月 31 日之前一次性支付 90 万元	2017/9/6	2017/9/1-2017/10/31	双方签章确认的合同、数据交接验收单	2017 年 12 月	2017 年 12 月	90.00

序号	主要客户名称	2017年12月批量交付收入金额	批量交付产品合同金额(不含税)	批量交付产品合同金额(含税)	产品类型	合同约定的结算条款	合同签订日期	合同约定的执行期间	收入确认依据	收入确认时点	客户验收日期	截至本问询函回复日回款金额
6	北京国联视讯信息技术股份有限公司	75.47	75.47	80.00	综合查询类	双方确定数据范围后支付90万元,收到交付数据后验收支付90万元	2017/10/31	2017/10/31 - 2017/12/31	双方签章确认的合同、数据交接验收单	2017年12月	2017年12月	80.00
7	万仕道(北京)管理咨询股份有限公司	49.06	49.06	52.00	综合查询类	协议生效之日起支付合同总额的70%,2017年12月31日之前支付合同总额的30%	2017/6/26	2017/7/1-2017/12/31	双方签章确认的合同、数据交接验收单	2017年12月	2017年12月	52.00
8	北京华通人商用信息有限公司	33.96	33.96	36.00	综合查询类	于本协议服务交付之日起7个工作日内支付36万元	2017/9/15	2017/9/15-2017/12/15	双方签章确认的合同、数据交接验收单	2017年12月	2017年12月	36.00
合计		721.23	721.23	788.00	——	——	——	——	——	——	——	788.00

注：1、上海大智慧申久信息技术有限公司曾用名上海申久信息技术有限公司；2、上海风报企业征信服务有限公司为蚂蚁金服旗下企业；3、上述合同中，部分合同涉及批量交付和包年两类收费模式，上表列示的收入确认金额、合同金额及收款金额，仅为批量交付部分的金额，包年类合同金额不影响月度收入波动，因此上表未列示。

2017年12月收入较2017年度其他月份出现增长，主要原因为当月发行人有若干批量交付业务处于集中交付期。对于合同中约定了服务期间的，发行人按照合同约定的服务内容，在服务期截止日前向客户交付产品，对于合同中未明确约定服务期间的，发行人按照合同约定的服务内容向客户交付产品，发行人确认收入的时点均系客户取得产品并验收确认后，发行人确认收入的金额均与合同约定的金额一致，合同信息、合同执行情况与收入确认匹配。



报告期内，包年收费模式的月度收入呈平稳向上变化趋势，主要原因如下：

第一，此类收费模式下的销售合同明确约定了服务金额和服务期间，发行人在履约过程中会按约定为客户开通产品调用权限，在服务期间内持续为客户提供服务，并按照合同金额在服务期内分期确认收入，收入确认期间与服务期间相匹配；

第二，报告期内此类收入呈平稳向上变化趋势，此系发行人不断优化产品服务，获取新客户的同时老客户的续约合同金额上涨所致。发行人报告期内月度收入无显著波动且平稳上涨与自身业务特点相符。

实际使用量收费模式的月度收入存在波动，主要原因如下：

第一，实际使用量收费模式的收入确认主要取决于客户调用数据时点，其并无明显规律；

第二，报告期 2018 年 12 月出现波动，此系发行人主要银行客户根据自身专项业务需求增加了对应的使用量所致，相关合同约定的服务期间及实际服务期间均在 2018 年度 12 月，收入确认日期与服务期间匹配。因此实际用量类收入在各月发生波动属于正常现象。

批量交付收费模式的月度收入存在波动，主要原因如下：

第一，此类收费模式受合同约定的交付时点影响，发行人在完成数据交付并取得客户确认时确认收入，其并无明显规律；

第二，报告期 2017 年 12 月及 2020 年 4 月出现波动，此系发行人于当月按照合同约定完成了对多名客户的数据批量处理及交付服务所致，相关数据批量处理的完成及交付时间分别为 2017 年 12 月及 2020 年 4 月，收入确认日期与服务期间相匹配。因此批量交付类收入在各月发生波动属于正常现象。

核查程序：

（一）总体核查程序

1、了解、评价了公司管理层在直销和分成式代理销售两种模式下，收入确认相关的内部控制设计的有效性，并在执行穿行测试的基础上选取关键控制点，测试了关键控制运行的有效性；

2、获取了报告期内全部代理合同和终端销售合同，检查了合同内容。通过对代理商的访谈及对发行人的高管、销售、运营及财务人员的访谈，了解了代理销售的业务实质、发行人在代理销售中的权利义务及代理商、终端客户与发行人之间的结算关系；



3、检查了在分成式代理模式下，发行人向终端客户开通专线的情况及后台实际调用情况，以判断发行人是否充分执行了履约义务、是否存在收入确认早于向终端客户开通专线的情形；

4、检查了报告期内元素征信在代理销售模式下，与销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、终端客户接口的后台产品调用情况及结算单等，复核了代理销售模式下收入确认的金额；

5、检查了报告期内元素征信在直销模式下，与销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、元素征信接口的后台实际调用量和计费量、计费账单、结算单等，复核了直销模式下收入确认的金额；

6、复核了分成式代理模式的终端客户情况，检查了报告期内分成式代理模式下的银行流水及银行进账单回单，调查了终端客户的背景信息，检查了终端客户是否为发行人及元素征信的关联方，以判断交易的商业合理性；

7、复核了报告期内各期末未盖公章仅签字回函的客户性质和收入金额。复核了函证经办人的身份信息，对部分客户进行了访谈，在访谈过程中查看了经办人身份证明。检查了截至本问询函回复日回函仅签字的客户已回款的金额，对尚未回款的金额，结合合同条款了解尚未回款的原因；

8、复核了在不同收费模式下报告期内各月度收入确认的金额和月度收入变动的合理性，并结合合同条款分析了收入确认的合理性和准确性，对波动显著的月度收入，检查了销售合同、客户接口的后台产品调用情况、结算单、批量交付的文件等，以确认服务周期与收入确认期间的匹配性。

（二）对于仅有业务经办人签字的部分回函的业务真实性所采取的具体验证措施或替代性程序

报告期内中介机构独立发函及收取回函的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	6,765.52	100.00%	13,202.38	100.00%	9,197.82	100.00%	6,992.53	100.00%
发函金额	3,798.73	56.15%	12,177.72	92.24%	8,242.96	89.62%	6,079.84	86.95%
回函金额	2,436.39	36.01%	10,057.61	76.18%	7,466.42	81.18%	5,357.92	76.62%
其中：盖章函证	969.79	14.33%	5,601.82	42.43%	4,496.06	48.88%	3,413.95	48.82%
仅签字函证	1,466.61	21.68%	4,455.79	33.75%	2,970.36	32.30%	1,943.97	27.80%



我们对仅有业务经办人签字的回函业务真实性所采取的具体验证措施及替代性程序如下：

1、回函真实性的验证程序如下：

(1) 履行了独立发函程序及函证控制程序，对发出函证的收件人地址、收回函证的寄件人地址、被函证单位的注册地址及经营地址进行比对，报告期内发出函证的收件人地址、收回函证的寄件人地址均与被函证单位的注册地址或经营地址相符；

(2) 复核了函证经办人的身份信息，对部分客户进行了访谈，被访谈人于被函证客户的办公场所接受访谈，在访谈过程中查看了经办人身份证明，且访谈地址与报告期内发出函证的收件人地址、收回函证的寄件人地址一致。

回函仅签字的客户访谈的核查比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售收入：				
回函仅签字的金额	1,466.61	4,455.79	2,970.36	1,943.97
访谈金额	1,155.91	4,143.19	2,767.07	1,943.97
回函仅签字中访谈的比例	78.82%	92.98%	93.16%	100.00%
应收账款：				
回函仅签字的金额	3,160.31	3,016.59	2,021.61	725.25
访谈金额	2,837.33	2,742.24	1,915.82	725.25
回函仅签字中访谈的比例	89.78%	90.91%	94.77%	100.00%

2、替代程序

对于回函仅签字的客户的应收账款及收入金额采取的替代测试程序如下：

(1) 了解、评价了管理层与收入确认相关的内部控制设计的有效性，并在执行穿行测试的基础上选取关键控制点，测试了关键控制运行的有效性。

(2) 检查了报告期各期销售收入的回款情况，包括银行流水、银行进账单回单、银行存款日记账，通过回款检查确认销售收入的发生和准确性。

(3) 对报告期内发行人账面收入进行了准确性测试：对于包年类的合同，按照合同金额、合同期间、合同履行情况复算报告期内各期收入确认金额；对于实际用量类的合同，按照信息系统后台的计费账单、客户确认的结算金额等依据



复算报告期内各期收入确认金额；对于批量交付的合同，按照合同金额、交付时间、交付依据等复算报告期内各期收入确认金额。

(4) 由中介机构的信息系统专家对业务真实性执行了信息系统检查，主要包括：验证客户白名单；对客户的专线接口所在地址进行检查和分析；获取报告期内上述仅签字未盖章函证相关客户的产品收入明细数据，并与信息系统记录进行核对等。

中介机构对仅签字未盖章的回函真实性验证及替代程序的具体执行情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
仅签字函证销售收入金额①	1,466.61	21.68%	4,455.79	33.75%	2,970.36	32.30%	1,943.97	27.80%
函证控制②	1,466.61	100.00%	4,455.79	100.00%	2,970.36	100.00%	1,943.97	100.00%
	中介机构履行了独立发函程序及函证控制程序，对发出函证的收件人地址、收回函证的寄件人地址、被函证单位的注册地址及经营地址进行比对，报告期内发出函证的收件人地址、收回函证的寄件人地址均与被函证单位的注册地址或经营地址相符							
访谈程序③	1,155.91	78.82%	4,143.19	92.98%	2,767.07	93.16%	1,943.97	100.00%
访谈程序	中介机构履行了访谈程序，选取部分收入金额重大的客户进行了访谈，在访谈过程中查看了经办人身份证明，确认业务经办人是被访谈单位的员工，部分业务经办人也是对应业务合同载明的经办人。							
销售合同核查④	1,466.61	100.00%	4,455.79	100.00%	2,970.36	100.00%	1,943.97	100.00%
	发行人与上述函证相关客户均签署了书面合同，相关客户100%在合同上加盖了公章或合同章、业务章。							
收款检查⑤	419.65	28.61%	4,209.91	94.48%	2,970.36	100.00%	1,943.97	100.00%
	中介机构检查了上述函证相关客户在报告期内及期后的银行流水、银行进账单回单、银行存款日记账。经核查，相关客户均向发行人正常回款，回款账户名称均为客户名称，无第三方回款情形，相关业务及回款情况真实。							
信息系统检查⑥	1,450.19	98.88%	4,270.46	95.84%	2,764.13	93.06%	1,679.83	86.41%
	IT专家对报告期内业务发生的真实性进行了测试，主要包括：基于合同约定查询方式，验证客户白名单；对客户的专线接口所在地址进行检查和分析；获取报告期内上述函证相关客户的相关产品收入明细数据，并与信息系统记录进行核对等。经核查，信息系统中存在上述客户的真实交易。							



项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
财务数据检查⑦	1,466.61	100.00%	4,455.79	100.00%	2,970.36	100.00%	1,943.97	100.00%
	中介机构对报告期内发行人账面收入进行了准确性测试：对于包年类的合同，按照合同金额、合同期间、合同履行情况复算报告期内各期收入确认金额；对于实际用量类的合同，按照信息系统后台的计费账单、客户确认的结算金额等依据复算报告期内各期收入确认金额；对于批量交付的合同，按照合同金额、交付时间、交付依据等复算报告期内各期收入确认金额。经核查，报告期内发行人收入确认准确。							

注：仅签字函证销售收入金额的占比=①/营业收入；函证控制的占比为②/①；访谈程序的占比为③/①；销售合同核查的占比为④/①；收款检查的占比为⑤/①；信息系统的检查占比为⑥/①；财务数据检查的占比为⑦/①。

通过执行上述函证控制及替代程序，中介机构已获取充分、适当的证据确认相关客户收入的真实性及准确性。

3、未盖章仅签字回函客户的信息披露情况

发行人在本次回复过程中对上述仅签字未盖章回函所对应客户的名称以及发行人与之交易的相关信息进行了完整披露，对于本回复中其他部分涉及相关客户的问题回复，发行人也进行了完整的信息披露，未再申请信息披露豁免。除此之外，为保证自身信息披露的充分性，发行人除依据保密条款对元素征信代理的终端客户名称申请了豁免披露外，对本次问询回复其他问题涉及的客户名称均未再申请信息披露豁免，完整披露了相关客户名称及问询回复问题所要求的回复的信息。

发行人对涉及未盖章仅签字回函客户的信息披露情况如下：

序号	问题编号	内容章节编号	完整披露内容
1	1.4	(一) 2	客户名称、对应销售模式、报告期各期不含税销售金额、报告期各期含税销售金额、报告期各期应当取得收入在截至本问询函回复出具之日的具体回款金额、回款完成程度、签字经办人是否仍在任等
2	3.1	发行人说明情况（一）	客户名称、报告期各期末应收账款余额、报告期各期末逾期金额、截至本问询函回复日应收账款回款情况、逾期的主要原因等
3	3.1	发行人说明情况（二）	客户名称、报告期各期末应收账款余额、对应逾期金额、截至本问询函回复出具之日应收账款回款金额等



序号	问题编号	内容章节编号	完整披露内容
4	3.2	(一)	签署合同对应客户名称、截至本问询函回复出具之日尚未收回的报告期各期末应收账款余额、双方签署合同名称、签约时间、业务内容、合同目前执行情况等

核查意见：

经核查，我们对 1.1-1.4 分别发表如下核查意见：

1.1：发行人报告期内“背靠背”协议模式和三方协议模式的收入确认时点和确认依据与实际情况相符。

1.2：报告期内，发行人执行了代理销售模式下的履约义务，不存在收入确认早于向终端客户开通专线的情形，公司收入确认严谨。

1.3：发行人在招股说明书第 157 页中公司对于元素征信的销售收入包括代理销售金额的披露与实际情况相符。报告期内，元素征信作为发行人代理商具有必要性和商业合理性，不存在元素征信采购内容实质为终端客户使用的情形，发行人未通过不同销售模式提前确认收入。

1.4：发行人补充说明的报告期各期末盖公章仅有签字的回函客户名称、收入金额、回款状况与实际情况相符。发行人补充说明的报告期内各期主营业务收入的月度分布情况与实际情况相符，收入确认日期与服务期间匹配。

二、审核问询 2. 关于成本

2.1 根据首轮问询回复，发行人 2018 年收入同比增长 31.54%，成本同比增长 10.28%，2019 年收入同比增长 43.54%，成本同比增长 41.12%。2018 年度，发行人营业收入增幅高于营业成本。发行人回复称，2018 年度，发行人营业收入增幅高于营业成本，主要是由于发行人基于 Bldata 商业智能平台提供服务，随着平台的迭代升级和模型算法的持续更新，相关产品服务对客户价值不断提升，但平台后续开发和运维成本相对较低。在一定的业务规模内，人员和设备不完全依照公司业务规模增长同比例投入，边际收入高于边际成本。另外，发行人 2017 年对原有平台和网络架构进行了升级，升级后的平台及网络环境基本满足 2018 年的业务需求，2018 年仅对服务器进行了少量扩容。因此，发行人 2018 年营业收入的增幅高于营业成本。

请发行人：（1）详细说明 Bldata 商业智能平台建设期间及投入使用时间，基于 Bldata 商业智能平台客户续签粘度及新客户增长情况，进一步说明 2018 年边际收入高于边际成本的具体依据及合理性；（2）请公司结合报告期各期员工人数、IDC 及服务期数量、设备原值、摊销期间、当期采购数量等情况进一步说明



成本各项目、费用构成的合理性与对应业务的配比、勾稽关系。

请申报会计师核查上述事项，进一步说明对于公司成本，费用真实性、完整性采取的核查方式、核查依据及核查比例；并详细说明对于发行人是否存在体外费用承担所采取的核查方式、核查依据等，发表明确核查意见。

回复：

发行人说明：

（一）详细说明 Bldata 商业智能平台建设期间及投入使用时间，基于 Bldata 商业智能平台客户续签粘度及新客户增长情况，进一步说明 2018 年边际收入高于边际成本的具体依据及合理性

1、Bldata 商业智能平台的建设及投入使用情况说明

Bldata 商业智能平台是发行人的核心业务开展平台，Bldata 商业智能平台的建设和投入使用具体情况如下：

（1）2016 年 11 月至 2017 年 11 月，Bldata 商业智能平台处于建设期，自 2017 年 12 月起正式投入使用；

（2）自 2018 年起，Bldata 商业智能平台已能够持续稳定运营，各项性能指标符合预期，发行人根据自身业务的增加情况，依据平台在实际业务开展过程中所监控到的指标值并经综合测算评估，于当年对平台进行了少量服务器扩容升级；

（3）自 2019 年起，为了向客户提供更好的产品及服务，同时也为了与自身整体 IT 发展战略相匹配，发行人为 Bldata 商业智能平台扩展了新的数据中心，成功实现了平台同城双机房冗余部署，进一步优化了平台的服务提供和抗风险能力。截至目前，Bldata 商业智能平台保持持续稳定运行，其各项指标能够达到发行人的设计预期，发行人通过 Bldata 商业智能平台对自身全部标准化产品开展运营管理并向客户提供输出。

截至目前，发行人 Bldata 商业智能平台日均接受访问请求在 2,000 万次左右，峰值访问请求达到 4,000 次/秒，平台请求平均延时为 120 毫秒/次，服务客户数量在 300 余个。平台支持横向扩容，目前资源能满足最高 6,000 次/秒的访问请求，平台和发行人支撑部门团队能够有效服务 600 个客户。相关指标能够满足发行人现阶段的业务规模，发行人边际成本投入相对较低。

2、2018 年发行人边际收入高于边际成本的具体依据及合理性情况说明

（1）2018 年发行人边际收入高于边际成本的具体依据

2017 年度和 2018 年度，发行人营业收入和营业成本的变动情况如下：



单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	同比增长	金额	同比增长
营业收入	9,197.82	31.54%	6,992.53	——
营业成本	1,641.90	10.28%	1,488.84	——

2018 年度，发行人营业收入同比增长 31.54%，而营业成本同比增长 10.28%，营业成本同比增长率相对较低。

发行人基于 Bldata 商业智能平台提供产品及服务，随着平台的迭代升级和模型算法的持续更新，相关产品服务对客户价值不断提升，但平台后续开发和运维成本相对较低。在一定的业务规模内，人员和设备不完全依照公司业务规模增长同比例投入，边际收入高于边际成本。2018 年度，发行人营业收入同比增长 31.54%，但当期营业成本仅同比增长 10.28%，营业成本的主要构成职工薪酬当期仅同比增长 1.57%，这是发行人边际收入高于边际成本的具体体现。

(2) 2018 年发行人边际收入相对边际成本增幅较高的原因及合理性说明

2018 年发行人边际收入相对边际成本较高具备合理的业务背景，具体原因说明如下：

第一，发行人通过平台开展业务的模式具备边际成本相对较低的特点

发行人基于 Bldata 商业智能平台提供产品及服务，随着平台的升级和算法的更新，发行人对客户提供的产品服务价值在不断提升的同时，在一定业务量范围内相关成本并不会显著提高，这是发行人 2018 年边际收入相对边际成本较高的业务基础。

第二，2018 年发行人平台已能持续稳定运营，边际成本相对较低特点于当期显现

2018 年发行人 Bldata 商业智能平台初步开始持续稳定运营，当年发行人合同续签率为 70.18%，新签客户营业收入 998.45 万元，虽然均较 2017 年有所下降，但发行人透过平台能够为客户提供更为全面系统化的产品及服务，这对已了解公司产品业务的存量客户吸引力较大，2018 年续签客户收入达到 8,199.37 万元，同步增长 50.50%，这为发行人当期整体营业收入大幅增长奠定了基础。同时由于平台逐步成熟，发行人 2018 年无需同比例增添相关成本，当期边际收入与边际成本相比明显较高。

第三，2018 年发行人新产品及新模块的推出为当期带来了增量收入，而对平台仅投入少量扩容成本，因此当期边际收入明显高于边际成本



2018 年公司推出了反洗钱等新产品及模块，其在当年形成较高新增收入，但由于该等新产品的成功开发仍基于公司已有的成熟产品线和数据库，相关人员及数据与其他产品可复用，因此当年新产品增量人员等成本相对较小。此外发行人 2017 年对原有平台和网络架构进行了升级，升级后的平台及网络环境基本满足 2018 年的业务需求，2018 年由此仅对服务器进行了少量扩容，当年平台升级的硬件购置等成本也相对较小。

综上所述，发行人在自身平台提供产品服务的业务模式以及 2018 年若干具体业务因素影响下，当期边际收入高于边际成本，具备合理的原因和业务背景。

3、受当期存在外包服务采购、专项云安全防护服务采购以及机房搬迁支出等偶发性因素影响，2019 年度发行人边际成本增幅与边际收入增幅较为接近

报告期内，发行人营业收入和营业成本的变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	同比	金额	同比	金额	同比	金额	同比
营业收入	6,765.52	——	13,202.38	43.54%	9,197.82	31.54%	6,992.53	——
营业成本	1,070.66	——	2,316.98	41.12%	1,641.90	10.28%	1,488.84	——
其中：职工薪酬	713.98	——	1,296.32	30.12%	996.27	1.57%	980.86	——
IDC 及服务器折旧	202.36	——	411.97	42.04%	290.04	27.88%	226.80	——
外包服务	--	——	276.23	--	--	--	--	——
数据采购	123.80	——	243.81	-17.07%	293.98	55.96%	188.50	——
其他	30.52	——	88.65	43.89%	61.61	-33.52%	92.68	——

2019 年度发行人营业成本同比增长率为 41.12%，与当期营业收入同比增长率较为接近，产生该现象原因主要为受当期发生的若干偶发性支出影响，使得当期发行人营业成本同比增幅相对较高。具体如下：

第一，2019 年度工商银行、中国电信安徽分公司等客户与发行人的相关项目存在大数据平台对接、存量数据治理和 UI 界面定制开发等基础开发需求，同时对发行人的完工进度要求相对较高。发行人当期对外采购了部分基础性技术外包服务进而产生了一定金额的成本支出，报告期内发行人仅 2019 年度发生了外包服务采购；

第二，为满足建国 70 周年庆期间银行客户对自身所购买产品及服务的安全性方面特殊要求，发行人购买了专项云安全防护服务，以保证自身产品及服务在



2019 年内部分期间的安全性和稳定性，并由此产生了 65.66 万元额外采购支出，相关支出计入 IDC 及服务器折旧成本当中。其他报告期期间发行人无前述专项云安全服务防护采购需求；

第三，为了更好的为客户提供产品及服务，发行人于 2019 年度将主用机房迁移至综合指标更优的新租赁机房，并由此产生了相关成本开支 59.62 万元，相关支出计入 IDC 及服务器折旧成本当中，因此当期发行人该项成本同比增幅相对较高。

综上所述，2019 年度发行人边际成本与边际收入较为接近主要系当期若干偶发因素影响所致。2019 年度发行人营业成本在剔除上述外包服务采购、专项云安全防护服务采购以及机房搬迁支出后的同比增幅为 16.66%，边际成本与边际收入对比情况与 2018 年度较为一致。

(二) 请公司结合报告期各期员工人数、IDC 及服务期数量、设备原值、摊销期间、当期采购数量等情况进一步说明成本各项目、费用构成的合理性与对应业务的配比、勾稽关系

1、发行人报告期各期成本各项目、费用构成，与对应业务的匹配关系及合理性

报告期内，发行人各期成本各项目、费用构成合理，与业务的应用场景匹配，具体情况如下：

项目	构成	应用场景	是否与业务匹配	是否合理
主营业务成本	职工薪酬、IDC 及服务器折旧、外包服务、数据采购及其他	产品、服务	是	是
销售费用	职工薪酬、渠道推广费、业务招待费、差旅交通费、广告宣传费等	销售活动	是	是
管理费用	职工薪酬、租赁费、服务费、折旧与摊销、业务招待费、差旅交通费、办公费、通讯费等	行政管理部门组织和管理日常经营活动	是	是
研发费用	职工薪酬、数据费、折旧与摊销	具体研发项目	是	是

发行人报告期各期成本、费用构成与同行业公司的对比情况如下：

(1) 主营业务成本

同行业公司		成本构成
公司简称	证券代码	
兆日科技	300333	直接材料、委托加工费



同行业公司		成本构成
公司简称	证券代码	
赢时胜	300377	人工成本及其他
汇金科技	300561	直接材料、直接人工、制造费用
微众信科	---	人工成本（职工薪酬、股份支付、福利费及培训费）、物业及设备开支、网络及软件服务开支、其他费用
中数智汇	---	职工薪酬、IDC 及服务器折旧、外包服务、数据采购及其他

报告期内，发行人主营业务成本主要包含职工薪酬、IDC 及服务器折旧、外包服务、数据采购等，发行人主营业务成本中的职工薪酬性质与同行业公司主营业务成本中的直接人工及人工成本性质类似，发行人主营业务成本中的 IDC 及服务器折旧与同行业公司微众信科核算的网络及软件服务开支性质类似，发行人主营业务成本中的数据采购及外包服务费系为了支持发行人开展主营业务发生的直接支出。发行人与同行业公司主营业务成本中核算的内容基本一致，发行人报告期内主营业务成本构成合理。

(2) 销售费用

同行业公司		销售费用构成
公司简称	证券代码	
兆日科技	300333	职工薪酬、销售服务费、差旅费、业务宣传费、培训及会务费、办公费、业务招待费、运杂费、通讯费等
赢时胜	300377	职工薪酬、差旅费及业务费、会务费、广告费、运杂费、服务费等
汇金科技	300561	职工薪酬、安装维保费、办公费用、交通运输费、宣传推广费、业务招待费、差旅费、折旧与摊销、租赁费等
微众信科	---	人工成本、股份支付、交通差旅费、房租及物业管理费、业务招待费、营销宣传费等
发行人	---	职工薪酬、渠道推广费、业务招待费、差旅交通费、广告宣传费等

报告期内，发行人的销售费用主要包含职工薪酬、渠道推广费、业务招待费、差旅交通费、广告宣传费等。发行人与同行业公司销售费用中核算的内容基本一致，发行人报告期内销售费用构成合理。

(3) 管理费用

同行业公司		管理费用构成
公司简称	证券代码	
兆日科技	300333	职工薪酬、房租水电、办公费、差旅费、折旧及摊销等



同行业公司		管理费用构成
公司简称	证券代码	
赢时胜	300377	职工薪酬、差旅费、办公费、会务费、折旧及摊销、培训费、股权激励摊销费用等
汇金科技	300561	职工薪酬、折旧及摊销、中介机构服务费、办公费用、差旅费、交通运输费、业务招待费、租赁费、股权激励等
微众信科	---	人工成本、中介机构费、交通差旅费、办公通讯费、房租及物业管理费、装修费、折旧及摊销费、业务招待费等
发行人	---	职工薪酬、租赁费、服务费、折旧与摊销、业务招待费、差旅交通费、办公费、通讯费等

报告期内，发行人的管理费用主要包含职工薪酬、租赁费、服务费、折旧与摊销、业务招待费、差旅交通费、办公费、通讯费等。发行人与同行业公司管理费用中核算的内容基本一致，发行人报告期内管理费用构成合理。

(4) 研发费用

同行业公司		研发费用构成
公司简称	证券代码	
兆日科技	300333	人工费、折旧与摊销、研究开发费、差旅费、办公费、培训会务费、业务招待费等
赢时胜	300377	职工薪酬、折旧及摊销、房租物业费
汇金科技	300561	职工薪酬、材料费、办公费用、差旅费、折旧及摊销、咨询服务费、检测认证费等
微众信科	---	人工成本、专线费、房租及物业管理费、折旧及摊销费、数据使用费、知识产权申请及测评费等
发行人	---	职工薪酬、数据费、折旧与摊销

报告期内，发行人研发费用主要包括与研发项目直接相关的职工薪酬、数据费及折旧与摊销，各项支出均按照研发项目进行归集，发行人研发费用的核算内容未超出同行业公司核算内容的范围，研发费用构成合理。

2、发行人报告期各期员工人数情况

项目	核算部门	平均人数			
		2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务成本	数据工场、平台运营中心、业务运营中心、业务产品部	56	48	36	28
销售费用	市场营销部、运营商业部、解决方案部	19	16	14	9



项目	核算部门	平均人数			
		2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用	董事会办公室、财务部、服务与共享中心、采购管理部	13	14	12	13
研发费用	研发中心	50	38	36	37
合计		138	116	98	87

注：2017-2019年度平均人数=各月人数之和/12，2020年1-6月平均人数=各月人数之和/6。

发行人根据部门岗位职责对职工薪酬进行划分，分别计入各项成本、费用。各部门岗位职责发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三/（三）公司的内部组织机构职能及运行情况”进行了披露。

报告期内，发行人业务规模逐年上涨，员工人数整体呈上涨趋势，与收入及成本、费用的变动趋势一致。

3、发行人报告期各期 IDC 及服务器数量、设备原值、摊销期间、当期采购数量情况

单位：万元

项目	2020年1-6 月金额/数量	2019年度 金额/数量	2018年度 金额/数量	2017年度 金额/数量	应用场景
IDC 成本	155.60	334.97	151.31	115.30	---
其中：计入主营业务成本	155.60	334.97	151.31	115.30	产品、服务
服务器原值	1,079.71	943.90	771.70	635.93	---
服务器数量（单位：台）	214.00	196.00	164.00	143.00	---
当期采购服务器原值	135.81	172.19	135.77	137.81	---
当期采购服务器数量（单位：台）	18.00	32.00	21.00	21.00	---
服务器累计折旧	594.86	509.75	362.75	224.02	---
服务器当期折旧	85.12	146.99	138.73	111.50	---
其中：计入主营业务成本	46.77	77.00	138.73	111.50	产品、服务
计入研发费用	38.35	69.99	--	--	研发

发行人报告期内的 IDC 成本主要包括服务器托管、云服务租赁、技术服务费及专线使用费等支出，不涉及硬件设备的采购，因此不涉及数量统计。IDC 成本各年度摊销情况详见《发行人及保荐机构关于二轮审核问询函的回复》之问题 2.2



(二)的相关回复。报告期内，发行人 IDC 支出逐年升高，与发行人经营规模不断扩大的趋势相符，与收入、成本的变动趋势一致。IDC 成本 2019 年度同比增长 121.38%，涨幅高于主营业务成本，主要是由于发行人 2019 年度对 IDC 进行了整体升级，以满足客户对服务响应速度的要求、新开发智能化产品对硬件算力的要求，以及等保三级认证的要求。发行人服务器设备的折旧年限均为 5 年，当月购入的服务器自下月开始计提折旧。发行人根据服务器的具体用途，将各期计提折旧金额进行划分，分别计入成本、费用。其中，应用于提供产品及服务的设备，当期折旧计入主营业务成本；应用于研发的设备，当期折旧计入研发费用。报告期内，发行人服务器原值及数量逐年增长，与发行人经营规模不断扩大的趋势相符，与收入及成本、费用的变动趋势一致。

综上所述，发行人成本各项目、费用构成合理；结合报告期各期员工人数、IDC 成本及服务器数量、设备原值、摊销期间、当期采购数量等情况分析，报告期内成本、费用变动合理，与对应业务存在匹配关系。

核查程序：

1、我们对于发行人说明情况主要履行了如下核查程序：

(1) 通过访谈发行人平台运营中心负责人，了解了 Bldata 商业智能平台的建设期间及投入使用时间；复核了基于 Bldata 商业智能平台客户续签粘度及新客户增长情况，以及边际收入高于边际成本的具体依据，以判断边际收入高于边际成本的合理性；

(2) 复核了报告期各期员工平均人数、IDC 成本及服务器数量、设备原值、摊销期间、当期采购数量等；结合上述内容对发行人报告期内成本、费用的变动情况进行了分析性复核；

(3) 结合同行业公司成本、费用的构成执行了分析程序，以确认发行人报告期内成本、费用构成的合理性。

2、我们对于成本、费用真实性、完整性采取的核查方式、核查依据及核查比例：

对于发行人成本、费用真实性、完整性采取的核查方式及核查依据如下：

(1) 对发行人成本、费用的构成及金额执行了分析性复核程序；对成本、费用占主营业务收入的比重执行了分析性复核程序；

(2) 抽样检查了采购合同、发票、付款回单等原始单据，并通过函证确认采购交易的真实性、准确性和完整性；

(3) 调查了重要交易对手的背景信息，抽取样本对部分交易对手进行了访



谈，以判断报告期内成本、费用发生的真实性和合理性；

(4) 获取了报告期内员工花名册及工资单，核对工资计提的完整性；并结合员工人数变动、工资水平变动情况，分析成本、费用中职工薪酬变动的合理性；

(5) 执行了截止性测试，以确认成本、费用记录于正确的会计期间；

(6) 取得了发行人报告期内及期后的银行流水，通过检查付款金额及交易对手，识别报告期内是否存在未入账的成本、费用，进而确认发行人报告期内成本、费用的完整性；

(7) 结合同行业公司成本、费用的构成和金额，执行了分析程序，以确认发行人报告期内成本、费用的完整性；

(8) 对发行人控股股东、实际控制人及主要亲属、董事、监事、高管的银行流水进行了核查，以确认报告期内不存在前述人员为发行人代垫成本费用情形；

在执行上述核查程序的过程中，我们获取的核查依据包括发行人的成本费用明细表、供应商访谈记录、供应商回函、采购合同、结算单、发票、付款回单、员工花名册及工资单、固定资产台账及折旧明细表、期后明细账、期后银行流水及发行人控股股东、实际控制人及主要亲属、董事、监事、高管的银行流水等。

上述部分核查方式对应的核查比例如下：

(1) 检查采购合同、发票、付款回单等原始单据的核查比例

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
主营业务成本：	1,070.66	2,316.98	1,641.90	1,488.84
检查合同金额①	267.58	866.54	425.63	319.88
涉及合同检查的主营业务成本金额②	269.68	869.89	428.44	346.86
检查合同比例 (=①/②)	99.22%	99.62%	99.34%	92.22%
检查发票金额③	174.69	667.31	409.49	309.23
涉及发票检查的主营业务成本金额④	195.52	740.58	492.52	385.53
检查发票比例 (=③/④)	89.35%	90.11%	83.14%	80.21%
检查付款金额⑤	888.66	1,963.63	1,405.76	1,263.11
涉及付款检查的主营业务成本	1,012.59	2,036.89	1,488.79	1,366.38



项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
金额⑥				
检查付款比例 (=⑤/⑥)	87.76%	96.40%	94.42%	92.44%
销售费用：				
检查合同金额①	315.69	627.40	504.17	353.16
涉及合同检查的销售费用金额②	328.67	633.81	508.93	353.29
检查合同比例 (=①/②)	96.05%	98.99%	99.06%	99.96%
检查发票金额③	316.32	508.55	526.88	395.61
涉及发票检查的销售费用金额④	336.93	593.75	591.36	432.96
检查发票比例 (=③/④)	93.88%	85.65%	89.10%	91.37%
检查付款金额⑤	725.03	1,461.86	1,132.43	683.04
涉及付款检查的销售费用金额⑥	745.64	1,470.09	1,151.64	805.00
检查付款比例 (=⑤/⑥)	97.24%	99.44%	98.33%	84.85%
管理费用：				
检查合同金额①	351.27	601.62	479.57	384.95
涉及合同检查的管理费用金额②	416.49	716.85	502.92	424.49
检查合同比例 (=①/②)	84.34%	83.93%	95.36%	90.69%
检查发票金额③	378.25	692.82	532.81	488.29
涉及发票检查的管理费用金额④	510.37	859.30	639.60	626.06
检查发票比例 (=③/④)	74.11%	80.63%	83.30%	77.99%
检查付款金额⑤	686.11	1,443.04	1,225.38	1,044.35
涉及付款检查的管理费用金额⑥	818.23	1,665.19	1,363.55	1,265.57
检查付款比例 (=⑤/⑥)	83.85%	86.66%	89.87%	82.52%



项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
研发费用：	584.23	1,347.26	938.98	922.62
检查合同金额①	--	273.58	--	--
涉及合同检查的研发费用金额②	--	273.58	--	--
检查合同比例 (=①/②)	--	100.00%	--	--
检查发票金额③	--	246.23	--	--
涉及发票检查的研发费用金额④	--	246.23	--	--
检查发票比例 (=③/④)	--	100.00%	--	--
检查付款金额⑤	545.88	1,249.91	938.98	922.62
涉及付款检查的研发费用金额⑥	545.88	1,249.91	938.98	922.62
检查付款比例 (=⑤/⑥)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

说明：1、成本、费用中的职工薪酬、折旧与摊销以及差旅交通费、业务招待费等费用类支出，不包含在涉及合同检查的成本、费用中；

2、成本、费用中的职工薪酬、折旧与摊销以及未涉及发票的计提数，不包含在涉及发票检查的成本、费用中；

3、成本、费用中的折旧与摊销以及未涉及付款的计提数，不包含在涉及付款检查的成本、费用中。

(2) 函证核查比例

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
主营业务成本：				
主营业务成本	1,070.66	2,316.98	1,641.90	1,488.84
可以通过函证程序进行核查的主营业务成本金额①	269.68	869.89	428.44	346.86
发函金额	216.75	850.02	405.25	319.88
发函率 (=发函金额/①)	80.37%	97.72%	94.59%	92.22%
回函金额	184.77	785.86	244.14	180.75
回函率 (=回函金额/①)	68.51%	90.34%	56.98%	52.11%
未回函替代比例	11.86%	7.37%	37.61%	40.11%
销售费用：				



项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售费用	787.13	1,752.85	1,246.12	828.11
可以通过函证程序进行核 查的销售费用金额②	304.65	626.46	499.51	295.36
发函金额	293.12	572.26	499.51	292.48
发函率(=发函金额/②)	96.22%	91.35%	100.00%	99.02%
回函金额	293.12	562.82	499.51	292.48
回函率(=回函金额/②)	96.22%	89.84%	100.00%	99.02%
未回函替代比例	--	1.51%	--	--
研发费用:				
研发费用	584.23	1,347.26	938.98	922.62
可以通过函证程序进行核 查的研发费用金额③	---	273.58	---	---
发函金额	---	273.58	---	---
发函率(=发函金额/③)	---	100.00%	---	---
回函金额	---	273.58	---	---
回函率(=回函金额/③)	---	100.00%	---	---
未回函替代比例	---	--	---	---

说明：1、①可以通过函证程序核查的主营业务成本金额中，不包括职工薪酬、折旧与摊销以及差旅费、交通费等支出；

②可以通过函证程序核查的销售费用为渠道推广费，销售费用中的业务招待费、广告宣传费等，主要通过检查发票等原始单据的方式进行核查；

③可以通过函证程序进行核查的研发费用为数据费，2017年度、2018年度和2020年1-6月均不涉及。

2、管理费用中的租赁费、服务费、差旅交通费等主要通过检查合同、发票等原始单据的方式进行核查。

(2) 访谈核查比例

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
主营业务成本:				
主营业务成本	1,070.66	2,316.98	1,641.90	1,488.84
可以通过访谈进行核 查的主营业务成本金额①	269.68	869.89	428.44	346.86



项目	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
访谈金额	162.47	785.86	242.00	167.51
访谈比例 (=访谈金额/①)	60.25%	90.34%	56.48%	48.29%
销售费用:				
销售费用	787.13	1,752.85	1,246.12	828.11
可以通过访谈进行核查的销售费用金额②	304.65	626.46	499.51	295.36
访谈金额	293.12	546.51	474.68	275.09
访谈比例 (=访谈金额/②)	96.22%	87.24%	95.03%	93.14%
研发费用:				
研发费用	584.23	1,347.26	938.98	922.62
可以通过访谈的研发费用金额③	—	273.58	—	—
访谈金额	—	273.58	—	—
访谈比例 (=访谈金额/③)	—	100.00%	—	—

说明：①可以通过访谈核查的主营业务成本金额中，不包括职工薪酬、折旧与摊销以及差旅费、交通费等支出。

②可以通过访谈核查的销售费用为渠道推广费，销售费用中的业务招待费、广告宣传费等，主要通过检查发票等原始单据的方式进行核查。

③可以通过访谈进行核查的研发费用为数据费，2017年度、2018年度和2020年1-6月均不涉及。

3、对于发行人是否存在体外费用承担所采取的核查方式、核查依据等

获取了发行人控股股东、实际控制人及主要亲属、董事、监事、高管的银行流水，对银行流水进行了核查，以确认报告期内不存在前述人员为发行人代垫成本费用情形。

核查意见：

经核查，我们认为：

1、发行人补充说明的 **Bldata** 商业智能平台建设期间及投入使用时间符合实际情况，2018年边际收入高于边际成本具有合理性；

2、发行人结合报告期各期员工人数、IDC及服务器数量、设备原值、摊销期间、当期采购数量等情况补充说明的成本各项目、费用构成具备合理性，与对应业务的配比、勾稽关系真实准确；



3、发行人成本、费用真实、完整，不存在体外费用承担的情形。

2.3 根据首轮问询回复，发行人自 2018 年度起开始梳理研发费用并进行细化归集，2019 年度完成研发费细化核算工作，因此 2018 年度服务器折旧未在营业成本、研发费用间分摊。

请发行人结合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答 14 的规定，对应说明公司对上述问题的整改情况，是否符合相关要求。

请中介机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答 14 的要求，进行核查，说明核查过程、方式和依据，并发表明确意见。

回复：

发行人说明：

（一）发行人不存在《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答 14 中描述的主要财务不规范问题

根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答 14 的描述，部分企业在提交申报材料的审计截止日前存在财务内控不规范情形，主要包括：为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）；为获得银行融资，向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，进行票据贴现后获得银行融资；与关联方或第三方直接进行资金拆借；因外销业务结算需要，通过关联方或第三方代收货款（内销业务应自主独立结算）；利用个人账户对外收付款项；出借公司账户为他人收付款项；等等。

综上，报告期内，发行人不存在《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答 14 中描述的具体内容。

（二）发行人针对研发费用的细化核算工作的整改过程及执行情况

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人已建立健全研发内部控制制度并有效执行，完成了研发费用的细化核算工作，具体整改过程及执行情况如下：

发行人 2018 年度对服务器及配套设备进行了详细的盘点及检查，明确了各项设备的用途及状态，并优化了固定资产台账；同时，为细化核算成本、费用，建立了服务器管理方法，以明确划分各期间应用于平台运营支持及研发项目的设备。

发行人自 2019 年度开始实施服务器管理流程，具体包括：在研发立项阶段，研发中心需根据研发项目需求向平台运营中心提出服务器使用申请，申请需明确研发项目计划期间、研发项目对服务器运行速度的要求等事项；平台运营中心结



合具体需求对服务器及相关设备进行合理调配，维护服务器调用记录，跟踪后续使用情况；平台运营中心按月将服务器调用记录提交至财务部，财务部根据服务器调用记录，将当月应用于研发项目的服务器折旧计入研发费用，应用于研发项目的服务器折旧金额可明确归集计入各个研发项目台账。

发行人自 2018 年度开始梳理研发费用核算的具体内容，2019 年度全面实施并加强研发费用细化核算，至提交申报材料的审计截止日已规范运行一年，符合相关要求。

核查程序：

1、了解、评价了管理层与研发费用相关的内部控制设计的有效性，并在执行穿行测试的基础上选取关键控制点，测试了关键控制运行的有效性；

2、结合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答 14（以下简称“问答 14”）的规定，逐项检查了发行人是否存在问答 14 中列示的财务内控不规范的情形；

3、取得了 2019 年度及 2020 年 1-6 月的服务器调用记录，根据服务器调用记录对计入研发费用的设备折旧进行测算，并与研发费用台账进行核对，以判断 2019 年度及 2020 年 1-6 月研发费用中折旧与摊销金额的准确性。

在执行上述核查程序的过程中，中介机构的核查依据包括与研发费用相关的内部控制制度、研发项目立项文件及台账、服务器调用记录、累计折旧计提明细等。

核查意见：

经核查，报告期内发行人不存在问答 14 中列示的财务内控不规范的情形，截至 2020 年 6 月 30 日，发行人已建立健全内部控制制度并有效运行。

三、审核问询 3. 关于应收账款逾期

3.1 根据首轮问询回复，报告期内各期应收账款逾期比例较高，最近一年未逾期金额占 50.73%，发行人回复称，公司的主要客户系大型商业银行、征信机构、与发行人保持长期合作关系的业务合作商及头部互联网公司等，其内部付款审批流程较长，容易出现实际付款晚于合同约定期限的情形，但逾期款项基本均能收回，报告期内未发生坏账核销。

请发行人说明：（1）报告期各期末逾期的主要客户，对应逾期金额及逾期的主要原因；（2）逾期应收账款回款情况；（3）结合主要客户期后回款情况，分析对主要客户信用政策执行情况，是否存在对主要客户的信用政策调整情况；（4）对于逾期客户的坏账计提政策是否审慎，坏账计提是否充分。



回复：

发行人说明：

（一）报告期各期末逾期的主要客户，对应逾期金额及逾期的主要原因

发行人的主要客户系大型商业银行、征信机构、保持长期合作关系的业务合作商及头部互联网公司，其内部付款审批流程较长，容易出现实际付款晚于合同约定期限的情形。截至本问询函回复日，报告期各期末逾期的应收账款大部分已收回，期后回款情况良好。

2020年6月30日逾期的主要客户，对应逾期金额及逾期的主要原因如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	截至本问询函回复日应收账款回款情况	逾期的主要原因
1	元素征信有限责任公司	2,072.27	1,781.15	593.20	1、终端客户为大型股份制银行，客户付款给元素征信的审批流程较慢，进而导致元素征信向发行人付款逾期； 2、受新冠疫情影响，元素征信2020年正常回款进度受到一定延迟。
2	深圳壹账通智能科技有限公司	219.84	219.84	219.84	该客户内部付款流程较长，故造成部分逾期。
3	浙商银行股份有限公司	190.22	162.92	17.50	客户付款审批流程较慢，导致实际付款时点晚于合同约定的付款时点。
4	安徽智俊信息技术有限公司	86.47	86.47	3.00	该客户内部付款流程较长，故造成部分逾期。
5	中诚信征信有限公司	107.44	67.15	33.39	该客户内部付款流程较长，故造成部分逾期。

注：2020年6月30日应收账款余额包含新收入准则下应收账款余额及合同资产余额。

2019年12月31日逾期的主要客户，对应逾期金额及逾期的主要原因如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	截至本问询函回复日应收账款回款情况	逾期的主要原因
1	元素征信有限	2,067.65	1,893.37	893.20	1、终端客户为大型股份制银行，客户



序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	截至本问询函回复日应收账款回款情况	逾期的主要原因
	责任公司				付款给元素征信的审批流程较慢，进而导致元素征信向发行人付款逾期； 2、受新冠疫情影响，元素征信 2020 年正常回款进度受到一定延迟。
2	阿里巴巴（中国）有限公司	662.85	424.37	662.85	属于大型头部互联网公司，其内部付款对应流程复杂，故造成部分逾期。
3	平安银行股份有限公司	556.00	291.00	536.00	客户付款审批流程较慢，导致实际付款时点晚于合同约定的付款时点。
4	中国建设银行股份有限公司	369.51	294.00	369.51	客户付款审批流程较慢，导致实际付款时点晚于合同约定的付款时点。
5	上海申久信息技术有限公司	240.00	240.00	240.00	该客户内部付款流程较长，故造成部分逾期。

2018 年 12 月 31 日逾期的主要客户，对应逾期金额及逾期的主要原因如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	截至本问询函回复日应收账款回款情况	逾期的主要原因
1	元素征信有限责任公司	1,322.47	1,165.17	1,322.47	终端客户为大型股份制银行，客户付款给元素征信的审批流程较慢，进而导致元素征信向发行人付款逾期。
2	兴业银行股份有限公司	500.00	500.00	500.00	客户付款审批流程较慢，导致实际付款时点晚于合同约定的付款时点。
3	平安银行股份有限公司	268.54	73.56	268.54	客户付款审批流程较慢，导致实际付款时点晚于合同约定的付款时点。
4	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	238.54	141.38	238.54	属于大型头部互联网公司，其内部付款流程复杂，故造成部分逾期。
5	上海风报企业征信服务有限公司	120.00	80.00	120.00	该客户应结算的期间正处于股权转让的关键时期，内部资金账户存在一定的管控，故而造成逾期。



2017年12月31日逾期的主要客户，对应逾期金额及逾期的主要原因如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	截至本问询函回复日应收账款回款情况	逾期的主要原因
1	元素征信有限责任公司	766.24	501.60	766.24	终端客户为大型股份制银行，客户付款给元素征信的审批流程较慢，进而导致元素征信向发行人付款逾期。
2	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	233.05	188.88	233.05	属于大型头部互联网公司，其内部付款流程复杂，故造成部分逾期。
3	平安银行股份有限公司	177.06	151.00	177.06	客户付款审批流程较慢，导致实际付款时点晚于合同约定的付款时点。
4	燕梭金融信息科技（上海）有限公司	156.00	156.00	156.00	客户内部资金管理 & 成本控制等原因，造成逾期。
5	上海申久信息技术有限公司	100.00	100.00	100.00	该客户内部付款流程较长，故造成部分逾期。

（二）逾期应收账款回款情况

报告期各期末，发行人应收账款的整体回款情况良好，截至本问询函回复出具之日，2017年末、2018年末、2019年末和2020年6月末（2020年6月末包括合同资产）的发生逾期的客户的应收账款回款比例分别为100.00%、97.35%、68.71%和29.05%。由于发行人客户通常在回款前需履行严格的内部流程，因此截至目前发行人2019年末及2020年6月30日应收账款的回款比例相对较低，但仍在合理范围内，发行人客户以银行等资信优良企业为主，信用风险极低，同时发行人在报告期内依据会计政策严格计提了应收账款坏账准备，进一步降低了相关风险。

报告期各期末，发生逾期的客户的应收账款余额、逾期金额以及截至本问询函回复出具之日应收账款回款金额的具体情况如下所示。

2020年6月30日逾期应收账款回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	截至本问询函回复出具之日应收账款回款金额
1	元素征信有限责任公司	2,072.27	1,781.15	593.20
2	深圳壹账通智能科技有限公司	219.84	219.84	219.84



序号	客户名称	应收账款 余额	逾期金额	截至本问询函回复出具 之日应收账款回款金额
3	浙商银行股份有限公司	190.22	162.92	17.50
4	深圳前海微众银行股份有限公司	168.02	24.24	26.39
5	长沙银行股份有限公司	141.83	51.40	16.80
6	中诚信征信有限公司	107.44	67.15	33.39
7	中移在线服务有限公司	92.73	42.18	--
8	安徽智倭信信息技术有限公司	86.47	86.47	3.00
9	杭州费尔斯通科技有限公司	61.39	61.39	17.50
10	杭州银行股份有限公司	54.40	53.42	--
11	联通大数据有限公司	50.04	49.49	--
12	宿迁云瀚信息科技有限公司	48.18	20.34	6.25
13	口碑（上海）信息技术有限公司	44.41	36.13	--
14	北京百度网讯科技有限公司	48.77	31.32	35.46
15	上海信数金融信息服务有限公司	40.00	40.00	--
16	重庆美团三快小额贷款有限公司	36.79	5.38	36.79
合计		3,462.80	2,732.82	1,006.12

注：2020年6月30日应收账款余额包含新收入准则下应收账款余额及合同资产余额。

2019年12月31日逾期应收账款回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额	逾期金额	截至本问询函回复出具 之日应收账款回款金额
1	元素征信有限责任公司	2,067.65	1,893.37	893.20
2	阿里巴巴（中国）有限公司	662.85	424.37	662.85
3	平安银行股份有限公司	556.00	291.00	536.00
4	中国建设银行股份有限公司	369.51	294.00	369.51
5	上海申久信息技术有限公司	240.00	240.00	240.00
6	中国农业银行股份有限公司	135.62	37.50	--
7	深圳壹账通智能科技有限公司	219.84	153.49	219.84
8	上海银行股份有限公司	164.68	32.18	164.68
9	杭州蚂蚁上数信息技术有限公司	142.31	60.00	142.31
10	兴业银行股份有限公司	131.25	131.25	131.25
11	长沙银行股份有限公司	128.90	16.80	94.30



序号	客户名称	应收账款 余额	逾期金额	截至本问询函回复出具 之日应收账款回款金额
12	中国银行股份有限公司	122.50	122.50	122.50
13	浙商银行股份有限公司	120.45	62.20	17.50
14	安徽智佞信息技术有限公司	107.12	107.12	24.00
15	杭州银行股份有限公司	75.76	75.76	53.96
16	中国电信股份有限公司上海分公司	53.22	10.00	--
17	联通大数据有限公司	48.10	47.27	--
18	南京银行股份有限公司	45.40	45.40	45.40
19	上海信数金融信息服务有限公司	45.00	45.00	5.00
20	重庆市小米小额贷款有限公司	40.52	33.90	40.52
合计		5,476.67	4,123.11	3,762.82

2018年12月31日逾期应收账款回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额	逾期金额	截至本问询函回复日 应收账款回款金额
1	元素征信有限责任公司	1,322.47	1,165.17	1,322.47
2	兴业银行股份有限公司	500.00	500.00	500.00
3	平安银行股份有限公司	268.54	73.56	268.54
4	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	238.54	141.38	238.54
5	上海风报企业征信服务有限公司	120.00	80.00	120.00
6	安徽智佞信息技术有限公司	115.53	85.53	39.00
7	北京百度网讯科技有限公司	104.27	104.27	104.27
8	万仕道（北京）管理咨询股份有限公司	66.00	66.00	66.00
9	深圳壹账通金融科技有限公司	62.96	23.87	62.96
10	北京华志信软件股份有限公司	54.00	54.00	54.00
11	中国电信股份有限公司上海分公司	40.00	30.00	40.00
合计		2,892.31	2,323.78	2,815.77



2017年12月31日逾期应收账款回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	截至本问询函回复出具之日应收账款回款金额
1	元素征信有限责任公司	766.24	501.60	766.24
2	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	233.05	188.88	233.05
3	平安银行股份有限公司	177.06	151.00	177.06
4	燕梭金融科技（上海）有限公司	156.00	156.00	156.00
5	上海申久信息技术有限公司	100.00	100.00	100.00
6	兴业银行股份有限公司	85.00	85.00	85.00
7	万仕道（北京）管理咨询股份有限公司	66.00	66.00	66.00
8	江苏银行股份有限公司	40.97	40.97	40.97
合计		1,624.32	1,289.45	1,624.32

（三）结合主要客户期后回款情况，分析对主要客户信用政策执行情况，是否存在对主要客户的信用政策调整情况

发行人未对主要客户的信用政策进行调整。发行人的主要客户为大型商业银行、征信机构、与发行人保持长期合作关系的业务合作商及头部互联网公司，上述客户内部付款审批流程较长，导致发行人实际收款时点晚于合同约定时点。各期应收账款的期后回款情况如下：

2020年1-6月主要客户应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

收入排名	客户名称	应收账款余额	截至本问询函回复出具之日回款金额
第1大客户	中国工商银行股份有限公司	2,476.58	1,399.50
第2大客户	财付通支付科技有限公司	227.98	212.22
第3大客户	中国建设银行股份有限公司	268.83	--
第4大客户	阿里巴巴（中国）有限公司	174.85	50.00
第5大客户	元素征信有限责任公司	2,072.27	593.20
合计		5,220.52	2,254.92

注：2020年6月30日应收账款余额包含新收入准则下应收账款余额及合同资产余额。



2019 年主要客户应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

收入排名	客户名称	应收账款余额	截至本问询函回复出具之日回款金额
第 1 大客户	中国工商银行股份有限公司	1,399.50	1,399.50
第 2 大客户	元素征信有限责任公司	2,067.65	893.20
第 3 大客户	中国建设银行股份有限公司	369.51	369.51
第 4 大客户	阿里巴巴（中国）有限公司	662.85	662.85
第 5 大客户	兴业银行股份有限公司	131.25	131.25
合计		4,630.76	3,456.31

2018 年主要客户应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

收入排名	客户名称	应收账款余额	截至本问询函回复出具之日回款金额
第 1 大客户	中国工商银行股份有限公司	834.23	834.23
第 2 大客户	元素征信有限责任公司	1,322.47	1,322.47
第 3 大客户	中国建设银行股份有限公司	197.60	197.60
第 4 大客户	兴业银行股份有限公司	500.00	500.00
第 5 大客户	鹏元征信有限公司	--	--
合计		2,854.30	2,854.30

2017 年主要客户应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

收入排名	客户名称	应收账款余额	截至本问询函回复出具之日回款金额
第 1 大客户	中国工商银行股份有限公司	408.00	408.00
第 2 大客户	鹏元征信有限公司	--	--
第 3 大客户	元素征信有限责任公司	766.24	766.24
第 4 大客户	兴业银行股份有限公司	85.00	85.00
第 5 大客户	燕梭金融科技（上海）有限公司	156.00	156.00
合计		1,415.24	1,415.24

（四）对于逾期客户的坏账计提政策是否审慎，坏账计提是否充分；



发行人的主要客户为大型商业银行、征信机构、与发行人保持长期合作关系的业务合作商及头部互联网公司，上述客户内部付款审批流程较长，导致发行人实际收款时点晚于合同约定时点。报告期内大部分应收账款均能在期后一定期间内收回，因此款项虽逾期，但是未发生实际坏账损失。

发行人对各个账龄组合的坏账计提比例高于同行业公司，对长账龄组合采取了审慎的坏账计提政策，考虑到逾期客户的款项均能在一定期间内收回，因此未对逾期客户单独制定坏账计提政策。

报告期内各期，发行人的坏账计提政策与同行业公司的比较如下：

1、发行人 2017 年度至 2018 年度的坏账政策与同行业公司的比较如下：

2017 年度

账龄	兆日科技	赢时胜	汇金科技	微众信科	平均值	发行人
0-6 个月（含 6 个月）	5.00%	5.00%	5.00%	0.00%	3.75%	0.00%
6 个月至 1 年（含 1 年）	5.00%	5.00%	5.00%	1.50%	4.13%	5.00%
1-2 年（含 2 年）	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年（含 3 年）	30.00%	30.00%	20.00%	20.00%	25.00%	50.00%
3-4 年（含 4 年）	50.00%	100.00%	30.00%	40.00%	55.00%	100.00%
4-5 年（含 5 年）	80.00%	100.00%	50.00%	80.00%	77.50%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2018 年度

账龄	兆日科技	赢时胜	汇金科技	微众信科	平均值	发行人
0-6 个月（含 6 个月）	5.00%	5.00%	5.00%	0.00%	3.75%	5.00%
6 个月至 1 年（含 1 年）	5.00%	5.00%	5.00%	1.50%	4.13%	5.00%
1-2 年（含 2 年）	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年（含 3 年）	30.00%	30.00%	20.00%	20.00%	25.00%	50.00%
3-4 年（含 4 年）	50.00%	100.00%	30.00%	40.00%	55.00%	100.00%
4-5 年（含 5 年）	80.00%	100.00%	50.00%	80.00%	77.50%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%



发行人与同行业公司的坏账政策对比，除 2017 年度账龄 6 个月以内（含 6 个月）的应收账款坏账准备计提比例略低于同行业公司的平均计提比例外，其余账龄对应的应收账款坏账准备计提比例均等于或高于同行业公司的平均计提比例。

2019 年 1 月 1 日后，发行人执行新金融工具准则，依据信用风险特征对应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，由于各公司的客户类型、客户信用风险特征不同，各公司对应收账款组合的划分方式不同，不再具备直接可比性，因此在执行新金融工具准则后，不再按照账龄对比发行人与同行业公司的应收账款坏账准备计提比例。

2、发行人 2017 年度至 2020 年 1-6 月的坏账准备计提比例与同行业公司的比较情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

项目	应收账款余额	应收账款坏账准备	预期信用损失率
兆日科技	4,553.84	264.46	5.81%
赢时胜	92,073.15	5,522.13	6.00%
汇金科技	15,729.64	2,002.21	12.73%
微众信科	—	—	—
平均值	37,452.21	2,596.27	6.93%
发行人	9,223.32	1,114.26	12.08%

注：2020 年 6 月 30 日应收账款余额及应收账款坏账准备包含新收入准则下应收账款余额及合同资产余额。

2019 年度

单位：万元

项目	应收账款余额	应收账款坏账准备	预期信用损失率
兆日科技	2,273.26	128.34	5.65%
赢时胜	77,464.09	4,346.36	5.61%
汇金科技	13,917.01	1,695.26	12.18%
微众信科	6,212.24	42.26	0.68%
平均值	24,966.65	1,553.05	6.22%
发行人	8,127.93	908.85	11.18%



2018 年度

单位：万元

项目	应收账款余额	应收账款坏账准备	应收账款坏账准备 计提比例
兆日科技	1,354.85	70.02	5.17%
赢时胜	56,696.18	2,865.48	5.05%
汇金科技	16,119.72	1,532.78	9.51%
微众信科	2,223.77	1.66	0.07%
平均值	19,098.63	1,117.49	5.85%
发行人	4,950.58	616.79	12.46%

2017 年度

单位：万元

项目	应收账款余额	应收账款坏账准备	应收账款坏账准备 计提比例
兆日科技	2,810.03	140.52	5.00%
赢时胜	36,586.64	1,755.44	4.80%
汇金科技	11,675.26	1,104.09	9.46%
微众信科	1,288.73	0.11	0.01%
平均值	13,090.17	750.04	5.73%
发行人	2,959.17	188.32	6.36%

综上所述，发行人对逾期客户的坏账计提政策审慎，坏账计提充分。

3.2 首轮问询回复中，发行人称各类客户并不存在应收账款逾期并较难收回的情形，但截至 2020 年 7 月 31 日，2017 年末的应收账款仍有 16.49% 未回款。

请发行人：（1）请列表说明截至目前未收回的应收账款对应的项目情况，包括合同名称、合同对方、签约时间、业务内容、目前执行情况等；（2）截至目前未回款客户的名称及对应金额，坏账计提是否充分；（3）已回款的部分中是否存在回款方与应收账款应收方不一致的情形，是否存在第三方回款或其他代为回款的情形。

请保荐机构、申报会计师逐项核查上述项目，对收入及应收账款确认与业务是否相符发表明确意见；若存在其他代为回款的情形，请申报会计师就该情形是否影响销售确认的真实性发表明确核查意见。



回复：

发行人说明：

（一）请列表说明截至目前未收回的应收账款对应的项目情况，包括合同名称、合同对方、签约时间、业务内容、目前执行情况等

发行人截至本问询函回复出具之日尚未收回的主要应收账款对应的项目情况如下：

单位：万元

序号	合同对方	截至本问询函回复出具之日尚未收回的 2020 年 6 月 30 日应收账款余额	合同名称	签约时间	业务内容	合同目前执行情况
1	元素征信有限责任公司	1,479.07	合作协议	2016 年 1 月	综合查询类	执行中
2	中国工商银行股份有限公司	1,077.08	企业电子营业执照及公示信息融合与应用服务项目	2020 年 6 月	综合查询类；风控反欺诈类；关联洞察类；反洗钱类；商业智能类；客户定制化数据治理项目	执行中
3	中国建设银行股份有限公司	268.83	工商数据信息服务协议	2019 年 9 月	综合查询类；风控反欺诈类；关联洞察类；反洗钱类；商业智能类	执行中
4	中信银行股份有限公司	227.21	服务采购合同	2019 年 12 月	综合查询类、反洗钱类、关联洞察类、商业职能类	执行中
5	中国农业银行股份有限公司	37.50	识别专项服务采购合同	2018 年 7 月	综合查询类	执行完毕
		145.55	数据服务项目采购合同	2018 年 3 月	综合查询类、风控反欺诈类、关联洞察类	执行中



序号	合同对方	截至本问询函回复出具之日尚未收回的2020年6月30日应收账款余额	合同名称	签约时间	业务内容	合同目前执行情况
6	阿里巴巴(中国)有限公司	10.99	企业工商数据服务采购合同	2019年9月	综合查询类	执行完毕
		163.86	企业工商数据服务采购合同	2020年3月	综合查询类、风控反欺诈类、商业智能类	执行中
7	浙商银行股份有限公司	83.50	数据引进服务项目采购合同	2019年1月	综合查询类、商业职能类、关联洞察类、风控反欺诈类	执行完毕
		39.00	受益所有人数据服务项目采购合同	2019年7月	反洗钱类	执行完毕
		50.22	2020年工商数据引进服务项目采购合同	2020年1月	综合查询类、商业职能类、关联洞察类、风控反欺诈类、反洗钱类	执行中
8	中证信用增进股份有限公司	150.13	核心数据库服务项目采购合同	2019年10月	综合查询类、反洗钱类	执行中
9	深圳前海微众银行股份有限公司	141.63	数据查询服务协议	2019年12月	综合查询类	执行中
10	长沙银行股份有限公司	34.60	综合信息服务平台软件销售协议	2017年11月	综合查询类、风控反欺诈类、关联洞察类	执行完毕
		90.43	受益所有人和工商信息查询数据采购项目	2019年12月	综合查询类、关联洞察类、风控反欺诈类、反洗钱类、客户化项目服务类	执行中



序号	合同对方	截至本问询函回复出具之日尚未收回的 2020 年 6 月 30 日应收账款余额	合同名称	签约时间	业务内容	合同目前执行情况
11	中国银行股份有限公司	97.79	境内企业工商注册信息采购合同	2019 年 11 月	综合查询类、商业职能类、关联洞察类、反洗钱类	执行中
12	中国电信股份有限公司上海分公司	10.00	2017 年客户数据清理和精准营销项目技术服务合同	2017 年 12 月	商业智能类、风控反欺诈类、解决方案类	执行完毕
		84.49	<政企 CRM 重构数据梳理及建模服务项目>咨询服务合同	2019 年 9 月	客户化项目服务类	执行中
13	中移在线服务有限公司	92.73	新注册工商企业数据服务支持项目合同	2019 年 7 月	综合查询类	执行完毕
14	安徽智俊信息技术有限公司	76.53	综合信息服务平台软件销售协议	2019 年 3 月	综合查询类、风控反欺诈类	执行完毕
		6.94	企业综合信息服务项目采购合同	2019 年 12 月	综合查询类、风控反欺诈类	执行完毕
15	中诚信征信有限公司	74.05	综合信息服务平台服务协议	2018 年 11 月	综合查询类	执行中
16	杭州银行股份有限公司	49.50	工商数据服务项目采购合同	2019 年 4 月	综合查询类、关联洞察类、风控反欺诈类	执行完毕
		4.90	工商数据服务项目采购合同	2020 年 5 月	综合查询类、关联洞察类、风控反欺诈类	执行中
17	中国人民财产保险股份有限公司	48.97	企业信息服务采购合同	2019 年 11 月	综合查询类、反洗钱类、关联洞察类	执行中
		4.66	咨询服务合同	2020 年 7 月	客户化项目服务类	执行中



序号	合同对方	截至本问询函回复出具之日尚未收回的2020年6月30日应收账款余额	合同名称	签约时间	业务内容	合同目前执行情况
18	联通大数据有限公司	48.65	“数盾风控”产品企业数据服务项目采购合同	2019年3月	综合查询类、风控反欺诈类、反洗钱类	执行完毕
		1.39	企业风控模型建设及查询服务采购项目采购合同	2020年4月	综合查询类、风控反欺诈类、反洗钱类	执行中
19	口碑（上海）信息技术有限公司	44.41	企业工商数据服务采购合同	2019年6月	商业智能类	执行完毕
20	杭州费尔斯通科技有限公司	43.89	企业综合信息服务采购项目采购合同	2019年8月	综合查询类、解决方案类	执行完毕
21	宿迁云瀚信息科技有限公司	22.75	信息平台服务协议	2019年4月	综合查询类、风控反欺诈类	执行完毕
		19.18	数据采购合作协议	2019年4月	综合查询类、关联洞察类	执行中
22	上海信数金融信息服务有限公司	40.00	企业综合信息服务采购项目采购合同	2019年1月	综合查询类、风控反欺诈类、关联洞察类	执行中
合计		4,770.43	——	——	——	——

注：1、发行人与元素征信 2016 年 1 月签订的《合作协议》约定，协议自生效之日起合作期限为一年，合作期限届满前任何一方未提出异议，则合作期限自动延续；

2、2020 年 6 月 30 日应收账款余额包含新收入准则下应收账款余额及合同资产余额。

（二）截至目前未回款客户的名称及对应金额，坏账计提是否充分

报告期内，发行人应收账款坏账准备计提充分，截至本问询函回复出具之日未回款的主要客户的名称、对应金额、坏账计提比例及未回款应收账款坏账计提金额如下：

单位：万元



客户名称	2020年6月30日应收账款期末余额	截至本问询函回复出具之日尚未收回的2020年6月30日应收账款余额①	未回款原因	款项预计收回时间	2020年6月30日应收账款期末余额坏账准备金额②	坏账计提比例③=②/①
元素征信有限责任公司	2,072.27	1,479.07	付款流程中	2020年度-2021年度	860.24	58.16%
中国工商银行股份有限公司	2,476.58	1,077.08	付款流程中	2020年度	73.87	6.86%
中国建设银行股份有限公司	268.83	268.83	付款流程中	2020年度	4.03	1.50%
中信银行股份有限公司	227.21	227.21	尚未到合同约定的付款期	2020年度-2021年度	3.41	1.50%
中国农业银行股份有限公司	183.05	37.50	付款流程中	2020年度	3.81	2.08%
		145.55	尚未到合同约定的付款期	2021年度		
阿里巴巴(中国)有限公司	174.85	10.99	付款流程中	2020年度	2.62	1.50%
		163.86				
浙商银行股份有限公司	190.22	83.50	付款流程中	2020年度	7.81	4.52%
		39.00				
		50.22				
深圳前海微众银行股份有限公司	168.02	141.63	付款流程中	2020年度	5.04	3.56%
中证信用增进股份有限公司	225.13	150.13	尚未到合同约定的付款期	2020年度	6.75	4.50%
长沙银行股份有限公司	141.83	34.60	付款流程中	2020年度	2.13	1.70%
		90.43				
中诚信征信有限公司	107.44	74.05	付款流程中	2020年度	3.22	4.35%
中国银行股份有限公司	201.29	97.79	尚未到合同约定的付款期	2020年度	3.02	3.09%
中国电信股份有限公司上海分公司	94.49	10.00	付款流程中	2020年度	1.13	1.20%
		84.49				



客户名称	2020年6月30日应收账款期末余额	截至本问询函回复出具之日尚未收回的2020年6月30日应收账款余额①	未回款原因	款项预计收回时间	2020年6月30日应收账款期末余额坏账准备金额②	坏账计提比例③=②/①
中移在线服务有限公司	92.73	92.73	付款流程中	2020年度	1.11	1.20%
安徽智倭信息技术有限公司	86.47	76.53	付款流程中	2020年度	20.88	25.01%
		6.94				
杭州银行股份有限公司	54.40	49.50	付款流程中	2020年度	0.82	1.50%
		4.90				
中国人民财产保险股份有限公司	53.63	48.97	付款流程中	2020年度	0.80	1.50%
		4.66	尚未到合同约定的付款期	2020年度		
联通大数据有限公司	50.04	48.65	付款流程中	2020年度	6.55	13.10%
		1.39	尚未到合同约定的付款期	2020年度		
口碑（上海）信息技术有限公司	44.41	44.41	付款流程中	2020年度	2.66	5.98%
杭州费尔斯通科技有限公司	61.39	43.89	付款流程中	2020年度	1.84	4.20%
宿迁云瀚信息科技有限公司	48.18	22.75	付款流程中	2020年度	1.45	3.45%
		19.18				
上海信数金融信息服务有限公司	40.00	40.00	付款流程中	2020年度	3.10	7.76%
合计	7,062.46	4,770.43	——	——	1,016.29	——

注：2020年6月30日应收账款余额包含新收入准则下应收账款余额及合同资产余额。

截至本问询函回复日，报告期各年末应收账款回款情况如下：

单位：万元



项目	2020年6月30日	2019年末	2018年末	2017年末
应收账款余额	9,223.32	8,127.93	4,950.58	2,959.17
截至本问询函回复日已回款金额	3,932.59	6,137.05	4,862.40	2,953.74
回款比例	42.64%	75.51%	98.22%	99.82%

注：2020年6月30日应收账款余额包含新收入准则下应收账款余额及合同资产余额。

发行人的主要客户为大型商业银行、征信机构、与发行人保持长期合作关系的业务合作商及头部互联网公司，上述客户稳定性、流动性和信用情况良好，由于内部付款审批流程较长，导致发行人实际收款时点晚于合同约定时点。

截至本问询函回复日，2017及2018年末的应收账款回款率均已达到98%以上，尚未回款比例分别为0.18%及1.78%，与报告期内年末的坏账计提比例相比，坏账计提比例均高于截至本问询函回复日尚未回款的比例。2019年末及2020年6月30日的应收账款（2020年6月30日应收账款包括合同资产）尚未回款比例虽然高于年末坏账计提比例，但是发行人已与已到结算期但尚未回款的客户进行充分沟通，大部分客户的款项预计在2020年度及2021年度收回。发行人结合主要客户的信用状况和历史回款情况，判断2019年末及2020年6月30日应收账款发生实际坏账损失的可能性较小。综上所述，发行人报告期各期末应收账款的坏账计提充分。

（三）已回款的部分中是否存在回款方与应收账款应收方不一致的情形，是否存在第三方回款或其他代为回款的情形

发行人已回款的部分中不存在回款方与应收账款应收方不一致的情形，不存在第三方回款或其他代为回款的情形。

核查程序：

1、检查了发行人报告期各期末逾期的主要客户的销售合同，通过访谈高管和销售人员了解了主要客户的逾期原因；

2、获取了期后银行流水，检查了报告期各期末应收账款截至本问询函回复日的期后收款情况；

3、取得了发行人报告期内对于各类客户的信用政策，通过访谈的方式向主要客户了解了发行人的信用政策，复核了销售合同条款，以判断报告期内是否存在对主要客户的信用政策调整情况；

4、检查了发行人报告期内各期的应收账款坏账准备计提政策，并与同行业公司的应收账款坏账准备计提政策进行了对比，了解了应收账款未收回的原因及预计可收回时间，评价了发行人报告期内各期的应收账款坏账准备计提的审慎性和充分性；



5、检查了发行人截至目前未收回的应收账款对应项目的销售合同，通过访谈客户、访谈发行人高管及销售人員了解了项目的执行情况；

6、检查了报告期内各期发行人应收账款贷方发生额对应的银行流水，检查了银行流水的付款方是否与应收账款应收方一致，各期检查比例均超过 95%，查找是否存在回款方与应收账款应收方不一致的情形。

核查意见：

经核查，我们认为，报告期内发行人收入及应收账款的确认与业务相符，发行人不存在第三方代为回款的情形。

四、审核问询 4. 关于研发费用

4.1 发行人研发费用主要包括，职工薪酬、数据费、折旧与摊销。根据发行人回复，根据财政部《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15 号），应单独列示研发费用，企业自 2018 年度梳理研发费用明细并进行细化归集，2019 年度完成研发费细化核算工作，单独核算能够直接归属于各研发项目的折旧费。此外，2019 年公司在研发全球企业多语结构化数据引入项目过程中，向外部供应商购买了全球企业商事信息数据，因此当年产生了 273.58 万元的数据采购费开支。

请发行人披露：（1）数据费、折旧与摊销在成本与研发费用之间区分的方法、依据，在报告期内是否得到一贯执行，是否存在生产和研发费用混同的情形；（2）研发项目的驱动因素，是否为客户定制化需求驱动，相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算是否有充分的依据；（3）发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应；（4）发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业可比公司是否一致；（5）研发人员学历构成中本科和硕士学历分别的比例。

请发行人说明：（1）研发人员的界定标准，平均薪酬，相关标准是否合理，是否存在同时从事研发和其他工作的人员，若存在，请按照员工级别分别说明相关的薪酬和费用如何在研发费用和其他费用之间分摊，是否存在区分不明确的情况；（2）研发费用房租及物业水电费的归集方式，在研发费用和其他费用中分摊的方式，研发房租费的归集是否准确；（3）发行人的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况；（4）研发相关内控制度的执行情况。

回复：

发行人披露：

（一）数据费、折旧与摊销在成本与研发费用之间区分的方法、依据，在报告期内是否得到一贯执行，是否存在生产和研发费用混同的情形



报告期内，发行人的研发费用和成本划分准确、核算清晰。

研发费用中的职工薪酬、数据费、折旧与摊销系每个研发项目的实际人工费用、研发项目专用的数据费用以及研发项目专用的服务器及配套设备折旧费用，仅应用于研发环境，不涉及产品和服务交付。营业成本中的职工薪酬、数据费、折旧与摊销系应用于企业生产环境的、直接应用于产品和服务的人工成本、数据费以及服务于产品的折旧与摊销费。发行人研发费用的核算符合企业会计准则的规定，未将应计入成本的支出计入研发费用。

研发费用中数据费、折旧与摊销的具体核算情况如下：

研发费用内容	数据来源	核算方法
数据费	研发立项文件、结项文件、数据采购合同、验收文件、发票	用于研发项目的数据费在所属研发项目的研发期间内计入研发费用
折旧与摊销	固定资产清单、折旧明细表、服务器调用记录	根据平台运营中心的服务器调用记录，专门用于研发项目的服务器折旧在实际参与的研发项目中进行分配

(1) 数据费

主要数据采购项目	应用场景	计入成本	计入研发费用
全球企业多语结构化数据	研发		√
组织机构代码数据	产品、服务	√	
上市公司数据	产品、服务	√	
其他数据	产品、服务	√	

(2) 折旧与摊销费

固定资产编号	应用场景	计入成本	计入研发费用
服务器：#50、#52、#57、#67、#76、#98、#100、#125、#140、#178	研发		√
其他服务器	产品、服务	√	

上表所示固定资产编号为#50、#52、#57、#67、#76、#98、#100、#125、#140及#178的系列服务器仅用于研发，除以上编号外的其他服务器用于产品及服务。

(二) 研发项目的驱动因素，是否为客户定制化需求驱动，相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算是否有充分的依据

发行人以向客户提供自身标准化产品及服务为主营业务，其研发项目的主要驱动因素为市场需求、政策驱动以及发行人自身技术栈升级和支撑体系的优化迭



代，客户需求是发行人在研发过程中的重要考虑因素。具体情况如下：

项目类别	驱动因素	
产品类研发项目	<p>市场需求驱动因素： 发行人从客户角度出发，调研分析客户在当下市场环境下开展业务普遍存在的问题。</p>	<p>发行人从这两种因素出发，驱动产品研发贴近真实业务需求，帮助客户解决实际业务问题、实现降本增效目标，使得研发得到的产品具备通用性质。</p>
	<p>政策推行驱动因素： 发行人实时关注监管部门出台的面向金融领域的相关政策，分析每项政策在落实与推进过程中与客户当下作业模式所形成的不匹配情况，进一步分析潜在需求的边界。</p>	
技术升级类研发项目	<p>发行人自身技术栈升级和支撑体系的优化迭代： 发行人作为软件企业，一方面要持续对外输出高价值的产品和服务，另一方面也需要增强自身研发测试平台和业务运营维护支撑体系的建设和优化，同时将各个系统工具进行集约化整合，从而逐步提高自身软件产品的系统可用性、扩展性、安全性和稳定性。以此发行人方能保障对持续增长业务提供有力的支撑，最终达到发行人自身降本增效的目标。</p>	

发行人相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算是否有着充分的依据，具体说明请参见本回复“（一）数据费、折旧与摊销在成本与研发费用之间区分……”中相关内容。

（三）发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应

报告期内，发行人研发费用的归集对象主要包括职工薪酬、数据费和折旧与摊销三类，相关研发对象在核算过程中均能与报告期内的研发项目一一对应。具体情况如下：

单位：万元

年度	研发项目名称	职工薪酬	数据费	折旧与摊销
2020年 1-6月	探壳小程序	153.36	--	15.52
2020年 1-6月	商事主体宏观趋势看板开发	97.60	--	12.48
2020年 1-6月	境外企业关联穿透	104.10	--	5.96
2020年 1-6月	元数据管理平台	106.58	--	0.51
2020年 1-6月	企业雷达	84.24	--	3.87
2020年1-6月合计		545.88	--	38.35
2019年	全球企业多语结构化数据引入	31.95	273.58	--



年度	研发项目名称	职工薪酬	数据费	折旧与摊销
2019年	新一代数仓及数据流水线	293.19	--	--
2019年	风铃 AI 预警模型	191.34	--	22.45
2019年	空壳公司识别	183.96	--	11.66
2019年	反洗钱客户身份识别	140.41	--	31.20
2019年	关联洞察迭代更新	49.32	--	0.75
2019年	智能标签迭代更新	42.18	--	1.07
2019年	自动化测试平台	35.06	--	2.37
2019年	热加载插件平台	36.27	--	0.49
2019年合计		1,003.69	273.58	69.99
2018年	受益所有人查询系统	367.53	--	--
2018年	企业客户反洗钱尽职调查系统 (小程序)	299.10	--	--
2018年	基于分布式架构和机器学习 算法的唯一自然人识别系统	193.67	--	--
2018年	P2P 企业深度洞察系统	78.68	--	--
2018年合计		938.98	--	--
2017年	关联洞察产品	380.35	--	--
2017年	企业万象	315.20	--	--
2017年	企百科小程序	131.15	--	--
2017年	刷库大师	65.71	--	--
2017年	清理大师	30.21	--	--
2017年合计		922.62	--	--

(四) 发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业可比公司是否一致

可比上市公司通常会披露研发费用的整体会计政策，但较少披露具体的研发费用确认依据及核算方法。发行人研发费用与可比公司的研发费用会计政策比较情况如下：



公司简称	研发费用会计政策
兆日科技	划分内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准： ①本公司将为进一步开发活动进行的资料及相关方面的准备活动作为研究阶段，无形资产研究阶段的支出在发生时计入当期损益。 ②在本公司已完成研究阶段的工作后再进行的开发活动作为开发阶段。开发阶段支出资本化的具体条件.....
赢时胜	内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。 内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产.....
汇金科技	本集团将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。 开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化.....
微众信科	未披露相关信息。
中数智汇	本公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。 开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化.....

发行人与可比公司的研发费用核算内容比较情况如下：

公司简称	研发费用核算内容
兆日科技	职工薪酬、折旧与摊销、研究开发费、差旅费、办公费、培训会务费、业务招待费、其他
赢时胜	职工薪酬、折旧及摊销、房租物业费、其他
汇金科技	职工薪酬、折旧及摊销、材料费、办公费用、差旅费、咨询服务费、检测认证费、其他
微众信科	职工薪酬、折旧及摊销费、股份支付、专线费、房租及物业管理费、数据使用费、知识产权申请及测评费、其他
中数智汇	职工薪酬、折旧与摊销、数据采购支出

报告期内，公司内部研究开发支出全部计入研发费用，不存在研发支出资本化的情形。公司内部研究开发支出的核算和确认按照《企业会计准则》的相关规定执行，与可比公司一致。公司研发费用归集的项目在各年度与同行业公司相比更加谨慎，不存在除研发人员薪酬、研发调用设备折旧和研发使用数据成本之外的其他支出，对研发费用的财务核算更加严谨。

（五）研发人员学历构成中本科和硕士学历分别的比例

发行人仅将研发中心员工分类为研发人员，截至 2020 年 6 月 30 日，发行人研发人员及其学历构成中本科和硕士学历分布情况如下：



类别	2020年6月30日	
	员工人数(人)	占研发员工总数的比例
研发人员	62	100.00%
其中：硕士	3	4.84%
本科	50	80.65%
其他	9	14.52%

(六) 上述内容的补充披露情况

发行人已将上述内容在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(四) 期间费用分析”之“3、研发费用分析”中进行了补充披露。

发行人说明：

(一) 研发人员的界定标准，平均薪酬，相关标准是否合理，是否存在同时从事研发和其他工作的人员，若存在，请按照员工级别分别说明相关的薪酬和费用如何在研发费用和其他费用之间分摊，是否存在区分不明确的情况

发行人仅将任职于研发中心的技术人员，认定为公司的研发人员，该等研发人员的界定标准谨慎、合理，不存在同时从事研发和其他工作的人员。

报告期内发行人研发人员平均薪酬如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
研发费用-职工薪酬	545.88	1,003.69	938.98	922.62
平均人数	50	38	36	37
年度平均薪酬	23.02	26.41	26.08	24.94

注：1、平均人数=各月人数之和/12；

2、2020年1-6月平均薪酬的计算方法：2020年1-6月年化后的研发费用-职工薪酬除以2020年1-6月研发人员加权平均人数；由于2020年1-6月研发人员变动较大，2020年1-6月研发人员加权平均人数系根据2020年1-6月员工实际在职月份所占权重计算得出。

发行人同行业公司的研发人员平均薪酬如下表所示：

单位：万元

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
兆日科技	—	15.94	21.69	19.46



公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
赢时胜	——	16.30	14.12	12.34
汇金科技	——	24.93	20.02	18.93
微众信科	——	21.21	——	13.93
平均值	——	19.60	18.61	16.17
发行人	23.02	26.41	26.08	24.94

注：1、因微众信科公开披露信息未准确披露 2018 年度研发人员人数，故上表相关数据为空；
2、2020 年 1-6 月同行业公司未披露研发人员人数，因此未能计算同行业公司平均薪酬。

2017 年度至 2020 年 1-6 月，发行人研发人员的年度平均薪酬分别为 24.94 万元、26.08 万元、26.41 万元及 23.02 万元，与同行业公司相比，发行人研发人员平均职工薪酬高于同行业公司平均水平，主要原因系发行人在大数据领域深耕多年，十分注重技术先进性及研发成果，因此不断开拓核心技术、在研发项目上不断加大投入，通过提供具有市场竞争力的薪酬，吸引具备技术优势的人才。

公司根据部门职能设置董事会办公室、市场营销部、运营事业部、解决方案部、业务产品部、研发中心、业务运营中心、平台运营中心、数据工场、服务与共享中心、采购管理部和财务部。各部门各司其职，权责划分明确，不存在人员交叉的情况。

根据发行人在招股说明书第六节“业务和技术”之七、（五）、2、（3）“研发组织具体情况”中已披露的相关内容，发行人研发组织包含研发中心、数据工场和业务产品部，发行人研发组织与费用划分的对应情况如下：

部门名称	部门职能	是否符合研发人员标准	计入研发费用
研发中心	负责公司产品的设计、研发、迭代升级；客户化软件项目的落地实施及驻场开发；建设和优化企业内部 IT 架构；进行新技术调研和技术储备，确保公司产品技术栈的适用性和先进性；主导推进软件发明专利、软件著作权、CMMI 等企业资质认证的相关事宜。	是	是
数据工场	负责公司数据仓库的建设和优化升级，并完成数据的全生命周期管理，包括数据接入、清洗、标准化、质量管理、归档备份等；建设数据历史拉链库、数据质量追踪库、数据校验规则库等专题数据库；实现数据加工流程自动化；完成业务运营中心的客户化需求的数据交付及数据脚本开发。	否	否
业务产品部	负责制定公司的产品开发规划；制定产品研发计划和实现方案，并组织、协调、监控具体执行；对市场、销售及运营人员进行产品培训；制定和实施产品推广策略及合作策略，促进产品的销售；收集整理客户意	否	否



部门名称	部门职能	是否符合研发人员标准	计入研发费用
	见反馈，对产品进行持续优化；监测行业和竞争对手的产品服务变化。		

报告期内，发行人研发中心的人员岗位主要包含 JAVA 开发工程师、前端开发工程师、测试工程师、大数据开发工程师、区块链业务架构师、UI 设计师及开发助理等岗位。发行人研发中心主要人员的岗位职责如下表所示：

岗位名称	岗位职责
JAVA 开发工程师	参与项目启动会和项目需求评审，了解项目需求；编写系统概要设计说明书、制定项目进度计划时间表；参与系统测试计划的评审；参与测试用例评审；按照项目进度计划时间表的任务安排，完成所属项目任务的研发工作；项目负责人定期组织代码走查，了解研发人员的代码质量；项目所有功能开发完成后，项目负责人进行项目系统集成，并发布可供测试的版本；提出版本发布申请并存入公司库等。
前端开发工程师	根据项目要求，同 UI 完成项目前端页面的展示，并同后台完成页面数据的绑定，建立并完善项目前端需求内容，并对前端页面进行性能优化。具体职责包括掌握前端前沿设计模式体系；负责前端架构搭建；负责前端框架编写等。
测试工程师	分析系统需求，根据产品设计需求制定测试策略和测试方案并参与相关评审，编写测试计划及测试用例；执行测试，协助定位缺陷，跟踪缺陷并完成测试；总结测试过程，编写测试报告，及时反馈测试结果，并参与问题的分析和讨论；及时预测并向上级报告各类风险，并提供合理的解决方案。
大数据开发工程师	负责抽取、转换、加载数据。具体职责包括 ETL 工作流程设计、ETL 工作流程成功执行等。
区块链业务架构师	负责完成区块链业务重要模块开发；参与区块链产品的开发实施；解决产品研发中的重要技术问题；根据区块链技术发展趋势，在特定的技术领域不断深入研究，成为相关领域专家等。
UI 设计师	负责界面设计、编辑、美化等工作。

报告期内，研发人员根据岗位职责进行项目实施，不存在研发人员跨部门工作或超出研发岗位职责的情形。

（二）研发费用房租及物业水电费的归集方式，在研发费用和其他费用中分摊的方式，研发房租费的归集是否准确

报告期内，发行人的研发费用未包含房租及物业水电费。

发行人按照项目归集并核算研发费用，由于房租及物业水电费无法与研发项目直接对应，因此未纳入研发费用核算，发行人报告期内的研发费用仅包含职工薪酬、数据费及折旧费这三类可与每一个研发项目直接对应的费用。

（三）发行人的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况；



1、发行人报告期各项研发费用均直接用于研发用途，不存在其他用途列支研发费用情形，不存在列报不准确的情况发行人的研发费用中不存在其他用途而非研发用途的费用，不存在列报不准确的情况。发行人各项研发费用的具体用途如下表所示：

研发费用性质	用途
职工薪酬	计入研发费用-职工薪酬的仅为研发人员的职工薪酬。研发人员的岗位职责及工作范围主要系与研发项目相关的产品设计、研发、迭代升级，报告期内不存在研发人员的岗位职责及具体工作内容发生变更的情形。
数据费	计入研发费用-数据费的仅为研发项目专用的数据费用，仅应用于研发环境，不涉及产品和服务交付，报告期内仅涉及2019年度立项、实施并结项验收的“全球企业多语结构化数据引入”项目。
折旧与摊销	计入研发费用-折旧与摊销的仅为研发项目专用的服务器及配套设备折旧费用，仅应用于研发环境，不应用于与产品、服务直接相关的生产环境。发行人对研发项目专用的服务器及配套设备进行专项登记并跟踪后续使用情况，不存在服务器及配套设备无法区分用途的情形。

2、在研发费用中列支用于研发用途的数据费属行业内正常的研发费用归集方式

2019年度，发行人向语联网（武汉）信息技术有限公司采购全球企业商事主体公开数据用于研发用途，相关数据费支出计入研发费用，该等处理方式符合会计准则相关要求，也是行业内常见的研发费用归集方式。发行人与同行业公司研发费用中核算的内容对比情况如下：

同行业公司		研发费用构成
公司简称	证券代码	
兆日科技	300333	人工费、折旧与摊销、研究开发费、差旅费、办公费、培训会务费、业务招待费等
赢时胜	300377	职工薪酬、折旧及摊销、房租物业费等
汇金科技	300561	职工薪酬、材料费、办公费用、差旅费、折旧及摊销、咨询服务费、检测认证费等
微众信科	---	人工成本、专线费、房租及物业管理费、折旧及摊销费、数据使用费、知识产权申请及测评费等
发行人	---	职工薪酬、数据费、折旧与摊销

如上表所示，同行业公司的研发费用中均包含职工薪酬及折旧与摊销费，业务类型相近的可比公司微众信科的研发费用中包含数据使用费，发行人研发费用中核算的内容未超出同行业可比公司研发费用核算的内容。



3、语联网（武汉）信息技术有限公司与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、核心技术人员、持股 5%以上股东之间不存在关联关系

基于建立全球一体化的企业征信服务视角背景，2019 年度发行人经过调研、立项，实施了“全球企业多语结构化数据引入”研发项目，旨在为国内金融机构提供更广泛的产品及服务，并基于该项目的研发需求，向国内较为知名的人工智能语言服务商传神语联网网络科技股份有限公司之子公司语联网（武汉）信息技术有限公司采购了全球企业商事主体公开数据。由于此项数据采购应用于项目研发，故计入研发费用。

该等采购系公司基于适应市场发展趋势和未来发展规划而达成的正常商业安排。中介机构通过调取工商信息、对供应商开展访谈、对发行人相关方发放并回收调查表等方式开展核查，确认发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、持股 5%以上股东与语联网及其控股股东、实际控制人之间均不存在相互持股、亲属等关联关系，也不存在任何利益输送、虚增成本费用或其他损害公司利益的情形。

综上所述，发行人研发费用核算的内容合理，不存在列报不准确的情况。

（四）研发相关内控制度的执行情况。

发行人制定了《中数智汇研发流程管理规范》，建立了完善的研发内控制度，并在报告期内有效执行。发行人研发活动财务核算制度健全并有效运行，为研发支出核算提供保障。

发行人已在招股说明书第六节之“七、发行人技术水平及研发情况”之“（五）公司研究开发情况”之“2、研发机构设置”中对截至 2019 年末的发行人研发组织架构以及各部门具体情况进行了披露；在“（五）公司研究开发情况”之“1、研发工作流程”中对发行人研发工作流程情况进行了披露。

报告期内，发行人在研发费用科目中设置研发项目台账，按照项目归集、核算研发支出。发行人对所有研发项目采用调研、立项、开发、测试、验收结项的流程，研发费用的审批程序完整。研发支出中核算的费用全部一一对应到已立项的研发项目中。发行人研发活动中关键控制点的设置及执行情况如下：

序号	控制名称	控制描述	控制频率	依据	执行情况
1	研发人员资质符合岗位职责要求	研发人员应具有相应的技术水平，可通过抽查研发人员的学历、学位证书，或与研发项目相关的资格证书证明该人员有能力从事研发活动。	一年多次	岗位职责说明书、劳动合同、学历证书等	执行有效



序号	控制名称	控制描述	控制频率	依据	执行情况
2	研发立项经过适当的审批	可行的研发项目均有立项申请并经过适当权限的立项审批	一年多次	立项审批文件	执行有效
3	研发预算经过适当的审批	研发立项文件中需包含项目预算并经过适当权限的审批	一年多次	立项审批文件	执行有效
4	研发人员按照项目记录工作时间并经过适当的审批	研发人员按照项目执行时间进行工作记录	一年多次	研发人员工作时间记录	执行有效
5	研发人员薪酬经过适当的分配	研发人员的薪酬按照实际参与项目的时间在不同研发项目中分配	每月一次	研发人员薪酬分配表	执行有效
6	研发用服务器及配套设备经过专项登记及后续跟踪	平台运营中心对研发项目专用的服务器及配套设备进行专项登记并跟踪后续使用情况	一年多次	服务器及配套设备使用情况记录	执行有效
7	服务器及配套设备折旧经过适当的分配	财务部门按照各个研发项目使用服务器及配套设备的记录，按月对服务器及配套设备的月折旧在不同研发项目中分配	每月一次	折旧计提台账	执行有效
8	采购支出经过适当的审批	研发项目所需的数据采购需逐项经过恰当的审批	仅一次	采购合同、费用支出申请及审批单	执行有效
9	项目经过适当的验收	项目结项前需经过验收	一年多次	项目测试报告、项目验收报告	执行有效
10	项目结项经过适当的审批	项目结项前需完成财务决算报告并经过恰当的审批	一年多次	研发项目经费决算表	执行有效

综上所述，发行人研发相关内控制度建立健全并得到有效执行。

4.2 根据首轮问询回复，发行人申报所得税加计扣除的研发支出金额与财务报表列报的研发费用金额一致。

请发行人说明上述用于申报所得税加计扣除的研发费用金额是否经税局认可。

请申报会计师核查上述 4.1、4.2 事项，发表明确核查意见；并对研发费用与成本、其他费用划分的内控制度是否建立健全、是否有效运行发表专项核查意见。



回复：

发行人说明：

报告期内，发行人申报所得税加计扣除的研发支出金额如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
研发费用	584.23	1,347.26	938.98	922.62
用于申报所得税加计扣除的研发费用金额①	584.23	1,347.26	938.98	922.62
所得税加计扣除数 (②=①*75%)	438.17	1,010.45	704.24	691.97

发行人未针对所得税加计扣除的研发费用支出进行专项申报，在年度汇算清缴纳税申报过程中，发行人严格按照税务机关认可的加计扣除范围进行申报，税务机关未对发行人报告期内申报所得税加计扣除的研发费用支出提出异议，并且发行人已取得税务机关出具的报告期内无欠税证明。因此，可佐证发行人用于申报所得税加计扣除的研发费用金额已得到税务机关认可。

核查程序：

- 1、了解、评价了发行人与研发费用相关的内部控制设计的有效性，并在执行穿行测试的基础上选取关键控制点，测试了关键控制运行的有效性；
- 2、对研发项目负责人进行了访谈，了解了公司核心技术及公司研发投入对公司核心技术的贡献情况，并确认报告期内研发项目的发生和合理性；
- 3、对研发费用的合理性执行了分析程序；
- 4、了解了研发项目的驱动因素，检查了数据费、折旧与摊销费在成本与研发费用之间的划分方法和依据，并确认在报告期内是否得到一贯执行；
- 5、检查了发行人研发费用的归集对象与研发项目的对应情况；
- 6、复核了发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业可比公司是否一致；
- 7、复核了研发人员的学位构成情况；
- 8、复核了研发人员界定标准和职工薪酬的合理性，检查了是否存在同时从事研发和其他工作的人员；



9、检查了研发费用的用途，以确认是否存在列报不准确的情况；

10、复核了发行人所得税加计扣除的研发费用计算过程及纳税申报表，取得了税务机关开具的报告期内发行人无欠税证明。

核查意见：

经核查，我们认为，截至 2019 年 12 月 31 日及 2020 年 6 月 30 日，发行人的研发内控制度建立健全并有效运行，报告期内发行人会计基础工作规范、研发费用核算准确、不存在研发费用与其他成本费用混同的情形，报告期内所得税加计扣除的研发费用经过税务机关的认可。发行人将用于研发用途的数据费计入研发费用，符合会计准则相关要求，语联网（武汉）信息技术有限公司与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、核心技术人员、持股 5%以上股东之间不存在关联关系。

五、审核问询 9. 关于其他

9.7 请发行人说明：（1）报告期内各期销售合同中涉及质量保证金的金额，是否确认预计负债；（2）报告期各期末，公司应收账款余额中质保金和已经验收但尚未结算款项的具体情况；（3）报告期内项目质保金收回情况，是否存在质保期满质保金未能如期收回的情形，若存在请说明具体项目情况、金额和原因。

请申报会计师核查上述事项并对质保金会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

回复：

发行人说明：

（一）报告期内各期销售合同中涉及质量保证金的金额，是否确认预计负债

1、报告期内各期销售合同中涉及质量保证金的情况说明

发行人的销售合同中不涉及质保条款。

根据发行人的业务特点，发行人在提供服务的同时已经过客户的检验和反馈，服务完成后不再涉及质保，已完成的服务中亦不存在因服务质量问题产生的质保金。

2、预计负债的计提情况

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够



可靠地计量。”

发行人在提供服务的同时已经过客户的检验和反馈，报告期内各期末，发行人已完成并确认收入的服务均不存在因服务质量问题产生的质保金，服务结束后亦不涉及质保期。报告期内，客户未对因发行人合同项下的产品缺陷、发行人服务质量等原因向发行人提出赔偿金或违约金的请求，历史上未发生因履行质保义务导致经济利益流出企业的情形，发行人判断不存在因履行质保义务很可能导致经济利益流出企业的情形，因此不符合预计负债的确认条件，报告期内发行人无需计提预计负债。

（二）报告期各期末，公司应收账款余额中质保金和已经验收但尚未结算款项的具体情况

报告期各期末，应收账款余额中不存在质保金和已经验收但尚未结算的款项。

（三）报告期内项目质保金收回情况，是否存在质保期满质保金未能如期收回的情形，若存在请说明具体项目情况、金额和原因

根据发行人的业务特点，发行人的销售合同中未涉及质保金，不存在质保金的收回或质保期满质保金未能如期收回的情形。

核查程序：

- 1、复核了发行人与质量保证金相关的会计政策以及会计处理方式，判断是否符合企业会计准则要求；
- 2、检查了主要销售合同，了解了合同中不存在质保金条款的约定；
- 3、复核了发行人历史上是否发生过质保金的相关情况；
- 4、通过访谈主要客户，确认了销售合同和业务执行中不存在质保金条款。

核查意见：

经核查，我们认为，报告期内发行人不涉及销售合同质保金条款以及质保金相关事项，无需计提预计负债，发行人对质保金的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

9.8 请发行人按照中国证监会《发行监管问答——关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》的要求全面做好信息披露工作，请中介机构按照相关要求做好核查工作并出具相关意见。

回复：



发行人说明：

2017年7月，财政部发布了财会【2017】22号文，对《企业会计准则第14号8-1-169——收入》（以下简称“新收入准则”）进行了修订。按照相关规定，发行人于2020年1月1日起执行新收入准则并对会计政策相关内容进行调整。

（一）执行新收入准则实施前后收入确认会计政策的主要差异

新收入准则明确收入确认的核心原则为“控制权转移”，即“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入”，以“控制权转移”替代原收入准则“风险报酬转移”作为收入确认时点的判断标准。

新收入准则要求识别合同及合同中的单项履约义务，对合同中包含两项或多项履约义务的，明确“企业在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入”。

原收入准则区分销售商品、提供劳务、让渡资产使用权等业务类型，规定相应的收入确认原则；新收入准则区分属于在某一时段内履行履约义务和属于在某一时点履行履约义务两种情况，规定相应的收入确认原则。

新收入准则要求合同取得成本和合同履约成本确认的资产采用与该资产相关的商品或服务收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。

（二）实施新收入准则对公司在业务模式、合同条款、收入确认等方面的影响

实施新收入准则对发行人在业务模式、合同条款、收入确认等方面没有实质性影响。

1、对发行人在业务模式方面的影响

发行人的业务模式可以分为直销模式和代理销售模式，其中代理销售模式又可以划分为渠道式代理销售模式和分成式代理销售模式。直销客户、渠道式、分成式代理销售的区别在于发行人获客方式的不同，收入确认政策一致。实施新收入准则对发行人在不同业务模式下收入确认政策没有影响。

2、对发行人在合同条款方面的影响

合同中主要条款在制式合同中直接明确或在签订过程中由双方协商确定。实施新收入准则对发行人在合同条款方面没有影响。

3、对发行人在收入确认方面的影响



发行人与客户签订的信息服务合同中以包年收费模式、按实际用量收费模式或批量交付收费模式提供的数据服务构成新收入准则下的履约义务。各模式下的收入确认时点及金额在新收入准则与旧收入准则下不存在差异。

（三）新旧收入准则变更对报告期各期财务报表主要财务指标的影响

如果发行人自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，对发行人各年营业收入、归属于母公司股东的净利润、总资产、归属于母公司所有者权益主要财务指标均小于 1.5%。执行新收入准则对财务指标的影响系由于合同取得成本按照与收入确认相同的方式进行摊销计入当期损益所致。

综上所述，结合发行人现有业务模式、合同条款等情况，假设发行人自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则不会对本申报财务报表产生重大影响。

核查程序：

1、对发行人现有业务模式及主要合同条款进行分析，结合新收入准则的规定，复核并检查了发行人对合同履约义务的识别过程、各项履约义务的金额、产品及服务控制权转移的时点，进而评价发行人的收入确认政策是否符合新收入准则的规定，是否与发行人业务情况相符；

2、复核了发行人收入会计政策变更的披露；

3、复核并检查了发行人新收入准则变更对报告期各期财务报表主要财务指标的影响，并复算了各项指标的变动比例。

核查意见：

经核查，我们认为发行人补充说明的内容与我们了解的情况一致。发行人执行新收入准则，未对业务模式、合同条款、收入确认等方面产生重大影响。

我们根据审核问询的落实情况及再次履行审慎核查义务之后，提供了本落实审核问询的专项说明。



致同会计师事务所
(特殊普通合伙)

中国注册会计师
(项目合伙人)



中国注册会计师



二〇二〇年九月二十二日