

**关于用友汽车信息科技（上海）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  
审核问询函中有关财务会计问题的回复**

**关于用友汽车信息科技（上海）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  
审核问询函中有关财务会计问题的回复**

致：上海证券交易所

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“安永华明”或“申报会计师”或“我们”）接受委托，审计了用友汽车信息科技（上海）股份有限公司（以下简称“用友汽车”或“公司”或“发行人”）的财务报表，包括2019年12月31日合并及公司资产负债表，2020年12月31日及2021年12月31日的公司资产负债表，2019年度的合并及公司利润表、股东权益变动表和现金流量表，2020年度及2021年度的公司利润表、股东权益变动表和现金流量表以及相关财务报表附注（以下简称“申报财务报表”），并出具了无保留意见的审计报告（报告编号为：安永华明（2022）审字第61357229\_A02号）。

我们对用友汽车2019年度、2020年度及2021年度（以下统称“报告期”）的财务报表执行审计程序的目的，是对用友汽车的财务报表是否在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，是否公允反映用友汽车2019年12月31日的合并及公司财务状况、2020年12月31日与2021年12月31日的公司财务状况、2019年度的合并及公司经营成果和现金流量以及2020年度与2021年度的公司经营成果和现金流量发表审计意见。

根据贵所于2021年7月20日出具的《关于用友汽车信息科技（上海）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审核问询函》（上证科审（审核）〔2021〕430号）（以下简称“问询函”）的要求，我们对审核问询函中涉及申报会计师的相关问题逐条回复如下：

## **问题 4、关于收费模式和收入确认政策**

### **问题 4.1**

根据招股说明书披露，公司向车企提供 SaaS 类产品，并采用订阅模式收费；同时也提供汽车产业生态增值服务的 BaaS 类产品，并按照服务使用次数、期限或金额收取费用。

软件开发与服务收入包括交付标准化软件产品，按照客户需求提供软件开发、需求改善或升级，咨询与实施服务，对客户系统进行上线辅导工作等产生的收入。

请发行人：（1）说明按订阅模式收费的 SaaS 类产品、按服务使用次数等收费的 BaaS 类产品的具体内容，选用不同收费方式的考虑因素，不同的收费方式对应的收入确认政策情况；（2）补充披露报告期内各类产品对应的收费模式，不同收费模式下收入构成及占比情况；（3）说明各类业务中标准化产品和开发类产品分别的金额及占比。

回复：

### **一、发行人说明**

（一）说明按订阅模式收费的 SaaS 类产品、按服务使用次数等收费的 BaaS 类产品的具体内容，选用不同收费方式的考虑因素，不同的收费方式对应的收入确认政策情况

1、按订阅模式收费的 SaaS 类产品、按服务使用次数等收费的 BaaS 类产品的具体内容

公司的 SaaS 类产品主要包括部署在公有云、按订阅模式收费的产品，包括 DMS、U 车店、友钣喷等。

公司的 BaaS 类产品主要指公司汽车产业生态服务平台中的各类增值服务产品，包括出行服务、电子合同、电子发票等。

### **2、选用不同收费方式的考虑因素**

#### **（1）选用订阅模式收费的考虑因素**

公司未来发展战略之一为：“坚持产品云化的发展路线，持续在云计算、大数据、移动互联网、AI 等技术领域进行研发投入，保持公司技术的竞争优势，研发出更多具有国际竞争力的软件及云服务产品”。

因此，公司于 2017 年在业内率先将云原生技术应用至产品研发和项目实施过程中，并具备了可根据客户需求将产品在公有云、私有云、混合云等多种云端部署运行的能力。在此基础上，公司研发了 SaaS 类产品，并实现了相关收入，符合公司的发展战略，体现了公司云服务的能力。

一方面，若采用传统的软件销售模式，需要客户一次性支付费用，客户短期内的投入较大；而采用订阅模式收费，客户可在使用期限内平摊相关费用，有利于公司拓展客户。

另一方面，将产品部署在公有云上，并让客户按期间支付软件使用费，相比向客户交付后收取一次性的费用，能够每年为公司带来更为稳定的收入。

综上，公司研发 SaaS 类产品，采用订阅收费方式体现了公司云服务的技术及能力，符合公司的发展战略，有利于公司拓展客户，并获得稳定的收入。未来，随着公司持续发展云化产品、进一步加强市场布局，公司的 SaaS 收入有望呈现持续增长态势。

## **(2) 选用按服务使用次数等收费的考虑因素**

公司未来发展战略之一为：“将公司产品与汽车产业深度融合，构建生态化服务体系”。因此，公司打造了汽车产业生态服务平台，在平台中整合了保险、出行服务公司等众多第三方生态资源，提供了多种生态增值服务。在此类业务模式中，公司选用了按服务使用次数等收费的方式。

一方面，对于此类业务模式而言，公司的价值在于整合生态资源、提供专业服务，解决客户的某个应用场景需求，因此客户往往倾向于根据服务使用次数“按需付费”。

另一方面，按服务使用次数等收费，随着客户使用频度的提升，公司将能获得更多的收入，从而拓展了公司可能的盈利空间。

报告期内，公司的 BaaS 产品收入呈现持续增长态势。随着公司能够提供的增值生态服务种类不断增加，使用公司提供服务的用户数不断增长，BaaS 类产品收入有望取得持续增长。

## **(3) 不同的收费方式对应的收入确认政策情况**

SaaS 类产品，公司根据相关合同约定的服务期间按期间确认收入。

BaaS 类产品，按服务使用次数收费的，公司在服务完成后按次数和对应单价确认收入；按固定期间收费的，公司按服务期间确认收入。

## **(二) 补充披露报告期内各类产品对应的收费模式，不同收费模式下收入构成及占比情况；**

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品和服务的情况”之“（五）主要经营模式”之“5、盈利模式”中补充披露如下：

公司软件开发与服务业务中主要产品及服务的收费模式如下：

### **① 定制化软件开发服务**

公司定制化软件开发服务是在自主研发的软件产品的基础上，根据客户个性化的需求，对部分功能模块进行定制化的开发，从而形成定制化软件开发服务。公司根据定制化软件开发服务的方案及内容等确定合同金额，并按合同约定的付款方式进行收费。

#### ②咨询与实施服务

公司咨询与实施服务是按照客户需求派出人员，在客户安排下提供咨询与实施服务，公司根据提供的工作量及与客户约定的服务单价据实结算并收费。

#### ③自主软件销售

自主软件销售是公司自主研发的标准化软件使用权的一次性销售，以销售的数量和与客户约定的单价为收费依据。

#### ④推广服务

推广服务是对客户系统进行的上线辅导工作，公司根据完成的推广服务数量及约定的单价据实结算并收费。

#### ⑤SaaS 类和 BaaS 类产品

公司向客户提供 SaaS 类产品，采用订阅模式按服务期间收费。

公司向客户提供 BaaS 类产品，按服务使用次数收费的，公司在服务完成后按次数和对应单价收费；按固定期间收费的，公司按服务期间收费。

软件开发与服务业务不同收费模式下收入构成及占比情况如下：

单位：万元

按收费模式	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
定制化软件开发服务	25,501.59	62.06%	23,260.83	74.08%	22,763.04	74.65%
咨询与实施服务	9,360.41	22.78%	6,089.07	19.39%	5,845.46	19.17%
推广服务	4,104.81	9.99%	954.19	3.04%	1,111.99	3.65%
自主软件销售	1,436.24	3.50%	632.27	2.01%	534.70	1.75%
SaaS	507.20	1.23%	344.51	1.10%	175.99	0.58%

BaaS	180.99	0.44%	120.56	0.38%	63.22	0.20%
合计	41,091.25	100.00%	31,401.43	100.00%	30,494.40	100.00%

报告期内，公司软件开发与服务业务中，定制化软件开发服务收入占比较高。

报告期内，公司定制化软件开发服务收入 2021 年较 2020 年增加人民币 2,240.76 万元，公司推广服务收入 2021 年较 2020 年增加人民币 3,150.62 万元，主要是项目增加，宝马、沃尔沃等项目实现的定制化软件开发收入及推广服务收入金额较大。

报告期内，公司咨询与实施服务收入 2021 年较 2020 年增加人民币 3,271.34 万元，主要是 2021 年上汽集团等客户的需求增加。

报告期内，虽然公司 BaaS 和 SaaS 业务收入整体较少，但 2020 年和 2021 年收入及占比有所增加，SaaS、BaaS 业务亦是公司未来战略发展的重要方向之一，公司将继续加强与汽车产业链上下游资源的整合，提高 BaaS 类、SaaS 类产品的收入。

(三) 说明各类业务中标准化产品和开发类产品分别的金额及占比。

公司的自主软件销售、SaaS 类产品、BaaS 类产品属于标准化产品，报告期内收入合计金额分别为人民币 773.91 万元、人民币 1,097.34 万元和人民币 2,124.43 万元，占软件开发与服务业务收入的比重分别为 2.53%、3.49%和 5.17%。

公司的定制化软件开发服务是在公司自主研发的软件产品的基础上，根据客户个性化的需求，对部分功能模块进行定制化的开发，是结合了标准化产品和二次开发服务形成的整体服务。报告期内收入金额分别为人民币 22,763.04 万元、人民币 23,260.83 万元和人民币 25,501.59 万元，占软件开发与服务业务收入的比重分别为 74.65%、74.08%和 62.06%，占营业收入的比重分别为 46.74%、48.86%和 43.29%。

## 二、中介机构核查意见

### (一) 核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、向发行人管理层、财务部及相关销售人员了解发行人各类型业务的基本情况，收费模式、选用不同收费方式的考虑因素及对应的收入确认政策；

2、获取发行人与客户签署的主要销售合同，对主要销售合同内容、各方权利和义务、结算、验收等重要合同条款进行分析，评估发行人在报告期内的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、查阅发行人主要客户销售合同、验收单据、记账凭证、销售发票、回款银行流水等原始凭证，核查交易的真实性；

4、获取发行人报告期内销售收入明细账，了解报告期内收入构成情况；复核发行人不同收费模式下收入构成及占比情况；核实各类产品收入金额披露的准确性；

5、访谈发行人的主要客户，了解发行人与主要客户的合作情况等。

## （二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

1、发行人 SaaS 类产品、BaaS 类产品选用不同的收费方式的考虑因素与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；不同的收费方式对应的收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定；

2、发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品和服务的情况”之“（五）主要经营模式”之“5、盈利模式”中补充披露了报告期内软件开发与服务业务中的产品和服务对应的收费模式，不同收费模式下收入构成及占比情况，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

3、发行人已补充说明的软件开发与服务业务中标准化产品和开发类产品分别的金额及占比情况与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

## 问题 4.2

根据申报材料，发行人与北京现代信息技术有限公司签订的《DMS 系统推广实施服务》合同中项目分为两部分，其一为固定投入部分，双方对工作成果分阶段进行验收，分别为：项目固定投入部分完成后、试运行完成后（推广完成 12 家）、项目推广完成 400 家经销商后以及项目最终完成后（即推广完成），双方分阶段进行验收。合同款项的支付也根据不同的验收阶段分阶段进行。其二为现场实施部分，以实际推广店数按月结算（单店金额=现场实施部分金额/1000）。

请发行人说明：（1）该合同收入确认的时点，以推广完成最终验收后确认收入或是按照合同约定的不同验收阶段分阶段确认收入，报告期各期确认收入金额；（2）该合同于 2016 年签订，预计 2017 年 5 月 30 日最终完成，但目前仍在履行中，截止目前，发行人经销商推广的完成进度，是否未在合同规定的期限内完成经销商推广工作，是否造成违约，违约金的金额，是否影响收入确认或部分货款回收；（3）现场

实施部分中收入确认时点，单店金额的计算依据；（4）报告期内是否还存在其他类似推广服务合同，如有，请说明收入确认时点，收入确认金额及占比，与收入确认政策是否一致。

请申报会计师核查上述问题，并发表核查意见。

回复：

## 一、发行人说明

**（一）该合同收入确认的时点，以推广完成最终验收后确认收入或是按照合同约定的不同验收阶段分阶段确认收入，报告期各期确认收入金额**

### 1、收入确认方式

本合同分别约定了项目固定投入部分和现场实施部分的工作内容，其中，项目固定投入部分属于开发服务，工作内容主要包括方案设计、需求调研、数据迁移工具开发等，可独立交付使用；现场实施部分主要工作内容为项目推广服务人员入店对经销商使用新一代 DMS 系统人员进行上线辅导、操作培训，基于实际推广完成家数进行结算。公司按两部分分别确认收入，具体情况如下：

#### （1）项目固定投入部分收入确认方式

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2006）》规定，于资产负债表日，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，按完工百分比法确认提供劳务收入；否则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认收入。提供劳务交易的结果能够可靠估计，是指同时满足下列条件：收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入本公司，交易的完工进度能够可靠地确定，交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

本合同中项目固定投入部分满足提供劳务交易的结果能够可靠估计的四个条件，采用完工百分比法确认收入，以合同中约定的项目固定投入部分合同金额作为提供劳务收入总额，并按已经发生的成本占总成本的比例确定提供劳务交易的完工进度，具体计算收入的公式如下：

本期收入金额=提供劳务收入总额×截至本期末累计完工进度—截至上期末累计确认收入

该合同第三条约定的下列阶段：（1）合同生效后；（2）项目试运行前；（3）项目试运行完成（即推广完成 12 家）后；（4）项目推广完成 400 家经销商后；（5）项目最终完成（即推广完成，以项目最终完成时间点为准，实际推广完成时点为双方当时约定的完成 725 家经销商推广工作）、质保期（一年）满后等条款是合同所约定的具体付款节点，公司不据此确认收入。

#### （2）现场实施部分收入确认方式

公司为每家经销商配置 2 名推广服务人员，服务周期为 5 天，推广服务完成后由每家经销商签字盖章确认，并根据合同约定的单店金额在当期确认收入。

### (3) 关于首次执行《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》的影响

于 2020 年 1 月 1 日,公司首次执行《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》,对《DMS 系统推广实施服务》合同收入确认方式影响如下:

- ① 项目固定投入部分:项目固定投入部分已于 2020 年 1 月 1 日之前完工,不存在适用《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》的情况;
- ② 现场实施部分:推广服务收入确认方式在适用《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》前后未发生变化,均于推广服务完成时确认收入。

## 2、报告期各期确认收入金额

### (1) 项目固定投入部分收入金额

2016 年 8 月,公司与北现信息签订了《DMS 系统推广实施服务》,其中项目固定投入部分合同金额为人民币 1,632.90 万元。因此,公司在初始确认时提供劳务收入总额为人民币 1,632.90 万元。

2017 年 12 月,由于项目实施进度及实施内容的调整,公司与北现信息签订了《DMS 系统推广实施服务》的《补充协议》,《补充协议》取消了原合同中部分工作内容,并将固定投入部分合同金额由人民币 1,632.90 万元调整为人民币 1,188.39 万元,相应增加现场实施部分金额,单店金额按原合同执行,具体金额按实际推广店数按月结算,合同总金额不变。因此,公司将提供劳务收入总额由人民币 1,632.90 万元调整为人民币 1,188.39 万元。

截至报告期各期末,根据合同条款及项目执行情况,项目固定投入部分的累计完工进度与累计收入确认情况如下:

单位:万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2018 年 1 月 1 日
提供劳务收入 总额(含税)	1,188.39	1,188.39	1,188.39	1,188.39	1,188.39
累计完工进度	100%	100%	100%	93%	65%
累计确认收入 (不含税)	1,121.12	1,121.12	1,121.12	1,042.64	728.73

于 2018 年、2019 年,项目固定投入部分确认的收入分别为人民币 313.91 万元和人民币 78.48 万元。

### (2) 现场实施部分收入金额

报告期内,现场实施部分实际执行及收入确认情况如下:

单位:万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
推广家数	15 家	29 家	27 家	730 家
收入金额（不含税）	32.09	62.05	57.77	1,561.86

（二）该合同于 2016 年签订，预计 2017 年 5 月 30 日最终完成，但目前仍在履行中，截止目前，发行人经销商推广的完成进度，是否未在合同规定的期限内完成经销商推广工作，是否造成违约，违约金的金额，是否影响收入确认或部分货款回收

### 1、项目履行情况

公司与北现信息签订《DMS 系统推广实施服务》的合同内容主要系迁移开发及后续推广工作，公司实际履行情况如下：

#### （1）项目整体计划调整

因北现信息调整整体项目计划，公司整体工作开始时间从原计划 2016 年调整至 2017 年。

#### （2）全国推广工作进度调整

根据北现信息的要求，全国推广工作分成两个阶段进行，延长推广工期，以确保 DMS 系统验证及全国推广工作顺利完成。第一阶段：完成样板店（经销商）的系统推广工作，进一步验证 DMS 系统在较大规模经销商的使用；第二阶段：完成全国可推广经销商的推广服务工作。

#### （3）项目完成情况

于 2019 年，项目固定投入部分中 1 年期的质保结束，代表该部分最终完成。

现场实施部分仍在持续履行中，主要系北京现代品牌经销商陆续有新店开业，公司持续为新增的经销商提供推广服务，按实际推广家数进行结算。截至 2021 年 12 月 31 日，现场实施部分累计完成经销商推广家数 834 家，仍在履行中。

综上，该项目执行过程中计划变更均为北现信息与公司共同协商制定，公司不存在未在合同规定的期限内完成经销商推广工作，不存在违约的情况。

### 2、是否影响收入确认或部分货款回收

#### （1）《DMS 系统推广实施服务》合同收入确认情况

《DMS 系统推广实施服务》合同收入确认的具体内容参见本题“（一）该合同收入确认的时点，以推广完成最终验收后确认收入或是按照合同约定的不同验收阶段分阶段确认收入，报告期各期确认收入金额”之“2、报告期各期确认收入金额”。

#### （2）《DMS 系统推广实施服务》合同货款回收情况

《DMS 系统推广实施服务》各年收款情况如下：

单位：万元

年份	项目固定投入部分 (含税)	项目实施部分 (含税)	合计
2016 年	163.29	-	163.29
2017 年	489.87	-	489.87
2018 年	453.58	1,687.32	2,140.90
2019 年	81.65	68.04	149.69
2020 年	-	38.55	38.55
2021 年	-	63.50	63.50
合计	1,188.39	1,857.41	3,045.80

截至 2021 年 12 月 31 日，项目固定投入部分款项已全部收回，项目实施部分应收账款为人民币 34.02 万元，不存在影响收入确认的情形，不存在影响货款回收的情形。

### （三）现场实施部分中收入确认时点，单店金额的计算依据

#### 1、现场实施部分收入确认时点

现场实施部分收入确认的具体内容参见本题“（一）该合同收入确认的时点，以推广完成最终验收后确认收入或是按照合同约定的不同验收阶段分阶段确认收入，报告期各期确认收入金额”之“1、收入确认方式”之“（2）现场实施部分收入确认方式”。

#### 2、单店金额的计算依据

根据合同条款，单店金额的计算公式为“单店金额=现场实施部分金额/1000”，公式中各要素解释如下：

（1）“单店金额=推广服务人员人天单价×单店服务人天数”，其中推广服务人员人天单价系综合考虑了服务人员成本、相关费用及合理利润后制定；单店服务人天数按照 2 名推广服务人员 5 天推广一家经销商计算，共 10 人天。

（2）“1000”指合同签订时预计的推广家数。

（3）现场实施部分金额指预计推广 1000 家店的总报价，具体计算公式为“现场实施部分金额=单店金额×1000”。

（四）报告期内是否还存在其他类似推广服务合同，如有，请说明收入确认时点，收入确认金额及占比，与收入确认政策是否一致

公司与北现信息签订的合同包括开发与推广实施两部分，而公司与其他客户签订的推广服务合同仅包括推广实施部分。报告期内，公司不存在其他与北现信息类似的推广服务合同。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、检查与北现信息签署的《DMS 系统推广实施服务》，结合合同条款，向发行人了解业务执行过程、内容、依据，分析发行人采用的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定；

2、检查与北现信息签署的《DMS 系统推广实施服务》合同的里程碑确认单、上线确认报告、发票及银行收款单据，复核发行人与北现信息签署的《DMS 系统推广实施服务》中项目固定投入部分的完工进度；

3、向北现信息发出并收回询证函，确认合同金额、交易额、收款额等信息；

4、对北现信息负责《DMS 系统推广实施服务》项目的联系人进行视频访谈，了解项目实际执行情况、项目延期原因，并确认发行人是否造成违约；

5、通过公开渠道查询发行人报告期内诉讼情况，确认是否存在与北现信息相关的诉讼信息；

6、获取推广服务合同明细表，检查主要推广服务合同及支持性单据，分析采用的收入确认政策是否与披露一致。

### （二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

1、发行人与北现信息签署的《DMS 系统推广实施服务》中项目固定投入部分按照完工百分比法确认收入符合《企业会计准则第 14 号——收入（2006）》的相关规定，报告期各期确认收入金额准确；与北现信息签署的《DMS 系统推广实施服务》中现场实施部分与发行人其他推广服务合同均于推广服务完成时确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入（2006）》及《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》的相关规定，报告期各期确认收入金额准确；

2、发行人正常履行与北现信息签署的《DMS 系统推广实施服务》的工作内容，未造成违约、未影响货款回收，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

3、《DMS 系统推广实施服务》合同中现场实施部分的单店金额计算依据与合同约定一致；

4、报告期内，发行人不存在与北现信息类似的推广服务合同与申报会计师在审

计、核查过程中了解的情况一致。

#### 问题 5、关于会计差错更正

根据招股说明书披露，报告期内发行人存在会计差错更正且对财务报表的调整较大。

请发行人说明：（1）股份支付调整事项中部分持股平台转让具体情形，包括但不限于转让双方，价格，重新测算前后的差异，更正前后的会计处理及相关影响金额；（2）以前年度的营业收入未记录在相应的会计期间所对应的产品、业务及金额，未记录在相应的会计期间的原因，发行人收入确认政策是否执行到位，差错更正后收入截止性是否存在问题。

请申报会计师核查上述事项，并发表核查意见。

回复：

#### 一、发行人说明

（一）股份支付调整事项中部分持股平台转让具体情形，包括但不限于转让双方，价格，重新测算前后的差异，更正前后的会计处理及相关影响金额

##### 1、股份授予情况说明

公司股份支付调整事项主要系公司 2015 年员工持股计划对自有员工进行多次股权激励授予的会计处理不同所致，所涉及的历次授予情况如下：

序号	授予情况说明	授予员工范围	授予时间	授予价格
第一次授予	公司本次股权激励新增发行共计 1,800 万股股份，其中发行时已明确授予对象的股份数为 1,506 万股；剩余 294 万股股份为暂未确定授予对象的股份，将用于激励后续员工。	79 名公司员工	2015 年 12 月	2.61 元/股
第二次授予	公司本次股权激励共实际授予员工 98 万股股份，其中 80 万股来源于上述暂未确定授予对象的股份的分配，18 万股来源于 3 名离职员工退回的股份。	23 名公司员工	2016 年 7 月	2.67 元/股
第三次授予	2016 年 8 月，公司时任总裁因离职，将其所间接持有的 400 万股公司股份以 2.61 元/股的价格退回，该等股份由继任总裁承接，其中 300 万股实际授予给继任总裁，100 万股为暂未确定授予对象的股份。	1 名公司员工	2016 年 8 月	2.61 元/股
第四次授予	本次授予股份 510 万股，其中 314 万股来自于暂未确定授予对象的股份，196 万	84 名公司员工	2017 年 8 月	3.08 元/股

序号	授予情况说明	授予员工范围	授予时间	授予价格
	股来自于离职员工退回股份。			
第五次授予	本次授予股份 79 万股，来自于离职员工退回股份。	2 名公司员工	2018 年 5 月-11 月	3.08 元 /股

## 2、重新测算前后差异，更正前后会计处理及相关影响金额

公司股份支付更正前后会计处理情况如下：

(1) 更正前，公司对 2015 年增发的 1,800 万股进行股份支付会计处理，以 2015 年授予日公允价值及全部 1,800 万股进行股份支付费用计算，在等待期进行摊销，计入相关成本费用以及资本公积科目。

(2) 更正后，对于 2015 年股份首次授予时，公司对明确了授予对象的股份进行股份支付会计处理，以 2015 年授予日公允价值及 1,506 万股为基础进行股份支付费用计算，在等待期进行摊销，计入相关成本费用以及资本公积科目。对于 2015 年之后持股平台内员工持股份额变动，属于再次授予。对于已离职员工对应的未解锁股份，公司冲销原计提的股份支付费用，并根据再次授予日公允价值及授予股份进行股份支付费用计算，在等待期进行摊销，计入相关成本费用以及资本公积科目。

更正前后，股份支付费用测算过程及影响金额如下：

单位：万元

序号	授予股数 (万股)	公允价值 (元/股)	股权激励 费用总额	分摊期间	2015 年-2017 年 累计确认股权激励 费用	2018 年确认 股权激励费用
<b>更正前</b>						
原授予	1,800.00	4.62	3,618.00	2015 年 -2019 年	2,382.59	870.44
<b>更正后</b>						
第一次授予	1506.00	4.62	1,801.76	2015 年 -2019 年	1,319.50	318.65
第二次授予	98.00	4.62	138.84	2016 年 -2019 年	94.10	29.72
第三次授予	300.00	4.62	603.00	2016 年 -2019 年	387.05	147.92
第四次授予	510.00	9.50	3,055.28	2017 年 -2019 年	1,426.94	1,143.94
第五次授予	79.00	14.00	862.68	2018 年 -2019 年	-	634.37
<b>更正后合计</b>			<b>6,461.56</b>		<b>3,227.59</b>	<b>2,274.60</b>

序号	授予股数 (万股)	公允价值 (元/股)	股权激励 费用总额	分摊期间	2015年-2017年 累计确认股权激 励费用	2018年确认 股权激励费用
<b>更正前</b>						
原授予	1,800.00	4.62	3,618.00	2015年 -2019年	2,382.59	870.44
<b>更正后</b>						
<b>更正金额</b>			<b>2,843.56</b>		<b>845.00</b>	<b>1,404.16</b>

注：计算股权激励费用总额与各期股权激励费用时已考虑因员工离职而冲减的费用。

综上，于2018年1月1日，更正后累计股份支付费用较更正前增加人民币845.00万元，公司调减2018年年初未分配利润人民币845.00万元，并相应调增2018年年初资本公积人民币845.00万元；于2018年度，更正后股份支付费用较更正前增加人民币1,404.16万元，公司调增2018年度主营业务成本、销售费用、管理费用及研发费用合计人民币1,404.16万元，并相应调增资本公积人民币1,404.16万元。

(二) 以前年度的营业收入未记录在相应的会计期间所对应的产品、业务及金额，未记录在相应的会计期间的原因，发行人收入确认政策是否执行到位，差错更正后收入截止性是否存在问题。

#### 1、以前年度的营业收入未记录在相应的会计期间所对应的产品、业务及金额

2018年度，未记录在相应会计期间的收入所对应业务及金额情况如下：

单位：万元

项目	更正后金额	更正前金额	更正金额	更正比例
软件开发与服务	25,723.91	25,474.25	249.66	0.98%
系统运维服务	16,870.46	16,801.71	68.75	0.41%
智能设备销售	6,079.62	6,248.18	-168.56	-2.70%
<b>合计</b>	<b>48,673.99</b>	<b>48,524.14</b>	<b>149.85</b>	<b>0.31%</b>

2018年，公司收入更正金额及更正比例较小，对公司2018年财务数据的影响较小。

#### 2、未记录在相应的会计期间的原因

(1) 软件开发与服务业务：2018年及之前，公司考虑到定制化软件开发服务业务的里程碑进度确认收入与完工百分比确认收入差异较小，因而采用里程碑进度确认收入；2019年开始，公司严格按照实际投入成本占预计总成本的比例确认完工进度，并对2018年及之前已确认的收入进行更正。

(2) 系统运维服务业务：由于个别客户结算流程时间较长，公司取得的少量结算单时间滞后，造成收入确认时间晚于提供服务时间，收入未确认在相应的会计期间。

(3) 智能设备销售业务：因个别客户的少量签收单据物流流转时间较长，公司收到签收单的时点晚于签收时点，造成收入确认时点晚于客户签收时点，收入未确认在相应的会计期间。

### **3、发行人收入确认政策是否执行到位，差错更正后收入截止性是否存在问题**

公司收入确认政策整体执行到位，2018 年收入差错更正金额整体较小，为确保收入确认在正确的会计期间，公司采取的具体措施主要包括：

(1) 对于定制化软件开发服务业务，公司对项目预算成本的制定与变更、项目成本的发生与归集进行了精细化的管理；

(2) 对于其他业务，公司加强了服务结算单、签收单的管理，于资产负债表日统计销售货物与提供服务的时间，并积极与客户沟通，于财务结账前获取相应的收入确认单据。对于财务结账前少量未取得确认单据的项目，获取经业务部门复核审批的业务数据和相关确认依据并经财务复核后进行收入的暂估入账。

差错更正后公司收入确认政策执行到位，收入截止性不存在问题。

## **二、中介机构核查意见**

### **(一) 核查程序**

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、获取并查阅发行人对股权激励事项进行差错更正时所涉及的股东大会、董事会决议、股权激励计划、持股平台合伙协议以及董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员的银行流水等文件；

2、了解发行人对股权激励事项进行差错更正时所涉及持股平台内部的出资及变化情况，复核差错更正后股权激励的授予对象、授予价格、授予日、等待期及行权条件等内容；

3、获取并查阅了发行人对股权激励事项进行差错更正时所采用的股权价值评估报告，复核股权激励计划相关权益工具公允价值的确定方法；

4、获取并检查发行人对股权激励事项进行差错更正时计算确定的明细表，核对授予的股份数量及出资金额等信息，并重新计算股份支付金额的准确性；

5、了解发行人对营业收入进行差错更正的原因，评价差错更正是否恰当；

6、获取并检查发行人对营业收入进行差错更正时所涉及的主要销售合同、里程碑确认单、签收单、项目预算表等内外部支持性文件；

7、复核发行人对营业收入进行差错更正时重新计算的收入是否恰当；

8、执行截止性测试，复核发行人差错更正后收入确认是否存在截止性问题。

## **(二) 核查意见**

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

1、在报告期内的所有重大方面，发行人更正后股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

2、在报告期内的所有重要方面，发行人收入确认的会计政策、更正后收入会计处理和披露符合《企业会计准则》的相关规定，更正后报告期各期的收入不存在截止性问题。

### **问题 6、关于收入**

#### **问题 6.1**

根据招股说明书披露，报告期内，发行人主营业务收入分别为 48,673.99 万元、48,697.62 万元和 47,609.62 万元，其中软件开发与服务业务是公司收入的主要来源，收入分别为 25,723.91 万元、30,494.40 万元和 31,401.43 万元，占主营业务收入的比重分别为：52.85%、62.62%和 65.96%。

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》第七十六条第（一）、（二）款的要求重新撰写“营业收入分析”、“营业成本分析”相关章节的内容、特别是收入增长原因分析和成本变动分析，补充披露软件开发与服务类业务下各项目量价变动情况并分析波动原因，请充分注意对主要影响项目、事项或因素在数值与结构变动方面的原因、影响程度进行分析，而非做类似紧跟政策，把握发展趋势等简单定性描述。

**回复：**

#### **一、发行人说明**

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》第七十六条第（一）、（二）款的要求重新撰写“营业收入分析”、“营业成本分析”相关章节的内容、特别是收入增长原因分析和成本变动分析，补充披露软件开发与服务类业务下各项目量价变动情况并分析波动原因，请充分注意对主要影响项目、事项或因素在数值与结构变动方面的原因、影响程度进行分析，而非做类似紧跟政策，把握发展趋势等简单定性描述。

公司已在招股说明书“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“（二）营业收入分析”中补充披露如下：

#### **“2、主营业务收入变动分析**

##### **（1）按业务类型划分**

报告期内，公司主营业务收入按业务类型分类情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件开发与服务	41,091.25	69.76%	31,401.43	65.96%	30,494.40	62.62%
系统运维服务	16,434.46	27.90%	15,202.18	31.93%	16,440.19	33.76%
智能设备销售	1,380.18	2.34%	1,006.01	2.11%	1,763.03	3.62%
合计	58,905.89	100.00%	47,609.62	100.00%	48,697.62	100.00%

① 软件开发与服务

报告期内，软件开发与服务业务是公司收入的主要来源，收入分别为人民币 30,494.40 万元、人民币 31,401.43 万元和人民币 41,091.25 万元，占主营业务收入的比重分别为：62.62%、65.96%和 69.76%。2021 年软件开发与服务业务收入较 2020 年增加人民币 9,689.82 万元，同比增长率为 30.86%。

软件开发与服务类业务收入按照产品类型分类情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
车企营销系统	37,937.81	92.33%	27,814.29	88.58%	26,662.14	87.43%
车主服务平台	2,837.22	6.90%	3,251.93	10.36%	3,576.81	11.73%
汽车产业生态服务平台	316.22	0.77%	335.21	1.07%	255.45	0.84%
合计	41,091.25	100.00%	31,401.43	100.00%	30,494.40	100.00%

报告期内，公司软件开发与服务类收入主要来源于车企营销系统。

i. 车企营销系统

报告期内，车企营销系统的项目规模、数量及平均单价情况如下：

年度	项目收入区间	收入金额 (万元)	收入 占比	项目数 量(个)	项目数占 比	项目平均 单价 (万元)
2021年	50万元以下(含)	2,024.04	8.75%	133	60.00%	15.22
	50万元-200万元	7,260.84	31.63%	68	31.63%	106.78
	200万元-500万元	7,210.43	31.41%	23	10.53%	313.50
	500万元以上	20,024.11	52.78%	10	4.77%	2,002.41
合计	36,519.42	100.00%	215	100.00%	169.87	
2020年	50万元以下(含)	2,191.34	7.88%	116	53.95%	18.89
	50万元-200万元	7,260.84	26.10%	68	31.63%	106.78
	200万元-500万元	7,210.43	25.92%	23	10.70%	313.50
	500万元以上	11,151.68	40.09%	8	3.72%	1,393.96
	合计	27,814.29	100.00%	215	100.00%	129.37
2019年	50万元以下(含)	2,112.41	7.92%	131	49.25%	16.13
	50万元-200万元	9,205.82	34.53%	97	36.47%	94.91
	200万元-500万元	9,255.43	34.71%	28	10.53%	330.55
	500万元以上	6,088.48	22.84%	10	3.76%	608.85
	合计	26,662.14	100.00%	266	100.00%	100.23

报告期内，公司车企营销系统的收入逐年增加，其中，2020年确认收入的项目总数较2019年减少，主要原因为2020年开始，公司执行新收入准则，定制化软件开发服务业务在客户验收后确认收入，于2020年末部分项目尚未验收且未确认收入，总体执行项目数量较为稳定；2021年确认收入的项目总数较2020年增加，主要是2021年公司积极进行业务开拓，业务规模增加，项目数量增多。报告期内，公司项目平均收入逐渐提高，主要是2020年和2021年人民币500万元以上的大项目收入增加。具体来看：

1) 各期收入金额分布在人民币50万元以下的项目数量较多，但收入合计占比分别为7.92%、7.88%和8.75%，占比较低。

2) 各期收入金额分布在人民币500万元以上的项目收入合计分别为人民币6,088.48万元、人民币11,151.68万元和人民币20,024.11万元，占比分别为22.84%、40.09%和52.78%。报告期内，人民币500万元以上的大项目收入逐年增加，体现了

公司获得大项目的能力增强，公司市场认可度进一步提高。其中，2020 年主要是因为宝马项目实现收入人民币 5,219.70 万元，金额较大。2021 年，人民币 500 万元以上的大项目收入占比较 2020 年进一步提高，主要是 2021 年宝马、沃尔沃、北汽、广汽等项目持续为公司带来较大额的收入。

3)2020 年车企营销系统收入较 2019 年增加人民币 1,152.15 万元,变动的因素,一方面收入金额在人民币 500 万元以上的项目收入增加人民币 5,063.20 万元,其中主要是宝马项目的收入金额较大;另一方面,收入金额在人民币 50 万元-人民币 200 万元和人民币 200 万元-人民币 500 万元的项目收入合计减少人民币 3,989.98 万元,主要是受疫情影响,以及部分整车厂需求波动,如因上汽集团商用车业务调整,公司与上汽集团商用车业务收入减少。在这两方面因素的综合影响下,2020 年车企营销系统项目收入较 2019 年有所增加。

4) 2021 年,车企营销系统收入较 2020 年增加人民币 10,123.52 万元,主要是项目数量增加,且人民币 500 万元以上的项目收入增加,体现了公司客户开拓和完成大项目的能力进一步提升。

#### ii. 车主服务平台

报告期内,公司车主服务平台项目尚处于布局阶段,项目数量较少,收入分别为人民币 3,576.81 万元、人民币 3,251.93 万元和人民币 2,837.22 万元。虽然报告期内公司车主服务平台收入金额占比较小,但是越来越多的车企正在从“以产品为中心”向“以用户为中心”转变,需要搭建直接面向车主进行服务的软件平台,以提升品牌影响力,增加客户粘性和忠诚度,实现车主精细化运营管理和精准营销。公司已与部分整车厂开展合作,在报告期内实现收入的主要项目包括广汽丰田、一汽大众、上汽通用五菱、林肯等车主服务平台开发项目。

虽然报告期内车主服务平台项目实现的收入整体较小,但车主服务平台产品是公司未来业务的发展重点之一。

#### iii. 汽车产业生态服务平台

报告期内,公司汽车产业生态服务平台收入分别为人民币 255.45 万元、人民币 335.21 万元和人民币 316.22 万元。报告期内,公司的汽车产业生态服务平台仍然处

于发展初期，收入体量较小，未来当公司能够提供的增值生态服务种类不断增加，使用公司提供服务的用户数不断增长，公司本产品的收入规模就有望实现快速增长。

## ② 系统运维服务

公司进行行业客户深度经营，业务持续性较强，整体而言，公司整车厂和经销商集团客户较为稳定。通常，整车厂和经销商集团对其旗下的汽车经销商的系统规划进行统一管理。客户对于公司提供的软件系统有着较高的粘性，一般进行首次软件销售及底层系统搭建之后，会向公司采购后续运维服务。因此，报告期内，公司系统运维服务收入整体较为稳定，收入分别为人民币 16,440.19 万元、人民币 15,202.18 万元和人民币 16,434.46 万元，占比分别为 33.76%、31.93%和 27.90%，其中，2020 年系统运维服务收入较 2019 年有小幅减少，减少金额为人民币 1,238.01 万元，主要原因一方面是受 2020 年新冠肺炎疫情等的影响，部分汽车经销商数量减少，如 2020 年公司与宝沃汽车的经销商不再合作；另一方面，个别经销商如福特汽车经销商的运维服务内容减少从而单价降低，在这两方面因素的影响下，2020 年公司对汽车经销商的运维服务收入有所减少。公司系统运维服务收入受整车厂端及经销商端客户需求变化的影响。2021 年我国全年汽车销量同比恢复增长，客户需求有所增加，公司 2021 年的系统运维服务收入相应提升。

## ③ 智能设备销售

报告期内，公司智能设备销售收入分别为人民币 1,763.03 万元、人民币 1,006.01 万元和人民币 1,380.18 万元，占比分别为 3.62%、2.11%和 2.34%，占比较小，对公司主营业务收入的影响较小。”

公司已在招股说明书“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“（三）营业成本分析”中补充披露如下：

### “2、主营业务成本的构成及变动分析

#### （1）主营业务成本构成情况

.....

#### ②服务采购成本

.....

报告期内，公司人天外包服务的采购金额、数量和平均人天单价情况如下表：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
人天外包采购金额（万元）	6,311.97	4,500.89	4,269.67

采购人天总数（人天）	81,002.00	62,457.00	59,302.50
人天外包平均价格（元/人天）	779.24	720.64	719.98

报告期内，公司人天外包服务的采购金额、人天数量和平均价格较为稳定。其中，2021年人天外包平均价格较2020年增加8.13%，主要是服务人员结构的变化，采购的外包服务人员级别不同带来的影响。

报告期内，公司人月外包服务的采购金额、数量和平均人月单价情况如下表：

项目	2021年	2020年	2019年
人月外包采购金额（万元）	-	89.81	3,663.12
采购人月总数（人月）	-	90	3,316
人月外包平均价格（元/人月）	-	9,978.89	11,046.80

报告期内，公司人月采购数量和金额逐年下降，主要是公司于2019年底开始调整采购策略，增加自有人员，减少人月外包服务采购，从2020年3月开始，公司不再进行人月外包服务采购。2020年人月外包服务人员平均价格较2019年有所降低，主要是2019年人月外包服务人员工作地主要在上海等一线区域，2019年底，公司调整采购策略后，减少了一线区域的人月外包服务采购，2020年人月外包服务人员工作地主要在长春、重庆等其他区域，区域间收入及消费水平存在差异，故2020年人月外包服务平均价格较2019年下降。2020年公司人月外包采购规模较小，对2020年成本金额的影响较小。

.....

#### （2）主营业务成本按业务类型构成分析

报告期内，公司主营业务成本按业务类型划分的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
----	--------	--------	--------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件开发与服务	22,614.75	68.29%	17,584.12	66.92%	18,821.91	66.48%
系统运维服务	9,490.88	28.66%	7,941.40	30.22%	8,087.96	28.57%
智能设备销售	1,011.77	3.05%	750.92	2.86%	1,402.80	4.95%
合计	33,117.40	100.00%	26,276.44	100.00%	28,312.67	100.00%

报告期内，各业务类型成本构成及变动情况与收入构成及变动情况基本一致。

报告期内，各类业务成本具体构成情况如下：

① 软件开发与服务

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	10,367.07	45.84%	9,305.46	52.92%	9,168.07	48.71%
服务采购成本	10,613.31	46.93%	6,776.01	38.53%	8,223.70	43.69%
软硬件采购成本	238.14	1.05%	14.62	0.08%	4.38	0.02%
其他成本	1,396.23	6.18%	1,488.03	8.46%	1,425.75	7.57%
小计	22,614.75	100.00%	17,584.12	100.00%	18,821.91	100.00%

公司所处行业的主要成本是人工成本，其中公司将部分非核心工作通过劳务采购的方式予以补充。因此，报告期内，公司软件开发与服务的成本主要是职工薪酬和服务采购成本，其中，职工薪酬金额占该类业务营业成本的比例分别为 48.71%、52.92% 和 45.84%；服务采购成本占该类业务营业成本的比例分别为 43.69%、38.53% 和 46.93%。2021 年，服务采购成本占该类业务营业成本的比例有所增加，主要系 2021 年公司业务规模增加，在自有人员未增加的情况下，因项目阶段性需求以及推广项目增加，相应增加了部分服务采购。

报告期内，由于公司各期之间正式员工与劳务用工数量的比例并不固定，因此本处主要采取软件开发与服务业务中正式员工职工薪酬与服务采购成本之和与软件开发与服务收入进行比较分析，具体比较情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
自有人员职工薪酬	10,267.07	9,305.46	9,168.07
服务采购成本	10,612.21	6,776.01	8,223.70
<b>人工成本小计</b>	<b>20,880.28</b>	<b>16,081.47</b>	<b>17,391.77</b>
软件开发与服务收入	41,001.25	31,401.43	30,494.40
人工成本/软件开发与服务收入	51.06%	51.21%	57.03%

2020 年,公司软件开发与服务业务的人工成本占该类业务收入的比例较 2019 年有所降低,主要原因一方面是公司于 2019 年底开始,考虑到业务的规模和长期稳定的客户服务体系,增加了自有技术服务团队,减少部分劳务外包服务采购,同时,公司加强项目与人员管理,提高自有人员使用比例及利用率,人工成本降低;另一方面,因新冠肺炎疫情期间根据相关规定享受的公司社保费用的减免,自有人员职工薪酬随之减少。**2021 年**,公司软件开发与服务业务的人工成本占该类业务收入的比例较 2020 年略有降低,主要是公司项目管理能力进一步提高,项目议价能力和人员利用率提高。

## ② 系统运维服务

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	6,502.44	69.46%	5,312.61	66.90%	3,806.32	47.06%
服务采购成本	1,020.08	20.33%	1,438.28	18.11%	3,084.74	38.14%
其他成本	960.26	10.21%	1,190.51	14.99%	1,196.89	14.80%
合计	9,490.88	100.00%	7,941.40	100.00%	8,087.96	100.00%

报告期内,公司系统运维服务的成本主要是职工薪酬和服务采购成本,其中,职工薪酬金额占该类业务营业成本的比例分别为 47.06%、66.90%和 **69.46%**;服务采购成本占该类业务营业成本的比例分别为 38.14%、18.11%和 **20.33%**。报告期内,**2020 年**职工薪酬占该类业务营业成本的比重较 **2019 年**上升,服务采购成本占该类业务营业成本的比重有所下降,主要系 2019 年底开始,考虑到业务的规模和长期稳定的客户服务体系,公司增加了自有运维服务人员,减少了部分劳务服务采购,因此 2020 年,劳务服务的采购金额及占比下降,自有人员职工薪酬及占比有所增加。**2021 年**,职工薪酬占该类业务营业成本的比重较 2020 年上升,主要是因 2021 年公司薪酬调整,以及 2020 年疫情期间公司部分社保费用减免,2021 年正常缴纳,相应的社保费用增

加；服务采购成本占该类业务营业成本的比重较 2020 年上升，主要是 2021 年因项目需求采购的服务增加。

报告期内，系统运维服务中正式员工职工薪酬与服务采购成本之和与系统运维服务收入的比较情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
自有人员职工薪酬	6,502.44	5,312.61	3,806.32
服务采购成本	1,020.08	1,438.28	3,084.74
<b>人工成本小计</b>	<b>8,521.52</b>	<b>6,750.89</b>	<b>6,891.06</b>
系统运维服务收入	16,424.46	15,202.18	16,440.19
人工成本/系统运维服务收入	51.95%	44.41%	41.92%

报告期内，系统运维服务业务人工成本合计数占系统运维服务收入的比例逐年增加，其中，2020 年占比较 2019 年有所增加，主要是由于 2020 年经销商运维客户数量的减少导致店端运维收入减少，而运维服务人员较为稳定，人工成本合计数基本与 2019 年持平，因此，2020 年人工成本占系统运维服务收入的比例提高。2021 年，人工成本合计数占系统运维服务收入的比例进一步提高，主要是本期系统运维服务人员薪酬调整以及因项目需要对外采购服务增加的影响。

### ③ 智能设备销售

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软硬件采购成	1,005.88	99.42%	737.90	98.27%	1,367.71	97.50%
职工薪酬			9.51	1.27%	29.73	2.12%
服务采购成本	5.80	0.58%	0.70	0.09%	4.40	0.31%
其他成本			2.81	0.37%	0.97	0.07%
合计	1,011.77	100.00%	750.92	100.00%	1,402.80	100.00%

报告期内，公司智能设备销售业务的成本构成中主要为外购软件及硬件的成本，占该类业务营业成本的比例分别为 97.50%、98.27%和 99.42%，占比较高且相对稳定，符合该类业务的实际情况。其中，采购的软硬件产品中，服务器等的采购金额较大，公司主要通过询价议价的方式采购，采购价格较为稳定。

报告期内，智能设备销售业务的采购成本与销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
软硬件采购成本	1,005.88	737.90	1,367.71
智能设备销售收入	1,280.18	1,006.01	1,763.03
软硬件采购成本/智能	72.88%	73.35%	77.58%

报告期内，公司智能设备销售业务的软硬件采购成本占销售收入的比例逐渐降低，但整体变化不大。报告期内，公司智能设备销售业务规模较小，对公司收入及成本的影响较小。”

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

- 1、了解、评估并测试发行人与收入、成本确认相关的关键内部控制；
- 2、获取了发行人收入明细表，了解发行人报告期内收入的基本情况；查阅主要销售合同、客户结算/验收单、发票、银行回单等资料，核对交易内容、交易对象、交易金额等信息是否与账面记录一致，确认收入确认金额的准确性及真实性；
- 3、对各年度主营业务收入执行分析程序，分析报告期内各类型收入波动的原因及合理性；
- 4、查阅了同行业可比公司年度报告或招股说明书，了解同行业可比公司收入的波动情况；
- 5、查看各主要业务中主要项目的具体情况，各主要业务实现销售项目数量、单个项目收入分布情况，了解了发行人营业收入增长的业务原因；
- 6、访谈发行人的主要客户，了解发行人与主要客户的合作情况等；
- 7、向主要客户的相关业务信息进行函证，确认发行人与其发生的相关交易真实、准确、完整，不存在遗漏或者其他不符合约定的事项；
- 8、向发行人采购负责人了解采购部门设置、采购模式及整体采购情况；
- 9、获取了发行人报告期内采购成本明细账，了解报告期内主要供应商情况，查阅发行人主要供应商采购合同、付款单据、记账凭证、发票、付款银行流水等原始凭证，核查交易的真实性；
- 10、对发行人报告期内的主要供应商实施函证；
- 11、访谈发行人的主要供应商，了解发行人与主要供应商的合作情况等。

### （二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

发行人已按照《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》第七十六条第（一）、（二）款的要求重新撰写“营业收入分析”、“营业成本分析”相关章节的内容，补充披露软件开发与服务类业务下各项目量价变动情况并分析波动原因，相关收入及成本变动原因与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

## 问题 6.2

招股说明书中未披露发行人主营业务收入季节性分布情况。

请发行人：补充披露报告期各期主营业务收入的季度分布情况，报告期内收入是否存在明显的季节性，如存在请结合同行业可比公司分析是否存在差异及合理性。

回复：

### 一、发行人补充披露

#### （一）报告期各期主营业务收入的季度分布情况，报告期内收入是否存在明显的季节性

公司已在招股说明书“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“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入变动分析”补充披露如下：

“（3）按季度分布情况

① 报告期内，公司主营业务收入按季度分布情况如下：

单位：万元

季度	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	12,285.32	22.72%	4,939.57	10.38%	10,889.61	22.36%
第二季度	12,128.58	22.20%	14,982.93	31.47%	11,062.16	22.72%
第三季度	15,582.22	26.46%	8,392.19	17.63%	12,442.49	25.55%
第四季度	16,908.76	28.52%	19,294.93	40.53%	14,303.36	29.37%
合计	58,005.90	100.00%	47,609.62	100.00%	48,697.62	100.00%

2019 年，公司主营业务收入不存在较明显的季节性波动。2020 年，公司主营业务收入呈现出较之前年度更明显的季节性波动。2021 年，公司主营业务收入不存在较明显的季节性波动。

2020 年，公司主营业务收入呈现季节性波动的主要原因有以下几点：

i. 2019年，公司定制化软件开发服务业务采用完工百分比法确认收入。2020年1月1日起，公司开始执行新收入准则，对该类业务，公司于客户验收后按合同约定金额确认收入。

ii. 公司下游客户多为国内大型整车厂，其通常在上半年进行项目规划和预算审批，部分定制化软件开发服务项目在年初开始实施并且在第四季度完工验收，因此，第四季度公司收入确认金额占比相对较高。

iii. 受2020年年初新冠疫情和春节假期的影响，公司部分项目节奏放缓，导致第一季度收入确认金额较少，第二季度经营逐渐恢复正常。因此，公司在2020年第二季度确认的收入高于第一季度。

## (二) 结合同行业可比公司分析是否存在差异及合理性

公司已在招股说明书“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“(二) 营业收入分析”之“2、主营业务收入变动分析”补充披露如下：

### “②主营业务收入季度性分布情况与同行业可比公司的比较分析

报告期内，同行业可比公司的营业收入季度分布情况如下：

年度	证券代码	证券简称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2021年	688579.SH	山大地纬	-	-	-	-
	300598.SZ	诚迈科技	-	-	-	-
	300496.SH	中科创达	19.16%	21.90%	23.69%	35.25%
	301221.SZ	光庭信息	-	-	-	-
	CDK.O	CDK	-	-	-	-
2020年	688579.SH	山大地纬	7.87%	16.33%	19.91%	55.89%
	300598.SZ	诚迈科技	14.29%	25.57%	23.96%	36.19%
	300496.SH	中科创达	16.82%	23.12%	28.07%	31.99%
	301221.SZ	光庭信息	17.66%	20.68%	22.21%	39.44%
	CDK.O	CDK	26.27%	23.21%	25.49%	25.03%
2019年	688579.SH	山大地纬	11.02%	13.31%	20.47%	55.20%
	300598.SZ	诚迈科技	18.75%	25.61%	26.11%	29.53%
	300496.SH	中科创达	18.33%	21.91%	29.51%	30.25%
	301221.SZ	光庭信息	18.68%	20.78%	23.38%	37.16%

年度	证券代码	证券简称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
	CDK.O	CDK	25.26%	24.63%	24.93%	25.18%

注：上表涉及的数据来自各上市公司定期报告或招股说明书。

#### i. 公司与境内同行业可比公司比较情况

与境内同行业可比公司相比，2019年，公司主营业务收入不存在明显的季节性波动，季节性变动趋势与部分境内同行业可比公司存在差异；2020年，公司主营业务收入的季节性分布趋势与境内同行业可比公司相似。2021年，公司主营业务收入不存在明显的季节性波动。

报告期内，公司与山大地纬、诚迈科技和中科创达的同类业务收入确认方式基本一致，公司与诚迈科技、中科创达的收入季节性分布情况较为接近。2019年，公司与山大地纬的季节性分布存在差异，主要是由于公司聚焦行业大客户深度经营，主要客户稳定，业务持续性较强，项目投入较为均衡，收入确认金额也相对平滑。

2019年，公司定制化软件开发业务采用完工百分比法确认收入，光庭信息定制软件开发业务在开发成果交付客户并经客户验收（签收）后确认收入，公司与光庭信息同类业务的收入确认方式存在差异，因此公司收入分布更为均匀。

综上，2019年，公司主营业务收入的季节性分布情况与部分境内同行业可比公司存在差异具有合理性。

#### ii. 公司与CDK比较情况

报告期内，2019年和2020年CDK的各季度收入金额比较平稳。CDK的业务主要分为订阅类、软件销售类、交易佣金类和其他类。其中，订阅类业务规模较大，其收入确认方式为在合同期限内按比例确认，而公司采用订阅模式收费的SaaS业务收入较少，公司与CDK的业务类型和收入结构存在差异。因此，报告期内，公司的主营业务收入季节性分布情况与CDK存在差异具有合理性。”

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、获取了发行人主营业务收入季度分布表，分析报告期内各类型收入波动的原因及合理性；

2、查阅了同行业可比公司年度报告或招股说明书，了解同行业可比公司收入季节性波动情况；

3、分析并了解了公司主营业务收入季节性波动的趋势与可比公司存在的差异及其合理性。

## （二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

1、发行人主营业务收入在 2019 年和 2021 年不存在明显的季节性波动，2020 年存在一定程度的季节性波动，具有合理性，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

2、发行人主营业务收入季节性分布情况与部分同行业可比公司的差异具有合理性，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

### 问题 6.3

根据招股说明书披露，报告期内，发行人享受的软件产品增值税即征即退优惠金额分别为 245.77 万元、138.39 万元和 90.26 万元，逐年降低，但发行人软件开发与服务收入逐年增长。

请发行人说明：软件销售收入与享受的增值税税收优惠的勾稽关系，并解释相关差异的原因。

请申报会计师核查上述问题，并发表核查意见。

### 回复：

#### 一、发行人说明

报告期内，公司软件开发与服务业务中的分类情况及收入确认金额参见“问题 4.1”之“一、发行人说明”之“（二）补充披露报告期内各类产品对应的收费模式，不同收费模式下收入构成及占比情况”。

根据[2011]100 号文-《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知规定》，满足下列条件的软件产品，经主管税务机关审核批准，可以享受本通知规定的增值税政策：（1）取得省级软件产业主管部门认可的软件检测机构出具的检测证明材料；（2）取得软件产业主管部门颁发的《软件产品登记证书》或著作权行政管理部门颁发的《计算机软件著作权登记证书》。

报告期内，公司软件开发与服务业务中自主软件销售满足[2011]100 号文要求的，享受软件产品增值税即征即退优惠。

报告期内，公司软件开发与服务业务中定制化软件开发服务主要签约合同类型分为两类，大部分合同为开发服务合同，少量合同同时签订软件销售与开发服务两部分内容。其中，软件销售部分满足[2011]100 号文的要求，其余定制化软件开发服务按 6%计提缴纳增值税，并不享受增值税即征即退优惠。

报告期内，公司软件销售收入与即征即退销售额的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	公式	2021 年度	2020 年度	2019 年度
即征即退销售额（增值税纳税申报表）	A	1,217.72	1,111.37	912.11
加：本期确认收入在其他期间开票申报的销售额	B	837.26	225.41	91.34
加：本期确认收入截至 2022 年 2 月 28 日未开票申报的销售额	C	1.73	15.69	-
减：本期开票申报但在其他期间确认收入的销售额	D	27.59	49.01	227.17
减：本期开票申报截至 2022 年 2 月 28 日未确认收入的销售额	E	371.37	370.93	0.44
开票申报时间性差异调整后销售额	$F=A+B+C-D-E$	1,657.75	932.53	775.84
定制化软件开发服务收入	G	25,664.24	23,260.83	22,763.04
其中：符合即征即退条件的软件销售收入	H	226.11	314.24	286.25
自主软件销售收入	I	1,436.24	632.27	534.70
其中：符合即征即退条件的软件销售收入	J	1,431.64	618.29	489.59
软件销售收入合计金额	$K=H+J$	1,657.75	932.53	775.84
差异	$L=F-K$	-	-	-

报告期各期，公司实际收到的增值税即征即退税额与即征即退销售额勾稽关系如下：

单位：万元

项目	公式	2021 年度	2020 年度	2019 年度
即征即退销售额（增值税纳税申报表）	A	1,217.72	1,111.37	912.11

项目	公式	2021 年度	2020 年度	2019 年度
即征即退项目销项税（增值税纳税申报表）	$B=A*税率$	158.30	144.43	125.79
可抵扣进项税额（增值税纳税申报表）	C	4.27	4.15	3.18
增值税应纳税额（增值税纳税申报表）	$D=B-C$	154.03	140.28	122.61
申请即征即退税额	$E=D-A*3%$	117.50	106.94	95.25
实际收到上期增值税即征即退税额	F	37.35	20.67	63.81
截至期末尚未收到即征即退税额	G	32.44	37.35	20.67
应收即征即退税额	$H=E+F-G$	122.40	90.26	138.39
实际收到即征即退税额	I	122.40	90.26	138.39
差异	$J=H-I$	-	-	-

综上，报告期内，公司增值税即征即退税额与即征即退销售额匹配；同时，受增值税专用发票开票所处年度/期间与收入确认所处年度/期间不一致及部分收入不适用增值税即征即退政策等因素的影响，公司增值税纳税申报表的即征即退销售额与软件销售收入存在差异，剔除上述因素影响后公司增值税即征即退税额与软件销售收入基本匹配。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、查阅《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知规定》等相关规定文件；

2、检查软件产品的检测证明材料与《计算机软件著作权登记证书》，确认是否符合《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知规定》的规定；

3、检查发行人退税申请明细表及增值税退税的申请退税申请及审批情况，核对相关增值税发票所列商品名称是否经主管税务机关备案；

4、检查报告期退税款项入账凭证、相关银行入账单据、完税凭证等支持性证据；

5、获取并复核当期享受增值税即征即退优惠的产品销售的开票明细，以及申报应收退税金额、实际收到退税金额。

## （二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为发行人实际收到的增值税即征即退税额与即征即退销售额的勾稽关系情况与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

问题 8、关于销售模式和主要客户

问题 8.1

根据招股说明书披露，公司主要面向汽车行业整车厂、经销商、服务站等客户，报告期各期向前五名客户合计销售额分别为 18,744.25 万元、16,832.41 万元和 16,323.62 万元，占主营业务收入的比重分别为 38.50%、34.56%及 34.29%，前五大客户销售金额逐年下降。

请发行人说明：

（1）报告期内按客户类型收入构成情况；

（2）报告期内前五大客户合计销售金额下降的原因及合理性，第一大客户上汽集团股份有限公司报告期内收入逐年下降，前五大客户中第一汽车股份有限公司 2020 年收入下降的原因及合理性，是否存在大客户流失风险。

请申报会计师对上述事项核查并发表意见。

回复：

### 一、发行人说明

#### （一）报告期内按客户类型收入构成情况

报告期内，公司收入按客户类型的构成情况如下：

单位：万元

客户类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
整车厂	48,386.67	82.14%	35,972.01	75.56%	35,867.91	73.65%
经销商	9,597.61	16.29%	10,298.55	21.63%	11,383.90	23.38%
经销商集团	682.43	1.16%	1,009.95	2.12%	1,152.48	2.37%

工程机械	34.98	0.06%	306.45	0.64%	193.47	0.40%
摩托车	204.20	0.35%	22.66	0.05%	99.86	0.20%
合计	58,905.89	100.00%	47,609.62	100.00%	48,697.62	100.00%

公司报告期内客户类型主要为整车厂、经销商集团和经销商等，收入占比达 90% 以上。报告期内公司客户的群体未发生重大变化。除汽车行业客户之外，公司在汽车行业积累的经验及主要产品亦可应用于工程机械及摩托车行业的营销与后市场服务领域，满足该等行业客户的特定需求。公司未来在工程机械行业及摩托车行业也会持续进行业务布局和发展。

**(二) 报告期内前五大客户合计销售金额下降的原因及合理性，第一大客户上汽集团股份有限公司报告期内收入逐年下降，前五大客户中第一汽车股份有限公司 2020 年收入下降的原因及合理性，是否存在大客户流失风险。**

**1、报告期内前五大客户合计销售金额下降的原因及合理性，第一大客户上汽集团股份有限公司报告期内收入逐年下降，前五大客户中第一汽车股份有限公司 2020 年收入下降的原因及合理性**

报告期内，前五大客户销售金额具体列示如下：

单位：万元

2021 年度			
序号	客户名称	销售额	占比
1	华晨宝马汽车有限公司	8,621.04	14.64%
2	上海汽车集团股份有限公司	6,448.87	10.95%
3	宝马(中国)汽车贸易有限公司	4,738.51	8.04%
4	中国第一汽车集团有限公司	2,951.39	5.01%
5	沃尔沃汽车销售(上海)有限公司	2,839.78	4.82%
合计		25,599.59	43.46%
2020 年度			
序号	客户名称	销售额	占比
1	上海汽车集团股份有限公司	5,842.40	12.27%
2	广州汽车集团股份有限公司	3,264.91	6.87%
3	华晨宝马汽车有限公司	2,953.56	6.20%
4	中国第一汽车股份有限公司	2,239.12	4.70%

5	宝马（中国）汽车贸易有限公司	2,023.64	4.25%
合计		<b>16,323.62</b>	<b>34.29%</b>
<b>2019 年度</b>			
序号	客户名称	销售额	占比
1	上海汽车集团股份有限公司	7,624.61	15.66%
2	中国第一汽车股份有限公司	3,037.68	6.24%
3	广州汽车集团股份有限公司	2,533.44	5.20%
4	福特汽车（中国）有限公司	1,881.29	3.86%
5	丰田互联（北京）科技开发有限公司	1,755.39	3.60%
合计		<b>16,832.41</b>	<b>34.56%</b>

注 1：对受同一实际控制人控制的客户合并计算销售额。

注 2：中国第一汽车集团有限公司为中国第一汽车股份有限公司的控股股东，2021 年度公司将中国第一汽车股份有限公司与新增的中国第一汽车集团有限公司其他子公司客户合并披露为中国第一汽车集团有限公司。

报告期内，公司前五大客户的销售金额合计分别为人民币 16,832.41 万元、人民币 16,323.62 万元及人民币 25,599.59 万元，占营业收入的比例分别为 34.56%、34.29% 及 43.46%，其中，2020 年前五大客户合计销售金额较 2019 年略有下降，主要下降原因如下：

(1) 上海汽车集团股份有限公司

报告期内，公司对上海汽车集团股份有限公司及其控制的相关主体（以下简称“上汽集团”）的销售收入分别为人民币 7,624.61 万元、人民币 5,842.40 万元和人民币 6,448.87 万元。2020 年度营业收入较 2019 年减少主要原因系：1、2019 年开始，因上汽集团商用车业务调整，公司与上汽集团商用车业务的合作减少；2、2019 年度，公司为上汽通用五菱汽车股份有限公司（上汽集团控制的子公司）等集中提供了软件开发服务，2020 年逐渐转向平稳的支持阶段，2020 年收入金额有所下降。

(2) 中国第一汽车集团有限公司/中国第一汽车股份有限公司

2019 年和 2020 年公司对第一汽车股份有限公司及其控制的相关主体（以下简称“一汽股份”）的销售收入分别为人民币 3,037.68 万元和人民币 2,239.12 万元。2020 年收入较 2019 年降低人民币 798.56 万元，主要原因系：截至 2020 年 12 月 31

日，公司与一汽股份的多个项目尚在实施过程中，未达到验收状态，因此未确认收入。**2021年**，公司对中国第一汽车集团有限公司控制的相关主体的销售收入为人民币**2,951.39万元**，较**2020年增加**，其中，本期一汽 Fushion Cloud 项目完成验收，实现收入人民币 1,299.54 万元。

(3) 福特汽车公司/福特汽车（中国）有限公司（福特汽车公司为福特汽车（中国）有限公司的控股股东，**2021年**，公司将福特汽车（中国）有限公司与新增的福特汽车公司其他子公司客户合并计算销售额）

**2019年**和**2020年**，公司对福特汽车（中国）有限公司的销售收入分别为人民币 1,881.29 万元和人民币 1,353.21 万元，**2020年**收入较**2019年**减少的主要原因为**2019年**开始部分运维服务与福特汽车（中国）有限公司旗下的经销商签订运维合同，与福特汽车（中国）有限公司发生的直接交易减少。**2021年**，公司对福特汽车公司控制的相关主体的销售收入为人民币**1,936.05万元**，较**2020年增加人民币 582.84万元**，主要是**2021年**新增福特新能源项目带来的收入增加。

综上，报告期内，虽然**2020年**前五大客户合计销售额较**2019年**有所下降，但**2021年**前五大客户合计销售额较**2020年**增加，公司与主要客户的合作具有较强的持续性。

## 2、是否存在大客户流失风险

公司主要客户为国内大型整车厂，营销和售后是整车厂等车企客户的核心业务环节，相关软件系统属于客户的核心系统，因客户系统替换成本较高，客户对于该类软件系统的建立、运营及维护有着较高的粘性，一般进行首次软件销售及底层系统搭建之后，客户多会与公司建立长期合作关系，在使用过程中不断向公司提出功能改善需求，实现精细化运营管理和精准营销，并在软件开发工作完成后向公司采购运维服务。大型整车厂内控管理、采购管理及预算管理完善，采购需求均系结合市场环境、发展战略、业务布局及项目预算等因素的综合决定，因此，各年业务需求可能存在波动。

公司与报告期内前五大客户持续进行业务合作，客户关系正常。上述在报告期内收入存在波动的主要客户，于**2021年末**尚未完成的合同情况如下：

单位：万元

客户名称	签约金额（含税）
上海汽车集团股份有限公司	3,155.55
中国第一汽车集团有限公司	1,684.03
福特汽车公司	1,431.03
合计	6,270.61

综上，公司与主要客户续约情况良好，业务持续进行，不存在大客户流失风险。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

- 1、获取发行人报告期内销售收入明细账，了解报告期内销售收入按业务类型、客户类型分类的收入构成情况，了解报告期内主要客户基本情况及收入规模；
- 2、查阅发行人报告期各期前五大客户的主要销售合同、验收单据、记账凭证、销售发票、回款银行流水等原始凭证，核查交易的真实性；
- 3、向发行人管理层、财务部及销售部相关人员了解发行人与主要客户的合作方式、业务开展情况以及销售额变动的主要原因；
- 4、对发行人报告期内主要客户进行访谈及执行函证程序，了解发行人与主要客户的合作情况等；
- 5、向发行人管理层及销售负责人了解报告期内前五大客户发生变化的原因及期后合同签约情况。

### （二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

- 1、报告期内发行人按客户类型分类的收入构成情况与申报会计师在审计、核查过程中了解的一致；

- 2、发行人关于报告期内**2020**年前五大客户合计销售金额下降的原因及合理性，第一大客户上汽集团股份有限公司报告期内**2020**年收入下降，前五大客户中第一汽

车股份有限公司 2020 年收入下降的原因及合理性，**2021 年前五大客户合计销售金额较 2020 年增加**，不存在大客户流失风险的说明与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

#### 问题 9、关于采购及供应商

根据招股说明书披露，发行人采购的原材料主要是根据项目需求采购的软、硬件，硬件采购主要是服务器、中间件、线材、配件等产品，软件采购主要是数据库软件、应用软件等。报告期各期公司向前五大供应商的采购额分别为 11,990.48 万元、7,710.74 万元和 4,338.30 万元，占当期采购总额的比例分别为 65.21%、61.19%和 50.62%，采购总额报告期内大幅降低。

请发行人说明：

(1) 服务器、中间件等主要原材料采购价格变动情况和原因，与市场公开价格的对比情况，原材料采购渠道和采购成本是否稳定；

(2) 报告期内销售收入未出现大幅下降趋势情况下采购总额大幅下降的原因及合理性，采购规模与销售收入的匹配性分析。

请申报会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

**回复：**

### 一、发行人说明

#### **(一) 服务器、中间件等主要原材料采购价格变动情况和原因，与市场公开价格的对比情况，原材料采购渠道和采购成本是否稳定**

报告期内，公司采购原材料主要用于智能设备销售，智能设备销售中采购的软硬件成本分别为人民币 1,367.71 万元、人民币 737.90 万元及人民币 **1,005.88 万元**，占主营业务成本的比例分别为 4.83%、2.81%和 **3.04%**，占比较低。

报告期内，公司服务器、中间件等主要原材料采购价格较为稳定，主要原材料采购价格逐年小幅降低，每年降价比率的范围在 0.8%至 15%之间。报告期内，公司采购的 IBM 软件价格降价比例达 15%，主要系供应商基于与公司长期合作的关系，根据累计采购数量调整采购价格。除此之外，公司主要原材料采购价格每年的降价比率范围在 **8%**以内，变化的主要原因是报告期内增值税税率变化。整体来看，公司原材料采购价格平稳，未发生较大波动，成本稳定。

市场上同类供应商较多，公司主要通过多轮询价议价的方式，在满足产品需求的条件下选取价格最优供应商，由公司审批确定最终采购供应商，公司原材料采购渠道

稳定。报告期内，公司主要原材料的采购价格低于供应商询价均价，差异比率在 12% 之内，公司主要原材料的采购价格与公开市场价格相比不存在显著差异。

## (二) 报告期内销售收入未出现大幅下降趋势情况下采购总额大幅下降的原因及合理性，采购规模与销售收入的匹配性分析

公司主营业务包括软件开发与服务、系统运维服务和智能设备销售。其中，软件开发与服务、系统运维服务业务中的采购以服务为主，智能设备销售业务中的采购以软硬件为主。

公司所处行业的主要成本是人工成本，除自有人员外，公司将部分非核心工作通过服务采购的方式予以补充。报告期内，2020 年公司采购总额较 2019 年下降，主要系公司考虑到业务的规模和长期稳定的客户服务体系，增加了自有项目实施人员，减少了部分劳务服务采购，使公司采购总额下降。2021 年服务采购成本较 2020 年增加人民币 4,333.29 万元，主要原因一方面在于 2021 年因公司业务规模增加，在未增加自有人员的情况下，根据项目需要采购的项目外包服务增加；另一方面，因经销商推广项目增加，相应采购的推广服务增加。

报告期内，公司自有员工成本、服务采购成本及软硬件采购成本占相关业务收入的比例如下：

单位：万元

业务类型	项目明细	2021 年度	2020 年度	2019 年度
软件开发与服务	自有人员职工薪酬	10,367.07	9,305.46	9,168.07
	服务采购成本	10,613.31	6,776.01	8,223.70
	人工成本小计	20,980.38	16,081.47	17,391.77
	软件开发与服务收入	41,091.25	31,401.43	30,494.40
	自有人员职工薪酬/软件开发与服务收入	25.23%	29.63%	30.06%
	服务采购成本/软件开发与服务收入	25.83%	21.58%	26.97%
	人工成本/软件开发与服务收入	51.06%	51.21%	57.03%
系统运维服务	自有人员职工薪酬	6,592.44	5,312.61	3,806.32

业务类型	项目明细	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	服务采购成本	1,929.08	1,438.28	3,084.74
	人工成本小计	8,521.52	6,750.89	6,891.06
	系统运维服务收入	16,434.46	15,202.18	16,440.19
	自有人员职工薪酬/系统运维服务收入	40.11%	34.95%	23.15%
	服务采购成本/系统运维服务收入	11.74%	9.46%	18.76%
	人工成本/系统运维服务收入	51.85%	44.41%	41.92%
智能设备销售	软硬件采购成本	1,005.88	737.90	1,367.71
	智能设备销售收入	1,380.18	1,006.01	1,763.03
	软硬件采购成本/智能设备销售收入	72.88%	73.35%	77.58%

2020 年,公司软件开发与服务业务的人工成本占该类业务收入的比例较 2019 年有所降低,主要原因一方面是公司于 2019 年底开始,考虑到业务的规模和长期稳定的客户服务体系,增加了自有技术服务团队,减少部分劳务外包服务采购,同时,公司加强项目与人员管理,提高自有人员使用比例及利用率,人工成本降低;另一方面,因新冠肺炎疫情期间根据相关规定享受的公司社保费用的减免,自有人员职工薪酬随之减少。**2021 年**,公司软件开发与服务业务的人工成本占该类业务收入的比例较**2020 年略有降低**,主要是公司项目管理能力进一步提高,项目议价能力和人员利用率提高。

报告期内,系统运维服务业务人工成本合计数占系统运维服务收入的比例**逐年增加**,其中,2020 年占比较 2019 年有所增加,主要是由于 2020 年经销商运维客户数量的减少导致店端运维收入减少,而运维服务人员较为稳定,人工成本合计数基本与 2019 年持平,因此,2020 年人工成本占系统运维服务收入的比例提高。**2021 年**,人工成本合计数占系统运维服务收入的比例进一步提高,主要是本期系统运维服务人员薪酬调整以及**因项目需要对外采购服务增加**的影响。

报告期内，公司智能设备销售业务的软硬件采购成本占销售收入的比例逐渐降低，但整体变化不大。报告期内，公司智能设备销售业务规模整体较小，对公司收入及成本的影响较小。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

- 1、向发行人采购负责人了解采购部门设置、采购模式及整体采购情况；查阅发行人采购相关的管理制度，了解、评估并测试发行人与采购管理相关的关键内部控制；
- 2、获取发行人报告期内采购成本明细账，了解报告期内主要供应商情况，查阅发行人主要供应商采购合同、付款单据、记账凭证、发票、付款银行流水等原始凭证，核查交易的真实性；
- 3、对比发行人报告期各期主要原材料采购价格的变动情况及发行人同类型合同不同供应商价格是否存在重大差异，了解变动与差异产生的原因及合理性；
- 4、根据采购明细表统计分析报告期各期的采购情况，结合发行人销售业务，了解采购情况是否与销售业务匹配，核查报告期各期的采购内容和波动情况；
- 5、对发行人报告期内的主要供应商实施函证；
- 6、访谈发行人的主要供应商，了解发行人与主要供应商的合作情况等。

### （二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

- 1、发行人关于服务器、中间件等主要原材料采购价格变动情况和原因，与市场公开价格的对比情况，原材料采购渠道和采购成本稳定的说明与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；
- 2、发行人关于报告期内 2020 年销售收入未出现大幅下降趋势情况下采购总额大幅下降的原因及合理性，采购规模与销售收入匹配的说明与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

## 问题 10、关于成本及毛利率

### 问题 10.1

根据招股说明书披露，报告期各期，发行人营业成本分别为 29,647.78 万元、28,312.67 万元和 26,276.44 万元。公司主营业务成本包括职工薪酬、服务采购成本、

软硬件采购成本及其他成本。报告期内职工薪酬占比分别为 31.48%、45.93%和 55.67%，实施人员平均薪酬分别为 20.88 万元、21.11 万元和 17.43 万元，2020 年平均薪酬较上年有所降低。

服务采购成本分别为 13,334.53 万元、11,312.85 万元和 8,214.99 万元，占主营业务成本比例分别为 44.98%、39.96%和 31.26%，主要向供应商采购部分非核心工作内容。

请发行人：（1）说明人天外包、人月外包不同计价模式下外采的人员、从事的工作内容有何区别，外采人员采取不同的结算模式的原因；（2）针对项目计价模式下的服务采购，公司将部分软件模块开发任务分包给软件服务供应商，说明部分软件模块是否为通用产品，是否构成公司产品的核心部件，发行人将部分软件开发模块外包给供应商的原因，是否因自身技术实力限制导致无法承接相关业务内容（3）采购、存货及成本的勾稽关系。

**回复：**

## **一、发行人说明**

**（一）说明人天外包、人月外包不同计价模式下外采的人员、从事的工作内容有何区别，外采人员采取不同的结算模式的原因；**

人月外包人员主要包括运维服务类人员、软件开发服务类人员及软件测试类人员等，其任职岗位及职级相对较低，工作内容为对技术能力要求相对较低且相对固定的非核心工作。由公司相关需求部门提出需求后，供应商提供其符合需求的人员的简历，经公司筛选后确定具体外包人员，公司按月与供应商进行结算。

人天外包人员主要包括软件开发服务类人员及软件测试类人员等，是公司基于项目周期性、临时性的需求，向供应商采购的劳务服务，公司根据供应商派出的技术服务人员的工作年限、技术专业程度、项目经验等情况，分别约定不同的结算单价，根据与供应商核对确认的工作时间确定相应的服务采购成本，并按照项目进度进行结算与款项支付。

公司人月和人天外包人员的主要区别如下：

**（1）服务周期和稳定性不同**

人月外包人员从事的工作较为基础且稳定，提供服务周期较长，如运维客服人员，人员相对固定；人天外包人员是基于项目周期性、临时性需要采购的服务人员，通常人员不固定。

**（2）价格差异**

公司人月外包人员的平均价格低于人天外包人员的单价，主要系人月外包人员的工作相对基础且稳定，工资相对偏低，采用人月外包形式便于公司管理。2021 年公司不再进行人月外包服务采购。

2019年-2021年，公司人月外包和人天外包的平均价格比较如下：

项目	2021年	2020年	2019年
人月外包平均价格（元/人月）	-	9,978.89	11,046.80
人天外包平均价格（元/人天）	779.24	720.64	719.98

考虑到上述两个方面因素，公司采用不同的结算模式与供应商进行结算。

**（二）针对项目计价模式下的服务采购，公司将部分软件模块开发任务分包给软件服务供应商，说明部分软件模块是否为通用产品，是否构成公司产品的核心部件，发行人将部分软件开发模块外包给供应商的原因，是否因自身技术实力限制导致无法承接相关业务内容；**

项目计价模式下的服务采购，是公司根据项目的需求，将部分软件模块的开发任务分包给软件服务供应商，主要根据工作内容和工作量等与供应商约定采购价格。

2019年-2021年，公司涉及这类项目计价采购的金额分别为人民币1,622.71万元、人民币1,269.11万元和人民币**3,585.69万元**，占主营业务成本的比例分别为5.73%、4.83%和**10.83%**，占比较小。2021年项目计价模式的服务采购金额及其占主营业务成本的比例增加，主要是因2021年公司业务规模增加，在项目实际需要时采购的服务增加。

公司在考虑项目外包时，主要是根据项目的实际情况，公司客户的区域分布较广，考虑到自有人员的工作饱和情况、项目实施地点等因素，为提高项目的开发实施效率，公司将部分项目的非核心模块的开发任务外包给供应商。由于市场同类服务供应商较多，公司根据采购管理办法规定的流程选择合适的供应商，不存在对单一供应商的重大依赖。公司项目经理负责对项目进行全过程管理，项目的实施结果与风险由公司负责，供应商参与开发或测试的任务构成交付给客户的软件系统的部分内容，不单独形成通用产品，不构成公司产品的核心部件。报告期内，公司项目计价模式的采购金额较小，不存在因自身技术实力限制导致无法承接相关业务内容的情形。

### **（三）采购、存货及成本的勾稽关系**

公司营业成本中涉及的采购包含软硬件采购和服务采购，报告期各期，公司采购金额、期末存货结存金额与成本金额的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
<b>期初存货</b>	<b>1,695.94</b>	<b>2,090.62</b>	<b>129.36</b>
其中：库存商品	32.94	45.29	129.36
合同履行成本中服务采购成本	1,480.56	2,045.33	-
合同履行成本中软硬件采购成本	182.44	-	-
<b>当期软硬件及服务采购金额</b>	<b>15,393.66</b>	<b>8,572.83</b>	<b>12,600.87</b>
其中：软硬件采购金额	1,179.25	922.60	1,288.02
服务采购金额	14,214.41	7,650.23	11,312.85
<b>结转成本费用</b>	<b>13,792.31</b>	<b>8,967.51</b>	<b>12,684.94</b>
其中：软硬件成本	1,244.02	752.52	1,372.09
服务采购成本	12,548.28	8,214.99	11,312.85
<b>期末存货</b>	<b>3,297.29</b>	<b>1,695.94</b>	<b>45.29</b>
其中：库存商品	26.71	32.94	45.29
合同履行成本中服务采购成本	3,146.69	1,480.56	-
合同履行成本中软硬件采购成本	123.89	182.44	-

注：期初、期末存货中合同履行成本中服务采购成本是账面价值。

报告期内，公司采购金额、期末存货结存金额与成本金额勾稽一致。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、向发行人采购负责人了解采购部门设置、采购模式及整体采购情况；查阅发

行人采购相关的管理制度,了解、评估并测试发行人与采购管理相关的关键内部控制;

2、向发行人采购负责人了解人天外包、人月外包、项目计价采购的具体服务内容以及区别;

3、获取了发行人报告期内采购成本明细账,了解报告期内主要供应商情况,查阅发行人主要供应商采购合同、付款单据、记账凭证、发票、付款银行流水等原始凭证,核查交易的真实性;

4、通过公开信息查阅了主要供应商工商登记信息,核查与发行人是否存在关联关系;

5、对发行人报告期内的主要供应商实施函证;

6、访谈发行人的主要供应商,了解发行人与主要供应商的合作情况等;

7、复核报告期内发行人采购金额、存货变动及成本的勾稽关系。

## **(二) 核查意见**

基于申报会计师执行的上述核查工作,就申报财务报表整体公允反映而言,在报告期内的所有重大方面,申报会计师认为:

1、发行人关于采用人天外包和人月外包不同的计价模式进行的服务采购的原因说明,采取不同的结算模式的原因说明与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致;

2、项目计价模式下的服务采购,发行人将部分软件模块的开发任务分包给软件服务供应商,不单独形成通用产品,不构成公司产品的核心部件,不存在因自身技术实力限制导致无法承接相关业务内容的说明与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致;

3、报告期各期,发行人采购金额、期末存货结存金额与成本金额匹配,与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

### **问题 10.2**

根据招股说明书披露,报告期各期,发行人综合毛利率分别为 39.09%、41.86%和 44.81%,其中公司软件开发与服务业务的毛利率分别为 37.45%、38.28%和 44.00%,毛利率呈逐年上升的趋势。报告期内,公司综合毛利率水平与可比公司的平均毛利率水平差异较小。

请发行人:列表说明软件开发与服务类业务毛利率按照产品类型分类情况,毛利率按区间的分布情况,如分布较分散请分析原因。

请申报会计师核查上述,并发表核查意见。

**回复:**

## 一、发行人说明

### （一）列表说明软件开发与服务类业务毛利率按照产品类型分类情况

报告期内，公司软件开发与服务业务毛利率按照产品类型分类情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
车企营销系统	37,937.81	44.18%	27,814.29	42.95%	26,662.14	35.53%
车主服务平台	2,837.22	54.82%	3,251.93	53.56%	3,576.81	57.70%
汽车产业服务生态平台	316.22	50.31%	335.21	38.48%	255.45	53.17%
合计	41,091.25	44.96%	31,401.43	44.00%	30,494.40	38.28%

报告期内，公司车企营销系统的毛利率分别为 35.53%、42.95%和 44.18%，2020 年毛利率增长较多，主要系公司加强销售价格管控，优化成本结构，加强项目与人员管理，提高自有人员使用比例及利用率。

报告期内，公司车主服务平台业务的毛利率分别为 57.70%、53.56%和 54.82%，各期毛利率有小幅波动，主要系车主服务平台业务收入规模还较小，易受单个项目毛利率的影响。

报告期内，公司汽车产业服务生态平台的毛利率分别为 53.17%、38.48%和 50.31%，各年毛利率波动较大，主要系汽车产业服务生态平台业务处于业务开展初期阶段，收入规模较小，对成本变动比较敏感。

### （二）毛利率按区间的分布情况，如分布较分散请分析原因

报告期内，公司软件开发与服务业务中项目毛利率按区间分布的收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
20%以下（含）	5,069.75	12.34%	5,273.44	16.79%	5,046.76	16.55%
20%至 40%（含）	8,140.18	19.81%	4,578.09	14.58%	6,345.69	20.81%
40%至 60%（含）	15,071.79	36.68%	12,852.68	40.92%	15,670.92	51.39%
60%至 80%（含）	10,662.34	25.95%	7,982.85	25.42%	2,303.85	7.55%
80%至 100%（含）	2,147.19	5.22%	714.37	2.29%	1,127.18	3.70%
合计	41,091.25	100.00%	31,401.43	100.00%	30,494.40	100.00%

报告期内，公司软件开发与服务业务中项目毛利率按区间分布的数量情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
20%以下（含）	55	16.77%	35	14.71%	58	19.73%
20%至 40%（含）	63	19.21%	30	12.61%	59	20.07%
40%至 60%（含）	101	30.79%	93	39.08%	118	40.14%
60%至 80%（含）	58	17.68%	43	18.07%	29	9.86%
80%至 100%（含）	51	15.55%	37	15.53%	30	10.20%
合计	328	100.00%	238	100.00%	294	100.00%

报告期内，从收入规模分布来看，分布在 40%至 60%（含）毛利率区间的项目收入合计占比分别为 51.39%、40.92%和 **36.68%**；从项目数量分布来看，40%至 60%（含）毛利率区间的项目数量占比分别为 40.14%、39.08%和 **30.79%**。2019-2021 年，公司毛利率在 40%至 60%（含）区间的项目对应的营业收入和项目数量占比最高，与软件开发与服务业务平均毛利率及其变动趋势基本一致，具有商业合理性。

报告期内，从收入规模分布来看，分布在 20%以下（含）毛利率区间的项目收入合计占比分别为 16.55%、16.79%和 **12.34%**，低毛利项目主要系新发展的新能源车企项目、战略性客户的项目及开发难度高、需求变更频繁的项目。

报告期内，从收入规模分布来看，分布在 20%至 40%（含）毛利率区间的项目收入合计占比分别为 20.81%、14.58%和 **19.81%**，2020 年度该区间内营业收入占比降低，主要系开发项目的工作内容、难度、交付周期等因素所导致的毛利率正常浮动。

报告期内，从收入规模分布来看，分布在 60%至 80%（含）毛利率区间的项目收入合计占比分别为 7.55%、25.42%和 **25.95%**，2020 年及 **2021 年**该毛利率区间的项目收入涨幅较大，主要系优质项目不断增加，毛利率较高的原因主要为：在项目承接及实施过程中，公司加强了定价及成本管理，同时，客户需求明确，团队能力与客户要求匹配，人员利用率高，项目整体进度管控较好。

报告期内，从收入规模分布来看，分布在 80%至 100%（含）毛利率区间的项目收入合计占比分别为 3.70%、2.29%和 **5.22%**，主要系自主软件销售、SaaS、BaaS 等产品化程度较高的业务。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

- 1、取得并核查了发行人报告期内的项目明细表，分析软件开发与服务业务中各产品类型的毛利率情况及变动原因；
- 2、分析发行人软件开发与服务业务中毛利率区间分层的收入规模及占比；
- 3、核查了发行人软件开发与服务业务中主要项目的销售合同及相关成本对应的采购合同，分析软件开发与服务业务的毛利率及变动原因。

### （二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人软件开发与服务类业务毛利率按照产品类型分类情况与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；
- 2、报告期内，发行人按照毛利率区间分层的收入规模及占比情况与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

## 问题 11、关于费用

### 问题 11.1

根据招股说明书披露，报告期各期发行人研发费用分别为 7,365.71 万元、7,430.89 万元和 7,963.44 万元，占当期营业收入比例分别为 15.13%、15.26%和 16.73%。公司研发费用主要由职工薪酬、股权激励费用、差旅费等构成。

发行人报告期各期末研发人员人数分别为 242 人、267 人和 298 人，研发人员人均薪酬分别为 25.40 万元、24.15 万元和 23.80 万元。

请发行人说明：（1）研发人员的具体界定标准，是否存在研发人员同时参加非研发工作的情况；（2）其他的主要内容及支付对象。

回复：

#### 一、发行人说明

##### （一）研发人员的具体界定标准，是否存在研发人员同时参加非研发工作的情况；

公司研发人员为从事研发活动的相关员工。公司的研发活动包括底层技术研发、技术平台搭建、中台建设、整体框架设计、系统架构设计、产品原型设计、产品研发、产品升级迭代等。根据公司现有的组织架构，公司设立了技术研发中心、产品研发中心、云服务事业部三个部门负责公司的各项研发工作。

公司的研发人员均从事研发相关工作，不存在研发人员同时参加非研发工作的情况，研发人员的职工薪酬及相关费用纳入研发费用科目进行核算。

##### （二）其他的主要内容及支付对象

报告期内，公司研发费用中其他费用金额分别为人民币 79.06 万元、人民币 100.64 万元和人民币 216.64 万元，占研发费用的比例分别为 1.07%、1.27%和 2.69%，占比较小。其中 2021 年较 2020 年增加主要是由于阿里云服务费用等办公费的增加。

其他费用主要包括折旧费、水电费、物业费、业务通讯费、办公费等，其中水电费、物业费主要是根据研发部门使用的租赁房屋情况进行的分摊，支付对象为租赁房屋的出租方；业务通讯费、办公费根据实际发生情况，于研发人员报销时支付给员工个人或者根据费用的发生情况支付给供应商；折旧费是根据研发部门使用的固定资产情况计提的相应折旧费用。

#### 二、中介机构核查意见

##### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

- 1、了解、评估并测试发行人与研发、职工薪酬相关的关键内部控制；
- 2、询问发行人财务部人员，了解发行人研发支出归集和核算方法，评价发行人有关研发费用的会计核算是否符合企业会计准则的相关规定；
- 3、获取并检查发行人员工花名册，检查研发人员与其他人员的划分情况，了解计入研发费用的人员范围、研发相关岗位职责，了解研发人员数量及变动情况；
- 4、向研发部门经理和研发人员了解日常研发模式和工作内容，获得工作记录文件；
- 5、分析发行人报告期内研发费用的构成，检查是否存在异常或变动幅度较大的情况，并分析其合理性。

## **（二）核查意见**

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

- 1、发行人研发人员为从事研发活动的相关员工，不存在研发人员同时参加非研发工作的情况，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；
- 2、发行人报告期内研发费用中其他费用性质及金额与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

### **问题 11.2**

根据招股说明书披露，发行人报告期各期销售费用分别为 1,704.44 万元、1,945.65 万元和 1,609.45 万元，占营业收入的比例分别为 3.50%、4.00%和 3.38%，2019 年销售费用较高主要系当年公司加大客户开拓力度所致。报告期内销售人员平均薪酬分别为 56.07 万元、46.76 万元和 42.26 万元。

请发行人说明：（1）报告期内销售人员平均薪酬逐年下降且大幅高于管理、研发人员的原因，是否高于同行业可比公司及合理性；（2）销售费用变动趋势与收入波动的匹配性，不匹配的原因及合理性。

请申报会计师核查上述事项，并发表核查意见。

**回复：**

#### **一、发行人说明**

**（一）报告期内销售人员平均薪酬逐年下降且大幅高于管理、研发人员的原因，是否高于同行业可比公司及合理性；**

##### **1、销售人员平均薪酬下降且大幅高于管理、研发人员的原因**

2019年-2021年，公司销售费用中人均薪酬分别为人民币46.76万元、人民币42.26万元和人民币64.81万元。2020年销售人员人均薪酬较2019年减少人民币4.50万元，主要是2020年销售人员奖金减少，以及公司承担的部分社保费用减免。2021年销售人员人均薪酬较2020年增加人民币22.55万元，主要原因包括：（1）2021年公司销售人员月平均人数较2020年减少5人，因区域销售团队人员结构进行优化调整，部分职级较低的销售人员减少导致销售人员总数较2020年减少；（2）2021年公司员工工资调整并增加绩效奖金，其中销售人员人均工资较2020年增加人民币8.49万元，因2021年公司业绩提升，销售人员人均奖金较2020年增加人民币11.30万元；（3）2020年公司享受疫情期间部分社保费用的减免，2021年公司正常为员工缴纳。2021年，管理人员、研发人员的人均薪酬也有所增加。

公司销售费用中归集的销售人员包括资深客户经理和其他销售人员。基于公司业务聚焦行业的特点，公司按区域或客户群配备专门的客户经理，客户经理从业时间长，行业经验丰富。客户经理主要面向行业大客户，利用在行业内多年积累的口碑和经验进行顾问式销售，因此，公司销售团队精干，人数较少。同时，公司注重对于销售人员的激励，根据销售业绩发放奖金。综上，报告期内，公司销售人员人均薪酬相对较高。整体来说，公司销售人员较少，薪酬规模总体较低。

公司管理人员为与管理活动直接相关的人员，主要包括财务部、企业管理部、证券部、人力资源部、行政部、商务部、法务部人员等。2019年-2021年，公司管理人员平均薪酬分别为人民币35.20万元、人民币30.29万元和人民币35.54万元，月平均人数分别为39人、49人和54人，主要是后台职能部门人员。公司销售人员主要是资深客户经理，是具有多年汽车行业知识积累的复合型销售人才，较管理人员而言，工作资历及行业经验更为资深，因此，公司销售人员人均薪酬高于管理人员的人均薪酬具有合理性。

公司研发人员为从事研发活动的人员。2019年-2021年，公司研发人员平均薪酬分别为人民币24.15万元、人民币23.80万元和人民币27.41万元，月平均人数分别为267人、298人和264人，人数较多，主要系公司注重研发投入，加强研发队伍中各梯队人员的配置，其中包括部分资历相对较浅的工程师，其工资水平相对较低。因

此，公司销售人员人均薪酬高于研发人员的人均薪酬具有合理性。

## 2、与同行业可比公司的比较

报告期内，公司与同行业可比公司销售人员平均薪酬比较情况如下：

单位：万元

证券代码	公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
688579.SH	山大地纬	暂未披露	25.41	14.77
300598.SZ	诚迈科技	暂未披露	26.23	24.21
300496.SZ	中科创达	151.36	184.21	132.33
301221.SZ	光庭信息	暂未披露	24.22	21.20
平均值		-	25.29	20.06
用友汽车		64.81	42.26	46.76

注 1：可比公司的数据来源于相关企业的年报或招股说明书。

注 2：中科创达销售人员平均薪酬较为异常，故不纳入平均值计算。

报告期内，公司销售人员数量与可比公司的比较情况如下：

单位：人

证券代码	公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售人员 人数	占比	销售人员 人数	占比	销售人员 人数	占比
688579.SH	山大地纬	暂未披露	-	81	5.28%	78	6.52%
300598.SZ	诚迈科技	暂未披露	-	59	1.33%	62	1.72%
300496.SZ	中科创达	59	0.51 %	38	0.52%	34	0.69%
301221.SZ	光庭信息	暂未披露	-	44	3.67%	42	3.75%
平均值		59	0.51	56	2.70%	54	3.17%

证券代码	公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售人员 人数	占比	销售人员 人数	占比	销售人员 人数	占比
			%				
	用友汽车	19	1.63 %	24	1.98%	22	2.33%

注：可比公司的数据来源于相关企业的年报或招股说明书。公司人数及占比取自月平均人数取整数。可比公司如未披露月平均人数，则人数及占比取自年末人数。

2019 年和 2020 年，公司销售人员人均薪酬高于可比公司平均水平，主要原因是公司销售活动面对的客户较为集中，主要销售人员为资深客户经理，销售团队较为精干，销售人员总数及占比低于可比公司平均水平。2019 年和 2020 年，公司增加了销售人员数量，新入职的销售人员主要是职级相对较低的销售人员，因此平均薪酬水平有所降低，加上新冠肺炎疫情期间公司承担的部分社保费用减免，2020 年公司销售人员人均薪酬有所下降，与可比公司的差异减小。此外，公司主要经营地位于上海，山大地纬主要经营地位于山东济南，诚迈科技主要经营地位于江苏南京，光庭信息主要经营地位于湖北武汉，区域间收入和消费水平等存在差异。

## （二）销售费用变动趋势与收入波动的匹配性，不匹配的原因及合理性。

报告期内，公司销售费用分别为人民币 1,945.65 万元、人民币 1,609.45 万元和人民币 1,897.68 万元，占营业收入的比例分别为 4.00%、3.38%和 3.22%，销售费用率波动较小，公司销售费用变动趋势与收入变动的趋势基本一致。

报告期内，公司销售费用中股权激励费用分别为人民币 335.59 万元、人民币 223.80 万元和人民币 277.68 万元，除去股权激励费用外，销售费用分别为人民币 1,610.06 万元、人民币 1,385.65 万元和人民币 1,620.00 万元。2020 年受新冠肺炎疫情影响，相应的差旅费、会务费、业务招待费共计减少人民币 211.15 万元。因此 2020 年销售费用较 2019 年减少。2021 年，公司销售费用随营业收入同步增长。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

- 1、了解、评估并测试发行人与职工薪酬相关的关键内部控制；
- 2、取得报告期内发行人销售费用明细表，分析报告期内销售费用变化情况，了解变动的原因及合理性；
- 3、获取发行人员工花名册、职工薪酬明细等信息，核对工资发放及社保缴纳情况，抽查工资期后发放记录，检查职工薪酬的真实性、完整性；
- 4、取得发行人报告期各期销售人员、管理人员、研发人员花名册及工资表，分析人员数量及平均薪酬的变动原因，分析销售人员平均薪酬高于管理人员和研发人员平均薪酬的原因；
- 5、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等资料，了解同行业可比公司销售人员平均薪酬情况，分析发行人销售人员平均薪酬与同行业可比公司存在差异的原因；
- 6、分析销售费用变动情况及与收入变动的相关性。

## （二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

- 1、报告期内 **2020 年**销售人员平均薪酬下降且大幅高于管理、研发人员平均薪酬的原因合理，高于同行业可比公司销售人员的平均薪酬水平具有合理性，**2021 年销售人员平均薪酬增加具有合理性**的说明与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；
- 2、发行人报告期内的销售费用变动趋势与收入变动趋势基本一致，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

### 问题 12、关于存货

根据招股说明书披露，报告期各期末，公司存货账面价值分别为 129.36 万元、45.29 万元和 5,126.97 万元，占流动资产的比例分别为 0.23%、0.07%和 7.28%。2020 年末存货账面价值大幅上升，主要系公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，在确认收入及结转成本前，公司将相应的合同履约成本在存货科目列示。

请发行人说明：（1）报告期期末，未完工项目的工作量和成本的确认和分配情况，是否取得相关的外部证据；（2）报告期期末计入合同履约成本前五大合同情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、完工进度等，是否存在已到验收期但仍未验收的情形、是否存在亏损合同，截止目前期后确认收入的金额，在手项目是否存在项目

不能按时完工、拖延验收的风险。

请保荐机构和申报会计师核查上述问题，并发表意见。

**回复：**

## 一、发行人说明

### （一）报告期期末，未完工项目的工作量和成本的确认和分配情况，是否取得相关的外部证据

2020年1月1日之前，公司的定制化软件开发服务采用完工百分比法确认收入。自2020年1月1日起，公司分析其不满足在某一时段内履行履约义务的条件，以客户验收时点确认收入，将客户验收前发生的合同履行成本在存货科目列示。

定制化软件开发服务的项目成本主要包括职工薪酬、服务采购成本、软硬件采购成本及其他成本。

2020年12月31日及2021年12月31日，公司未完工项目的合同履行成本账面余额明细如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	4,597.76	51.70%	3,029.61	56.29%
服务采购成本	3,307.53	37.19%	1,646.89	30.60%
软硬件采购成本	123.89	1.39%	182.44	3.39%
其他成本	863.51	9.72%	522.93	9.72%
合计	8,892.69	100.00%	5,381.87	100.00%

上述项目成本的归集、核算方法及取得的外部单据如下：

#### （1）职工薪酬

公司通过项目编码归集该项目的工时成本以及费用，为开展具体项目而发生的实施人员的薪酬，按照工时在各项目中进行归集和分摊。人工成本的证据主要系内部核算资料，未取得相关外部证据。职工薪酬归集与分摊的具体流程如下：

##### ① 项目立项

公司与客户达成初步意向或签订销售合同后，且在发生需要归集的相关成本前，公司进行项目立项，设置项目编码、项目名称、项目类型及项目状态等信息。

## ② 归集分配具体流程

人工成本归集分配具体流程如下：1) 于每月末，由项目经理按照实际出勤情况按照要求在系统中填报工时，并由项目组成员进行确认；2) 项目管理部于次月初从系统中导出《员工工时记录表》，复核无误后上报至财务部；3) 财务部依据人力部门的考勤记录，对《员工工时记录表》进行再次复核，并据此将当月员工薪酬分摊到具体项目。

i. 服务采购成本，主要是为项目采购的外包技术服务费，发生时按照项目进行归集，主要外部证据包括与供应商签订的采购合同、工作量确认单及发票等。

ii. 软硬件采购成本，主要是为项目采购的软硬件产品，发生时按照项目进行归集，主要外部证据包括与供应商签订的采购合同、签收单及发票等。

iii. 其他成本主要是与执行项目相关的差旅费、办公费、租赁费等支出，发生时直接归入相关项目，主要外部证据包括包括合同、发票等。

**(二) 报告期期末计入合同履约成本前五大合同情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、完工进度等，是否存在已到验收期但仍未验收的情形、是否存在亏损合同，截止目前期后确认收入的金额，在手项目是否存在项目不能按时完工、拖延验收的风险。**

**1、报告期期末计入合同履约成本前五大合同情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、完工进度，以及截至 2022 年 2 月 28 日期后确认收入的金额**

2020 年 12 月 31 日，公司计入合同履约成本前五大合同情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同金额 (含税)	合同履 约成本	截至期末完 工进度	期后确认 收入
1	沃尔沃 Newbie 项目	沃尔沃汽车销售(上海)有限公司	1,699.33	692.85	实施中	1,603.14
2	一汽 Fusion Cloud 项目	启明信息技术股份有限公司	1,396.83	520.08	实施中	1,299.54
3	宝马 CSR 项目	华晨宝马汽车有限公司、宝马(中国)汽车贸易有限公司	1,545.96	358.11	实施中	1,458.45
4	营销信息化建设项目	北奔重型汽车集团有限	900.00	229.79	实施中	849.06

序号	项目名称	客户名称	合同金额 (含税)	合同履 约成本	截至期末完 工进度	期后确认 收入
		公司				
5	大客户销售系统/ 业务分析项目	广州宸祺出 行科技有限 公司	497.00	211.59	实施中	468.87

2021年12月31日，公司计入合同履约成本前五大合同情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同金额 (含税)	合同履 约成本	截至期末 完工进度	期后确 认收入
1	宝马配件 CSR 项 目	华晨宝马汽车 有限公司	3,158.16	817.41	实施中	-
2	数字化门店项目	大圣科技股份 有限公司	1,680.00	758.56	实施中	-
3	长久汽车项目(一 期)	广西长久汽车 集团有限公司	1,422.27	619.62	实施中	-
4	元通汽车项目	用友网络科技 股份有限公司	500.18	459.63	实施中	-
5	北京现代 NDMS 二期系统开发项 目	北京现代信息 技术有限公司	904.55	390.00	实施中	-

## 2、是否存在已到验收期但仍未验收的情形、是否存在亏损合同

截至报告期末，上述项目仍在执行中，不存在已到验收期但仍未验收的情形。

截至2022年2月28日，上述已验收项目确认收入、结转成本情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同金额（含税）	项目收入	项目成本	是否亏损
1	一汽 Fusion Cloud 项目	1,396.83	1,299.54	774.50	否
2	宝马 CSR 项目	1,545.96	1,458.45	477.37	否
3	大客户销售系统/业务分析项目	497.00	468.87	230.89	否
4	营销信息化建设项目	900.00	849.06	348.62	否
5	沃尔沃 Newbie 项目	1,699.33	1,603.14	1,331.28	否

截至 2022 年 2 月 28 日，上述未验收项目的预算及实际执行情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同金额（含税）	预算成本	项目成本	是否亏损	项目进展
1	宝马配件 CSR 项目	3,158.16	1,512.00	1,003.47	否	上线试运行
2	数字化门店项目	1,680.00	1,016.55	780.92	否	用户测试
3	长久汽车项目（一期）	1,422.27	1,329.23	700.96	否	用户测试
4	元通汽车项目	500.18	467.86	460.30	否	上线试运行
5	北京现代 NDMS 二期系统开发项目	904.55	622.63	399.79	否	上线试运行

综上，公司报告期期末计入合同履约成本前五大合同不存在亏损情况。

### 3、在手项目是否存在项目不能按时完工、拖延验收的风险

截至报告期期末，公司个别项目由于客户组织架构变动、需求变更等因素影响，项目暂时中止，对存在减值风险的，公司相应计提减值准备。

2020 年 12 月 31 日及 2021 年 12 月 31 日，暂停项目的合同履约成本减值情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日

项目	2021年12月31日	2020年12月31日
合同履约成本账面余额	544.72	407.16
合同履约成本减值准备	298.75	287.84
合同履约成本账面价值	245.97	119.32

除此之外，公司在手项目均按计划正常推进，不存在不能按时完工、拖延验收的风险。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

- 1、了解、评估并测试发行人与存货相关的关键内部控制；
- 2、获取合同履约成本项目明细包括但不限于项目名称、客户名称、合同金额、账面成本金额、项目进度等；
- 3、检查合同履约成本、项目合同成本的归集过程，包括工时成本、服务外包成本、软硬件采购成本及其他成本等的归集和分摊明细，检查成本实际支出的相关凭证；
- 4、检查是否存在已经完工但未结转成本的情形，是否存在无法确认收入的风险；
- 5、结合合同金额、预算成本、预计进一步发生的成本、相关税费及销售费用等信息，复核并计算合同履约成本是否存在跌价准备的情形。

### （二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

- 1、报告期期末，发行人未完工项目的合同履约成本的确认符合企业会计准则要求；
- 2、报告期期末，未完工项目的工作量和成本的确认和分配情况与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；
- 3、发行人报告期期末计入合同履约成本前五大合同不存在已到验收期但仍未验收的情形，不存在亏损合同，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；
- 4、报告期期末，发行人在手项目除个别暂停项目外不存在不能按时完工、拖延验收的风险，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

本函仅供关于对用友汽车信息科技(上海)股份有限公司首次公开发行人民币普通股(A股)股票并在科创板上市申请文件的第一轮审核问询函的回复使用;未经本所书面同意,不得作其他用途使用。

安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)



王静

中国注册会计师:王 静



张英

中国注册会计师:张 英

中国 北京

2022年 3 月 30 日