

慧博云通科技股份有限公司

Hydsoft Technology Co., Ltd.

(浙江省杭州市余杭区仁和街道粮站路 11 号 1 幢 3 楼 309 室)



关于慧博云通科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

发行注册环节反馈意见落实函的回复



(深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路 128 号前海深港基金小镇 B7 栋 401)

深圳证券交易所：

慧博云通科技股份有限公司（以下简称“慧博云通”、“发行人”、“公司”）收到贵所于 2022 年 5 月 24 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010450 号）（以下简称“意见落实函”）。华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）作为本次发行上市的保荐机构，与慧博云通科技股份有限公司、发行人律师北京市金杜律师事务所（以下简称“金杜律师”、“发行人律师”）、申报会计师致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“致同会计师”、“申报会计师”）等相关方对意见落实函所列问题进行了落实，并形成回复，请予以审核。

如无特别说明，本回复所述的词语或简称与招股说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。

| 字体 | 释义 |
|-------------|----------------------|
| 黑体加粗 | 《意见落实函》中的问题 |
| 宋体 | 对《意见落实函》的回复、中介机构核查意见 |
| 楷体加粗 | 对招股说明书的修改、补充 |

本回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

| | |
|---------------------|----|
| 1. 关于收入 | 3 |
| 2. 关于成本 | 48 |
| 3. 关于诉讼 | 60 |
| 4. 关于发行人核心竞争力 | 77 |

1. 关于收入

根据申报材料，(1) 报告期各期，发行人销售收入在 1,000 万元（不含）以上的客户数量分别为 13 家、20 家和 19 家，平均销售金额分别为 2,693.69 万元、2,358.49 万元和 2,777.91 万元。其中，2019-2021 年公司高收入规模客户逐年增多，(2) 报告期各期，针对发行人营业收入核查的回函比例分别为 51.09%、40.36%、46.55%，同时，通过客户访谈方式核查的营业收入占比分别为 81.5%、81.31%、72.09%。(3) 报告期内，第三方技术服务为发行人主要采购项目之一，无一家供应商进入发行人前五大供应商，采购较为零散，2019-2021 年发行人对第三方技术服务的采购金额分别为 1,953.17 万元、2,294.27 万元及 3,134.03 万元。(4) 截至 2021 年 12 月 31 日，公司共有 11 家全资子公司，5 家控股子公司及 2 家参股公司。

请发行人：(1) 说明通过客户访谈方式核查收入，比例高于通过函证方式核查收入的原因，并补充说明其中境外业务的具体情况；(2) 说明开拓客户的具体方式，销售人员、销售费用和发行人客户开拓和维护、报告期内收入规模的匹配情况，并补充说明其中境外业务的具体情况；(3) 说明第三方技术服务供应商未直接和客户开展业务的原因、发行人相关业务毛利情况；(4) 说明 11 家全资子公司、5 家控股子公司及 2 家参股公司报告期收入情况，对发行人收入和利润的占比情况，相关公司成立必要性以及成立时间较短的原因。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见，并说明回函比例低的情况下，是否获取了足够证据支撑相关结论。

回复：

1.1 通过客户访谈方式核查收入，比例高于通过函证方式核查收入的原因，并补充说明其中境外业务的具体情况

一、客户访谈比例高于与函证回函比例的原因

(一) 客户访谈及函证两种核查方式各有侧重

为了核查发行人收入的真实性，结合发行人的客户集中度特征，依据保荐人尽职调查工作准则、中国注册会计师审计准则等相关规范与应用指南，保荐机构

与申报会计师将报告期内各期客户按照销售收入降序排列，基于重要性水平，执行访谈与函证核查程序，两种核查方式的具体侧重如下：

- 通过访谈程序，保荐机构与申报会计师重点了解了客户的工商信息等基本情况、合作关系、向发行人采购情况、结算政策、关联关系、是否存在纠纷或诉讼、是否存在其他利益安排等。
- 通过函证程序，保荐机构与申报会计师重点核对了发行人与客户报告期内的交易金额与期末余额情况。

基于上述可见，客户访谈及函证是两种独立的核查方式，由于其关注的要点不同，相互之间通常不能相互替代，但可以进行交叉验证。

（二）客户访谈比例高于函证回函比例主要系由于客户业务部门及财务部门的配合程度不同所致

发行人各期的访谈核查比例和函证发函、回函比例具体如下：

| 项目 | 2021年 | 2020年 | 2019年 |
|---------|--------|--------|--------|
| 访谈占收入比例 | 72.09% | 81.31% | 81.54% |
| 发函占收入比例 | 84.52% | 72.88% | 85.34% |
| 回函占收入比例 | 60.99% | 40.36% | 51.09% |

注：2021年度回函数据为已更新至2022年6月末的最新情况，新增部分由于内部流程较长等原因而回函较慢客户的回函。

保荐机构、申报会计师履行访谈及函证核查程序时，访谈与发函比例整体基本一致，均高于70%；而回函的比例低于访谈的比例，其原因如下：

发行人的下游主要客户包括较多规模体量较大的大型、知名企业。在与之合作的过程中，发行人的业务团队与客户的具体业务部门合作较为紧密，发行人提供的软件技术开发服务对于客户业务部门的经营活动开展具有重要的意义，且发行人过往具有良好的商业信誉及口碑，因此，在沟通客户相关业务部门预约访谈时，相对较为容易，大部分客户业务部门的配合程度相对较高。

发行人的函证对象系客户的财务部门，该等大型客户的财务部门需要面对的供应商众多，发行人在其供应商中规模和体量均相对较小，因此客户的财务部门对于发行人的函证相对重视程度偏低，往往需要多轮沟通催函；同时，由于大型企业客户财务部门回复函证的审批流程相对复杂，回函程序涉及内部部门较多，

也间接导致客户回函意愿和效率较低；此外，发行人的部分境外客户受地域、文化差异、商业习惯等因素的影响，部分境外客户通常对第三方机构的函证不予回函。

综上所述，保荐机构、申报会计师在履行客户访谈及函证核查程序时，由于客户业务部门对访谈的配合度相对更高，而客户财务部门对于函证的配合度相对偏低，导致访谈核查的比例高于函证回函核查的比例。

二、公司客户收入核查的整体情况

（一）公司整体客户收入核查的情况

保荐机构与申报会计师对于公司客户访谈与函证两种核查方式及其金额、比例的具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021年 | 2020年 | 2019年 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|
| 访谈核查 | | | |
| 访谈客户对应的收入 | 66,198.52 | 55,905.10 | 44,057.01 |
| 现场走访 | 54,845.72 | 45,014.75 | 35,905.25 |
| 非现场访谈 | 11,352.80 | 10,890.35 | 8,151.76 |
| 访谈比例 | 72.09% | 81.31% | 81.54% |
| 函证核查 | | | |
| 发出函证客户对应的收入 | 77,612.66 | 50,112.29 | 46,110.19 |
| 发函占收入比例 | 84.52% | 72.88% | 85.34% |
| 收回函证客户对应的收入 | 56,003.81 | 27,749.02 | 27,603.66 |
| 回函占收入比例 | 60.99% | 40.36% | 51.09% |

注：2021年度回函数据为已更新至2022年6月末的最新情况，新增部分由于内部流程较长等原因而回函较慢客户的回函。

对于发函而未回函的客户，保荐机构、申报会计师全部执行了替代测试的核查程序。

（二）公司境外客户收入核查的情况

报告期内，公司的主要境外客户为 Ariba、Internet Brands、联发科技股份有限公司、WALMART、VMWare 五家大型客户，前五大境外客户占境外收入的85%以上，公司境外客户相对集中。境外业务访谈与函证核查方式的金额、比例

具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
|------------------|---------------|---------------|---------------|
| 境外客户访谈核查 | | | |
| 访谈境外客户对应的收入 | 11,150.84 | 11,411.35 | 8,427.27 |
| 访谈境外客户比例 | 70.25% | 72.23% | 73.07% |
| 境外客户函证核查 | | | |
| 发出函证客户对应的收入 | 14,907.03 | 14,401.61 | 10,769.39 |
| 发函占境外收入比例 | 93.92% | 91.16% | 93.38% |
| 收回函证客户对应的收入 | 6,376.14 | 768.93 | 700.95 |
| 回函占境外收入比例 | 40.17% | 4.87% | 6.08% |

注：公司境外客户 2021 年度回函较 2019 年与 2020 年有所提升，主要系通过发行人长期持续的沟通，境外主要客户 Internet Brands、联发科技股份有限公司就 2021 年度函证进行了回函所致。

对于发函而未回函的境外客户，保荐机构、申报会计师全部执行了替代测试的核查程序。

三、报告期内部分大额客户未回函导致营业收入函证整体回函率较低，客户未回函的原因及合理性

报告期各期，公司主要未回函客户的函证收入金额及占未回函客户收入总额比例、客户函证情况及未回函的主要原因如下：

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 函证收入金额 | | | 客户函证情况及未回函的主要原因 |
|--------------------------|----------------|----------|-------------------|-----------------|--|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | |
| 报告期各期，境内主要未回函客户情况 | | | | | |
| 1 | 北京字节跳动网络技术有限公司 | 1,625.79 | 71.75 (未发函) | 5.81 (未发函) | 2019 年及 2020 年未对此客户发函，主要系公司来源于其收入的金额较小，基于重要性原则未发函； 2021 年客户未回函，主要系客户与公司的业务规模不大，客户重视程度偏低 |
| 2 | 浙江泰隆商业银行股份有限公司 | 1,068.90 | 244.74 (未发函) | 0.00 (未发函) | 2019 年及 2020 年公司未对此客户发函，主要系公司来源于其收入的金额较小，基于重要性原则未发函； 2021 年客户未回函，主要原因系客户流程繁琐，配合回函意愿较低 |
| 3 | 杭州银行股份有限公司 | 937.79 | 135.75 (未发函) | 0.00 (未发函) | 2019 年及 2020 年公司未对此客户发函，主要系公司来源于其收入金额较小，基于重要性原则未发函； 2021 年客户未回函，主要原因系客户流程繁琐，配合回函意愿较低 |
| 4 | 广域铭岛数字科技有限公司 | 913.93 | 0.00 (未发函) | 0.00 (未发函) | 2019 年及 2020 年由于此客户未产生收入，因此未对此客户发函； 2021 年客户未回函，主要原因系客户与公司的业务规模不大，客户重视程度偏低 |
| 5 | 中移雄安信息通信科技有限公司 | 869.11 | 1,156.86 (已回函) | 666.59 (已回函) | 2019 年及 2020 年函证为统一发函，客户进行了回函；2021 年受疫情反复、客户流程繁琐等多种因素的影响，客户目前尚未就 2021 年收入进行回函 |
| 6 | 浙江吉利控股集团有限公司 | 847.40 | 0.00 (未发函) | 0.00 (未发函) | 2019 年及 2020 年由于此客户未产生收入，因此未对此客户发函； 2021 年客户未回函，主要原因系客户与公司的业务规模不大，客户重视程度偏低 |
| 7 | 中移（杭州）信息技术有限公司 | 792.98 | 473.60 | 431.90 | 报告期各期客户均未回函，主要原因系公司业务规模在客户的采购总额中占比较低，同时，客户流程繁琐，配合回函意愿较低 |

| 序号 | 客户名称 | 函证收入金额 | | | 客户函证情况及未回函的主要原因 |
|---------------------------|-----------------|-------------------|-----------------|---------------|--|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | |
| 8 | 上海浦东发展银行股份有限公司 | 660.38 | 0.00 (未发函) | 0.00 (未发函) | 2019年及2020年由于此客户未产生收入,因此未对此客户发函;2021年客户未回函,主要原因系客户与公司的业务规模不大,同时客户流程繁琐,配合回函意愿较低 |
| 9 | 深圳市海思半导体有限公司 | 646.62 | 4,980.54 | 4,702.92 | 报告期各期客户均未回函,主要原因系公司业务规模在客户的采购总额中占比较低,客户对公司的函证重视程度偏低 |
| 10 | 国付宝信息科技有限公司 | 638.26 | 117.45 (未发函) | 0.00 (未发函) | 2019年及2020年未对此客户发函,主要系公司来源于其收入的金额较小,基于重要性原则未发函;2021年客户未回函,主要系客户与公司的业务规模不大,客户重视程度偏低 |
| 11 | 中信百信银行股份有限公司 | 595.09 | 470.23 | 525.77 | 报告期各期客户均未回函,主要系客户流程繁琐,配合回函意愿较低 |
| 12 | 杭州吉利易云科技有限公司 | 85.25 (未发函) | 94.04 | 970.17 | 2019年及2020年函证为统一发函,此客户未回函,主要原因系客户与公司业务规模不大,客户重视程度偏低;2021年公司未对此客户发函,主要原因系2021年公司来源于客户的收入金额较小,基于重要性原则未发函 |
| 报告期各期, 境外主要未回函客户情况 | | | | | |
| 13 | Ariba | 6,600.53 | 6,656.97 | 5,016.35 | 报告期各期客户均未回函,主要原因系受地域、文化差异、商业习惯等因素的影响,客户回函意愿较低,且客户主要系境外知名的企业,均建立了较为完善的供应商管理系统,基于其内部管理要求,通常对第三方机构的函证不予回函 |
| 14 | WALMART | 1,930.37 | 2,124.58 | 1,612.24 | |
| 15 | Internet Brands | 2,468.65 (已回函) | 2,349.36 | 1,935.89 | 2019年及2020年客户未回函,主要原因系受地域、文化差异、商业习惯等因素的影响,客户回函意愿较低;2021年在公司与客户不断积极沟通后,客户对2021年的函证进行了回函 |
| 16 | 联发科技股份有限公司 | 1,859.60 (已回函) | 1,536.37 | 791.52 | 2019年及2020年客户未回函,主要原因系公司服务规模占客户采购规模较小,客户重视程度偏低; |

| 序号 | 客户名称 | 函证收入金额 | | | 客户函证情况及未回函的主要原因 |
|----|---------------------------|-----------------|---------|---------|---|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | |
| | | | | | 2021 年，在公司与客户不断地积极沟通后，客户对 2021 年的函证进行了回函 |
| 17 | Johnson Johnson Pte. Ltd. | 245.12 (未发函) | 965.39 | 712.43 | 2019 年及 2020 年客户未回函，主要原因系受地域、文化差异、商业习惯等因素的影响，客户回函意愿较低； 2021 年公司未对此客户发函，主要原因系 2021 年公司来源于客户的收入金额较小，基于重要性原则未发函 |

报告期各期，上表列示的主要未回函客户收入占未回函客户总收入比重分别为 90.23%、87.87%、83.89%，占比较高，公司未回函的客户相对集中。

综上所述，由于发行人在客户供应商中规模和体量相对较小，客户对发行人的函证相对重视程度偏低，以及部分客户回函程序及流程复杂、境内外文化差异、习惯不同等因素的影响，上述客户回函意愿较低，未对公司的函证予以回函，具有合理性。

四、回函比例较低的情况下，保荐机构、申报会计师执行了充分的核查程序，获取了足够证据支撑相关结论

针对营业收入回函比例较低的情况，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

（一）对发行人内部控制进行测试并实施未回函的替代测试程序

1、了解发行人内部控制的设计并测试发行人内部控制运行的有效性

了解发行人销售与收款循环内部控制的设计，评价内部控制设计是否有效，并执行穿行测试、控制测试，测试发行人销售与收款循环内部控制运行的有效性。

2、了解客户未回函的原因并实施替代测试程序

当在合理的时间内没有收到询证函回函时，保荐机构、申报会计师与公司、被函证方公司人员联系，询问了解未回函的原因，并对其收入实施以下替代测试程序：

（1）通过企查查、企业信息公示系统、公司网站等公开信息渠道查询客户的成立时间、注册资本、经营范围、联系电话、法定代表人、股东、董监高等信息，核查是否与发行人存在关联关系或潜在关联关系、客户规模、经营范围是否与公司销售内容及销售规模相匹配等；

（2）检查与收入相关的原始资料，包括销售合同或销售订单、对账邮件、结算单或结算邮件、出勤记录、验收报告或验收单等相关资料，报告期各期，保荐机构、申报会计师对全部未回函客户的收入均执行了替代测试检查程序，具体如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| 未回函客户涉及的收入金额 | 21,608.85 | 22,363.27 | 18,506.53 |
| 执行替代测试检查的收入金额 | 21,608.85 | 22,363.27 | 18,506.53 |

(3) 分析营业收入与应收账款勾稽关系的合理性；

(4) 对客户各期的收入变动进行分析，分析其变动的原因及合理性。

3、执行截止性测试程序

获取未回函客户销售的明细账，选取临近资产负债表日前后的恰当期间，检查销售合同(销售订单)和结算单或结算邮件、考勤记录等收入确认支持性文件，检查收入是否计入了恰当的期间。

(二) 对未回函客户收入执行检查的具体过程及方法

1、获取未回函客户与收入相关的原始资料；

2、检查发行人与客户签署的销售合同及销售订单，摘录合同主要信息，结合业务特征、双方的合作模式以及合同约定的条款等内容，检查发行人对各个客户不同项目收入确认的方法和时点是否恰当，是否符合企业会计准则的规定；

3、针对以工作量法确认收入的软件开发人员技术服务、测试技术服务项目，检查考勤记录是否经过双方确认，复核人月或人天结算单价、计件单价等是否与合同约定的一致，核对经过双方确认的对账邮件、结算单或结算邮件，检查结算的期间是否与发行人账面记录收入的期间一致，检查结算金额是否与发行人确认的收入金额一致；

4、针对以验收法确认收入的软件定制开发及解决方案服务及检测认证服务项目，检查验收报告或验收单是否经过客户确认，是否为终验报告，核对验收报告或验收单的日期、项目的金额与发行人记录的收入期间及金额是否一致；

5、针对服务期间平均法确认收入的项目，检查合同、合同约定的服务期间、收款结算凭证等原始资料，按照合同约定的金额重新计算服务期间内各期应确认收入的金额，并与账面记录的收入金额进行比较；

6、分析各个客户各期收入变动的原因及合理性。

(三) 针对各期末回函的前五大客户执行程序的具体情况

报告期各期，针对未回函的前五大客户，保荐机构、申报会计师检查与收入相关的原始资料主要情况如下：

A、深圳市海思半导体有限公司

| | |
|--------------|---|
| 客户名称 | 深圳市海思半导体有限公司 |
| 提供的服务内容 | 测试技术服务 |
| 来源于客户的收入金额 | 报告期内来源于该客户的收入金额分别为 4,702.92 万元、4,980.54 万元、646.62 万元 |
| 业务合同及其主要条款 | 1、保荐机构、申报会计师取得并查阅了发行人与该客户签署的《服务采购主协议》等框架协议； 2、合同的主要条款的约定：根据项目采购协议、订单及相关附件的约定执行安装、测试、人力外包等服务；服务及交付件的具体价格、计价币种及单位等信息以项目采购协议或订单中的约定为准； 3、结算模式：按月结算，一般为客户确认后开票，客户收到发票之日起 30 天付款 |
| 核查的未回函收入金额 | 报告期内，对该客户的各期收入核查金额分别为 4,702.92 万元、4,980.54 万元、646.62 万元 |
| 核查收入的具体过程及方法 | 1、从记账凭证出发，检查了发行人向该客户开具的每笔收入记账凭证对应的发票，报告各期涉及的收入记账凭证的笔数分别为：2019 年 23 笔、2020 年 20 笔，2021 年 14 笔，对每笔记账凭证对应的发票的期后回款时间及金额进行复核检查，检查账期与约定是否一致，开具发票后的回款金额是否与发票一致； 2、从双方的结算单据出发，检查了发行人与该客户之间的结算依据，其中 2019 年 11 份、2020 年 13 份、2021 年 17 份，并查看结算依据中记录的发行人提供测试技术服务的期间、地点、人员、工作量，并结合服务单价了解是否与双方的业务规模一致，检查收入的真实性和准确性；了解结算单价与合同约定的一致性； 3、检查了发行人来自该客户向发行人付款的银行回单，其中 2019 年 9 张、2020 年 11 张，2021 年 11 张，并与发行人账面记录的回款情况比对。 |

B、Ariba,Inc.

| | |
|------------|---|
| 客户名称 | Ariba,Inc. |
| 提供的服务内容 | 软件开发人员技术服务 |
| 来源于客户的收入金额 | 报告期内来源于该客户的收入金额分别为 5,016.35 万元、6,656.97 万元、6,600.53 万元 |
| 业务合同及其主要条款 | 1、保荐机构、申报会计师取得并查阅了报告期内发行人与该客户签署的《Master Services Agreement》等框架协议； 2、合同的主要条款的约定：根据服务协议，发行人向 Ariba,Inc. 提供工作说明书中所列的服务并按照工作说明书中规定的说明和定价方法获得薪酬和补偿 3、结算模式：按月结算，一般为客户确认工时后 60 天付款 |

| | |
|--------------|---|
| 核查的未回函收入金额 | 报告期内,对该客户的各期收入核查金额分别为 5,016.35 万元、6,656.97 万元、6,600.53 万元 |
| 核查收入的具体过程及方法 | 1、从双方的结算单据出发,检查了发行人与该客户之间的结算依据,其中 2019 年 186 份、2020 年 186 份、2021 年 171 份,并查看结算依据中记录的发行人提供软件开发人员技术服务的期间、人员、工作量,结合服务单价了解是否与双方的业务规模一致,检查收入的真实性和准确性;了解结算单价与合同约定的一致性; 2、检查了发行人来自该客户向发行人付款的银行回单,其中 2019 年 11 张、2020 年 16 张,2021 年 25 张,并与发行人账面记录的回款情况比对。 |

C、WALMART,INC.

| | |
|--------------|---|
| 客户名称 | WALMART,INC. |
| 提供的服务内容 | 软件开发人员技术服务 |
| 来源于客户的收入金额 | 报告期内来源于该客户的收入金额分别为 1,612.24 万元、2,124.58 万元、1,930.83 万元 |
| 业务合同及其主要条款 | 1、保荐机构、申报会计师取得并查阅了报告期内发行人与该客户签署的《CONSULTING AGREEMENT》等框架协议; 2、合同的主要条款的约定:根据服务协议,发行人向 WALMART,INC.提供工作说明书中所列的服务并按照附件所规定的费用收取服务费; 3、结算模式:按月结算,一般为客户确认工时后 90 天付款 |
| 核查的未回函收入金额 | 报告期内,对该客户的各期收入核查金额分别为 1,612.24 万元、2,124.58 万元、1,930.83 万元 |
| 核查收入的具体过程及方法 | 1、从双方的结算单据出发,检查了发行人与该客户之间的结算依据,其中 2019 年 21 份、2020 年 24 份、2021 年 16 份,并查看结算依据中记录的发行人提供软件开发人员技术服务的期间、人员、工作量,并结合服务单价了解是否与双方的业务规模一致,检查收入的真实性和准确性;了解结算单价与合同约定的一致性; 2、检查了发行人来自该客户向发行人付款的银行回单,其中 2019 年 13 张、2020 年 12 张,2021 年 30 张,并与发行人账面记录的回款情况比对。 |

D、Internet Brands

| | |
|------------|--|
| 客户名称 | Internet Brands |
| 提供的服务内容 | 软件开发人员技术服务 |
| 来源于客户的收入金额 | 报告期内来源于该客户的收入金额分别为 1,935.89 万元、2,349.36 万元、2,468.65 万元 |
| 业务合同及其主要条款 | 1、保荐机构、申报会计师取得并查阅了报告期内发行人与该客户签署的《Master Services Agreement》等框架协议; 2、合同的主要条款的约定:发行人根据附件的工作说明文件指派相应的技术服务人员向客户提供业务服务,并收取相应的服务费用; 3、结算模式:按月结算,一般为开票后 45 天内付款 |
| 核查的未回函收入金额 | 2019 年、2020 年对该客户的收入核查金额分别为 1,935.89 万元、 |

| | |
|--------------|---|
| | 2,349.36 万元 |
| 核查收入的具体过程及方法 | <p>1、从记账凭证出发，检查了发行人向该客户开具的每笔收入记账凭证对应的发票，2019 年、2020 年涉及的收入记账凭证的笔数分别为 58 笔、59 笔，对每笔记账凭证对应的发票的期后回款时间及金额进行复核检查，了解账期与约定是否一致，开具发票后的回款金额是否与发票一致；</p> <p>2、从双方的结算单据出发，检查了 2019 年及 2020 年发行人与该客户之间的结算依据，其中 2019 年 12 份、2020 年 39 份，并查看结算依据中记录的发行人提供软件开发人员技术服务的期间、人员、工作量，并结合服务单价了解是否与双方的业务规模一致，检查收入的真实性和准确性；了解结算单价与合同约定的一致性；</p> <p>3、检查了 2019 年及 2020 年发行人来自该客户向发行人付款的银行回单，其中 2019 年 13 张、2020 年 11 张，并与发行人账面记录的回款情况比对。</p> |

E、联发科技股份有限公司

| | |
|--------------|--|
| 客户名称 | 联发科技股份有限公司 |
| 提供的服务内容 | 测试技术服务 |
| 来源于客户的收入金额 | 报告期内来源于该客户的收入金额分别为 791.52 万元、1,536.37 万元、1,869.53 万元 |
| 业务合同及其主要条款 | <p>1、保荐机构、申报会计师取得并查阅了：报告期内，发行人与该客户签署的《软件测试合同》、《MediaTek 委托测试服务框架协议合同》等框架协议；</p> <p>2、合同的主要条款的约定：发行人执行工作说明书中规定的具体项目，并将指派经客户审核通过的员工在客户指定地点提供服务并交付服务成果，双方按照提供服务的实际项目人员数量及对应角色级别及提供技术服务的验收情况确定服务费用；</p> <p>3、结算模式：按月结算，一般为开票后 30 天内付款。</p> |
| 核查的未回函收入金额 | 2019 年、2020 年对该客户的各期收入核查金额分别为 791.52 万元、1,536.37 万元 |
| 核查收入的具体过程及方法 | <p>1、从记账凭证出发，检查了 2019 年、2020 年发行人向该客户开具的每笔收入记账凭证对应的发票，2019 年、2020 年涉及的收入记账凭证的笔数分别为 48 笔、42 笔，对每笔记账凭证对应的发票的期后回款时间及金额进行复核检查，了解账期与约定是否一致，开具发票后的回款金额是否与发票一致；</p> <p>2、从双方的结算单据出发，检查了 2019 年、2020 年发行人与该客户之间的结算依据，其中 2019 年 36 份、2020 年 47 份，并查看结算依据中记录的发行人提供测试技术服务的地点、期间、人员、工作量，并结合服务单价了解是否与双方的业务规模一致，检查收入的真实性和准确性；了解结算单价与合同约定的一致性；</p> <p>3、检查了 2019 年、2020 年发行人来自该客户向发行人付款的银行回单，其中 2019 年 24 张、2020 年 21 张，并与发行人账面记录的回款情况比对。</p> |

F、北京字节跳动网络技术有限公司

| | |
|------|----------------|
| 客户名称 | 北京字节跳动网络技术有限公司 |
|------|----------------|

| | |
|--------------|---|
| 提供的服务内容 | 软件开发人员技术服务、测试技术服务、检测认证服务 |
| 来源于客户的收入金额 | 报告期内来源于该客户的收入金额分别为 5.81 万元、71.75 万元、1,625.79 万元 |
| 业务合同及其主要条款 | 1、保荐机构、申报会计师取得并查阅了报告期内发行人与该客户签署的《服务采购主协议》《业务外包框架协议》等框架协议 2、合同的主要条款的约定：为客户提供业务外包服务，服务费按照人员当月实际服务天数×日服务费率的方式计算； 3、结算模式：按月结算，一般为开票后 60 天内付款 |
| 核查的未回函收入金额 | 2021 年对该客户的收入核查金额为 1,625.79 万元 |
| 核查收入的具体过程及方法 | 1、从记账凭证出发，检查了发行人 2021 年向该客户开具的每笔收入记账凭证对应的发票，2021 年涉及的收入记账凭证的笔数为 104 笔，对每笔记账凭证对应的发票的期后回款时间及金额进行复核检查，了解账期与约定是否一致，开具发票后的回款金额是否与发票一致； 2、从结算单据出发，检查了发行人 2021 年与该客户之间的结算依据 275 份，并查看结算依据中记录的发行人提供软件开发人员技术服务、测试技术服务的地点、期间、人员、工作量，结合服务单价了解是否与双方的业务规模一致，检查收入的真实性和准确性；了解结算单价与合同约定的一致性； 3、检查了发行人 2021 年来自该客户向发行人付款的银行回单 96 张，并与发行人账面记录的回款情况比对。 |

G、浙江泰隆商业银行股份有限公司

| | |
|--------------|---|
| 客户名称 | 浙江泰隆商业银行股份有限公司 |
| 提供的服务内容 | 软件开发人员技术服务 |
| 来源于客户的收入金额 | 报告期内来源于该客户的收入金额分别为 0 万元、244.74 万元、1,068.90 万元 |
| 业务合同及其主要条款 | 1、保荐机构、申报会计师取得并查阅了报告期内发行人与该客户签署的《浙江泰隆商业银行股份有限公司技术开发服务合作框架协议》等两份框架协议； 2、合同的主要条款的约定：向客户提供满足客户要求资质的信息科技专业技术外包人员，其工作内容为客户视具体开发项目自由安排,包括但不限于参与软件项目开发、测试、培训、推广和维护等，双方按照人员资质基本技能要求及费用标准，核对实际发生的工作量和合作费用进行结算； 3、结算模式：按季度结算，一般为开票后 30 天内付款。 |
| 核查的未回函收入金额 | 2021 年对该客户的收入核查金额为 1,068.90 万元 |
| 核查收入的具体过程及方法 | 1、从记账凭证出发，检查了 2021 年发行人向该客户开具的每笔收入记账凭证对应的发票，2021 年涉及的收入记账凭证的笔数为 55 笔，对每笔记账凭证对应的发票的期后回款时间及金额进行复核检查，了解账期与约定是否一致，开具发票后的回款金额是否与发票一致； 2、从结算单据出发，检查了 2021 年发行人与该客户之间的结算依据 18 份，并查看结算依据中记录的发行人提供软件开发人员技术服务的期间、人员、工作量，结合服务单价了解是否与双方的业务规模一致，检查收入的真实性和准确性；了解结算 |

| | |
|--|---|
| | <p>单价与合同约定的一致性；</p> <p>3、检查了发行人 2021 年来自该客户向发行人付款的银行回单 67 张，并与发行人账面记录的回款情况比对。</p> |
|--|---|

H、杭州吉利易云科技有限公司

| | |
|--------------|--|
| 客户名称 | 杭州吉利易云科技有限公司 |
| 提供的服务内容 | 软件开发人员技术服务 |
| 来源于客户的收入金额 | 报告期内来源于该客户的收入金额分别为 970.17 万元、94.04 万元、85.25 万元 |
| 业务合同及其主要条款 | <p>1、保荐机构、申报会计师取得并查阅了报告期内发行人与该客户签署的《信息化技术服务合同》、《人员外包技术服务合同》等框架协议；</p> <p>2、合同的主要条款的约定：发行人委派包含但不限于提供技术服务或支持的软件工程师、测试工程师、系统架构师等人员为客户提供人天外包技术服务，根据客户具体工作计划的目标节点，高质量完成客户安排的相关工作任务内容，双方按照合同约定的人月单价费用标准，根据双方确认的实际出勤日结算；</p> <p>3、结算模式：按季度结算，一般为开票后 30 天内付款。</p> |
| 核查的未回函收入金额 | 2019 年、2020 年对该客户的收入核查金额分别为 970.17 万元、94.04 万元 |
| 核查收入的具体过程及方法 | <p>1、从记账凭证出发，检查了发行人向该客户开具的每笔收入记账凭证对应的发票，2019 年、2020 年涉及的收入记账凭证的笔数分别为 12 笔、4 笔，对每笔记账凭证对应的发票的期后回款时间及金额进行复核检查，了解账期与约定是否一致，开具发票后的回款金额是否与发票一致；</p> <p>2、从结算单据出发，检查了发行人 2019 年、2020 年与该客户之间的结算依据 4 份、3 份，并查看结算依据中记录的发行人提供软件开发人员技术服务的期间、人员、工作量，结合服务单价了解是否与双方的业务规模一致，检查收入的真实性和准确性；了解结算单价与合同约定的一致性；</p> <p>3、检查了发行人 2019 年、2020 年来自该客户向发行人付款的银行回单 5 张、1 张，并与发行人账面记录的回款情况比对。</p> |

I、杭州银行股份有限公司

| | |
|------------|---|
| 客户名称 | 杭州银行股份有限公司 |
| 提供的服务内容 | 软件开发人员技术服务 |
| 来源于客户的收入金额 | 报告期内来源于该客户的收入金额分别为 0 万元、135.75 万元、937.79 万元 |
| 业务合同及其主要条款 | <p>1、保荐机构、申报会计师取得并查阅了报告期内发行人与该客户签署的《杭州银行股份有限公司信息科技人员外包服务框架协议》框架协议；</p> <p>2、合同的主要条款的约定：根据服务协议，发行人提供满足客户要求的信息科技专业技术外包人员，为客户提供软件项目开发、测试、培训、推广和维护等服务</p> <p>3、结算模式：按季度结算，一般为客户确认工时后 30 天付款</p> |
| 核查的未回函收入金额 | 2021 年对该客户的收入核查金额为 937.79 万元 |

| | |
|--------------|---|
| 核查收入的具体过程及方法 | <p>1、从记账凭证出发，检查了 2021 年发行人向该客户开具的每笔收入记账凭证对应的发票，2021 年涉及的收入记账凭证的笔数为 6 笔，对每笔记账凭证对应的发票的期后回款时间及金额进行复核检查，了解账期与约定是否一致，开具发票后的回款金额是否与发票一致；</p> <p>2、从结算单据出发，检查了 2021 年发行人与该客户之间的结算依据 5 份，并查看结算依据中记录的发行人提供软件开发人员技术服务的期间、人员、工作量，结合服务单价了解是否与双方的业务规模一致，检查收入的真实性和准确性；了解结算单价与合同约定的一致性；</p> <p>3、检查了发行人 2021 年来自该客户向发行人付款的银行回单 4 张，并与发行人账面记录的回款情况比对。</p> |
|--------------|---|

J、Johnson Johnson Pte.Ltd.

| | |
|--------------|--|
| 客户名称 | Johnson Johnson Pte.Ltd. |
| 提供的服务内容 | 软件开发人员技术服务、软件定制开发及解决方案服务 |
| 来源于客户的收入金额 | 报告期内来源于该客户的收入金额分别为 712.43 万元、965.39 万元、245.12 万元 |
| 业务合同及其主要条款 | <p>1、保荐机构、申报会计师取得并查阅了报告期内发行人与该客户签署的《Regional Services Agreement》等框架协议；</p> <p>2、合同的主要条款的约定：根据服务协议，发行人向 Johnson Johnson Pte.Ltd.提供工作说明书中所列的服务并按照工作说明书中规定的说明和单价获得收入</p> <p>3、结算模式：一般为客户收到发票后 60 天付款</p> |
| 核查的未回函收入金额 | 2019 年、2020 年对该客户的收入核查金额为 712.43 万元、965.39 万元 |
| 核查收入的具体过程及方法 | <p>1、从记账凭证出发，检查了发行人向该客户开具的每笔收入记账凭证对应的发票，2019 年、2020 年涉及的收入记账凭证的笔数分别为 189 笔、131 笔，对每笔记账凭证对应的发票的期后回款时间及金额进行复核检查，了解账期与约定是否一致，开具发票后的回款金额是否与发票一致；</p> <p>2、从结算单据出发，检查了发行人 2019 年、2020 年与该客户之间的结算依据 36 份、44 份，并查看结算依据中记录的发行人提供软件开发人员技术服务的期间、金额是否与合同约定的服务价格一致；检查验收文件是否为终验，检查验收时间、项目金额与账面记录收入的时间及金额是否一致，检查收入的真实性和准确性；</p> <p>3、检查了发行人 2019 年、2020 年来自该客户向发行人付款的银行回单 20 张、9 张，并与发行人账面记录的回款情况比对。</p> |

（四）检查收入当期及期后回款的具体情况

保荐机构、申报会计师获取了公司主要账户的银行账户流水、银行日记账、往来账项明细账等资料，对于各个未回函客户，检查销售发票、应收账款当期回款情况，检查相关销售及往来台账与发行人银行流水及银行日记账的一致性。

保荐机构、申报会计师检查了未回函客户应收账款的期后回款情况，检查对

应的银行对账单等文件，核对期后回款金额与账面记录的回款金额是否一致。报告期各期，对未回函客户的应收账款期后回款测试具体覆盖比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|--|---------------|----------------|----------------|
| 未回函客户涉及的应收账款金额 | 6,486.66 | 6,787.24 | 8,203.14 |
| 期后回款金额 | 5,989.44 | 3,578.13 | 4,994.05 |
| 截至 2022 年 5 月 24 日回款比例 | 92.33% | 52.72% | 60.88% |
| 剔除单项计提坏账准备的应收账款后的截至 2022 年 5 月 24 日回款比例 | 94.83% | 100.00% | 100.00% |

截至 2022 年 5 月 24 日，2019 年度、2020 年度回款比例较低主要系未回函金额中包含对乐视、锤子等全额单项计提坏账准备的应收账款，若剔除单项计提坏账准备的应收账款，2019 年度、2020 年度未回函客户涉及的应收账款回款比例均为 100%。

2021 年未回函客户的期后回款比例为 94.83%，主要原因系开票结算到回款需要一定的周期，因此部分客户尚未全部回款。保荐机构、申报会计师已针对客户未回函情况执行了恰当、充分的替代性程序和其他核查程序。经核查，保荐机构与申报会计师认为，发行人的客户真实，营业收入的确认真实、准确、完整。

综上，发行人营业收入回函比例较低具有合理性，发行人收入核算真实、准确、完整；针对发行人的收入，保荐机构、申报会计师获取了足够证据支撑相关结论。

1.2 开拓客户的具体方式，销售人员、销售费用和发行人客户开拓和维护、报告期内收入规模的匹配情况，并补充说明其中境外业务的具体情况

一、公司开拓客户的具体方式

发行人主要通过商务洽谈及招投标方式获取客户订单，公司与主要客户均建立了长期且可持续的合作关系。销售和服务工作均由各业务群及其下属业务部门自主开展，由销售人员通过公司或行业的渠道与客户直接沟通接洽，通过技术交流了解客户对产品或服务的需求，进一步细化项目的开发或测试需求以及技术要点，并通过商业谈判或招投标的方式与客户达成合作意向。

凭借客户资源优势、较高市场地位及认证资质优势、国际化业务优势、技术能力优势、行业覆盖与产业链优势等核心竞争能力，发行人持续深化与原有客户

的合作关系并不断开拓新客户。针对大部分客户而言，发行人开拓新客户的不同阶段及负责人员的情况如下：

| 序号 | 客户开拓阶段 | | 负责人员 | |
|----|----------------------------------|------|--------------|----------------|
| | | 类型 | 主导人员 | 配合人员 |
| 1 | 取得新客户：与新客户签订框架协议，进入供应商名单 | 大型客户 | 高级管理人员 | 研发与技术实施人员、销售人员 |
| | | 中小客户 | 销售人员 | 研发与技术实施人员 |
| 2 | 取得新客户的订单：新进入客户下属子公司或业务主体后，取得业务订单 | | 业务部门负责人、销售人员 | 研发与技术实施人员 |
| 3 | 扩大客户业务合作规模：在已取得合作的客户业务主体内，扩大业务规模 | | 项目执行团队、销售人员 | 研发与技术实施人员 |

1、取得新客户：由发行人高级管理人员、业务部门负责人主导对新客户的战略规划，通过客户口碑营销、品牌营销、技术交流等方式接洽潜在客户的负责人员，积极参加营销活动；或者基于销售人员广泛搜寻整合的新增大型客户及业务机会，通过商务谈判或招投标等方式，积极陈述并展示公司核心优势，取得客户认可后与大型客户签订框架协议，进入其供应商名单。该阶段中，大型客户主要由发行人高级管理人员、业务部门负责人主导，销售人员、研发与技术实施人员配合商务洽谈或招标文件、展示文件的制作与准备；中小客户则由销售人员主导，研发与技术实施人员配合。

2、取得新客户的订单：进入新客户的供应商名单后，以技术驱动销售的方式推动取得客户下属具体业务部门或子公司的新业务订单。该阶段由业务部门负责人、销售人员主导，研发与技术实施人员积极配合，项目团队结合行业发展趋势和客户的业务场景及技术特点，积极挖掘行业痛点和客户需求，形成高附加值的综合解决方案。

3、扩大已有客户的业务规模：在已取得业务合作的客户下属业务主体内，通过持续深耕客户需求以及高质量的交付服务，提升客户粘性，并不断扩大该客户的业务合作规模，该阶段主要由项目执行团队、销售人员执行。

发行人销售人员、高级管理人员、业务部门负责人、项目执行团队在上述客户拓展过程中的具体工作如下：

| 人员类别 | 阶段/构成 | 客户营销具体工作 |
|------|------------|---|
| 销售人员 | 进入新客户供应商名单 | 1、基于丰富的行业经验、技术背景，以及对销售区域及细分客户的覆盖，利用行业网站、客户网站、客户口碑营销、品 |

| 人员类别 | 阶段/构成 | 客户营销具体工作 |
|---------|-----------------------|---|
| | | 牌营销、技术交流等方式，搜集、梳理并整合新增的客户及业务信息； 2、针对大型客户，配合发行人高级管理人员、业务部门负责人的陈述及展示，主要执行商务洽谈或投标文件的准备工作，以获得客户认可、签订框架协议并进入供应商名单； 3、针对中小客户，销售人员主导与新客户的接洽工作，取得客户认可后签订框架协议，进入新客户的供应商名单。 |
| | 取得新客户订单 | 进入新客户的供应商名单后，协调发行人的相关业务技术人员深度参与销售过程，结合行业发展趋势和客户的业务场景及技术特点，积极挖掘行业痛点和客户需求，形成高附加值的综合解决方案，以技术驱动销售的方式推动销售过程，取得客户下属具体业务部门或子公司的新业务订单。 |
| | 扩大客户业务规模 | 对所负责的市场及客户进行分析、研究和预测，执行区域或行业客户的维护；深耕客户服务，扩大已有客户业务规模。 |
| 高级管理人员 | 余浩、刘彬、张燕鹏、肖云涛、施炜、何召向等 | 1、基于丰富的行业积淀，负责大型客户的开拓工作，通过客户口碑营销、品牌营销、技术交流等方式接洽潜在客户的负责人员，积极参加营销活动； 2、基于销售人员广泛搜寻整合的新增大型客户及业务机会，主导商务谈判或招投标工作，积极陈述并展示公司核心优势，取得客户认可后与大型客户签订框架协议，进入其供应商名单； 3、同时，承担主要客户的拜访、关系维护等销售职能。 |
| 业务部门负责人 | 第一、二、三业务群下属各业务部门及团队 | 除进行业务管理外，基于其对所在业务、市场环境的现状及未来发展方向的清晰、深刻认知，主要进行重大客户或行业的开拓工作，以及进入新客户供应商名单后，沟通客户需求，取得客户下属具体业务部门或子公司的新业务订单。 |
| 项目执行团队 | 业务交付团队 | 高品质交付服务提升客户粘性，服务于项目交付，进行客户需求对接、项目进度管理及技术实施人员日常运营管理；深耕客户服务，熟悉客户需求，助推已有客户业务规模的持续扩大。 |

如上表所述，除销售人员外，发行人的高级管理人员、业务部门负责人、项目执行团队在向客户提供技术服务的同时，基于技术人员长期服务客户的行业特点，亦承担客户营销及拓展职能，主要原因系：相较同行业公司，发行人目前的整体经营规模较小，而公司客户主要为爱立信、SAP、小米、三星集团、中国移动等大型企业，发行人高级管理人员、业务部门负责人基于丰富的行业积淀，除内部经营管理外，亦承担了部分客户拜访、客户关系维护、战略客户拓展等销售职能；同时，发行人凭借核心技术及服务能力与主要客户建立了长期稳定的合作关系，通过提供持续、高品质的交付服务吸引客户，并在服务过程中提升客户粘性，以便在服务客户总部企业的基础上向其集团内企业拓展。具体而言：

1、在客户拓展方面：公司高级管理人员、业务部门负责人牵头整合内部

资源；公司销售人员跟进业务线索，公司研发与技术实施人员洞察客户需求、输出技术服务方案，公司高级管理人员、业务部门负责人向客户展示公司的核心技术能力与交付案例，依托公司的技术能力、客户口碑、核心客户示范效应，不断拓展新客户，并通过高质量的业务交付，提高既有客户的业务规模。

2、在客户维护方面：公司高级管理人员、业务部门负责人保持与客户业务主要负责人的良好沟通；公司销售人员通过持续、系统的客户关系维护管理，提高既有客户对公司日益提升的产品及服务能力的了解，不断挖掘客户潜在需求，从而拓展业务合作范围；公司项目执行团队通过专业高质量的技术服务提升客户满意度，在日常服务中，巩固与客户良好合作关系，促进客户粘性的提升，深入理解行业、理解客户并洞察客户需求。在上述措施下，公司团队共同协力，以期达到与客户共赢、共发展的目的；同时促使既有客户将公司业务推荐给客户内部其他部门或客户同行业友商的相关负责人，间接为公司提供新客户开拓机会。

因此，公司主要以长期合作策略，深耕重要战略客户，通过提供持续、高品质的交付服务吸引客户，并在服务过程中提升客户粘性，拓宽服务范围并在服务客户的基础上向其集团内其他实体及相关领域企业拓展，以促进公司业务的发展。

二、销售人员、销售费用和发行人客户开拓和维护、报告期内收入规模的匹配情况

在公司的客户开拓机制下，销售人员数量相对较少，但综合能力较强，公司销售费用率处于较低水平。报告期内各期末公司销售人员数量分别为 21 人、20 人和 26 人，销售人员数量相对较少，主要原因如下：

1、公司整体经营规模较小，发行人高级管理人员、业务部门负责人承担部分销售职能

相较同行业公司，发行人目前的整体经营规模较小，而公司客户主要为爱立信、SAP、小米、三星集团、中国移动等大型企业，发行人高级管理人员中总经理余浩、副总经理刘彬、张燕鹏、肖云涛、何召向、施炜等人，以及第一、二、三业务群及下属业务部门/团队负责人员均拥有丰富的行业积淀，除内部经营管

理外，亦承担了部分客户拜访、客户关系维护、战略客户拓展等销售职能，使得销售团队规模相对较小。

2、发行人项目执行团队深耕客户服务，通过高品质交付服务提升客户粘性，有助于已有客户业务规模的持续扩大

发行人项目执行团队主要服务于项目交付，进行客户需求对接、项目进度管理及执行。项目执行团队深耕客户服务，熟悉客户需求，有助于已有客户业务规模的持续扩大。

3、公司主要销售人员工作经验丰富且有技术复合背景

由于公司下游领域客户十分重视技术能力，主要客户为大型企业集团，公司始终坚持搭建高水平的销售团队，公司主要销售人员工作经验丰富且有技术复合背景，整体的综合能力相对较高。

截至 2021 年末，公司共有销售人员 26 名，其工作年限均在 5 年以上，其中 10 年以上的占比 69.23%；拥有计算机相关专业或软件研发相关工作经历的员工占比 46.15%；学历在大专及以上学历的占比 88.46%，具体构成情况如下：

| 工作年限 | 占比 | 技术复合背景 | 占比 | 学历 | 占比 |
|--------|--------|--------|--------|---------|--------|
| 10 年以上 | 69.23% | 有技术背景 | 46.15% | 大学本科及以上 | 88.46% |
| 5-10 年 | 30.77% | 无技术背景 | 53.85% | 大学专科 | 11.54% |

截至 2021 年末，发行人 26 名销售人员开拓新客户及日常维护客户情况如下：

单位：人、个

| 覆盖领域 | 销售人员 | 开拓的新客户 | 日常维护的客户 |
|------------|-----------------|---|---|
| 智能终端及移动互联网 | 1 名销售经理、7 名销售人员 | 闻泰通讯、网易（杭州）网络有限公司、长鑫存储技术有限公司、科大讯飞股份有限公司、广联达、小红书科技有限公司等等 | 小米、信通院、阿里巴巴、华为海思、荣耀终端有限公司、摩托罗拉、上海商汤智能科技有限公司、科大讯飞股份有限公司、腾讯大地通途（北京）科技有限公司、联发科技股份有限公司、北京搜狗信息服务有限公司、三二零视觉（北京）科技有限公司、网易（杭州）网络有限公司、长鑫存储技术有限公司、央视国际网络有限公司等四十余家 |
| 金融及重点行业大客户 | 7 名销售经理、7 名销售人员 | 北京百度网讯科技有限公司、经纬恒润、大华技术、安利（中国） | 三星、中国移动、广东美的制冷设备有限公司、浙商银行股份有限公司、浙江零跑科技股份有限公司、中信百信银行股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司、 |

| 覆盖领域 | 销售人员 | 开拓的新客户 | 日常维护的客户 |
|-------------|---------------|---|---|
| | | 电子商务有限公司、高德、龙湖集团、华润集团、广州欧莱雅百库网络科技有限公司、广东博智林机器人有限公司、友邦资讯科技（广州）有限公司、新华三集团、佳都科技、丽晶软件等等 | 百威投资（中国）有限公司、杭州涂鸦信息技术有限公司、挖财网络技术有限公司、龙湖集团、安利（中国）电子商务有限公司、北京百度网讯科技有限公司、OPPO广东移动通信有限公司、高德软件有限公司、广州欧莱雅百库网络科技有限公司、友邦资讯科技（广州）有限公司、华润网络（深圳）有限公司、浙江大华技术股份有限公司、强生、沃尔沃汽车（亚太）投资控股有限公司、上海药明巨诺生物科技有限公司等四十余家 |
| 海内外高科技及软件行业 | 3名销售经理、1名销售人员 | 日电信息系统（中国）有限公司、WALMART、Internet Brands、诺基亚等等 | SAP,WALMART, VMWare, Legion Technologies, WorkBoard Inc., Internet Brands、诺基亚、中信银行、杜比实验室国际技术服务（北京）有限公司、野村综研（北京）系统集成有限公司、日电信息系统（中国）有限公司、上汽通用汽车有限公司、第四范式（北京）技术有限公司、英特尔（中国）有限公司等共计约三十家 |

4、公司客户集中度符合行业特征，大规模客户数量相对集中，有助于节约销售资源

报告期内，同行业可比公司对前五大客户销售收入占各期营业收入比例如下：

| 公司名称 | 前五大客户销售收入占比 | | |
|---------|---------------|---------------|---------------|
| | 2021年度 | 2020年度 | 2019年度 |
| 法本信息 | 37.52% | 42.16% | 42.17% |
| 博彦科技 | 45.67% | 48.23% | 46.33% |
| 中软国际 | 71.30% | 72.67% | 68.73% |
| 润和软件 | 42.06% | 41.33% | 34.50% |
| 诚迈科技 | 52.91% | 53.08% | 50.99% |
| 软通动力 | 64.09% | 69.88% | 68.55% |
| 可比公司平均值 | 52.26% | 54.56% | 51.88% |
| 可比公司中位数 | 49.29% | 50.66% | 48.66% |
| 慧博云通 | 42.39% | 46.35% | 50.21% |

报告期内，发行人前五大客户销售收入占公司营业收入的比例分别为50.21%、46.35%及42.39%，接近国内同行业可比公司的中位数与平均值，集中度约在50%-55%之间，公司的客户集中度符合行业特征，整体行业前五大客户

的占比相对较高。

报告期内，公司按照主营业务收入范围划分的客户数量分布、客户平均销售金额、中位数情况如下：

单位：万元

| 主营业务收入范围 | 客户数量 | 客户平均销售金额 | 客户销售金额中位数 |
|---------------------|------|----------|-----------|
| 2021 年度 | | | |
| 1,000 万元（不含）以上 | 19 | 2,777.91 | 1,904.09 |
| 500 万元（不含）-1,000 万元 | 26 | 740.16 | 782.21 |
| 500 万元以下 | 258 | 73.31 | 27.62 |
| 2020 年度 | | | |
| 1,000 万元（不含）以上 | 20 | 2,358.49 | 1,714.62 |
| 500 万元（不含）-1,000 万元 | 11 | 702.77 | 761.82 |
| 500 万元以下 | 184 | 68.11 | 31.34 |
| 2019 年度 | | | |
| 1,000 万元（不含）以上 | 13 | 2,693.69 | 1,935.89 |
| 500 万元（不含）-1,000 万元 | 12 | 716.98 | 686.73 |
| 500 万元以下 | 164 | 56.73 | 15.35 |

报告期内，公司销售收入在 500 万元（不含）以上的客户是公司收入的主要来源，大规模客户数量相对集中，有助于节约销售资源。

5、公司凭借核心技术及服务能力与客户建立了长期稳定的合作关系，客户粘性较高

公司的优质服务能力成功赢得了各大客户的信任并形成了长期、可持续的合作关系。从合作时间看，发行人与报告期内前五大客户建立合作关系的时间为 3 年至 10 年不等。鉴于信息技术外包服务非标准化的特点，发行人主要与客户通过签署长期或自动续期的合作框架协议开展合作，后续就具体项目签署业务订单。框架协议为发行人与客户的业务合作奠定了长期稳定合作的基础，亦体现了客户对公司服务能力的认可，客户粘性较高。

公司与主要客户均建立了长期稳定的合作关系，报告期内前五大客户的经营规模、行业地位及合作时间如下：

| 序号 | 客户名称 | 经营规模 | 行业地位 | 与发行人合作时间 |
|----|------|---|---|----------|
| 1 | 爱立信 | 2020年营收约300亿美元 | 全球最大的移动通讯设备商，全球领先的通信解决方案及专业服务供应商 | 2018年至今 |
| 2 | SAP | 2020年营收超过300亿美元 | 全球排名第一的企业管理软件，2020年世界500强排名第404位 | 2015年至今 |
| 3 | 小米 | 2020年营收约2,500亿元人民币 | 全球排名第三的智能手机厂商，2020年世界500强排名第422位 | 2013年至今 |
| 4 | 三星集团 | 2020年营收超过3,000亿美元 | 全球最大的存储芯片提供商、智能手机生产厂商、手机面板提供商，2020年世界500强排名第19位 | 2011年至今 |
| 5 | 中国移动 | 2020年营收超过7,000亿元人民币 | 全球领先的移动通信运营商，2020年世界500强排名第65位 | 2011年至今 |
| 6 | 信通院 | 工业和信息化部直属科研事业单位，在全球设有超过20个分支机构，员工超过4,000人 | 国家在信息通信领域（ICT）最重要的支撑单位，国内最权威的ICT研究咨询机构 | 2015年至今 |
| 7 | 华为海思 | 2020年营收近1,000亿元人民币 | 受美国贸易制裁前一度成为全球前十大半导体芯片厂商 | 2012年至今 |

报告期内，公司与包括爱立信、SAP、小米、三星集团、中国移动等在内的主要客户均建立了长期且可持续的合作关系。

一方面，发行人凭借核心技术及服务能力与客户建立了长期稳定的合作关系，在客户产品研发过程中扮演不可或缺的重要角色，客户粘性较高，目前发行人是SAP、Internet Brands、Legion、Workboard等主要海外客户在中国境内地区唯一的离岸研发供应商；

另一方面，发行人与主要客户的合作均具有较强的可持续性，发行人的客户在信息技术外包服务供应商的选择上均较为谨慎，普遍倾向于寻求能够长期合作的供应商；且在建立合作关系及信任后，客户一般情况下都不会轻易改变与优质供应商的业务合作关系，从而有效地保证服务的稳定性、持续性。

以报告期内发行人的主要客户为例，发行人获取客户的营销方式、客户拜访及维护方式具体如下：

（1）爱立信

| | |
|----------|------------------------------|
| 客户名称 | 爱立信 |
| 经营规模 | 2020 年营收约 300 亿美元 |
| 主营业务合作内容 | 5G 基站、传输、核心网等领域的软件技术外包业务 |
| 客户获取方式 | 商务洽谈及收购 |
| 与发行人合作时间 | 2018 年至今持续合作 |
| 客户维护方式 | 主要通过定期客户拜访、电话会议、邮件等方式拓展及维护客户 |
| 主要客户经理 | 施炜（发行人副总经理）；事业部副总裁 1 名 |
| 营销经理 | 销售人员 2 名 |
| 技术服务交付经理 | 邓路（发行人研发总监）；项目经理 5 名 |

爱立信是全球领先的移动通讯设备提供商，致力于提供端到端全面通信解决方案以及专业服务，业务遍布全球 180 多个国家和地区。文思海辉自 2010 年开始与爱立信建立业务合作，并为其提供针对无线电、电信网络设备和系统的软硬件研发和支持服务。2018 年海航集团基于自身的发展及流动性问题的考虑，计划出售文思海辉；爱立信为了保障服务自身的技术人员稳定性，协调文思海辉将服务于爱立信的原外包服务团队转由其他软件外包服务商承接。在上述背景下，2018 年 10 月，经过询价及商业谈判等程序后，发行人收购文思海辉的的爱立信业务资产组。

在发行人承接文思海辉的爱立信业务后，基于高度整合的招聘资源、深厚的通信领域交付经验，公司为爱立信提供高契合度的技术人才和全面的研发服务，取得了爱立信的认可，业务规模持续扩大。

（2）SAP

| | |
|----------|---------------------------------|
| 客户名称 | SAP |
| 经营规模 | 2020 年营收超过 300 亿美元 |
| 主营业务合作内容 | 企业级业务流程管理软件离岸研发的软件技术外包业务 |
| 客户获取方式 | 商务洽谈 |
| 与发行人合作时间 | 2015 年至今持续合作 |
| 客户维护方式 | 主要通过定期客户拜访、电话会议、邮件等方式拓展及维护客户 |
| 主要客户经理 | 张燕鹏（发行人董事、副总经理） 何召向（发行人副总经理） |
| 营销经理 | 销售人员 2 名 |
| 技术服务交付经理 | 曾辉（发行人高级研发总监）；项目经理 4 名 |

发行人自 2015 年开始与 SAP 展开 Ariba 项目的合作，合作之初团队由 30 多位国内资深企业软件研发专家组成；同期，SAP 在印度与某公司就 Ariba 项目合作建立了大规模的印度研发中心。由于发行人服务质量优异，项目和产品研发质量好、效率高，得到了 SAP 的高度认可，近三年内，SAP 逐步将原由某公司印度研发中心实施的 Ariba 项目转由发行人实施。

2019 年，基于多年的 SAP 软件产品研发的经验和技术积累，发行人的技术专家团队为整个 SAP Ariba 项目中国区客户提供技术支持、咨询和实施服务，并为 SAP Ariba 项目亚太区客户提供多语言供应商服务。从技术能力、研发产品覆盖范围、技术服务人员数量及业务收入规模角度，发行人逐步超过了某公司，成为 SAP Ariba 项目主要合作伙伴。2020 年，发行人成为 SAP 在中国境内地区唯一的离岸研发供应商。

2021 年，发行人加强与 SAP Ariba 项目的业务合作，组建了包括 SAP 人力资源系统、内容管理系统、物流系统在内的研发团队。截至 2021 年末，发行人为 SAP Ariba 项目提供技术服务的人员近 260 人。

(3) 小米

| | |
|----------|---------------------------------------|
| 客户名称 | 小米 |
| 经营规模 | 2020 年营收约 2,500 亿元人民币 |
| 主营业务合作内容 | 软件产品开发相关的软件技术外包业务，以及终端产品相关的移动智能终端测试业务 |
| 客户获取方式 | 商务洽谈 |
| 与发行人合作时间 | 2013 年至今持续合作 |
| 客户维护方式 | 主要通过定期客户拜访、电话会议、邮件、交付经理驻场管理等方式拓展及维护客户 |
| 主要客户经理 | 肖云涛（发行人副总经理）；事业部副总裁 1 名 |
| 营销经理 | 销售人员 2 名 |
| 技术服务交付经理 | 项目经理 7 名 |

发行人自 2013 年开始与小米展开外场测试相关业务合作，合作之初团队由 20 多位国内资深外场测试专家组成，主要为小米终端产品提供北京、南京、杭州、广州、香港等地的外场测试，并逐步拓展测试区域。2016 年，发行人在外场测试的基础上，拓展至软件开发及相关技术服务，逐步加深与小米的深度合作。目前，发行人已成为小米同类信息技术外包服务的前三大供应商，为小米提供包

括外场测试中心、ODC 研发测试中心、米家认证实验室、驻场研发测试等在内的多类别信息技术服务。

(4) 三星集团

| | |
|----------|---------------------------------------|
| 客户名称 | 三星集团 |
| 经营规模 | 2020 年营收超过 3,000 亿美元 |
| 主营业务合作内容 | 软件产品开发、云运维等软件技术外包业务以及芯片产品的移动智能终端测试业务 |
| 客户获取方式 | 投标及商务洽谈 |
| 与发行人合作时间 | 2011 年至今持续合作 |
| 客户维护方式 | 主要通过定期客户拜访、电话会议、邮件、交付经理驻场管理等方式拓展及维护客户 |
| 主要客户经理 | 刘彬（发行人董事、副总经理、董事会秘书） |
| 营销经理 | 销售人员 1 名 |
| 技术服务交付经理 | 项目经理 2 名 |

发行人自 2015 年开始与三星集团开展业务合作，参与三星电子广州、北京研发中心的手机软件测试项目。发行人技术团队服务质量、专业能力得到三星集团高度认可，在手机软件测试的基础上，发行人业务延伸至三星电子多个研发服务外包业务领域，包括三星电子数据服务运维业务、手机 OS 研发、AI 技术研发、网络技术 4G/5G 研发等多个核心业务领域。目前，发行人是三星集团优质供应商，在三星电子北京研发中心、三星电子广州研发中心建立了 ODC 外包服务实验室。

(5) 中国移动

| | |
|----------|---|
| 客户名称 | 中国移动 |
| 经营规模 | 2020 年营收超过 7,000 亿元人民币 |
| 主营业务合作内容 | 软件产品开发的软件技术外包业务以及终端产品运营商入库测试的移动智能终端测试业务 |
| 客户获取方式 | 投标 |
| 与发行人合作时间 | 2011 年至今持续合作 |
| 客户维护方式 | 主要通过定期客户拜访、电话会议、邮件、交付经理驻场管理等方式拓展及维护客户 |
| 主要客户经理 | 施炜（发行人副总经理） |
| 营销经理 | 高级项目经理 1 名 |
| 技术服务交付经理 | 项目经理 2 名 |

发行人自 2011 年与中国移动通信有限公司的诸多研究院开始合作，参与中国移动北京研究院和中国移动终端公司的研发及测试项目，在此期间由于发行人的交付能力及团队服务质量、专业能力得到客户的高度认可。2014 年在此基础上陆续拓展业务至中国移动杭州研究院、雄安研究院、上海研究院、浙江创新院、南京紫金院等各区域研究院的开发及测试相关技术服务。合作期间与客户建立了良好的合作关系，服务内容涉及智能终端、车联网、无线通信、网络安全、区块链、人工智能、5G 行业应用研发等多个业务领域。目前，发行人通过成熟的管理体系、高效的技术研发、高质量的交付成果，为中国移动各区域研究院提供高契合度的技术人才和全面的研发服务，取得了中国移动客户的高度认可。

(6) 华为海思

| | |
|----------|------------------------------|
| 客户名称 | 华为海思 |
| 经营规模 | 2020 年营收近 1,000 亿元人民币 |
| 主营业务合作内容 | 芯片及终端产品的移动智能终端测试业务 |
| 客户获取方式 | 商务洽谈 |
| 与发行人合作时间 | 2012 年至今持续合作 |
| 客户维护方式 | 主要通过定期客户拜访、电话会议、邮件等方式拓展及维护客户 |
| 主要客户经理 | 事业部副总裁 1 名 |
| 营销经理 | 事业部高级总监 1 名 |
| 技术服务交付经理 | 项目经理 2 名 |

华为海思成立于 2004 年，总部位于深圳，是全球著名的芯片设计商。在中美贸易摩擦的背景下，美国针对华为的制裁导致华为高端芯片供应受限，影响了包括华为高端智能手机业务在内的相关业务，华为海思作为华为体系内从事芯片研发业务的经营主体也面临较大的压力。

发行人通过商务洽谈，自 2012 年开始与华为海思建立业务合作关系，为其提供软件开发人员技术服务、测试技术服务、检测认证服务。受中美贸易摩擦的影响，2020 年下半年以来华为海思大幅缩减了其芯片测试服务的采购规模，导致 2021 年发行人对华为海思的销售收入规模大幅下滑。公司仍与华为海思保持着稳固的合作关系，且华为海思基于自身的考虑正努力地降低中美贸易摩擦对其自身业务的影响，未来，华为海思外场测试业务需求可能有所恢复，公司来自华为海思的收入规模存在回升的可能。

6、公司销售费用率处于较低水平

报告期内，公司销售费用率水平相比于同行业可比公司处于较低水平，具体如下：

| 可比公司 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 法本信息 | 2.71% | 3.50% | 3.24% |
| 博彦科技 | 2.51% | 2.61% | 2.93% |
| 中软国际 | 4.97% | 5.07% | 5.06% |
| 润和软件 | 3.11% | 3.65% | 3.82% |
| 诚迈科技 | 2.02% | 2.55% | 3.53% |
| 软通动力 | 3.47% | 2.87% | 2.92% |
| 可比公司平均值 | 3.13% | 3.38% | 3.58% |
| 可比公司区间范围 | 2.02%-4.97% | 2.55%-5.07% | 2.92%-5.06% |
| 慧博云通 | 1.55% | 1.84% | 2.11% |

(1) 公司销售团队规模相对较小

报告期内公司销售团队规模相对较小，鉴于同行业公司的销售费用均主要由职工薪酬构成，由于公司销售团队规模相对较小，职工薪酬、业务招待费、差旅费等较低，导致销售费用率相对较低。

(2) 公司境外收入占比较高

报告期内，公司与同行业可比公司境外销售收入占主营业务收入的情况如下：

| 公司名称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|
| 法本信息 | 0.00% | 0.00% | 0.00% |
| 博彦科技 | 32.19% | 37.58% | 39.96% |
| 中软国际 | 3.50% | 4.42% | 4.90% |
| 润和软件 | 2.97% | 4.84% | 4.01% |
| 诚迈科技 | 8.51% | 8.64% | 19.47% |
| 软通动力 | 1.55% | 2.17% | 3.52% |
| 可比公司平均值 | 8.12% | 9.61% | 11.98% |
| 慧博云通 | 17.45% | 23.43% | 21.79% |

数据来源：Wind 资讯

如上表所示，除博彦科技外，公司境外收入占比明显高于同行业可比公司，且公司与大部分境外客户已经建立了长期稳定的合作关系，针对这些境外客户的

日常销售费用开支通常低于境内客户，因此，公司销售费用率较低。

综上，报告期内，基于公司的客户开拓方式，公司销售人员、销售费用和发行人客户开拓和维护、报告期内收入规模的相关特征相匹配，具有合理性。

三、境外业务的具体情况

报告期内，公司的主要境外客户为 Ariba、Internet Brands、VMWare、联发科技股份有限公司、WALMART 五家大型客户，前五大境外客户的境外收入占比在 85% 以上，公司境外客户相对集中；同时公司已与境外主要客户建立了稳固和较长的合作关系，有助于节约销售资源。

报告期各期，公司对主要境外客户的销售内容、销售金额及占当期发行人境外收入及营业收入比例情况如下：

单位：万元

| 年份 | 境外客户名称 | 销售内容 | 销售金额 | 占境外收入比例 | 占营业收入比例 |
|--------|-----------------|------------|----------|------------------|---------------|
| 2021 年 | Ariba, Inc. | 软件开发人员技术服务 | 6,600.53 | 41.58% | 7.19% |
| | Internet Brands | 软件开发人员技术服务 | 2,468.65 | 15.55% | 2.69% |
| | WALMART INC. | 软件开发人员技术服务 | 1,930.83 | 12.16% | 2.10% |
| | 联发科技股份有限公司 | 测试技术服务 | 1,869.53 | 11.78% | 2.04% |
| | VMWare Inc | 软件开发人员技术服务 | 875.46 | 5.52% | 0.95% |
| | 小计 | | | 13,744.99 | 86.59% |
| 2020 年 | Ariba, Inc. | 软件开发人员技术服务 | 6,656.97 | 42.14% | 9.68% |
| | Internet Brands | 软件开发人员技术服务 | 2,349.36 | 14.87% | 3.42% |
| | WALMART INC. | 软件开发人员技术服务 | 2,124.58 | 13.45% | 3.09% |
| | 联发科技股份有限公司 | 测试技术服务 | 1,536.37 | 9.73% | 2.23% |
| | VMWare Inc | 软件开发人员技术服务 | 768.93 | 4.87% | 1.12% |
| | 小计 | | | 13,436.22 | 85.05% |
| 2019 年 | Ariba, Inc. | 软件开发人员技术服务 | 5,016.35 | 43.50% | 9.28% |
| | Internet Brands | 软件开发人员技术服务 | 1,935.89 | 16.79% | 3.58% |
| | WALMART INC. | 软件开发人员技术服务 | 1,612.24 | 13.98% | 2.98% |
| | 联发科技股份有限公司 | 测试技术服务 | 791.52 | 6.86% | 1.46% |

| 年份 | 境外客户名称 | 销售内容 | 销售金额 | 占境外收入比例 | 占营业收入比例 |
|----|------------|------------|------------------|---------------|---------------|
| | VMWare Inc | 软件开发人员技术服务 | 700.95 | 6.08% | 1.30% |
| | 小计 | | 10,056.96 | 87.20% | 18.61% |

公司主要境外客户的基本信息及业务合作情况如下：

| 客户名称 | 所在国家或地区 | 行业地位 | 与客户开始合作时间 | 业务获取方式 |
|-----------------|---------|----------------------------------|-----------|----------------------------|
| Ariba (SAP) | 美国 | 世界排名第一的ERP软件公司 | 2015年2月 | 商务洽谈 |
| Internet Brands | 美国 | 知名互联网媒体科技公司 | 2011年12月 | 商务洽谈 |
| WALMART | 美国 | 全球排名领先的零售商 | 2018年3月 | 商务洽谈 |
| 联发科技股份有限公司 | 中国台湾 | 全球前十大半导体芯片厂商之一 | 2013年3月 | 商务洽谈 |
| VMWare | 美国 | 世界排名领先的云服务管理公司 | 2015年8月 | 商务洽谈，在服务其中国子公司的基础上，延伸至境外业务 |
| Legion | 美国 | 美国领先的 workforce management 软件服务商 | 2019年12月 | 商务洽谈 |

在高级管理人员、业务部门负责人、销售人员、交付人员等团队的共同努力下，公司积极开展境外客户开拓及维护工作，以期达到与客户共赢、共发展的目的；同时，促使既有客户将公司业务推荐给客户内部其他部门或客户同行业友商的相关负责人，间接为公司提供新客户开拓机会。

| 客户名称 | 合作背景 | 主要客户经理 | 营销经理 | 技术服务交付经理 |
|-----------------|-----------------|------------------------------|--------|----------------------|
| Ariba | 2015年通过商务洽谈开始合作 | 张燕鹏（发行人董事、副总经理）；何召向（发行人副总经理） | 销售人员2名 | 曾辉（发行人高级研发总监）；项目经理3名 |
| Internet Brands | 2011年通过商务洽谈开始合作 | 张燕鹏（发行人董事、副总经理）；何召向（发行人副总经理） | 销售人员1名 | 马艳琨（发行人研发总监）；项目经理2名 |
| WALMART | 2018年通过商务洽谈开始合作 | 张燕鹏（发行人董事、副总经理）；何召向（发行人副总经理） | 销售人员1名 | 黄磊（发行人首席架构师）；项目经理3名 |
| 联发科技股份有限公司 | 2013年通过商务洽谈开始合作 | 发行人事业部副总裁1名 | 销售人员1名 | 项目经理1名 |
| VMWare | 2015年通过商务洽谈开始合作 | 张燕鹏（发行人董事、副总经理）；何召向（发行人副总经理） | 销售人员2名 | 项目经理1名 |
| Legion | 2019年通过商务洽谈开始合作 | 张燕鹏（发行人董事、副总经理）；何召向（发行人副总经理） | 销售人员1名 | 黄磊（发行人首席架构师）；项目经理1名 |

1、境外客户开拓

(1) 由公司高级管理人员、业务部门负责人牵头整合内部资源；

(2) 公司销售人员跟进业务线索，公司业务专家洞察客户需求、输出技术服务方案，公司高级管理人员向客户展示公司的核心技术能力与交付案例，依托公司的技术能力、客户口碑、核心客户示范效应，不断拓展境外客户；

(3) 同时，通过高质量的业务交付，提高既有客户的业务规模。

2、境外客户维护

(1) 由公司高级管理人员保持与客户业务主要负责人的良好沟通；

(2) 公司境外专职销售人员通过持续、系统的客户关系维护管理，提高既有客户对公司日益提升的产品及服务能力的了解，不断挖掘客户潜在需求，从而拓展业务合作范围；

(3) 公司业务交付团队通过专业高质量的技术服务提升客户满意度，在日常服务中，巩固与客户良好合作关系，促进客户粘性的提升，深入理解行业、理解客户并洞察客户需求。

综上，在境外客户开拓上，公司主要以长期合作策略，深耕重要战略客户，通过提供持续、高品质的交付服务吸引客户，并在服务过程中提升客户粘性，拓展服务范围并在服务客户的基础上向其集团内其他实体及相关领域企业拓展，以促进公司业务的发展。

1.3 第三方技术服务供应商未直接和客户开展业务的原因、发行人相关业务毛利情况

一、发行人采购第三方技术服务的原因

发行人采购第三方技术服务的情形主要可分为临时性项目人力资源不足、境外客户项目驻场需求以及公司不具备特定技术能力三类，具体如下：

(一) 临时性项目人力资源不足

发行人在业务开展过程中，有时会遇到客户产生临时项目需求或部分项目工作量发生临时波动、但发行人无足够的可供调配执行的业务技术人员的情形。在

内部资源有限的情况下，发行人为解决临时性项目人力资源不足的问题，在确保项目进度和质量的前提下，通过向第三方技术服务供应商采购技术人员服务对自身的客户项目交付工作进行补充支持。在此类情形中，鉴于相关需求通常是临时性、不可持续的，发行人充分考虑项目实施过程中涉及的时间成本和人工成本，例如发行人自建团队进行交付需要一定的人员招聘时间从而会影响项目进度，且相关人员在项目结束后可能成为空余闲置人员，因此，发行人出于商业经济性考虑向第三方技术服务供应商采购技术服务。

（二）境外客户项目驻场需求

对于长期合作的境外大客户，鉴于发行人对客户情况已十分熟悉且客户亦对发行人的服务能力具有充分的信任与认可，发行人主要通过离岸交付中心(ODC)的模式为其提供离岸软件研发服务。而对于部分合作时间相对较短的境外客户而言，客户希望更好地对项目进行整体管控因此对于供应商有驻场服务的需求。鉴于工作签证、时效性、持续性等因素，发行人在境外当地招聘自有业务技术人员的难度及综合成本较大，因此会通过向部分境外本土业务技术人员劳动关系所在的第三方技术服务供应商采购技术服务以开展客户项目交付工作。

（三）公司不具备特定技术能力

发行人在服务客户的过程中，部分项目或部分项目的部分模块需要定制化的专业领域技术能力，但由于不属于公司常规业务范畴，发行人目前尚不具备特定的技术能力。在此类情形中，相关需求通常是临时性、不可持续且对于公司业务发展无重要战略意义，发行人为此自建相关技术能力需要较高的时间成本和人工成本，不符合商业合理性与经济性，因此，发行人向具备特定技术能力的第三方技术服务供应商采购技术服务协助完成对发行人客户的项目交付工作。

二、第三方技术服务供应商未直接和客户开展业务的原因

发行人主要客户均为各行业中的大型知名企业，均建立了严格的合格供应商准入制度，客户选择供应商时，考量因素通常包括企业经营情况、认证资质、专业能力、风险管控机制、创新能力及可持续发展能力等，客户的供应商准入门槛较高。客户会综合多重因素，对供应商进行甄选与评估，并将通过评测的供应商纳入其合格供应商名录，且通常仅能向供应商名录中的信息技术外包商采购相关

服务。

第三方技术服务供应商未直接和客户开展业务的主要原因系发行人客户通常不会选择将其纳入供应商名录，具体如下：

（一）第三方技术服务供应商技术能力及业务范围有限

鉴于发行人客户的不同项目甚至同一个项目往往会涉及各种不同的技术能力，因此客户在选择 IT 服务供应商时倾向于选择技术能力及业务范围较为全面的服务商。发行人的第三方技术服务供应商通常仅擅于某些细分领域业务，技术能力较为单一、业务范围较为固定，仅能承担客户项目部分工作，不具备独立完成整个项目所需的全部技术能力，无法独立向发行人客户完成整体项目交付，亦无法与客户进行较多可持续的项目业务合作。例如，发行人在与 SAP Ariba 合作过程中，出于英文技术文档语言编辑及审核需要向第三方技术服务供应商均质教育科技（上海）有限公司进行采购，该供应商仅提供英文语言相关服务，不具备客户 SAP Ariba 项目所需的其他技术能力。鉴于大型企业客户内部管理流程合规性要求较高，客户倾向于选用业务范围及规模较大的供应商作为采购主体，避免引入过多小型供应商造成管理成本溢出。因此，客户通常不会选择将发行人的第三方技术服务供应商作为直接供应商，其只能根据发行人实际需求承接发行人转包的客户项目部分工作。

（二）第三方技术服务供应商人员规模有限

人力制结算的客户项目中，客户通常会对供应商明确提出项目人员数量需求；在项目制结算的客户项目中，客户只要求供应商在规定时间内交付项目成果，对于项目技术人员数量没有明确要求，但为保证项目交付的时效及质量亦需要匹配足够数量的项目人员。发行人的第三方技术服务供应商通常为规模较小的 IT 企业，有些境外供应商实际上是技术人员出于其个人需要而设立的自雇企业，这些企业自身人员规模有限，不足以满足发行人客户项目所需的全部人员需求，不具备按时保质独立完成客户项目的交付产能。例如，发行人部分第三方技术服务供应商如 ZJ98 Inc、Nikeel Services Inc、Very Thai Enterprise Ltd 等员工数量较少，不具备独立完成企业客户完整项目交付的人员产能。因此，客户通常不会选择将发行人的第三方技术服务供应商作为直接供应商，其只能根据发行人实际需求作

为发行人的项目人力资源补充，与发行人自身人员共同完成客户项目交付。

（三）第三方技术服务供应商项目管理能力有限

企业客户在选择 IT 服务供应商时非常看重供应商的项目管理能力，供应商具有较强的项目管理能力可以有效降低项目风险，也是客户项目强有力的履约保证。例如，发行人自 2018 年以来持续拥有行业内广泛认可的 CMMI 5 认证，通过了 ISO9001 质量管理体系、ISO27001 信息安全管理体系、ISO20000 信息技术服务管理体系等认证，代表公司在过程组织能力、软件技术研发能力、项目管理能力、方案交付能力等方面均已达到了较高水平。而发行人的第三方技术服务供应商通常尚不具备健全有效的项目管理体系，无法有效地保障客户项目交付能力、较高的质量管控水平、确保客户的信息安全与数字资产不受损害。因此，客户通常不会选择将发行人的第三方技术服务供应商作为直接供应商，其只能在发行人的统一项目管理下协助发行人共同完成项目交付。

（四）第三方技术服务供应商抗风险能力较弱

企业客户在选择 IT 服务供应商时也非常看重供应商的可持续经营能力，具备较强的财务管控与资本运营实力的供应商具有较强的抗风险能力与持续经营能力，从而可以有效保证客户项目业务的持续正常开展，降低客户项目失败风险。特别是近年来受新冠疫情、国际政治、经济周期性衰退等因素影响，IT 服务供应商的抗风险能力对于企业客户而言尤为重要。第三方技术服务供应商通常为规模体量较小的企业，其自身财务资金、服务支撑等各方面综合实力较弱，抗风险能力较弱，无法有效地保障客户项目安全性与业务持续性。因此，客户通常不会选择将发行人的第三方技术服务供应商作为直接供应商。

综上，发行人的第三方技术服务供应商因自身各方面资质条件、综合实力有限，通常无法达到发行人客户的供应商准入门槛，未进入发行人客户的供应商名录，无法直接和发行人客户开展业务。

三、发行人存在采购第三方技术服务的项目业务毛利情况

报告期内，发行人存在采购第三方技术服务的项目业务以及公司整体主营业务的收入、成本及毛利情况如下：

单位：万元

| 项目 | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----------------------|-----------|---------------|---------------|---------------|
| 主营业务收入 | | 90,937.43 | 67,431.94 | 52,925.98 |
| 主营业务成本 | | 68,171.18 | 47,510.56 | 39,791.67 |
| 主营业务毛利 | | 22,766.25 | 19,921.38 | 13,134.31 |
| 主营业务毛利率 | | 25.04% | 29.54% | 24.82% |
| 第三方转包对应收入 | 金额 | 4,170.23 | 2,839.61 | 2,477.76 |
| | 占主营业务收入比例 | 4.59% | 4.21% | 4.68% |
| 第三方转包成本 | 金额 | 3,476.36 | 2,239.18 | 1,986.72 |
| | 占主营业务成本比例 | 5.10% | 4.71% | 4.99% |
| 第三方转包业务毛利 | | 693.87 | 600.43 | 491.04 |
| 第三方转包业务毛利率 | | 16.64% | 21.14% | 19.82% |
| 主营业务收入（剔除转包） | | 86,767.20 | 64,592.33 | 50,448.22 |
| 主营业务成本（剔除转包） | | 64,694.82 | 45,271.38 | 37,804.95 |
| 主营业务毛利（剔除转包） | | 22,072.38 | 19,320.95 | 12,643.27 |
| 主营业务毛利率（剔除转包） | | 25.44% | 29.91% | 25.06% |

（一）发行人涉及第三方技术服务采购的业务占比较低

发行人涉及第三方技术服务采购的业务占公司整体主营业务的比例较低，发行人的主营业务主要由发行人自身技术人员进行项目实施，发行人涉及第三方技术服务采购的业务对公司整体主营业务毛利影响较小。

（二）发行人涉及第三方技术服务采购的业务毛利率相对较低具有商业合理性

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 24.82%、29.54% 及 25.04%，发行人涉及第三方技术服务采购的业务毛利率分别为 19.82%、21.14% 及 16.64%。发行人涉及第三方技术服务采购的业务毛利率相对公司整体主营业务毛利率较低，主要系第三方技术服务供应商的人员单价整体而言相对发行人自身同级别技术人员的单价较高所致，具体原因如下：

1、第三方技术服务供应商的人员单价报价包含隐性管理成本

鉴于发行人对第三方技术服务的采购通常是临时性、不稳定、不可持续的，第三方技术服务供应商的人员单价报价中包含了部分隐性的人员管理成本，因此

向第三方技术服务供应商的采购价格通常比市场招聘价格高。虽然采购价格高于发行人自身招聘人员成本，但是考虑未来人员闲置和辞退等隐性成本，采购第三方技术服务更具有经济性。

2、部分公司出于不具备特定技术能力而需要采购技术服务的第三方技术服务供应商人员单价较高

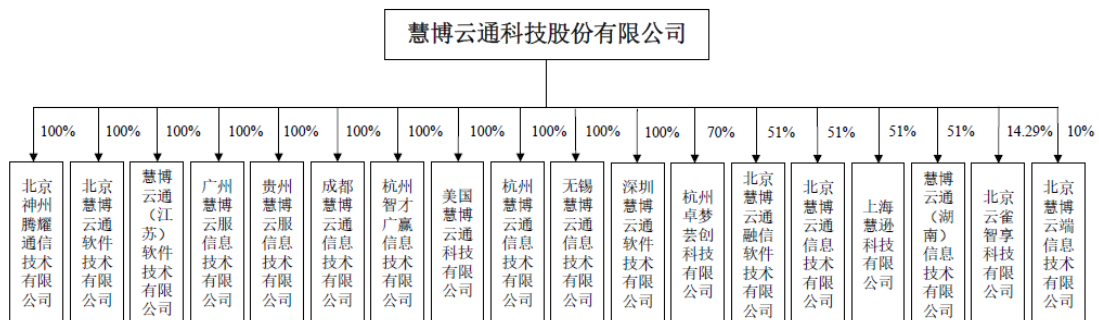
发行人在服务客户的过程中，部分项目或部分项目的部分模块需要定制化的专业领域技术能力，但由于不属于公司常规业务范畴发行人目前尚不具备特定的技术能力。在此类情形中，第三方技术服务供应商人员负责的工作内容相对复杂，技术含量相对较高，可替代性相对较低，因此人员单价相对较高。

综上，发行人涉及第三方技术服务采购的业务占比较低，对发行人整体业务毛利影响较小；发行人涉及第三方技术服务采购的业务毛利率相对发行人主营业务毛利率较低，主要系第三方技术服务供应商的人员单价因包含隐性管理成本、具备特定技术能力等原因相对发行人自身同级别技术人员的单价较高所致，具有商业合理性。

1.4 11家全资子公司、5家控股子公司及2家参股公司报告期收入情况，对发行人收入和利润的占比情况，相关公司成立必要性以及成立时间较短的原因

一、各家子公司报告期收入情况，对发行人收入和利润的占比情况

截至报告期末，发行人共有 11 家全资子公司、5 家控股子公司和 2 家参股公司。发行人设立各子公司主要基于业务发展的需要考量，发行人与各子公司之间的股权关系如下：



注 1：截至本回复出具日，根据公司业务规划及团队调整，江苏慧博、贵州慧博未再开展实际运营，原业务团队及人员已调整至发行人及其他子公司；

注 2：2022 年 5 月，发行人设立全资子公司新加坡慧博，拟承接东南亚地区软件开发相

关业务，截至本回复出具日，尚未开展实际运营；

注 3：截至本回复出具日，除上述子公司外，其他子公司均在正常经营。

报告期内，发行人各子公司主要财务数据情况具体如下：

表：各全资或控股子公司报告期收入、对发行人收入和利润的占比情况

单位：万元

| 序号 | 子公司 | 持股比例 | 设立时间 | 2021年12月31日/2021年度 | | | | 2020年12月31日/2020年度 | | | | 2019年12月31日/2019年度 | | | |
|----|------|------|-------|--------------------|--------|----------|--------|--------------------|--------|----------|---------|--------------------|--------|----------|--------|
| | | | | 收入 | 收入占比 | 净利润 | 净利润占比 | 收入 | 收入占比 | 净利润 | 净利润占比 | 收入 | 收入占比 | 净利润 | 净利润占比 |
| 1 | 神州腾耀 | 100% | 2007年 | 4,052.01 | 4.41% | -72.04 | -0.92% | 2,200.87 | 3.20% | -877.36 | -13.25% | 1,136.14 | 2.10% | -119.72 | -3.20% |
| 2 | 智才广赢 | 100% | 2007年 | 2,513.09 | 2.74% | 261.63 | 3.35% | 3,257.71 | 4.74% | 660.04 | 9.97% | - | - | - | - |
| 3 | 慧博软件 | 100% | 2011年 | 25,590.17 | 27.87% | 1,916.61 | 24.52% | 24,379.03 | 35.46% | 2,711.05 | 40.94% | 18,742.89 | 34.69% | 673.11 | 18.02% |
| 4 | 美国慧博 | 100% | 2016年 | 4,216.01 | 4.59% | 98.06 | 1.25% | 3,859.95 | 5.61% | 82.17 | 1.24% | 2,773.79 | 5.13% | -2.53 | -0.07% |
| 5 | 卓梦芸创 | 70% | 2016年 | 5,001.12 | 5.45% | 550.16 | 7.04% | 1,144.80 | 1.66% | 178.75 | 2.70% | - | - | - | - |
| 6 | 江苏慧博 | 100% | 2017年 | 348.97 | 0.38% | -37.26 | -0.48% | 15,312.57 | 22.27% | 982.86 | 14.84% | 20,381.61 | 37.72% | 1,307.36 | 35.00% |
| 7 | 上海慧逊 | 51% | 2017年 | 4,473.92 | 4.87% | 242.06 | 3.10% | 2,140.87 | 3.11% | 87.06 | 1.31% | 1,080.67 | 2.00% | -97.15 | -2.60% |
| 8 | 融信软件 | 51% | 2018年 | 2,228.47 | 2.43% | 171.09 | 2.19% | 1,461.53 | 2.13% | 112.95 | 1.71% | 223.79 | 0.41% | -52.93 | -1.42% |
| 9 | 贵州慧博 | 100% | 2019年 | 231.26 | 0.25% | -0.87 | -0.01% | 8,064.03 | 11.73% | 283.51 | 4.28% | 10,154.92 | 18.79% | 306.98 | 8.22% |
| 10 | 成都慧博 | 100% | 2019年 | 6,631.25 | 7.22% | 184.32 | 2.36% | 3,836.17 | 5.58% | 239.13 | 3.61% | - | - | -4.61 | -0.12% |
| 11 | 慧博云服 | 100% | 2019年 | 7,438.80 | 8.10% | 252.63 | 3.23% | 708.54 | 1.03% | 11.75 | 0.18% | - | - | -3.01 | -0.08% |

| 序号 | 子公司 | 持股比例 | 设立时间 | 2021年12月31日/2021年度 | | | | 2020年12月31日/2020年度 | | | | 2019年12月31日/2019年度 | | | |
|----|------|------|-------|--------------------|-------|---------|--------|--------------------|-------|-------|--------|--------------------|------|-------|--------|
| | | | | 收入 | 收入占比 | 净利润 | 净利润占比 | 收入 | 收入占比 | 净利润 | 净利润占比 | 收入 | 收入占比 | 净利润 | 净利润占比 |
| 12 | 无锡慧博 | 100% | 2019年 | 1,951.37 | 2.13% | 76.66 | 0.98% | 44.91 | 0.07% | 3.20 | 0.05% | - | - | -1.26 | -0.03% |
| 13 | 杭州慧博 | 100% | 2020年 | 36.04 | 0.04% | 2.11 | 0.03% | 26.04 | 0.04% | -0.96 | -0.01% | - | - | - | - |
| 14 | 北京慧博 | 51% | 2020年 | 2,448.58 | 2.67% | -152.90 | -1.96% | 52.71 | 0.08% | -4.59 | -0.07% | - | - | - | - |
| 15 | 深圳慧博 | 100% | 2021年 | 1,035.28 | 1.13% | 40.29 | 0.52% | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 16 | 湖南慧博 | 51% | 2021年 | 437.60 | 0.48% | -69.67 | -0.89% | - | - | - | - | - | - | - | - |

注1：以上财务数据已在合并范围内经致同会计师审计。

注2：收入占比=对应子公司收入/该期发行人合并收入。

注3：净利润占比=对应子公司净利润/该期发行人合并净利润。

注4：本表格未包括报告期内已转让或注销的子公司博汇睿远、慧博金服、无锡慧博云通科技有限公司。

注5：2022年5月，发行人设立全资子公司新加坡慧博，拟承接东南亚地区软件开发相关业务，截至本回复出具日，尚未开展实际运营。

表：联营公司报告期净利润情况，对发行人净利润的占比情况

单位：万元

| 序号 | 联营公司 | 持股 | 持股时间 | 设立时间 | 2021年12月31日/2021年度 | | 2020年12月31日/2020年度 | | 2019年12月31日/2019年度 | |
|----|------|--------|-------|-------|--------------------|--------|--------------------|--------|--------------------|-------|
| | | | | | 净利润 | 净利润占比 | 净利润 | 净利润占比 | 净利润 | 净利润占比 |
| 1 | 云端信息 | 10% | 2020年 | 2014年 | -448.46 | -0.57% | 49.7 | 0.08% | - | - |
| 2 | 云雀智享 | 14.29% | 2020年 | 2017年 | -271.16 | -0.50% | -249.82 | -0.54% | - | - |

注1：以上财务数据为未经审计的财务数据。

注2：由于联营企业的收入不在发行人合并范围内，上表未披露收入占比。

注3：净利润占比=对应参股公司净利润×持股比例/该期发行人合并净利润。

二、相关公司成立必要性以及成立时间较短的原因

发行人设立各子公司主要基于业务发展的需要考量，发行人各子公司业务分工具体如下：

| 序号 | 子公司 | 持股比例 | 设立时间 | 业务分工 |
|----|------|------|-------|---|
| 1 | 神州腾耀 | 100% | 2007年 | 2015年11月，公司拟拓展硬件检测业务，收购神州腾耀100%股权。神州腾耀原硬件检测相关业务已停止运营，现主要提供房屋和设备出租服务以及部分软件测试类服务。 |
| 2 | 智才广赢 | 100% | 2007年 | 2020年1月，公司为加强对阿里巴巴集团体系的市场开发力度、服务能力及拓展力度，收购该公司100%股权。智才广赢主要为阿里巴巴集团下属公司提供用户体验设计（UED）服务，主要客户包括阿里巴巴（中国）网络技术有限公司、淘宝（中国）软件有限公司、浙江天猫技术有限公司、阿里云计算有限公司等。 |
| 3 | 慧博软件 | 100% | 2011年 | 2015年4月，公司拟拓展海外客户ODC业务，收购该公司100%股权。慧博软件主要以ODC模式承接欧美客户的软件技术外包服务，主要客户包括SAP、Internet Brands、爱立信等。 |
| 4 | 美国慧博 | 100% | 2016年 | 承接北美地区客户的软件技术外包服务，主要客户包括Expedia, Harness, Johnson&Johnson, Legion Technologies, VM Ware, Walmart等。 |
| 5 | 卓梦芸创 | 70% | 2016年 | 2020年9月，公司为增强华东地区金融领域资源整合力度，提升金融行业业务规模和市场地位，收购该公司70%股权。卓梦芸创主要承接浙江、江苏等地区金融行业软件技术外包服务，已与杭州银行股份有限公司、浙商银行股份有限公司、浙江泰隆商业银行股份有限公司建立业务合作关系。 |
| 6 | 江苏慧博 | 100% | 2017年 | 开拓江苏地区的业务机会，承接境内客户的软件技术外包以及移动智能终端测试服务。因客户需求及公司业务统筹安排，2021年收入下降导致净利润减少。 |
| 7 | 上海慧逊 | 51% | 2017年 | 公司为拓展人工智能领域ITO业务，与外部战略合作伙伴共同设立，主要进行人工智能领域的项目开发，并承接部分华东地区的软件技术外包服务。 |
| 8 | 融信软件 | 51% | 2018年 | 公司为拓展金融领域软件外包业务，与外部战略合作伙伴共同设立，主要承接证券、保险行业的软件技术外包服务，主要客户包括华泰证券股份有限公司、中国太平洋保险（集团）股份有限公司、中国人民人寿保险股份有限公司等。 |
| 9 | 贵州慧博 | 100% | 2019年 | 开拓贵州地区的业务机会，承接部分境内客户的软件技术外包服务以及移动智能终端测试服务。因客户需求及公司业务统筹安排，2021年收入下降导致净利润减少。 |
| 10 | 成都慧博 | 100% | 2019年 | 开拓成都地区的业务机会，主要以ODC模式承接爱立信境外业务，后续逐步拓展至承接西南地区的软件技术外包服务。 |
| 11 | 慧博云服 | 100% | 2019年 | 主要承接华南地区的软件技术外包服务，主要客户包括广州三星通信技术研究有限公司、广州银行股份有限公司信用卡中心、爱立信（中国）通信有限公司等。 |
| 12 | 无锡慧博 | 100% | 2019年 | 践行ODC二线城市下沉战略，主要以ODC模式承接境外客户的软件外包业务。 |

| 序号 | 子公司 | 持股比例 | 设立时间 | 业务分工 |
|----|-------|--------|-------|--|
| 13 | 杭州慧博 | 100% | 2020年 | 开拓杭州地区的业务机会，主要承接国内客户云计算、大数据相关的软件技术外包服务。截至本回复出具日，尚未实际开展业务。 |
| 14 | 北京慧博 | 51% | 2020年 | 公司为拓展房地产及通信行业软件外包业务，与外部战略合作伙伴共同设立，主要承接国内房地产、通信行业的软件技术外包服务。截至本回复出具日，该公司业务正逐步拓展提升，收入及净利润规模仍较小。 |
| 15 | 深圳慧博 | 100% | 2021年 | 主要承接深圳地区客户的软件技术外包服务。 |
| 16 | 湖南慧博 | 51% | 2021年 | 公司为拓展通信行业软件外包业务，与外部战略合作伙伴共同设立，主要承接国内通信行业的软件技术外包服务。截至本回复出具日，该公司业务正逐步拓展提升，收入及净利润规模仍较小。 |
| 17 | 云端信息 | 10% | 2014年 | 主营业务包括数据连接与集成、数据分析与管理、数据协同与聚合的软件产品和云服务等相关业务 公司在相关客户的服务和开拓过程中，为提升软件开发及测试效率，可以运用云端信息的数据中台、应用集成、数据治理和展现等方面的产品及服务。截至本回复出具日，该公司业务正逐步拓展提升，收入规模较小，前期研发投入较大，目前整体处于亏损状态。 |
| 18 | 云雀智享 | 14.29% | 2017年 | 专注于智能客服软件的开发及服务，包括智能机器人客服、协助人工客服的客服工作台 AI 助手等产品。 公司的软件技术外包服务业务正逐步延展至软件定制开发及解决方案服务领域，通过参股云雀智享并建立战略合作关系，可以增强智能客服软件开发相关领域的服务能力，并满足客户在该领域软件开发及服务方面的需求。截至本回复出具日，该公司业务正逐步拓展提升，收入规模较小，前期研发投入较大，目前整体处于亏损状态。 |
| 19 | 新加坡慧博 | 100% | 2022年 | 2022年5月，发行人在新加坡设立全资子公司新加坡慧博，拟承接东南亚地区软件开发相关业务，截至本回复出具日，尚未开展实际运营。 |

由上表可见，发行人各子公司实际从事的业务均围绕发行人的核心业务进行布局，相关子公司对于发行人的定位及功能主要包括两类：

1、强化区域化布局

强化发行人的区域化布局，在软件外包服务需求较大的区域设立子公司，增强发行人在区域内服务客户的能力，当客户需要服务并启动具体项目时，可以快速响应客户需求，调用区域内人力资源，快速组建业务团队，从而有助于发行人维护已有客户服务的稳定、当地新客户的开拓以及公司人力成本的管控，此类子公司包括美国慧博、江苏慧博、贵州慧博、成都慧博、慧博云服、无锡慧博、杭州慧博、深圳慧博等。

2、增强专业化服务能力

通过相关子公司，培育和建设公司在某些特定领域或特定行业的服务能力，既可以在相关前沿领域进行业务布局，又有助于公司持续开发新的优质客户，此类子公司包括慧博软件、神州腾耀、智才广赢、上海慧逊、融信软件、卓梦芸创、北京慧博、湖南慧博等。

综上所述，发行人各子公司实际从事的业务均围绕发行人的核心业务进行布局。其中，部分子公司设立时间较晚，如设立于 2020 年的杭州慧博、北京慧博，设立于 2021 年的深圳慧博、湖南慧博，该类新设立公司的业务正在逐步拓展提升或尚未实际运营，目前其收入及净利润规模仍较小，但设立此类子公司有助于推动发行人增强区域化布局、进一步提升专业化服务能力，从而增强发行人的核心竞争优势，因此相关子公司的设立具有必要性。

中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对发行人客户执行函证程序：以报告期各期为函证期间，在资产负债表日后采取积极式函证，对发行人收入信息进行核实；

2、对发行人主要客户执行走访程序：受新冠疫情影响，根据访谈对象所在国家或地区防疫政策要求，采用实地或视频访谈的方式开展走访。访谈过程中，中介机构通过受访人员展示办公环境，获取其个人身份证件、名片或工作证件，复核名片或工作证件上姓名与受访人所使用的公司邮箱所显示姓名或前缀是否一致；通过 LinkedIn 等人力资源社交网站检索受访对象个人主页，复核其入职公司、职位等相关信息；

3、了解发行人销售循环内部控制的设计并测试内部控制运行的有效性；

4、通过检索工商信息、客户网页、上市公司披露文件、行业研究报告等信息，了解发行人客户股东信息、工商注册信息、财务状况、业务规模等信息，核查是否与发行人存在关联关系或潜在关联关系，客户经营范围、规模是否与公司销售内容及销售规模相匹配；

5、了解客户未回函的原因并实施替代测试程序，检查与收入相关的原始资料，包括销售合同或销售订单、结算单或结算邮件、出勤记录、验收报告或验收单等，并对收入当期及期后回款金额进行检查，核查收入的真实性及准确性；

6、对收入执行截止性测试及完整性测试；分析客户各期收入变动的原因及合理性，分析营业收入与应收账款勾稽关系的合理性；

7、访谈公司业务负责人、财务负责人，查阅发行人与主要客户签署的合同，了解发行人与主要客户的合作情况、公司的营销模式与业务获取情况；查询公开披露材料，了解同行业可比公司的客户集中度、销售费用率、并与发行人自身情况进行比较；访谈发行人的人力资源负责人，查阅公司销售人员的简历，了解公司销售人员的构成情况；

8、访谈发行人业务负责人，了解发行人采购第三方技术服务的原因、客户对于供应商选择的相关要求；统计发行人报告期内涉及第三方技术服务采购的业务及整体主营业务毛利相关数据，并进行比较分析；

9、访谈发行人实际控制人及管理层，了解发行人各家子公司的设立背景、业务分工，了解部分子公司成立时间较短的原因；取得各子公司财务报表，计算其收入、净利润对发行人的占比情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人境内与境外业务存在访谈核查比例高于回函核查比例的情况，主要系由于客户业务部门对访谈的配合度相对更高，而客户财务部门对于函证的配合度相对偏低，导致访谈核查的比例高于函证回函核查的比例。由于发行人在客户供应商中规模和体量相对较小，客户对发行人的函证相对重视程度偏低，以及部分客户回函程序及流程复杂、境内外文化差异、习惯不同等因素的影响，客户回函意愿较低，未对发行人的函证予以回函，具有合理性；针对回函比例低的情况，保荐机构、申报会计师已获取足够的证据支撑相关结论；

2、报告期内，基于公司的客户开拓方式，公司销售人员、销售费用和发行人客户开拓和维护、报告期内收入规模的相关特征相匹配，具有合理性；发行人境外客户相对集中，境外前五大客户在境外业务收入占比在 85% 以上；同时发行

人已与境外主要客户建立了稳固和较长的合作关系，有助于节约销售资源；

3、发行人的第三方技术服务供应商未直接和客户开展业务的原因系第三方技术服务供应商因自身各方面资质条件通常无法达到发行人客户的供应商准入门槛，不属于发行人客户的供应商名录；发行人涉及第三方技术服务采购的业务占比较低，对发行人整体业务毛利影响较小；发行人涉及第三方技术服务采购的业务毛利率相对发行人主营业务毛利率较低，主要系第三方技术服务供应商的人员单价因包含隐形管理成本、具备特定技术能力等原因相对发行人自身同级别技术人员的单价较高所致，具有商业合理性；

4、发行人各子公司实际从事的业务均围绕发行人的核心业务进行布局，有助于强化发行人的区域化布局，增强发行人在区域内服务客户的能力，或者培育和建设公司在某些特定领域或特定行业的服务能力，相关公司成立具有必要性。

2. 关于成本

根据申报材料，(1) 报告期各期，发行人主营业务成本分别 2.26 亿元、3.97 亿元和 4.75 亿元，主要为职工薪酬、差旅费、第三方技术服务和测试成本，其中，职工薪酬占比均在 80%以上。(2) 发行人为人才密集型行业，报告期各期离职率分别为 28.60%、33.44%以及 33.04%，人员流动风险较大。(3) 保荐人、申报会计师对报告期内供应商的采购额进行了函证，函证比例(61.21%、54.51%、53.55%)和回函比例(54.10%、48.56%、52.73%)较低，均在 50%左右。

请发行人：说明报告期内公司员工离职率在 30%左右情况下，公司员工管理等内控机制运行情况，保证业务质量的措施，离职率是否符合行业特点及原因，并充分披露人员流动风险。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见，并说明在供应商函证比例和回函比例低的情况下，执行的相关核查程序，是否取得足够证据支撑相关结论。

回复：

2.1 请发行人：说明报告期内公司员工离职率在 30%左右情况下，公司员工管理等内控机制运行情况，保证业务质量的措施，离职率是否符合行业特点及原因，并充分披露人员流动风险。

一、公司离职率符合行业特点，与同行业公司基本一致

发行人属于软件和信息技术服务业，行业内企业普遍具有员工流动性较高的特性，主要原因包括：(1) 软件和信息技术服务业属于知识密集型产业，软件行业相关技术日新月异，同行业公司竞争激烈且主要体现为高素质人才之间的竞争；(2) 部分从业人员基于自身职业发展、生活水平等因素倾向于尝试不同的工作机会；(3) 企业客户对于 IT 服务商的 IT 服务交付存在人员需求波动，IT 服务商的员工供需随之存在临时性波动。

报告期内，发行人的员工离职率总体保持在 30%左右，与同行业公司离职率基本一致。根据公开披露数据，同行业公司总体离职率情况如下：

| 公司名称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 中软国际 | 未披露 | 未披露 | 未披露 |
| 软通动力 | 21.35% | 30.20% | 33.13% |
| 博彦科技 | 未披露 | 未披露 | 未披露 |
| 润和软件 | 未披露 | 未披露 | 未披露 |
| 法本信息 | 44.35% | 33.81% | 34.55% |
| 诚迈科技 | 未披露 | 未披露 | 未披露 |
| 京北方 | 未披露 | 未披露 | 未披露 |
| 新致软件 | 未披露 | 15.76% | 25.29% |
| 区间值 | 20%—45% | 15%—35% | 25%—35% |
| 均值 | 32.85% | 26.59% | 30.99% |
| 发行人 | 33.04% | 33.44% | 28.60% |

注 1：同行业公司总体离职率数据取自其招股说明书、审核问询函回复等公开资料。

注 2：新致软件 2020 年列示的为其披露的 2020 年 1-6 月情况；软通动力 2021 年列示的为其披露的 2021 年 1-6 月情况。

因此，发行人离职率符合行业特性，与同行业公司平均水平不存在较大差异。

二、发行人的员工离职率对公司业务开展不存在重大影响

发行人自成立之初一致致力于为企业客户提供信息技术外包（ITO）服务，经过 10 余年的发展已积累了丰富的行业经验并建立健全了完备的员工管理体系。公司离职人员以低职级、技术实施人员为主可替代性较强，此外公司有针对性地制定了一系列员工管理相关的内控制度，并通过知识库管理、员工离职约束、成熟招聘体系等一系列措施有效保证公司业务的持续性与交付质量。多年来公司业务持续发展，进行了有效的员工管理并保持较高的业务质量，建立了良好的行业口碑与市场形象，公司的员工离职率对公司业务开展不存在重大影响。

（一）公司建立了完善的员工管理相关的内控制度

发行人持续规范完善员工管理，已制定了《人力资源控制程序》、《社会行为准则》、《绩效管理制度》、《考勤与休假管理制度》、《培训管理制度》、《员工商业行为规范》、《薪酬管理制度》、《员工手册》、《员工档案管理制度》、《组织结构管理制度》、《人力资源部日常运营管理制度》等一些列员工管理相关规章制度并严格履行，公司的员工管理相关内控机制运行情况良好，保证了公司员工管理体系在人员流动率相对较高的情况下保持高效运转。

(二) 公司离职员工的可替代性较强

2019-2021 年，公司离职人员的构成情况如下：

| 2021 年度离职人员构成 | | | | | |
|---------------|-------|------------|--------|-------|------------|
| 员工工龄 | 人数 | 占该年度离职人员比例 | 职能类别 | 人数 | 占该职级离职人员比例 |
| 8 年及以上 | 124 | 4.92% | 技术实施人员 | 118 | 95.16% |
| | | | 管理人员 | 5 | 4.03% |
| | | | 销售人员 | 1 | 0.81% |
| 4-7 年 | 950 | 37.73% | 技术实施人员 | 920 | 96.84% |
| | | | 管理人员 | 29 | 3.05% |
| | | | 销售人员 | 1 | 0.11% |
| 1-3 年 | 1,444 | 57.35% | 技术实施人员 | 1,305 | 90.37% |
| | | | 管理人员 | 139 | 9.63% |
| 2020 年度离职人员构成 | | | | | |
| 员工工龄 | 人数 | 占该年度离职人员比例 | 职能类别 | 人数 | 占该职级离职人员比例 |
| 8 年及以上 | 76 | 4.74% | 技术实施人员 | 68 | 89.47% |
| | | | 管理人员 | 4 | 5.26% |
| | | | 销售人员 | 4 | 5.26% |
| 4-7 年 | 622 | 38.80% | 技术实施人员 | 611 | 98.23% |
| | | | 管理人员 | 7 | 1.13% |
| | | | 销售人员 | 4 | 0.64% |
| 1-3 年 | 905 | 56.46% | 技术实施人员 | 886 | 97.90% |
| | | | 管理人员 | 19 | 2.10% |
| 2019 年度离职人员构成 | | | | | |
| 员工工龄 | 人数 | 占该年度离职人员比例 | 职能类别 | 人数 | 占该职级离职人员比例 |
| 8 年及以上 | 38 | 3.70% | 技术实施人员 | 32 | 84.21% |
| | | | 管理人员 | 6 | 15.79% |
| 4-7 年 | 416 | 40.55% | 技术实施人员 | 408 | 98.08% |
| | | | 管理人员 | 2 | 0.48% |
| | | | 销售人员 | 6 | 1.44% |
| 1-3 年 | 572 | 55.75% | 技术实施人员 | 544 | 95.10% |
| | | | 管理人员 | 27 | 4.72% |
| | | | 销售人员 | 1 | 0.17% |

注：员工工龄是指毕业后开始从事的工作年限，与其入职发行人后的工作时间（司龄）无直接关联。

报告期内离职员工中工龄在 8 年以下的员工占比 95% 以上，且其中 95% 以上为技术实施人员，技术实施人员通常只参与项目实施执行，对于项目上离职的

技术实施人员公司可以通过调配自身人力资源或快速招聘进行人才补充，不会影响到项目的正常开展。

报告期内离职的 8 年及以上工龄员工占比分别为 3.70%、4.74%、4.92%，其中技术实施人员占比分别为 84.21%、89.47%和 94.35%。同 8 年工龄以下员工一样，此类人员离职后公司通常能够基于内部人才储备，或借助内、外部丰富的招聘力量支持，将适岗人员快速补充到客户项目中，对客户的项目推进无重大不利影响。除技术实施人员外，报告期内离职的 8 年及以上工龄员工中的管理人员分别为 6 人、4 人和 5 人，主要为项目管理及企划类人员，销售人员分别为 0、4 人和 1 人，主要为业务拓展类人员，相关人员离职人数较少，对公司经营业绩、客户资源和核心竞争力不存在重大不利影响。

核心管理人员、核心技术人员及业务骨干人员对公司经营业绩及核心竞争力有较大影响。通过员工股权激励等措施，发行人建立起长期、有效的激励机制，充分调动了公司核心员工的积极性，有效地将公司股东利益、公司利益与管理层、核心员工利益结合在一起，因此，公司核心员工离职率低，核心员工较为稳定。2019 年 12 月，发行人通过向持股平台增发的形式，向多名董事、监事、高级管理人员、核心管理人员、核心技术及业务骨干人员授予股权激励，并于 2020 年 5 月完成预留股授予，共涉及 103 名核心人员。截至报告期末，获授股权激励员工中共有 6 名离职，离职率约 5.83%，离职率低。目前在职的获授股权激励的技术实施人员、管理人员、销售人员中，具有 3 年及以上司龄的员工占比分别为 94.12%、87.50%和 64.29%，具体如下：

| 获授股权激励员工离职率及司龄情况 | | | | | |
|------------------|--------|-----------------|--------------|---------|-------------------|
| 职能类型 | 该类别离职率 | 该类别在职获授股权激励员工人数 | 在职获授股权激励员工司龄 | 该区间司龄人数 | 该区间司龄人员占该类别在职人员比例 |
| 技术实施人员 | 7.27% | 51 | 1-2 年（含 1 年） | 1 | 1.96% |
| | | | 2-3 年（含 2 年） | 2 | 3.92% |
| | | | 3 年（含）以上 | 48 | 94.12% |
| 管理人员 | 5.88% | 32 | 1-2 年（含 1 年） | 1 | 3.13% |
| | | | 2-3 年（含 2 年） | 3 | 9.38% |
| | | | 3 年（含）以上 | 28 | 87.50% |
| 销售人员 | - | 14 | 1-2 年（含 1 年） | 2 | 14.29% |

| 获授股权激励员工离职率及司龄情况 | | | | | |
|------------------|--------|-----------------|--------------|---------|-------------------|
| 职能类型 | 该类别离职率 | 该类别在职获授股权激励员工人数 | 在职获授股权激励员工司龄 | 该区间司龄人数 | 该区间司龄人员占该类别在职人员比例 |
| | | | 2-3年（含2年） | 3 | 21.43% |
| | | | 3年（含）以上 | 9 | 64.29% |

综上，公司的核心员工团队较为稳定，公司离职员工的可替代性较强，不会对公司业务经营产生较大影响。

（三）公司离职员工的司龄较短

报告期内，发行人各年度离职人员的司龄情况如下：

| 年度 | 离职人数（人） | 3个月内离职占比（%） | 3个月-1年内离职占比（%） | 1年-2年内离职占比（%） | 2年以上离职占比（%） |
|--------|---------|-------------|----------------|---------------|-------------|
| 2021年度 | 2,518 | 30.94% | 34.99% | 17.59% | 16.48% |
| 2020年度 | 1,603 | 21.08% | 33.38% | 31.50% | 14.04% |
| 2019年度 | 1,026 | 25.44% | 45.13% | 18.22% | 11.21% |

由上表可知，报告期内发行人各年度离职人员主要集中在司龄低于1年内的，该等人员占各年度离职总人数比例约为55%-70%，司龄在2年以上的离职人员占比约为10%~15%。司龄较短的员工离职率较高主要系其自身稳定性不足、与公司磨合度不高导致。

因此，公司离职员工普遍司龄较短，司龄较长的核心骨干员工流失较少。

（四）公司建立了快速、稳定的员工招聘体系

发行人建立了稳定的招聘体系，能够快速做到离职补充。一般情况下，发行人在离职流程启动的同时，会根据客户需求的情形启动招聘流程，及时组织招聘团队，从公司人才资源池或外部人力资源市场迅速筛选人才，以客户需求为基础快速补充提供符合要求的技术人员，以确保离职员工能够妥善交接相应的工作安排，不因员工离职而耽误客户项目交付时间。

（五）公司制定了健全的员工离职约束措施

公司在与员工签订的劳动合同、保密协议及竞业禁止协议中，对其任职期间及离职后的保密义务、知识产权及竞业情况进行约束。根据相关协议规定，公司

员工离职时不得以任何形式带走公司的商业秘密信息，需要承担如同任职期间一样的保密义务和不擅自使用有关机密信息的义务；公司员工在离职后的竞业限制期限内不得从事与公司相同、近似或有竞争性的工作。公司有权在员工离职后书面告知其竞业限制的竞争对手企业名单，并支付竞业限制经济补偿金。通过上述员工离职约束措施，公司可有效降低因员工离职造成公司核心技术失密、对公司业务开展造成负面影响的风险。

（六）公司建立了完善的知识库管理体系

公司设立了技术管理部，负责对公司在业务项目执行过程中积累的大量开发测试经验进行集成总结形成公司的知识库。知识库是公司在为客户提供信息技术服务的过程中技术服务经验的总结与提炼，是针对共性场景与技术实现路径的描述、技术开发体系的沉淀以及对市场洞察的总结。知识库是公司内部人员进行学习和成长的重要资源，为公司服务于其他客户提供了借鉴经验和平台支撑，也是公司理解客户诉求、快速制定解决方案、取得客户信赖的重要保障。公司通过知识库管理体系将业务开展所需的核心技术进行内部沉淀，避免了因员工离职而造成公司核心技术流失从而影响公司业务开展。

三、发行人已在招股说明书中充分披露人员流动风险

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素/六、人力资源风险/（一）人员流动风险”中充分披露了人员流动风险，具体如下：

“公司所处的软件和信息技术服务业属于人才密集型行业，人才对公司发展至关重要。行业特性决定了行业技术人员流动性相对较高，行业竞争的加剧使得企业对高素质人才的招聘竞争也日趋明显。报告期内，发行人报告期各期离职率分别为 28.60%、33.44%以及 33.04%。未来若公司出现较多的技术人员流失，将存在业务承接能力及客户服务质量受到不利影响从而造成公司经营业绩下滑的风险。”

2.2 请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见，并说明在供应商函证比例和回函比例低的情况下，执行的相关核查程序，是否取得足够证据支撑相关结论。

一、供应商较为分散导致函证及回函比例占总采购比例相对较低

报告期各期供应商的采购额的函证比例分别 61.21%、54.51%、53.55%，回函占采购额比例分别为 54.10%、48.56%、52.73%，供应商函证及回函占总采购比例相对较低，主要原因系公司采购内容较多且采购规模较小，公司的中小供应商数量较多，供应商较为分散，导致函证及回函占总采购比例相对较低。

（一）公司中小供应商数量较多，供应商较为分散导致供应商函证及回函比例较低

报告期内，公司按照采购金额对供应商进行分层，不同采购金额范围的供应商数量及采购金额情况如下：

单位：万元

| 采购金额范围 | 供应商数量 | 采购金额 | 采购金额占比 | 供应商数量占总数量比重 |
|-----------|------------|------------------|----------------|----------------|
| 2021 年度 | | | | |
| 100 万元以上 | 30 | 5,469.27 | 53.50% | 4.78% |
| 100 万元以下 | 598 | 4,753.03 | 46.50% | 95.22% |
| 合计 | 628 | 10,222.30 | 100.00% | 100.00% |
| 2020 年度 | | | | |
| 100 万元以上 | 20 | 4,547.15 | 52.99% | 4.45% |
| 100 万元以下 | 429 | 4,034.78 | 47.01% | 95.55% |
| 合计 | 449 | 8,581.94 | 100.00% | 100.00% |
| 2019 年度 | | | | |
| 100 万元以上 | 20 | 4,912.74 | 57.42% | 4.18% |
| 100 万元以下 | 459 | 3,642.38 | 42.58% | 95.82% |
| 合计 | 479 | 8,555.11 | 100.00% | 100.00% |

报告期内，公司采购的中小供应商数量相对较多，存在大量采购金额为 100 万元以下的供应商，报告期各期公司采购金额为 100 万元以上的供应商占总供应商数量的比重仅为 4%-5%，但采购额占总采购额比重均达到 50%以上，公司的供应商较为分散，主要原因系：

①在项目执行过程中，公司出于对成本、时间、效率等因素的综合考虑，存在向外部供应商采购产品及服务的情形，以达到为客户提供最佳服务的目的。采购部分一般为非核心技术板块，内容相对分散，采购规模较小，因此相应选择的供应商主要为中小供应商。

②近年来公司业务快速发展，交付场地分布全国各地，日常经营中所需产品或服务的种类增加。但由于地域分布广以及需求种类多，向单一供应商集中采购的成本加大，因此采购过程中发生往来的各地中小供应商的数量较多。

（二）报告各期公司对不同采购金额范围供应商的函证情况

由于公司的中小供应商数量众多，较为分散，且公司采购内容包含第三方技术服务、测试成本、办公场地费、中介服务费、软硬件采购等，采购类型对较多，公司采购额 100 万元以上供应商数量较少但采购额占总采购比重相对较大，故在选取采购函证对象时选取的标准主要考虑大额优先函证的原则，同时对剩余供应商的函证采取随机抽样方法进行函证。

报告期各期公司对不同采购金额范围的供应商函证情况如下：

单位：万元

| 采购金额范围 | 供应商数量 | 采购金额 | 采购金额占总采购额比重 | 函证金额 | 函证金额占采购金额比重 |
|---------------|------------|------------------|----------------|-----------------|---------------|
| 2021 年 | | | | | |
| 100 万元以上 | 30 | 5,469.27 | 53.50% | 4,636.20 | 84.77% |
| 100 万元以下 | 598 | 4,753.03 | 46.50% | 837.85 | 17.63% |
| 合计 | 628 | 10,222.30 | 100.00% | 5,474.05 | 53.55% |
| 2020 年 | | | | | |
| 100 万元以上 | 20 | 4,547.15 | 52.99% | 4,071.25 | 89.53% |
| 100 万元以下 | 429 | 4,034.78 | 47.01% | 606.48 | 15.03% |
| 合计 | 449 | 8,581.94 | 100.00% | 4,677.72 | 54.51% |
| 2019 年 | | | | | |
| 100 万元以上 | 20 | 4,912.74 | 57.42% | 4,785.62 | 97.41% |
| 100 万元以下 | 459 | 3,642.38 | 42.58% | 450.61 | 12.37% |
| 合计 | 479 | 8,555.11 | 100.00% | 5,236.23 | 61.21% |

报告期内，公司对采购额 100 万元以上的供应商函证覆盖率较高，采购额 100 万元以下的供应商，由于公司采购类型繁杂且中小供应商数量众多、供应商

较为分散，保荐机构、申报会计师对采购额 100 万元以下的供应商采取随机抽样的方式进行函证，并结合检查第三方技术服务合同、房屋租赁合同、中介服务合同、软硬件采购合同等合同及其对应的结算单、付款凭证、发票等原始资料的方式，对采购的真实性、准确性及完整性进行核查。

二、供应商的采购额函证及回函比例较低的情况下，保荐机构、申报会计师执行了多种核查程序，获取了足够证据支撑相关结论

针对供应商的采购额函证及回函比例较低的情况，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解发行人采购相关的内部控制程序，并对发行人采购与付款循环进行控制测试，评价相关内部控制运行的有效性。

为规范发行人的各项采购行为，加强采购工作管理，提高采购工作效率，防范控制采购风险，发行人制定了《采购管理制度》。采购需求部门根据实际需要明确采购需求；采购需求根据不同的采购金额进行逐级审批后，由采购执行部门进行比价，执行采购任务；对于采购执行人员选择的采购品和供应商无异议的情况下，采购执行人员与供应商商谈采购合同，并形成采购合同；对于需要新增供应商的采购，需按照供应商管理的要求进行初评和资质调查，通过后方可签署采购合同。合同正式签订后，采购执行人员协调采购需求方和供应商将采购品在指定的时间送到指定的地点，并协调采购需求方与供应商进行验收。

发行人建立了《转包管理制度》内控制度，在实际执行过程中，需求部门根据项目需求发起转包申请，经一级部门负责人、财务总监、执委会分管副总裁审批后，选择合适的供应商进行比价，确定供应商后签订采购合同。需求部门负责转包执行过程的监控，并按照合同约定进行验收和工作量确认，确认无误后提交相关结算资料至业务管理部和财务部，财务部门审核采购申请单、采购合同、结算单等，核对无误后归集至项目成本。

结合发行人采购相关的内部控制程序，针对不同的采购业务类型，保荐机构、申报会计师抽取样本对采购与付款循环进行控制测试，测试从采购申请到付款整个过程的内部控制，检查采购需求是否有相应的采购申请及复核人员的确认、采购计划是否经过恰当的审批、新增供应商是否有进行初评和资质调查、选择供应

商时是否进行比价、合同的签署过程是否经过审批、采购是否经过验收、采购项目是否得到恰当的会计记录、记账凭证是否经过审批、付款申请及付款过程是否经过审批等等，以评价发行人相关内部控制运行的有效性。

2、获取发行人报告期内采购明细，访谈发行人采购负责人，了解供应商分散的原因，根据公开资料如招股说明书、年报等查询了同行业可比公司供应商的集中度情况，分析发行人报告期内各采购类型变动的原因及合理性。

3、核查报告期内发行人的银行流水，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络平台查询主要供应商的股权结构、法定代表人、主要股东、管理层等基本情况，与发行人的关联方清单进行比对，核查是否与发行人及其控股股东、董监高等存在关联关系。

4、针对未回函及未发函的供应商，通过执行以下程序检查发行人采购的真实性及准确性：

（1）第三方技术服务

①获取发行人报告期内每年第三方转包商采购明细表，了解报告期内供应商变化情况以及发行人报告期内不同供应商采购的具体内容、采购金额、采购占比；

②查阅发行人向第三方采购服务技术的业务合同及相应的支付凭证，检查发行人账面记录的第三方采购服务费用是否准确；

③通过查询国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开途径以及通过访谈等形式，核查发行人第三方转包商的成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、与发行人合作时间、发行人采购的具体内容、金额占其收入金额的比例；

④查阅技术服务采购合同、结算单及付款凭证，核查采购合同相关采购价格约定条款以及结算周期；对于相关技术服务外包商的交易，以人月计价的采购，分析与相关技术服务外包商的结算单是否合理，抽取相关结算凭证，比对技术服务外包商对不同级别、不同工作角色的工程师结算单价是否存在异常；

（2）测试成本

①获取测试成本明细表，了解测试成本的供应商及发行人各期的采购金额，通过查询国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开途径以及通过访谈等形式，核查测

试成本的供应商是否与发行人及发行人的控股股东、董监高等存在关联关系；

②检查测试租车供应商的合同，摘录主要合同条款信息，抽取双方的结算单、发行人付款银行回单等原始资料进行检查，核查发行人账面记录的测试成本是否准确；

③查询相同区域携程租车、一嗨租车、神州租车、首汽约车等第三方租车平台的租车价格，通过比价的方式，检查租车供应商的报价是否公允；

④将测试成本与测试业务收入进行匹配，分析各期测试成本与测试业务收入的匹配性、各期变动原因及合理性；

（3）办公场地费

①获取并检查报告期内发行人的办公场所租赁合同及各期租金支付的相关凭证，了解房屋租赁用途；

②通过国家企业信用信息公示系统、企查查的股权结构等公示信息，核查出租人与发行人及发行人的实际控制人、董监高等是否存在关联关系；

③将租赁价格与同类其他第三方租赁价格及公开市场查询的租赁价格进行比较，判断发行人租赁的办公场所价格的公允性；

④对每期的租金进行测算并与账面计提的租金进行比较，检查发行人租金计提金额是否准确、会计处理是否符合会计准则的规定；

⑤分析各期租赁费用的变化原因及合理性；

（4）中介服务费

获取并检查报告期内相关的咨询、审计、法律等中介服务合同及付款银行回单，对照项目进度测算中介服务费计提金额是否准确，检查资本化费用是否符合会计准则的规定，检查中介服务费用的会计处理是否恰当；

（5）办公用品及采购软硬件

获取并检查报告期内主要的硬件采购合同、结算单、发票等原始资料，了解发行人采购软硬件的用途，核查软硬件采购成本的准确性及会计处理是否恰当。

5、执行截止测试程序，对发行人的采购业务执行截止测试检查，通过检查

采购合同、结算单、发票、银行回单等原始文件，检查成本费用是否计入了恰当的期间；

6、抽取部分采购合同、采购订单、结算单、差旅费报销单等，执行成本完整性测试程序。

综上，供应商函证比例和回函比例较低的主要原因系发行人供应商较为分散导致，针对未回函或未发函的供应商，保荐机构、申报会计师通过查询公开信息、检查中介服务合同、软硬件采购合同及房屋租赁等合同、检查结算单、付款凭证、发票等原始资料，已取得足够证据支撑相关结论。

中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、取得了发行人员工管理相关制度清单及制度文件；
- 2、向发行人人力资源负责人了解发行人员工管理相关措施；
- 3、取得并查阅发行人劳动合同样本及保密协议样本；
- 4、查询同行业公司的员工离职率，核查发行人离职率是否与同行业一致。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人制定了一系列员工管理相关的制度和措施，员工管理等内控机制运行情况良好，有效保证业务质量；

2、发行人员工离职率符合行业特性，与同行业公司平均水平不存在较大差异；

3、发行人已在招股说明书风险章节充分披露员工流动风险；

4、供应商函证比例和回函比例较低的主要原因系发行人供应商较为分散导致，针对未回函或未发函的供应商，保荐机构、申报会计师通过查询公开信息、走访及访谈、检查中介服务合同、软硬件采购合同及房屋租赁等合同、检查付款凭证等原始资料，已取得足够证据支撑相关结论。

3. 关于诉讼

根据申报材料，2019年6月谢鸿起诉确认汇金智融相关董事会和股东会决议不成立。2020年10月，海淀法院判决支持原告诉讼请求。后续汇金智融相关股东向发行人及提起股东知情权诉讼。请发行人说明2019年完成汇金智融收购后，发行人与汇金智融在资产、人员、业务、技术等方面的整合情况，以及汇金智融的经营情况，并说明本次判决结果对发行人产生的具体影响，以及后续是否存在被诉的风险，如是，进一步分析发行人可能的风险敞口，以及发行人拟采取的化解风险的措施。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人收购汇金智融股权情况及商业背景

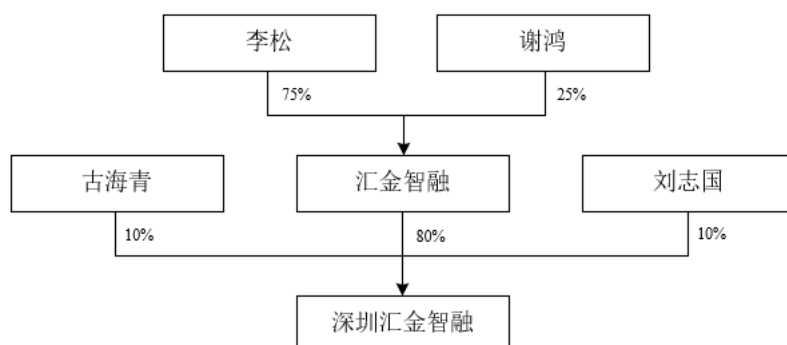
慧博云通在收购汇金智融（北京）科技有限公司（以下简称“汇金智融”）的过程中，由于汇金智融大股东李松代小股东谢鸿签署了两次股东会决议，使得慧博云通收购汇金智融的两次股东会决议不成立，以及随后的一次董事会决议相应不成立；在该事项中，慧博云通及其实际控制人余浩对于李松代谢鸿签名的事实并不知情。依据判决结果，北京市海淀区人民法院（以下简称“海淀法院”）仅认定了汇金智融两次股东会、一次董事会的决议不成立；基于业务发展规划，发行人接受一审判决，放弃收购汇金智融事项，发行人于2020年12月24日与李松签署《股权转让协议之解除协议》，并已办理完毕汇金智融股权还原的相关工商变更登记手续。相关情况已经在历次反馈问询回复中进行了详细说明，具体情况如下：

（一）计划收购阶段：2018年12月至2019年3月，发行人拟收购汇金智融70%股权

汇金智融成立于2016年，是招商银行的软件外包业务供应商之一，与民生银行等金融机构建立了业务合作关系，其核心业务团队在金融行业软件外包领域有一定的业务和技术积累。

根据汇金智融工商档案、发行人与汇金智融股东李松签署的《转让协议》等

相关文件，并经查询企业信用信息公示系统，发行人收购李松所持汇金智融 70% 股权前，汇金智融及其子公司深圳汇金智融的股权结构如下：

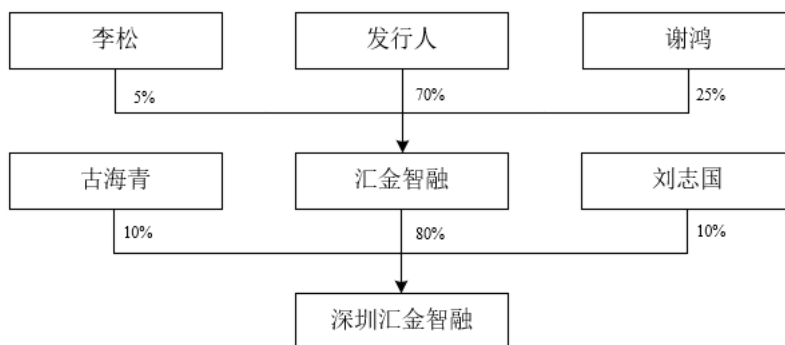


2018 年 12 月，鉴于汇金智融日常经营存在暂时性资金缺口，汇金智融大股东李松基于个人发展规划，拟转让控股权。考虑到收购汇金智融有助于进一步整合金融科技领域的业务和技术资源，能够加强发行人面向金融行业的服务能力及拓展力度，发行人拟向李松收购汇金智融 70% 股权。

发行人经与汇金智融大股东李松持续协商，于 2019 年 3 月 25 日，与其签署《转让协议》，约定李松将其持有汇金智融 70% 的股权以 1,400 万元价格转让给发行人。

（二）出现纠纷阶段：2019 年 3 月至 2019 年 6 月，汇金智融小股东谢鸿认为股权转让对应决议文件中的签名系李松代其所签，主张该次股权转让无效

2019 年 3 月 25 日，汇金智融大股东李松未经谢鸿授权，代签了同意李松向慧博云通转让汇金智融 1,400 万元出资额（占汇金智融 70% 股权）的股东会决议，且后续谢鸿不认可李松的代签行为。同时，谢鸿未以书面形式作出过放弃优先购买权的意思表示。2019 年 3 月 25 日，李松及汇金智融依据代签的股东会决议办理了股权转让的工商变更登记，变更后汇金智融及其子公司汇金智融（深圳）科技有限公司（以下简称“深圳汇金智融”）的股权结构如下：



2019年4月，汇金智融小股东谢鸿提出，该项股权转让对应的股东会决议中谢鸿的签名系李松代签，因此，其主张该次股权转让无效。经发行人向李松了解，该次股权转让对应的股东会决议中，谢鸿的签名确系李松代签，且李松事先并未告知发行人。

因此，发行人认为，该次股权转让存在瑕疵，但仍长期看好汇金智融的价值，并希望推动该事项的协商解决。除了可采用重新履行董事会及股东会审议程序后规范受让李松所持汇金智融70%股权外，发行人还提出收购谢鸿所持汇金智融25%股权等方案。发行人与谢鸿及其丈夫魏建华进行了多次沟通，经沟通，发行人与谢鸿收购其股权事项所涉及的估值、业绩对赌、竞业禁止等方面未达成一致意见。

（三）诉讼阶段：2019年6月至2020年10月，谢鸿提起诉讼请求法院判决汇金智融收购决议不成立

2019年6月4日，谢鸿以汇金智融为被告，以李松、慧博云通为第三人向海淀法院提起诉讼，请求判决确认汇金智融于2019年3月25日作出的股东会决议和董事会决议不成立。

发行人在谢鸿对该项股权转让提出异议之前，未曾知晓前述决议文件上谢鸿签名系李松代签的事实，但是，发行人经咨询律师后认为：

1、本次股东会决议有代签的瑕疵，但由于李松仍希望向发行人转让其所持汇金智融70%股权，发行人可待汇金智融董事会、股东会重新履行审议程序后，继续受让李松所持汇金智融70%股权；

2、根据《公司法》，谢鸿享有优先购买权。但是，根据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉若干问题的规定（四）》第二十一条规定，谢鸿自

知道或应当知道行使优先购买权的同等条件之日起三十日内没有主张，谢鸿已超出主张优先购买权的法定期限，其无权再主张按照同等条件优先受让汇金智融股权，即便股权转让事项的股东会决议由于代签存在瑕疵，但发行人与李松之间双方签署的《股权转让协议》依然合法有效；

3、即使谢鸿关于 2019 年 3 月 25 日股东会决议和董事会决议不成立的诉请获得法院支持，但在谢鸿已丧失优先购买权，发行人与李松之间签订的《股权转让协议》仍合法有效的情况下，谢鸿胜诉导致发行人最终无法实施收购汇金智融 70% 股权的可能性较低。

基于上述分析，发行人认为，即便汇金智融股权转让决议文件存在代签的瑕疵，股东会决议效力存在问题，但发行人能够继续持有汇金智融 70% 股权。此外，发行人还可以待汇金智融董事会、股东会重新履行审议程序后，规范受让李松所持汇金智融 70% 股权，以最终实施该次收购。

（四）放弃收购阶段：2020 年 10 月至 2020 年 11 月，发行人开始考虑并最终放弃收购汇金智融 70% 股权

随着诉讼进程的推进，各方提出了自身主张：1、李松认为，其与谢鸿的配偶魏建华就转让汇金智融 70% 股权事项进行过沟通，并提供了与魏建华的相关微信聊天记录；同时，李松电话通知了魏建华关于召开股东会及股权转让的事项，并将最后股东会决议的内容告知了魏建华，魏建华当时未提出反对意见。鉴于谢鸿相关股权事宜均由魏建华代为办理，因此，李松主张其代签行为应视为已取得谢鸿同意。2、谢鸿认为，其未曾收到过召开股东会会议的通知，也不清楚相关决议的内容，相关股东会决议上的“谢鸿”签名为他人代签，其本人并不认可。3、慧博云通及其实际控制人余浩对于李松代谢鸿签名的事实并不知情，股东会决议文件由李松提供，且除了签名外股东会、股东会决议内容并不存在伪造的情形。

2020 年 5 月以来，多家发行人客户或招标代理机构，曾收到内容为“发行人法定代表人余浩与李松的哥哥李青串谋，伪造汇金智融股东会和董事会决议，篡改公司章程、非法转移汇金智融资金、控制汇金智融对其实施迫害行为”等的举报信，企图通过恶意举报对发行人业务经营造成不利影响。相关客户或招标代

理机构向发行人进行了核实和了解，发行人的业务及法律合规人员，就该等事项逐项向相关客户发送书面澄清和说明函，耗费了较多时间精力，虽未造成主要客户资源流失，但该类举报客观上对发行人商业信誉也造成了一定负面影响。

同时，发行人拟申请首次公开发行股票并在创业板上市，为减少汇金智融股权纠纷事项的负面影响并避免继续耗费精力，发行人对收购汇金智融 70% 股权事项进行了综合评估，并最终放弃了收购汇金智融 70% 股权的计划。

2020 年 11 月，北京海淀区人民法院作出一审判决，判决汇金智融于 2019 年 3 月 25 日作出的股东会决议和董事会决议不成立。发行人基于前述考虑，与李松协商并签署了《股权转让协议之解除协议》，放弃收购汇金智融事项。2020 年 12 月 23 日，汇金智融的股权结构、法定代表人、董事、监事等工商登记事项已恢复至发行人收购股权前的状态。

二、收购汇金智融股权后，发行人与汇金智融在资产、人员、业务、技术等方面的整合情况，以及汇金智融的经营情况

（一）发行人与汇金智融在资产、人员、业务、技术等方面的整合情况

2019 年 3 月 25 日，发行人成为汇金智融经工商登记的持有 70% 股权的股东。2019 年 4 月，汇金智融小股东谢鸿提出，该项股权转让对应的股东会决议中谢鸿的签名系李松代签，其主张该次股权转让无效，距离发行人成为汇金智融经工商登记的股东尚不足一个月；发行人积极推动该事项协商解决，但各方未达成一致，2019 年 6 月 4 日，谢鸿即向海淀法院提起诉求，请求确认相关股东会决议和董事会决议不成立。发行人除按照对子公司统一管理的方式对汇金智融进行资金归集和调配、统筹协调汇金智融日常经营过程中资金需求外，未对汇金智融在资产、人员、业务、技术等方面进行整合，具体情况如下：

1、发行人与汇金智融之间资金拆借

如上所述，发行人自 2019 年 3 月 25 日至 2020 年 12 月 23 日止为经工商登记的汇金智融股东。在此期间，发行人与汇金智融之间业务及经营独立，双方之间存在资金拆借往来，实质为发行人统筹协调汇金智融在日常经营过程中的资金需求，即：发行人为汇金智融提供资金支持以满足其临时性资金周转需求，并在汇金智融资金盈余时按照对子公司统一管理方式进行了资金归集和调配，包括：

(1) 资金拆出：由于汇金智融（及其子公司深圳汇金智融，下同）主要客户结算周期较长，汇金智融存在客户回款与支付工资、房租、日常费用等经营支出不匹配，从而导致临时性资金周转需求，发行人向汇金智融拆出资金，主要用于汇金智融发放工资、日常费用报销、缴纳社保及税费、支付房租、支付贷款及贷款利息等各项费用。

(2) 资金拆入：在汇金智融收到客户回款且存在资金盈余时，为提高资金管理及使用效率，发行人按照对子公司的统一管理方式，对汇金智融资金进行了资金归集和统一调配，从汇金智融拆入资金，主要用于购买银行货币资金理财产品、支付在建工程建设尾款等。具体如下：

单位：万元

| 关联方 | 拆借金额 | 时间 |
|--------------|----------|---------|
| 资金拆入： | | |
| 汇金智融 | 303.00 | 2019 年度 |
| 深圳汇金智融 | 910.40 | 2019 年度 |
| 汇金智融 | 2,369.00 | 2020 年度 |
| 资金拆出： | | |
| 汇金智融 | 800.00 | 2018 年度 |
| 汇金智融 | 2,478.00 | 2019 年度 |
| 深圳汇金智融 | 686.27 | 2019 年度 |
| 汇金智融 | 920.00 | 2020 年度 |

注 1：2019 年度，发行人从汇金智融处累计拆入资金 303.00 万元，从深圳汇金智融处累计拆入资金 910.40 万元，截至 2019 年底，已全部归还；2020 年度，发行人从关联法人汇金智融处累计拆入资金 2,369.00 万元，截至 2020 年底，已全部归还；

注 2：2018 年度，发行人向关联法人汇金智融累计拆出资金 800.00 万元，截至 2018 年底，对方已全部归还；2019 年度，发行人向汇金智融累计拆出资金 2,478.00 万元，向深圳汇金智融累计拆出资金 686.27 万元，截至 2019 年底，对方已全部归还；2020 年度，发行人向汇金智融累计拆出资金 920.00 万元，截至 2020 年底，对方已全部归还。

相关资金拆借均已经发行人财务负责人、财务经理及出纳审批，符合发行人《财务规范化管理制度》和《资金管理办法》等内部控制和管理制度的规定，且双方之间的资金拆借在招股说明书及问询回复等申报文件中均已披露；相关资金拆借款均通过银行转账方式进行清偿且在各年末均已结清，2020 年 12 月以来双方亦不存在资金拆借。

针对上述资金拆借事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下核

查程序：（1）核查发行人资金拆借的明细，结合银行流水，逐项核查资金拆入后的实际用途及去向，以及后续资金归还与清偿情况；核查资金拆借发生的具体原因、必要性，资金拆借所履行的内部审批程序；核查发行人往来明细表，核查款项性质、形成原因；（2）核查发行人对应账户的银行流水，核对报告期各期发行人与汇金智融的银行流水与账面记录是否一致；对银行流水、资金日记账进行双向核对，从资金日记账记录追查至银行流水，将银行流水流入流出记录追查至资金日记账；核查各笔资金拆借的收款凭证及付款凭证，将银行电子回单与收款付款凭证进行双向核对，核对银行流水号，关注单位名称、金额、印章是否一致；（3）核查汇金智融资金日记账，逐项核查每笔资金拆入的实际用途及去向，以及后续资金归还与清偿情况；通过确认账面可用资金余额，核查资金拆借发生的具体原因、必要性。经核查，发行人与汇金智融之间不存在利益侵占情况，发行人与汇金智融之间也不存在其他利益输送情况。

综上，发行人作为汇金智融经工商登记的股东，统筹协调汇金智融在日常经营过程中的资金需求，发行人存在向汇金智融拆入、拆出资金的情形，用于日常经营活动或资金周转所需，具有合理性，相关资金拆借均已经发行人财务负责人、财务经理及出纳审批，符合发行人《财务规范化管理制度》和《资金管理办法》等内部控制和管理制度的规定，且双方之间的资金拆借在招股说明书、问询回复、前次举报信核查报告等申报文件中均已披露；报告期内发行人与汇金智融之间的资金往来余额，在各年末均为零，2020年12月以来双方亦不存在资金拆借。

2、发行人与汇金智融资产、人员、业务、技术独立

经访谈发行人实际控制人余浩、发行人人力资源负责人蔡明华、汇金智融业务部经理陈晟，发行人自2019年3月25日至2020年12月23日止为经工商登记的汇金智融股东，在此期间除了慧博云通统筹协调汇金智融日常经营资金需求和资金拆借外，慧博云通与汇金智融资产相互独立，发行人与汇金智融分别独立拥有与其生产经营有关的主要生产场所、办公设备设施的所有权或使用权以及专利、计算机软件著作权等知识产权的所有权，双方未对资产进行整合；双方业务人员相互独立，2019年3月至2020年12月期间，李松一直担任汇金智融的总经理职务，汇金智融的业务经营团队未发生改变；同时，双方业务和技术相互独立。

综上，发行人在自 2019 年 3 月 25 日至 2020 年 12 月 23 日止为经工商登记的汇金智融股东期间，除了按照对子公司统一管理的方式对汇金智融进行资金归集和调配、统筹协调汇金智融日常经营过程中资金需求外，未对汇金智融在资产、人员、业务、技术等方面进行整合。

（二）汇金智融的经营情况

根据汇金智融提供的财务报表（未经审计），汇金智融 2018 年度、2019 年度和 2020 年度的经营数据（未经审计）如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|------|----------|----------|----------|
| 营业收入 | 4,321.20 | 6,444.44 | 4,009.33 |
| 利润总额 | 531.70 | 768.97 | -678.74 |

由上表可见，汇金智融 2019 年度营业收入及利润总额较 2018 年均有所提升，2020 年度营业收入和利润总额有所下滑。根据对汇金智融业务部经理陈晟的访谈，汇金智融的业务收入下滑原因包括：

1、2019 年 6 月谢鸿提起汇金智融股权转让诉讼后，股权转让纠纷对汇金智融的商业信誉造成了严重不利影响。汇金智融核心业务团队主要服务于金融软件外包领域，主要客户多为国有股份制商业银行或区域性商业银行，该类客户对软件外包服务商的稳定性、可靠性有较高的要求。汇金智融股东之间的股权转让纠纷，使得主要客户对汇金智融的法律风险、经营及业务的稳定性产生了担忧，导致相关业务规模下滑；

2、受 2020 年初开始的新冠疫情影响，汇金智融主要客户的软件外包支出有所下降，从而导致汇金智融订单业务量有所下滑。

三、本次判决结果对发行人产生的具体影响，以及后续是否存在被诉的风险，如是，进一步分析发行人可能的风险敞口，以及发行人拟采取的化解风险的措施

截至本回复出具日，发行人作为诉讼当事人涉及汇金智融的诉讼包括：谢鸿提起的汇金智融有关股东会 and 董事会决议效力诉讼、汇金智融与其股东谢鸿的股东知情权诉讼、深圳汇金智融与其股东古海青的股东知情权诉讼。此外，发行人作为汇金智融经工商登记的股东期间，汇金智融及其子公司深圳汇金智融作为当

事人涉及与谢鸿的相关仲裁与诉讼。上述诉讼或仲裁对发行人均不存在重大不利影响，具体如下：

（一）放弃收购汇金智融对发行人生产经营和财务状况不存在重大不利影响

如本回复本题“一、发行人收购汇金智融股权情况及商业背景”所述，2020年11月，海淀法院作出一审判决，判决汇金智融于2019年3月25日作出的股东会决议和董事会决议不成立。发行人基于前述考虑，与李松协商并签署了《股权转让协议之解除协议》，放弃收购汇金智融事项。2020年12月23日，汇金智融的股权结构、法定代表人、董事、监事等工商登记事项已恢复至发行人收购股权前的状态。

放弃收购汇金智融，对发行人生产经营和财务状况均不存在重大不利影响，具体如下：

1、对于发行人业务发展的影响分析

发行人长期从事软件外包服务相关业务，下游客户分布在IT、通信、互联网、金融等多个领域。为进一步加强在金融领域的业务布局，发行人持续通过多种方式加大在金融领域的市场开发。收购汇金智融70%股权，系基于以上的发展战略。汇金智融与招商银行等金融机构具有长期、持续的业务合作关系。发行人拟通过收购汇金智融70%股权，进而能够积累与大型股份制商业银行合作的经验，培养相关人才队伍。

在放弃收购汇金智融之后，发行人继续通过其他方式开拓金融领域的相关业务。目前，发行人通过积极拓展，已经与上海浦东发展银行股份有限公司、杭州银行股份有限公司、浙商银行股份有限公司、中国人民财产保险股份有限公司、民生证券股份有限公司、华融融通（北京）科技有限公司等金融机构建立了业务合作关系。金融行业的客户开发情况良好，发行人的发展战略有序实施。

2、对于发行人财务情况的影响分析

本次收购汇金智融及其后放弃收购事项，对发行人的财务情况不存在实质性影响，主要体现在以下几个方面：

在 2019 年 6 月谢鸿提起诉讼后，发行人判断存在可能导致慧博云通受让李松股权的行为被认定为无效的风险。基于审慎性考虑，发行人始终未将汇金智融纳入合并报表，本次发行人提交的报告期经营数据中，不包含汇金智融的经营业绩。

假设发行人在 2019 年 3 月至 2020 年 12 月期间将汇金智融纳入合并范围并编制模拟合并报表，模拟合并前后，总资产、总负债、净资产等主要会计科目的差异率均不到 10%，具体如下：

单位：万元

| 项 目 | 2020 年 12 月 31 日/2020 年度 | | | 2019 年 12 月 31 日/2019 年度 | | |
|-----------------|--------------------------|------------------|--------------|--------------------------|------------------|--------------|
| | 实际报表 | 模拟报表 | 差异率 | 实际报表 | 模拟报表 | 差异率 |
| 资产负债表科目： | | | | | | |
| 流动资产 | 38,276.59 | 40,172.44 | 4.95% | 22,563.29 | 25,342.95 | 12.32% |
| 非流动资产 | 23,289.23 | 24,204.73 | 3.93% | 22,214.22 | 22,378.72 | 0.74% |
| 资产总计 | 61,565.82 | 64,377.17 | 4.57% | 44,777.51 | 47,721.67 | 6.58% |
| 流动负债 | 15,615.60 | 17,020.99 | 9.00% | 17,880.70 | 19,889.62 | 11.24% |
| 非流动负债 | 2,098.21 | 2,098.21 | - | 6,019.03 | 6,019.03 | - |
| 负债合计 | 17,713.81 | 19,119.20 | 7.93% | 23,899.74 | 25,908.66 | 8.41% |
| 股东权益合计 | 43,852.01 | 45,257.96 | 3.21% | 20,877.77 | 21,813.01 | 4.48% |
| 利润表科目： | | | | | | |
| 营业收入 | 68,758.50 | 73,079.71 | 6.28% | 54,030.64 | 58,244.21 | 7.80% |
| 归母净利润 | 6,568.83 | 6,898.20 | 5.01% | 3,735.84 | 4,244.79 | 13.62% |
| 现金流量表科目： | | | | | | |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 11,900.10 | 10,617.23 | -10.78% | 2,933.73 | 4,878.99 | 66.31% |
| 投资活动产生的现金流量净额 | -5,395.31 | -5,408.34 | 0.24% | -8,118.40 | -8,118.40 | - |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | 5,133.86 | 5,133.86 | - | 8,352.31 | 8,045.37 | -3.67% |

综上，发行人基于审慎性考虑，未将汇金智融纳入合并报表。假设发行人将汇金智融纳入合并范围并编制模拟合并报表，模拟合并前后主要会计科目变动率较小。

发行人在收购并持有汇金智融股权期间，存在向汇金智融拆入、拆出资金的情形，用于日常经营活动或资金周转所需，具有合理性。发行人与汇金智融之间

的资金拆借款在当年末均以银行转账的方式清偿，相关资金拆借均已经发行人财务负责人、财务经理及出纳审批，符合发行人《财务规范化管理制度》和《资金管理办法》等内部控制和管理制度的规定。上述资金拆借在招股书说明书及问询回复中均已真实、准确、完整地进行披露。报告期内，发行人与汇金智融之间的资金往来余额，在各年末均为零，2020年12月以来双方亦不存在资金拆借。因此，双方之间的往来款项对于发行人的财务情况无实质性影响。

综上所述，发行人基于审慎性考虑，未将汇金智融作为合并报表范围内子公司，本次发行人提交的报告期经营数据中，不包含汇金智融实现的经营业绩；报告期内发行人与汇金智融之间存在资金拆借，相关资金拆借款在各年末均已结清。因此，双方之间的往来款项对于发行人的财务情况无实质性影响。

因此，放弃收购汇金智融前后，从业务和财务两方面分析，该事项对发行人不存在重大不利影响。

（二）后续是否存在被诉的风险，如是，进一步分析发行人可能的风险敞口，以及发行人拟采取的化解风险的措施

经查阅诉讼相关文件，除本回复本题所述汇金智融决议效力案件外，发行人作为诉讼当事人涉及汇金智融的诉讼包括：汇金智融与其股东谢鸿的股东知情权诉讼、深圳汇金智融与其股东古海青的股东知情权诉讼。此外，汇金智融及其子公司深圳汇金智融作为当事人涉及与谢鸿的相关劳动仲裁与诉讼，具体如下：

1、汇金智融股东知情权诉讼判决结果对发行人的影响

（1）基本情况

根据发行人提供由谢鸿于2021年4月9日签署的《民事起诉状》，谢鸿以汇金智融为被告、以发行人为第三人向海淀法院提起股东知情权之诉，请求判决汇金智融向其提供汇金智融自2016年1月6日起至该诉讼判决日止的所有财务会计账簿和会计凭证、历年财务会计报告、统计报表、注册会计师的审计报告等财务资料，以及历次公司章程及其修正案、历次股东会会议记录、历次董事会（或执行董事）决议、决定、历次监事会（或监事）决议、决定等相关文件；同时，谢鸿请求判决发行人向其提供汇金智融2019年度、2020年度财务审计报告。

根据发行人说明，并经访谈发行人该案的诉讼代理人，该案于2021年12月

7日开庭审理,该案法官于庭前会议中认为发行人无需作为第三人参与案件审理,发行人后续未作为第三人参与案件审理。

2021年12月31日,海淀法院作出(2021)京0108民初34309号《民事判决书》,未将发行人列为第三人。海淀法院认为:“应认定谢鸿要求查阅汇金公司会计账簿存有不正当目的,本院对其要求查阅会计账簿的诉讼请求不予支持”,判决汇金智融将其自2016年1月6日起至2021年12月7日的公司章程及其修正案、股东会会议记录、董事会会议决议、监事决定、财务会计报告备于公司住所地,供谢鸿查阅、复制,驳回谢鸿的其他诉讼请求。

根据汇金智融提供的上诉状,2022年1月16日和17日,谢鸿和汇金智融分别向北京市第一中级人民法院(以下简称“北京一中院”)提起上诉。北京一中院于2022年6月7日及7月1日开庭审理,截至本回复出具日,该案二审尚未判决。

(2) 该案对发行人的影响

《公司法》第三十三条规定:“股东有权查阅、复制公司章程、股东会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议和财务会计报告。股东可以要求查阅公司会计账簿。……公司拒绝提供查阅的,股东可以请求人民法院要求公司提供查阅。”本股东知情权诉讼中提供《公司法》第三十三条所涉文件的义务人为汇金智融,而非汇金智融的股东。发行人于2020年12月24日与李松签署《解除协议》,并已办理完毕汇金智融股权还原的相关工商变更登记手续,自2020年12月24日起,发行人已非汇金智融的股东。同时,发行人自一审庭前会议后不再参与该案件,一审判决书中发行人亦未被列为第三人,二审法院北京一中院亦未通知发行人参与二审诉讼。因此,本股东知情权案件对发行人不存在重大不利影响。

2、深圳汇金智融股东知情权诉讼及对发行人的影响

(1) 基本情况

截至本回复出具日,古海青持有深圳汇金智融10%股权,汇金智融持有深圳汇金智融80%股权。

根据古海青于2021年4月9日签署的《民事起诉状》,古海青以汇金智融控

股子公司深圳汇金智融为被告、以发行人为第三人向深圳市南山区人民法院（以下简称“南山法院”）提起股东知情权之诉，请求判决深圳汇金智融向其提供深圳汇金智融自 2016 年 7 月 29 日起至判决生效日止所有财务会计账簿和会计凭证、历年财务会计报告、统计报表、注册会计师的审计报告等财务资料，以及历次公司章程及其修正案、历次股东会会议记录、历次董事会（或执行董事）决议、决定、历次监事会（或监事）决议、决定等相关文件；并请求判决发行人提供深圳汇金智融 2019 年度和 2020 年度财务审计报告。

根据《公司法》第三十三条规定，该项诉讼中提供《公司法》第三十三条所涉文件的义务人为深圳汇金智融，发行人并无提供《公司法》第三十三条所涉文件的义务。根据发行人出具的说明，发行人代表在该案件的庭前会议中向法官说明了上述观点，法官亦认为股东知情权诉请与发行人无关。因此，原告古海青于庭前会议上向法院申请撤回对发行人的起诉。

南山法院于 2021 年 7 月 28 日作出（2021）粤 0305 民初 10714 号《民事裁定书》，裁定准许原告古海青撤回对发行人之起诉。

南山法院于 2021 年 10 月 16 日作出（2021）粤 0305 民初 10714 号《民事判决书》，判决深圳汇金智融在判决生效十日内，在其住所地将其相关会计账簿、会计凭证、公司章程、股东会决议、董事会决议等文件提供给古海青查阅。

根据深圳汇金智融提供的民事上诉状和出具的说明，其于 2021 年 11 月 16 日向深圳市中级人民法院（以下简称深圳中院）上诉。深圳中院于 2022 年 5 月 25 日作出（2022）粤 03 民终 7098 号《民事判决书》，判决驳回深圳汇金智融上诉，维持南山法院一审判决。

（2）该案对发行人的影响

南山法院已裁定准许原告古海青撤回对发行人之起诉，一审和二审判决不涉及发行人，因此，深圳汇金智融股东知情权案件对发行人无影响。

3、汇金智融及其子公司深圳汇金智融涉及与谢鸿的劳动仲裁与诉讼事项

根据对汇金智融业务部经理陈晟、深圳汇金智融法定代表人袁涛的访谈，2019 年 5 月 21 日，谢鸿及其配偶魏建华在未经深圳汇金智融管理层允许、未履行必要的审批程序情况下，私自打开公司保险柜取得并持续占有公司的营业执照、

公章等重要物品且拒绝归还；2019年6月13日，深圳汇金智融向谢鸿发出《解除劳动关系通知书》。

(1) 谢鸿与汇金智融、深圳汇金智融关于解除劳动关系、支付工资、手机费补贴和年终奖事项的仲裁与诉讼

针对汇金智融解除劳动关系事项，谢鸿不服并于2019年6月提起仲裁，其仲裁请求包括：①与汇金智融继续履行《劳动合同》；②汇金智融和深圳汇金智融支付谢鸿2019年5月工资24,500元；③汇金智融和深圳汇金智融支付谢鸿手机费补贴1,000元；④汇金智融和深圳汇金智融支付谢鸿2018年度年终奖273,500元。深圳市劳动人事争议仲裁委员会（以下简称“深圳劳动仲裁委”）、南山法院、深圳中院先后审理，深圳中院生效的判决认定汇金智融与谢鸿存在劳动关系，汇金智融与深圳汇金智融对谢鸿存在混同用工，深圳汇金智融2019年6月13日解除与谢鸿的劳动关系属于违法解除，并判决汇金智融支付谢鸿2019年5月工资2.24万元、手机费补贴0.10万元，深圳汇金智融对前述工资及手机费补贴的支付义务承担连带责任，但深圳中院判决不予支持谢鸿要求继续履行劳动合同的请求。

(2) 谢鸿与汇金智融、深圳汇金智融关于支付解除劳动关系赔偿金事项的仲裁与诉讼

发行人于2020年12月24日与李松签署《解除协议》，并已办理完毕汇金智融股权还原的相关工商变更登记手续，自2020年12月24日起，发行人已非汇金智融的股东。

2021年5月，针对汇金智融解除劳动关系和赔偿金事项，谢鸿提起仲裁。深圳劳动仲裁委、南山法院、深圳中院审理后判定汇金智融支付谢鸿违法解除劳动合同赔偿金9.80万元，深圳汇金智融对前述支付义务承担连带责任。

综上，发行人曾作为汇金智融经工商登记的股东，汇金智融及其子公司深圳汇金智融存在与谢鸿的相关仲裁和诉讼，截至本回复出具日，上述仲裁或诉讼均已执行完毕。

此外，经访谈发行人实际控制人余浩，慧博云通及余浩并未参与汇金智融、深圳汇金智融和谢鸿之间的劳动纠纷事项，谢鸿与汇金智融、深圳汇金智融的劳动纠纷事项中，各方的诉讼请求均不涉及发行人。因此，上述劳动纠纷事项对发

行人不存在重大不利影响。

4、发行人后续被诉风险以及发行人采取的化解风险措施

根据发行人出具的说明，并经中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网站、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网站、国家企业信用信息公示系统、信用中国查询，截至本回复出具日，除前述三项诉讼外，发行人不存在作为诉讼当事人的其他涉及汇金智融的诉讼事项。

根据发行人说明，并经访谈发行人实际控制人、法务部负责人，若后续存在涉及汇金智融股权转让相关的，针对发行人提出的其他诉讼，发行人已采取如下措施：

(1) 汇金智融大股东李松承诺将主动采取措施避免发行人因汇金智融股权转让事项遭受损失

根据发行人与汇金智融大股东李松签署的《解除协议》，李松承诺：“如因本次股权转让相关事宜，任何第三方以任何理由及任何方式向受让方（指发行人）及其关联方主张任何权利，或作出可能致使受让方遭受损害的行为，转让方应主动采取一切措施（包括并不限于响应、协商、澄清、赔偿、应诉等）避免受让方遭受任何损失。”

(2) 积极应诉，切实维护发行人合法权益

后续若存在涉及汇金智融股权转让事项的，针对发行人提出的诉讼，发行人将积极参加应诉，根据事实和法律并提出抗辩。

针对部分当事人滥用诉权可能对发行人生产经营以及商誉造成不利影响的，发行人将根据实际情况，提起诉讼或反诉，以切实维护发行人的合法权益。发行人设立有法务部，同时发行人可根据需要聘请专业的律师团队，积极应诉、提起诉讼或反诉。

(3) 发行人实际控制人余浩承诺将承担因收购汇金智融事宜导致发行人可能遭受的损失

发行人实际控制人余浩已出具承诺：“若因发行人收购汇金智融股权事宜，相关方向发行人提起诉讼，生效法律文书判决发行人承担相关责任的，本人承诺

将全额承担发行人所受全部损失。”

综上所述，截至本回复出具日，发行人所涉汇金智融决议效力案件、汇金智融、深圳汇金智融股东知情权案件均对发行人不存在重大不利影响。对于后续发行人存在因涉及汇金智融而被诉的风险，发行人将采取积极措施应对相关风险，同时发行人实际控制人余浩承诺将全额承担发行人因该事项导致的全部损失。因此，发行人因汇金智融后续被诉风险可控，不会对发行人产生重大不利影响。

中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师及申报会计师履行了如下核查程序：

1、核查汇金智融的工商信息、海淀法院作出的（2019）京0108民初47864号《民事判决书》、发行人与李松签署的《转让协议》及《股权转让协议之解除协议》，核查发行人收购汇金智融股权及退出汇金智融的情况；

2、对发行人实际控制人余浩、财务负责人刘芳访谈，了解慧博云通收购汇金智融的过程、发行人与汇金智融之间的资金拆借情况；

3、核查发行人资金拆借的明细，结合银行流水，逐项核查资金拆入后的实际用途及去向，以及后续资金归还与清偿情况；核查资金拆借发生的具体原因、必要性，资金拆借所履行的内部审批程序；核查发行人往来明细表，核查款项性质、形成原因；

4、核查发行人对应账户的银行流水，核对报告期各期发行人与汇金智融的银行流水与账面记录是否一致；对银行流水、资金日记账进行双向核对，从资金日记账记录追查至银行流水，将银行流水流入流出记录追查至资金日记账；核查各笔资金拆借的收款凭证及付款凭证，将银行电子回单与收款付款凭证进行双向核对，核对银行流水号，关注单位名称、金额、印章是否一致；

5、核查汇金智融资金日记账，逐项核查每笔资金拆入的实际用途及去向，以及后续资金归还与清偿情况；通过确认账面可用资金余额，核查资金拆借发生的具体原因、必要性；

6、访谈发行人实际控制人余浩、发行人人力资源负责人蔡明华，了解发行

人是否对汇金智融在资产、人员、业务、技术等方面进行整合；

7、访谈汇金智融业务部经理陈晟，了解发行人是否对汇金智融在资产、人员、业务、技术等方面进行整合，了解汇金智融 2020 年度业绩下滑的原因；

8、获取并查阅发行人所涉的汇金智融及深圳汇金智融股东知情权诉讼的起诉状、判决书等有关诉讼文件，了解前述诉讼的相关情况；

9、获取并查阅汇金智融及深圳汇金智融所涉与谢鸿劳动纠纷相关的仲裁、判决书、裁定书等裁判文书，了解谢鸿与汇金智融、深圳汇金智融的各项纠纷情况及裁决和判决结果；

10、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网，并检索发行人作为诉讼当事人涉及的汇金智融案件相关信息；

11、获取并查阅发行人出具的说明、发行人实际控制人承担发行人因涉及汇金智融而后续被诉所受全部损失的承诺函，并访谈发行人实际控制人、法务部负责人，了解发行人化解后续被诉风险的措施。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人在自 2019 年 3 月 25 日至 2020 年 12 月 23 日止为经工商登记的汇金智融股东期间，除了按照对子公司统一管理的方式对汇金智融进行资金归集和调配、统筹协调汇金智融日常经营过程中资金需求外，未对汇金智融在资产、人员、业务、技术等方面进行整合。

2、截至本回复出具日，发行人作为诉讼当事人所涉汇金智融决议效力案件、汇金智融、深圳汇金智融股东知情权案件均对发行人不存在重大不利影响。对于后续发行人存在因涉及汇金智融而被诉的风险，发行人已采取积极措施应对相关风险，发行人实际控制人余浩承诺将全额承担发行人因该事项导致的全部损失。因此，发行人因汇金智融后续被诉风险可控，不会对发行人产生重大不利影响。

4. 关于发行人核心竞争力

请发行人：说明发行人与同行业可比公司相比核心竞争力的体现，以及发行人获取爱立信业务与原文思海辉团队及技术的关系，发行人业务团队是否稳定，发行人与爱立信合作是否持续、稳定。

请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人的核心竞争力

发行人与同行业可比公司相比，核心竞争力主要体现在以下几个方面：

（一）国际化程度及海外客户 ODC 业务处于业内领先水平，是部分海外客户在中国地区唯一的离岸软件研发供应商

发行人积累了先进的离岸交付中心（ODC）的搭建、管理和运营经验，拥有大量精于承接海外软件研发业务的技术人才，国际化程度处于业内领先水平。发行人的软件技术外包服务业务初期以服务海外客户的离岸外包业务为主，具有国际化基因，在后续逐渐发展扩大国内客户业务同时亦持续积极拓展境外客户业务，始终坚持国际化发展战略。此外，为了应对海外客户的全球化布局，发行人将服务交付地从中国逐步扩展到菲律宾、印度、新加坡、墨西哥、巴西以及部分欧洲地区，以进一步加强全球交付网络布局、海外人才招聘能力以及海外市场竞争力。

发行人是部分海外客户在中国地区唯一的离岸软件研发供应商。发行人在全国多个城市组建设立了离岸交付中心（ODC），发行人是 SAP、Internet Brands、Legion、Workboard 等主要海外客户在中国境内地区唯一的离岸研发供应商。

国际化程度较高突出体现发行人拥有较强的高端技术服务实力。国际化业务中，海外客户通常将其核心产品中的部分核心子系统及模块交给发行人主导开发，因此对于软件开发人员的技术与素质要求相较很多国内客户的业务要求更高，充分体现了发行人的高端技术服务实力。报告期内，发行人的境外收入占比约 20%，高于同行业可比公司平均水平，公司的国际化程度及海外客户 ODC 业务在行业中处于领先水平。报告期内，公司与同行业可比公司境外销售收入占比情况如下：

| 公司名称 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|
| 法本信息 | - | - | - |
| 博彦科技 | 32.19% | 37.58% | 39.96% |
| 中软国际 | 3.50% | 4.42% | 4.90% |
| 润和软件 | 2.97% | 4.84% | 4.01% |
| 诚迈科技 | 8.51% | 8.64% | 19.47% |
| 软通动力 | 1.55% | 2.17% | 3.52% |
| 可比公司平均值 | 9.74% | 9.61% | 11.98% |
| 慧博云通 | 17.45% | 23.43% | 21.79% |

注：数据摘自各公司年报、招股说明书等公告文件。

（二）拥有云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴领域关键技术能力

发行人围绕云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴领域，结合前沿技术与业务发展，进行技术与业务融合的创新探索，持续提升发行人在相应领域的技术应用能力。发行人的主要技术人员均拥有丰富的相关技术领域的项目领导经验，发行人超过 40% 以上的业务人员具有相关技术领域的项目服务经验。

在云计算领域，发行人可为客户提供 IaaS、PaaS、SaaS 多个层面的软件开发、测试与维护服务，并成为多家大型跨国企业的云计算服务商；在大数据领域，发行人基于对数据的采集、分析及应用等能力可为客户提供涉及大数据相关软件产品的开发服务，此外，发行人基于自研的数据中台技术平台可为客户定制化开发大数据相关产品及解决方案；在人工智能领域，发行人运用计算机视觉、语音识别、自然语言处理等 AI 技术可为客户提供涉及人工智能相关软件产品的开发服务，此外，发行人基于 AI 技术层厂商的底层通用技术结合下游各行业业务场景进行定制化开发，可为客户提供企业级 AI 技术产品及解决方案；在物联网领域，发行人可为客户定制化开发企业物联网平台解决方案，还可为物联网硬件厂商提供 IoT 产品的研发及认证测试服务。

截至 2021 年 12 月 31 日，发行人在云计算、大数据、人工智能、物联网领域已服务的客户数量及已取得的相关软件著作权数量如下：

| 序号 | 技术领域 | 涉及相关技术服务的客户数量 | 相关软件著作权数量 |
|----|------|---------------|-----------|
| 1 | 云计算 | 约 40 家 | 25 |
| 2 | 大数据 | 约 60 家 | 38 |

| 序号 | 技术领域 | 涉及相关技术服务的客户数量 | 相关软件著作权数量 |
|----|------|---------------|-----------|
| 3 | 人工智能 | 约 10 家 | 32 |
| 4 | 物联网 | 约 10 家 | 10 |

（三）与各个行业的知名企业建立了长期可持续的合作关系

发行人与 IT、通信、互联网、金融、汽车等行业的客户建立了长期合作关系，且大部分客户均为相关领域的龙头企业，知名度高、财务实力强、合作质量优异，例如 SAP、VMWare、Internet Brands、中国移动、爱立信、小米、三星、阿里巴巴、中信保、浦发银行、吉利、强生、WALMART 等。发行人的服务能力受到客户高度认可，合作客户粘性较强，发行人与客户的合作关系长期稳定并不断深化，业务量持续提升；同时，在新客户开拓方面，发行人依托丰富的行业经验和**服务能力优势，陆续进入更多国内知名企业的供应商名录。

公司的服务能力赢得了各大客户的信任并形成了长期、可持续的合作关系。从合作时间看，发行人与报告期内前五大客户建立合作关系的时间为 3 年至 10 年不等。鉴于信息技术外包服务非标准化的特点，发行人主要与客户通过签署长期或自动续期的合作框架协议开展合作，后续就具体项目签署业务订单，框架协议为发行人与客户的业务合作奠定了长期稳定合作的基础，亦体现了客户对公司服务能力的认可。

（四）拥有较好的品牌口碑与项目交付管理优势

发行人拥有较高的市场竞争地位，凭借高品质的服务质量，树立了良好的行业品牌形象。自成立以来，发行人多次获得专业咨询机构认可及多项奖项。发行人是国家高新技术企业、中关村高新技术企业，并通过评选获得“2019 年中国信息化和软件服务业年度优秀服务商”、“2019 中国（行业）最具影响力品牌”、“2020 年中国信息技术优秀服务商”、“2020 中国数字服务暨服务外包领军企业/百强企业”、“2021 中国软件和信息服务业年度创新企业”等荣誉称号，发行人的云办公平台、数据中台方案被评选为“2019 年中国信息化和软件服务业年度优秀方案”，发行人的企业信息化综合数据共享平台被评选为“2020 中国软件和信息服务业年度创新产品”。

发行人具有项目交付管理优势。发行人以国际体系标准为参照，建立了覆盖

项目全周期的项目管理体系，具备强有力的履约保证。凭借突出的项目管理能力，发行人自 2018 年以来持续拥有行业内广泛认可的 CMMI 5 认证，代表公司在过程组织能力、软件技术研发能力、项目管理能力、方案交付能力等方面已经达到了较高的水平，此外，公司通过了 ISO9001 质量管理体系、ISO27001 信息安全管理体系、ISO20000 信息技术服务管理体系等认证。通过健全有效的管理体系，公司能够有效地保障对于客户项目的交付能力、保持较高的质量管控水平、确保公司及客户的信息资产不受损害。因此，公司的项目交付管理能力，能够为公司持续加强与大型企业客户的合作奠定坚实的基础。

（五）在移动智能终端测试的细分领域具有明显优势

公司的移动智能终端测试服务是开展时间最久、细分领域优势明显的业务，已覆盖完整的智能手机产业链。公司能够为智能手机厂商、芯片制造商、通信运营商以及工信部进网许可证官方认证实验室提供外场测试服务与实验室测试服务。发行人的移动智能终端测试服务区域覆盖较广，测试范围遍布全球，目前，发行人已累计在全球 200 多个城市（包括 100 多个国内城市及 100 多个海外城市）和不同网络环境下开展移动智能终端的外场测试工作。发行人在国内已建立较完备的移动智能终端测试服务网络，公司在北京、杭州、广州、长沙、上海等区域设立外场测试服务基地，在南京、成都设有实验室测试交付中心，具备全时快速响应、多区域同步交付的能力。通过跨区域、多网点布局，使得发行人终端测试业务在覆盖广泛的同时仍能保持灵活的交付能力，在目标区域启动项目时可快速组建团队，快速调用区域周边服务资源，服务能力优势明显。

发行人的移动智能终端测试业务经验及团队规模在行业中处于领先水平。发行人拥有一支专业化的移动智能终端测试团队，业务管理人员具有近 10 年的终端测试项目管理经验，全球测试团队人数规模较大。发行人的终端测试团队具备丰富的移动通信领域终端测试经验，长期参与执行移动智能终端测试工作，具备良好的专业素质和全面的专业技能，积累了丰富的终端测试经验。发行人累计已开展超过 25 万人天的外场测试工作，已对超过 1,000 款移动智能终端型号进行外场测试；发行人累计已开展超过 50 万人天的实验室测试工作，已对超过 1,000 款移动智能终端型号进行实验室测试。

二、发行人的爱立信业务

（一）公司获取爱立信业务与原文思海辉团队及技术的关系

1、公司收购文思海辉的爱立信业务简要背景情况

（1）爱立信与文思海辉概况

爱立信是全球领先的移动通讯设备提供商，致力于提供端到端全面通信解决方案以及专业服务，业务遍布全球 180 多个国家和地区。除文思海辉外，爱立信的软件技术服务外包供应商还包括叠拓（TietoEVERY Corporation，芬兰）、亚创（Altran Technologies，法国）、新拓尼克（Syntronic，瑞典）、瞬联（CIeNET Technologies，美国）、纬创软件股份有限公司（以下简称“纬创”）（中国台湾）。

1995 年、1996 年文思信息技术有限公司（以下简称“文思公司”，曾用名“文思创新软件技术有限公司”）、海辉软件（国际）集团公司（以下简称“海辉公司”）先后成立。文思公司于 2007 年在纽约证券交易所上市；海辉公司于 2010 年在纳斯达克证券交易所上市；2012 年，文思公司与海辉公司合并，成立文思海辉技术有限公司。2013 年，黑石集团对文思海辉私有化；2016 年，海航集团将文思海辉收购；2020 年，中国电子信息产业集团有限公司对文思海辉进行了收购。

文思海辉是国内 IT 服务外包行业的领军企业，也是为数不多业务布局全球的中国 IT 服务企业，是 157 家财富 500 强企业的数字化转型合作伙伴，数字化服务覆盖高科技、金融、制造、电信、互联网、汽车、教育等众多行业，具有深厚的技术积累，是爱立信的信息技术外包服务主要供应商之一。

（2）文思海辉向爱立信提供的服务概况

文思海辉凭借对射频领域的深厚技术积累以及软件外包领域的服务优势，自 2010 年开始与爱立信建立合作关系，并为爱立信射频单元、基带单元、传输单元等业务板块提供针对无线电、电信网络设备和系统的软硬件研发和支持服务。

2018 年文思海辉对爱立信的服务团队总人数约 300 人，年收入约 7,000 万元，以文思海辉 2016 年收入测算，约占其收入的 1%，收入占比相对较低。

2、文思海辉出售爱立信业务的背景及过程

2018年，海航集团基于自身的发展及流动性问题的考虑，开始寻求将文思海辉出售。经黑石集团、海航集团的两轮转让及海航集团债务危机的影响，文思海辉自身的经营受到了一定的影响，进而使得文思海辉出现了资金紧张的情况。

为了保障服务自身的技术人员稳定性，爱立信协调文思海辉将服务于爱立信的原外包服务团队转由其他软件外包服务商承接。文思海辉在充分尊重客户决定的基础上，着手将爱立信业务对外转让。2018年10月，文思海辉在向发行人以及爱立信的其他外包服务供应商如亚创、纬创进行了询价后，发行人的方案在报价、保障员工利益等方面优于其他两家意向方，文思海辉选择慧博云通作为最终的交易对象。2018年11月，发行人通过了爱立信的供应商入库遴选程序。最终，爱立信、文思海辉、发行人三方达成了一致，确定由发行人收购文思海辉的爱立信业务资产组，承接文思海辉的爱立信业务。

3、公司承接原文思海辉团队及技术，为爱立信保障外包服务稳定性，是获取爱立信业务的关键

（1）技术人员服务稳定性是爱立信供应商评估核心考量要素

在爱立信的信息技术外包供应商中，凭借对射频领域的深厚技术积累，文思海辉是爱立信无线电研发的主要供应商，提供针对无线电、电信网络设备和系统的软硬件研发和支持服务。

爱立信在采购信息技术外包服务过程中，技术人员服务的稳定性是爱立信对供应商评估的核心考量要素。信息技术外包从业人员流动相对较高，由于担心文思海辉的状况影响交付能力和技术人员的稳定，爱立信终止了与文思海辉的合作。若文思海辉团队直接退出，爱立信已有的供应商难以短期内实现补位。同时，在提供新增专业技术人员支持上，其他供应商达标人员的招聘需要一定周期，且新技术团队适配爱立信的研发工作需要较长的时间，这将严重影响爱立信业务的开展。因此，爱立信协调文思海辉将服务于爱立信的原外包服务团队转由其他软件外包服务商承接。

（2）慧博云通的承接方案最大程度地保障了爱立信采购的连续性与平稳性相较于其他竞标方的部分承接人员或不承接工龄等方案，慧博云通的承接方

案中设立了完整承接团队人员，保障原团队人员的薪金待遇不低于在文思海辉的水平，承接员工在文思的工作年限等要素，尽最大努力为爱立信吸引和保留了原团队人员；同时，为保障技术团队的服务，慧博云通愿意自文思海辉处收购服务团队使用的非专利技术，以最大程度保障爱立信采购的连续性与平稳性。

综上，发行人承接原文思海辉团队及技术，为爱立信保障外包服务稳定性，是获取爱立信业务的关键。

（二）发行人业务团队稳定，与爱立信合作具有稳定性和持续性

1、爱立信倾向于与服务商形成长期、稳定的合作关系且业务需求规模较大

爱立信公司是全球领先的提供端到端全面通信解决方案以及专业服务的供应商，其开发的通信产品系统庞大、架构复杂，对产品软硬件的稳定性、高效性和安全性要求较高，要求服务商熟悉通信产品软硬件，开发环境、技术需求、管理流程等，能够准确把握其问题难点、技术要求等。在这种情况下，客户倾向于与服务商形成长期、稳定的合作关系，后续采购行为具有一定的延续性和持续性。

同时，爱立信在创新领域持续强力投入，近5年累计研发支出已近1,500亿元，2021年研发支出达到296.63亿元，将催生信息技术外包服务需求。

2、公司业务团队稳定，与爱立信有长期合作历史，服务获得客户认可

公司的爱立信业务团队自2010年起开始服务爱立信，2018年公司自文思海辉承接团队后，业务团队持续为爱立信服务，具有较长和持续的合作历史。在发行人承接文思海辉的爱立信业务后，基于高度整合的招聘资源、深厚的通信领域交付经验，公司为爱立信提供高契合度的技术人才和全面的研发服务，取得了爱立信认可，获评优选供应商（Preferred Vendor）。

公司业务团队稳定，核心业务骨干参与了公司股权激励，在人员规模上，报告期内逐年增加，2021年末达375人。

| 项目 | 2021 年末 | 2020 年末 | 2019 年末 |
|-----------|---------|---------|---------|
| 爱立信业务团队人数 | 375 | 320 | 258 |

3、公司与爱立信的合作日益加深

公司服务爱立信的业务领域上，在原射频单元、基带单元、传输单元基础上，

新增核心网、集成服务、物联网服务等；公司服务爱立信的业务区域上，在原北京、广州、成都、上海区域的基础上，进一步拓展了大连、杭州地区的服务；业务规模上，2019年-2021年，公司来自爱立信的收入由7,156.64万元增长至10,846.98万元，基于公司与爱立信的框架协议及目前的订单执行情况，公司2022年来自爱立信的收入预计将进一步提升，公司与爱立信的合作日益加深。

单位：万元

| 项目 | 2021年 | 2020年 | 2019年 |
|---------|-----------|----------|----------|
| 爱立信业务收入 | 10,846.98 | 7,507.12 | 7,156.64 |

综上，发行人业务团队稳定，与爱立信合作具有持续性和稳定性。

中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人业务负责人，了解发行人的核心竞争力、市场地位等；
- 2、统计发行人及同行业可比公司境外收入占比情况；
- 3、统计发行人及同行业可比公司的新兴技术领域软件著作权情况；
- 4、向发行人业务负责人了解发行人在新兴领域具备技术服务能力或产品及解决方案、客户案例情况，并取得部分典型项目的业务合同或项目介绍资料；
- 5、统计发行人在云计算、大数据、人工智能、物联网领域服务过的客户数量，以及在相关技术领域有服务经验的业务技术人员人数；
- 6、查阅发行人获得的技术相关认证资质与奖项荣誉情况。
- 7、查阅文思海辉、爱立信及其供应商官方网站及行业信息，了解其行业地位及历史经营信息；访谈文思海辉主要经办人员、爱立信的主要经办人员及采购人员、发行人业务负责人及原文思海辉的爱立信业务团队项目经理，了解慧博云通收购文思海辉爱立信业务的相关背景；查阅文思海辉与慧博云通关于收购爱立信业务的沟通邮件，查阅爱立信与慧博云通关于供应商遴选的沟通邮件，了解交易商务谈判及竞价的过程；查阅亚创、纬创的官方网站，了解其简况；查阅交易涉及的协议与评估机构出具的《估值报告》；

8、获取爱立信与文思海辉签署的业务协议，了解爱立信与文思海辉的历史合作情况；查阅公司报告期内各期末爱立信业务服务人员花名册以及各期的离职人员花名册，了解人员变化情况；访谈发行人管理层，了解公司爱立信业务团队稳定及公司与爱立信的业务合作发展情况；

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人与同行业可比公司相比的核心竞争力体现在：（1）国际化程度及海外客户 ODC 业务处于业内领先水平，是部分海外客户在中国地区唯一的离岸软件研发供应商；（2）拥有云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴领域关键技术能力；（3）与各个行业的知名企业建立了长期可持续的合作关系；（4）拥有较好的品牌口碑与项目交付管理优势；（5）在移动智能终端测试的细分领域具有明显优势。

2、发行人承接原文思海辉团队及技术，为爱立信保障外包服务稳定性，是获取爱立信业务的关键；发行人的爱立信业务团队稳定，与爱立信合作具有持续性和稳定性。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于慧博云通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：


余 浩



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于慧博云通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》全部内容，确认回复的内容不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：


余 浩



（本页无正文，为《关于慧博云通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


顾翀翔


李世静

华泰联合证券有限责任公司



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读《关于慧博云通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》的全部内容，了解意见落实函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：


马 骁

华泰联合证券有限责任公司



2022 年 7 月 5 日