

国泰新点软件股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
发行注册环节反馈意见落实函的回复
天职业字[2021]13305号

关于国泰新点软件股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复

天职业字[2021]13305 号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

上海证券交易所《关于国泰新点软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）及中国证券监督管理委员会《国泰新点软件股份有限公司注册阶段问询问题》已收悉。

国泰新点软件股份有限公司（以下简称“新点软件”、“发行人”、“公司”）会同国泰君安证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），对落实函提出的问题逐项进行了认真核查落实。现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本落实函回复所使用的简称或名词释义与《国泰新点软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）

目 录

问题 1	3
问题 2	32
问题 3	48
问题 4	73
问题 5	86
问题 6	91

问题 1

申请材料显示，(1) 发行人报告期营业收入增幅较大，审阅报告显示发行人 2020 年全年实现营业收入 212,465.07 万元。

(2) 发行人客户获取的主要渠道包括公开招投标、竞争性谈判、单一来源采购、邀标及直接签约。

(3) 发行人业务形式包含整体解决方案及单独实施业务两类，两种类别业务均包含智能化工程业务。

(4) 发行人报告期各期第四季度收入占比较高，2019 年第 4 季度确认收入的订单中，签订时间为 2019 年以前的占比为 64.28%，2018 年以前的为 22.51%。除维护服务业务采用直线法分期确认收入外，其余业务均经客户验收后一次性确认收入。招股说明书未披露发行人与客户的结算模式。

(5) 中介机构对主要客户进行函证及访谈，函证确认占比分别为 48.44%、49.09%、50.43%和 40.21%；访谈确认占比 50.19%、52.47%、54.05%和 53.29%。

请发行人：(1) 补充披露发行人 2020 年主要客户及对其销售收入情况，2020 年四季度确认收入的订单情况，包括订单签订时间、工程最后一道工序完成时间、项目验收时间、订单已收取款项、收入确认金额；(2) 按照发行人订单获取方式补充披露报告期收入情况，是否存在应当采用招投标方式而未履行招投标程序的情形；(3) 结合提供服务的内容，补充披露整体解决方案与智能化工程业务的分类口径是否存在重复的情形；(4) 举例补充披露发行人向客户提供各类业务的具体形式、完整流程以及客户执行的具体工作，发行人各类工作人员具体从事的工作内容，不同类别业务工作内容的区别；(5) 补充披露从签订合同到客户验收确认收入的平均时长，时长较长的原因，是否符合行业惯例；客户是否存在配合发行人调节验收时点调节收入的情形，相关内控措施是否健全并有效执行；(6) 补充披露维护服务和平台运营服务的区别，两种业务收入确认分别采用时段法和时点法的原因及合理性；(7) 补充披露发行人与主要客户的结算模式，收款期限较长的合同是否包含融资成分，对收入确认金额有何影响；(8) 结合同行业可比公司情况，补充披露发行人收入季节性分布是否符合行业惯例；(9) 结合发行人各类产品平均单价及销售量情况，补充披露发行人报告期营业收入大幅增长的原因

及合理性，结合市场容量情况、客户分布情况、客户通常购买数量等，分析披露报告期各类产品销售量的合理性。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见，说明对 2017 年、2018 年以及 2020 年四季度发行人营业收入真实性及截止性核查的依据、过程及结论；按照客户类型说明发行人对各类客户销售收入真实性的核查比例。请会计师补充说明函证比例未超过 50%是否符合会计师事务所内部质量控制要求，质控部门发表明确意见，会计师说明关于发行人收入真实性执行的审计程序是否符合有关规定。

回复：

【发行人说明及补充披露】

一、补充披露发行人 2020 年主要客户及对其销售收入情况，2020 年四季度确认收入的订单情况，包括订单签订时间、工程最后一道工序完成时间、项目验收时间、订单已收取款项、收入确认金额

（一）发行人 2020 年主要客户及对其销售收入情况

2020 年确认主营业务收入的前十大客户的情况如下：

单位：万元

客户单位	2020 年全年收入	占全年收入的比重
华为技术有限公司	2,927.82	1.38%
遵义市公共资源交易中心	2,569.48	1.21%
济源市行政服务中心	2,075.45	0.98%
成都市武侯区行政审批局	2,051.82	0.97%
中国建设银行股份有限公司	1,921.74	0.90%
漯河市行政服务中心	1,790.06	0.84%
泰安市行政审批服务局	1,777.95	0.84%
富平县行政审批服务局	1,653.10	0.78%
新腾数致网络科技有限公司	1,519.81	0.72%
永州市行政审批服务局	1,501.67	0.71%
合计	19,788.90	9.33%

其中，前十大客户的 500 万元（不含税）以上的合同情况如下：

单位：万元

客户单位	项目名称	合同金额	业务收入	分类
华为技术有限公司	广西政务服务一体化平台事项库、基础库系统	777.00	144.44	智慧政务软件平台
			632.56	智能化工程
华为技术有限公司	2019 年广西数字政务一体化平台项目政务数据共享交换平台采购	580.00	580.00	智慧政务软件平台
遵义市公共资源交易中心	遵义市公共资源交易中心电子交易智能化综合管理平台项目	2,522.31	463.60	智慧政务软件平台
			1,814.13	智能化工程
			244.57	智能化设备
济源市行政服务中心	济源市互联网+政务服务平台及大数据平台一体化项目	1,025.70	952.36	智慧政务软件平台
			71.59	智能化工程
			1.75	智能化设备
济源市行政服务中心	济源市互联网+政务服务平台二期项目	1,049.76	199.45	智慧政务软件平台
			62.75	智能化工程
			787.55	智能化设备
成都市武侯区行政审批局	武侯行政审批局信息化建设三期	1,478.82	1,215.28	智慧政务软件平台
			263.54	智能化工程
成都市武侯区行政审批局	成都市武侯区一体机采购项目	523.82	45.31	智能化工程
			478.51	智能化设备
中国建设银行股份有限公司	安康智慧城市政务服务综合平台	668.40	668.40	智慧政务软件平台
漯河市行政服务中心	漯河市互联网+政务服务及数据交换共享平台项目	1,672.14	1,672.14	智慧政务软件平台
泰安市行政审批服务局	泰安市“泰好办”自助服务终端（硬件）二期建设项目	1,408.14	1,408.14	智能化设备
富平县行政审批服务局	渭南市富平县政务服务一体化平台	1,653.10	1,331.57	智慧政务软件平台
			12.41	智能化工程
			309.12	智能化设备
新腾数致网络科技有限公司	成都市“蓉易办”平台	1,519.81	1,519.81	智慧政务软件平台
永州市行政审批服务局	永州市“互联网+政务服务”平台	799.31	769.50	智慧政务软件平台
			29.37	智能化工程
			0.44	智能化设备
永州市行政审批服务局	永州市党政机关协同办公云平台	702.36	702.36	智慧政务软件平台

(二) 2020 年四季度确认收入的订单情况，包括订单签订时间、工程最后一道工序完成时间、项目验收时间、订单已收取款项、收入确认金额

2020 年第四季度主营业务收入为 107,376.73 万元，占全年主营业务收入比例为 50.54%。其中，根据终验报告确认收入的智慧招采软件平台、智慧政务软件平台、数字建筑软件平台、智能化设备、智能化工程的合计收入为 90,038.49 万元，对应订单已收取金额 38,339.38 万元，占合同总金额（含税）的 38.67%。

公司于 2020 年第四季度完成验收并确认主营业务收入的全部合同签订时间、工程最后一道工序完成时间、项目验收时间统计如下：

年份		签订时间对应的合同金额 (不含税)		工程最后一道工序完成时间 对应的合同金额 (不含税)	
		金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
2019 年以前		12,710.65	14.12%	684.00	0.76%
2019 年	2019 年 1 季度	966.35	1.07%	52.20	0.06%
	2019 年 2 季度	6,951.76	7.72%	815.75	0.91%
	2019 年 3 季度	11,522.24	12.80%	177.98	0.20%
	2019 年 4 季度	15,497.95	17.21%	3,402.14	3.78%
2020 年	2020 年 1 季度	9,132.08	10.14%	777.52	0.86%
	2020 年 2 季度	14,932.49	16.58%	5,433.67	6.03%
	2020 年 3 季度	14,701.40	16.33%	15,821.73	17.57%
	2020 年 4 季度	3,623.58	4.02%	62,873.50	69.83%
合计		90,038.49	100.00%	90,038.49	100.00%

注：最后一道工序为软件平台、智能化工程等正常使用前的最后一次调试。

1、2020 年末最后五天内确认收入的前十大合同情况

单位：万元

序号	合同名称	合同客户单位	合同金额	收入金额	合同签订日期	验收时间	是否访谈确认	是否函证
1	政府采购合同（唐山市住房和城乡建设信息管理服务平台）	唐山市住房和城乡建设局	450.00	424.53	2019-12-04	2020-12-29	是	函证相符
2	信阳市“互联网+政务服务”系统技术委托开发合同	福建榕基软件股份有限公司	400.00	377.36	2020-06-15	2020-12-30	是	未函
3	泗水县政务服务信息技术提升工程二期合同书	山东学同信息科技有限公司	350.00	310.91	2020-06-08	2020-12-30	是	函证相符
4	住房和城乡建设部信息系统资源整合项目应用软件开发部分项目合同书	住房和城乡建设部信息中心	315.00	297.17	2017-12-14	2020-12-30	否	函证相符

序号	合同名称	合同客户单位	合同金额	收入金额	合同签订日期	验收时间	是否访谈确认	是否函证
5	徐州市工程建设项目审批综合管理系统合同书	徐州市住房和城乡建设局	282.60	266.60	2019-11-14	2020-12-30	否	函证相符
6	安顺市公共资源交易监督系统及大数据分析系统建设项目合同书	安顺市公共资源交易中心	230.00	203.54	2020-05-25	2020-12-31	是	函证相符
7	住房城乡建设部信息系统资源整合项目政务服务平台部分合同	住房和城乡建设部信息中心	183.80	173.40	2019-12-19	2020-12-30	否	函证相符
8	张家港市政府采购合同（双网融合系统软件）	张家港市公安局人口管理大队	143.00	132.83	2019-11-04	2020-12-30	是	未函
9	中企联合大厦裙楼暨行政服务中心综窗改造及文化展陈合同条款	上海达贤实业有限公司	119.00	105.31	2020-04-30	2020-12-28	否	未函
10	牡丹江市政府采购合同（民生大厦公共服务区设备设施采购项目-04）	牡丹江市营商环境建设监督局	117.50	106.96	2019-12-31	2020-12-29	否	未函
	合计		2,590.90	2,398.61				

2、2019 年末最后五天内确认收入的前十大合同情况

单位：万元

序号	合同名称	合同客户单位	合同金额	收入金额	合同签订日期	验收时间	是否访谈确认	是否函证
1	榆林市公共资源交易平台建设项目智能化硬件采购购销合同	榆林市大数据有限公司	1,398.80	1,215.47	2018-10-18	2019-12-31	是	函证相符
2	永州市零陵区政务服务中心“互联网+政务服务”系统建设项目合同书	永州市零陵区政务服务中心	421.50	397.64	2018-11-23	2019-12-30	是	函证相符
3	驻马店市公共资源交易不见面开标大厅及远程异地评标系统建设项目合同书	驻马店市公共资源交易中心	153.12	135.50	2019-08-19	2019-12-30	是	未函
4	政府采购合同书（苏州市民政数据分中心平台二期）	苏州市民政局	119.50	112.74	2018-10-25	2019-12-31	是	未函
5	丽水市“网上中介超市”平台升级改造项目合同	丽水市行政服务中心	78.80	74.34	2019-09-05	2019-12-27	是	未函
6	合同书（淄博市公共资源交易平台系统功能扩展项目）	淄博市公共资源交易中心	46.80	42.08	2019-10-12	2019-12-27	是	函证相符
7	威海市公共资源保证金接口对接技术服务合同	山东荣成农村商业银行股份有限公司	30.00	28.30	2019-07-08	2019-12-30	否	未函
8	无锡市应急管理局一体化政务办公平台项目合同书	无锡市应急管理局	28.50	26.89	2019-10-28	2019-12-31	否	未函
9	恩施州公共资源交易电子档案管理系统建设合同书	恩施州公共资源交易中心	21.50	20.28	2019-07-22	2019-12-27	是	未函
10	网上招投标保证金接口开发服务合同	中国邮政储蓄银行股份有限公司三明市分行	19.80	17.07	2018-08-27	2019-12-30	否	未函

序号	合同名称	合同客户单位	合同金额	收入金额	合同签订日期	验收时间	是否访谈确认	是否函证
	合计		2,318.32	2,070.31				

3、2018 年末最后五天内确认收入的前十大合同情况

单位：万元

序号	合同名称	合同客户单位	合同金额	收入金额	合同签订日期	验收时间	是否访谈确认	是否函证
1	张家港金沙洲学校工程项目智能化安装工程	中铁上海工程局集团建筑工程有限公司金沙洲学校项目经理部	1,316.39	1,202.31	2017-08-26	2018-12-29	是	函证相符
2	自贡市公共资源交易市县一体电子化平台（一期）建设项目合同书	中国农业银行股份有限公司自贡分行	399.00	343.97	2018-09-29	2018-12-31	是	未函
3	南通市公共资源交易中心电子信息化系统建设项目合同书（软件开发）	南通市公共资源交易中心	272.00	234.66	2017-01-12	2018-12-31	是	未函
4	政府采购合同协议书（宁乡市政务服务中心）	宁乡市政务服务中心	138.00	120.45	2018-04-28	2018-12-28	是	函证相符
5	吴中区木渎镇“互联网+政务服务”合同书	吴中区木渎镇便民服务中心	118.00	101.99	2018-06-05	2018-12-27	否	未函
6	广西壮族自治区政府采购合同（广西建筑市场监管与诚信一体化平台升级改造服务采购）	广西壮族自治区住房和城乡建设信息中心	113.56	97.90	2018-07-09	2018-12-29	是	未函
7	广西壮族自治区政府采购合同（广西建筑业企业诚信综合评价系统采购）	广西壮族自治区住房和城乡建设信息中心	98.90	93.30	2018-06-27	2018-12-29	是	未函
8	平湖市无差别“一窗受理”系统升级改造项目合同	平湖市行政服务中心	85.00	80.19	2018-09-06	2018-12-28	否	函证相符
9	政府采购合同（高安市人民政府行政服务中心管理委员会）	高安市人民政府行政服务中心管理委员会	62.80	54.28	2018-09-21	2018-12-27	否	未函
10	中国民生银行股份有限公司运城分行接口开发合同	中国民生银行股份有限公司运城分行	38.00	32.76	2018-12-03	2018-12-28	否	未函
	合计		2,641.65	2,361.82				

结合客户性质，在已披露业绩快报的以政府作为重要客户的软件企业中，2020 年下半年及第四季度营业收入同比增速均较快，系疫情缓和后，各地政府重视信息化投入，公司的增长趋势与行业发展趋势基本一致。

单位：万元

可比公司/以政府为重要客户的软件企业	2019 年下半年营业收入	2020 年下半年营业收入	2020 年下半年收入增速	2019 年四季度营业收入	2020 年四季度营业收入	2020 年四季度收入增速
榕基软件	40,829.29	46,006.10	12.68%	28,499.44	29,664.79	4.09%
南威软件	91,478.44	127,178.97	39.03%	62,086.44	106,683.57	71.83%
华宇软件	213,662.95	250,306.14	17.15%	130,911.09	181,253.69	38.46%
万达信息	98,117.74	220,522.76	124.75%	46,593.31	136,250.39	192.42%
绿盟科技	115,000.05	146,034.62	26.99%	80,552.00	106,725.09	32.49%
启明星辰	220,740.29	289,580.71	31.19%	150,655.37	220,729.24	46.51%
奇安信-U	217,172.85	31.58	45.41%	171,673.25	229,486.92	33.68%
安恒信息	67,905.38	100,197.13	47.55%	47,283.44	66,181.48	39.97%
平均值	-	-	43.09%	-	-	57.43%
新点软件	103,968.69	165,286.40	58.98%	67,992.67	107,377.68	36.11%

注：万达信息业绩仅披露业绩预告，取业绩预告中营业收入预告范围的中值作为全年营业收入预测值计算 2020 年四季度收入。

二、按照发行人订单获取方式补充披露报告期收入情况，是否存在应当采用招投标方式而未履行招投标程序的情形

报告期内，依据业务获取方式，公司主营业务收入的收入构成如下：

单位：万元

业务获取方式	2020 年 1-9 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
公开招标	35,034.54	33.34%	63,195.48	41.39%	43,693.32	36.77%	29,743.15	35.14%
单一来源采购	9,080.96	8.64%	9,774.47	6.40%	8,623.55	7.26%	4,376.91	5.17%
竞争性谈判	6,066.85	5.77%	6,873.91	4.50%	7,241.82	6.09%	3,159.02	3.73%
邀请招标	57.62	0.05%	374.62	0.25%	17.26	0.01%	361.92	0.43%
直接采购	54,843.51	52.19%	72,478.54	47.47%	59,261.27	49.87%	46,992.85	55.52%
合计	105,083.48	100.00%	152,697.01	100.00%	118,837.22	100.00%	84,633.85	100.00%

公司的客户类型有政府单位、大型企事业单位及中小企业等，依据招投标法以及政府采购相关法律法规，政府单位、事业单位、国有企业的对外采购根据一定标准相应采用公开招标、单一来源采购、竞争性谈判、邀请招标、询价后直接采购等方式。

公司在业务拓展中保持了较好的客户粘性，原有客户存在增补或升级改造软

件平台、运营维护服务需求时，对于公开招标标准范围以下的合同会向公司发起直接采购；公司的计价类软件产品为较标准化的软件产品，客户多集中在建筑企业，客户通常基于单个项目或建筑场景的需求而采购计价类软件安排，单次采购的数量和金额少，故无需采用招投标方式，主要采用直接采购的方式。故公司主营业务收入中直接采购的占比较高。

公司需要履行招标程序的项目均已履行了必要的程序，业务取得合法有效，不存在应当采用招投标方式而未履行招投标程序的情形。

三、结合提供服务的内容，补充披露整体解决方案与智能化工程业务的分类口径是否存在重复的情形

公司按提供产品的载体和提供服务形式的不同，可将产品和服务分为软件平台、运营维护服务、智能化设备及智能化工程。其中：

（1）软件平台包括智慧招采软件平台、智慧政务软件平台、数字建筑软件平台，均为软件的形式，不含硬件、智能化工程等；

（2）运营维护服务为技术服务的形式；

（3）智能化设备系公司自主研发的包括适用于各类业务的智能化硬件类设备，可以单独销售，可以与其他软件平台或服务配套销售；

（4）智能化工程为客户提供系统集成以及建筑智能化（弱电）工程施工服务，包含了施工所需的材料设备，不含公司的软件平台、智能化设备等产品和服务。

公司可以签署单项合同的形式单独提供上述产品和服务，也可以在业务拓展过程中，根据客户的综合性需求，以整体解决方案的形式提供结合了软件平台、运营维护服务、智能化设备及智能化工程的综合方案，在签订合同时，表现为产品加服务的混合型合同。

综上，公司的智能化工程业务不包含公司的其他产品或服务，公司披露的整体解决方案会包含软件平台、维护服务、智能化设备及智能化工程等业务。所以公司的整体解决方案与智能化工程业务的分类口径不存在重复的情形。

四、举例补充披露发行人向客户提供各类业务的具体形式、完整流程以及客户执行的具体工作，发行人各类工作人员具体从事的工作内容，不同类别业务工作内容区别

举例说明，发行人向客户提供各类业务的形式、流程以及从事的工作内容如下：

业务类型	提供业务的形式	以具体案例为例	流程	客户执行的具体工作	公司各类人员从事的工作内容
软件平台（不含计价类软件产品）	通常以经过二次开发或定制开发的软件平台形式交付	湖南省某市互联网+政务服务平台（一件事一次办）升级软件项目	了解客户需求→投标→签订合同→召开项目启动会→分析需求→定制开发→集成测试→安装调试→试运行→优化完善→项目验收	提供组织、流程等客户基本信息；确定业务需求；确定交付工期和交付里程碑；制定适应平台运行的规章制度；在试运行阶段学习使用软件系统并提出反馈意见；检验交付成果；落实系统使用推广方案并执行	销售人员：收集客户信息，了解客户需求、编制投标文件、签订合同；项目经理：沟通需求和工期，协调现场实施人员和后台实施人员，对项目总体负责；现场实施人员：现场对接客户需求，完成安装调试和有关配置工作、系统培训推广和运行保障；后台实施人员：按照客户需求对软件进行开发及调整；实施测试人员：对交付成果进行测试，并出具测试报告
计价类软件产品	通常以标准软件产品的形式交付	新点工程造价软件销售-中冶京诚工程技术有限公司	了解客户需求→管理系统中登记发货单→激活软件加密锁、开具发票、客户电脑安装使用	安装软件；获得加密锁后激活软件并使用	销售人员：前期营销、注册加密锁、签订订单；实施人员：现场提供软件教学，解决客户遇到的问题；客服人员：关于软件使用方面的问题提供 400 电话咨询
平台运营	针对智慧公共资源交易平台提供平台运营服务，为招标人、招标代理机构、投标人、金融机构等使用方提供电子招投标过程中所需的各项技术支持服务	河南省某市公共资源交易系统运维项目	对平台进行日常维护，为平台稳定与安全运行提供技术保障；更新招投标服务知识库和动态信息；招投标主体使用平台遇到问题通过电话、网络等渠道提出服务请求→公司客服线上处理和反馈--受理并处置→疑难问题流转后端专业	登录系统选择需要的服务，获得招投标知识库和动态信息；使用平台完成招标文件制作、招标文件下载、投标文件制作、投标文件上传、在线开标等操作，遇到问题通过电话、网络等方式提出服务请求并得到及时的帮助	运营人员：持续维护平台安全和稳定、提供招投标支持服务、为平台更新功能；客服人员：持续更新招投标知识库，为各方主体的平台使用提供 400 电话和网络渠道的即时咨询服务

业务类型	提供业务的形式	以具体案例为例	流程	客户执行的具体工作	公司各类人员从事的工作内容
			人员处理→客服质量人员进行服务满意度调查		
维护服务	为公司开发的软件平台提供持续维护服务： 运维期内，维护人员与客户通过电话、微信等形式保持沟通，每 1-3 个月进行现场巡检，每季度/每年为运维项目出具季度/年度维护报告	江苏省某市保税区行政服务中心政务服务系统维护服务项目	客户服务请求→服务受理单→线上解决普通咨询或线下安排运维工程师提供服务→办结服务单→客服回访	提出服务需求内容；运维服务进度跟踪；运维服务结果反馈	维护人员：根据客户需求，安排维护计划，做好项目日常巡检，出具运维报告；按照客户需求对软件进行开发及调整； 客服人员：远程沟通指导客户问题处理，收集客户需求，派发运维工单
智能化设备	为招投标大厅、政务服务大厅、执法办案中心等场景提供配套软件平台使用的智能化硬件设备	河南省某市高新技术产业开发区管委会智慧产业发展中心政务服务大厅智能化项目	了解客户需求 确定方案→投标→签订合同→召开项目启动会→需求调研→硬件设备外包生产→设备安装功能调试→功能、性能测试→上线试运行→项目验收	确定智能化硬件种类及数量； 提供搭建平台基础环境； 明确项目建设周期； 确定设备摆放点位； 召集业务培训； 组织项目验收	销售人员：了解客户需求确定方案；签订合同； 采购人员：采购设备； 实施人员：组织外包生产协作；完成安装调试工作
智能化工程	为使用软件平台的客户提供一体化协作工作（系统集成），以及建筑智能化（弱电）工程施工服务	江苏省某市经济技术开发区集成改革过渡指挥中心智能化工程	了解客户需求 确定方案→投标→签订合同→深化设计→确定最终实施方案→组织专业技术人员进行专业化施工→项目验收	确定整体方案； 确定施工周期； 施工过程监督； 检验施工成果	销售人员：了解客户需求确定方案；签订合同 实施人员：设计工程施工方案，安排外包人员进行专业化施工；现场安全、质量、进度管控

五、补充披露从签订合同到客户验收确认收入的平均时长,时长较长的原因,是否符合行业惯例;客户是否存在配合发行人调节验收时点调节收入的情形,相关内控措施是否健全并有效执行

(一)补充披露从签订合同到客户验收确认收入的平均时长,时长较长的原因,是否符合行业惯例

公司的智慧招采、智慧政务、数字建筑软件平台(不包含计价类建筑软件)智能化设备及智能化工程业务,在签订合同后,需要经历系统设计、开发、安装、调试、培训、试运行、正式上线完成验收等关键节点。

各类业务的实施时长主要受系统设计的体量和技术复杂程度、客户需求的定制化程度、信息化环境下与其他软硬件系统衔接的难易程度、项目执行客户需求是否发生重大变更、客户验收效率等因素影响,软件项目之间存在一定的差异。

报告期内,公司项目类业务从项目签订合同至最终完成验收的平均实施周期为 10.26 个月。随着项目建设规模的逐步扩大,项目从签订合同到验收确认的平均时长也相应延长。具体如下:

项目类型	从签订合同到验收确认的平均实施周期(月)
公司整体项目情况	10.26
区分项目合同金额大小:	
100 万以下(含 100 万)	9.69
100-500 万元(含 500 万)	12.51
500-1,000 万元以上(含 1,000 万)	14.73
1,000 万元以上	16.99

根据软件及信息技术服务行业可获取的公开披露资料,软件及信息技术服务行业关于软件产品及服务的实施周期如下:

公司名称	实施周期数据	资料来源
金智教育(未上市)	报告期内合同金额 50 万元以上项目平均实施周期为 8-11 个月	金智教育:8-1 发行人及保荐机构回复意见
开普云(688228)	报告期内 80%以上收入对应项目实施周期不超过 2 年	开普云:首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书
中科信息(300678)	信息化解决方案类项目、技术开发类项目实施周期一般在 1-2 年之间,实施内容较单一、实施难度较小的项目在 1 年以内	中科信息:首次公开发行股票并在创业板上市招股意向书

公司名称	实施周期数据	资料来源
龙软科技（688078）	项目实施周期较长，通常超过 1 年，正常周期是 1-2 年	龙软科技：8-2-2 会计师关于第二轮审核问询函的回复（2019 年半年报财务数据更新版）
品高软件（未上市）	报告期各期在 12 月确认收入的前十大项目中，根据计算，收入为 100-500 万元（含 500 万）的项目实施周期平均为 20.19 个月，收入为 500-1,000 万元（含 1,000 万）的项目实施周期平均为 24.00 个月，收入为 1,000 万元以上的项目实施周期平均为 25.90 个月	品高软件：8-2 会计师关于第二轮审核问询函的回复
数字政通（300075）	公司定制软件的开发周期一般为 6-18 个月	数字政通：首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书

参考上述企业的公开披露内容，公司的项目平均实施进度与软件行业中的其他实施软件项目开发的企业的平均开发周期相比无明显异常。公司的项目实施时长基本符合软件行业惯例。

（二）客户是否存在配合发行人调节验收时点调节收入的情形，相关内控措施是否健全并有效执行

1、客户不存在配合发行人调节验收时点调节收入的情形

报告期内，公司的主要客户为政府及大型企事业单位，来自政府机构的收入占主营业务收入的比重超过 60%。政府及大型企事业单位客户主要在评估自身的信息化建设需要和财政预算后，再向市场发出信息化产品和服务的采购需求、签订合同，在此期间严格地执行政府部门或企事业单位的采购、验收、付款流程规范。

公司的项目类业务的验收流程通常为，公司在完成最后一道工序后再发起验收申请，客户的信息技术部门、测评中心等相关职能部门通过组织专家小组等方式，依照项目合同约定等对软件系统功能建设内容的完成度、系统调试、培训及运行测试等情况进行完整全面的验收确认。如验收合格，专家小组等将在验收报告中签字确认，并按照所在单位的验收流程规范提请相关领导在验收报告中签字确认，并申请所在单位对验收报告进行盖章确认。

在验收小组成员、相关领导签字及客户盖章确认验收合格后，公司取得验收报告，即意味着公司已将相关项目的控制权转移至客户，后续公司才有权要求客

户支付验收完成后的应付款项。

因此，从客户角度考虑，不存在配合发行人调节验收时点调节收入的情形：

一方面，客户如项目建设未符合验收条件而其配合发行人调节验收时点，是放弃了要求公司对项目持续履约的权利，且需要支付较高比例的合同款项，自身的权益无法得到保障；

另一方面，公司的主要客户为政府及大型企事业单位，需要严格地遵守政府部门或企事业单位的采购流程规范、廉洁从政/从业的要求及国家或行业其他相关规定，相关权利受到内部监督及外部监督。

2、相关内控措施的执行情况

报告期内，公司的实施人员、销售人员及财务人员均有效、一贯地执行了公司销售与收款活动相关的内部控制活动：

（1）销售及实施人员基于实际项目的建设已完成，向客户提起验收申请，严格遵守廉洁从业承诺书的相关要求；

（2）财务人员、内审人员对销售及实施人员拿回的验收报告，重点核查验收报告的客户签字、盖章、落款日期等细节，抽样回访客户了解项目的验收时间等。

综上，报告期内公司收入确认的方法和时点恰当，收入实际确认情况与收入确认标准一致，不存在客户配合公司调节验收时点的情形，相关内控措施健全并保持了一致、有效地执行。

六、补充披露维护服务和平台运营服务的区别，两种业务收入确认分别采用时段法和时点法的原因及合理性

（一）会计准则相关规定

《企业会计准则第 13 号——收入》中规定，判断相关履约义务性质属于“在某一时段内履行的履约义务”或“某一时点履行的履约义务”，分别按以下原则进行收入确认：

满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

②客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

③企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

（二）维护服务和平台运营服务的具体服务内容和收入确认区别

维护服务是指部分软件建设项目的免费维护期到期后，继续与发行人签订收费维护合同，发行人在合同约定期间为客户提供软件产品的维护服务。在发行人履约期间，客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；同时，客户在发行人的履约过程中，客户持续享有控制该项维护服务的权利，享受维护服务，且上述维护服务的内容具有不可替代的用途，发行人有权就累计已完成的履约部分收取款项。因此，维护服务属于在某一时段内履行的履约义务，发行人在合同约定的服务期限内采用直线法分期确认收入符合业务实质。

平台运营服务是为招标人、招标代理机构、投标人、金融机构等使用方提供电子招投标过程中所需的各项技术支持服务。发行人给客户提供的服务以系统为主、人工辅助，整个流程简单快速，服务按次收费，以客户完成投标准备工作作为服务完成时点。客户无法在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益，也不能够控制履约过程中在建的商品。虽然发行人在招投标主体使用平台进行电子招投标的过程中提供的平台运营服务具有不可替代用途，但服务提供过程简单快速，不存在部分履约的情形，即不存在可就已完成的部分履约收取款项。所以，平台运营服务不满足某一时段内履行的履约义务。对于不满足在某一时段内履行的履约义务，则该履约义务属于在某一时点履行的履约义务。因此，发行人根据给智慧招采软件平台使用主体的按次服务已提供，收到服务价款或者取得收款的依据后确认收入具备合理性。

七、补充披露发行人与主要客户的结算模式，收款期限较长的合同是否包含融资成分，对收入确认金额有何影响

公司与主要客户的结算模式为在合同中约定，整体分为两类：（1）最主要的结算模式：客户按照进度付款，按照签订合同、实施、试运行、验收、运维期结束等几个重要进度节点，分阶段支付合同款项，工作量达到工作节点后即全额

支付进度款；（2）另一种合同结算模式：个别重大合同按照时间段分次付款，采取验收完成后按多个年度分期收款的方式，此类结算模式通常基于客户的具体需求，双方在合同中进行约定并依照执行。

《企业会计准则第 13 号——收入》中规定，合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，应当在合同期间内采用实际利率法摊销。

发行人针对分期收款结算的重大合同，判断为存在重大融资成分，发行人按照合同价格和分期付款年限，根据实际利率折现至收入确认年份，按照折现后的金额确认收入，收入与合同对价之间的差额，作为未确认融资收益，在合同期间内采用实际利率法摊销。

报告期内按照分期收款确认收入的客户及对收入的影响如下：

单位：万元

客户单位	项目名称	合同金额	收入确认年度	收入确认金额	未确认融资收益总额
上海中信信息发展股份有限公司	许昌市政府协同办公系统平台	800.00	2017 年	629.08	54.68
张家港保税区张保实业有限公司	张家港保税区化工管廊远程数字视频监控智能化工程	723.52	2018 年	629.80	27.94
华州区行政审批局	渭南市华州区政务服务项目	2,471.00	2019 年	2,093.64	93.08
张家港市金海港投资开发有限公司	张家港市金港镇香山花苑 1#、4# 地块安置房智能化工程	1,181.19	2019 年	1,037.62	46.04

除以上四个合同之外，无其他存在重大融资成分的合同。另有张家港保税区滨江大厦智能化工程项目，验收后款项分 4 年支付，但由于合同中与客户约定了针对未付款项的额外利息，故未将其定义为按存在重大融资成分的合同，按照合同金额（不含利息）在验收当年确认收入。

八、结合合同行业可比公司情况，补充披露发行人收入季节性分布是否符合行业惯例

由于智慧招采、智慧政务及数字建筑领域的客户多为政府部门和大型企事业单位，受该类客户的采购周期影响，这些用户大多在上半年对全年的投资和采购进行规划、招标，在下半年特别是第四季度进行项目验收和项目结算。

由于第四季度为政府客户及企事业单位的验收高峰期，且项目类软件企业对

于软件平台多以客户验收作为确认收入的时点，因此第四季度也是收入确认的主要时期，收入的季节性分布特点符合行业惯例。

同行业可比公司的第三、第四季度收入占全年（或 2020 年 1-9 月）收入的比重情况如下：

可比公司名称	2020 年下半年		2019 年下半年		2018 年下半年		2017 年下半年	
	四季度	三季度	四季度	三季度	四季度	三季度	四季度	三季度
浙大网新	-	40.67%	35.77%	23.67%	33.00%	24.36%	36.52%	24.61%
榕基软件	-	39.23%	39.18%	16.95%	41.24%	16.17%	38.77%	21.01%
久其软件	-	32.84%	40.18%	24.37%	37.61%	25.15%	47.06%	22.89%
科创信息	-	51.91%	49.51%	28.14%	50.08%	28.69%	-	-
广联达	-	37.94%	36.98%	24.10%	37.87%	25.26%	39.76%	21.75%
南威软件	-	41.90%	45.01%	21.31%	41.05%	30.76%	58.05%	17.46%
浪潮软件	-	39.67%	47.10%	18.97%	47.72%	19.99%	45.50%	19.84%
东软集团	-	41.90%	44.80%	20.22%	40.66%	20.54%	41.10%	20.91%
数字政通	-	35.53%	39.95%	18.58%	51.80%	18.00%	55.09%	17.11%
华宇软件	-	45.18%	37.30%	23.58%	40.87%	22.34%	42.70%	21.04%
万达信息	-	51.46%	21.93%	24.25%	28.90%	25.29%	43.15%	20.77%
中科软	-	34.64%	-	-	-	-	-	-
平均值	-	41.07%	39.79%	22.20%	40.98%	23.32%	44.77%	20.74%
发行人	-	55.11%	44.53%	23.56%	50.74%	21.72%	48.84%	24.96%

注：（1）2020 年四季度的可比公司数据暂未公布，故 2020 年四季度未做同行业对比，2020 年三季度的比重为 2020 年第三季度受占 2020 年 1-9 月营业收入的比重；（2）科创信息、中科软在部分年度尚未上市，相关数据无法获取。

对比同行业情况，2017-2019 年度，可比公司第四季度收入占全年收入的平均比重分别 44.77%、40.98%、39.79%，第四季度收入占比均高于其他三个季度，且保持较高水平。公司营业收入的季节性分布特点与行业趋势基本一致，符合行业惯例。

结合客户性质，在已披露业绩快报的以政府作为重要客户的软件企业中，2020 年第四季度营业收入占全年的比例普遍较高，第三、四季度的收入比重情况如下：

公司名称	2020 年下半年		2019 年下半年	
	四季度	三季度	四季度	三季度
华宇软件	54.25%	20.67%	37.30%	23.58%
绿盟科技	53.09%	19.56%	48.20%	20.61%
万达信息	45.42%	28.09%	21.93%	24.25%
启明星辰	60.47%	18.86%	48.76%	22.68%
奇安信	55.10%	20.72%	54.51%	14.45%
榕基软件	41.60%	22.91%	39.18%	16.95%
南威软件	68.57%	13.17%	45.01%	21.31%
安恒信息	50.06%	25.73%	50.09%	21.84%
平均数	53.57%	21.21%	43.12%	20.71%
发行人	50.54%	27.26%	44.53%	23.56%

注：万达信息业绩仅披露业绩预告，取业绩预告中营业收入预告范围的中值作为全年营业收入和四季度收入预测值。

从上述统计数据来看，以政府作为重要客户的软件企业的 2020 年第四季度营业收入占全年营业收入的比例普遍大于 2019 年第四季度营业收入占全年营业收入的比例，一定程度上与 2020 年度上半年受疫情原因，部分政府项目推迟至四季度验收有关。整体上，公司的营业收入季节性占比与行业趋势保持了一致。

九、结合发行人各类产品平均单价及销售量情况，补充披露发行人报告期营业收入大幅增长的原因及合理性，结合市场容量情况、客户分布情况、客户通常购买数量等，分析披露报告期各类产品销售量的合理性

（一）结合发行人各类产品平均单价及销售量情况，补充披露发行人报告期营业收入大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司主要产品的平均单价及销售量情况如下：

单位：万元

业务类型	产品类型	项目	2020 年 1-9 月	2019 年		2018 年		2017 年
			金额	金额	对收入增长的影响率	金额	对收入增长的影响率	金额
智慧招标采购软件平台	增补类软件平台	软件平台收入	2,989.64	4,282.74	38.73%	3,087.17	127.91%	1,354.55
		平台销售数量（个）	211	287	24.78%	230	243.28%	67
		平均价格	14.17	14.92	13.94%	13.42	-115.37%	20.22
	新建类	软件平台收入	12,246.77	14,404.32	11.40%	12,930.76	2.12%	12,662.14

业务类型	产品类型	项目	2020年 1-9月	2019年		2018年		2017年
			金额	金额	对收入增长 的影响率	金额	对收入增长 的影响率	金额
	软件平台	平台销售数量（个）	135	241	24.87%	193	63.56%	118
		平均价格	90.72	59.77	-13.47%	67.00	-61.44%	107.31
智慧政务软件平台	增补类软件平台	软件平台收入	493.57	1,998.39	85.00%	1,080.22	-6.67%	1,157.45
		平台销售数量（个）	70	150	38.89%	108	56.52%	69
		平均价格	7.05	13.32	46.11%	10.00	-63.19%	16.77
	新建类软件平台	软件平台收入	26,237.82	42,943.04	19.07%	36,064.62	121.92%	16,251.43
		平台销售数量（个）	255	631	7.68%	586	68.39%	348
		平均价格	102.89	68.06	11.39%	61.54	53.53%	46.70
数字建筑软件平台		软件平台收入	17,593.73	18,167.21	35.69%	13,389.02	29.10%	10,370.92
		平台销售数量（个）	31,967	39,469	6.27%	37,140	58.21%	23,475
		平均价格	0.55	0.46	29.42%	0.36	-29.11%	0.44
智能化设备		智能化设备收入	7,803.77	12,111.64	33.87%	9,047.45	84.42%	4,905.93
		智能化设备销售数量（个）	15,546	17,341	90.98%	9,080	88.89%	4,807
		智能化设备平均价格	0.50	0.70	-57.11%	1.00	-4.47%	1.02

注：（1）客户基于实际需求向发行人采购软件平台产品，软件平台销售合同依据客户的建设需要可区分为：①原有软件平台的增补合同，②全新软件平台的开发合同。原有软件平台的增补合同为在已建设完成的软件平台上新增少量的软件功能模块，整体价格偏低；全新软件平台的开发合同所需投入的人力成本和材料成本等较大，产品价格整体高于较增补类的软件产品；

（2）对收入的影响率采用影响因素替换变动分析法，分别测算销售数量、销售平均单价对收入增长率的影响。

报告期内，公司各类产品的价格存在一定的波动，其波动情况与产品销售的业务模式、定价机制密切相关，整体处于合理的变动区间。具体而言：

（1）智慧招采软件平台、智慧政务软件平台并非标准化的软件产品，发行人进行产品（包括增补类/全新开发的产品）定价时首先基于客户的具体需求测算材料设备采购成本和人力成本，其次综合参考项目建设的难易程度、客户对发行人的战略意义等因素后确定合理的利润率进行成本加成定价，故整体的价格在报告期内存在一定的波动；

（2）数字建筑软件平台的主要销售产品为计价类软件，由于计价软件产品为标准化的软件产品，销售价格参照区域市场同类产品价格进行确定，其销售均价整体稳定，公司的平均售价受具体子类产品的销售占比变动而略有变动；

(3) 智能化设备的类型众多，不同的应用场景下需为客户配备不同用途、不同性能的智能化设备，定价时主要参考实现其功能所需的生产成本，公司的平均售价受各类智能化设备的销售占比变动而略有变动。

综上，结合公司产品的平均单价变动情况看，存在一定的波动；公司智慧招采软件平台、智慧政务软件平台的新建类平台与增补类平台的数量、数字建筑软件平台和智能化设备数量均保持了良好地增长趋势，且超过 100 万元以上的大型软件平台承建数量也逐年上升（2017 年至 2019 年，完成验收的智慧招采软件平台数量分别为 24 家、43 家及 54 家，智慧政务软件平台数量分别为 40 家、90 家及 121 家），整体上销售数量对收入增长的影响率超过销售单价的影响率，是公司营业收入增长的主要因素。

(二) 结合市场容量情况、客户分布情况、客户通常购买数量等，分析披露报告期各类产品销售量的合理性

报告期内，公司各类产品的销售数量持续增长，是公司各类软件产品销售收入快速增长的直接原因。具体的销售数量增长情况大致如下：

业务类型	项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
智慧招采软件平台	平台销售数量（个）	346	528	423	185
	销量增长率	-	24.82%	128.65%	-
智慧政务软件平台	平台销售数量（个）	325	781	694	417
	销量增长率	-	12.54%	66.43%	-
数字建筑软件平台	平台销售数量（个）	31,967	39,469	37,140	23,475
	销量增长率	-	6.27%	58.21%	-
智能化设备	智能化设备销售数量（个）	15,546	17,341	9,080	4,807
	销量增长率	-	90.98%	88.89%	-

公司实施软件平台时，一般有 1 名项目经理，现场实施人员约有 4 名，实施测试人员约有 5 名，远程中台实施人员约有 8 名。公司实施智能化设备业务时，一般约有 3 名实施人员组织外包生产协作，完成安装调试工作。

上述人员在整个项目实施周期内，某一具体项目已完成阶段性开发成果、等待客户测试和反馈时，各实施人员会在不同项目之间进行穿插。远程支持人员会同时支持多个项目。报告期内，公司实施人员在各年度参与实施的合同数量情况

如下，实施人员平均每年参与 2-3 个项目建设，整体保持有效运转。

年度	公司各年度实施人员数量	实施人员执行的合同总数量	人均参与的合同数量
2017 年	1,250	3,189	2.55
2018 年	1,744	3,964	2.27
2019 年	1,950	4,455	2.28
2020 年 1-9 月	2,292	4,386	1.91

注：实施人员数量为各期间内的月度加权平均实施人员数量。

公司专注于智慧招采、智慧政务、数字建筑三大领域的以软件为核心的智慧化整体解决方案。报告期前三年，公司主营业务收入的年复合增长率为 34.31%，主要产品销量呈快速增长。报告期内，公司对政府部门的销售收入占主营业务收入的比例分别为 67.40%、73.26%、66.08%和 62.75%。

数字经济时代，政府类客户信息化需求快速增长，采购产品和服务时对信息化厂商的业务规模、品牌知名度、标杆案例、服务质量、响应速度有较高的要求。

公司的政府部门客户比例较高，同时收入增长较快，得益于公司正确的业务拓展策略。具体如下：

1、总体业务拓展策略

（1）树标杆、立品牌、参与标准制定

公司一直以来专注软件，明确参与竞争的细分领域。早期主要承接政务类大型、创新型项目，并积极参与相关领域国家标准和规范的制定。

从 2016 年国务院印发政务信息资源共享管理暂行办法之后，公司在全国范围内积累了超过 100 个满足国家最新要求的平台案例，其中省部级 6 个，覆盖省级、部级、地市级、县区级等多类型的客户。公司参与了国家政务服务平台（一期）项目的建设，给公司带来了较大的行业影响力。

在《国务院办公厅关于开展工程建设项目审批制度改革试点的通知》提到的 15 个试点省市中，公司参与了沈阳、大连、南京、成都等项目的建设，为后期全国市场的推广做好了技术上的准备。

公司的软件产品获得了包括“腾云驾数”优秀软件产品奖在内的众多奖项，

该类奖项提升了公司的品牌形象。

公司参与了国家发改委《电子招标投标系统技术规范》、《非招标方式采购代理服务规范》、住建部《房屋建筑和市政工程项目电子招标投标系统技术标准》等规范的制定，一方面增加了对行业规范的熟悉程度，另一方面强化了公司品牌的权威性。

公司丰富的标杆项目经验、较高的品牌知名度和行业权威地位，为公司产品在全国范围推广、销售快速增长打下了基础。

（2）提高产品复用率、项目周转速度，强化中台支撑作用

跨地区的同类型客户，对于信息化实施项目，在基本需求方面大致相同，同时也会有不同的个性化定制需求。

针对基本需求，作为国内重要的政务类软件提供商，公司参与了相关领域国家标准和规范的制定，通过沉淀三大领域产品和解决方案的通用能力，研发底层核心技术，拥有齐全的、自主知识产权的政务系列基础版软件产品和标准化的中间构件，形成标准化的软件平台开发模式，持续提高技术成果的复用率。

针对复杂的个性化定制需求，公司在组织流程和知识体系的基础上，做大做强中后台支撑团队，形成当地团队、区域资源中心和总部远程中心三位一体的协同工作机制，中台后台快速响应一线人员的需求，远程高质量完成方案咨询、技术研发、实施交付、运维保障等方面的工作，充分发挥中后台资源在专业能力上的优势，降低定制需求开发时间及综合服务时间，提高项目周转速度。

公司标准化的产品组件、成熟的中台支撑前线的开发模式为公司在全国范围内高效提供产品及服务保证了可行性。

（3）建设全国性营销网络，覆盖经济欠发达地区以及二至四线下沉市场，市场渗透能力强、属地化服务响应快

公司逐步建设并完善覆盖全国的专业销售和服务网络，在全国设有 6 大资源中心、16 大运营中心、众多子分公司，其中在新疆图木舒克、乌鲁木齐、阿拉山口、博州市、陕西西安、内蒙古呼和浩特、广西南宁、云南昆明、贵州贵阳、辽宁沈阳等地设立了分公司，在青海西宁、甘肃兰州、西藏拉萨、重庆、吉林长

春、辽宁大连等地设立了办事处。

公司推广政务类项目的销售人员中有 52.72%的人员部署在二线至四线城市。

星罗密布的分公司、办事处、销售服务人员为公司编织了一张既有广度又有深度的销售服务网，赋予了公司较强的市场渗透能力、属地化服务能力，对客户需求响应快，客户感受好，有利于公司在当地客户中树立良好的口碑并持续获取新订单。

（4）整体解决方案能力在获取政府订单方面更有优势

公司以软件能力为核心能力，提供咨询设计、行业软件、专用硬件、个性定制、智能工程、维护服务、营运服务的全链条服务，自主研发为核心，无缝集成合作伙伴能力，可以一揽子解决客户需求，政府对信息整体改造的需求较大，还会涉及硬件匹配或其他技术服务，因此公司在竞争政府订单时具有明显的优势。

（5）对区域型竞争对手市场份额的挤占

政府客户信息化改革的成败，依赖于软件解决方案的优劣，软件系统越来越复杂，要求更快的上线时间，当地规模较小的区域性软件公司难以胜任纯定制的开发方式，成本高，周期长，质量不稳定。其次营商环境好转，反腐力度加大，纯关系型销售的公司，竞争能力下降。

因此，对于新点软件这样具有标杆案例、丰富行业经验、极强服务能力的全国性公司是巨大的市场机会。而且由于软件平台建设后，客户会产生路径依赖，会形成强者愈强，市场份额逐渐集中的趋势。

2、智慧招采软件平台销售增长分析

（1）市场容量及产业政策方面

根据中国招标投标协会数据，2019 年，中国招标投标公共服务平台对接的电子交易平台合计完成电子招标采购交易规模 40,368 亿元，较 2018 年增加 32.71%，全流程电子交易比例最高的城市达到 93%，最低的城市还不足 3%，电子招标采购交易依然有着巨大的市场发展空间。据中研普华测算，2019 年我国电子招投标行业市场规模已达 22.1 亿元，2025 年有望达到 42.6 亿元，市场容量持续可观。同时，随着《“互联网+”招标采购行动方案》、《关于深化公共资源

交易平台整合共享的指导意见》等产业政策文件的出台以及新一代人工智能、区块链、云计算、大数据等信息技术在招采行业的深入应用，有力地促进了智慧公共资源交易平台等产品的销售增长。

公司在智慧招采领域具有领先优势，头部效应明显，因此业务增速较快。

（2）客户分布方面

依托公司持续改进的核心技术及智慧招采软件领域积累多年的信息化服务经验，公司围绕客户的需求和痛点提供有针对性的信息化解决方案，率先在多个重点领域积累了大量优质客户。公司累计承建省级公共资源交易平台 21 个，省会城市公共资源交易平台 17 个，地市及以下级公共资源交易平台超过 700 个；在企业招投标领域，公司累计承建了约 40 家大型央企、国企的企业招标采购平台。公司在智慧招采领域拥有领先的全国性市场的竞争力和市场占有率，客户对公司的认可度高、粘性强，让公司的智慧招采软件平台具备了长远发展的基础；

（3）客户购买情况方面

公司开拓新市场的同时，存量市场也持续渗透，客户依据不同的需要而购买一个或多个软件平台。2018 年、2019 年，基于客户新需求而开发的新建类软件平台数量分别增长 63.56%、24.87%，基于新增功能模块需求而在原有平台升级改造的增补类软件平台数量分别增长 243.28%、24.78%。公司客户升级改造原有平台的需要和开发建设全新软件平台的需要均在报告期内持续增长，使得智慧招采软件平台的整体销量分别增长 128.65%、24.82%，收入实现稳步提升。

3、智慧政务软件平台销售增长分析

（1）市场容量及产业政策方面

国家《国家信息化发展战略纲要》等文件的出台为智慧政务行业提供了良好的政策环境，打造审批事项少、办事效率高、服务质量优的政务环境成为各地政府推进“放管服”改革的刚需；同时随着部委改革的落地，机构之间的分拆合并及职能调整将为智慧政务带来巨大的新增需求以及业务协同升级需求。据中研普华测算，2019 年我国智慧政务市场规模达到 3,142 亿元，同比增长 6.43%，预计未来 5 年内，智慧政务仍将保持 7%左右的稳定增长，软件及服务市场在智慧政务市场中存在巨大的市场空间；

（2）客户分布方面

公司已在全国设有六大资源中心、16 大营运中心、28 个分公司，实行布局全国的市场战略，加强人力资源对全国性市场的支持，力争在全国各区域内均实现营收规模的快速增长（主要的华东、华中和西北区域在 2018 年、2019 年的智慧政务板块营收合计分别较上年增长 85.53%、30.70%）；公司累计参与建设 1 个国家级、11 个省级“互联网+政务服务”项目，市县级客户超过 400 个，累计承建区域政府协同平台近百个，为智慧政务软件平台的未来销售增长奠定了良好的客户基础；

（3）客户购买情况方面

在“放管服”改革和部委改革等刚需下，客户升级改造原有平台的需要和开发建设全新软件平台的需要而购买单个或多个软件平台。2018 年、2019 年，基于客户新需求而开发的新建类软件平台数量分别增长 68.39%、7.68%，基于新增功能模块需求而在原有平台升级改造的增补类软件平台数量分别增长 56.52%、38.89%，拉动了智慧政务软件平台的整体销量分别增长 66.43%、12.54%，营收规模快速增长。

4、数字建筑软件平台销售增长分析

（1）市场容量及产业政策方面

根据国家统计局公布的数据显示，2019 年我国建筑业总产值 24.84 万亿元，同比增长 5.7%。但与此相对的是，目前我国建筑行业信息化程度仍处于较低水平。据中研普华测算，2019 年我国建筑信息化投入占建筑业总产值的比例仅为 0.113%，与国际建筑业信息化投入率 1%的先进水平相比差距高达 10 倍。基于我国建筑业的庞大体量测算，行业信息化投入率每提升 0.1%就将带来超过 200 亿元的增量市场，未来发展空间巨大。同时，《关于开展工程建设项目审批制度改革试点的通知》等文件的出台对公司“互联网+智慧住建”平台中的相关产品的销售起到了积极的推动作用；

（2）客户分布方面

公司继续实行布局全国的市场战略，除了巩固建筑信息化程度较好的华东区域客户（2018 年、2019 年华东区域在数字建筑板块的营收规模分别较上年增长

56.87%、33.27%）外，力争在全国其他区域也同步提升数字建筑软件平台的市场占有率（2017 年至 2019 年其他区域的营收规模的复合增长率为 8.62%）。客户对高效稳定的产品交付能力和及时高效的售后服务能力的认可，有助于数字建筑板块的产品销量实现新的突破；

（3）客户购买情况方面

数字建筑板块的软件产品的采购需求通常基于具体的建筑施工项目和具体建筑场景，虽然单次购买的数量和金额较小，但购买频率高。建设方人员和施工方人员向公司采购的建筑类软件产品的数量及频率也随着建筑施工项目数量的增加而增加；客户的使用粘性提高后，软件产品的销量即能实现稳步增长。

5、智能化设备销售增长分析

公司的智能化设备主要为一系列与智慧招采、智慧政务、数字建筑软件平台相配套的电子设备，是实现政务服务、电子招投标等全流程网络化的辅助设施。销售模式为主要基于客户全流程信息化建设的需要，依托软件平台合并销售。报告期内，公司 70%左右的智能化设备收入主要依托软件平台销售而得以实现，因此智能化设备的销量增长的直接拉动力即为公司智慧招采、智慧政务及数字建筑板块的软件平台销量的持续增长。

综上，公司持续改进的核心技术及不断完善的整体性解决方案是公司产品销量增长的源动力；借助公司持续建设完善的全国性行销服务网络，公司客户数量和客户覆盖面持续增长，为产品销售增长提供了有利的实现渠道；加之公司处于拥有广阔市场空间的软件和信息技术服务业，在有利的产业政策支持下，公司把握了良好的发展机遇，实现了公司业务规模的持续拓展。

【中介机构核查意见】

一、中介机构核查程序

（一）针对收入截止性的核查程序

1、对发行人管理层、财务人员及相关业务人员进行访谈，了解发行人报告期内的销售与收款活动相关的内部控制，执行销售与收款流程的穿行测试，确认相关控制是否得到执行；抽取样本实施关于收入截止性的控制测试，核对选取项

目的客户验收日期与收入确认期间，确认相关控制是否有效；

2、获取发行人报告期各期末资产负债表日前后 1 个月内所有的产品销售和服务合同、客户验收单，逐笔核对销售信息、销售收入明细表、对应回款情况，检查收入确认内容、金额和账面是否一致、收入确认时间是否准确；

3、检查营业收入和成本的匹配情况，核对是否存在确认项目收入后仍有材料消耗及人工工时发生的情况。

（二）针对收入真实性、准确性的核查程序、核查方法、核查比例

核查程序及核查方法：

1、对发行人的销售人员、商务人员、财务人员进行访谈，了解客户的基本情况、发行人的销售流程及与收入确认相关的账务处理方法；

2、了解销售业务流程及收入确认相关的内部控制，对业务流程进行穿行测试，并对关键控制执行的有效性进行控制测试；

3、获取并查阅发行人收入确认政策，检查销售合同，识别与收入确认相关的关键合同条款及履约义务，分析评价发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，是否符合行业惯例，是否与发行人实际情况相匹配；

4、对主要客户进行函证及访谈，确认报告期内各期的交易金额、各期末应收账款金额的真实性及准确性，验证发行人收入确认时点准确性。

核查比例：

单位：万元

项目	2020 年 10-12 月	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
主营业务收入金额	107,376.73	105,083.48	152,697.01	118,837.22	84,633.85
函证：					
函证确认金额	34,047.08	42,915.39	77,003.06	58,340.15	40,998.92
函证确认占主营业务收入比	31.71%	40.84%	50.43%	49.09%	48.44%
客户访谈：					
通过访谈确认金额	61,224.37	53,624.46	82,538.55	62,354.68	42,476.65
访谈确认占主营业务收入比	57.02%	51.03%	54.05%	52.47%	50.19%
合同及验收单核查：					

项目	2020 年 10-12 月	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
合同及验收单检查金额	66,783.09	40,097.80	84,032.42	65,593.85	40,932.95
合同及验收单检查占主营业务收入比	62.20%	38.16%	55.03%	55.20%	48.36%
计价软件收款及激活信息核查:					
收款及激活信息检查金额	4,498.56	8,964.30	11,708.56	8,581.80	4,444.16
收款及激活信息检查占主营业务收入比	4.19%	8.53%	7.67%	7.22%	5.25%
剔除上述四项核查程序之间的重复核查项目:					
剔除重复核查项目后的经核查收入金额	85,147.55	77,233.71	123,519.10	95,799.44	65,038.52
经综合核查手段确认的收入金额占主营业务收入比	79.30%	73.50%	80.89%	80.61%	76.85%

注：截至本回复出具日，2020 年度仅出具审阅报告，审计和财务核查工作正在进行，函证及走访的第四季度数据目前正在持续补充中。

按照客户类型对各类客户销售收入真实性的核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 10-12 月	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
函证:					
各业务的函证金额及占各业务收入比重					
其中：智慧招采软件平台	5,559.43	7,677.20	9,350.70	5,167.30	5,690.81
占该业务收入比重	30.95%	50.39%	50.04%	32.26%	40.60%
智慧政务软件平台	13,636.04	12,479.32	22,805.84	20,882.14	6,449.99
占该业务收入比重	30.80%	46.68%	50.75%	56.22%	37.05%
数字建筑软件平台	2,227.17	3,901.18	1,807.76	504.73	258.14
占该业务收入比重	20.27%	22.17%	9.95%	3.77%	2.49%
平台运营	6,324.77	6,049.40	16,235.73	15,218.79	15,797.01
占该业务收入比重	80.18%	36.46%	84.01%	90.47%	90.62%
维护服务	786.06	2,265.43	3,609.61	1,636.35	1,744.67
占该业务收入比重	12.94%	23.40%	27.10%	17.41%	34.59%
智能化设备	2,450.86	2,703.81	5,643.26	4,429.57	1,347.32
占该业务收入比重	22.75%	34.65%	46.59%	48.96%	27.46%
智能化工程	3,062.74	7,839.06	17,550.16	10,501.27	9,710.98
占该业务收入比重	32.51%	68.50%	67.12%	61.71%	62.83%
访谈:					

项目	2020 年 10-12 月	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
各业务的访谈金额及占各业务收入比重					
其中：智慧招采软件平台	10,778.51	8,836.20	12,041.30	8,703.13	9,978.07
占该业务收入比重	60.01%	57.99%	64.44%	54.33%	71.19%
智慧政务软件平台	27,609.65	15,917.75	27,109.86	23,511.73	7,211.72
占该业务收入比重	62.37%	59.55%	60.32%	63.30%	41.43%
数字建筑软件平台	3,679.24	3,442.42	2,069.71	1,045.45	2,125.87
占该业务收入比重	33.48%	19.57%	11.39%	7.81%	20.50%
平台运营	5,535.01	9,417.60	9,869.45	8,699.40	8,959.44
占该业务收入比重	70.17%	56.76%	51.07%	51.72%	51.39%
维护服务	3,066.77	4,350.80	5,997.47	3,440.83	2,497.14
占该业务收入比重	50.49%	44.93%	45.03%	36.61%	49.51%
智能化设备	4,822.64	3,936.51	4,676.07	4,685.09	1,856.94
占该业务收入比重	44.77%	50.44%	38.61%	51.78%	37.85%
智能化工程	5,732.55	7,723.18	20,774.69	12,269.04	9,847.47
占该业务收入比重	60.85%	67.49%	79.46%	72.10%	63.72%
合同及验收单核查：					
各类型的项目类合同及验收单核查金额及占比：					
其中：智慧招采软件平台	11,766.71	8,737.57	12,777.57	11,897.09	11,544.76
占该业务收入比重	65.51%	57.35%	67.67%	74.27%	82.36%
智慧政务软件平台	36,233.84	14,241.93	33,503.11	29,030.98	9,359.18
占该业务收入比重	81.85%	53.28%	74.55%	78.16%	53.76%
数字建筑软件平台	4,491.13	4,229.93	2,920.16	1,137.81	1,952.29
占该业务收入比重	40.87%	24.04%	16.07%	8.50%	18.82%
维护服务	789.29	2,624.92	4,085.05	2,773.65	1,994.24
占该业务收入比重	12.99%	27.11%	30.67%	29.51%	39.54%
智能化设备	5,735.78	2,996.87	6,977.71	5,565.70	2,342.61
占该业务收入比重	53.24%	38.40%	57.61%	61.52%	47.75%
智能化工程	7,766.32	7,266.57	23,768.82	15,188.62	13,739.87
占该业务收入比重	82.43%	63.50%	90.91%	89.26%	88.90%
计价软件收款及激活信息核查：					
计价软件收款及激活信息检查金额及占比					

项目	2020 年 10-12 月	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
其中：数字建筑软件平台	4,498.56	8,964.30	11,708.56	8,581.80	4,444.16
占该业务收入比重	40.93%	50.95%	64.45%	64.10%	42.85%
剔除重复核查项目后的经核查收入金额	85,147.55	77,233.71	123,519.10	95,799.44	65,038.52
各业务经综合核查手段确认的收入金额占各自业务收入的比重					
其中：智慧招采软件平台	78.25%	75.97%	78.39%	78.15%	78.60%
智慧政务软件平台	86.88%	80.75%	82.25%	83.16%	66.04%
数字建筑软件平台	83.52%	78.98%	83.40%	75.39%	64.05%
平台运营	78.77%	56.76%	85.03%	91.58%	91.29%
维护服务	50.49%	54.01%	54.96%	49.20%	56.20%
智能化设备	58.63%	67.80%	66.43%	70.41%	58.12%
智能化工程	83.41%	89.48%	95.45%	93.41%	92.42%

注：截至本回复出具日，2020 年度仅出具审阅报告，审计和财务核查工作正在进行，函证及走访的第四季度数据目前正在持续补充中。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人报告期各期收入的截止确认具有准确性，报告期内公司收入确认的方法和时点恰当，符合《企业会计准则》的规定，收入实际确认情况与收入确认标准一致，发行人营业收入具有真实性、准确性、完整性。

三、申报会计师补充说明

申报会计师就发行人上述事项的核查工作已履行的质量把关工作及相關结论如下：

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）已经按照《会计师事务所质量管理准则第 5101 号——会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》建立了相应的质量控制制度，同时遵照《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的质量控制》委派了项目质量控制复核人员，项目质量控制复核人员针对项目组就上述事项的核查工作实施了如下复核工作：

1、查阅了项目组成员针对发行人销售与收款循环执行的穿行测试及控制测

试底稿；

2、查阅了项目组对销售收入相关的合同、验收单的检查工作底稿，以及收入分析底稿；

3、查阅了项目组成员的函证及访谈的相关底稿，包括但不限于：记录函证和访谈结果的统计底稿、纸质函证和访谈记录表、照片、视频访谈记录、视频访谈定位等。

经复核，申报会计师项目质量控制复核人员认为：虽部分年份的函证比例未超过 50%，但项目组通过检查收入关键资料、与客户进行访谈、以及核查计价软件活跃度等综合手段的核查比例已达到相关要求，项目组关于发行人收入真实性执行的审计程序充分、有效，获取的审计证据是充分、适当的。

问题 2

申请材料显示，（1）2017 年至 2020 年 1-9 月，发行人新签约客户数量分别为 464 家、523 家、1221 家及 1037 家，持续签约客户数量分别为 704 家、859 家、762 家及 709 家。（2）2017 年至 2020 年 1-9 月新客户签订合同金额分别为 65,979.85 万元、90,101.01 万元、117,402.05 万元及 62,262.67 万元；第一次问询第 23.1 题回复显示，发行人 2018 年及 2019 年新增客户产品验收、服务完成前付款金额分别为 649.03 万元以及 4223.57 万元，占合同金额（含税）比例分别为 26.52%和 49.37%。（3）招股说明书“业务与技术”部分“客户资源与行业经验优势”披露了发行人各类业务重点服务客户，客户数量较多。

请发行人：（1）按照客户规模大小及新客户和老客户分类补充披露各业务各规模客户数量、执行合同数量、产品或服务提供数量、平均产品或服务单价情况；

（2）补充披露发行人报告期新增客户数量增加，老客户数量基本持平的原因，部分老客户未采购发行人运营及维护服务或增补软件的原因；披露发行人运营及维护服务客户与软件平台客户重合的比例；（3）补充披露问询回复关于新增客户签订合同金额的披露内容存在矛盾的原因；（4）补充披露发行人在“业务与技术”部分“客户资源与行业经验优势”披露的客户是否为发行人的独家客户，如否，补充披露相关内容；发行人对相关客户是否存在销售金额显著较小的情形，是否

存在误导投资者的情形。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明及补充披露】

一、按照客户规模大小及新客户和老客户分类补充披露各业务各规模客户数量、执行合同数量、产品或服务提供数量、平均产品或服务单价情况

报告期内，按照客户各年与公司签订的合同金额来区分客户规模，各类业务的新老客户数量、执行合同数量、合同提供的产品或服务数量及相应单价情况如下：

（一）2017 年度

单位：个/万元

客户规模	业务分类	老客户				新客户			
		客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价（含税）	客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价（含税）
客户规模 100 万以下	智慧招采软件平台	82	112	114	16.25	68	68	70	27.27
	智慧政务软件平台	115	165	202	14.02	174	204	235	23.32
	数字建筑软件平台	22	24	34	13.43	29	29	41	10.21
	智能化设备	29	33	197	2.81	45	47	694	1.24
	智能化工程	39	48	71	9.95	44	45	77	8.86
	维护服务	420	571	571	9.79	30	31	31	22.34
客户规模 100 万至 500 万	智慧招采软件平台	22	41	41	50.19	33	47	52	91.88
	智慧政务软件平台	40	70	106	71.35	68	76	82	118.98
	数字建筑软件平台	10	21	29	45.48	7	11	15	88.24
	智能化设备	14	14	223	3.94	38	40	1788	1.13
	智能化工程	17	19	27	43.70	45	52	78	48.34
	维护服务	36	77	77	41.15	17	21	21	67.20
客户规模 500 万以上	智慧招采软件平台	3	5	5	188.06	10	12	24	256.25
	智慧政务软件平台	10	28	52	179.38	19	26	33	330.58
	数字建筑软件平台	-	-	-	-	-	-	-	-

客户规模	业务分类	老客户				新客户			
		客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价(含税)	客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价(含税)
	智能化设备	4	4	696	0.87	19	23	1777	1.86
	智能化工程	7	8	11	331.02	25	31	49	245.72
	维护服务	8	18	18	137.23	5	5	5	96.07

注：数据口径为各年度内与新老客户签订的项目类合同；计价类软件产品采用直接向客户销售的模式，运营服务采用按次服务收费的模式，故不在执行合同的统计口径内。

（二）2018 年度

单位：个/万元

客户规模	业务分类	老客户				新客户			
		客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价(含税)	客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价(含税)
客户规模 100 万以下	智慧招采软件平台	86	140	201	10.33	61	67	83	25.36
	智慧政务软件平台	145	180	358	9.22	160	168	246	16.06
	数字建筑软件平台	20	23	37	8.68	29	31	50	14.68
	智能化设备	21	23	224	1.78	59	66	1,402	0.97
	智能化工程	28	32	46	10.18	52	54	78	7.45
	维护服务	431	551	551	11.60	26	26	26	28.98
客户规模 100 万至 500 万	智慧招采软件平台	45	105	125	40.70	47	72	120	63.09
	智慧政务软件平台	65	112	193	48.72	104	130	251	84.92
	数字建筑软件平台	8	11	18	48.59	6	6	9	126.76
	智能化设备	29	159	1,949	1.26	67	78	4,306	0.81
	智能化工程	33	92	136	13.93	82	89	132	39.00
	维护服务	63	161	161	43.55	24	29	29	61.69
客户规模 500 万以上	智慧招采软件平台	9	20	28	127.80	6	6	14	172.29
	智慧政务软件平台	21	50	104	138.05	34	39	74	286.40
	数字建筑软件平台	3	6	9	248.58	1	1	1	388.89
	智能化设备	10	12	963	0.70	23	25	3,518	1.14
	智能化工程	16	23	36	224.71	29	32	49	177.11

客户规模	业务分类	老客户				新客户			
		客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价(含税)	客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价(含税)
	维护服务	17	44	44	107.66	7	7	7	495.29

注：数据口径为各年度内与新老客户签订的项目类合同；计价类软件产品采用直接向客户销售的模式，运营服务采用按次服务收费的模式，故不在执行合同的统计口径内。

（三）2019 年度

单位：个/万元

客户规模	业务分类	老客户				新客户			
		客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价(含税)	客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价(含税)
客户规模 100 万以下	智慧招采软件平台	57	71	183	6.54	235	252	357	12.79
	智慧政务软件平台	115	189	348	8.32	257	283	391	15.01
	数字建筑软件平台	18	22	29	12.85	28	28	39	13.18
	智能化设备	31	36	1,209	0.63	196	222	4,957	0.54
	智能化工程	33	39	55	8.07	124	129	185	4.90
	维护服务	379	441	441	11.85	323	345	345	8.38
客户规模 100 万至 500 万	智慧招采软件平台	42	69	127	53.18	44	52	85	80.96
	智慧政务软件平台	46	74	109	87.82	126	139	228	111.53
	数字建筑软件平台	6	9	11	139.19	17	17	22	206.46
	智能化设备	28	105	904	1.79	60	66	8,623	0.54
	智能化工程	31	42	59	32.80	70	78	113	40.80
	维护服务	53	97	97	60.85	21	25	25	78.49
客户规模 500 万以上	智慧招采软件平台	10	14	22	214.29	16	20	42	238.02
	智慧政务软件平台	25	49	88	222.66	36	41	70	315.44
	数字建筑软件平台	4	6	7	327.78	5	8	10	440.79
	智能化设备	8	10	1,601	1.33	23	23	4,808	0.88
	智能化工程	15	24	35	165.62	34	35	54	177.11
	维护服务	10	14	14	226.08	8	8	8	204.07

注：数据口径为各年度内与新老客户签订的项目类合同；计价类软件产品采用直接向客户销售的模式，运营服务采用按次服务收费的模式，故不在执行合同的统计口径内。

(四) 2020 年 1-9 月

单位：个/万元

客户规模	业务分类	老客户				新客户			
		客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价(含税)	客户数量	执行合同数量	产品或服务提供数量	产品或服务单价(含税)
客户规模 100 万以下	智慧招采软件平台	48	51	103	7.46	180	187	200	14.19
	智慧政务软件平台	107	130	166	11.43	186	187	189	14.59
	数字建筑软件平台	19	22	22	15.92	55	58	59	15.95
	智能化设备	82	101	1,912	0.44	206	231	4,777	0.43
	智能化工程	50	54	65	8.32	95	98	114	7.30
	维护服务	277	299	299	11.51	233	283	283	9.33
客户规模 100 万至 500 万	智慧招采软件平台	35	44	66	85.59	34	42	53	124.10
	智慧政务软件平台	36	45	59	126.33	61	63	63	154.64
	数字建筑软件平台	4	7	7	96.73	6	7	7	258.12
	智能化设备	35	114	1,887	0.84	56	82	6,395	0.59
	智能化工程	20	28	32	55.73	32	37	43	109.94
	维护服务	36	47	47	80.91	12	12	12	83.35
客户规模 500 万以上	智慧招采软件平台	8	11	14	303.79	8	9	13	307.83
	智慧政务软件平台	14	36	36	252.42	12	17	27	335.52
	数字建筑软件平台	2	2	2	825.95	2	6	6	271.09
	智能化设备	15	22	1,269	3.22	8	9	1,755	0.58
	智能化工程	8	14	17	231.27	7	10	12	529.96
	维护服务	14	14	14	296.65	3	3	3	168.29

注：数据口径为各年度内与新老客户签订的项目类合同；计价类软件产品采用直接向客户销售的模式，运营服务采用按次服务收费的模式，故不在执行合同的统计口径内。

客户基于实际经营需要向公司采购软件平台产品或服务，存在客户在不同应用领域与公司签订一个或多个软件项目或整体解决方案的建设合同。具体合同中，客户会采购单个或多个应用于不同应用场景或功能有所差异的软件平台或服务，故执行合同中涉及的软件平台、智能化设备或智能化工程施工服务的数量整体高于公司签约的客户数量。

上述合同定价主要采用成本加成定价法，整体考虑项目的具体建设内容、需求实现的难易程度及对应的成本投入、客户的整体预算情况、客户对发行人的战略意义、客户粘性等因素。以三大类软件平台中定价较高的合同为例，软件平台具体建设内容如下：

序号	所属业务类型	合同名称	合同相对人	合同的建设内容	合同具体产品	分产品的合同价款(万元)	具体内容
1	智慧招采	兵团公共资源一体化平台”项目建设工程合同书	新疆生产建设兵团信息中心	平台功能主要包括实时监系统采用 1+N 的建设架构，涵盖兵团本级和十四个分中心业务，系统软硬件功能主要包括公共资源交易系统、电子监督系统、综合电子监察系统、开标视频监控、评标室视频监控系统、四合一监控，公共资源交易系统中包括门户网站、工程建设业务管理子系统、政府采购交易子系统、产权交易管理子系统、土地交易管理子系统、交易用户网上办事子系统、电子文件制作子系统、网上开评标子系统、综合管理子系统等。电子监督系统包括招标投标项目备案、查询统计、决策分析等功能，综合电子监察系统主要包括行政审批电子监察、预警纠错、绩效测评、统计分析、信息服务等子系统。该平台的建设极大提升了兵团公共交易中心的电子化水平，提高了客户的工作效率。	公共资源网上招投标系统软件	3,733.92	该项目部署了一套兵团本级系统、13 套师级系统，合计共 14 套软件平台，每套软件共分 27 个大模块，近 1,400 个小模块。在此基础上实现公共服务、统一监管。
					集成设备	134.10	主要包括 14 个师级分中心的开标室视频监控系统、评标室视频监控系统以及评标四合一监控设备。
2	智慧政务	张家港市“互联网+政务服务”及大数据平台合同书	张家港市经济和信息化委员会	政务大数据平台，梳理并编制市级部门政务信息资源目录体系，搭建全市政务大数据平台，实现数据管理、交换、共享等基础功能。建立全市统一的人口库、法人库、空间地理信息库、电子证照库、宏观经济库，支撑互联网政务服务门户、政务服务综合管理系统、业务办理系统协同办理运行，通过建立政务服务数据仓库支撑政务服务大数据分析。 “互联网+政务服务”平台，融入江苏省政务服务“一张网”体系，结合张家港政务服务发展的实际需求，围绕网络化服务的用户体验高要求，建设张家港一体化网上政务服务平台，以政务大数据平台为基础，支撑建设互	政务大数据平台	660.60	平台包括政务信息资源梳理以及前置库、中心库、数据交换集成平台、数据共享平台和政务信息共享网站建设。项目涉及全市 54 个部委办局，含 17 个大功能模块。
					“互联网+政务服务”平台	681.60	平台包括业务流程发布平台及流程梳理；互联网政务服务门户建设；政务服务综合管理系统建设；业务办理系统协同办理，以及与省一张网平台对接。项目共分为政务服务网上大厅（12 个模块）、政务服务管理平台

序号	所属业务类型	合同名称	合同相对人	合同的建设内容	合同具体产品	分产品的合同价款(万元)	具体内容
				联网政务服务门户、政务服务综合管理系统、业务办理系统协同办理,建成覆盖市、区(镇)、村(社区),整体联动、部门协同、一网办理的“互联网+政务服务”技术和服务体系。			(17个模块)、电子证照系统(8个模块)3大子系统。
					关键技术支撑体系	47.60	包括通用PaaS层支撑、统一用户管理及认证、工作流管理、统一消息服务、统一附件存储服务 and 统一全文检索服务。覆盖全市所有使用平台用户的登录和消息提醒,流程信息、用户上传的文件均保存在统一附件上。
3	数字建筑	大连市建设工程并联审批国家试点项目系统建设项目合同书	大连市城市建设档案馆	“建设工程并联审批国家试点项目”将建设“一个平台八个系统”,通过建立联合审批网上服务平台、统一受理系统、协同办理系统、项目监管系统、移动APP系统、双随机监督管理系统、质量监督系统、建筑安全监督管理系统、数字化审图系统和基础数据资源库实现大连市建设工程“互联网+”的联合审批。	数据资源共享平台	142.50	项目共1个模块,覆盖大连市本级和17个县市区。
					联合审批网上网服务	166.00	项目共33个模块,覆盖大连市本级和17个县市区。
					统一受理系统	100.00	项目共10个模块,覆盖大连市本级和17个县市区。
					协同办理系统	110.00	项目共14个模块,覆盖大连市本级和17个县市区。
					项目监管系统	55.00	项目共5个模块,覆盖大连市本级和17个县市区。
					移动APP系统	30.00	项目共8个模块,覆盖大连市本级和17个县市区。
					双随机监督管理系统	83.00	项目共9个模块,覆盖大连市本级和17个县市区。
					质量监督系统	31.00	项目共25个模块,覆盖大连市本级和17个县市区。
					建筑安全监督管理系统	76.00	项目共26个模块,覆盖大连市本级和17个县市区。
					数字化审图系统及集成	280.50	项目共24个模块,覆盖大连市本级和17个县市区。
					集成设备	316.20	含各种设备56台、数据库3套、双机软件2套、虚拟化杀毒16套、操作系统1套、服务器虚拟化1套、内存96条、数字证书1套。

二、补充披露发行人报告期新增客户数量增加，老客户数量基本持平的原因，部分老客户未采购发行人运营及维护服务或增补软件的原因；披露发行人运营及维护服务客户与软件平台客户重合的比例

（一）补充披露发行人报告期新增客户数量增加，老客户数量基本持平的原因，部分老客户未采购发行人运营及维护服务或增补软件的原因

公司各年度内与新老客户签订的项目类合同情况如下：

单位：万元

期间	持续向发行人签订项目合同的客户 (老客户)				首次与发行人签订合同的客户 (新客户)			
	客户数量 (家)	客户占比	签订的项目合同金额	合同金额占比	客户数量 (家)	客户占比	签订的项目合同金额	合同金额占比
2017 年度	704	60.27%	45,138.17	40.62%	464	39.73%	65,979.85	59.38%
2018 年度	859	62.16%	73,358.81	44.88%	523	37.84%	90,101.01	55.12%
2019 年度	762	38.43%	75,895.21	39.26%	1,221	61.57%	117,402.05	60.74%
2020 年 1-9 月	709	40.61%	55,957.24	47.33%	1,037	59.39%	62,262.67	52.67%

2017 年至 2019 年，持续与公司签订项目合同的客户数量分别为 704 家、859 家及 762 家，客户家数基本持平；与公司签订项目合同的新客户数量分别为 464 家、523 家及 1,221 家，客户家数保持较快增长。

结合公司的软件产品特点、客户需求、业务模式、外部环境因素等方面，各年度与公司签订项目类合同的老客户数量基本持平的原因主要如下：

1、软件平台项目使用存在一定的生命周期。

软件平台通常存在一定的使用周期，除非政策环境和客户内在需求发生显著变化，客户将继续运行已建设完成的软件平台，并非在报告期内均有对软件平台进行升级改造（采购增补软件）或重新搭建的实际需求。

2、客户需求存在变化

一方面，软件平台建设交付后将进入免费维护期，公司主要围绕已验收的平台系统，为客户提供使用指导，对系统运行错误进行纠正，以及解决使用过程中出现的兼容性问题等保障服务。如后续系统兼容性好、客户操作熟练、系统运行

流畅，加之客户当年存在预算管理要求，则存在客户在免费维护期结束后不再向公司采购维护服务的情形；

另一方面，结合业务模式，由于免费维护期的时间长短不一，也存在客户在免费维护期结束后，客户已萌生对已有软件平台进行升级改造或重新搭建的需要的情形，使得部分老客户未继续采购发行人的维护服务。

3、相关政策要求

（1）项目统建需要

根据各省市的信息化建设政策，区县级的信息化项目逐步由市或省统一建设，公司的业务开展从原先的多用户多平台变为多用户一平台的模式，实际签约客户从多合为一。虽然上述市级或省份的省级平台还由公司承建（已是公司老客户），但依然降低了各年度续签合同的老客户数量。

（2）地方政府机构改革需要

一方面，在各地政府的机构改革下，公司的客户单位发生了多家客户合并为一家情况。例如，目前多地将公共资源交易中心挂归入政务服务中心统一管辖，使得公司的老客户数量从二降为一；另一方面，随着 2019 年住建部工程建设项目改革、国务院办公厅关于深化政务服务改革的展开，部分老客户的信息化需求由各地的发展改革部门、大数据管理局等进行规划建设，则公司开始与上述部门签订合同，一定程度上增加了新客户数量，降低了老客户的续订数量。

4、少部分项目存在被替换的情况

一方面，在区县级的信息化项目逐步由市或省统一建设的规划下，存在因市级客户或省级客户（上级客户）非公司原有客户而失去续签机会的情况；另一方面，也存在竞争对手介入，原有客户不在与公司续签的情况。整体上，公司因上级统建需要或其他原因被竞争对手替换的项目数量占公司保有项目数量的比重较低，公司的客户粘性整体良好。

5、公司存在老客户复购数量下降的风险

公司各年度的老客户在后续年度的续签、因机构改革等原因再次成为签约成为新客户、或被竞争对手替换不再续约的情况如下：

单位：家数

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
各年度与公司签约的老客户数量	709	762	859	704
后续与公司的签约情况：				
A.软件使用周期等再次签约的客户数量（仍为老客户）				
2018 年度	-	-	-	487
2019 年度	-	-	456	345
2020 年 1-9 月	-	265	230	176
B.因机构改革等，以新客户名义在后续年度与公司签约				
2018 年度	-	-	-	96
2019 年度	-	-	100	69
2020 年 1-9 月	-	95	56	50
C.存在被竞争对手替换的客户数量	2	8	12	17

公司各年度的新客户在后续年度的续签、因机构改革等原因再次成为签约成为新客户、或被竞争对手替换不再续约的情况如下：

单位：家数

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
各年度与公司签约的新客户数量	1,037	1,221	523	464
后续与公司的签约情况：				
A.软件使用周期等再次签约的客户数量（成为老客户）				
2018 年度	-	-	-	145
2019 年度	-	-	113	126
2020 年 1-9 月	-	294	90	85
B.因机构改革等，以新客户名义在后续年度与公司签约				
2018 年度	-	-	-	20
2019 年度	-	-	20	20
2020 年 1-9 月	-	15	9	6
C.存在被竞争对手替换的客户数量	3	8	1	6

综上，由于软件平台存在使用周期较长、一定周期内复购需求度较低，或有客户被竞争对手替换等情况，公司存在老客户复购数量下降的风险。

（二）披露发行人运营及维护服务客户与软件平台客户重合的比例

1、发行人运营服务客户与软件平台客户重合的比例

公司招采软件平台开发业务的客户群体以公共资源交易中心为主，另有少部分客户是大型企业。

为公共资源交易中心建设的招采软件平台大多需要公司提供后续运营服务。公司提供的运营服务是基于公共资源交易中心招采软件平台建设完成后，为平台使用主体实现技术咨询、维护、辅助清标、评标等支撑服务，其客户具体为使用公共资源交易中心招采软件平台、参与招投标的各类主体，故与智慧招采软件平台开发业务的客户（业主方）基本不存在重合。

公司为大型企业建设的招采软件平台无需公司提供后续运营服务，由客户自行运营。

综上，发行人的运营服务客户与招采软件平台开发业务的客户基本不存在重合的情况。

2、发行人维护服务客户与软件平台客户重合的比例

公司的维护服务主要发生在软件平台的免费维护期结束后，公司向客户继续提供驻场或远程咨询+巡检+报告等方式相结合的系统维护服务，同时基于客户的软件平台使用感受，向客户提供小范围的功能模块更新升级服务。签订维护服务的客户与公司历史上的软件平台客户存在较高比例的重合。

2017年至2020年9月，公司维护服务客户在软件平台客户中的客户家数重合比例如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
维护服务客户与软件平台客户的重合比例	67.71%	73.54%	89.54%	90.70%

注：（1）由于公司向客户提供维护服务的服务期间通常是在软件平台验收完成且免费维护期结束后，且公司软件平台的免费维护期各不相同（主要为大于等于一年），故两项业务的提供存在一定的时间差；

（2）鉴于提供软件平台建设在前、提供维护服务在后的业务开展模式，维护服务客户与软件平台客户的重合比例的计算方式为：重合比例=该年度及其以前年度承建过软件平台客户重叠数量/该年度实现维护服务收入的客户数量

维护服务客户与软件平台客户中的客户家数重合比例在报告期整体较高，其

中不重合的部分主要由以下原因造成：

一是项目统建或地方政府机构改革的需要，尤其自 2019 年起，公司软件平台的客户（业主方）经历机构合并、整合后，与公司续签维护服务的客户名称发生了变更，在计算上不列入重合客户；

二是公共资源交易中心等智慧招采软件平台的承建方式较为不同。部分地区，银行等金融机构在向公共资源交易中心提供金融服务的同时，打包提供智能化招采软件平台，向公司采购软件平台，成为公司的客户；在免费维护期结束后，通常由其他银行等金融机构再向公司采购该软件平台的维护服务，故使得公司维护服务的签约客户较前次发生变更。随着公司承建的公共资源交易中心的招采软件平台数量逐步增加，后续签订维护服务的金融机构数量也大幅增加，降低了重复的比例。

整体上，客户对公司提供的软件产品及服务的整体满意度较高，客户资源积累的转化效率高，各项业务的开展具有较好的持续性。

三、补充披露问询回复关于新增客户签订合同金额的披露内容存在矛盾的原因

（一）招股说明书及第一次问询问题第 10.2 题的新增客户签订合同金额口径

招股说明书及第一次问询第 10.2 题的描述内容如下：

“最近三年，公司的新签合同金额及营业收入的具体情况如下表所示：

单位：万元

年份	新签合同		收入	
	金额	增长率	金额	增长率
2019 年度	193,297.26	18.25%	152,698.44	28.49%
2018 年度	163,459.82	47.10%	118,840.18	40.39%
2017 年度	111,118.01		84,652.86	

报告期内，依据客户类型的不同，发行人与客户签订的项目合同情况如下：

单位：万元

期间	持续向发行人签订项目合同的客户 (老客户)				首次与发行人签订合同的客户 (新客户)			
	客户数量 (家)	客户占比	签订的项目合同金额	合同金额占比	客户数量 (家)	客户占比	签订的项目合同金额	合同金额占比
2017 年度	704	60.27%	45,138.17	40.62%	464	39.73%	65,979.85	59.38%
2018 年度	859	62.16%	73,358.81	44.88%	523	37.84%	90,101.01	55.12%
2019 年度	762	38.43%	75,895.21	39.26%	1,221	61.57%	117,402.05	60.74%
2020 年 1-9 月	709	40.61%	55,957.24	47.33%	1,037	59.39%	62,262.67	52.67%

”

上述客户家数及相应的合同金额，以客户签约时点为维度，体现各报告期内公司与客户的签约情况。计算口径包括了三大领域的软件平台（除计价类软件产品）、智能化设备、智能化工程、维护服务的各年签约金额。

（二）第一次问询问题第 23.1 题的新增客户合同金额口径

第一次问询问题第 23.1 题就新增客户及合同金额的描述内容如下：

“问题：请发行人说明：2019 年报告期末应收账款余额较 2018 年应收账款余额大幅增加的原因，结合新增客户及应收账款的信用期情况，说明是否存在通过放宽信用刺激销售的情形。

回复：

报告期三年内，公司应收账款周转率分别为 3.45、3.59、3.46，整体保持稳定，未有明显波动。同时，参考公司对 2018 年、2019 年公司新增客户（当年确认收入）的收款比例情况：

单位：万元

项目	2018 年新增客户	2019 年新增客户
产品验收、服务完成前的付款金额	649.03	4,223.57
占合同金额（含税）的比例	26.52%	49.37%
产品验收、服务完成后 6 个月内的付款金额	1,099.48	2,684.07
占合同金额（含税）的比例	44.92%	31.38%
截至产品验收、服务完成 6 个月之日累计收款	71.44%	80.75%

.....从产品验收、服务完成后 6 个月内的付款比例看，2019 年新增客户的

付款比例低于 2018 年新增客户，主要系产品验收、服务完成前的预收款比例增加。2019 年新增客户从签订合同起至产品验收、服务完成 6 个月止，累计收款比例为 80.75%，高于 2018 年新增客户的对应期间收款比例的 71.44%，整体说明 2019 年新增客户的付款进度快于 2018 年。”

经复核，上述数据存在统计范围偏小、不够完整的问题，更新后的数据以及对应的合同金额如下：

单位：万元

项目	2018 年新增客户	2019 年新增客户
产品验收、服务完成前的付款金额	2,842.64	4,359.38
占合同金额（含税）的比例	24.26%	30.15%
产品验收、服务完成后 6 个月内的付款金额	5,232.24	6,143.88
占合同金额（含税）的比例	44.66%	42.49%
截至产品验收、服务完成 6 个月之日累计收款	68.92%	72.64%
对应合同金额	11,716.52	14,458.67

注：合同口径为当年的新客户且在当年确认收入的合同额。

综上，整体说明 2019 年新增客户的付款进度快于 2018 年。公司不存在通过放宽信用吸引新客户以刺激销售的情形。

经检查，前一版数据除了在第一次问询问题中回复以外，未在发行人招股说明书中披露，对其他财务数据无影响，更正后的相关数据统计未造成回复结论的变化。

公司的具体收入确认原则为：

①非标准类的软件平台、智能化设备、智能化工程等项目均以客户验收作为确认收入的时点，计价类软件产品在客户收到产品，并收到价款或取得收款的依据后确认收入；②运营维护服务以按次提供服务后，收到服务价款或者取得收款的依据后确认收入；③维护服务以维护合同约定的服务期限内采用直线法分期确认收入。

因此，公司的应收账款确认基本产生于非标准类的软件平台、智能化设备、智能化工程业务完成验收，或维护服务已提供后，计价类软件产品销售和运营服务收入几乎不产生应收账款。

第 23.1 题针对 2019 年应收账款余额较 2018 年末的增长情况，要求结合新增客户及应收账款的信用期情况进行对比回款进度，故本题在筛选口径时，以 2019 年末/2018 年末应收账款余额中属于当年的新客户且在当年确认收入的合同额为口径，对比 2018 年、2019 年中相应合同额的付款进度情况。

（三）两者金额差异原因

综上，两者金额差异的主要为：

招股说明书及第一次问询第 10.2 题的描述中，包含了以签约时间为维度的全部项目类合同的新客户及老客户的签约金额。

而第一次问询第 23.1 题的合同口径，以应收账款余额为出发点，且为对比 2018 年、2019 年应收账款中对新客户的信用期条件是否发生显著，在筛选时选择了 2018 年/2019 年当年签约且当年确认收入的新客户合同情况，因此在合同基数的统计口径存在差异，即当年与新客户签署但未实现验收的合同量计入了“第一次问询第 10.2 题”中的合同数量，但未计入“第一次问询第 23.1 题”的合同基数。

综上，问询回复关于新增客户签订合同金额的披露内容差异属于统计口径、合同基数导致的差异，不存在矛盾。

四、补充披露发行人在“业务与技术”部分“客户资源与行业经验优势”披露的客户是否为发行人的独家客户，如否，补充披露相关内容；发行人对相关客户是否存在销售金额显著较小的情形，是否存在误导投资者的情形。

招股书“业务与技术”部分“客户资源与行业经验优势”披露的客户在所披露的产品上部分为发行人的独家客户，部分为非独家客户。独家客户以“*”标记，非独家客户中发行人承建核心业务系统的以“#”标记。在“数字建筑—企业客户”中，公司主要销售产品多为单价为数千元的计价类软件产品，因此不存在独家客户。现补充披露如下：

客户类型	公司客户
智慧招采—公共资源交易中心客户	海关总署物资装备采购中心、浙江省*、河北省#、内蒙古自治区、辽宁省*、吉林省#、江苏省#、安徽合肥#、江西省#、山东省#、河南省#、湖北省#、湖南省#、广西自治区#、重庆市#、四川省、陕西省、青海省#、宁夏自治区#、新疆自治区#及建设兵团#等

客户类型	公司客户
智慧招采—企业客户	中国石化*、中国海油*、华润集团（守正招标）、中国节能环保集团*、中铁国际招标*、中钢招标*、中国国际航空*、上海宝华国际招标*、中煤科工*、万华化学*、太原钢铁*、中铁十五局*、安徽省能源集团*、国家能源投资集团等
智慧政务—政府协同办公平台客户	江苏省人民政府*、广西自治区、上海市奉贤*、杨浦#、松江*等区、苏州市*、无锡市、镇江市*、崇左市、营口市*、鞍山市*、马鞍山市*、淮南市*、宜春市*、鹰潭市*、永州市*、菏泽市*、张家界市*、佛山市*、泰兴市*、张家港市*、邓州市#等
智慧政务—“互联网+政务服务”客户	国务院办公厅电政办、河北省、保定市*、辽宁省、沈阳市*、鞍山市*、上海市、江苏省、南京市*、苏州市#、浙江省、嘉兴市、丽水市、湖州市、成都市、张家界市*、岳阳市、佛山市、广西自治区、青海省*、新疆自治区及建设兵团*等
智慧政务—12345 政府热线/便民服务中心客户	江苏省、宁夏自治区*、新疆维吾尔自治区*、上海市宝山区、鞍山市、营口市、大兴安岭#、南京市*、苏州市#、连云港市#、张家港市#、阜阳市*、常熟市#、启东市、宿迁市*、宜兴市、咸宁市*、天门市*、石狮市#、佛山市*、庆阳市*等
智慧政务—政务大数据及资源共享交换平台客户	新疆自治区#、上海市黄浦区#、鞍山市#、安阳市#、济源市#、漯河市#、鹤壁市#、滨州市#、威海市#、临沂市#、聊城市#、滕州市#、荆州市、张家界市、马鞍山市#、定西市#、重庆市沙坪坝区#、张家港市#、奉节县#、睢宁县#等
智慧政务—公安/纪委监委客户	上海市公安局、上海市卢湾、嘉定等区分局、江苏省公安厅、苏州市、镇江市、滁州市、济宁市、嘉兴市、昆山市、太仓市、溧阳市、扬中市、张家港市、高邮市、兴化市等地公安局执法办案中心、呼和浩特纪委、张家港市纪委
数字建筑—政府客户	住房和城乡建设部、江苏省#、安徽省#、山东省、吉林省、陕西省、广西自治区#、宁夏自治区、新疆生产建设兵团、唐山市、廊坊市、大连市#、南京市#、西安市、济南市#、徐州市、无锡市、苏州市、丽水市、嘉兴市#、厦门市等
数字建筑—企业客户	中建二局、中铁十六局、沈阳市政集团、中建一局、中建八局、江苏南通二建、中建六局、中建安装集团、安徽省高速地产集团、江西省城建建设集团、济南城建集团、中铁十局、广东省建筑工程集团、中铁广州工程局集团等

注：独家客户以“*”标记，非独家客户中发行人承建核心业务系统的以“#”标记。

在以上披露的客户中，公司与其累计合同金额小于 100 万元的如下所示：

客户类型	上表客户中累计合同金额小于 100 万元的客户名称
智慧招采—公共资源交易中心客户	无金额小于 100 万客户
智慧招采—企业客户	无金额小于 100 万客户
智慧政务—政府协同办公平台客户	无金额小于 100 万客户
智慧政务—“互联网+政务服务”客户	无金额小于 100 万客户
智慧政务—12345 政府热线/便民服务中心客户	无金额小于 100 万客户
智慧政务—政务大数据及资源共享交换平台客户	无金额小于 100 万客户

客户类型	上表客户中累计合同金额小于 100 万元的客户名称
智慧政务—公安/纪检委客户	上海市卢湾分局、滁州市、嘉兴市、张家港市纪委
数字建筑—政府客户	无金额小于 100 万客户
数字建筑—企业客户	沈阳市政集团、江苏南通二建、中建六局、中建安装集团、安徽省高速地产集团、江西省城建建设集团、济南城建集团、中铁十局、广东省建筑工程集团、中铁广州工程局集团等

注：公司向上述“数字建筑——企业客户的销售产品”的主要客户销售内容多为单价数千元的计价类软件产品。由于计价类软件产品的单价较低，因此与公司其他业务板块的主要客户相比，上述主要客户的累计采购金额较小。

综上所述，发行人对招股说明书中披露的主要客户不存在销售金额显著较小的情形，不存在误导投资者的情形。

【中介机构核查意见】

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人的业务拓展能力保持持续良好的发展趋势，与发行人签约的新老客户数量在合理的变动范围内；客户对公司提供的软件及服务的整体满意度较高，续签率较高，客户粘性较强；问询回复关于新增客户签订合同金额的披露内容两者之间存在口径取数的差异，不存在矛盾；除数字建筑业务板块（系产品特性）外，发行人对招股说明书中披露的主要客户不存在累计销售金额显著较小的情形，不存在误导投资者的情形。

问题 3

申请材料显示，（1）发行人生产/施工人均成本显著低于销售人员、管理人员及研发人员人均费用。

（2）发行人智慧招采软件平台、智慧政务软件平台、智能化工程业务毛利率高于同行业可比公司。平台类业务毛利率高于可比公司的原因之一为发行人所属二线至四线城市的公司客户占比超过 50%，上述城市的软件服务市场的竞争程度相较于一线城市、新一线城市、省会而言较为缓和，公司对客户的议价能力也相对较高，一定程度上提高了毛利率水平。

（3）招股说明书未披露智能化设备业务毛利率与同行业对比情况。

请发行人：（1）补充披露计入各项业务成本的发行人生产/施工人员数量、平均薪酬情况，结合签署情况补充披露各项业务人工成本的合理性；（2）结合人

员工工资水平变化情况等,进一步量化分析并补充披露发行人各业务毛利率波动的合理性;(3)补充披露同行业可比公司未进入发行人销售地域的原因,招股说明书将发行人平台类业务毛利率高于可比公司的原因归类为发行人主要销售地域竞争激烈程度较低是否具有合理性;(4)结合定价依据、外购成本占比情况、核心竞争优势,补充披露发行人智能化工程业务毛利率显著高于可比公司的原因及合理性;(5)补充披露发行人智能化设备业务毛利率与同行业可比公司的比较情况;(6)补充披露发行人信息技术服务供应商波动较大的原因。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见,说明对发行人营业成本完整性的核查依据、过程及结论。

回复:

【发行人说明及补充披露】

一、补充披露计入各项业务成本的发行人生产/施工人员数量、平均薪酬情况,结合签署情况补充披露各项业务人工成本的合理性

(一) 各项业务成本的发行人生产/施工人员数量、平均薪酬情况

报告期内,公司实施人员不局限于从事单一业务类型的工作,同时参与多类业务例如软件平台开发、运营维护等多类业务,未明确区分各项业务中实施人员的数量及各业务对应的人均薪酬情况。具体原因有:

1、公司的高复用率的研发模式及中台支撑战略

公司注重中后台对前线开发及实施的支撑作用,已投入较多的研发资源形成各类高复用率的技术模块,供实施人员在各类业务过程中使用。实施人员能够快速掌握各类智慧招采、智慧政务及数字建筑软件平台开发及服务所需的工作能力。公司的实施人员往往不局限于单一业务类型的软件开发及服务,根据项目需要存在参与多类软件平台开发及服务业务的情形。

2、以具体项目和客户为单位的客户开发及维护模式

公司的软件平台及运营维护服务等业务的开展,主要以具体项目、具体客户为单位进行。为确保软件平台开发及运营维护服务等能够高效地满足客户需求、减少沟通成本等,公司在具体实施人员的安排上兼顾了实施人员在具体客户和各

期项目上的一贯性，因而实施人员通常在一段时间内参与多个项目的软件平台开发及运营维护服务等工作。

因此，公司的高复用率的研发模式及中台支撑战略、以具体项目和客户为单位的客户开发及维护模式，使得公司实施人员不固定于从事单一业务类型的实施工作，无法明确地统计公司各项业务中实施人员的数量及人均薪酬情况。

（二）人工成本的核算方法

发行人按照合同口径归集各项业务的成本，其中人工成本主要为开展软件平台开发、提供运营维护服务等业务而发生的实施人员的薪酬。

公司实施人员的薪酬按照工时在各项目中进行分摊和归集。实施人员根据实际参与各项目的工时，填报至各参与的具体项目中，并由项目经理进行审批。公司每月以每位实施人员为分配口径，将实际人员薪酬按照其参与当月全部项目的工时比重分配至各具体项目。以甲员工为例： $A \text{ 项目分摊人工成本} = \text{甲员工在 } A \text{ 项目的实际工时} / \text{当月甲员工在所有项目（含 } A \text{ 项目）工时合计} * \text{甲员工当月人员薪酬}$ 。

对于签订同一合同中可能同时存在软件类、智能化设备、智能化工程等产品和服务的情况，此类合同为整体解决方案，此类合同中的不同类型业务均主要围绕合同中的软件类业务展开。由于智能化设备出厂已经成型，其在现场的安装工作量相较合同中的软件开发工作量很低，多由软件开发实施人员兼顾；智能化工程中的主要安装工作采用劳务外包的形式，现场的工程由负责管理软件开发的负责人统筹管理，因此同一合同中公司在工程上的人力投入相对较低，实施人员主要从事的工作为软件平台的定制及二次开发、实施和交付。因此，公司将整体解决方案中（同一合同中有不同类型业务）的人工成本归集至软件类业务。

综上，公司实施人员的薪酬在各合同项目之间、在各类业务或服务间分摊及结转整体符合发行人的业务实质。

二、结合人员工资水平变化情况，进一步量化分析并补充披露发行人各业务毛利率波动的合理性

（一）实施人员的工资水平变化情况

在公司的高复用率的研发模式及中台支撑战略、以具体项目和客户为单位的客户开发及维护的模式下，公司实施人员不固定于从事单一业务类型的实施工作，实施人员的工资薪酬按照工时在各项目中进行分摊和归集。

报告期内，公司实施人员的人均薪酬变动情况如下表所示，公司实施人员的薪酬整体呈稳步增长趋势。

单位：万元

年度	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实施人员平均薪酬	9.81	12.63	11.39	10.23
增长率		10.85%	11.34%	

注：实施人员平均薪酬=实施人员薪酬总额/实施人员平均数量；年度实施人员数量=Σ 每月实施人员数量/当期月数；2020 年 1-9 月的薪酬未作年化。

（二）发行人各业务毛利率波动的合理性

报告期内，公司各类业务的毛利率情况如下：

项目	项目细分	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
软件类	智慧招采软件平台	64.60%	59.68%	56.77%	66.96%
	智慧政务软件平台	74.60%	75.16%	75.00%	76.79%
	数字建筑软件平台	90.02%	92.19%	93.96%	86.03%
运营维护	平台运营	88.44%	86.77%	82.47%	84.69%
	维护服务	58.66%	58.67%	63.59%	72.30%
智能化设备		46.50%	57.13%	58.40%	52.83%
智能化工程		20.99%	29.43%	24.18%	28.92%
整体毛利率		68.52%	66.06%	66.29%	67.52%

公司各类业务的毛利率主要受各自的业务模式、定价策略、成本构成等因素的综合影响。结合上述影响因素来看，公司各类业务的毛利率波动情况如下：

1、智慧招采软件平台

报告期内，智慧招采软件平台的毛利率分别为 66.96%、56.77%、59.68%及 64.60%，毛利率整体下降，存在波动。

实际经营中，客户基于实际需求向发行人采购软件平台产品，软件平台销售合同依据客户的建设需要区分为：①原有软件平台的增补合同，②全新软件平台的开发合同。原有软件平台的增补合同为在已建设完成的软件平台上新增少量的软件功能模块，整体价格偏低，而全新软件平台的开发合同所需投入的人力成本和材料成本等较高，产品价格整体高于增补类的软件产品。

鉴于增补类和新建类软件平台的定价水平和开发作业量存在较大差异，在分析销售单价和单位成本对毛利率的综合影响时，区分增补类和新建类软件进行分析：

（1）增补类软件平台

平均销售单价和单位销售成本对增补类软件平台的综合影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年
	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
单位价格	14.17	-5.05%	-1.92%	14.92	11.17%	4.34%	13.42	-33.61%	-11.83%	20.22
单位成本	3.83	-28.81%	10.95%	5.38	-7.04%	2.73%	5.79	22.57%	-7.94%	4.72
其中：外购材料及服务	0.07	-92.06%	5.85%	0.90	44.31%	-1.85%	0.62	-64.99%	8.62%	1.78
人工成本	3.25	-15.93%	4.35%	3.87	-12.31%	3.64%	4.41	78.43%	-14.44%	2.47
其他项目费用	0.51	-17.29%	0.75%	0.62	-18.63%	0.95%	0.76	60.50%	-2.13%	0.47
毛利率	72.95%	9.03%	-	63.93%	7.07%	-	56.86%	-19.77%	-	76.63%

注：（1）变动率=（本年度单位价格/单位成本的具体项-上年度单位价格/单位成本的具体项）÷上年度单位价格/单位成本的具体项；

（2）对毛利率影响采用影响因素替换变动分析法，分别分析单位价格、单位成本变动对毛利率的影响

公司的增补类软件平台是在已承建完成的软件平台的基础上，基于客户的新增需求进行二次开发或定制开发，整体价格偏低，其定价采用成本加成定价法，通过测算二次开发或定制开发所需的材料及人工成本、客户的战略意义等因素确定价格，单位价格存在差异。同时，公司依据客户的不同需求承建增补类软件平台，单位销售成本在各平台之间也存在明显差异。

2018 年，增补类软件平台的平均销售价格下降 33.61%，对毛利率的影响为 -11.83%，同时平均销售成本提升 22.57%，对毛利率的影响为-7.94%。随着销售

单价下降，且 2018 年实施人员的人均薪酬提升 11.34%，共同拉动了增补类软件平台的毛利率下降 19.77%。虽然增补类软件平台的整体价格偏低，但实施人员依据需要完成需求分析、二次开发或定制开发、测试、安装、试运行、优化完善等全套步骤以满足客户的个性化需求，单位人工成本投入与单位销售价格不存在直接的线性关系。

2019 年，增补类软件平台的平均销售价格上升 11.17%，对毛利率的影响为 4.34%，同时平均销售成本下降 7.04%，对毛利率的影响为 2.73%。虽然实施人员的人均薪酬上升 10.85%，但随着中台支撑战略全面贯彻、软件开发经验逐步积累，实施人员的开发实施效率提升，相对工时投入降低，使得 2019 年的增补类软件平台毛利率在销售价格、销售成本的综合影响下从 56.86%提高至 63.93%。

2020 年 1-9 月，增补类软件平台的平均销售价格下降 5.05%，对毛利率的影响为-1.92%，同时平均销售成本下降 28.81%，对毛利率的影响为 10.95%。随着外购材料及服务成本相对减少、实施人员工作效率的进一步提升、相关项目的差旅费用等其他项目费用因上半年疫情等影响而相对缩减，进一步通过平均销售成本拉高了毛利率。

（2）新建类软件平台

平均销售单价和单位销售成本对新建类软件平台的综合影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年
	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
单位价格	90.72	51.78%	14.19%	59.77	-10.79%	-5.23%	67.00	-37.56%	-20.50%	107.31
单位成本	32.17	29.44%	-8.07%	24.85	-14.23%	6.90%	28.98	-20.75%	11.33%	36.57
其中：外购材料及服务	9.91	236.16%	-7.67%	2.95	-29.46%	2.06%	4.18	-46.79%	5.49%	7.85
人工成本	18.75	4.62%	-0.91%	17.92	-13.00%	4.48%	20.60	-11.26%	3.90%	23.22
其他项目费用	3.51	-11.88%	0.52%	3.98	-5.08%	0.36%	4.20	-23.64%	1.94%	5.49
毛利率	64.54%	6.12%	-	58.42%	1.67%	-	56.75%	-9.17%	-	65.92%

注：（1）变动率=（本年度单位价格/单位成本的具体项-上年度单位价格/单位成本的具体项）÷上年度单位价格/单位成本的具体项；

（2）对毛利率影响采用影响因素替换变动分析法，分别分析单位价格、单位成本变动对毛利率的影响

公司的新建类软件平台是基于客户的全新需求进行二次开发或定制开发，其定价同样采用成本加成定价法，通过测算二次开发或定制开发的所需的材料及人工成本、客户的战略意义等因素确定价格，单位价格存在差异。同时，公司依据客户的不同需求承建全新的软件平台，单位销售成本在各平台之间也存在明显差异。

2018 年，新建类软件平台的平均销售价格下降 37.56%，对毛利率的影响为 -20.50%，同时平均销售成本下降 20.75%，对毛利率的影响为 11.33%。公司作为招采软件的行业龙头，承建的大型智慧招采软件平台数量不断增加，2018 年完成验收的超过 100 万元的招采软件平台数量为 43 家，较 2017 年的验收数量增长了 79.17%。由于大型招采软件平台的建设多具有标杆意义，在平台设计、数据衔接、用户体验等方面的复杂程度加大，尤其考验软件公司的技术开发和服务支撑能力，为提供令客户满意的使用体验，公司加大了在大型招采平台项目中的实施人员配备和投入等人力成本和其他费用投入，使得平均销售成本与销售单价未成同比例下降趋势。整体而言，一方面是 2018 年实施人员的人均薪酬提升 11.34%，另一方面是公司承建的大型招采软件平台数量增多，使得单位销售成本的下降程度小于销售单价的下降程度，毛利率下降。

2019 年，新建类软件平台的平均销售价格下降 10.79%，对毛利率的影响为 -5.23%，同时平均销售成本下降 14.23%，对毛利率的影响为 6.90%。虽然实施人员的人均薪酬上升 10.85%，但随着中台支撑战略全面贯彻、承建大型招采软件平台的经验逐步积累，实施人员的开发实施效率提升，相对工时投入降低，单位平台的人工成本下降 13.00%，超过平均销售价格的下降，加之单位材料及外购服务的下降影响，单位成本对毛利率的提升作用大于销售单价的影响，毛利率有所上升。

2020 年 1-9 月，新建类软件平台的平均销售价格上升 51.78%，对毛利率的影响为 14.92%，同时平均销售成本上升 29.44%，对毛利率的影响为 -8.07%。一方面受各软件平台所需的外购材料及服务成本的个体差异影响，单位平台的外购材料及服务成本上升较多，另一方面公司实施人员的工作效率进一步提升，使得平均销售价格对毛利率的影响大于单位销售成本，提升了毛利率水平。

综上，智慧招采软件平台作为需要基于客户具体需求进行二次开发或定制开

发的软件产品这一业务特性，决定了智慧招采软件平台的毛利率存在无法避免的波动性。在收入和成本两项因素的综合作用下，软件平台类业务的毛利率存在一定的波动。

2、智慧政务软件平台

报告期内，智慧政务软件平台的毛利率分别为 76.79%、75.00%、75.16%及 74.60%，整体保持稳定。

智慧政务软件平台同样可依据客户的建设需要区分为：①原有软件平台的增补合同，②全新软件平台的开发合同。原有软件平台的增补合同为在已建设完成的软件平台上新增少量的软件功能模块，整体价格偏低，而全新软件平台的开发合同所需投入的人力成本和材料成本等较高，产品价格整体高于增补类的软件产品。

鉴于增补类和新建类软件平台的定价水平和开发作业量存在较大差异，在分析销售单价和单位成本对毛利率的综合影响时，区分增补类和新建类软件进行分析：

（1）增补类软件平台

平均销售单价和单位销售成本对增补类软件平台的综合影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年
	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
单位价格	7.05	-47.07%	-15.30%	13.32	33.20%	11.25%	10.00	-40.37%	-21.66%	16.77
单位成本	1.68	-26.87%	8.73%	2.29	-49.23%	16.68%	4.51	-15.87%	8.51%	5.37
其中：外购材料及服务	0.08	88.68%	-0.53%	0.04	-98.26%	17.82%	2.42	-40.83%	16.67%	4.08
人工成本	1.33	-21.19%	5.05%	1.68	5.79%	-0.69%	1.59	51.22%	-5.38%	1.05
其他项目费用	0.27	-52.21%	4.21%	0.57	11.75%	-0.45%	0.51	119.85%	-2.77%	0.23
毛利率	76.23%	-6.57%	-	82.80%	27.93%	-	54.87%	-13.14%	-	68.01%

注：（1）变动率=（本年度单位价格/单位成本的具体项-上年度单位价格/单位成本的具体项）÷上年度单位价格/单位成本的具体项；

（2）对毛利率影响采用影响因素替换变动分析法，分别分析单位价格、单位成本变动对毛利率的影响

公司的增补类软件平台是在已承建完成的软件平台的基础上，基于客户的新

增需求进行二次开发或定制开发，整体价格偏低，其定价采用成本加成定价法，通过测算二次开发或定制开发的所需的材料及人工成本、客户的战略意义等因素确定价格，单位价格存在差异。同时，公司依据客户的不同需求承建增补软件平台，单位销售成本在各平台之间也存在明显差异。

2018 年，增补类软件平台的平均销售价格下降 40.37%，对毛利率的影响为 -21.66%，同时平均销售成本下降 15.87%，对毛利率的影响为 8.51%。从销售价格看，软件平台的销售单价下降较多。从人工成本看，一是 2018 年实施人员的人均薪酬提升 11.34%，同时尽管增补类软件平台价格偏低，但实施人员依据需要完成需求分析、二次开发或定制开发、测试、安装、试运行、优化完善等全套步骤以满足客户的个性化需求，单位人工成本投入与单位销售价格不存在直接的线性关系，使得平均人工成本上升 51.22%，对毛利率的影响为-5.38%；平均外购材料及服务下降 40.83%，对毛利率的影响为 16.67%，使得平均销售成本对毛利率整体成正向影响。

2019 年，增补类软件平台的平均销售价格上升 33.20%，对毛利率的影响为 11.25%，同时平均销售成本下降 49.23%，对毛利率的影响为 16.68%。平均销售成本下降 49.23%，主要受平均外购材料及服务下降的影响；随着中台支撑战略逐步开展，实施人员的开发实施效率提升，尽管实施人员平均薪酬提升 10.85%，未对平均销售成本和毛利率产生显著的负向影响。

2020 年 1-9 月，增补类软件平台的平均销售价格下降 47.07%，对毛利率的影响为-15.30%，同时平均销售成本下降 26.87%，对毛利率的影响为 8.73%。在平均销售单价对毛利率的影响超过了平均销售成本的情况下，毛利率有所下降。

（2）新建类软件平台

平均销售单价和单位销售成本对新建类软件平台的综合影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年
	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
单位价格	102.89	51.19%	8.53%	68.06	10.58%	2.33%	61.54	31.79%	5.45%	46.70
单位成本	24.64	43.71%	-7.28%	17.15	14.21%	-3.13%	15.01	42.33%	-7.26%	10.55
其中：外购材料及	7.59	55.91%	-2.65%	4.87	5.36%	-0.36%	4.62	93.05%	-3.62%	2.39

项目	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年
	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
服务										
人工成本	12.98	37.86%	-3.46%	9.42	13.07%	-1.60%	8.33	26.56%	-2.84%	6.58
其他项目费用	4.07	42.19%	-1.17%	2.86	38.64%	-1.17%	2.06	31.12%	-0.80%	1.57
毛利率	76.05%	1.25%	-	74.80%	-0.80%	-	75.60%	-1.81%	-	77.41%

注：（1）变动率=（本年度单位价格/单位成本的具体项-上年度单位价格/单位成本的具体项）÷上年度单位价格/单位成本的具体项；

（2）对毛利率影响采用影响因素替换变动分析法，分别分析单位价格、单位成本变动对毛利率的影响

公司的新建类软件平台是基于客户的全新需求进行二次开发或定制开发，其定价同样采用成本加成定价法，通过测算二次开发或定制开发的所需的材料及人工成本、客户的战略意义等因素确定价格，单位价格存在差异。同时，公司依据客户的不同需求承建全新的软件平台，单位销售成本在各平台之间也存在明显差异。

2018 年，新建类软件平台的平均销售价格上升 31.79%，对毛利率的影响为 5.45%，同时平均销售成本上升 42.33%，对毛利率的影响为-7.26%。2018 年，公司完成验收的 100 万元以上的政务软件平台数量为 90 家，较 2017 年的验收数量增长了 125%。大型软件平台建设需要的人力投入相应提高，加上 2018 年实施人员的人均薪酬提升 11.34%，同时单位平台的外购成本及材料成本有所提升，使得销售成本对毛利率的负向影响大于销售单价对毛利率的正向影响，毛利率略有下降。

2019 年，新建类软件平台的平均销售价格上升 10.58%，对毛利率的影响为 2.23%，同时平均销售成本上升 14.21%，对毛利率的影响为-3.13%。其中，公司完成验收的 100 万元以上的大型政务软件平台数量为 121 家，较 2018 年的验收数量进一步增加 34.45%，大型软件平台的建设使单位人力成本、外购材料及服务等成本均有一定幅度的上升，使得毛利率略有下降。

2020 年 1-9 月，新建类软件平台的平均销售价格上升 51.19%，对毛利率的影响为 8.53%，同时平均销售成本上升 43.71%，对毛利率的影响为-7.28%。随着实施人员工作效率提升，单位人工成本的增长幅度小于平均销售单价的增长幅度，毛利率略有提升。

综上，智慧政务软件平台同样作为需要基于客户具体需求进行二次开发或定制开发的软件产品这一业务特性，决定了智慧招采软件平台的毛利率存在无法避免的波动性。报告期内，在收入和成本两项因素的综合作用下，软件平台类业务的毛利率存在一定的波动。

3、数字建筑软件平台

报告期内，数字建筑软件平台的毛利率分别为 86.03%、93.96%、92.19%及 90.02%，自 2018 年后保持在较高水平。鉴于数字建筑软件平台的收入主要来自较标准化的计价类软件产品销售。由于计价类软件产品不存在增补或新建的区分，故直接采用整体的平均销售单价和平均销售成本进行毛利率变动分析：

平均销售单价和单位销售成本对数字建筑软件平台的综合影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年
	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
单位价格	0.55	19.57%	1.28%	0.46	27.68%	1.31%	0.36	-18.40%	-3.15%	0.44
单位成本	0.05	52.79%	-3.45%	0.04	65.23%	-3.08%	0.02	-64.75%	11.09%	0.06
其中：外购材料及服务	0.02	178.59%	-2.26%	0.01	2.28%	-0.03%	0.01	-54.68%	2.28%	0.02
人工成本	0.03	21.88%	-0.97%	0.02	87.22%	-2.47%	0.01	-67.64%	7.55%	0.04
其他项目费用	0.01	26.22%	-0.22%	0.00	139.09%	-0.58%	0.00	-70.18%	1.26%	0.01
毛利率	90.02%	-2.17%	-	92.19%	-1.78%	-	93.96%	7.94%	-	86.03%

注：（1）变动率=（本年度单位价格/单位成本的具体项-上年度单位价格/单位成本的具体项）÷上年度单位价格/单位成本的具体项；

（2）对毛利率影响采用影响因素替换变动分析法，分别分析单位价格、单位成本变动对毛利率的影响

2018 年，数字建筑软件平台的平均销售价格下降 18.40%，对毛利率的影响为-3.15%，平均销售成本下降 64.75%，对毛利率的影响为 11.09%。随着计价类软件产品在 2018 年实现 43.61%的销售收入增幅、占数字建筑软件平台的收入比重达到 82.93%，规模效应快速凸显，使得平均销售成本下降速度超过平均销售价格，毛利率得以快速提高。

2019 年，数字建筑软件平台的平均销售价格提升 27.68%，对毛利率的影响为 1.31%，平均销售成本提高 65.23%，对毛利率的影响为-3.08%。主要系在计价

类软件产品销售收入增长 26.79%的同时，其他类型软件平台的销售规模也有所增长，使得计价类软件产品占数字建筑软件平台收入的比重从 82.93%减少至 77.49%。由于其他类型的软件平台所需的单位外购材料及服务、人工及其他费用均高于计价类软件产品，故使得毛利率略有下降。

2020 年 1-9 月，数字建筑软件平台的平均销售价格提升 19.57%，对毛利率的影响为 1.28%，平均销售成本提高 52.79%，对毛利率的影响为-3.45%。主要系其他类型软件平台的销售规模增长加快，计价类软件产品占数字建筑软件平台收入的比重减少至 68.43%，由于其他类型软件平台所需的单位外购材料及服务、人工及其他费用均高于计价类软件产品，使得毛利率略有下降。

整体而言，由于数字建筑软件平台的主要销售内容为标准化的计价类软件产品，随其销售规模不断扩大而带动毛利率整体提升；人力成本占数字建筑软件平台收入的比重不高，故公司实施人员薪酬水平提高未对数字建筑软件平台的整体毛利率带来明显变化。

4、平台运营服务

报告期内，公司平台运营服务的毛利率为 84.69%、82.47%、86.77%和 88.44%。鉴于平台运营服务对公共资源交易中心的使用主体采用按次收费的模式与公司实施人员持续投入在公共资源交易中心提供人、财、物的运营服务，不存在一一对应的关系，故不采用平均销售单价和单位销售成本对平台运营服务的毛利率进行分析。

整体上，营业收入和成本变动对毛利率的综合影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年			2018 年			2017 年
	金额	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
销售收入	16,591.86	19,325.93	14.89%	2.27%	16,821.72	-3.50%	-0.56%	17,432.52
营业成本	1,918.03	2,556.61	-13.30%	2.03%	2,948.95	10.50%	-1.67%	2,668.71
其中：外购材料及服务成本	273.10	220.80	-48.63%	1.08%	429.82	-41.09%	1.78%	729.67
人工成本	1,549.70	2,163.19	-5.64%	0.67%	2,292.46	32.21%	-3.32%	1,733.96
其他项目费用	95.24	172.63	-23.84%	0.28%	226.67	10.53%	-0.13%	205.08

项目	2020 年 1-9 月	2019 年			2018 年			2017 年
	金额	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
毛利率	88.44%	86.77%	4.30%	-	82.47%	-2.22%	-	84.69%

注：（1）变动率=（本年度收入/成本的具体项-上年度收入/成本的具体项）÷上年度收入/成本的具体项；

（2）对毛利率影响采用影响因素替换变动分析法，分别分析收入、成本变动对毛利率的影响；

（3）由于公司业绩存在季节性，2020 年 1-9 月的数据与全年数据在量级上无法比较，故不进行与上年度的变动率比较和对毛利率影响的影响因素替换变动分析法

2018 年，平台运营服务的销售收入减少 3.50%，对毛利率的影响为-0.56%，主要受国家发展和改革委员会第 16 号令缩小招标范围和提高招标起点金额的影响，各地的平台运营服务需求有所缩减导致；营业成本提升 10.50%，对毛利率的影响为-1.67%。由于平台运营服务的成本主要为人工成本，2018 年尽管各地的招投标需求有所缩减，但公司为保障服务质量，在合作的各家公共资源交易中心仍保有实施人员的驻场配置，因此在实施人员人均薪酬水平提升的情况下，人工成本整体上升 32.21%，使运营服务毛利率下降 3.32%，毛利率整体略有下降。

2019 年，平台运营服务的销售收入增长 14.89%，对毛利率的影响为 2.27%；营业成本减少 13.30%，对毛利率的影响为 2.03%。随着公司实施人员的服务效率提升，实施人员薪酬整体上升未对运营服务人工成本产生显著影响，同时在外购材料及服务成本也进一步减少的情况下，拉动毛利率有所提高。

2020 年一季度，受新型冠状病毒疫情影响，公司相应减少了在公共资源交易中心的实施人员数量，使得人工成本的金额有所下降，而自 2020 年二季度起，随着疫情逐步稳定，公司为各公共资源交易中心配备的运营服务实施人员恢复至往常水平。在实施人员的服务效率持续提升的作用下，毛利率略有提升。

5、维护服务

报告期内，公司维护服务的毛利率为 72.30%、63.59%、58.67%和 58.66%，整体下降。

鉴于维护服务收入为向客户收取的一定期限内的服务费，在服务期内采用直线法摊销，故在计算平均销售单价和单位销售成本时，采用在各年度执行的维护合同的折合服务年数作为销售数量。

平均销售单价和单位销售成本对维护服务毛利率的综合影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年
	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
单位价格	18.10	-21.32%	-11.20%	23.00	35.40%	9.52%	16.99	4.68%	1.24%	16.23
单位成本	7.48	-21.29%	11.18%	9.51	53.70%	-14.44%	6.18	37.58%	-9.95%	4.50
其中：外购材料及服务	1.07	-53.09%	6.68%	2.28	55.94%	-3.55%	1.46	82.52%	-3.88%	0.80
人工成本	5.72	-8.94%	3.10%	6.28	52.13%	-9.35%	4.13	29.35%	-5.51%	3.19
其他项目费用	0.70	-26.69%	1.40%	0.95	59.05%	-1.53%	0.60	18.39%	-0.55%	0.50
毛利率	58.66%	-0.01%	-	58.67%	-4.92%	-	63.59%	-8.71%	-	72.30%

注：（1）变动率=（本年度单位价格/单位成本的具体项-上年度单位价格/单位成本的具体项）÷上年度单位价格/单位成本的具体项；

（2）对毛利率影响采用影响因素替换变动分析法，分别分析单位价格、单位成本变动对毛利率的影响

2018 年，维护服务的平均销售价格提高 4.68%，对毛利率的影响为 1.24%，平均销售成本上升 37.58%，系单位外购材料及服务成本、单位人工成本分别上升 82.52%、29.35%，分别影响毛利率-3.88%、-5.51%。随着软件平台使用群体的日益复杂、客户对软件平台的需求不断更新，为确保高效及时的服务质量，公司逐渐增加在维护服务领域的实施人员配备，加上实施人员人均薪酬在 2018 年有所增长，使得单位人工成本上升，毛利率整体下降。

2019 年，维护服务的平均销售价格上升 35.40%，对毛利率的影响为 9.52%，平均销售成本上升 53.70%，对毛利率的影响为-14.44%，单位外购材料及服务成本、单位人工成本分别上升 55.94%、52.13%，分别影响毛利率-3.55%、-9.35%。毛利率随着公司客户需求增多、实施人员人均薪酬增加等有所下降。

2020 年 1-9 月，维护服务的平均销售价格下降 21.32%，对毛利率的影响为 -11.20%，单位销售成本下降 21.29%，对毛利率的影响为 11.18%，整体毛利率几乎未有变化。

6、智能化设备

报告期内，公司智能化设备业务的毛利率分别为 52.83%、58.40%、57.13% 和 46.50%。

平均销售单价和单位销售成本对智能化设备毛利率的综合影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年
	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
单位价格	0.50	-28.13%	-16.78%	0.70	-29.90%	-17.75%	1.00	-2.37%	-1.14%	1.02
单位成本	0.27	-10.31%	6.15%	0.30	-27.75%	16.47%	0.41	-13.90%	6.71%	0.48
其中：外购材料及服务	0.26	-10.45%	6.03%	0.29	-28.23%	16.32%	0.40	-15.67%	7.53%	0.48
人工成本	0.01	14.82%	-0.20%	0.01	-9.62%	0.10%	0.01	439.49%	-0.61%	0.00
其他项目费用	0.00	-53.93%	0.32%	0.00	-10.41%	0.05%	0.00	151.88%	-0.20%	0.00
毛利率	46.50%	-10.63%	-	57.13%	-1.28%	-	58.40%	5.57%	-	52.83%

注：（1）变动率=（本年度单位价格/单位成本的具体项-上年度单位价格/单位成本的具体项）÷上年度单位价格/单位成本的具体项；

（2）对毛利率影响采用影响因素替换变动分析法，分别分析单位价格、单位成本变动对毛利率的影响

智能化设备作为三大领域软件平台信息化服务的延伸，产品类型随着软件平台应用场景等个性化需求而变化，种类众多，各类设备的价格也存在明显差异。

2018 年，智能化设备的平均销售价格下降 2.37%，对毛利率的影响为-1.14%，平均销售成本下降 13.90%，对毛利率的影响为 6.71%，毛利率整体受单位外购材料及服务成本的降低而有所提升。2018 年，公司向市场推出了高价值含量的自助服务终端机，广受政务服务市场客户的欢迎和认可，随着毛利率较高的自助服务终端机在智能化设备中的销售占比提升，一定程度上使得整体毛利率有所增长。

2019 年，智能化设备的平均销售价格下降 29.90%，对毛利率的影响为-17.75%，平均销售成本下降 27.75%，对毛利率的影响为 16.47%，毛利率在销售价格和外购材料及服务成本的共同影响下略有下降。

2020 年 1-9 月，智能化设备的平均销售单价下降 28.13%，对毛利率的影响为-16.78%，平均销售成本下降 10.31%，对毛利率的影响为 6.15%，毛利率在销售价格和外购材料及服务成本的共同影响下有所下降。

整体上，智能化设备的成本主要为外购材料及服务成本，受人工成本变动因素的影响较小。公司与主要的智能化设备厂商已建立了长期的合作关系，议价能

力较强，报告期内生产智能化设备所需的原材料价格整体保持稳定，未对毛利率产生重大不利影响。

7、智能化工程业务

报告期内，公司智能化工程业务的毛利率分别为 28.92%、24.18%、29.43% 和 20.99%。

平均销售单价和单位销售成本对智能化设备毛利率的综合影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年
	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额	变动率	对毛利率影响	金额
单位价格	51.32	-22.87%	-20.92%	66.53	37.62%	20.73%	48.34	-16.49%	-14.03%	57.88
单位成本	40.55	-13.64%	12.48%	46.95	28.09%	-15.48%	36.66	-10.91%	9.29%	41.15
其中：外购材料及服务	39.57	-13.37%	11.90%	45.68	27.74%	-14.91%	35.76	-12.56%	10.63%	40.90
人工成本	0.75	-19.35%	0.35%	0.94	42.27%	-0.42%	0.66	357.28%	-1.06%	0.14
其他项目费用	0.22	-35.23%	0.23%	0.34	41.48%	-0.15%	0.24	127.74%	-0.28%	0.10
毛利率	20.99%	-8.44%	-	29.43%	5.25%	-	24.18%	-4.74%	-	28.92%

注：（1）变动率=（本年度单位价格/单位成本的具体项-上年度单位价格/单位成本的具体项）÷上年度单位价格/单位成本的具体项；

（2）对毛利率影响采用影响因素替换变动分析法，分别分析单位价格、单位成本变动对毛利率的影响

智能化工程施工服务包括为使用软件平台的客户提供一体化协作工作以及建筑智能化（弱电）工程施工服务。报告期内，公司智能化工程业务的主要内容向软件平台的客户提供一体化协作工作，该项业务的收入基于信息化整体解决方案的销售规模增长而增长，销售定价也主要取决于公司整体解决方案的议价能力，定价易受同期市场成交价格、客户的战略意义、客户粘性等因素的影响，存在一定的波动性。同时，成本项中的外购材料及服务也依据具体项目需要进行采购，各项目之间存在差异，也带来了成本项的变动。

2018 年，智能化工程平均销售价格下降 16.49%，对毛利率的影响为-14.03%，平均销售成本下降 10.91%，对毛利率的影响为 9.29%，其中单位外购材料及服务成本下降 12.56%，对毛利率的影响为 10.63%，降低了平均销售价格对毛利率的负向影响，使得毛利率下降 4.74%。

2019年,智能化工程平均销售价格上升37.62%,对毛利率的影响为20.73%,单位销售成本上升28.09%,对毛利率的影响为-15.48%,平均销售价格增长拉动了毛利率的上升。

2020年1-9月,智能化工程平均销售价格下降22.87%,对毛利率的影响为-20.92%,单位销售成本下降13.64%,对毛利率的影响为12.48%,其中单位外购材料及服务成本下降13.37%,对毛利率的影响为11.90%,毛利率下降整体系单位销售价格下降较多。

整体上,为提高整体的运营效率和经营效益,公司将一些技术含量较低、辅助性质的施工内容交由项目当地的企业进行实施,因此外购硬件设备和安装人员服务的成本占比高,对毛利率的影响较大,人工成本及其他费用的比重小,对毛利率的影响较小。智能化工程的销售价格在项目之间存在波动性,加上外购材料及服务成本依据具体项目需要而变动,使得毛利率存在波动。

三、补充披露同行业可比公司未进入发行人销售地域的原因,招股说明书将发行人平台类业务毛利率高于可比公司的原因归类为发行人主要销售地域竞争激烈程度较低是否具有合理性

公司的软件类业务中智慧政务软件平台的毛利率高于部分同行业可比公司,主要原因为竞争区域差异(全国性市场布局差异、下沉市场布局差异),人工薪酬水平差异。

最近三年,可比公司的智慧政务软件平台业务毛利率如下表所示:

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
榕基软件	未披露	未披露	未披露
久其软件	86.47%	88.37%	91.21%
科创信息	未披露	未披露	未披露
南威软件	55.12%	62.59%	64.70%
浪潮软件	未披露	未披露	未披露
万达信息	33.04%	53.18%	49.82%
平均值	57.88%	62.91%	63.15%
公司: 软件平台	75.40%	74.43%	75.78%

公司智慧政务软件平台的毛利率高于南威软件和万达信息,具体分析如下:

（1）竞争地域差异

智慧政务软件平台，最早从经济发达地区及一线城市的政府部门开始建设并使用。公司早期是从江苏省开始开拓政务软件平台业务，逐步积累了较多的标杆案例、开发实施经验，形成了较高的品牌知名度和较好的服务口碑。但是经济发达地区和一线城市往往软件厂商较集中，竞争较为激烈。公司为抢占竞争格局的先机，较早便重视销售网络的建设、销售队伍的扩大、全国性市场的布局、下沉市场的布局。

在销售网络建设方面，公司陆续在华东、华南、华北、华中、东北、西北、西南等区域设立了 16 大区域运营中心，并相继在全国成立 28 个分公司，基本实现销售与服务网络对全国范围的覆盖。

公司在销售人力资源方面的整体投入高于同行业可比公司。在销售人员方面，公司 2019 年末参与项目类的销售人员为 404 人，与智慧政务领域的同行业可比公司的全部销售人员对比情况如下：

可比公司	2019 年末销售人员数量（人）
浪潮软件	235
南威软件	202
万达信息	321
榕基软件	165
科创信息	68
久其软件	153
中位数	190
新点软件	404

注：上述数据摘自可比公司年度报告，因 2020 年年报暂未披露，在此对比 2019 年数据。

同行业可比公司中，部分公司的业务主要集中在经济发达地区。浪潮软件和榕基软件在全国市场不同区域的销售规模相对较均衡，南威软件（注册地位于福建泉州）79.50%的收入集中在华南地区，科创信息（注册地位于湖南长沙）84.54%的收入集中在华中地区，万达信息（注册地位于上海）的客户多集中在华东地区。经济发达地区的差旅、实施成本一般较高，一定程度上会对其毛利率造成影响。

报告期内，公司智慧政务软件平台开发业务在经济不发达地区（西北、西南、东北等）的收入占比持续上升，2020 年公司该业务在华东地区的收入占比约 44%，

在华中地区的收入占比约 18%，在经济不发达地区（西北、西南、东北等）的收入占比约 29%。

公司在下沉市场的人力投入较多，公司在一线（含新一线）、二线至四线及以下城市的销售人员部署数量如下：

城市级别	2019 年末销售人员数量（人）
一线（含新一线）	191
二线	113
三线	39
四线及以下	61
合计	404

注：上述城市级别依据第一财经新一线城市研究所 2019 年评选结果进行划分，其中一线城市包含新一线城市，包含成都、重庆、杭州、武汉、西安、天津、苏州、南京、郑州、长沙、东莞、沈阳、青岛、合肥、佛山。

公司投入在二线至四线的销售人员数量为 213 人，高于南威软件、榕基软件、科创信息、久其软件的整体销售人员数量。从公司客户分布的城市级别看，所属二线至四线城市的公司客户占比超过 50%。

为了充分利用公司完善的销售网络、全国及下沉市场布局，公司在研发环节形成标准化组件和基础版软件产品，可以减少现场实施需要投入的人力、时间、资源，便于公司在全国范围内快速复制产品、在经济不发达地区及二至四线城市持续提升竞争优势。

综上，公司的市场竞争布局策略和产品开发思路提升了盈利能力和盈利空间（体现在毛利率）。

（2）人工薪酬水平差异

智慧政务软件平台可比公司中，全部人员的人均薪酬情况如下：

单位：万元

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
榕基软件	14.69	13.98	12.16
久其软件	21.43	21.28	18.39
科创信息	12.11	11.55	10.57
南威软件	12.74	9.48	11.29

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浪潮软件	21.16	20.66	18.65
万达信息	20.11	18.35	17.99
平均值	17.04	15.88	14.84
公司	15.37	14.05	12.96

注：数据来源于可比公司年度报告或招股说明书；按可比公司的应付职工薪酬计提额除以可比公司期末员工数量。

公司整体的人均薪酬整体略低于同行业均值，报告期内公司已逐步提升员工薪酬水平以增强对优秀人才的吸引力、发挥员工的工作积极性。上述情况与公司地处县级市张家港市、处于快速发展阶段等经营特点相关，具有合理性。公司、南威软件、万达信息三家公司相比，万达信息的人均薪酬最高，毛利率最低。人均薪酬水平对公司的毛利率有一定的影响。南威软件虽然人均薪酬比公司低，但是南威软件的业务所处区域集中度较高，位于信息化程度较高、竞争较为激烈的华南地区，同时南威软件的系统集成业务占其总收入的比例为 56.32%（毛利率较低，为 29.60%）。

四、结合定价依据、外购成本占比情况、核心竞争优势，补充披露发行人智能化工程业务毛利率显著高于可比公司的原因及合理性

公司智能化工程服务具有议价优势、成本管控优势，使得公司智能化工程业务毛利率较同行业相对较高具有合理性。

依据公司的主要客户为公共资源交易中心、政务服务中心、行政审批局、住房与城乡建设局等政府单位及建筑企业，专注于智慧城市中的智慧招采、智慧政务及数字建设三个细分领域，且近年来的智能化工程施工服务的主要内容向软件平台客户提供一体化协作工作。

根据同行业公司可获取的公开信息，同行业中披露的智能化工程（系统集成）毛利率情况如下：

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
南威软件	29.60%	28.20%	19.68%
东软集团	13.66%	13.85%	12.68%
榕基软件	14.90%	12.87%	12.03%
数字政通	11.99%	4.68%	13.33%

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
万达信息	4.11%	25.18%	22.31%
中科软	10.91%	8.89%	9.30%
平均值	14.20%	15.61%	14.89%
公司	29.43%	24.18%	28.92%

通过上表的比较，公司智能化工程业务毛利率高于可比公司平均值，与南威软件、万达信息（部分年度）的毛利率较为接近。公司的智能化工程业务毛利率偏高的原因主要有：

1、销售定价优势

近年来，公司智能化工程业务的主要内容为向软件平台客户提供一体化协作（占智能化工程业务的收入比重分别为 64.12%、91.53%、83.01%），区别传统弱电安装工程，其业务的技术含量更高，为各类软件平台系统实现业务场景和信息数据的对接。

由于一体化协作业务是信息化整体解决方案的组成部分，该项业务的收入实现完全基于信息化整体解决方案的销售规模增长，销售定价也主要取决于公司整体解决方案的议价能力。由于集软件研发、技术服务、硬件设计、系统集成、工程实施为一体的信息化整体解决方案对软件企业的整体方案设计能力、交付能力和服务能力的要求远高于单一的软件平台销售，公司会依据项目建设的难易程度在一定程度上提高报价，作为组成部分的一体化协作业务也同样享受了其中的定价优势。

2、成本管控优势

智能化工程业务的成本，主要由外购材料及服务成本构成，报告期内占该业务营业成本的比重分别为 99.40%、97.55%、97.29%及 97.72%。外购成本主要包括系统集成所需的弱电工程、监控、门禁等材料设备采购成本及安装服务外包成本。

一方面，由于智能化工程所需的材料设备较多，在采购量大的主要材料设备上，公司对其供应商有较强的议价权，能在一定程度降低公司的采购成本；另一方面，由于公司在全国范围内均有整体解决方案的销售（可以和公司自研的各类

软件平台、自研的智能化设备配套提供服务），相较于公司实施人员在全国范围内驻场而发生的人工成本、差旅住宿成本而言，公司将一些技术含量较低的、本地化的安装服务外包给当地的企业进行，更有助于降低项目实施成本，提升业务毛利率。

3、核心竞争优势

报告期内，公司更加专注于向客户提供智慧招采、智慧政务及数字建筑三大领域的以软件为核心的智慧化整体解决方案，以核心技术和核心竞争力驱动公司经营业绩提升。

从公司收入结构看，报告期内公司的智慧招采、智慧政务及数字建筑软件平台及相应的运营维护服务收入占公司营业收入的比重分别为 75.95%、78.07%、74.95%及 81.68%，整体比重上升，而智能化工程业务的收入比重分别为 18.26%、14.32%、17.12%及 10.89%，整体比重下降。作为软件企业，公司始终以软件平台建设及服务作为公司的核心业务和发力点，提升核心业务的研发能力和交付能力；智能化工程业务仅作为信息化整体解决方案的辅助组成部分，主要依靠整体解决方案的销售规模增长进行带动，该业务相比一般性的集成业务或弱电工程业务行业门槛更高，需要对特定行业有长期积累和深入理解，研发专门配套的智能化工程解决方案。

对比同行业公司，智能化工程（系统集成）业务收入占全部收入的比重情况如下，公司智能化工程业务的收入比重整体低于可比公司，一定程度上反映公司重点以软件产品及服务为核心发展方向，通过软件产品及服务的核心竞争优势提升了智能化工程业务的盈利水平。

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
南威软件	56.32%	53.26%	70.70%
东软集团	13.02%	15.17%	17.91%
榕基软件	51.20%	49.54%	50.41%
数字政通	24.77%	21.75%	22.02%
万达信息	37.59%	30.75%	40.83%
中科软	27.35%	31.26%	36.40%
平均值	35.04%	33.62%	39.71%

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司	17.12%	14.32%	18.26%

注：上述数据摘自可比公司年度报告

综上，结合公司智能化施工服务的议价优势、成本管控优势及公司整体的发展方向和核心竞争优势，智能化工程业务毛利率较同行业相对较高具有合理性。

五、补充披露发行人智能化设备业务毛利率与同行业可比公司的比较情况

公司的智能化设备业务主要包括政务服务自助服务终端、查询机、排队叫号机、窗口 PAD、招投标自助一体机、解密一体机、行为管理机、变声询标主机等一系列与智慧招采、智慧政务、数字建筑软件平台相配套的电子设备，是实现政务服务、电子招投标等全流程网络化的辅助设施，通常依托软件平台业务而实现销售。

在实际业务开展过程中，公司的智能化设备业务的竞争对手主要有浪潮软件、南威软件、广联达及卓繁信息（430256.OC，已终止挂牌）。作为智慧招采、智慧政务、数字建筑行业内实现全流程网络化的辅助设备，智能化设备的销售规模占同行业公司销售规模的占比整体偏低，主要竞争对手（浪潮软件、南威软件、广联达等）未在年度报告等公开资料中单独披露智能化设备的销售规模及盈利情况。

卓繁信息公开披露的年度报告中曾披露智能化设备在 2018 年、2019 年的收入占比情况和公司的整体毛利率情况，具体如下：

可比公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
卓繁信息：			
智能化设备占营业收入比例	-	21.01%	13.25%
整体毛利率	-	62.83%	60.98%
公司：			
智能化设备占营业收入比例	7.93%	7.61%	5.80%
智能化设备毛利率	57.13%	58.40%	52.83%

注：数据取自公开披露的年度报告。

由于无法获取同行业可比公司关于智能化设备的具体毛利率情况，这里无法有针对性地进行毛利率比较与分析。粗略来看，公司智能化设备的毛利率与卓繁的整体毛利率相近。

六、补充披露发行人信息技术服务供应商波动较大的原因

报告期内，公司向信息技术服务供应商采购的服务主要有：（1）向其他软件厂商支付的与客户已在运行的其他软件平台进行数据对接的对接服务；（2）将综合解决方案中系统集成、工程实施、软件平台后续运营维护等进行外包的外包服务；（3）项目所需的个性化的特殊软件技术服务。

报告期内公司信息技术服务供应商的变动较大，且各期前五大信息技术服务供应商的采购占比合计偏低、整体呈下降趋势（2017年至2020年9月，前五大信息技术服务供应商的采购占比从37.78%降至16.63%）、逐步分散，主要与公司布局全国市场的市场战略、公司客户集中度低、软件平台存在定制化需求等因素密切相关：

一是为提高软件平台建设效率，公司会向客户已在运行的其他软件平台的软件服务商采购对接服务。随着公司全国性行销服务网络体系的建设完善、新老客户数量不断增长，公司向越来越多的客户的已有软件服务商采购客户信息的对接服务；

二是出于成本效益原则，公司向全国范围内的客户提供软件平台产品及服务时，会在该客户的临近区域内寻找信息技术服务供应商采购一定数量的系统集成、工程实施、软件平台后续运营维护等外包服务，因而随着全国市场不断开拓，公司的信息技术服务供应商也逐步分散；

三是各类客户所需的软件平台及综合解决方案的需求内容、技术开发难易程度存在差异，存在一定的定制化特征，因而公司需要根据具体客户的需求对外采购个性化的软件技术服务，使得信息技术服务供应商在报告期内的变动较多。

整体而言，公司的信息技术服务供应商波动较大，与公司当前的经营策略和业务特点密切相关，具备商业合理性。

“3、主要技术服务采购情况

报告期内，公司技术服务采购金额为4,527.61万元、7,774.65万元、7,231.46万元及7,017.50万元。技术服务采购的内容主要包括：（1）向其他软件厂商支付的与客户已在运行的其他软件平台进行数据对接的对接服务；（2）将综合解决方案中系统集成、工程实施、软件平台后续运营维护等进行外包的外包服务；

(3) 项目所需的个性化的特殊软件技术服务。

报告期内，公司的技术服务供应商变化较大，主要与布局全国市场的市场战略、客户集中度低、软件平台存在定制化需求等因素密切相关：一，随着公司全国性营销服务网络体系的建设完善、新老客户数量不断增长，为提高软件平台建设效率，公司需要向越来越多的客户的已有软件服务商采购客户信息的对接服务；二，出于成本效益原则，向全国范围内的客户提供软件平台产品及服务时，公司主要在该客户的临近区域内寻找信息技术服务供应商采购一定数量的系统集成、工程实施、软件平台后续运营维护等外包服务，因而随着全国市场不断开拓，公司的信息技术服务供应商也逐步分散；三，为满足各类客户的软件平台及综合解决方案的个性化需要，公司依据客户的具体需求采购一定的软件技术服务，也使得信息技术服务供应商在报告期内的变动较多。”

【中介机构核查意见】

一、中介机构核查程序

申报会计师主要履行了以下程序：

- 1、访谈发行人实施人员、财务人员，了解发行人业务模式、主营业务成本构成，以及人工成本、材料成本和其他费用的分摊和归集方式等；
- 2、获取了与存货有关的内部控制制度，并对其执行的有效性进行了测试；
- 3、查阅了发行人薪酬福利管理制度、核查了工人工资计提与发放明细表；
- 4、获取发行人编制的成本计算表，对营业成本进行分析性复核，分析原材料领用、直接人工及营业成本的匹配关系；
- 5、对收入确认和成本结转履行截止性测试程序，审核收入和成本的配比性和核算时点的准确性。
- 6、采用积极式的函证方式对发行人供应商进行函证，并对未回函的供应商执行替代程序；
- 7、对主要供应商进行实地走访或视频访谈，了解供应商与公司的交易金额、交易条款等内容，核查采购的交易实质与真实性；
- 8、对发行人的原材料、在建项目、库存商品等实施存货监盘程序；

9、取得主要股东及其近亲属、董事监事、高级管理人员和财务部关键岗位人员的资金流水，关注是否与主要供应商、公司员工有大额异常资金流水往来。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人的成本归集完整，成本在各期间之间的分配、在各项目之间的分配准确。

问题 4

申请材料显示，（1）报告期各期末，发行人在建项目的账面余额分别为 24,504.97 万元、36,052.60 万元、40,807.00 万元和 46,287.91；预收账款或合同负债的余额分别为 35,809.59 万元、43,291.75 万元、48,405.78 万元和 52,616.85 万元。

（2）截止至 2020 年 9 月，发行人已完工未验收的项目共计 3,059.61 万元。发行人对已完工未验收的项目已进行减值测试。发行人结合客户未验收的原因，客户信用风险和预付款的情况判断项目的可收回金额，并对项目成本高于可收回金额部分计提减值准备。

（3）招股说明书披露，公司在建项目的价值与合同相对应，公司在资产负债表日结合在建项目预计未来能收到的合同金额减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，计提存货跌价准备。

（4）发行人报告期各期末应收账款净额分别为 30,441.20 万元、35,688.34 万元、52,503.41 万元及 47,143.40 万元。

请发行人：（1）补充披露在建项目对应的合同签订情况、客户数量、平均客户交易金额、在建项目期后确认收入及结转成本情况；（2）结合结算条款及合同签订情况，补充披露预收账款或合同负债期后确认收入及结转成本情况；（3）补充披露发行人披露的在建项目跌价准备计提政策不一致的原因；（4）补充说明对发行人在建项目跌价准备的测试过程及结论；（5）结合结算条款及合同签订和执行情况补充披露发行人应收账款与预收账款（合同负债）规模均较大且逐年增长的原因。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明及补充披露】

一、补充披露在建项目对应的合同签订情况、客户数量、平均客户交易金额、在建项目期后确认收入及结转成本情况

（一）在建项目对应的合同签订情况、客户数量、平均客户交易金额，以及在建项目期后确认收入及结转成本情况

在建项目对应的合同签订情况、客户数量、平均客户交易金额，以及在建项目期后确认收入及结转成本情况如下：

单位：万元

项目	2020.9.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
在建项目账面余额	51,583.98	39,280.37	34,325.64	24,504.97
在建项目对应的合同金额	276,261.10	219,216.07	171,338.43	128,884.86
在建项目对应的合同签订情况：				
2017 年以前	9,661.67	10,329.51	26,482.56	44,639.22
2017 年度	14,760.21	17,580.12	37,837.83	84,245.64
2018 年度	37,683.20	55,990.54	107,018.05	
2019 年度	109,611.77	135,315.89		
2020 年 1-9 月	104,544.25			
客户数量（个）	1,256.00	1,016.00	903.00	831.00
平均客户交易金额（合同总金额/客户数量）	219.95	215.76	189.74	155.10
期后确认的收入情况：				
2018 年度				59,574.21
2019 年度			83,137.19	28,947.86
2020 年 1-9 月		57,893.93	21,202.79	5,432.89
2020 年 10 月-目前（截至 2021.2.25）	91,596.52	60,939.54	17,166.10	8,878.94
合计	91,596.52	118,833.48	121,506.07	102,833.90
在建项目余额期后结转至成本的金额：				
2018 年度				14,616.70
2019 年度			22,303.77	5,666.56
2020 年 1-9 月		15,115.80	3,612.71	1,021.77

项目	2020.9.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
2020 年 10 月-目前 (截至 2021.2.25)	25,776.66	11,967.94	3,952.47	1,253.63
合计	25,776.66	27,083.75	29,868.95	22,558.66

(二) 各年末的在建项目余额，截至 2021 年 2 月 25 日尚未结转成本的前十大在建项目

对于各年末的在建项目余额，截至 2021 年 2 月 25 日尚未结转成本的前十大在建项目如下：

1、2017 年末在建项目中截至 2021 年 2 月 25 日尚未结转成本的前十大项目

项目名称	在建项目余额 (万元)	对应的合同金额 (万元)	未验收的原因	是否进行减值测试	是否为停工项目	截至当期已收回的款项 (万元)	截至当期减值金额 (万元)	截至 2020 年末已收回的款项 (万元)	截至 2020 年末累计减值金额 (万元)
涟水县互联网+政务服务平台建设项目	445.77	1,228.44	客户负责人变更，客户验收环节拖延	是	否	-	-	550.00	-
广西住房和城乡建设行业市场监管与决策支持信息化工程(二期)	366.96	731.90	客户负责人变更，客户验收环节拖延	是	否	565.71	-	565.71	-
云南招标股份有限公司信息化管理系统	173.48	500.00	客户对项目实施和需求方案有分歧，验收延迟	是	否	250.00	-	325.62	-
镇江市e办事审批服务平台建设项目	109.15	518.00	客户机构变更，验收拖延	是	否	155.40	-	155.40	-
连云港市政务服务“一张网”项目	96.64	608.00	项目二期正在实施，与二期一并验收	是	否	182.40	-	395.20	-
锡盟大数据公共资源交易平台	37.05	620.00	系统已完成阶段验收，客户验收环节拖延	是	否	-	-	180.00	-

项目名称	在建项目余额 (万元)	对应的合同金额 (万元)	未验收的原因	是否进行减值测试	是否为停工项目	截至当期已收回的款项 (万元)	截至当期减值金额 (万元)	截至2020年末已收回的款项 (万元)	截至2020年末累计减值金额 (万元)
陕西西咸新区空港新城互联网+政务服务平台建设项目	53.53	330.00	客户验收环节拖延	是	是,停工时间2020年	-	-	106.00	-
奉贤区金海社区卫生服务中心-弱电工程	52.30	128.71	资料准备过程中	是	否	34.80	-	92.80	-
北京市中国电建工程及服务招标投标子系统	45.91	340.00	客户验收环节拖延	是	否	122.50	-	212.50	-
景德镇市农村综合产权交易平台	37.13	83.35	客户机构变更,准备终止	是	是,停工时间2021年	41.67	-	41.67	-
合计	1,417.92	5,088.40				1,352.48	-	2,624.90	-

2、2018年末在建项目中截至2021年2月25日尚未结转成本的前十大项目

项目名称	在建项目余额 (万元)	对应的合同金额 (万元)	未验收的原因	是否进行减值测试	是否为停工项目	截至当期已收回的款项 (万元)	截至当期减值金额 (万元)	截至2020年末已收回的款项 (万元)	截至2020年末累计减值金额 (万元)
涟水县互联网+政务服务平台建设项目	504.08	1,228.44	客户负责人变更,客户验收环节拖延	是	否	550.00	-	550.00	-
广西住房和城乡建设行业市场监管与决策支持信息化工程(二期)	409.98	731.90	客户负责人变更,客户验收环节拖延	是	否	565.71	-	565.71	-
都江堰行政审批局信息化建设	217.23	748.80	有分期验收,最后一期验收正在推进中	是	否	249.60	-	499.20	-

项目名称	在建项目余额 (万元)	对应的合同金额 (万元)	未验收的原因	是否进行减值测试	是否为停工项目	截至当期已收回的款项 (万元)	截至当期减值金额 (万元)	截至2020年末已收回的款项 (万元)	截至2020年末累计减值金额 (万元)
连云港市政务服务“一张网”项目	200.10	608.00	项目二期正在实施,该与二期一并验收	是	否	182.40	-	395.20	-
云南招标股份有限公司信息化管理系统	198.47	500.00	客户对项目实施和需求方案有分歧,验收延迟	是	否	250.00	-	325.62	-
北京市中国电建工程及服务招标投标子系统	168.38	340.00	客户验收环节拖延	是	否	122.50	-	212.50	-
镇江市e办事审批服务平台建设项目	138.83	518.00	客户机构变更,验收拖延	是	否	155.40	-	155.40	-
佛山市电子政务党政办公自动化应用改造项目	116.66	1,005.66	部分功能仍在实施,完成后推进验收	是	否	-	-	804.53	-
陕西西咸新区空港新城互联网+政务服务平台建设项目	99.22	330.00	客户验收环节拖延	是	是,停工时间2020年	-	-	106.00	-
长垣县政务服务大厅智能化设备项目	97.43	170.00	客户负责人变更,客户验收环节拖延	是	否	-	-	-	-
合计	2,150.38	6,180.80				2,075.61	-	3,614.15	-

3、2019 年末在建项目中截至 2021 年 2 月 25 日尚未结转成本的前十大项目

项目名称	在建项目余额 (万元)	对应的合同金额 (万元)	未验收的原因	是否进行减值测试	是否为停工项目	截至当期已收回的款项 (万元)	截至当期减值金额 (万元)	截至2020年末已收回的款项 (万元)	截至2020年末累计减值金额 (万元)
------	----------------	-----------------	--------	----------	---------	--------------------	------------------	------------------------	------------------------

项目名称	在建项目余额 (万元)	对应的合同金额 (万元)	未验收的原因	是否进行减值测试	是否为停工项目	截至当期已收回的款项 (万元)	截至当期减值金额 (万元)	截至2020年末已收回的款项 (万元)	截至2020年末累计减值金额 (万元)
常德市市民之家信息化建设项目	882.03	1,466.60	客户因受政策变化,需求变更评估中	是	否	146.66	-	594.96	-
涟水县互联网+政务服务平台建设项目	574.18	1,228.44	客户负责人变更,客户验收环节拖延	是	否	550.00	-	550.00	-
广西住房和城乡建设行业市场监管与决策支持信息化工程(二期)	435.20	731.90	客户负责人变更,客户验收环节拖延	是	否	565.71	-	565.71	-
岳阳县“无差别”一窗受理平台及智慧化政务大厅建设项目	325.17	620.00	客户需求发生变更,正在走变更流程	是	否	186.00	-	186.00	-
佛山市电子政务党政电子办公自动化应用改造项目	303.54	1,005.66	部分功能仍在实施,完成后推进验收	是	否	804.53	-	804.53	-
昌吉市市民中心(政务大厅)装修项目-智能化建设	302.75	615.18	客户基建验收完成才可推进项目验收	是	否	-	-	154.55	-
昆山市XD-2018120601项目	299.93	1,293.97	客户验收环节拖延	是	否	1,059.11	-	1,059.11	-
四平市公共资源交易电子招投标系统	276.95	638.00	客户需求提出变更要求,正在评估合理性	是	否	240.00	-	240.00	-
连云港市政务服务“一张网”项目	276.62	608.00	项目二期正在实施,该项目与二期一并验收	是	否	395.20	-	395.20	-
都江堰行政审批局信息化建设	267.12	748.80	有分期验收,最后一期验收正在推进中	是	否	499.20	-	499.20	-

项目名称	在建项目余额 (万元)	对应的合同金额 (万元)	未验收的原因	是否进行减值测试	是否为停工项目	截至当期已收回的款项 (万元)	截至当期减值金额 (万元)	截至2020年末已收回的款项 (万元)	截至2020年末累计减值金额 (万元)
合计	3,943.49	8,956.55				4,446.40	-	5,049.26	-

4、2020年9月末在建项目中截至2021年2月25日尚未结转成本的前十大项目

项目名称	在建项目余额 (万元)	对应的合同金额 (万元)	未验收的原因	是否进行减值测试	是否为停工项目	截至当期已收回的款项 (万元)	截至当期减值金额 (万元)	截至2020年末已收回的款项 (万元)	截至2020年末累计减值金额 (万元)
常德市市民之家信息化建设项目	926.11	1,466.60	客户因受政策变化,需求变更评估中	是	否	594.96	-	594.96	-
张家港市公安局数据工厂项目集成	668.55	1,496.00	项目部分功能仍在实施中	是	否	-	-	693.00	-
智慧纪检监察系统建设	657.08	2,354.50	2020年已进行初验,正在终验推进中	是	否	-	-	706.34	-
涟水县互联网+政务服务平台建设项目	602.70	1,228.44	客户负责人变更,客户验收环节拖延	是	否	550.00	-	550.00	-
昆山市XD-2018120601项目	516.19	1,293.97	客户验收环节拖延	是	否	1,059.11	-	1,059.11	-
成都市武侯区行政审批局智慧治理中心项目	483.71	1,788.00	正在与客户和监理验收中	是	否	715.20	-	1,251.60	-
张家港保税区(金港镇)文化中心智能化工程	455.66	1,309.89	项目仍在实施中	是	否	343.30	-	343.30	-
张家港市公共资源交易中心智能化项目	443.75	1,220.62	项目仍在实施中	是	否	-	-	-	-
广西住房和城乡建设行业市场监管与决策支持信息化工程(二期)	439.12	731.90	客户负责人变更,客户验收环节拖延	是	否	565.71	-	565.71	-

项目名称	在建项目余额 (万元)	对应的合同金额 (万元)	未验收的原因	是否进行减值测试	是否为停工项目	截至当期已收回的款项 (万元)	截至当期减值金额 (万元)	截至2020年末已收回的款项 (万元)	截至2020年末累计减值金额 (万元)
广西壮族自治区公共资源交易平台系统项目I标段(电子服务、电子交易和应用支撑)	435.87	1,286.00	客户需协调行业主管部门意见导致验收缓慢	是	否	128.60	-	128.60	-
合计	5,628.74	14,175.92				3,956.88	-	5,892.62	-

上述除停工项目外，公司已测算具体项目后续待客户反馈需求、验收所需要发生的成本、费用等支出，其可变性净值大于存货余额，未计提存货跌价准备。对于已停工的项目，公司对停工项目以已收取的合同款项作为可变现净值，将存货成本高于可变现净值的差额，计提存货跌价准备。

二、结合结算条款及合同签订情况，补充披露预收账款或合同负债期后确认收入及结转成本情况

公司项目类合同的结算方式通常为客户在合同中约定，按照签订合同、实施、试运行、验收、运维期结束等几个重要进度节点，分阶段支付合同款项。不同的客户在约定具体项目的进度款支付比例上存在差异。公司在收到的尚不符合收入确认条件的合同进度款时，将已收到的项目进度款计入预收款项科目、合同负债科目。

(一) 公司的预收账款或合同负债期后确认收入及结转成本情况

公司的预收账款或合同负债期后确认收入及结转成本情况如下：

单位：万元

项目	2020.9.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
预收款项/合同负债期末余额	59,450.63	48,405.78	43,291.75	35,809.59
对应的合同金额	148,463.79	116,877.70	102,917.72	79,190.32
期后确认的收入情况：				
2018 年度				40,087.72
2019 年度			54,315.64	15,662.56
2020 年 1-9 月		36,714.44	10,274.88	3,112.53
2020 年 10 月-目前（截至	59,679.56	30,373.22	10,882.82	4,479.58

项目	2020.9.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
2021.2.25)				
合计	59,679.56	67,087.66	75,473.31	63,342.39
期后确认的收入对应成本情况:				
2018 年度				18,923.04
2019 年度			26,182.77	9,002.63
2020 年 1-9 月		14,871.75	5,197.92	1,729.31
2020 年 10 月-目前 (截至 2021.2.25)	22,056.79	12,590.22	5,280.76	2,268.01
合计	22,056.79	27,461.97	36,661.45	31,922.99

(二) 各年末的预收账款余额，截至 2021 年 2 月 25 日尚未确认收入的前十大项目

对于各年末的预收账款余额，截至 2021 年 2 月 25 日尚未确认收入的前十大项目如下：

1、2017 年末预收账款余额中截至 2021 年 2 月 25 日尚未确认收入的前十大项目

项目名称	预收账款余额（万元）	对应合同金额（万元）	未验收的原因
上海市某监控系统联网建设项目	295.20	738.00	项目有未尽事宜，待客户确定
广西城市桥梁管理信息系统（一期）开发	173.40	289.00	客户使用其他公司平台数据需处理对接问题，待对接调试完成后可进行验收
北京市中国电建工程及服务招标投标子系统	122.50	340.00	客户组织验收流程有延迟
上海市奉贤区青村镇解放村智慧村庄试点项目	95.20	238.00	客户有使用其他合作公司平台，待解决兼容性后再统一进行验收
镇江市权力阳光系统软件改造项目	70.80	236.00	已发起验收流程，客户审批确认中
浙商银行股份有限公司在线招投标平台项目	65.79	219.30	客户需求有所变更，验收延期
苏州高铁新城智慧城市项目智慧政务行政处罚系统	42.50	85.00	客户需求变更，计划终止
江苏省药监局协同办公系统建设项目	35.68	89.20	客户验收环节延迟
奉贤区金海社区卫生服务中心-弱电工程	34.80	128.71	资料准备过程中
盐城市排污权电子交易系统技术支撑服务	19.75	39.50	受政策影响暂停中
合计	955.62	2,402.71	

2、2018 年末预收账款余额中截至 2021 年 2 月 25 日尚未确认收入的前十大项目

项目名称	预收账款余额（万元）	对应合同金额（万元）	未验收的原因
上海市某监控系统联网建设项目	738.00	738.00	项目有未尽事宜，待客户确定
涟水县互联网+政务服务平台建设项目	550.00	1,228.44	客户负责人变更，客户验收环节拖延
抚顺市“互联网+政务服务”四级联动综合管理平台建设项目	231.00	770.00	客户验收环节拖延
广西城市桥梁管理信息系统（一期）开发	173.40	289.00	客户使用其他公司平台数据需处理对接问题，待对接调试完成后可进行验收
张家港经开区（杨舍镇）集成改革联动指挥平台	155.70	519.00	客户需求发生变更，正在走变更流程
保定电子行政审批系统	145.00	725.00	验收推进中
北京市中国电建工程及服务招标投标子系统	122.50	340.00	客户验收环节有所延迟
广州开发区建设和环境保护局市政园林信息管理系统	110.34	367.80	客户验收流程复杂，因流程问题存在拖延
成都温江区信息化建设二期	103.74	345.80	负责人变更，客户验收环节拖延
上海市奉贤区青村镇解放村智慧村庄试点项目	95.20	238.00	客户有使用其他合作公司平台，待解决兼容性后再统一进行验收
合计	2,424.88	5,561.04	

3、2019 年末预收账款余额中截至 2021 年 2 月 25 日尚未确认收入的前十大项目

项目名称	预收账款余额（万元）	对应合同金额（万元）	未验收的原因
昆山市公安机关“四位一体”执法办案管理中心智能化项目采购合同	1,059.11	1,293.97	客户验收环节拖延
上海市某监控系统联网建设项目	738.00	738.00	项目有未尽事宜，待客户确定
涟水县互联网+政务服务平台建设项目	550.00	1,228.44	客户负责人变更，客户验收环节拖延
保定电子行政审批系统	507.50	725.00	验收推进中
南京 122018013501 项目	320.60	458.00	验收推进中
常德市互联网+政务服务平台	320.00	641.00	客户系统需处理对接问题，对接调试完成后可进行验收
张家港经开区（杨舍镇）集成改革联动指挥平台	259.50	519.00	客户需求发生变更，正在走变更流程
广州开发区建设和环境保护局市政园林信息管理系统	257.46	367.80	客户验收流程复杂，因流程问题存在拖延
抚顺市“互联网+政务服务”四级联动综合管理平台建设项目	231.00	770.00	客户验收环节拖延
北京市中国电建工程及服务招标投标子系统	212.50	340.00	客户验收环节有所延迟
合计	4,455.67	7,081.21	

4、2020 年 9 月末预收账款余额中截至 2021 年 2 月 25 日尚未确认收入的前十大项目

项目名称	预收账款余额 (万元)	对应合同金额 (万元)	未验收的原因
昆山市公安机关“四位一体”执法办案管理中心智能化项目采购合同	1,059.11	1,293.97	客户验收环节拖延
上海市某监控系统联网建设项目	738.00	738.00	项目有未尽事宜，待客户确定
成都市武侯区行政审批局智慧治理中心项目	715.20	1,788.00	正在与客户和监理验收中
张家港市公安局数据工厂项目集成	693.00	1,496.00	项目部分功能仍在实施中
迪庆州数据机房建设项目二期	643.61	2,145.36	客户提出额外要求完成应用成效后推进验收
南京市工程建设项目审批管理	639.20	1,598.00	未达合同约定验收日期
常德市市民之家信息化建设项目	594.96	1,466.60	客户因受政策变化，需求变更评估中
保定电子行政审批系统	580.00	725.00	验收推进中
涟水县互联网+政务服务平台建设项目	550.00	1,228.44	客户负责人变更，客户验收环节拖延
智慧纪检监察系统建设	548.34	2,354.50	2020 年已进行初验，正在终验推进中
合计	6,761.42	14,833.87	

三、补充披露发行人披露的在建项目跌价准备计提政策不一致的原因

本问题背景中引用的“申请材料显示……（2）截止至 2020 年 9 月，发行人已完工未验收的项目共计 3,059.61 万元。发行人对已完工未验收的项目已进行减值测试。发行人结合客户未验收的原因，客户信用风险和预付款的情况判断项目的可收回金额，并对项目成本高于可收回金额部分计提减值准备。……”系引用自发行人对首轮问询函问题的回复。该回复中对“可收回金额”概念的使用不够准确，对于存货的减值应使用“可变现净值”概念。经检查，发行人招股说明书中不存在混淆使用相关概念的情况。

在建项目跌价准备计提政策一致，具体如下：

1、发行人的会计政策

（1）在建项目的价值与合同相对应，公司在资产负债表日结合在建项目的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，将存货成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备；

（2）此外，由于停工项目的合同执行情况存在不确定性，基于谨慎性考虑，

停工项目以已收取的合同款项作为可变现净值，将存货成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备；

（3）库存商品中的智能化设备及其配件，考虑到产品的更新升级较快，公司对其价值进行评估分析后计提跌价准备。

2、已完工未验收项目的情况

截至 2020 年 9 月，已完工未验收的项目涉及金额 3,059.61 万元，系由七个项目构成，该七个项目中，两个项目处于暂停状态，其他项目处于正常验收推进过程中。对于正常项目推进过程中的项目，发行人采用上述第（1）的方式进行减值测试；对于暂停的项目，则采用上述第（2）的方式进行减值测试，已完工未验收的项目中涉及两种方式下的减值测试，其中暂停项目产生减值迹象，计提了跌价准备。

报告期内，公司对在建项目的存货跌价准备计提政策保持一致、一贯地执行，不存在不一致的情况。

四、补充说明对发行人在建项目跌价准备的测试过程及结论

《企业会计准则第 1 号-存货》规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

根据以上政策，对公司每年末的存货余额进行跌价测试，根据每个项目的执行情况、成本发生情况、综合毛利情况进行复核，确定每项存货的可变现净值；针对异常的项目进行着重分析，如停工项目、毛利较低的项目，作为重点核查范围，以测算是否存在跌价迹象，按存货成本高于可变现净值的部分计提跌价准备。因此公司的存货跌价准备计提具有充分性。

发行人的跌价测试过程：

（1）在建项目的价值与合同相对应，公司在资产负债表日结合在建项目的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，将存货成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。

(2) 此外, 由于停工项目的合同执行情况存在不确定性, 基于谨慎性考虑, 停工项目以已收取的合同款项作为可变现净值, 将存货成本高于可变现净值的, 计提存货跌价准备。

(3) 库存商品中的智能化设备及其配件, 考虑到产品的更新升级较快, 公司对其价值进行评估分析后计提跌价准备。

公司存货跌价准备计提方法符合公司经营实际, 具有合理性。

五、结合结算条款及合同签订和执行情况补充披露发行人应收账款与预收账款(合同负债)规模均较大且逐年增长的原因

公司项目类合同的结算方式通常为客户在合同中约定, 按照签订合同、实施、试运行、验收、运维期结束等几个重要进度节点, 分阶段支付合同款项。不同的客户在约定具体项目的进度款支付比例上存在差异。

公司在收到的尚不符合收入确认条件的合同进度款时, 将已收到的项目进度款计入预收款项科目、合同负债科目; 在具体项目符合收入确认条件后, 公司以合同为单位确认收入金额, 将截至收入确认时点尚未收到的款项, 计入应收账款科目。

鉴于公司的应收账款和预收款项(合同负债)基本由项目类收入产生, 结合项目类收入每年的合同签订情况和验收(或完成维护)情况看, 公司的业务规模逐年扩大, 各年签订的合同金额逐年增加、这些项目合同也逐步顺利地完成验收或维护, 加之各项目的结算进度约定等存在差异, 使得预收账款(合同负债)及应收账款规模较大且逐年增长。

公司项目类合同的各年签订情况及完成验收(或维护)情况如下:

单位: 万元

年份	签订的项目合同金额(含税)	验收或完成维护的金额(含税)
2017 年度	111,118.01	69,288.02
2018 年度	163,459.82	103,321.75
2019 年度	193,297.26	131,964.31
2020 年 1-9 月	118,219.91	83,614.27

预收款项(合同负债)在 2018 年末、2019 年末、2020 年 9 月末的增长率为

20.89%、11.81%及 22.82%，主要系公司的合同签订规模持续增长，收取的进度款金额逐年增大。2018 年、2019 年的新签合同金额分别增长 47.10%、18.25%，直接拉动了预收款项增长 20.89%、11.81%；2020 年 9 月末，随着新签合同持续增加、已有合同的进度款项持续支付，合同负债较 2019 年末增长 22.82%。

应收账款在 2018 年末、2019 年末、2020 年 9 月末的增长率分别为 17.24%、47.12%及 28.76%，主要系：①公司的各类项目获得了客户的认可、持续验收或完成维护，2018 年、2019 年公司完成验收或维护的合同金额分别增长 49.12%、27.72%；②公司业务具有明显的季节性，第四季度为政府客户及企事业单位的验收高峰期，也是收入确认的主要期间，鉴于政府客户等内部付款审批周期较长，验收阶段的进度款项很可能在下一年支付，故到各年末会形成较大额的应收账款。

【中介机构核查意见】

经核查，申报会计师认为：发行人根据项目验收情况，对项目收入及成本进行确认及结转，符合收入确认、成本结转的真实性、完整性和准确性；发行人的存货跌价准备计提方法符合公司经营实际，存货跌价准备的测试过程具备充分性及合理性，且在报告期内保持一致、一贯地执行，不存在不一致的情况；发行人的应收账款和预收款项（合同负债）逐年增长趋势与公司业务规模持续开拓相对应，具备合理性。

问题 5

申请材料显示，（1）发行人 2017 年存在部分收入未及时开票的情况，该部分收入通过财务部个人卡归集后使用，已于 2017 年底完成整改。（2）公司存在少量订单通过发行人业务员收款后转入公司账户的情形，于 2019 年 5 月底完成整改。（3）发行人研发费用与加计扣除认定数存在差异，发行人将研发部门中研发人员发生的其他费用（主要为差旅费、会务费等）计入管理费用。

请发行人：（1）补充披露发行人财务部个人卡及业务员收款对应客户情况；结合客户性质，补充披露对应客户向个人支付款项的合理性；（2）补充披露发行人报告期研发费用中人工成本的具体构成及核算过程，相关内控措施是否健全有效。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明及补充披露】

一、补充披露发行人财务部个人卡及业务员收款对应客户情况；结合客户性质，补充披露对应客户向个人支付款项的合理性

（一）补充披露发行人财务部个人卡及业务员收款对应客户情况

报告期内，公司存在少量订单通过发行人业务员收款后转入公司账户（财务部个人卡）的情形，具体金额如下：

类型	内容	金额（万元）
2017 年业务员收款	归集至财务部个人卡	5,208.21
	少量订单通过发行人业务员个人卡收款（未归集到财务部个人卡）	241.61
	小计	5,449.82
2018 年业务员收款	少量订单通过发行人业务员个人卡收款	2,715.12
2019 年业务员收款	少量订单通过发行人业务员个人卡收款	860.20
2020 年 1-9 月	不存在个人卡及业务员收款情形	-

业务员归集款项对应的客户情况具体如下表所示：

类型	客户性质	所属业务类型	金额（万元）
2017 年业务员收款	建筑行业客户	数字建筑软件平台-计价类软件产品	5,154.90
	公共资源交易平台的投标方	运营服务	294.66
	其他企事业单位	智能化设备	0.26
	小计		5,449.82
2018 年业务员收款	建筑行业客户	数字建筑软件平台-计价类软件产品	2,534.17
	公共资源交易平台的投标方	运营服务	178.51
	其他企事业单位	智能化设备	2.44
	小计		2,715.12
2019 年业务员收款	建筑行业客户	数字建筑软件平台-计价类软件产品	858.79
	其他企事业单位	智能化设备	1.41
	小计		860.20
2020 年 1-9 月	-	-	-

2017-2019 年，公司财务部个人卡及业务员收款的对应客户主要为采购计价

类软件产品的建筑行业客户和采购智慧招采软件平台运营服务的投标方，其中建筑行业客户最多，来自建筑行业客户的收款额占 2017-2019 年业务员收款总额的比例分别达到 94.59%、93.34%及 99.84%，主要原因系建筑行业客户通常基于单个项目的计价类软件产品需求向公司业务员进行采购，单次采购的产品数量及金额较小，且其所属单位对小额采购的付款流程并无严格要求，为了提高业务开展的灵活性和满足客户支付的便利性，公司业务员归集了建筑行业客户支付的款项后再转入公司账户。

（二）结合客户性质，补充披露对应客户向个人支付款项的合理性

报告期内，公司通过财务部个人卡、业务员收款的情况发生在计价类软件产品销售、运营服务及其他少量软件平台销售业务中，对应的客户类型也各有特点。发生上述情形的主要原因如下：

1、建筑行业客户向业务员直接支付采购价款，主要出于客户每次采购金额偏小、客户所在单位对小额采购的支付方式未有严格规定等原因。一方面，建筑行业客户基本是建筑业终端市场的使用者（施工单位、造价咨询公司、房地产开发公司等），通常基于单个项目的计价类软件产品需求向公司业务员进行采购，单次采购的产品数量及金额较小；另一方面，公司业务员会基于客户需要去建筑施工现场进行计价类软件产品的安装、激活等工作，由于该类客户的所属单位对小额采购的付款流程并无严格要求，出于便利性考虑，建筑行业客户习惯通过个人的支付宝、微信转账或现场交易现金等方式直接向公司业务员支付款项。

数字建筑业务领域同行业上市公司中的品茗股份（688109.SH）在招股说明书中披露：“公司销售的建筑信息化软件销售基本为标准化软件，可以通过网络下载安装、试用，公司采取硬件授权载体——密码锁的方式进行客户授权。该类产品买方客户通常为造价事务所、施工总包方、分包方、设计院等，但实际使用人群为造价咨询事务所、施工方的造价预算人员、成本核算人员、施工现场管理人员、设计师等，因此通常为上述或类似人员根据业务需要进行购买或向所在公司、所在项目提出购买需求，由公司或项目部进行采购。由于发行人软件产品单价较低，购买方通常作为行政采购，由采购人员购买后再凭票报销，或由直接使用人员垫资购买后再行报销，导致大量个人付款需求的出现。

在此情况下，2017年3月以前，公司从便利客户付款和绩效考核的角度，允许员工在收到销售款项后，通过自己的支付宝向公司转账支付，而未强制要求客户必须公对公或私对公进行销售支付，导致出现员工回款的情况，因此发行人历史上存在通过员工回款的情形符合发行人业务实际情况。”

品茗股份 2016 年、2017 年通过员工回款的累计金额占营业收入比重分别为 19.42%、2.03%。

上述由客户向软件厂商的业务员付款的模式在建筑行业内较为常见。

2、公共资源交易平台的投标方向业务员支付运营服务款项，主要发生在公共资源交易平台现场。公司驻场人员向投标方提供 CA 锁等服务的单次收费金额小，投标方的客流量大，为了方便客户支付、提高服务效率，驻场人员通过个人账户向投标方收取运营服务费后再转至公司。

3、其他少量智能化设备业务的企事业单位客户向公司业务员支付款项，主要系零星的设备销售，货款的额偏小，部分公司及事业单位为提高结算速度，由客户员工等代为支付。

整体而言，公司少量客户向业务员支付款项的情形与公司向其提供的产品及服务类型、客户性质等有一定关联，主要原因为满足业务开展的灵活性和客户的多元需求。

针对上述不规范使用资金的行为，公司进行了整改，不再发生上述不规范使用资金的情况。

二、补充披露发行人报告期研发费用中人工成本的具体构成及核算过程，相关内控措施是否健全有效

（一）研发费用中人工成本的具体构成及核算过程

公司研发费用中人工成本的具体构成均为从事研发活动人员的薪酬。公司研发费用中的人员薪酬，主要由专职研发人员的薪酬和除专职研发部门之外的参与配合研发的人员的薪酬构成。公司对研发费用中人员薪酬的核算过程整体如下：

1、专职研发人员的薪酬核算

公司专职从事研发职能的部门及具体职责主要如下：

序号	研发部门	岗位职责
1	中央研究院	主要负责公司基础技术框架的研发以及新技术的引入
2	研发本部	为各产品线、中央研究院提供通用、公共的研发能力，如：交互设计、前端、移动、基础设施等
3	八大产品线下的架构设计部	主要负责产品线技术控制点的前瞻技术钻研，疑难问题的解决，项目的技术支持；负责产品线产品与项目的重大需求的设计与评审，主要负责编写产品架构设计等

属于上述部门编制内的人员均属于公司的专职研发人员，该部分人员编制基本固定，编制由人力部门按花名册、人力资源系统进行管理。该部分人员从事的工作可主要分为三块：①基础技术、技术趋势的探索和预研，立项前新技术新产品的定义工作等；②立项后，按研发项目立项书计划进行的具体项目研发工作；③按立项书完成研发工作后，形成储备技术前，对技术进行质量控制及验证的工作。

公司已建立与研发项目相对应的人员管理机制。在上述三项具体的研发工作中，第①项工作和第③项工作均由专职研发部门的研发人员进行负责。该部分人员系从事研发活动，公司将其薪酬认定为研发投入计入研发费用的人工成本。

2、除专职研发部门之外的参与配合研发的人员的薪酬核算

第②项工作，即按研发项目立项书计划进行的具体项目研发工作，时常会涉及对各条业务线通用性中间件（功能模块）的研发、基础款软件产品版本的迭代，公司除配备专职研发部门研发人员以外，还会配备除专职研发部门之外的人员进行配合研发。该部分人员实施经验较为丰富，可以将实施中获得的开发经验带到研发项目中，公司会在项目立项时将这些人员明确列入研发项目立项书中，纳入项目研发小组的人力资源管理，在项目研发小组工作期间，不再从事其他非研发类工作，并由公司安排的负责研发小组支出核算的财务人员核算这部分人员的薪酬，将相关人员在研发时期的薪酬认定为研发投入计入研发费用的人工成本。

（二）相关内控措施的执行情况

公司的产品从研发到客户验收使用，可以分为研发活动、实施活动。为了严格区分生产成本和研发费用，公司建立了一系列的研发活动相关内部控制制度，其中《研发中心管理办法》、《研发项目管理制度》等制度对公司研发活动的定义、研发人员的岗位职责、研发费用的归集与管理、研发阶段与评审管理等进行了明

确的说明，研发项目立项书对研发项目参与人员进行了明确约定。

公司关于研发活动及研发费用相关内部控制设计合理，对《研发中心管理办法》、《研发项目管理制度》、《财务管理制度》、《固定资产管理制度》等制度保持了一致、有效地执行。

对于公司的专职研发人员，公司通过及时更新人力花名册、加强人力资源系统管理，确保专职研发人员的薪酬据实列入研发费用的人工成本。

对于研发部门外参与研发的人员，公司加强研发项目立项管理，将该部分人员明确列入研发立项书，在参与具体研发项目工作期间，上述人员不再参与其他非研发类工作；并安排具体的财务人员对接各研发项目小组的人员薪酬核算，确保上述研发部门外参与研发的人员在参与研发项目期间的薪酬据实列入研发费用的人工成本。

【中介机构核查意见】

经核查，申报会计师认为：历史上，公司财务部个人卡及业务员收款的对应客户主要为采购计价类软件产品的建筑行业客户，主要出于提高业务开展效率、满足客户需求的目的，并不具有非法占有公司财产、逃避缴纳税款的主观故意，相应的行为也及时得到了相应改正；公司研发费用的人工成本系研发人员的薪酬，相关费用核算清晰，关于研发活动及研发费用相关内部控制设计合理，保持了一致、有效地执行。

问题 6

招股说明书披露了发行人 2020 年经审阅的财务数据。请发行人根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》补充披露下一报告期业绩预告信息。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明及补充披露】

根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》补充披露下一报告期业绩预告信息如下：

公司基于目前的经营情况和市场环境，初步核算 2021 年 1-3 月实现的营业收入约为 30,877.02 万元至 37,738.58 万元，同比增长 93.40%至 136.48%；实现归属于母公司的净利润约为-498.51 万元至 2,072.83 万元，同比增长 77.59%至 193.17%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润约为-1,323.51 万元至 1,247.83 万元，同比增长 50.98%至 146.22%。公司 2021 年 1-3 月初步核算的营业收入和净利润同比实现较好增长，主要原因系 2020 年 1-3 月受新型冠状病毒感染肺炎疫情影响，公司主要客户的验收工作推进延迟，营业收入和净利润均较上年同期有一定下降，2021 年一季度的全国疫情防控效果良好，公司的各项业务持续推进，带动了公司业绩的显著提升。

上述 2021 年 1-3 月业绩预计中的相关财务数据为公司初步核算结果，未经审计机构审计、审阅。

【中介机构核查意见】

经核查，申报会计师认为：发行人 2021 年 1-3 月的业绩预计数据与发行人的整体发展态势、行业竞争优势、外部经营环境等相符合。截至本回复出具日，中介机构已对 2021 年 1-2 月的已确认收入的合同及验收单等资料按重要性水平进行了真实性核查，并就执行中的订单履行情况访谈了相关销售人员、实施人员及相关客户，查阅了合同资料及实施进度文档，对相关成本及费用的确认情况进行了真实性及完整性核查，对整体经营数据进行了合理性分析。发行人 2021 年 1-3 月的预测经营数据整体不存在异常情形。

（本页无正文，《关于国泰新点软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签署页）



中国注册会计师：
（项目合伙人）



中国注册会计师：



中国注册会计师：





THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会



姓 名 张 坚

Full name

性 别 男

Sex

出生日期 1973-12-14

Date of birth

工作单位 天职国际会计师事务所(特殊普通
合伙)上海分所

Working unit

身份证号码 321002197312141233

Identity card No.

97



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



2017年4月30日
2017年 4月 30日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



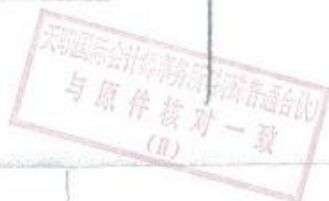
张坚(321000210002)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日



张坚(321000210002)
您已通过2019年年检
上海市注册会计师协会
2019年05月31日



姓 名 周 珏
Full name
性 别 男
Sex
出生日期 1983-12-02
Date of birth
工作单位 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所
Working unit
身份证号码 532801198312020011
Identity card No.



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2017年4月30日

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



周珏(110101500086)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日



周珏(110101500086)
您已通过2019年年检
上海市注册会计师协会
2019年05月31日



姓名 汪盈
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1990-11-14
Date of birth
工作单位 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所
Working unit
身份证号码 341023199011145526
Identity card No.

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)
与原件核对一致
(H)

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



证书编号: 110101500197
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2018 年 06 月 29 日
Date of Issuance



汪盈(110101500197)
您已通过2019年年检
上海市注册会计师协会
2019年05月31日

年 月 日
y m d



营业执照

(副本) (15-1)

统一社会信用代码

911101085923425568

扫描二维码
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息



名称 天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 邱靖之

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；软件开发、技术咨询、技术服务、应用软件开发；计算机系统服务；数据处理（数据清洗外包除外）；基础软件服务；销售计算机、软件及辅助设备。（下期出资时间：2020年6月30日）市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。

成立日期 2012年03月05日

合伙期限 2012年03月05日至长期

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

登记机关



2020年06月05日

国家企业信用信息公示系统网址：

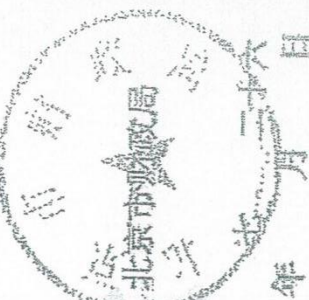
<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持证人经财政部门依法审批,准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的,应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的,应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八

年 月 日

中华人民共和国财政部制

会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)

名称:

邱靖之

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

特殊普通合伙

组织形式:

11010150

执业证书编号:

京财会许可[2011]0105号

批准执业文号:

2011年11月14日

批准执业日期:

