



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
第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



国泰君安证券股份有限公司
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二〇年十月

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的 第二轮审核问询函的回复

上海证券交易所：

贵所于2020年8月28日出具的《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》（上证科审（审核）（2020）636号）（以下简称“第二轮审核问询函”）已收悉，北京中数智汇科技股份有限公司（以下简称“中数智汇”、“发行人”或“公司”）会同国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”或“保荐机构”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），对第二轮审核问询函提出的问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

除特别说明外，本回复所使用的简称与《北京中数智汇科技股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书》的释义相同。

本回复报告的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体（不加粗）
对招股说明书（申报稿）的修改	楷体（加粗）
对招股说明书（申报稿）的引用	楷体（不加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

1、关于收入	3
2、关于成本	37
3、关于应收账款逾期	62
4、关于研发费用	79
5、关于产品及市场	91
6、关于对赌协议	91
7、关于“银税互动”的通知	122
8、关于完善风险提示	125
9、关于其他	127

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；请发行人根据说明情况，在招股说明书中充分披露直销、代理模式下不同收费模式的收入确认时点与确认依据，提高披露针对性。

回复：

一、发行人说明情况

（一）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	发行人与分成代理商签订的合同、分成代理商与终端客

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
	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。	<p>代理商与终端客户约定的合同期间内分期确认收入。</p> <p>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。</p>	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。
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。

二、发行人补充披露情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品情况”之“（四）”之“3”中披露了“（4）不同销售模式下的收入确认时点、确认依据”相关内容，按照包年、按实际用量收费模式、批量交付收费这三类报告期内收费模式介绍了发行人的收入确认具体时点及确认依据。

为了增强信息披露针对性，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（十五）”中就直销、渠道式代理、分成式代理这三类不同销售方式下对应不同收费模式的收入确认时点与确认依据进行了补充披露，并对第六节相关内容进行了引用。

具体补充披露内容如下：

“3、各类销售方式下各类收费模式的收入确认时点与依据

按照销售方式划分，公司报告期内分为直销、渠道式代理、分成式代理三类，公司在任一销售方式下均执行一贯的收入确认政策，但由于分成式代理的合同签署方式存在其特点，因而收入确认时点及依据与直销、渠道式代理有着细节上的差异。三类销售方式的具体收入确认时点及依据情况如下：

（1）直销与渠道式代理方式下的收入确认时点及依据

在直销与渠道式代理方式下，发行人与终端客户或者代理商签订合同，相关业务开展模式较为简单，发行人的收入确认时点及依据如下：

销售模式	包年收费模式	按实际用量收费模式	批量交付收费模式
收入确认时点	公司与客户签订数据信息服务合同，约定在固定期间、以固定金额提供服务的，公司按照合同金额，在合同期间内分期确认收入	公司与客户约定在合同有效期内按实际使用量及合同单价结算的，公司在各月末按照当月客户实际使用量和约定单价确认收入	公司与客户约定向客户一次性交付存量数据的，公司在完成数据交付并取得客户确认时确认收入
收入确认依据	客户盖章生效的合同以及合同约定的期间、金额等	客户盖章生效的合同、后台实际调用量和计费量、计费账单等	客户盖章生效的合同、批量交付的文件、信息等

(2) 分成式代理方式下的收入确认时点及依据

在分成式代理方式下，发行人、分成式代理商与终端客户的合同签署分为“背靠背”协议模式和三方协议模式，其业务逻辑、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：

发行人说明情况

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间、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-	2017/1/1-

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
				2017/12/31	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：

一、发行人说明情况

（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，元素征信应收账款主要由2019年和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

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
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	98.80	222.00	否
客户 42	67.92	72.00	72.00	48.00	否
客户 43	56.60	60.00	50.00	60.00	否
合计	566.04	600.00	580.80	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，在自身细分领域或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，业务运营中心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合同的应结算金额，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	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	元素征信盖章生效的合同、元素征信接口

收费模式	销售模式	收入确认时点	收入确认依据
模式		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。	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客户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。

二、中介机构核查情况

（一）申报会计师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、申报会计师从收入明细账出发，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、申报会计师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、二、（一）、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、申报会计师从银行流水出发，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、二、（一）、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、申报会计师检查了报告期内发行人 BIdata 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%。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，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。

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，请保荐机构说明是否独立履行发函程序，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，请发行人律师对经办人签字回函是否具有法律效力发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明情况

（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 年度和 2020 年 1-6 月报告期内及期后回款金额占其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。2020 年 1-6 月相关客户因尚在回款结算过程中因此回款占比相对较低。

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)	本年收入截止本问询函 回复出具之日回款	回款状况	签字经办人是否仍在职
中国工商银行股份有限公司	直销	1,016.12	1,077.08	-	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)	本年收入截止本问询函 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

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 截止本问 询函回复 出具之日 回款	回款状 况	签字经 办人是 否仍在 职
中国电信股份有 限公司甘肃分公 司	直销	23.00	24.38	14.55	客户付 款流程 审批中	是
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

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
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 份有限公司	直销	1,171.92	1,242.23	1,242.23	已全 部回 款	是
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 截止本问 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	是

					款	
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，部分期间的个别月份收入存在一定波动，主要受客户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。

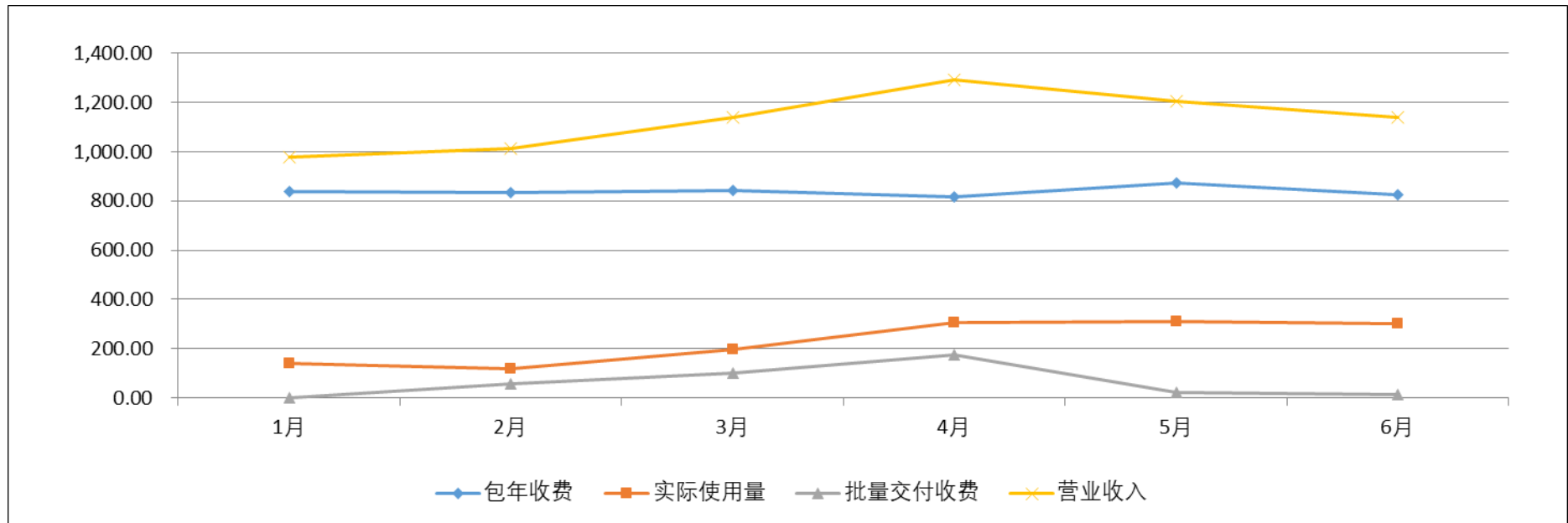
发行人收入按不同收费模式划分的月度收入金额及波动的情况列示和原因分析如下所示：

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：

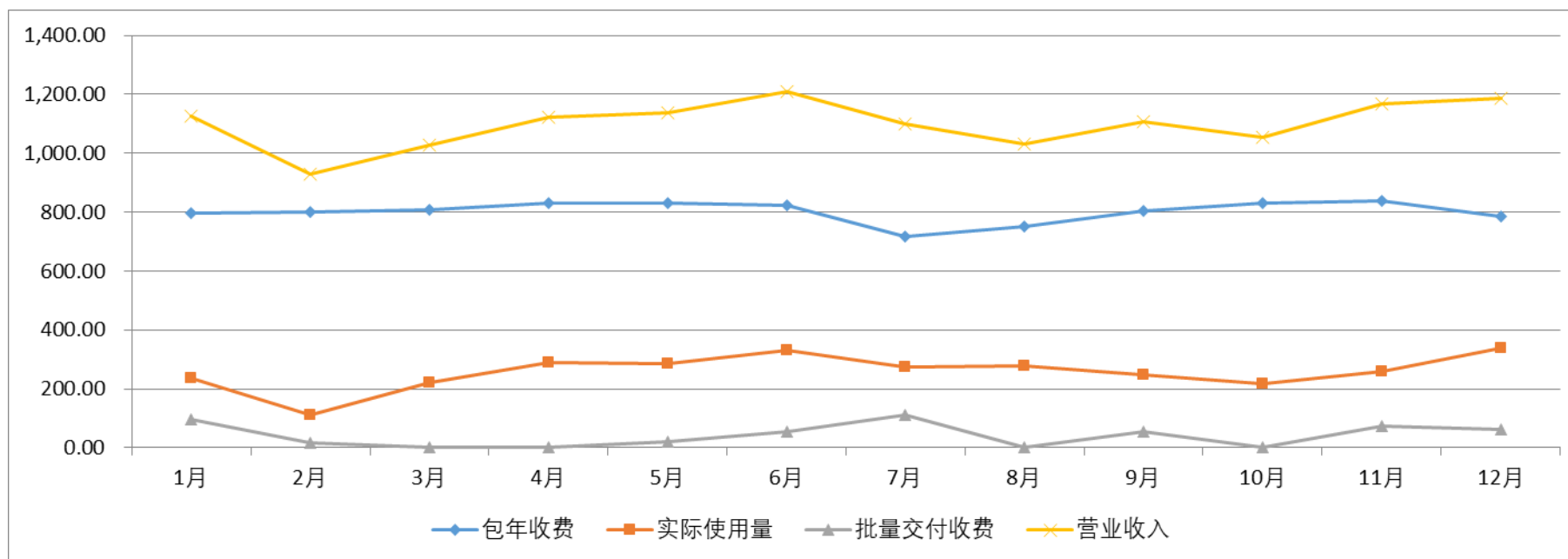
2020年5月，发行人与随行付支付有限公司签署了《项目采购合同》，约定发行人应在合同约定的有效期2020年5月1日至2020年5月31日内，提供企业综合信息服务。合同约定在一定业务量范围内按照固定的合同总价60万元收取服务价款，因此该合同被划分为包年类合同。合同执行期间与合同约定的执行期间一致，发行人确认收入的时点系客户取得服务的期间，发行人确认收入的金额与合同约定的金额一致，合同信息、合同执行情况与收入确认匹配。

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：



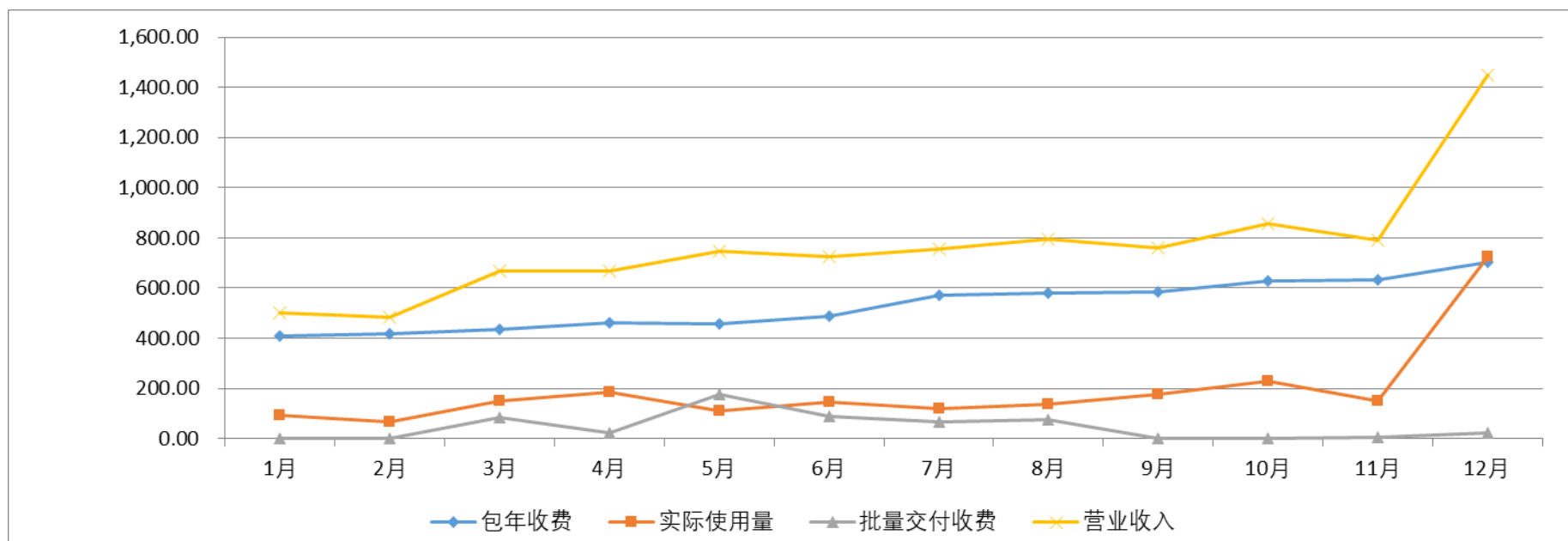
2019 年度发行人各月度收入波动相对平稳，不存在月度收入分布差异较大的情况。

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”），在所述主

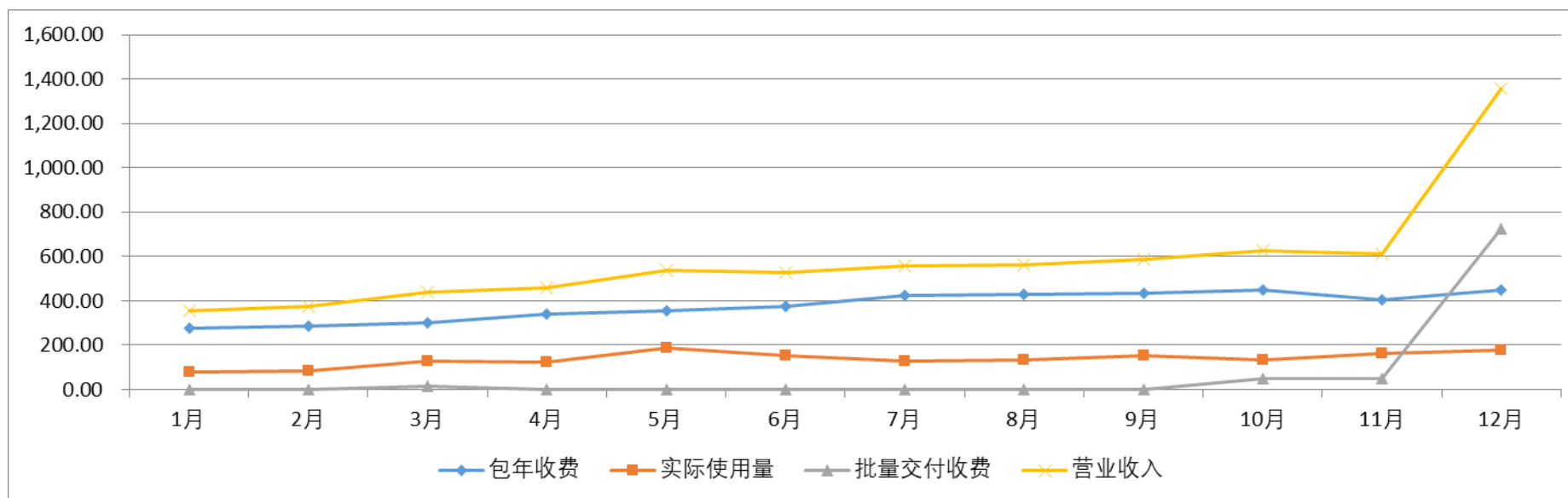
合同的基础上增加了新增产品调用的约定。根据客户提出的调用需求，该补充协议的服务内容于 2018 年 12 月完成并经过客户确认，发行人确认收入的时点系服务完成并经过客户确认后，发行人确认收入的金额系按照实际查询量乘以单价计算，与合同约定的计费方式一致，合同信息、合同执行情况与收入确认匹配。

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、	2017 年 12 月	2017 年 12 月	90.00

									数据交接验收单			
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。

二、中介机构核查情况

（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，被访谈人于客户的办公场所接受访谈，中介机构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。

发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅《中国注册会计师审计准则第 1312 号——函证》等相关规定；

- 2、查阅发行人会计师及保荐机构关于回复的说明；
- 3、查阅部分经办人签字的询证函回函等相关文件。

(二) 保荐机构独立履行了发函程序

保荐机构在对发行人的核查过程中，独立履行了发函程序，建立了保荐机构自身的函证控制台账，保荐机构客户函证的发函回函统计情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入：				
营业收入总额	6,765.52	13,202.38	9,197.82	6,992.53
发函率	56.15%	85.58%	91.87%	91.87%
回函金额	2,436.39	8,685.86	6,570.50	5,098.10
回函金额占营业收入比例	36.01%	65.79%	71.44%	72.91%
应收账款：				
期末余额	9,223.32	8,127.93	4,950.58	2,959.17
发函率	73.50%	93.48%	100.00%	96.36%
回函金额	5,852.67	5,805.10	4,057.39	2,171.50
回函金额占期末余额比例	63.46%	71.42%	81.96%	73.38%
预收账款：				
期末余额	624.78	616.78	549.91	325.56
发函率	-	72.23%	70.59%	79.59%
回函金额	-	282.77	290.49	151.52
回函金额占期末余额比例	-	45.85%	52.83%	46.54%

注：为保证可比性，2020年6月30日的应收账款期末余额（原值）为应收账款、合同资产两个科目余额之和。

由于发行人部分客户基于内部规定仅向会计师回函，因此保荐机构整体回函比例稍低于申报会计师对应水平。保荐机构通过获取申报会计师取得的相关回函进行复核、与申报会计师一同执行替代程序等方式，对未回函客户进行了补充核查。

(三) 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%

保荐机构和申报会计师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	1,466.61	100.00%	4,455.79	100.00%	2,970.36	100.00%	1,943.97	100.00%

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
④	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。							
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，不再就该等客户申请信息披露豁免。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（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职等
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
4	3.2	一 (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

(四) 发行人律师认为经办人签字回函具有复核账目的效力

根据《中国注册会计师审计准则第 1312 号——函证》（2010 修订）第五条的规定，函证是指注册会计师直接从第三方（被询证者）获取书面答复作为审计证据的过程。即询证函系通过函证方式获得的审计证据。

在回函形式方面，《财政部、中国人民银行关于做好企业的银行存款借款及往来款项函证工作的通知》附件的企业询证函模板中明确“本函仅为复核账目之用，并非催款结算。”同时，在询证函模板中载明了“如与贵公司记录相符，请在本函下端‘数据证明无误’处签章证明。”但并未明确“签字或盖章”或者“签字且盖章”。

基于上述情况，发行人律师认为询证函仅用于复核账目，不用于具有法律约束力的催款结算等目的；同时，上述相关规定虽然明确了需要签章，但并未进一步解释或明确必须签字且盖章。基于复核账目的目的，判断询证函内容的真实性或可靠性，除了签字或盖章外，也同时结合访谈、发函及回函地址、对方经办人员任职单位等进行综合判断。基于发行人会计师及保荐机构的相关回复说明，对于仅有签字回函的部分，已经通过对经办人访谈等替代方式进一步佐证询证函内容的真实性、可靠性。

上述仅经办人签字回函的相关客户以银行总行为主，该类客户内部管理严格，尤其在已付清款项后回复盖章回函难度较大，针对该类客户，中介机构均履行了独立函证程序，相关经办人员也接受了中介机构访谈，中介机构履行了替代核查程序。

（五）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师对 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。

经核查，发行人律师认为，企业询证函仅用于复核账目，不用于具有法律约束力的催款结算等。对于发行人本次仅有经办人签字回函的询证函，已履行了对经办人访谈等补充核查程序，经办人签字回函具有复核账目的效力。

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 BIdata 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 BIdata 商业智能平台建设期间及投入使用时间，基于 BIdata 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：

一、发行人说明情况

（一）详细说明 BIdata 商业智能平台建设期间及投入使用时间，基于 BIdata 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、BIdata 商业智能平台的建设及投入使用情况说明

BIdata 商业智能平台是发行人的核心业务开展平台，BIdata 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，BIdata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，BIdata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BIdata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，BIdata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BIdata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BIdata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BIdata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，具体原因主要体现在以下三个方面：

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 BIdata 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 BIdata 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
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
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	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
	事业部、解决方案部				
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本问询函回复之问题 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。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、申报会计师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 BIdata 商业智能平台的建设期间及投入使用时间；复核了基于 BIdata 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、申报会计师对于成本、费用真实性、完整性采取的核查方式、核查依据及核查比例：

申报会计师对于发行人成本、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的情形；

在执行上述核查程序的过程中，申报会计师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金额⑥	1,012.59	2,036.89	1,488.79	1,366.38
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%
研发费用：				
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：				
销售费用	787.13	1,752.85	1,246.12	828.11

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
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年度及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。

(3) 访谈核查比例

单位：万元

项目	2020年度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
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

项目	2020 年度 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
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 年度及 2020 年 1-6 月均不涉及。

3、申报会计师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。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人补充说明的 BIdata 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。

2.2 发行人采购支出主要包括三类：IT 资源、数据及其他服务，其中 IT 资源有 5 种、数据采购有 2 种，采购支出均按照实际调用情况或实际接受服务的方式和期间，分期摊销计入合理的会计期间。

请发行人说明：（1）三类采购对应分期摊销期间及会计处理，会计处理是否合理，是否符合《企业会计准则》相关规定；（2）报告期各期，发行人发生上述 5 类 IT 资源、2 类数据、1 类其他服务采购的支出金额，报告期各期的摊销金额；（3）专线使用费的具体内容，不同于其他采购项目，采用一次性确认的原因。

回复：

发行人说明情况

（一）说明三类采购对应分期摊销期间及会计处理，会计处理是否合理，是否符合《企业会计准则》相关规定

发行人三类采购对应分期摊销期间及会计处理合理，符合《企业会计准则》相关规定。

采购类别		成本/费用确认原则	分期摊销期间	会计处理
数据采购	固定采购额	分期摊销确认	合同约定的服务期	按照当期实际应当分摊的金额，根据业务实质借记成本、费用，贷记应付账款等科目。
	按照实际调用确定采购额	按量确认	实际调用当期确认	按照当期应结算金额，根据业务实质借记成本、费用，贷记应付账款等科目。
IT 资源采购	计算机软硬件产品	分期摊销确认	固定资产折旧期间	按照采购设备的购买价款及相关必要支出确认资产原值；各月末对资产计提折旧或摊销，根据资产用途计入成本、费用。
	服务器托管	分期摊销确认	合同约定的托管期	按照当期实际应当分摊的金额，根据业务实质借记成本、费用，贷记应付账款等科目。
	云服务租赁	分期摊销确认	合同约定的租赁期	
	技术服务费	分期摊销确认	合同约定的服务期	
	专线使用费	一次性确认	实际使用期间	实际发生时，根据业务实质借记成本、费用，贷记应付账款等科目。

采购类别	成本/费用 确认原则	分期摊销 期间	会计处理
其他服务采购	分期摊销确认	合同约定的 服务期	按照当期实际应当分摊的金 额，根据业务实质借记成 本、费用，贷记应付账款等 科目。

根据《企业会计准则——基本准则》第五十条及五十二条规定：本期支付应由本期和以后各期负担的费用，应当按一定标准分配计入本期和以后各期。本期尚未支付但应由本期负担的费用，应当预提计入本期。企业应当按实际发生额核算费用和成本。采用定额成本或者计划成本方法的，应当合理计算成本差异，月终编制会计报表时，调整为实际成本。

针对按照固定金额结算的采购合同，发行人按照合同金额及合同约定的服务期分期摊销确认成本、费用；对于本期尚未支付但应由本期负担的费用，采用预提方式计入当期。针对按照实际发生额结算的采购合同，发行人按照费用归属期及当期应结算金额确认成本、费用。

综上，发行人三类采购对应分期摊销期间及会计处理合理，符合《企业会计准则》相关规定。

报告期内，主要供应商对应上述三类采购的部分采购合同列举如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购类别	采购内容	成本/费用 具体确认方法	合同额 (不含税)	合同约定的服务期间	分期摊销期间	报告期内各期摊销额			
								2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	北京子旗信息技术有限公司	其他服务采购	针对特定销售合同的项目外包服务	在合同约定的服务期内分期摊销确认	211.13	2019/7/1-2019/12/31	2019/7/1-2019/12/31	--	211.13	--	--
		其他服务采购	针对特定销售合同的项目外包服务	在合同约定的服务期内分期摊销确认	65.09	2019/7/1-2019/12/31	2019/7/1-2019/12/31	--	65.09	--	--
2	语联网（武汉）信息科技有限公司	数据采购	全球企业商事信息数据	在取得服务的时点确认	273.58	2019年9月	2019年9月	--	273.58	--	--
3	北京达鹏菲科技发展有限公司	IT资源采购	服务器搬迁	在合同约定的服务期内分期摊销确认	59.62	2019/3/1-2019/11/1	2019/3/1-2019/11/1	--	59.62	--	--
			服务器维护	在合同约定的服务期内分期摊销确认	45.27	2020/5/8-2021/5/7	2020/5/8-2021/5/7	6.7	--	--	--
4	北京云海互联科技有限公司	IT资源采购	IDC 主机托管	在合同约定的服务期内分期摊销确认	28.78	2019/4/16-2020/4/15	2019/4/16-2020/4/15	8.28	20.50	--	--

序号	供应商名称	采购类别	采购内容	成本/费用 具体确认方法	合同额 (不含税)	合同约定的服务期间	分期摊销期间	报告期内各期摊销额			
								2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
				认							
		IT 资源 采购	云安全防护服务	在合同约定的服务期内分期摊销确认	65.66	2019/9/20- 2019/12/20	2019/9/20- 2019/12/20	--	65.66	--	--
		IT 资源 采购	IDC 主机托管	在合同约定的服务期内分期摊销确认	28.78	2020/4/16- 2021/4/15	2020/4/16- 2021/4/15	5.99	--	--	--
		其他服务 采购	网络安全等保 三级咨询服务	在取得服务的时点确认	56.23	2019 年 9 月	2019 年 9 月	--	56.23	--	--
5	上海大智慧 财汇数据科技 有限公司	数据采 购	财汇金融数据	在合同约定的服务期内分期摊销确认	75.47	2018/2/20- 2019/2/19	2018/2/20- 2019/2/19	--	10.34	65.13	--
		数据采 购	财汇金融数据	在合同约定的服务期内分期摊销确认	160.38	2019/2/20- 2020/2/19	2019/2/20- 2020/2/19	21.97	138.41	--	--
		数据采 购	财汇金融数据	在合同约定的服务期内分期摊销确认	179.25	2020/2/20- 2021/2/19	2020/2/20- 2021/2/19	64.65	--	--	--
6	全国组织机	数据采	商事主体综合	按量确认	按量确认	2017/11/8- 2018/11/7	2017/11/8- 2018/11/7	--	--	132.88	14.65

序号	供应商名称	采购类别	采购内容	成本/费用 具体确认方法	合同额 (不含税)	合同约定的服务期间	分期摊销期间	报告期内各期摊销额			
								2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	构统一社会信用代码数据服务中心	购	信息服务								
		数据采购	商事主体综合信息服务	在合同约定的服务期内分期摊销确认	64.15	2018/11/21-2019/11/21	2018/11/21-2019/11/21	--	56.94	7.21	--
		数据采购	商事主体综合信息服务	在合同约定的服务期内分期摊销确认	64.15	2019/11/19-2020/11/18	2019/11/19-2020/11/18	31.99	7.21	--	--
7	北京星缘新动力科技有限公司	IT资源采购	服务器托管	在合同约定的服务期内分期摊销确认	30.19	2018/6/25-2019/6/24	2018/6/25-2019/6/24	--	14.47	15.71	--
8	北京常青泓泰科技有限公司	IT资源采购	云主机租赁	在合同约定的服务期内分期摊销确认	87.53	2019/5/23-2020/5/22	2019/5/23-2020/5/22	34.05	53.48	--	--

(二) 说明报告期各期，发行人发生上述 5 类 IT 资源、2 类数据、1 类其他服务采购的支出金额，报告期各期的摊销金额

报告期各期，发行人发生上述 5 类 IT 资源、2 类数据、1 类其他服务的采购支出对应的各年新增采购合同/订单金额，以及分期摊销至各期计入当期损益的摊销额如下：

2020 年度 1-6 月

单位：万元

采购类别		2020 年 1-6 月采购支出金额	报告期各期摊销额			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
IT 资源采购	计算机软硬件产品	151.83	2.77	-	-	-
	服务器托管	90.42	23.30	-	-	-
	云服务租赁	5.18	5.18	-	-	-
	技术服务费	45.27	6.70	-	-	-
	专线使用费	23.16	23.16	-	-	-
数据采购	固定采购额	191.29	69.66	-	-	-
	按照实际调用确定采购额	0.18	0.18	-	-	-
其他服务采购		22.30	22.30	-	-	-

注：各年度采购支出金额为各年度新增采购合同/订单金额，招股说明书“第六节 业务和技术”之“五/（一）报告期内主要采购情况”披露的主要采购额除 IT 资源采购中计算机软硬件产品采购额为当期采购合同/订单额外，其余采购项目采购额均为分期摊销计入当期损益的摊销额，与采购合同/订单额的统计口径不同。

2019 年度

单位：万元

采购类别		2019 年度采购支出金额	报告期各期摊销额			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
IT 资源采购	计算机软硬件产品	265.97	25.80	18.16	-	-
	服务器托管	133.51	57.43	65.63	-	-
	云服务租赁	160.31	34.05	105.13	-	-
	技术服务费	94.25	5.77	65.39	-	-

	专线使用费	10.93	-	10.93	-	-
数据采购	固定采购额	510.16	53.96	431.24	-	-
	按照实际调用确定采购额	18.87	-	18.87	-	-
其他服务采购		353.70	-	353.70	-	-

2018 年度

单位：万元

采购类别		2018 年度采购支出金额	报告期各期摊销额			
			2020 年度 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
IT 资源采购	计算机软硬件产品	181.03	17.56	35.12	18.34	-
	服务器托管	135.91	-	85.59	50.32	-
	云服务租赁	31.20	-	2.30	28.89	-
	技术服务费	-	-	-	-	-
	专线使用费	15.09	-	-	15.09	-
数据采购	固定采购额	218.25	-	67.28	150.97	-
	按照实际调用确定采购额	140.87	-	140.87	-	-
其他服务采购		-	-	-	-	-

2017 年度

单位：万元

采购类别		2017 年度采购支出金额	报告期各期摊销额			
			2020 年度 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
IT 资源采购	计算机软硬件产品	208.25	21.2	40.40	40.40	18.69
	服务器托管	92.41	-	-	57.01	35.40
	云服务租赁	26.97	-	-	-	26.97
	技术服务费	-	-	-	-	-
	专线使用费	1.94	-	-	-	1.94
数据采购	固定采购额	15.38	-	-	2.14	13.24
	按照实际调用确定采购额	86.61	-	-	-	86.61
其他服务采购		45.00	-	-	-	45.00

报告期以前签订的采购合同/订单金额分期摊销至报告期各年度的情况如下：

单位：万元

采购类别		报告期前采购 采购支出	报告期各期摊销额			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
IT 资源 采购	计算机软硬件产品	657.88	47.79	108.32	127.50	130.74
	服务器托管	79.43	-	-	-	50.99
	云服务租赁	-	-	-	-	-
	技术服务费	-	-	-	-	-
	专线使用费	-	-	-	-	-
数据采购	固定采购额	152.59	-	-	-	88.64
	按照实际调用确定采购额	-	-	-	-	-
其他服务采购		-	-	-	-	-

报告期内，发行人发生上述 5 类 IT 资源、2 类数据、1 类其他服务采购的主要采购合同见本问询函回复 2.2 发行人说明（一）的相关回复。

（三）说明专线使用费的具体内容，不同于其他采购项目，采用一次性确认的原因

报告期内，专线使用费主要系发行人使用网络服务产生的支出，此类支出金额小、结算周期短、结算频率高，在发生时即在当月一次性计入当期损益即各年逐月确认，因此与其他涉及跨年度的采购项目不同，专线使用费不涉及在报告期内不同年度进行分摊的情况。

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：

一、发行人说明情况

(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。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

中介机构主要履行了如下核查程序：

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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，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。

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，最近一年末逾期金额占 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，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：

发行人说明情况

（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	安徽智安信信息技术有限公司	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，下同。

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	元素征信有限责任公司	2,067.65	1,893.37	893.20	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	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（客户46）	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（客户47）	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	燕梭金融科技（上海）有限公司	156.00	156.00	156.00	客户内部资金管理及成本控制等原因，造成逾期。
5	上海申久信息技术有限公司（客户46）	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，发生逾期客户应收账款余额、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（客户39）	219.84	219.84	219.84
3	浙商银行股份有限公司（客户51）	190.22	162.92	17.50
4	深圳前海微众银行股份有限公司（客户5）	168.02	24.24	26.39
5	长沙银行股份有限公司（客户50）	141.83	51.40	16.80
6	中诚信征信有限公司（客户13）	107.44	67.15	33.39
7	中移在线服务有限公司（客户44）	92.73	42.18	-
8	安徽智俊信信息技术有限公司（客户52）	86.47	86.47	3.00
9	杭州费尔斯通科技有限公司（客户69）	61.39	61.39	17.50
10	杭州银行股份有限公司（客户53）	54.40	53.42	-
11	联通大数据有限公司（客户55）	50.04	49.49	-
12	宿迁云瀚信息科技有限公司（客户15）	48.18	20.34	6.25
13	口碑（上海）信息技术有限公司（客户70）	44.41	36.13	-
14	北京百度网讯科技有限公司（客户56）	48.77	31.32	35.46
15	上海信数金融信息服务有限公司（客户54）	40.00	40.00	-
16	重庆美团三快小额贷款有限公司（客户29）	36.79	5.38	36.79
合计		3,462.80	2,732.82	1,006.12

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（客户 46）	240.00	240.00	240.00
6	中国农业银行股份有限公司（客户 42）	135.62	37.50	--
7	深圳壹账通智能科技有限公司（客户 39）	219.84	153.49	219.84
8	上海银行股份有限公司（客户 40）	164.68	32.18	164.68
9	杭州蚂蚁上数信息技术有限公司（客户 48）	142.31	60.00	142.31
10	兴业银行股份有限公司（客户 49）	131.25	131.25	131.25
11	长沙银行股份有限公司（客户 50）	128.90	16.80	94.30
12	中国银行股份有限公司（客户 43）	122.50	122.50	122.50
13	浙商银行股份有限公司（客户 51）	120.45	62.20	17.50
14	安徽智倭信信息技术有限公司（客户 52）	107.12	107.12	24.00
15	杭州银行股份有限公司（客户 53）	75.76	75.76	53.96
16	中国电信股份有限公司上海分公司（客户 11）	53.22	10.00	--
17	联通大数据有限公司（客户 55）	48.10	47.27	--
18	南京银行股份有限公司（客户 34）	45.40	45.40	45.40
19	上海信数金融信息服务有限公司（客户 54）	45.00	45.00	5.00
20	重庆市小米小额贷款有限公司（客户 35）	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（客户 47）	120.00	80.00	120.00
6	安徽智俊信信息技术有限公司（客户 52）	115.53	85.53	39.00
7	北京百度网讯科技有限公司（客户 56）	104.27	104.27	104.27
8	万仕道（北京）管理咨询股份有限公司（客户 10）	66.00	66.00	66.00
9	深圳壹账通金融科技有限公司（客户 39）	62.96	23.87	62.96
10	北京华志信软件股份有限公司（客户 57）	54.00	54.00	54.00
11	中国电信股份有限公司上海分公司（客户 11）	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	燕梭金融信息科技（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（客户 46）	100.00	100.00	100.00
6	兴业银行股份有限公司（客户 49）	85.00	85.00	85.00
7	万仕道（北京）管理咨询股份有限公司（客户 10）	66.00	66.00	66.00
8	江苏银行股份有限公司（客户 19）	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 出具之日应收账款 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

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	-	-	-
均值	37,452.21	2,596.27	6.93%
中数智汇	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：

一、发行人说明情况

（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：

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	268.83	工商数据信	2019年9月	综合查询类；	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
	行股份有限公司		息服务协议		风控反欺诈类；关联洞察类；反洗钱类；商业智能类	
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
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	2019年12	综合查询类、	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
			和工商信息查询数据采购项目	月	关联洞察类、风控反欺诈类、反洗钱类、客户化项目服务类	
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	安徽智佞信息技术有限公司	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
18	联通大数据有限公司	48.65	“数盾风控”产品企业数	2019年3月	综合查询类、风控反欺诈	执行完毕

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
			据服务项目采购合同		类、反洗钱类	
		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：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。

(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	268.83	268.83	付款流	2020年度	4.03	1.50%

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
份有限公司			程中			
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	10.99 163.86	付款流程中	2020年度	2.62	1.50%
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				
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	2020年度		

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
			款期			
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	-

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1-6月	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	6,083.39	4,843.20	2,953.74
回款比例	42.64%	74.85%	97.83%	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97%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。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

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。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，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。

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：

一、发行人披露情况

(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、数据采集合同、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

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	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	-
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人学习 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	员工人数（人）	占员工总数的比例
研发人员	62	100.00%
其中：硕士	3	4.84%
本科	50	80.65%

类别	员工人数(人)	占员工总数的比例
大专及以下	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。

二、发行人说明情况

(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
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、微众信科未公开准确披露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，因此无法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、运营商事业部、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。	否	否

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
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	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
		员有能力从事研发活动。			
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进行分配	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进行分配	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：

一、发行人说明情况

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。

二、中介机构针对 4.1、4.2 的核查情况

(一) 核查过程

申报会计师主要执行了如下核查程序：

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。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，截至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

5、关于产品及市场

5.1 根据招股说明书及问询回复，发行人下游客户主要包括银行、互联网及征信业企业；发行人产品与可比公司在产品类型、客户分布及应用场景方面存在较多重合；发行人称产品对国有商业银行、股份制银行、城市商业银行都具有较高的覆盖率；发行人通过对银行的招投标的中标率间接论证发行人报告期内的市场地位及变动情况。

请发行人进一步说明：（1）发行人下游客户为征信企业的该类业务的模式、实质，发行人销售的具体产品类型，发行人产品在征信企业运用的具体体现方

式；（2）发行人产品与可比公司产品在类型、客户分布及运用场景都存在较大重合的情形下，请发行人进一步说明自身的竞争策略、“客户覆盖率较高”的客观依据；（3）发行人通过中标率来论证市场份额、市场地位，请发行人进一步说明该等招投标是否仅为发行人参与的项目招投标而非征信企业市场招投标总量占比情况，请发行人重新回答首轮问询第 10 题披露第（3）问，客观体现发行人在细分领域与可比公司的市场竞争情况，行业地位；（4）请发行人重新回答首轮问询第 10 题说明第（2）问，结合官方征信业务的市场空间容量，测算发行人所属市场化机构征信企业的市场容量及发行人自身市场占有率等客观情况，并提供客观依据，说明数据客观、权威性、中立性的依据；（5）发行人与下游客户（银行、互联网、征信等）的合作是否具有唯一性，是否为下游客户当轮采购周期中独家合作方，下游客户是否同时采购竞争对手征信产品，请明确说明；若非独家采购，请明确说明和客户的合作模式，客观展现自身产品的市场渗透、行业地位等情况；（6）请发行人重新回答首轮问询第 10 题说明第（5）问，客观展现自身产品下游领域覆盖率，若只覆盖部分层级（如银行），请明确标识提示，避免数字夸大或误导；（7）结合上述问询问题，修改发行人竞争优劣势，避免将行业共性、共有特征论述为发行人竞争优势。

请保荐机构核查，结合上述问询问题，督促发行人重新梳理首轮问询第 10 题，客观展现自身产品市场竞争、市场覆盖、行业地位等情况，并择要修改、补充披露至招股说明书中。

回复：

一、发行人说明情况

（一）发行人下游客户为征信企业的该类业务的模式、实质，发行人销售的具体产品类型，发行人产品在征信企业运用的具体体现方式

1、发行人下游客户为征信企业的该类业务的模式、实质

报告期内，发行人向征信行业客户提供产品（或服务）的具体类型包括综合查询类、风控反欺诈类和关联洞察类。其业务模式为：一方面，发行人产品和服务通常作为征信行业客户信用报告产品和信用评分服务的组成部分，为其提供政府部门依法向社会公开的信息和相关商事主体依法或自愿向社会公开的

信息，增加客户信用报告和信用评分产品的信息维度；另一方面，发行人为专注于特定行业解决方案或富有地域特色的征信行业客户提供综合查询类、风控类反欺诈及关联度洞察类产品，为其风险监测、风险管理类产品提供重要补充。

上述业务模式的实质系征信行业客户和发行人基于各自在征信业务领域的比较优势形成的专业化分工协作，属于征信行业内常见的合作模式，具有商业合理性。部分征信行业客户的专长在于将信息整合和自动决策能力融入到企业资信报告、信用评分产品或风险管控产品，而发行人专注于信用风险管理、合规管理、反欺诈、自动化流程处理等业务，双方在各自领域均具备业务优势。基于这种比较优势，征信行业客户使用发行人的综合查询类产品作为其信用报告、信用评分产品的组成部分，同时引入发行人的风控反欺诈和关联洞察服务作为其风控类、关联类产品中的重要环节。双方通过专业化的分工与协作，既可以实现互利共赢，亦可以提高整个征信行业的服务效率。

2、发行人面向征信行业客户销售的具体产品类型

报告期内，发行人面向征信企业销售的具体产品类型包括综合查询类服务、商事主体的风险事件预警服务及关联洞察类服务，分别应用于下游征信企业客户对外提供的信用报告和信用评分服务、信用风险监测和预警服务及关联分析服务等方面。

3、发行人产品在征信企业运用的具体体现方式

(1) 发行人产品是征信行业客户对外提供产品服务的组成部分

征信行业客户主营业务之一在于通过多维度信息整合、多维度数据价值挖掘形成信用报告和信用评分。信用报告涉及的信息维度众多，征信行业客户将多维信息整合之后对外提供信用报告服务。信用评分是将传统评分卡技术与机器学习建模技术相结合，对企业信用进行综合评估。

发行人的综合查询类产品，涵盖了政府部门依法向社会公开的信息和相关商事主体依法或自愿向社会公开的信息，能够为征信行业客户的信用报告和信用评分服务提供有益的补充，成为其对外提供产品服务的组成部分。

在信用报告方面应用发行人产品的征信行业客户包括元素征信等。元素征信的灵吉系统对外提供企业全景报告的功能，包括 1000+维度的全方位信息传

输和 100+维度的风险评价模型。发行人的综合查询类产品为灵吉系统提供政府部门依法向社会公开的信息和相关商事主体依法或自愿向社会公开的信息，构成了灵吉系统整体服务内容的一个环节。

在信用评分方面应用发行人产品的征信行业客户包括中诚信征信等。中诚信征信依托其自主研发的一站式互联网大数据征信平台“万象信用”，基于多年征信业务经验，对企业信用进行综合评估，形成对外提供的信用评分服务。发行人的综合查询类产品为中诚信征信提供政府部门依法向社会公开的信息和相关商事主体依法或自愿向社会公开的信息，增加其信用评分功能的信息维度，构成了其信用评分服务的基础组成部分。

（2）发行人为专注于特定行业解决方案的征信行业客户提供服务

发行人为特定行业的解决方案服务商提供综合查询类产品，此类征信行业客户专注于证券、政府等特定领域，基于发行人提供的政府部门依法向社会公开的信息和相关商事主体依法或自愿向社会公开的信息，打造面向特定领域的行业解决方案，如中证信用。中证信用面向证券行业的信用评价服务以智能化信用预警为目标，基于企业信用风险评估与监测体系，运用多种技术及时评估发债主体和交易对手的信用风险并形成信用风险管理解决方案，建立动态准入池、持仓债券池、禁投池，覆盖投前、投中、投后等多个环节。该服务应用了发行人的综合查询类产品作为其中环节，能够全面提升投资机构整体风险管控能力。

（3）发行人为具有地域特色的征信行业客户提供有针对性的产品服务

部分富有地域特色的征信机构聚焦北京、上海、广州、深圳等一线城市进行深入的业务探索，形成了适用于特定地区的征信产品与服务，如鹏元征信等。鹏元征信的“天下信用”APP对外提供企业信用报告、信用评分服务，以征信产品和服务为核心打造互联网诚信生态平台，服务对象以深圳地区企业为主。针对鹏元征信的地域性需求，发行人的综合查询类产品为其提供基于深圳地区的政府部门依法向社会公开的信息和相关商事主体依法或自愿向社会公开的信息，应用于鹏元征信的天下信用平台服务中。

（4）发行人产品为征信行业客户风险监测、风险管理类产品提供补充

发行人的风控反欺诈类产品和关联洞察类产品为征信行业客户提供模型构建和算法分析补充，加强征信行业客户产品与服务的核心竞争力，此类征信行业客户典型代表如前海征信。前海征信的企业监控预警产品定期监测企业信息、法人高管信息的变化和网络舆情趋势，识别风险等级，并及时预警通知；企业关系验证产品基于企业的投资、涉诉案件、日常经营等信息，通过对数据的挖掘分析，提供企业关联关系验证等服务。发行人通过风控反欺诈类和关联洞察类产品为企业监控预警产品和企业关系验证产品提供变更信息监控和关联关系分析，成为前海征信产品服务的重要补充。

综上所述，发行人面向征信行业客户提供的综合查询类产品、风控反欺诈类产品和关联洞察类产品，是客户整体产品服务体系和解决方案的重要组成部分。该等业务模式是基于双方在不同业务领域的比较优势，通过专业分工与协作，在降低业务成本的同时提高终端服务效率，最终实现互利共赢，具有商业合理性。

（二）发行人产品与可比公司产品在类型、客户分布及运用场景都存在较大重合的情形下，请发行人进一步说明自身的竞争策略、“客户覆盖率较高”的客观依据

1、发行人进一步说明自身竞争策略

国内征信行业处于市场化初级阶段，行业内竞争对手在产品类型、客户分布及应用场景均存在一定重叠。面对该等竞争形势，发行人积极把握行业发展趋势，结合专业的技术能力和应用落地能力，凭借多年积累的行业经验，采取与客户业务场景深度绑定的策略，专注于提供以业务为导向的、高附加值的、有差异竞争优势的产品（服务）。下游客户在选择合作供应商时，通常更看重技术先进性、产品成熟度、与业务场景的融合度、售后服务能力和持续运营能力等方面，发行人的竞争策略深度契合市场需求，具体包括以下几方面：

（1）以标准化产品扩大市场覆盖面

发行人通过深入了解不同行业客户的业务流程，洞察业务逻辑，结合大数据、云计算、人工智能等前沿技术对企业多元化信息进行梳理和分类，抽离出通用的模型、算法和指标，研发形成标准化产品。相关产品适用性强，能够广

泛应用于金融机构的对公业务部门、信贷管理部门、反洗钱合规部门，有利于公司拓展行业客户，扩大市场覆盖面。

（2）以技术创新提升客户粘性

自成立以来，发行人根据客户在多元化商业场景下的需求，自主研发形成了企业智能标签画像引擎、基于企业多维特征大数据的信用风险预警模型、BI知识图谱构建挖掘引擎、反洗钱-受益所有人挖掘认定算法、集团公司挖掘认定算法、空壳公司识别及风险量化模型六大核心技术，均已应用于公司现有产品或服务中。在核心技术的支撑下，发行人产品性能不断提升，服务流程不断优化，通过持续的技术创新为客户解决实际业务问题，全面辅助或替代传统的人工作业模式，最终提升客户粘性。

（3）长期深耕金融机构总行，逐渐下沉分支机构

发行人自成立以来坚持优先与金融机构的总行合作，以总部合作带动分支机构实现业务下沉和市场拓展。国内银行等金融机构大多采用总分行制，总行机构对分支机构行使管理职能；除特殊情况外，总行机构统一规划、构建银行内部的核心业务系统，保持核心业务一致性。在此模式下，发行人与总行建立合作关系，通过对接总行核心业务系统将自身产品集成到客户业务流程中，以识别指标、核验逻辑或判定依据等形式作为客户业务规则的重要补充。分支机构通过核心业务系统开展日常业务，能够间接应用到发行人的产品服务。考虑到总行对分支机构的带动效应，发行人长期以来优先面向总行机构合作。依托与总行的合作关系，发行人未来可以将业务逐渐下沉拓展至分支机构，与分支机构直接签署业务合同，从而扩大市场份额，进一步挖掘金融机构客户的整体价值。

综上，尽管与同行业可比公司在产品类型、客户分布及应用场景等方面存在一定重叠，但上述竞争策略有助于发行人在激烈的市场竞争中强化自身的比较优势，增强核心竞争力，进一步提高市场地位。

2、发行人“客户覆盖率较高”的客观依据

发行人下游客户以金融机构尤其是银行总行为主，同时拓展至互联网、电信、征信等多个行业的不同细分领域，客户资源丰富。

在银行领域，发行人与 6 家国有大型商业银行均存在业务合作，总行覆盖率为 100%；在 12 家全国性股份制商业银行中，发行人业务覆盖了其中 8 家，总行覆盖率为 66.7%；资产规模在 2000 亿以上的城市商业银行共 51 家，发行人业务覆盖 21 家，总行覆盖率为 42.2%；对于其他中小规模城市商业银行和农村商业银行的覆盖率也在逐渐提高（注：上述覆盖数据按照发行人的合同签署主体银行总行进行统计计算，不包括分支机构）。

在互联网行业，发行人业务基本覆盖各个细分领域的头部企业：在电子商务领域，发行人覆盖了阿里巴巴、京东、苏宁；在外卖领域，发行人和美团、饿了么建立了合作关系；在第三方招聘领域，发行人覆盖了 BOSS 直聘、智联招聘、58 同城；在互联网支付领域，发行人覆盖了蚂蚁金服和财付通。

在电信行业，发行人与中国移动、中国电信和中国联通三大运营商及其分支机构均建立了稳定的合作关系，具体合作客户包括中移在线、上海电信、安徽电信、联通大数据等。

在征信行业，发行人业务覆盖了 19 家已备案的企业征信机构；此外发行人还与超过 100 家其他行业的大中型企业客户存在合作关系。

综上，从下游客户的分布情况来看，发行人在银行总行、互联网、电信行业保持了较高的客户覆盖率，在其他行业及细分领域亦获取了较为丰富的客户资源。

（三）发行人通过中标率来论证市场份额、市场地位，请发行人进一步说明该等招投标是否仅为发行人参与的项目招投标而非征信企业市场招投标总量占比情况，请发行人重新回答首轮问询第 10 题披露第（3）问，客观体现发行人在细分领域与可比公司的市场竞争情况，行业地位

发行人在首轮问询回复中通过中标率来论证市场份额、市场地位，鉴于全行业招投标数据难以全面精准获取，该等中标率的统计范围仅限于发行人参与的项目招投标而非市场招投标总量占比情况。除首轮问询回复内容外，针对首轮问询第 10 题披露第（3）问，发行人补充回复如下：

1、发行人和可比公司在企业征信市场的占有份额和市场地位

（1）发行人收入、利润的行业排名情况

截至目前，可比公司的市场占有份额及市场地位无公开信息披露。根据发行人向中国人民银行征信管理局的咨询结果，基于各征信企业备案财务数据（其中发行人数据为经审计数据），发行人最近三年市场份额及市场排名情况如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业收入市场份额	营业收入排名	企业征信业务收入	企业征信业务市场份额	企业征信业务收入排名	利润总额	利润总额排名
2019年	13,202.38	2.34%	10	13,202.38	5.35%	6	5,811.70	6
2018年	9,197.82	2.24%	10	9,197.82	5.38%	4	3,599.31	4
2017年	6,992.53	2.42%	7	6,992.53	4.88%	6	2,444.82	4
复合增长率	37.41%	-	-	37.41%	-	-	54.18%	-

注：报告期内行业部分备案征信企业尚未盈利，因此未比较利润总额的市场份额数据。

由上表可见，最近三年发行人营业收入、利润总额均保持快速增长，三年复合增长率分别为37.41%和54.18%，在行业内位居前列，占据了一定的市场份额，市场地位稳定。

（2）发行人下游客户分布及存续合作情况

除了可以量化的经营业绩指标，发行人的市场份额和市场地位亦可体现在下游客户分布的广泛性和合作稳定性方面。公司自成立以来拓展并积累了丰富优质的客户资源，在银行、互联网、征信、运营商、保险等行业为众多客户提供服务，覆盖了不同行业细分领域的头部企业。报告期内，发行人下游客户分布情况如下：

下游行业	覆盖客户
银行	6家国有大型商业银行 8家全国性股份制商业银行 21家资产规模在2000亿以上的城市商业银行，以及其他中小规模城市商业银行和农村商业银行等
保险	中国人保、中国出口信用保险等国有大型企业
互联网	阿里巴巴、腾讯、百度、蚂蚁金服、财付通、京东、滴滴、美团、小米、58同城、饿了么、BOSS直聘、智联招聘等
征信	鹏元征信、中诚信征信、元素征信、前海征信等
电信运营商	中国移动、中国电信和中国联通三大运营商及其部分分支机构

其他行业	100 多家大中型企业
------	-------------

注：上述统计范围为报告期内与发行人签署业务合同的客户；对银行客户系按照总行进行统计，未包括分支机构；银行划分标准参考中国银行业协会 2020 年 3 月 9 日发布的《2019 年中国银行业 100 强榜单》。

基于长期的金融行业知识积累，发行人对产品服务不断迭代更新，实现与银行总行核心业务系统深度绑定融合，能够满足客户的多元化业务需求，强化了客户粘性，使得发行人在银行业的市场地位和竞争力得到不断巩固。报告期内，根据与银行总行签署的合同情况，发行人对国有大型股份制商业银行、全国性股份制商业银行及资产规模在2000亿以上的城市商业银行的覆盖率分别达到了100%、66.7%和42.2%。与此同时，发行人存量客户续约率保持在70%以上的较高水平，最近三年合同续签率分别为77.92%、70.18%和80.43%。广泛的客户分布、较高的客户覆盖率和合作稳定性也在一定程度上体现了发行人的市场份额和市场地位。

2、发行人与可比公司客户类型的对比及变动情况

发行人与可比公司客户类型的对比及变动情况如下：

企业	客户类型	变动情况
上海华夏邓白氏	以银行为主，包括国有银行、股份制商业银行、民营银行、城商行及农商行等；行业企业；商业机构	以银行业务为主，随着其他业务的发展，银行业务占比微幅下滑
益博睿	银行、大中型企业等	无显著变化
中诚信征信	服务于银行、保险、互联网金融、供应链金融、消费金融及消费、生活等多种商业场景，政府及公共服务机构	供应链金融一站式解决方案已应用于多家 B2B 交易平台以及大型物流集团。
金电联行	金融机构、政府及企业	无显著变化
芝麻信用	一是支付和商业场景；二是人与人之间信用关系的变化；三是企业信用领域	企业信用领域业务规模持续扩大
前海征信	银行、小贷以及 P2P 等单位	小贷客户占比提升
苏州朗动	B 端客户、C 端客户	B 端客户占比提升
北京金堤	B 端客户，C 端客户	B 端客户占比提升
微众信科	银行机构	银行客户占比提升
发行人	以银行等金融机构为主，同时覆盖互联网、电信等其他行业头部企业	银行客户占比稳定提升，互联网客户占比不断提升

企业征信行业呈现市场化竞争格局，发行人与可比公司在不同细分领域拥有各自的比较优势，客户类型既有部分重叠又存在明显差异。以大类划分，苏

州朗动、北京金堤的业务主要面向 C 端客户，芝麻信用包括了部分个人信用业务，而发行人与其他可比公司的业务则主要面向企业征信的 B 端客户。在 B 端客户领域，发行人与可比公司的客户类型亦有所差别。按照行业属性划分，发行人、金电联行、微众信科的客户主要集中于银行领域，而其他可比公司的客户则侧重于互联网、政府单位或其他实体行业。近年来，行业内竞争对手基于自身的业务定位和比较优势，分别在不同客户领域进行拓展，不断调整并优化业务结构，如：发行人向互联网、电信方向拓展，苏州朗动和北京金堤向 B 端客户拓展，前海征信向小贷客户拓展，中诚信征信向供应商金融方向发展。

总体来看，伴随着行业竞争的加剧，发行人下游客户分布将存在一定的波动性。但发行人长期深耕银行客户，产品服务与银行核心业务系统深度绑定融合，下游客户粘性较强。此外，B 端客户基于稳定性和专业性考虑，比较注重商业合作的长期持续发展，只要征信企业能够持续满足客户需求并保持服务的专业性，则客户关系一般会比较稳定。报告期内，随着公司发展规划和经营策略的动态调整，发行人在互联网、电信及征信等其他行业的客户数量不断增长，系公司基于行业发展趋势和自身发展战略的正常商业布局，是公司综合竞争力不断增强的体现。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人竞争地位”之“（二）行业竞争态势及主要竞争对手情况”之“3、公司主要竞争对手情况”相关部分进行补充披露。

（四）请发行人重新回答首轮问询第 10 题说明第（2）问，结合官方征信业务的市场空间容量，测算发行人所属市场化机构征信企业的市场容量及发行人自身市场占有率等客观情况，并提供客观依据，说明数据客观、权威性、中立性的依据

作为官方征信机构，中国人民银行征信中心开展企业征信工作时信息采集的覆盖范围广、接入机构全面，征信系统的信息查询端口遍布全国各地的金融机构网点，信用信息服务网络覆盖全国，在全国 31 个省和 5 个计划单列市设有征信分中心。截至 2019 年底，央行征信中心的征信系统收录企业及其他组织近 2,834.1 万户，2019 年央行征信中心企业征信系统累计查询量为 1.1 亿次。虽然央行征信中心在对外提基础产品与其他增值产品时，会对使用者收取一定的费

用（该等基准服务费由政府统一定价），但该等费用主要为了覆盖机构正常运行所必要的支出，而并非赚取利润回报，具有非盈利性。因此，官方征信机构与市场化征信机构不存在业务竞争，官方征信业务的市场规模不直接影响发行人所属的市场化征信机构的市场空间容量。

针对首轮问询第 10 题说明第（2）问关于市场化征信机构的市场容量及发行人市场占有率情况，发行人补充回复如下

1、发行人所属市场化机构征信企业的市场容量及发行人自身市场占有率

2015 年以来，我国企业征信行业进入快速发展阶段，截至 2019 年 12 月末，全国共有 22 个省（市）的 128 家企业征信机构在人民银行分支行完成备案，而截止 2020 年 7 月末，完成备案的企业征信机构数量增加至 133 家。

根据各征信机构向中国人民银行提交的备案的财务数据（其中发行人数据按照经审计数据统计），2019 年 128 家获得企业征信备案的征信企业的营业收入合计为 56.47 亿元，其中企业征信相关业务收入为 24.65 亿元。2017-2019 年，行业总收入及企业征信业务相关收入均保持较快增长，具体增长情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年	复合增长率
行业总收入	564,733.26	410,008.62	288,852.11	39.82%
企业征信业务收入	246,546.74	170,897.57	143,153.79	31.23%

随着宏观经济的不断发展、市场主体数量与小微信贷规模持续上涨、社会融资规模将不断增加。同时，社会诚信体系的持续建设以及社会融资成本的进一步降低均依托于企业征信市场高质量发展。预计未来 3-5 年我国企业征信市场需求将快速增长，未来市场空间广阔。

2017-2019 年全球经济下行压力增加，加上金融机构、社会机构对企业信用的日益重视，企业征信市场规模呈现快速增长的态势。对于未来三年的市场规模预测，考虑到新冠肺炎疫情对中国企业经营环境造成的影响，企业信用在营商环境中将更加重要，将会导致企业信用下游需求迎来短期增长，因此可以预计 2020-2022 年中国企业信用市场规模将呈现加速增长趋势，复合增长率或将超过 2017-2019 年的水平。根据过往企业征信业务收入三年历史复合增长率 31.23% 测算，预计未来三年企业征信行业的市场规模将分别达到 32.35 亿元、42.46 亿

元及 55.72 亿元。

有关发行人自身的市场占有率情况，详见本次问询问题 5.1 一（三）的回复。在行业快速发展的基础上，未来随着公司产品服务的不断创新、业务结构的持续优化及经营规模的快速增长，发行人在企业征信行业中所占的市场份额将进一步提升。

2、上述市场规模及占有率数据的客观性、权威性、中立性依据

2017-2019 年的行业市场规模、发行人市场份额和占有率数据系发行人向中国人民银行征信管理局咨询获得各征信企业历年的备案财务数据，并进行整理统计所得。企业征信行业未来三年的市场空间系结合历史增长率与未来宏观经济发展趋势、社会信用融资增长情况等因素经过综合分析预测得出。2017-2019 年全球经济下行压力增加，加上金融机构、社会机构对企业信用的日益重视，企业征信市场规模呈现快速增长的态势。对于未来三年的市场规模预测，考虑到新冠肺炎疫情对中国企业经营环境造成的影响，企业的信用与营商环境将更加严峻，将会导致企业信用下游需求迎来短期爆发，因此预测 2020-2022 年中国企业信用市场规模将呈现加速增长趋势，增长率将保持在 30%以上。

综上，本次问询回复引用的市场规模、市场份额及占有率数据具有一定的客观性、权威性和中立性。

（五）发行人与下游客户（银行、互联网、征信等）的合作是否具有唯一性，是否为下游客户当轮采购周期中独家合作方，下游客户是否同时采购竞争对手征信产品，请明确说明；若非独家采购，请明确说明和客户的合作模式，客观展现自身产品的市场渗透、行业地位等情况

1、发行人与下游客户（银行、互联网、征信等）的合作是否具有唯一性，是否为下游客户当轮采购周期中独家合作方，下游客户是否同时采购竞争对手征信产品，请明确说明

发行人与下游客户（银行、互联网、征信等）的合作在某一业务条线或某一业务场景具有唯一性，在该业务条线或业务场景的当轮采购周期中是独家合作方（客户明确要求多家中标厂商的情况除外），下游客户在该业务条线或业务场景下未同时采购竞争对手征信产品；但是从总行机构与分支机构整体来看，

发行人与下游客户的合作不具有唯一性，总行或分支机构在其他业务条线或其他业务场景可能采购竞争对手征信产品。具体原因分析如下：

国内银行等金融机构大多采用总分行制，总行机构对分支机构行使管理职能，除特殊情况外，统一规划、构建银行内部的核心业务系统，保持核心业务一致性。在该等组织架构下，发行人作为征信服务商与总行机构签订业务合同，通过对接总行核心业务系统将自身产品集成到银行业务流程中，以识别指标、核验逻辑或判定依据等形式作为业务规则的重要补充，分支机构通过核心业务系统亦能够使用到发行人的产品服务。

考虑到下游客户的业务部门和业务种类繁多，总行不同业务条线及分支机构对于征信产品的需求可能涉及信贷审核、对公准入、风险管理、反洗钱、商业智能等多个细分场景。基于业务需求的多元化，在同一个采购周期，总行不同业务条线或分支机构可能会选择不同供应商提供各自所需的征信产品服务。因此，就总行与分支机构整体而言，发行人与下游客户的合作不具备唯一性。但具体到客户的单个业务条线或单个业务场景，除少数招标方明确要求两家及以上为中标方的情况之外，发行人在当轮采购周期中是客户的独家合作方。

综上，在客户单个业务条线或单个业务场景中，发行人凭借优秀的产品性能、专业的服务水平及丰富的项目经验，能够在激烈的招标竞争中胜出，并成为客户的独家合作方，在客观上以及业务实践开展过程中具有事实的唯一性。但是，在客户包括总行与分支机构在内的整体组织范围内，发行人与下游客户（银行、互联网、征信等）的合作不具备唯一性。

2、发行人和客户的合作模式，自身产品的市场渗透、行业地位等情况

发行人的市场开拓及与下游客户的合作经历了一个循序渐进的过程，具体说明如下：

在早期阶段，发行人服务的客户群体主要系部分国有大型商业银行总行和征信企业，主要为银行的运营管理部 and 风控管理部提供综合查询类产品。发行人通过不断的产品服务创新，助力国有大型商业银行和征信企业优化业务流程，提升业务效率。在此基础上，发行人在业内形成了自身的比较优势，开始不断向全国性股份制商业银行和城市商业银行的总行进行业务拓展。同时，发行人

逐步开拓银行的信贷管理部、普惠金融部等业务条线，为其提供风控反欺诈类、关联洞察类产品。

随着金融机构总行市场的逐步稳定巩固，发行人将银行领域经验推广至互联网行业，逐步将各大互联网企业纳入到服务体系。发行人针对互联网企业的商户审核、商户信息更新及风险预警等需求优化了系统架构和产品逻辑，大幅提升了系统响应时间和并发率，获得了阿里巴巴、腾讯、百度、京东、美团、滴滴等大型互联网头部企业的广泛认可。

随着金融、互联网市场经验的成熟，发行人继续进行横向拓展，针对大型集团公司和电信运营商及其他大中型企业的供应链管理、数据治理等需求进行梳理和归集，灵活运用综合查询类、关联洞察类和数据治理类服务为目标客户提供对制造商、分销商、供应商等主体信息的准入审核服务和数据治理、数据完善服务，建立风险防控机制，降低运营风险。在电信领域，发行人覆盖了全部三家运营商，占据了较多的市场份额。同时，发行人继续深挖金融机构客户的内部需求，将业务覆盖至金融机构的合规管理部、反洗钱等部门，为其提供受益所有人身份识别、空壳公司识别等产品。

综上所述，发行人的市场拓展经历了从国有大型商业银行总行和征信企业起步，向其他金融机构和互联网企业延伸，并纳入大型集团公司和电信运营商及其他大中型企业客户的市场渗透过程。在这一过程中，发行人一方面通过对产品和服务的持续优化创新，提高存量客户认可度和忠诚度；另一方面基于行业知识积累和经验融合，不断扩大业务边界和服务广度，实现市场份额的提升和业务规模的增长。

（六）请发行人重新回答首轮问询第 10 题说明第（5）问，客观展现自身产品下游领域覆盖率，若只覆盖部分层级（如银行），请明确标识提示，避免数字夸大或误导

1、发行人对银行客户总行和分支机构的服务模式说明

国内银行等金融机构大多采用总分行制，总行机构对分支机构行使管理职能，除特殊情况外，总行统一规划、构建银行内部的核心业务系统，保持核心业务一致性，各分支行按照总行要求进行业务经营与内部事务统一管理。基于

上述组织架构，发行人对银行客户的总行和分支机构服务模式如下：

（1）在核心系统层面，总行对于分支机构实施统一管理，发行人服务的核心业务系统是集中的

在银行的组织管理体系里，总行统一规划、构建银行内部的核心业务系统，并要求分支行统一使用。除特殊情况外，分支行依照总行要求在核心业务系统中完成对公开户、信贷审核、风控管理、反洗钱等日常业务。

发行人与总行核心业务系统对接，实质是总行将发行人在风险监控、反欺诈、反洗钱等领域的专业能力集成至其核心业务系统，成为业务规则中的某个识别指标、风控逻辑或判定依据，作为业务规则的重要补充，赋予分支机构运营管理部、信贷管理部、风险管理部、内控合规部等各个业务部门和业务条线管控开户风险、信贷风险、洗钱风险、合规风险等众多隐藏风险的能力以及识别深层关联关系的能力。因此，发行人面向银行客户提供的服务是集中对接总行核心业务系统，而非分散对接分支机构。

（2）在业务层面，总行通过核心业务系统构建的业务规则对分支机构的日常业务开展进行统一管理，发行人的服务在分支机构中亦能体现

基于核心业务系统，银行的分支机构通常按照总行规范的业务模式、业务流程和业务逻辑开展日常业务，并接受总行监督。虽然发行人的业务合同主要与总行签订，API 接口不与分支机构直接对接，但是分支机构在对公开户、信贷审核、风控管理、反洗钱等日常业务中通过核心业务系统不可避免的会间接使用到发行人的服务。发行人的产品和服务已经与银行的核心业务系统深度融合绑定，成为众多业务流程的重要环节，在分支机构中亦能体现。

（3）在某些特殊情况下，部分银行的个别分支机构采用的是自建业务系统而非总行核心业务系统，发行人的服务不会覆盖到

部分银行的个别分支机构在早期建立了独立的业务系统，由于历史遗留原因未能及时与总行核心业务系统统一，发行人的产品服务无法覆盖到此类分支机构。但是从银行业整体发展趋势来看，采用独立业务系统的分支机构较少，且未来将会逐渐被纳入总行的核心业务系统，以便总行对日常业务进行统一管理。

综上，基于银行普遍统一的业务管理体系，发行人的各项产品与服务通过对接总行核心业务系统可以深度融入到银行的众多业务流程中，从而间接服务分支机构。尽管发行人在业务合作中主要与总行签订合同，但相关服务在分支机构的业务运营中亦能体现。

2、发行人在银行业的客户覆盖率情况

基于上述原因，发行人自成立以来优先面向总行机构合作，通过与总行核心业务系统对接将自身产品集成到客户业务流程中，以识别指标、风控逻辑或判定依据等形式作为客户业务规则的重要补充。分支机构通过核心业务系统开展日常业务，亦能间接应用到发行人的产品服务。招股说明书披露的银行客户覆盖率系按照发行人的合同签署主体银行总行进行统计计算，不包括分支机构。

基于报告期内与银行总行的业务合同签署情况，根据中国银行业协会 2020 年 3 月 9 日发布的《2019 年中国银行业 100 强榜单》统计，发行人与 6 家国有大型商业银行均存在业务合作，总行覆盖率为 100%；在 12 家全国性股份制商业银行中，发行人业务覆盖了其中 8 家，总行覆盖率为 66.7%；资产规模在 2000 亿以上的城市商业银行共 51 家，发行人业务覆盖 21 家，总行覆盖率为 42.2%（注：上述覆盖数据按照发行人的合同签署主体银行总行进行统计计算，不包括分支机构）。

发行人已在招股说明书中对客户覆盖率等相关披露内容进行了修订完善。

（七）结合上述问询问题，修改发行人竞争优势，避免将行业共性、共有特征论述为发行人竞争优势

结合问询问题，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三（三）公司竞争优势”中对相关内容进行了补充完善披露，具体内容如下：

1、技术优势

公司面向客户业务主动赋能，建立了以场景为导向、聚焦客户行业发展趋势、洞察客户需求的发展理念。公司基于多元异构数据，运用机器学习、知识图谱技术提炼出集团派系库、关联方关系库、空壳公司库、企业画像标签库、风险事件库等十余个行业知识库，形成一系列产品服务解决方案，有效解决客户在开户准入、风控管理、合规管理、客户身份识别等多业务场景下的痛点和

难点。公司搭建了一整套智能数据平台架构，包括数据资产管理、数据服务、数据治理、智能运维、数据仓库、数据流水线等核心子系统，在数据平台之上建立人工智能框架体系，构建了从数据归集、数据标准建立、数据主题化建模到基于人工智能技术的数据挖掘输出为一体的智能作业体系，可以提供数据可视化视图、数据资产概览、业务数据流转、数据质量分析等诸多功能。

依托上述智能数据平台架构，发行人通过自有研发力量构建了业内领先的风控模型、机器学习算法、知识图谱模型等底层技术。公司所开发的模型和算法是从满足客户的实际业务需求出发，依托在金融领域的业务积累，不断构建出一系列场景针对性较强的知识推理挖掘算法，通过支撑技术平台与业务服务属性的融合，保证了建模方法的准确性和模型质量，能够为客户提供长期、持续、安全、稳定、高效的数据服务。在模型、算法等底层技术之上，公司围绕金融风控场景自主研发形成了企业智能画像标签技术、企业风控预警技术、图数据处理技术等多项核心技术，奠定了公司的技术优势。

在上述核心技术的支撑下，基于高性能的 Bldata 商业智能平台，公司可以为客户提供海量数据高并发下的毫秒级查询服务，在单日最高两千多万次实时在线访问的同时，保持平均延时毫秒级响应。公司的产品服务赢得了下游客户的高度认可。2019年，公司参与投标的客户项目的整体中标率保持在80%以上，其中银行类项目的中标率超过90%。报告期内，基于与银行总行的业务合同签署情况，公司对于国有大型商业银行总行实现了100%覆盖，对于全国性股份制银行总行的覆盖率也接近70%（注：上述覆盖数据按照发行人的合同签署主体银行总行进行统计计算，不包括分支机构）。公司的技术实力经过了市场的检验，在同行业中处于先进水平，高效的平台支撑能力和反应速度、较高的客户覆盖率和项目中标率是公司技术优势的重要体现。

2、产品优势

公司拥有成熟系统的产品开发模式，能够精准把握客户需求和痛点，不断优化产品服务功能，提升产品特性和服务质量。公司时刻跟踪客户业务发展趋势，加强金融业态知识积累，对客户业务场景进行细分，利用知识图谱模型分析关联族群至核心企业的风险传导机制，从而形成若干多维度定量及定性标签，并从时间轴跨度、行业内跨度、垂直领域整合情况、关联方等多个角度进行衍

生和挖掘，增强产品服务的深度、广度及精细度。结合多年的行业知识积累和机器学习算法的深度挖掘，公司形成了以企业智能标签为基础的企业风险知识库、企业成长知识库，为客户提供高价值的风险识别、合规运营等多方位服务。在为客户提供智能标签产品的同时，发行人基于现有知识库中的标签，与客户进行联合建模开发或定制化解决方案咨询项目，通过数据挖掘技术将银行的数据与公司自有数据标签进行融合，对客户的客群特征进行精准分析并生成行内标签，定制化地开发风险预警模型，可以对风险进行快速响应，为客户节约人力成本，增加风险预警准确度。

基于上述产品开发模式，公司面向行业客户提供的产品具有推出时间早、更新迭代快、适用程度高、性能指标优异四大优势。

在产品开发及落地方面，公司能够把握好产品开发节奏，坚持做到早于业内竞争对手推出新产品和新模式。2012-2013年，公司成立初期即为大型银行总行机构提供基于API接口形式的商事主体信息在线实时查询服务，成为线上服务模式的先行者。2014-2017年，当行业内其他征信机构开始由线下报告形式陆续转为线上服务时，公司已将产品重点从查询类服务转向挖掘类服务，率先推出了风铃、关联洞察类产品。2017-2019年，业内竞争对手开始涉足关联关系挖掘领域，而公司则对关联洞察类产品做了全面升级，同时继续开拓创新推出客户身份识别、空壳公司识别等专注于反洗钱等细分领域的产品服务。因此，在公司业务的整个发展历程中，发行人的产品创新和应用落地能力在行业内一直保持前瞻性和先导性。

在产品更新迭代方面，公司始终密切跟踪国家相关产业政策的变化情况，针对性开发产品并做快速更新迭代。2017年底公司根据央行文件要求在业内最先推出受益所有人识别和监控服务，迅速占领反洗钱市场；2018年下半年，当竞争对手跟随推出同类型产品时，公司继续结合央行最新政策要求快速进行产品升级，确保为客户提供更加精准全面的服务。

在产品适用性方面，公司长期以来深入研究国内金融机构尤其是银行客户的业务应用场景，相关产品服务可以满足客户在开户准入、信贷风控、反洗钱、反欺诈、客户信息治理、供应链管理等全方位的业务需求。公司的整体产品适用性在行业内具有明显优势，帮助公司在金融机构尤其是银行总行的项目

竞争中不断胜出。

在具体性能指标方面，公司企业综合查询类、受益所有人识别类产品可提供针对被检索企业最近3年内的各月标签画像快照，共计30大信用维度1000余个特征标签，提高了企业外部信用信息的价值；风铃产品能够实现提前一个月的风险预警发现，达到65%以上的预测准确率及召回率（一般银行客户该指标的上限标准为60%），冗余噪声信号相较规则预警信号减少50%以上，可以满足客户的较高服务要求；关联洞察类产品可实时在线计算包括2亿个实体、4亿条关系，助力客户实现商事主体精准识别，洞察主体风险及其关联风险。此外，基于高性能的BIdata商业智能平台，公司可以提供海量数据高并发下的毫秒级查询服务，在单日最高两千多万次实时在线访问的同时，保持平均延时毫秒级响应。丰富的标签维度、全面精准的风险预警和关联识别能力、大规模的查询量级和高效的响应速度，均充分体现了公司的产品优势。

3、服务模式和用户体验优势

近年来金融业务创新发展呈现出更加多元化趋势，金融业务与前沿技术的融合程度越来越深，复杂多样的业务流程对IT系统服务能力的要求日益提高，面对这种局势，发行人主动进行产品及服务模式调整，深入到客户IT系统建设中提供主动交互、本地化、点对点等多种服务模式，这极大地改善了产品及服务的客户体验。报告期内，公司高度关注用户体验，秉持“接触即营销”的服务理念，针对业务开展的每一个环节均建立严格标准的操作规范，从运营模式、产品性能、业务对接和售后服务四个方面优化用户体验，赢得客户的高度认可。

在运营模式方面，公司建立了点对点运营模式，通过定制化的专用接口将公司运营服务平台和客户业务系统相连，面向客户基层业务人员提供实时的响应服务。客户业务人员在其业务系统中可直接提交具体问题，公司专有运营团队实时接收和快速处理问题，客户业务人员在其业务系统中可直接查看问题处理结果。相比业内通用的售后服务模式，公司的点对点运营模式减少了问题流转环节，缩短了问题解决时间，提高了工作效率，得到了客户的充分认可和高度评价。

在产品性能方面，如前所述，公司各类产品的具体性能指标在行业内均处于较高水平。基于高性能的BIdata商业智能平台，公司可以提供海量数据高并发下的毫秒级查询服务，在单日最高两千多万次实时在线访问的同时，保持平均延时毫秒级响应。优秀的产品性能帮助客户提高了业务运营效率，增强了公司产品服务的用户体验。此外，公司采用异地双机房的IT系统架构为客户提供高可靠性的服务，即便机房或光缆出现偶发性故障，公司亦能在短时间内切换到备用系统，确保客户的业务连续性。

在业务对接方面，公司成立初期即致力于通过构建基于商事主体的全景数据库和企业综合信息服务平台，以API接口方式为主向金融机构等各类客户提供毫秒级低时延服务，彼时市场上多数征信公司仍主要采用线下纸质报告方式提供服务。公司采用API接口服务方式，将各类产品服务广泛嵌入到客户的核心系统中，成为客户实际业务流程中不可或缺的部分，公司的各类产品服务已和客户的核心业务应用场景深度融合，实现客户内部业务系统与外部信息源的紧密关联，从而降低客户成本，提高业务效率。

在售后服务方面，公司建立专业化的业务运营服务团队，基于对客户应用场景和业务流程丰富的知识积累，为客户提供高效的售后服务响应工作，包括账务服务、问题处理、业务咨询、业务升级、业务迁移等。公司坚持从客户的角度分析问题，引导客户需求提出建议，帮助客户解决问题。对于迭代升级的业务，公司会根据对客户的业务影响程度，择时提前通知客户，协助客户做好升级准备工作。与此同时，公司在与客户的持续服务过程中形成了主动发现并引导客户需求的能力，通过将产品服务与客户核心业务深度融合绑定，逐渐成为客户制定内部数据标准规则的参与者，进一步优化了用户体验。

基于上述各种措施，报告期内，公司在主营业务快速发展的同时，实现了客户零投诉；与此同时，公司对下游客户的覆盖数量不断增加，存量客户的合同续签率始终保持在70%以上的较高水平，充分体现了公司的用户体验优势。

4、行业先发优势

公司在大数据产业深耕多年，是行业内最早做垂直领域大数据运营的征信企业，相较于其他竞争对手具备一定的先发优势，且这种先发优势在公司后续

多年的发展过程中得到了长期保持及强化。

自2012年起，公司即通过搭建的技术平台，利用API标准接口建立端到端的联系，在业内率先采用数据即服务的DaaS模式，而此时国内其他征信企业尚处于提供征信报告的传统征信业务阶段。2012-2013年，国内征信机构的通用性服务模式是为大型企业集团等客户提供纸质征信报告或线下尽职调查服务。发行人在成立之初即已意识到线上服务模式将成为征信行业未来的重要发展趋势，并成功构建了通过API接口获取商事主体信息的线上模式，能够满足大型银行总行机构的日常调用，在征信市场竞争中奠定了先发优势。

2014-2017年，线上服务模式开始在征信行业普及，业内竞争对手纷纷转移线上，为B端企业客户和C端个人用户提供综合信息查询类产品。与此同时，作为线上服务模式的先行者，发行人已经将业务重点从查询类服务转向挖掘类服务，在市场竞争中再次走在了前列。在这一阶段，发行人面向市场陆续推出了风铃、关联洞察类产品，通过对商事主体之间的关系挖掘，形成了全貌族谱、多节点关联、实际控制人挖掘等细分产品。上述产品服务基于政府公开信息和公司自主积累的基础知识库，挖掘商事主体之间的关联关系，以目标商事主体为中心向外梳理客观的关联边界，有效满足金融机构在信贷审批、集团授信、关联担保等应用场景的广泛需求。同时期能够与发行人产品进行竞争的仅限于个别征信企业的单一关联查询产品，但该产品在信息维度及数据挖掘深度等方面与发行人存在明显差异。

2017-2019年，人工智能、图数据库、区块链等技术得到大力发展，业内竞争对手开始涉足关联关系挖掘，推出了与发行人关联洞察类似的产品。在这一时期，发行人经过行业调研和市场观察，聚焦于金融行业、互联网行业客户业务流程中的具体应用场景，经过研发、测试、迭代之后率先在业内推出客户身份识别、空壳公司识别等专注于某一领域的产品和服务。以客户身份识别产品为例：2017年10月20日，中国人民银行发文要求义务机构在2018年6月30日之前完成存量非自然人客户的受益所有人识别。在紧密跟踪上述监管动态的基础上，发行人于2017年底在市场上率先推出客户身份识别服务，帮助众多义务机构顺利完成监管机构下发的任务指标，抢占了市场先机。市场上同类产品推出时间均晚于发行人，天眼查于2018年7月推出“最终受益人”查询服务，企

查查于2018年9月推出“企风控”。

综上，发行人自成立以来即形成了行业先发优势，且该等先发优势一直贯穿于公司成长发展的整个生命周期。经过多年的积累，公司对金融机构业务场景的理解和思考不断深入，产品服务和客户核心业务融合程度愈来愈强，并逐渐成为客户制定内部数据标准和数据规则的参与者，公司业务发展逐渐从被动式接受客户需求反馈升级为主动发现并引领客户需求，从而使得先发优势得以长期保持和强化。

5、专业化优势

自成立以来，公司始终坚持在所熟悉的专业领域进行业务拓展，在行业内建立了专业化优势，主要体现在应用行业、应用场景、目标客户等方面。

在应用行业方面，公司自成立以来将业务方向定位于银行业，专注于对银行核心业务的知识积累，并围绕银行核心业务系统打造相关数据产品服务。基于对银行业务形态和商业场景深入的理解和思考，公司在银行业的业务发展已逐渐从被动式接受客户需求反馈转变升级为主动发现并引导客户需求，从而进一步强化了自身的核心竞争力。

在应用场景方面，公司的业务长期聚焦于金融机构的风控场景方面，业务发展的主要逻辑均系帮助金融机构在其对公开户准入、信贷审查、反洗钱等核心业务场景进行布局规划。

在目标客户方面，不同于一些征信企业侧重于自然人客户，公司一直以来均专注于服务机构客户。在企业征信服务领域，机构客户的同质化需求较多，有利于产品服务的标准化，公司可以采取精细化、标准化发展策略，满足机构客户大部分业务需求，并在与机构客户的深度交互过程中，不断了解客户的内部应用场景共性特征，提升专业化优势。

6、客户资源优势

公司自成立以来，通过自身销售团队和渠道合作伙伴，拓展并积累了丰富优质的客户资源，在银行、互联网、征信、运营商、保险等行业为众多客户提供服务，覆盖了不同行业细分领域的头部企业。

在银行领域，基于与总行的合同签署情况，发行人对国有大型商业银行总行实现了100%覆盖；与接近70%的全国性股份制商业银行总行和接近40%的资产规模在2000亿以上的城市商业银行总行存在业务合作关系；对于其他中小规模城市商业银行和农村商业银行的覆盖率也在逐渐提高（注：上述覆盖数据按照发行人的合同签署主体银行总行进行统计计算，不包括分支机构）。经过多年的发展，公司服务产品已经与客户业务深度融合，客户粘性强，多家银行通过专线的方式，将数据产品融入到信贷流程当中，如中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、光大银行、招商银行、上海浦东发展银行、兴业银行等。在非银金融机构领域，发行人的客户包括中国人保、中国出口信用保险等国有大型企业。

在互联网行业，发行人业务基本覆盖各个细分领域的头部企业：在电子商务领域，发行人覆盖了阿里巴巴、京东、苏宁；在外卖领域，发行人和美团、饿了么建立了合作关系；在第三方招聘领域，发行人覆盖了BOSS直聘、智联招聘、58同城；在互联网支付领域，发行人覆盖了蚂蚁金服和财付通。

在电信行业，发行人与中国移动、中国电信和中国联通三大运营商及其部分分支机构建立了稳定的合作关系，具体合作客户包括中移在线、上海电信、安徽电信、联通大数据等。

在征信行业，发行人业务覆盖了鹏元征信、中诚信征信、元素征信、前海征信等市场知名征信机构；此外发行人还与超过100家其他行业的大中型企业客户存在合作关系。

丰富的客户资源和长期稳定的客户关系帮助公司在业内树立了良好的市场品牌形象，是公司竞争优势的重要体现，为公司进一步拓展新的市场、实现业务快速增长奠定了坚实的基础。

7、技术人才优势

公司技术研发团队涵盖了从事银行业务、数据分析、IT 系统研发等领域的多元化人才，并积累了服务金融行业的丰富经验。公司主要研发人员拥有在金融机构、IT、人工智能领域的多年从业经验，能够敏锐把握市场动态，通过强大市场分析能力实现低价值数据产品向高价值服务转化，通过模型算法研发实

现产品服务的系统化、自动化输出，通过顾问式销售能力收集客户第一手需求和反馈，确保公司产品的快速迭代和高效推广。

与可比公司相比，除招股说明书已披露的内容外，发行人在境外企业关联分析等方面也存在一定的竞争劣势，具体分析详见本次问询问题 9.5 一（二）的回复。发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三（四）公司竞争劣势”中对竞争劣势进行了补充完善披露。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对上述问询回复内容，保荐机构主要履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅第三方咨询机构提供的企业征信市场资料，了解企业征信市场规模、发行人与可比公司的市场份额和市场地位；

（2）通过查阅相关行业研究报告、浏览可比公司官网及访谈发行人管理层等方式，了解同行业可比公司的技术实力、产品类型和定位、下游客户分布及应用场景等情况，并与发行人进行逐一对比分析；

（3）通过查阅相关行业研究报告、公开信息检索及访谈发行人管理层等方式，了解同行业可比公司在细分领域的市场占有率、市场地位、客户类型等情况，并与发行人进行逐一对比分析；

（4）通过查阅相关行业研究报告、访谈发行人管理层等方式，了解国内外征信企业在国内企业征信市场的基本发展情况、市场份额、变动趋势、业务特色及竞争优劣势等；

（5）通过查阅相关行业研究报告、访谈发行人管理层等方式，了解发行人与同行业可比公司在技术实力、产品特性、用户体验等方面的差异，并督促发行人修改完善招股说明书关于竞争优劣势的披露内容。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人已在问询回复中客观展现了自身产品的市场竞争、客户覆盖、市场份额及行业地位等情况，同时有针对性的修改并完善了招股说明书关于竞争优劣势的披露内容。

5.2 发行人回复称自身优势业务在银行领域可比公司主要为微众信科。请发行人说明：发行人与可比公司微众信科在业务模式、产品类型、客户分布、运用场景等方面的比较情况；进一步说明二者的差异、技术实力、行业地位、市场占有率等方面的详细对比情况。

回复：

发行人说明情况

（一）发行人与可比公司微众信科在业务模式、产品类型、客户分布、运用场景等方面的比较情况

1、业务模式

微众信科以为银行业金融机构客户提供征信科技服务解决方案为基础，逐渐扩展出风险决策、信用科技一体化等其他业务模式和产品体系，助力银行打造纯信用、线上化、自动化、批量化、智能化的中小微企业信贷产品。其业务模式主要定位于协助银行进行信贷风险管控，助力银行中小微企业信贷业务线上化转型。

发行人主要业务模式为“基于平台化的产品服务+基于客户化的项目服务”的复合模式，提供的标准 API 接口可以满足多个行业的多元化业务需求。公司为客户提供跨行业、跨部门、跨维度的商事主体多维信息展示服务，同时基于模型、算法的构建，输出高价值的智能分析成果，通过服务平台以标准 API 接口为主的形式提供给银行、互联网、征信、保险、电信运营商等行业客户，满足其在业务准入、风险监控、运营管理、合规管理等多元化业务场景的需求。

从业务模式的比较来看，微众信科的业务聚焦为银行信贷业务提供风险决策服务，主要满足银行中小微企业信贷信用业务场景的需求。发行人采取“基于平台化的产品服务+基于客户化的项目服务”的复合模式，可以满足包括银行业在内的多个行业的多种业务需求，面向的商业场景更加多元化。

2、产品类型

微众信科主要提供征信科技、风险决策、信用科技一体化等产品和服务，

产品形态主要为数据化报告、脚本或信息系产品服务。微众信科通过客户本地化部署或平台 API/WEB 接口的模式，向商业银行等客户提供各类征信科技产品及服务，具体包括征信系统及报告、信贷风险决策模型及系统一体化解决方案。

发行人的产品服务体系由标准化产品和客户化项目服务构成：标准化产品包括综合查询类、风控反欺诈类、关联洞察类、反洗钱类、商业智能类及解决方案类等六大类 24 项产品，应用于多种细分服务场景，其中多项产品的交付形式包含数字化报告。客户化项目服务则根据客户的指定要求提供定制服务，包括软件开发服务、分析建模服务、业务咨询服务等。

通过比较可以看出，微众信科的产品形态主要为数据化报告、脚本或信息系统，其产品服务更加聚焦于银行中小微企业信贷信用场景。发行人的产品以标准化产品为主，客户化项目服务作为补充，产品类型和服务场景相对多元。

3、客户分布

截至 2020 年上半年末，微众信科的主要合作伙伴包括六大国有银行、9 家股份制商业银行、12 家民营银行和 32 家城市商业银行，客户来源几乎全部为银行业。2017-2019 年，微众信科来源于银行业的收入占比均在 99%以上，前五大客户收入占比分别为 81.75%、68.25%和 55.04%。

发行人的客户以银行等金融机构为主，同时亦包括保险、互联网、电信及征信等其他行业头部企业。在银行领域，发行人客户包括六大国有大型商业银行、8 家全国性股份制商业银行以及 21 家资产规模在 2000 亿以上的城市商业银行等。在其他行业，发行人的客户涵盖了保险公司、互联网科技头部企业、电信运营商、征信公司及其他大中型企业。2017-2019 年，发行人来源于银行业的收入占比分别为 53.28%、61.25%、57.23%，前五大客户收入占比合计分别为 35.87%、37.59%、37.36%。

通过比较可以发现，微众信科的客户主要集中在银行领域，营业收入的行业集中度和客户集中度以及单客平均价格相对较高。发行人下游客户分布较为多元化，呈现出以银行业为主、其他多种行业客户并存的格局，营业收入的行业集中度和客户集中度较低。

4、运用场景

微众信科的产品服务主要运用于银行信贷场景，具体运用场景包括普惠金融信用评估、商业银行信贷风控等。同时，公司还为少量非银行客户提供商业交易场景下的企业认证产品和交易核验产品等信用科技产品。

发行人的产品服务应用于银行业、互联网、征信、电信等多个行业的不同业务场景。在银行业，发行人面向对公业务部门和运营管理部门提供商事主体资质验证和业务准入尽调服务；面向信贷管理部门、风控部门提供智能风险预警方案；面向反洗钱合规部门提供“客户身份识别”整体解决方案。在互联网行业，发行人针对商户准入、商户风险监测和商户画像方面为互联网客户提供数据和技术支持。在其他行业，发行人结合人工智能技术对企业多元化信息进行梳理和分类，抽离出通用的模型、算法和指标，运用于保险、电信运营商等领域。

通过比较可以看出，微众信科的产品服务主要应用在银行业中小微企业信贷领域，运用场景相对聚焦且深入。发行人的产品服务可应用于银行、互联网、征信等多个行业的不同业务场景，运用场景更加多元化，包括但不限于银行信贷领域。

（二）进一步说明二者的差异、技术实力、行业地位、市场占有等方面的详细对比情况

结合第一问的分析内容，发行人与微众信科在业务定位、技术实力、行业地位和市场占有方面亦存在较大的差异，具体说明如下：

1、业务定位

在业务定位方面，微众信科主要系为银行客户提供信贷场景下的信用科技服务；而发行人则系通过大数据技术和金融科技前沿技术在征信领域的深度应用，基于自主开发的 BIdata 商业智能平台，以 API 接口等形式向金融机构、互联网及其他行业头部客户提供面向信贷审核、对公准入、风控反欺诈、集团授信、反洗钱等多个商业场景下的标准化产品服务。

微众信科的业务聚焦于银行中小微企业信贷信用评价领域，在该领域形成了一定的业务深度；而发行人的业务面向多个行业客户的多种商业场景，产品类型较为多元，具备较大的业务广度。

2、技术实力

在技术实力方面，发行人和微众信科的核心技术均融合了云计算、机器学习、知识图谱、大数据等通用支撑技术。此外，微众信科还运用了区块链技术。

在通用支撑技术基础上，微众信科自主研发形成了 11 项核心技术，集中于银行中小微企业信贷业务领域。微众信科为银行建立了覆盖贷前、贷中、贷后的预筛选、审批、额度、定价、预警监控的全面风控体系，开发了贷前审批系统和贷后风险监控体系。在标签维度方面，微众信科主要以中小微企业的涉税经营数据为基础，归纳总结出 10 大类税务数据类型，从不同维度对企业进行风险评估，同时结合工商和司法等数据，对企业进行全方位分析，度量企业经营稳定性。通过多年的行业深耕和价值挖掘，微众信科具备大数据资源获取、算力提升、数据建模、大数据治理等核心技术能力及行业场景应用能力。

发行人自主研发形成了六大核心技术，应用场景包括银行业的商事主体资质验证、业务准入核验、智能风险预警、受益所有人识别、客户身份识别；互联网行业的商户准入、商户风险监测和商户画像；征信业的多维度商事主体数据标准及其他行业的企业多元化信息处理等。在核心技术的支撑下，基于高性能的商业智能平台，发行人可以为客户提供海量数据高并发下的毫秒级查询服务，在单日最高两千多万次实时在线访问的同时，保持平均延时毫秒级响应。在标签维度方面，发行人将基础信息加工成 30 个维度的标签大类和 1000 多项标签子项，能够体现发行人在数据挖掘、分析处理过程中的技术实力，满足客户对于标签在广度和深度方面的高要求。

通过对比可以看出，微众信科的核心技术及业务创新更加聚焦，集中于中小微企业大数据征信技术及银行线上化信贷领域。发行人的技术创新则涉及多个行业的不同业务场景，核心技术在业务建模、应用场景适应性、服务性能支撑性等维度均处于行业先进水平。

3、行业地位

发行人和微众信科同属企业征信行业，但在细分业务领域存在差别，在各自所属细分领域均处于优势地位。

微众信科自成立以来，主要业务专注于将信用科技能力应用于包括中小微

企业银行信贷及风控领域等在内的信贷信用场景。微众信科在中小微企业信用评价领域通过持续的科研投入和商业银行客户的不断开拓，积累了大量商业银行实施经验，在业内积累了一定的品牌知名度。

发行人是行业内最早做 Daas 服务的大数据征信企业，相较于其他竞争对手具备一定的先发优势。自 2012 年起，发行人即通过搭建的技术平台，利用 API 标准接口建立端到端的联系，在业内率先采用数据即服务的 DaaS 模式。发行人侧重为客户提供跨行业、跨部门、跨维度的商事主体多维信息展示服务，同时基于模型、算法的构建，输出高价值的智能分析成果，形成多元化的征信产品及服务。

4、市场份额

从客户分布来看，发行人和微众信科的客户均以银行客户为主，但发行人除了银行客户以外，在互联网、征信、电信及其他行业也拓展了部分客户资源，客户群体相对更加多元化。

从营业收入来看，2017-2019 年，微众信科的营业收入分别为 3,223.12 万元、6,935.34 万元、15,424.04 万元，发行人的营业收入分别为 6,992.53 万元、9,197.82 万元、13,202.38 万元。最近三年，两家公司的营业收入均保持快速增长，但如前所述，发行人营业收入的客户集中度和行业集中度相对微众信科较低。

总体来看，发行人与微众信科均在银行业占据一定的市场份额且呈现快速增长趋势，但发行人的业务来源更加多元，市场份额已拓展至保险业、互联网行业、电信行业、征信行业等其他行业的头部企业。

综上所述，发行人与微众信科在业务模式及定位、客户分布、行业地位及市场份额等方面存在一定差别。总体比较而言，发行人的业务模式、产品类型、运用场景及客户群体更加多元，双方在各自所属细分领域均拥有较强的技术实力和较高的市场地位。

6、关于对赌协议

根据问询回复，发行人控股股东及第二大股东与工商出版社之间存在股份

回购安排。

请发行人说明：（1）上述股份回购安排协议签署的主要内容、权利义务及触发条款等基本情况，并按照《审核问答》（二）第 10 题的要求核查，是否满足相关不予清理的要求；并将上述情形补充披露至招股说明书中；（2）是否存在其他类似对赌协议、股份回购安排等特殊协议的情形。

请发行人律师核查，并就发行人适用审核问答情形发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明情况

（一）股份回购安排协议签署的主要内容、权利义务及触发条款等基本情况，并按照《审核问答》（二）第 10 题的要求核查，是否满足相关不予清理的要求；并将上述情形补充披露至招股说明书中

1. 股份回购安排协议签署的主要内容、权利义务及触发条款等基本情况

2019 年 6 月，就工商出版社受让龙信数据及张军各 1% 股份事宜，龙信数据及张军分别与工商出版社签署了《北京中数智汇科技股份有限公司股份转让协议》及《北京中数智汇科技股份有限公司股份转让协议之补充协议》（以下简称“《股份转让协议之补充协议》”），其中，《股份转让协议之补充协议》对股份回购事宜进行了约定。

根据《股份转让协议之补充协议》的约定，自完成股权交割手续之日起 5 年止，工商出版社有权要求龙信数据和张军回购转让股份，回购价格的计算公式为：转让对价*（1+4.5%*N）（N 等于交割日起工商出版社受让龙信数据及张军所持转让协议项下股份之日止的总天数/365）。

除上述约定内容外，前述协议未设置其他股份回购相关权利义务或触发条款。

2. 股份回购安排协议满足相关不予清理的要求

根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》，满足以下要求的对赌协议可以不清理：“一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四

是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。”

基于上述规定，《股份转让协议之补充协议》满足上述不予清理的要求，主要理由如下：

（1）股份回购义务人为龙信数据及张军，发行人未参与签署《股份转让协议之补充协议》，未承担回购股份的义务，不属于《股份转让协议之补充协议》的当事人；

（2）发行人控股股东龙信数据及第二大股东张军现分别持有公司 45.86% 和 17.73% 的股份，涉及二者回购的股份比例分别为 1%，回购股份比例较低，该等约定不会导致公司控制权可能发生变化，也不存在可能导致公司控制权发生变化的其他约定；

（3）《股份转让协议之补充协议》未与发行人市值挂钩，也不存在影响发行人持续经营能力或其他严重影响其他投资人权益的情形；

（4）《股份转让协议之补充协议》涉及的股份回购比例较低，对公司控制权结构不会造成不利影响，亦无其他特殊权利或义务条款，且发行人不属于该协议的当事人，不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。

综上，《股份转让协议之补充协议》不属于《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》规定需要清理的对赌协议。

3、补充披露情况

发行人已将上述内容补充披露至招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立以及股本和股东变化情况”之“4、发行人与工商出版社的股份回购安排”中。

（二）不存在其他类似对赌协议、股份回购安排等特殊协议的情形

除上述《股份转让协议之补充协议》外，发行人、发行人控股股东及其实际控制人、张军等与发行人其他股东之间不存在其他类似对赌协议、股份回购安排等特殊协议的情形。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1. 查阅《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》等相关规定；
2. 取得了工商出版社与龙信数据及张军签署的《北京中数智汇科技股份有限公司股份转让协议》及《北京中数智汇科技股份有限公司股份转让协议之补充协议》；
3. 对工商出版社、龙信数据、张军进行了访谈；
4. 取得股东调查问卷。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为，《股份转让协议之补充协议》不属于《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》规定需要清理的对赌协议，除此外，发行人、发行人控股股东及其实际控制人、张军等与发行人其他股东之间不存在其他类似对赌协议、股份回购安排等特殊协议的情形。

7、关于“银税互动”的通知

请发行人说明发行人采购的数据和提供的服务中是否涉及税务相关数据，并结合自身的业务范围对照《关于深化和规范“银税互动”工作的通知》（税总发〔2019〕113号）逐项分析对发行人业务的具体影响，并结合2020年上半年的在手订单、合同签订情况说明该文对发行人业务的影响。

回复：

发行人说明情况

（一）发行人说明采购的数据和提供的服务中是否涉及税务相关数据

报告期内，发行人提供的服务中涉及税务相关数据包括“纳税人税务评级（仅限A级纳税人）”、“纳税人税收违法”以及“纳税人欠税公告”三项。上述三项涉税数据均为公司通过互联网自动化访问技术所获取的国家税务总局

及各省市税务局面向公众公开的信息项，不涉及企业实际纳税明细及开票信息等数据，亦未向第三方采购企业实际纳税信息。

（二）结合自身的业务范围对照《关于深化和规范“银税互动”工作的通知》（税总发〔2019〕113号）逐项分析对发行人业务的具体影响，并结合2020年上半年的在手订单、合同签订情况说明该文对发行人业务的影响

发行人业务范围中的涉税数据属于企业税务评级结果和税收违法等客观事实，主要应用于公司综合查询类-企业专题查询产品中，仅为客户提供公开信息参考使用，不属于《关于深化和规范“银税互动”工作的通知》（税总发〔2019〕113号）（以下简称“113号文”）所规定的企业纳税明细及开票信息等涉税数据。报告期内，发行人亦未与任何银行客户开展“银税互动”相关业务，故不适用113号文相关规定，该通知对发行人业务不存在影响。

发行人针对113号文对公司业务影响情况，逐项分析如下：

通知事项	与发行人产品服务关联情况	对发行人业务影响情况
<p>一、深挖合作潜能，充分发挥“银税互动”的普惠效能</p> <p>（一）扩大“银税互动”受惠企业范围。银行业金融机构（以下简称“银行”）逐步将申请“银税互动”贷款的受惠企业范围由纳税信用A级和B级企业扩大至M级企业。</p> <p>（二）积极推进银税数据直连。各省应结合本地实际情况，加快推进税务和银行之间“省对省”数据直连工作机制。税务总局不再扩大与银行总行数据直连试点范围。税务部门不再与第三方签订新的“银税互动”合作协议（单纯为税务部门提供平台开发和技术运维服务的协议除外），已经与第三方签订相关合作协议的，要尽快转换为与银行或银保监部门数据直连模式，积极稳妥地与当地银行或银保监部门做好转换期间的业务对接，确保正常业务不脱节、不中断。</p> <p>（三）创新“银税互动”信贷产品。各地税务、银保监部门要积极引导银行聚焦民营和小微企业，根据其贷款需求强、金额小、偿还快等特点，优化信贷审批流程，创新设计信贷产品。各地银保监部门要及时组织银行进行“银税互动”降低企业融资成本的效应分析，适时推广成熟适用的信贷产品设计理念和运行模式，提升“银税互动”工作质效。各地银行要积极推进通过网上银行等渠道，实现贷款申请、审批、授信、放贷“网上一站式”办理，进一步提高“银税互动”服务效率。</p>	无关联	无影响
<p>二、严禁第三方乱收费，规范“银税互动”正常秩序</p> <p>第三方合作机构不得借“银税互动”名义以任何形式向申请贷款企业收取任何费用，不得以任何方式买卖、提供或公开“银税互动”中的涉税信息。银行请第三方合</p>	无关联	无影响

通知事项	与发行人产品服务关联情况	对发行人业务影响情况
<p>作机构协助处理“银税互动”涉税信息的，应选择根据《征信业管理条例》和《征信机构管理办法》备案的征信机构。银行不得将授信审查、风险控制等核心业务外包，不得接受无担保资质第三方合作机构提供的增信服务和兜底承诺等变相增信服务。银行应在合作协议中规定第三方合作机构不得向企业收费，也不得向企业转嫁任何费用。发现第三方合作机构向企业收取费用或变相抬高融资成本的，银行应停止与其合作，并及时将有关情况告知银保监、税务部门。</p>		
<p>三、加强安全管理，促进“银税互动”健康发展</p> <p>（一）确保“银税互动”信用信息安全。各地税务、银保监部门和银行在“银税互动”合作协议中，要明确各方数据安全管理和保密责任。银行应将企业涉税信息纳入全行数据安全管理体系，确保信用信息传输、存储和使用安全。银行与第三方合作的，要制定相应的数据安全管理制度，切实防范信用信息的泄露和盗用。对于交由第三方处理的涉税信息，银行必须进行脱敏处理，不得将税务明细数据直接推送给第三方。银保监部门要对银行的数据使用及安全管理情况进行监督管理，对存在风险隐患的，应要求限期整改，对泄露涉税信息的应采取相应的监管措施。</p> <p>（二）维护企业合法权益。各地税务、银保监部门和银行要及时响应企业对“银税互动”的意见和投诉，符合条件的要及时予以办理和回复。银行通过“银税互动”取得的涉税信息，只能用于“银税互动”信贷管理。税务、银保监部门和银行要强化内控管理，遵循最小授权原则设定涉税数据管理和使用权限，切实保护企业商业秘密，维护企业合法权益。银行不得与税务部门信息化服务供应商开展基于企业发票数据的相关业务合作；银行在融资服务中需要使用企业发票数据的，应依法合规获取，并严格保护企业上下游信息安全，不得转卖、外泄企业发票数据。</p> <p>（三）规范信用信息共享范围。各地税务、银保监部门和银行要严格按照《国家税务总局中国银行业监督管理委员会关于进一步推动“银税互动”工作的通知》（税总发〔2017〕56号）要求开展银税信用信息共享。税务部门除按国家社会信用体系建设要求依法推送纳税信用评价结果信息外，向银行提供的企业纳税信息须在依法合规、企业授权的前提下进行。银行要及时向税务部门和银保监部门反馈“银税互动”贷款信息，便于掌握“银税互动”开展情况。税务部门要按照税收信息对外提供的相关规定，做好信息归档和备案工作。探索将企业授权银行查询其涉税信息的记录纳入信息共享范围，防范过度授信风险。</p>	无关联	无影响
<p>四、多方联动，共同营造“银税互动”良好氛围</p> <p>各地税务、银保监部门和银行要充分发挥银税合作联席会议制度的作用，组织开展丰富多样的宣传推广活动，不断扩大“银税互动”知晓面。银保监部门要将“银税</p>	无关联	无影响

通知事项	与发行人产品服务关联情况	对发行人业务影响情况
互动”业务开展情况纳入小微企业金融服务监管评价体系，引导其积极服务民营和小微企业。税务和银保监会部门要建立“银税互动”效果评价体系，及时分析反映“银税互动”普惠效果，提升守信激励的示范效应，促进营商环境持续优化。		

发行人 2020 年上半年在手订单及合同签订情况如下所示：

2020 年上半年发生订单	订单总量	涉及税务信息项订单数量	涉及税务信息项订单占比
	2,977,830,409 笔	24,888,605 笔	0.84%
2020 年上半年续签及新签订合同	合同总量	涉及税务信息项合同数量	涉及税务信息项合同占比
	95 份	4 份	4.2%

从 2020 年上半年获得的在手订单和合同签订情况来看，发行人 2020 年上半年在手合同与订单比较充沛，涉税数据合同订单占比较低，且发行人涉税数据不属于 113 号文规定的企业纳税明细及开票信息等，相关通知事项对发行人业务不存在影响。

8、关于完善风险提示

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除冗余表述，按重要性进行排序，并补充、完善以下风险揭示：（1）发行人属于强政策影响型行业，公司发展受国家政策、上级部门文件等影响较大；（2）本行业企业业务同质化情形较为严重，市场竞争激烈。

回复：

发行人说明情况

（一）发行人属于强政策影响型行业，公司发展受国家政策、上级部门文件等影响较大

当前随着企业征信行业相关政策陆续出台，企业征信行业准入、市场推广、应用基础等重要环节的宏观政策环境也已经基本形成。从行业监管的角度来看，企业征信机构需要履行备案程序，受到中国人民银行的监督管理，并需遵守

《中华人民共和国网络安全法》以及即将落地的《数据安全法》等相关法律法规，故企业征信行业属于强政策影响性行业；从行业发展的内在逻辑来看，政策因素的影响主要体现在行业参与主体合规性、市场秩序规范性等方面，对行业的发展起着较大的外部助推作用，国家政策、上级部门文件对于企业征信行业的发展有较大的影响。

若未来行业监管政策、助推发展政策发生变化，而公司不能及时满足未来可能出台的监管政策标准以及不能妥善适应未来助推发展政策的变化，将对公司的持续经营产生不利影响。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（三）行业政策变化的风险”与“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）行业政策变化的风险”相关部分进行补充完善披露。

（二）本行业企业业务同质化情形较为严重，市场竞争激烈

公司系提供数据治理、信息查询、风控反欺诈、风险预警、企业图谱和商业智能等企业征信产品和服务的高新技术企业。近年来随着数据分析技术的不断发展，传统征信企业逐步加强自身与大数据技术的结合，呈现快速发展态势；与此同时，随着国内大数据发展政策陆续出台，大数据产业发展、行业推广、应用基础等重要环节的宏观政策环境也已经基本形成，从而推动更多新兴企业进入企业征信领域。无论是转型成功的传统征信企业，还是新型的企业征信企业，均以线上服务为主，其主营业务也多为面向金融机构提供数据治理、信息查询、风控反欺诈、风险预警、企业图谱和商业智能等企业征信产品和服务，存在较大的同质性，行业整体竞争未来将呈现逐步加剧的态势。

未来市场竞争的逐步加剧将很可能导致相关产品和服务价格的下降，公司将面临毛利率下滑、市场占有率无法持续提高等风险。若公司未能保持自身在技术积累、服务模式以及项目经验上的优势，激烈的市场竞争将会给公司业务拓展及持续经营带来不利影响。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（六）市场竞争加剧的风险”与“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）市场竞争加剧的风险”相关部分进行补充完善披露。

9、关于其他

9.1 请发行人结合与客户所签订合同中关于提供产品（数据）质量问题及其责任的条款，说明发行人与下游客户是否发生产品（数据）质量及其合规性问题、纠纷，及发生相应纠纷的解决机制，并视情况就该情形做风险揭示。

请发行人律师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明情况

（一）与客户所签订合同中关于提供产品（数据）质量问题及其责任的条款及发生纠纷的解决机制

为规范公司业务合同管理，明确公司与客户之间的权利义务关系，公司已就相关产品服务制定了企业综合信息服务项目合同模板等。该合同模板约定的主要质量问题及其责任条款及发生纠纷的解决机制如下：

1. 主要质量问题及责任条款：公司保证提供的企业综合信息与政府主动公开信息保持一致，但比对结果仅供客户参考，不作为法律依据。公司不承担由于使用企业综合信息所产生的任何法律后果。

2. 发生纠纷的解决机制：在履行合同中如发生争议，双方应协商解决；协商不成时，提交中国国际经济贸易仲裁委员会北京总会，按照该会有效仲裁规则仲裁。

报告期内，在业务开展过程中，公司优先使用前述合同模板，且实际签署过程中，上述质量问题及其责任的条款及发生纠纷的解决机制条款也通常予以保留；对于先前未采用该等条款的合同，在续签时，公司方面原则上继续争取保留上述条款。

但鉴于合同属于公司与客户之间共同意思表示，除了优先使用公司前述合同模板外，部分客户根据内部要求对前述质量问题及争议解决条款进行了进一步细化或调整，不存在就该等事项约定存在重大不清晰的情况。

（二）与下游客户是否发生产品（数据）质量及其合规性等问题、纠纷

作为持续开展经营业务的基础，发行人一直注重数据来源的合法合规性以及产品和服务质量水平的提升。报告期内，发行人与下游客户不存在因产品（数据）质量及其合规性等事宜发生争议、纠纷的情况。

二、风险提示

针对上述情况，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、法律风险”中进行了补充披露，具体内容如下：

“（三）与下游客户发生产品（数据）质量纠纷的风险

作为持续开展经营业务的基础，发行人一直注重数据来源的合法合规性以及产品和服务质量水平的提升。报告期内，发行人与下游客户不存在因产品（数据）质量及其合规性等事宜发生争议、纠纷的情况。公司获取的数据为公开数据，尽管该等数据主要来源于政府平台信息等公共资源，但一定程度上仍可能存在无法避免的偏差，相应导致公司向客户提供的数据相关产品存在一定偏差，对客户开展业务可能会产生一定不利影响，如果处理不当，不排除发生潜在纠纷的风险。”

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、取得了公司制定的企业综合信息服务项目合同模板；
- 2、查阅了公司部分主要客户的销售合同文本；
- 3、在中国裁判文书网、信用中国网等网站查询了公司是否涉及相关裁决的情况；
- 4、取得了发行人的说明，并对相关部门人员进行了访谈。

（二）核查意见

发行人律师认为，报告期内，发行人与下游客户签署合同中明确了相关质量问题及责任、纠纷解决机制条款，不存在因产品（数据）质量及其合规性等事宜发生争议、纠纷的情况。

9.2 根据公开资料，发行人员工曾因侵犯公民个人信息罪被处以刑罚。

请发行人说明：（1）该犯罪行为是否涉及发行人；该员工是否利用发行人设备、数据、软件等进行上述犯罪行为；发行人现行自行爬取数据是否涉嫌非法技术、非法收集等情形；（2）发行人及发行人员工是否存在其他类似数据合规违法、犯罪行为，请一并列示；（3）结合上述违法、犯罪行为，说明公司的内控制度是否有效，发行人是否有相应机制保证展业的合法合规性。

请发行人律师、保荐机构核查，并发表明确意见，并结合首轮问询第 8 题的答复内容，说明中介机构是否履职到位，是否审慎发表核查意见。

回复：

一、发行人说明情况

（一）该犯罪行为是否涉及发行人；该员工是否利用发行人设备、数据、软件等进行上述犯罪行为；发行人现行自行爬取数据是否涉嫌非法技术、非法收集等情形

1、发行人前员工魏某的犯罪行为是否涉及发行人，以及是否利用发行人设备、数据、软件等进行上述犯罪行为

（1）发行人前员工魏某的犯罪行为不涉及发行人

就前员工魏某违法犯罪行为一案，根据河南省济源市人民法院作出的（2018）豫 9001 刑初 503 号《魏某侵犯公民个人信息一审刑事判决书》（“《判决书》”），公诉机关并未指控前员工魏某违法犯罪行为涉及发行人，审理法院亦未认定其相关违法犯罪行为涉及发行人。

同时，经公司自查，相关行政或司法机关亦未就上述案件对公司进行侦查，也未要求公司提供作证等工作配合，因此，上述犯罪行为不涉及发行人。

（2）是否利用发行人设备、数据、软件等进行上述犯罪行为

魏某原属于平台运营中心人员，在公司从事办公设备维护工作，并未从事数据获取、加工、管理等相关工作。该案审查期间，相关侦查机关、公诉机关、审理法院均未向公司沟通或透露任何案情相关信息，包括是否使用公司为员工

统一配备的办公电脑实施了违法犯罪行为，《判决书》亦未记载该等电脑属于公司为其配备的电脑。基于该等情况，公司目前无法确认《判决书》中提及的“电脑”是否为公司为员工统一配备的办公电脑。

公司经营数据及相关数据业务软件不存在被魏某利用从事违法犯罪行为的情况。发行人征信业务的具体类别为企业征信，不包括个人征信。在公开数据获取方面，公司使用自动化访问技术从互联网主要获取的数据内容包括企业信用信息公示数据、司法数据、知识产权数据、税务评级数据、认证及资质数据等。该等数据系公司通过自动化访问技术获取的已经公示的企业数据，不涉及个人征信相关隐私数据。另外，发行人对经营数据及相关数据业务软件的使用有严格的管理要求，数据存储采用加密等保护措施，并对访问权限有严格限制，同时，魏某所负责工作不属于可以正常访问该等数据及公司相关数据业务软件的工作类别。经公司自查，不存在魏某利用员工身份从内部数据库获取数据以及留痕的情况，也不存在公司业务软件被魏某利用以实施违法犯罪行为的情况。

综上所述，前员工魏某的违法犯罪行为属于其个人行为，不涉及发行人。由于司法部门未予告知且《判决书》未予记载，无法确认其是否利用了公司统一为员工配发的办公电脑从事相关违法犯罪行为。同时，公司经营数据和相关数据业务软件不存在被魏某利用以实施违法犯罪行为的情况。

2、发行人现行自动化访问技术不涉及非法技术、非法收集等情形

公司数据自动化采集系统所主要采用了自动化流程处理（RPA）技术、Selenium、XPath 等技术，该技术属于信息技术领域较为通用、公开的基础技术，不属于非法技术。

在运用自动化访问技术获取数据方面，公司所采集的对象网站，主要以政府公开信息平台为主，获取的数据为依法公开的信息。依照《征信业管理条例》第二十一条规定，征信机构可以通过政府有关部门依法已公开的信息采集企业信息。发行人作为具有企业征信备案资质的企业征信机构，基于提供企业征信服务目的采集依法公开的企业信息，不存在非法搜集等情形。

（二）发行人及发行人员工是否存在其他类似数据合规相关违法犯罪行为

截至本回复出具之日，发行人不存在数据合规相关违法犯罪行为；同时，

除公司前员工魏某涉及上述犯罪行为外，公司员工不存在其他类似数据合规违法、犯罪行为。

（三）结合上述违法、犯罪行为，说明公司的内控制度是否有效，发行人是否有相应机制保证展业的合法合规性。

如上所述，公司前员工魏某相关违法犯罪行为属于其个人犯罪行为，不涉及发行人，不影响公司内控制度的有效性。公司已经建立相应管理机制，确保相关内控制度的有效性及开展业务的合法合规性：

1、员工培养方面不断加强员工合规意识

为避免员工涉及违法犯罪行为，公司注重新入职员工的守法守纪情况，加强对员工的背景调查。在日常工作中，为加强员工合规意识及守法观念，积极通过业务培训、会议等途径，强调合法合规的重要性，注重信息安全保护，杜绝违法犯罪行为，若存在违法犯罪行为，将按照内部管理制度及法律法规的规定解除劳动关系。

2、信息安全管理上已经设立必要的组织架构

发行人设立数据安全领导小组，并下设信息安全工作组，领导小组由安全主管、安全组长等成员组成。安全主管为管理责任人，对公司的数据安全承担直接责任。同时，公司各部门的部门负责人作为该部门数据安全第一责任人，负责加强本部门数据安全事宜。

除此外，公司研发中心、平台运营中心、数据工场、采购管理部等部门亦根据其职能范围相应承担公司信息安全管理相关职责。

3、制度方面已经建立了有效的信息安全管理制度

为保障公司信息安全，公司已经建立了《数据安全管理制度》，确立了“三分技术、七分管理”、“内外并重”、“风险管理”等信息管理相关原则，明确了数据安全管理部门及职责、数据接入、数据传输与存储、数据加工等信息安全管理相关事项。对于违反法律法规及公司内部管理制度要求的，将严肃处理，违反法律法规的，移交国家相关机构进行处理。

4、技术方面不断加强信息安全保护

为提升公司信息安全保护能力，在技术上，通过不断加强和提升数据保护技术能力，提高信息安全水平。在信息汇聚、传输、存储、加工、访问、处理等环节，已经建立一套严密的数据安全保护措施，避免发生数据泄露，并有效防范数据获取相关违法违规行为。

综上，公司已经建立相应的信息安全管理机制，确保相关内控制度的有效性及开展业务的合法合规性。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、在公开渠道查询了魏某案件涉及的刑事判决书；
- 2、对魏某原在部门人员进行了访谈；
- 3、在中国裁判文书网等公开渠道查询了发行人是否有数据合规违法、犯罪问题，或有被立案调查或侦查的情况；
- 4、取得了公司信息安全管理相关制度；
- 5、取得了发行人出具的说明。

（二）核查意见

经核查，发行人律师、保荐机构认为：

1、发行人前员工魏某违法犯罪行为属于其个人行为，不涉及发行人。由于司法部门未予告知且《判决书》未予记载，无法确认其是否利用了公司统一为员工配发的办公电脑从事相关违法犯罪行为；发行人经营数据和相关业务软件不存在被魏某利用实施违法犯罪行为的情况；发行人现行自动化访问技术不涉及非法技术、非法收集等情形。

2、截至本回复出具之日，发行人不存在数据合规相关违法犯罪行为；除公司前员工魏某涉及上述犯罪行为外，公司员工不存在其他类似数据合规违法、犯罪行为。

3、公司已经建立相应的信息安全管理机制，确保相关内控制度的有效性及开展业务的合法合规性，魏某违法犯罪行为不影响公司内控制度的有效性。

就上述案件情况，中介机构已结合首轮问询第 8 题相关问题回复内容，履行了必要的核查程序并已审慎发表相关核查意见。

9.3 根据首轮问询回复，发行人与控股股东龙信数据存在个别供应商（如北京上玄科技股份有限公司）重合的情形，请发行人说明发行人与龙信数据供应商重合的具体情形，采购的内容、时间，当前是否仍在继续，占发行人采购的比重等。

回复：

一、发行人与控股股东供应商重合的情况

发行人与龙信数据的供应商北京上玄科技股份有限公司存在重合，具体情况如下：

采购方	主要采购内容	采购时间	合同金额 (万元)	履行情况	占发行人/ 龙信数据采 购比重	目前是否 仍存在重 合
发行人	协助处理管理提升事务、培训服务等	2018年10月	11.90	履行完毕	1.90%	否
龙信数据	完成人力资源服务行业市场前瞻与投资战略规划分析并提供课题报告	2018年9月	48.00	履行完毕	3.55%	
	完成基于企业需求的职业培训模式课题研究并提供课题报告	2019年12月	48.00	正在履行	16.18%	

基于上述与北京上玄科技股份有限公司的合作内容，公司与龙信数据所采购的服务内容存在一定差异，二者不存在采购渠道重叠、交叉或共用的情况，除此外，发行人与龙信数据不存在其他供应商重合的情形。

二、发行人与控股股东供应商受同一控制的情况

发行人的供应商中，语联网（武汉）信息科技有限公司（“语联网”）系龙信数据供应商传神语联网网络科技股份有限公司（“传神语联”）的子公司，根据传神语联于 2019 年 11 月披露的招股说明书（申报稿），传神语联系国内领先的人工智能语言服务商，为全球用户提供包括笔译、口译、影视文化译制、翻译技术和解决方案等多种形式的人工智能语言服务。

在采购内容上，发行人与龙信数据分别向语联网及传神语联所采购的内容不同，主要情况如下：

采购方	供应商	主要采购内容	采购时间	合同金额（万元）	履行情况	占发行人/龙信数据采购比重	目前是否仍存在重合
发行人	语联网	境外企业数据及翻译服务	2019年6月	290.00	履行完毕	18.32%	否
龙信数据	传神语联	企业多语协同翻译平台	2019年9月	18.00	履行完毕	6.07%	

发行人向语联网采购境外企业数据系基于相关境外数据涉及多个语种，数据翻译的准确性是影响数据质量的核心要素，经过市场比较，公司选择了语言服务实力较强的语联网为公司提供境外企业数据服务，并应用于公司反洗钱等相关产品研发；龙信数据向传神语联采购的内容是一套“企业多语协同翻译平台”（包含10个译员用户许可），主要功能模块包括在线协同译审，CAT翻译工具术语提醒、语料复用等翻译相关服务。该等采购内容主要应用于龙信数据开展的经济研究及咨询等业务领域，与发行人采购语联网相关服务的应用领域存在实质区别。

另外，在采购渠道上，发行人与龙信数据独立采购，二者不存在采购渠道重叠、交叉或共用的情况，传神语联作为行业内知名的语言服务商，二者分别向传神语联及语联网采购相关服务具有合理性。

综上所述，公司与龙信数据共同向北京上玄科技股份有限公司采购人力资源相关服务，公司与龙信数据所采购的服务内容存在一定差异，不存在采购渠道重叠、交叉或共用的情况；公司采购语联网与龙信数据采购传神语联的采购内容不同，且应用领域及场景亦存在实质区别，不存在采购渠道重叠、交叉或共用的情况，传神语联作为行业内知名的语言服务商，二者分别向传神语联及语联网采购相关服务具有合理性。

9.4 根据问询回复，发行人与大部分客户（金融、互联网、征信等）在业务合作的选择上具有唯一性，但不具有排他性。

请发行人说明：业务合作唯一选择的具体内涵，是否合作客户仅采购发行

人产品，客户使用发行人产品的更换成本，被竞争对手产品替代的风险。

回复：

发行人说明情况

（一）业务合作唯一选择的具体内涵，是否合作客户仅采购发行人产品

从客户的整体征信业务需求来看，发行人与下游客户（银行、互联网、征信等）的合作不具有唯一性，下游客户在其他业务环节或其他业务部门可能同时采购竞争对手征信产品。但是从单个项目来看，除客户明确要求两家及以上为中标方的情况之外，发行人是下游客户当轮采购周期中的独家合作方。具体说明详见本问询回复 5.1 一（五）的内容。

（二）客户使用发行人产品的更换成本，被竞争对手产品替代的风险

发行人在业务开展中，将各类产品服务的接口广泛嵌入到客户的核心系统中，和客户的核心业务应用场景深度融合，成为客户实际业务流程中不可或缺的部分，客户使用发行人产品的更换成本较高，具体说明如下：

公司基于商事主体的海量数据库和 BIdata 商业智能平台，将面向不同业务场景的产品服务，以 API 接口为主的方式与客户技术环境对接。在公司产品服务正式为客户提供业务帮助前，需经过安全性评估、软硬件环境选型、数据结构同步、系统功能开发等一系列技术和业务的联调对接工作。鉴于该等业务对接模式的复杂性以及业务稳定性要求，客户在采购公司相关产品服务前，会严格对拟选择的产品服务进行需求适应性、服务稳定性的充分调研评估。一旦正式接入后，公司的产品服务将与客户业务系统深度耦合并为其提供不间断的业务支撑。通过长期的合作积累，公司的各类产品服务已和客户的核心业务应用场景深度融合，成为客户实际业务流程中不可或缺的部分。客户若更换发行人的产品服务，将会对其核心业务系统运营的稳定性造成较大影响，同时在新的供应商产品接入时会产生二次对接成本。因此，若非出现重大运营事故或重大业务流程改造等极端情况，发行人与客户的合作具备较高的稳定性。

经过多年发展，公司建立了专业化的产品创新和业务运营团队，基于对客户应用场景和业务流程的充分了解，公司在持续服务过程中，密切关注行业动态及监管政策变化对客户业务的影响，形成了主动发现并引导客户需求的能力，

通过不断迭代优化自身产品服务以确保与客户系统架构及业务发展的匹配性，从而进一步强化了客户对公司产品服务的认可度。

基于上述原因，考虑到公司产品服务与客户业务系统对接的复杂性，客户使用发行人产品的更换成本较高，发行人在保持产品服务不断优化情况下，被竞争对手产品替代的风险相对较小。报告期内，发行人存量客户续签率保持在70%以上，客户合作关系基本稳定。

9.5 请发行人重新回答：10.1（5）结合发行人在技术实力、产品特性、用户体验等各方面与可比公司（国际、国内）的对比情况，修改并完善竞争优势劣势的披露情况，请补充发行人相较于可比公司的竞争劣势情况。

回复：

发行人说明情况

（一）结合发行人在技术实力、产品特性、用户体验等各方面与可比公司（国际、国内）的对比情况，修改并完善竞争优势劣势的披露情况

公司在企业征信领域深耕多年，攻破底层通用技术壁垒，自主研发形成了一系列核心技术，凭借相关技术构建了覆盖多元化商业场景的产品服务体系，并通过不断的技术研发和产品创新优化业务流程，从而获得了客户的广泛认可并建立了稳定的合作关系。与可比公司相比，发行人在技术实力、产品特性、用户体验等方面建立了一定的优势，具体分析如下：

（1）技术实力

公司所处征信行业的技术壁垒包括数据分析、数据处理、数据资源整合、数据安全等方面，属于本行业的基本要求和通用技术规范。公司成立后迅速组建数据研发队伍，在短时间内即攻破上述技术壁垒。

公司应用人工智能、大数据、知识图谱等底层技术，对收集来的大量数据加以汇总、理解和消化，建设了一体化、集约化管理平台，对数据质量进行智能评估和监控。公司专门成立了基于主流开源机器学习框架和算法库的人工智能实验室，将数据准备、数据预处理、模型训练、模型自查、数据验证等过程

进行统一编排，使原本耗时耗力的机器学习过程实现无人值守自动化处理，持续优化开发效能，继续降低企业成本。

公司基于开源的数据流水线技术进行深度开发，构建了 PB 级的海量数据批处理及流处理的一体化流水线，每日对线上和线下两个渠道的数据加工处理任务进行动态调度和流转。线上业务在单日千万级调用请求量的前提下保证平均毫秒级响应，线下在大规模并行计算 MPP 数据库中进行高效、准确的数据加工处理工作。

公司为客户提供的企业征信数据涉及维度众多，涵盖了工商、上市、组织机构、司法、税务评级、资质认证、知识产权等数十个维度的数据，其文件格式和数据内容各不相同，公司通过规则引擎、OCR、机器学习等多种技术，将其统一整合为结构化数据。截至目前，公司已累计构建了企业集团派系、企业关联方、受益所有人、信用风险事件、空壳公司等十余个行业知识库，为上层标准化产品、解决方案及客户化项目服务提供有效支撑。

公司严格遵守《征信机构信息安全规范》，制定了《数据安全管理制度》，定义了各个工作岗位的职责并落实到具体责任人。公司 BIdata 商业智能平台完成了系统等级保护备案并获得了等级保护三级备案证明。

在攻破上述通用技术壁垒的基础上，公司陆续构建了面向客户具体业务场景的六大类核心技术，奠定了公司的技术实力。在上述技术体系的支撑下，公司的产品服务不断优化，赢得了下游客户的高度认可。2019 年，公司参与投标的客户项目的整体中标率保持在 80%以上，其中银行类项目的中标率超过 90%。报告期内，基于与总行的合同签署情况，公司业务对于国有大型商业银行总行实现了 100%覆盖，对于全国性股份制银行总行的覆盖率也接近 70%。公司的技术实力经过了市场的检验，在同行业中处于先进水平，高效的平台支撑能力和反应速度、较高的客户覆盖率和项目中标率是公司技术优势的重要体现。

（2）产品特性

公司拥有成熟系统的产品开发模式，能够精准把握客户需求和痛点，不断优化产品服务功能，提升产品特性和服务质量。公司时刻跟踪客户业务发展趋势，加强金融业态知识积累，对客户业务场景进行细分，利用知识图谱模型分

析关联族群至核心企业的风险传导机制，从而形成若干多维度定量及定性标签，并从时间轴跨度、行业内跨度、垂直领域整合情况、关联方等多个角度进行衍生和挖掘，增强产品服务的深度、广度及精细度。结合多年的行业知识积累和机器学习算法的深度挖掘，公司形成了以企业智能标签为基础的企业风险知识库、企业成长知识库，为客户提供高价值的风险识别、合规运营等多方位服务。在为客户提供智能标签产品的同时，发行人基于现有知识库中的标签，与客户进行联合建模开发或定制化解决方案咨询项目，通过数据挖掘技术将银行的数据与公司自有数据标签进行融合，对客户的客群特征进行精准分析并生成行内标签，定制化地开发风险预警模型，可以对风险进行快速响应，为客户节约人力成本，增加风险预警准确度。

基于上述产品开发模式，公司的产品服务在行业内具有较强的竞争优势。与国际征信企业相比，公司对国内金融机构、互联网企业、征信机构、运营商等各行业客户的业务流程更加了解，所提供产品能够更好地满足该等客户在国内企业征信方面的业务需求。与国内可比公司相比，公司面向行业客户提供的产品具有推出时间早、更新迭代快、适用程度高、性能指标优异四大特点。

首先，公司能够把握好产品开发节奏，坚持做到早于业内竞争对手推出新产品和新模式。2012-2013年，公司成立初期即为大型银行总行机构提供基于API接口形式的商事主体信息在线实时查询服务，成为线上服务模式的先行者。2014-2017年，当行业内其他征信机构开始由线下报告形式陆续转为线上服务时，公司已将产品重点从查询类服务转向挖掘类服务，率先推出了风铃、关联洞察类产品。2017-2019年，业内竞争对手开始涉足关联关系挖掘领域，而公司则对关联洞察类产品做了全面升级，同时继续开拓创新推出客户身份识别、空壳公司识别等专注于反洗钱等细分领域的产品服务。因此，在公司业务的整个发展历程中，发行人的产品创新和应用落地能力在行业内一直保持前瞻性和先导性。

其次，公司始终密切跟踪国家相关产业政策的变化情况，针对性开发产品并做快速更新迭代。2017年底公司根据央行文件要求在业内最先推出受益所有人识别和监控服务，迅速占领反洗钱市场；2018年下半年，当竞争对手跟随推出同类型产品时，公司继续结合央行最新政策要求快速进行产品升级，确保为客户提供更加精准全面的服务。

此外，公司长期以来深入研究国内金融机构尤其是银行客户的业务应用场景，相关产品服务可以满足客户在开户准入、信贷风控、反洗钱、反欺诈、客户信息治理、供应链管理等全方位的业务需求。公司的整体产品适用性在行业内具有明显优势，帮助公司在金融机构尤其是银行总行的项目竞争中不断胜出。

最后，从具体性能指标来看，公司企业综合查询类、受益所有人识别类产品可提供针对被检索企业最近 3 年内的各月标签画像快照，共计 30 大信用维度 1000 余个特征标签，提高了企业外部信用信息的价值；风铃产品能够实现提前一个月的风险预警发现，达到 65% 以上的预测准确率及召回率（一般银行客户该指标的上限标准为 60%），冗余噪声信号相较规则预警信号减少 50% 以上，可以满足客户的较高服务要求；关联洞察类产品可实时在线计算包括 2 亿个实体、4 亿条关系，助力客户实现商事主体精准识别，洞察主体风险及其关联风险。此外，基于高性能的 BIdata 商业智能平台，公司可以提供海量数据高并发下的毫秒级查询服务，在单日最高两千多万次实时在线访问的同时，保持平均延时毫秒级响应。

综上，基于领先的产品开发落地节奏、快速的更新迭代、广泛的适用性及优异的性能指标，发行人的产品特性在行业内具有较强的竞争优势。

（3）用户体验

公司高度关注用户体验，秉持“接触即营销”的服务理念，针对业务开展的每一个环节均建立严格标准的操作规范，从运营模式、产品性能、业务对接和售后服务四个方面优化用户体验，赢得客户的高度认可。

在运营模式方面，公司建立了点对点运营模式，通过定制化的专用接口将公司运营服务平台和客户业务系统相连，面向客户基层业务人员提供实时的响应服务。客户业务人员在其业务系统中可直接提交具体问题，公司专有运营团队实时接收和快速处理问题，客户业务人员在其业务系统中可直接查看问题处理结果。相比业内通用的售后服务模式，公司的点对点运营模式减少了问题流转环节，缩短了问题解决时间，提高了工作效率，得到了客户的充分认可和高度评价。

在产品性能方面，如前所述，公司各类产品的具体性能指标在行业内均处

于较高水平。基于高性能的 BIdata 商业智能平台，公司可以提供海量数据高并发下的毫秒级查询服务，在单日最高两千多万次实时在线访问的同时，保持平均延时毫秒级响应。优秀的产品性能帮助客户提高了业务运营效率，增强了公司产品服务的用户体验。此外，公司采用异地双机房的 IT 系统架构为客户提供高可靠性的服务，即便机房或光缆出现偶发性故障，公司亦能在短时间内切换到备用系统，确保客户的业务连续性。

在业务对接方面，公司成立初期即致力于通过构建基于商事主体的全景数据库和企业综合信息服务平台，以 API 接口方式为主向金融机构等各类客户提供毫秒级低时延服务，彼时市场上多数征信公司仍主要采用线下纸质报告方式提供服务。公司采用 API 接口服务方式，将各类产品及服务广泛嵌入到客户的核心系统中，成为客户实际业务流程中不可或缺的部分，公司的各类产品及服务已和客户的核心业务应用场景深度融合，实现客户内部业务系统与外部信息源的紧密关联，从而降低客户成本，提高业务效率。

在售后服务方面，公司建立专业化的业务运营服务团队，基于对客户应用场景和业务流程丰富的知识积累，为客户提供高效的售后服务响应工作，包括账务服务、问题处理、业务咨询、业务升级、业务迁移等。公司坚持从客户的角度分析问题，引导客户需求提出建议，帮助客户解决问题。对于迭代升级的业务，公司会根据对客户的业务影响程度，择时提前通知客户，协助客户做好升级准备工作。与此同时，公司在与客户的持续服务过程中形成了主动发现并引导客户需求的能力，通过将产品服务与客户核心业务深度融合绑定，逐渐成为客户制定内部数据标准规则的参与者，进一步优化了用户体验。

通过以上各项服务举措，报告期内公司在主营业务快速发展的同时，实现了客户零投诉；与此同时，公司对下游客户的覆盖数量不断增加，存量客户的合同续签率始终保持在 70%以上的较高水平，充分体现了公司的用户体验优势。

综上，发行人在企业征信领域深耕多年，自主研发形成了一系列底层技术和核心技术，凭借相关技术构建了覆盖多元化商业场景的产品服务体系，并通过不断的技术研发和产品创新优化业务流程和服务模式，从而获得了客户的广泛认可并建立了稳定的合作关系。与同行业可比公司相比，发行人在技术实力、产品特性、用户体验等方面均形成了较强的竞争优势。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三（三）公司竞争优势”中对竞争优势进行了补充完善披露。

（二）补充披露发行人相较于可比公司的竞争劣势情况

除招股说明书已披露的内容外，与国内外可比公司相比，发行人亦存在以下三方面竞争劣势：

1、境外企业关联分析能力有待提高

国际知名征信公司进入中国市场多年，主要为国际企业的中国分支机构和中国企业扩展境外业务提供服务。在此方面，国际知名征信公司拥有强大的品牌影响力、成熟的解决方案和丰富的客户服务经验。

公司在业务开展过程中需要为客户提供境内商事主体所关联境外企业的综合信息，为此已出资购买了部分境外企业信息资源，正在做信息整理和产品预研。不过，和国际知名征信公司相比，公司针对境外企业的关联分析能力较弱，相关产品研发还不够成熟，尚需学习国际知名征信公司的先进经验，弥补相关差距。

2、企业规模较小，客户化项目发展不足

近年来，伴随着持续的技术创新和积极的市场开发，公司主营业务快速发展，经营规模不断扩大，具备了较强的市场竞争力。尽管如此，公司当前规模与同行业公司相比偏小，在市场销售、研发投入等方面仍有不足，抗风险能力仍有待加强。为了进一步提高公司抗风险能力和品牌知名度，充分发挥公司技术优势，公司需要进一步扩大市场，提高经营规模。

公司自成立以来以面向客户进行标准化产品输出为主，有利于降低成本提高效率，但无法充分满足客户越来越多的个性化需求。近年来公司不断优化业务结构，围绕部分重点客户进行个性化项目实践。此类项目需要投入专门的人员队伍，公司目前经营规模较小，有限的资金和人员制约了公司在客户化项目方面的投入力度和实施能力，客观上影响了公司在客户化项目市场的竞争力。

本次发行上市后，公司可借助上市平台获取更多资源，加大客户化项目投入力度，促进公司经营规模的不断扩大。

3、地方征信平台项目的参与力度较弱

在人民银行“全国+地方”双层发展体系的政策指引下，近年来全国各地的地方征信平台建设项目不断涌现。地方征信平台项目通常由地方政府或地方征信服务公司出资建设，将原本分散在当地不同政府机构的企业信息进行整合，为地方金融机构针对地方企业信贷提供更具特色的信用服务，从而助力地方经济发展。

地方征信平台项目建设为征信企业的发展带来了新的市场机遇。发行人长期专注银行、互联网、电信及征信等行业，近年来所做的个性化项目亦主要围绕现有存量客户开展。面对新的市场机会，发行人基于人员、资金的有限性，在地方征信平台项目的建设参与力度较弱，存在一定的竞争劣势。未来公司将结合自身人才、资金和技术储备情况，适当加大在上述领域的投入，为业务发展注入新的动力。

针对上述楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三（四）公司竞争劣势”中进行了补充完善披露。

9.6 请发行人结合税务部门认可的各年度软件销售收入金额、《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的具体规定进一步说明公司属于软件行业是否恰当，并列举同行业相关案例。

回复：

一、发行人关于自身属于软件行业的进一步说明

2017年度至2020年1-6月，发行人经税务部门认可的软件销售收入分别为1,932.10万元、716.65万元、0万元和0万元，该类收入呈现上述变化趋势的主要原因为自2019年起发行人基于经营发展需要不断优化商业模式，业务模式已转变为数据即服务、软件即服务，为与业务模式保持一致，发行人自2019年起不再就自身业务平台申请软件产品认证，不再享受增值税税收优惠。

中国证监会《上市公司行业分类指引（2012年修订）》（以下简称“分类指引”）对上市公司行业具体分类以及分类原则与方法做出了明确规定，其中分类原则与方法的相关规定如下：

规定序号	规定内容
2.1	以上市公司营业收入等财务数据为主要分类标准和依据，所采用财务数据为经过会计师事务所审计并已公开披露的合并报表数据。
2.2	当上市公司某类业务的营业收入比重大于或等于 50%，则将其划入该业务相对应的行业。
2.3	当上市公司没有一类业务的营业收入比重大于或等于 50%，但某类业务的收入和利润均在所有业务中最高，而且均占到公司总收入和总利润的 30% 以上（包含本数），则该公司归属该业务对应的行业类别。

报告期内，发行人经致同所审计且已在招股说明书中披露的营业收入均来自于软件和信息技术服务业，符合《分类指引》对于营业收入比例的行业分类原则要求，因此发行人属于“I65 软件和信息技术服务业”企业的行业划分恰当。

二、同行业相关案例情况

税务部门认可的各年度软件销售收入金额属于保税企业纳税申报表项目，上市公司一般不披露相关数据，发行人也无法获取同行业上市公司相关数据，仅能通过其他方式进行大致测算。

在各年度年报的“其他收益”科目中，上市公司一般会披露增值税即征即退当期发生额，由于增值税即征即退金额=（软件销售收入×增值税率-当期可抵扣进项税）×（1-3%），因此可通过可比上市公司披露的“其他收益”科目中增值税即征即退当期发生额，倒算软件销售收入与当期可抵扣进项税的关系式，以该等关系式金额作为其税务部门认可的当年软件销售收入金额的替代值进行分析。具体测算比较结果如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	第一大业务类别	2019 年度 测算金额	2019 年度 营业收入	测算金额占营 业收入比例
300451	创业慧康	服务	22,428.67	147,641.97	15.19%
600654	ST 中安	安保运营 服务	464.88	289,399.83	0.16%
300075	数字政通	运营服务	23,916.30	125,753.89	19.02%
002279	久其软件	广告服务	8,184.21	310,165.02	2.64%
300803	指南针	金融信息服 务	18,505.14	62,297.33	29.70%
688365	光云科技	电商 SaaS	0.00	46,464.51	0.00%
688508	芯朋微	电源管理集 成电路	0.00	33,510.35	0.00%
-	中数智汇	数据信息 业务	0.00	13,202.38	0.00%

上表所选案例公司均为 I65 行业内上市公司，2019 年度相关案例公司经测算得到软件销售收入替代值金额占其当期营业收入比例均不超过 30%，其中科创板上市公司光云科技、芯朋微 2019 年度增值税即征即退金额为 0。

发行人作为 I65 行业企业，其经税务部门认可的软件销售收入以及增值税即征即退金额为 0 属于正常现象，在同行业上市公司中也具有类似案例。发行人属于软件行业的行业分类恰当。

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：

一、发行人说明情况

（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。

二、中介机构核查情况

（一）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。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，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：

发行人说明情况

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。

二、中介机构核查情况

（一）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；

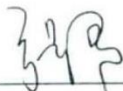
2、复核了发行人收入会计政策变更的披露；

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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：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。

(本页无正文，为《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第二轮审核问询函的回复》之发行人签章页)

法定代表人：  _____
张军


北京中数智汇科技股份有限公司
2020年 10月 8日



发行人董事长声明

本人已认真阅读《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第二轮审核问询函的回复》的全部内容，确认本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性和及时性承担相应法律责任。

董事长：

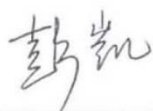


张军

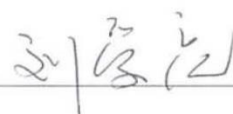
2020年10月8日

（本页无正文，为《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第二轮审核问询函的回复》之保荐机构签章页）

保荐代表人：



彭凯



刘爱亮



国泰君安证券股份有限公司

2020年 10月 8日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《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第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



贺青



国泰君安证券股份有限公司

2020年 10月 8日

保荐机构总裁（总经理）声明

本人已认真阅读《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第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总裁（总经理）：



王松



国泰君安证券股份有限公司

2020年10月8日