

兴业证券股份有限公司

关于上海英方软件股份有限公司 2023 年年度报告的 信息披露监管问询函回复的核查意见

上海证券交易所：

2024 年 6 月 7 日，上海英方软件股份有限公司（以下简称“英方软件”、“公司”）收到贵所下发的《关于对上海英方软件股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0172 号）（以下简称“问询函”）。兴业证券股份有限公司（以下简称“兴业证券”、“持续督导保荐机构”）作为英方软件首次公开发行股票持续督导保荐机构，对公司回复内容进行了核查，并逐项发表意见如下：

问题一 关于营业收入

报告期内，公司实现主营业务收入 23,906.64 万元，较上年同期增长 4,652.01 万元，增幅 24.16%；归属上市公司股东的净利润 4,446.46 万元，同比增幅 20.29%；经营活动产生的现金流量净额 325.47 万元，较上年同期增加 1,121.99 万元。报告期内，前五名客户销售额 5,509.21 万元，占年度销售总额 22.66%，前五名供应商采购额 3,723.82 万元，占年度采购总额 69.95%。公司第一至四季度的营业收入分别为 0.33 亿元、0.48 亿元、0.50 亿元、1.12 亿元，净利润分别为-0.04 亿元、0.03 亿元、0.05 亿元、0.4 亿元，经营性活动现金流分别为-0.35 亿元、0.25 亿元、0.03 亿元、0.10 亿元，第四季度波动较大。

请公司：（1）区分主要产品披露 2023 年前五大客户名称及变化情况、合作历史、销售产品名称及类型、销售金额及占比、结算周期及方式、收入确认政策及资金流入情况、应收账款规模及回款情况，是否与公司及控股股东存在关联关系；（2）区分主要产品披露 2023 年前五大供应商名称及变化情况、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策及规模，是否与公司及控股股东存在关联关系、是否存在供应商依赖；（3）结合公

司所处行业季节特征、经营模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明第四季度收入情况与前三季度存在明显差异的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否存在年末突击确认收入的情形。

一、问题回复

(一) 区分主要产品披露 2023 年前五大客户名称及变化情况、合作历史、销售产品名称及类型、销售金额及占比、结算周期及方式、收入确认政策及资金流入情况、应收账款规模及回款情况，是否与公司及控股股东存在关联关系

公司 2023 年实现主营业务收入 23,906.64 万元，其中软件产品 14,289.89 万元，软硬件一体机产品 5,009.52 万元，该两类产品收入合计 19,299.41 万元，占比为 80.73%，其相关交易及回款等情况如下：

1、软件产品主要客户的相关交易情况

单位：万元

序号	客户名称	变化情况	合作历史	产品名称及类型	收入金额	占主营业务收入比重 (%)	占同类产品收入比重 (%)
1	中国移动通信有限公司	否	中国移动通信有限公司（以下简称中国移动），作为国内最大的运营商，移动客户总数 9.96 亿户，其计费、经分等核心业务支撑系统尤为重要。英方软件在 2015 年通过和相关 ISV 合作，为总部、部分省公司及其相关客户在计费系统数据库容灾、国产数据库替换、大数据实时采集同步等方面提供解决方案，为中国移动业务支撑系统保驾护航	灾备产品	1,156.64	4.84	8.09
				大数据产品	192.60	0.81	1.35
2	深圳市科劳德科技有限公司	原有客户，新增为前五	公司在 2019 年初引入深圳市科劳德科技有限公司（以下简称科劳德科技）作为英方软件的广东省增值商业总代，科劳德科技是一家专业从事服务器、存储、企业软件产品销售的科技公司，已与英方软件进行全面合作，2024 年英方软件和科劳德科技的合作将继续深化推进	灾备产品	339.10	1.42	2.37
				大数据产品	378.40	1.58	2.65
3	山东信通易网科技有限公司	原有客户，新增为前五	山东信通易网科技有限公司主要从事 HPE、H3C 和英方产品的销售及系统集成，是新华三集团的金牌代理商以及英方商业总代。其主要客户群体在政府、金融、医疗、制造业、电力等行业的信息化建设，在大数据、大安全、云计算、虚拟化等系统领域有成型的解决方案，对系统应用及数据容灾有具体实施方案。2021 年底开始和英方软件在渠道分销和客户层面开展深入合作，利用新华三的客户群体和渠道体系在山东省全省覆盖英方的产品，同时	灾备产品	447.01	1.87	3.13
				大数据产品	103.20	0.43	0.72

			该公司拿出专项资金和专门人员用于跟英方的合作，每年跟英方合作的项目金额逐步扩大，合作越来越紧密，配合英方共同开发山东商业市场				
4	华为技术有限公司	否	合作始于2014年，经过10多年的磨合，双方能力相互认可，业务场景高度匹配，已发展为战略级合作伙伴关系，英方软件是华为云迁移、灾备、及数据库容灾等场景的软件供应商之一，多款产品已经在国内外云市场及配置器上架。同时，英方软件也会直接参与华为技术有限公司的各项兼容适配（HCS、GaussDB、鲲鹏等）及认证工作，共同推出各类产品解决方案，广泛应用到国内外的金融、政府、医疗、企业、运营商等各行各业中	灾备产品	514.28	2.15	3.60
				大数据产品	11.52	0.05	0.08
5	北京同海辉煌科技有限公司	是，新增前五	北京同海辉煌科技有限公司有着丰富的增值产品分销经验以及面向最终用户的服务经验，客户广泛涉及金融、政府、国央企等各大行业。英方软件的运营模式也是面向各大行业的最终用户，提供优质的增值软件和服务，需要通过有相关经验的合作伙伴，进行渠道覆盖，服务行业用户。 源于相似的商业逻辑和服务认知，英方软件选择其做为北方区的行业总代，2023年6月开始合作，整合双方的优质资源，开拓北方区的行业客户市场	灾备产品	161.72	0.68	1.13
				大数据产品	334.37	1.40	2.34
小计					3,638.84	15.23	25.46

软件产品的收入确认方法：公司软件产品销售业务属于在某一时点履行的履约义务，在软件许可发送给客户并取得客户验收单、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

公司对不同软件产品客户的收入确认方法一致。

2、软硬件一体机产品主要客户的相关交易情况

单位：万元

序号	客户名称	变化情况	合作历史	产品名称及类型	收入金额	占主营业务收入比重(%)	占同类产品收入比重(%)
1	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	否	2022年英方软件引入四川长虹佳华信息产品有限责任公司（以下简称长虹佳华）做为公司的全国增值总代理，长虹佳华是长虹集团控股的香港上市公司（股票代码3991.HK），具有在IT领域的产业优势和独特的团队文化，是整合、优化全球资源的专业IT解决方案服务商与IT产品分销商，专业位置及信息服务终端产品生产和服务商，在产品销售及服务的支撑上和英方软件有着宽阔的合作空间。2023年和英方软件的合同额800多	备份一体机产品	327.10	1.37	6.53
				容灾一体机产品	21.84	0.09	0.44

			万，已经孵化了多个商机并成交了若干项目，成功支持英方软件打开多地市场。2024年英方软件和长虹佳华的合作将继续深化、推进，共同拓展全国客户				
2	上海钧派信息科技有限公司	否	系上海商业总代理，2018年下半年开始合作，上海钧派信息科技有限公司有稳定、庞大的上海企业市场的合作经销商开拓经验，英方公司的经营逻辑是覆盖所有大、中小型企业用户，需要通过分销渠道资源，拓展企业用户。公司作为厂家选择和其强强联合，一个擅长做产品，一个善于分销，目的为共同开拓上海的商业市场	备份一体机产品	252.53	1.06	5.04
				容灾一体机产品	22.10	0.09	0.44
3	沈阳泰然科技有限公司	否	沈阳泰然科技有限公司系IBM小型机、服务器东北区域金牌代理商，建立东北区域三省二级分销合作伙伴，同时拥有稳定政府客户、医疗客户、企业客户资源，稳定、庞大的东北区域企业市场的合作经销商开拓经验，国产化替代转型，主营国产服务器、存储、虚拟化、操作系统、备份产品分销和销售。2016年英方软件基于拓展东北市场需要与其合作，通过几年深入合作，其作为英方商业总代，双方共同拓展东北区域商业市场，共同长远发展。	备份一体机产品	183.87	0.77	3.67
				容灾一体机产品	63.26	0.26	1.26
4	合肥市云数据中心股份有限公司	原有客户，新增为前五	合肥城市云数据中心股份有限公司是国内IDC独立厂商，众多大型用户提供IDC数据中心及第三方数据备份服务，同时其传统系统集成业务在安徽省有广泛的大型企业用户资源。双方于2022年开始合作，2023年签约成为英方软件安徽地区商业总代，在一年时间里，双方紧密合作，共同推动了许多重大项目，如奇瑞集团全球容灾备份平台项目等重点战略用户和重大项目。在2024年随着双方合作的加深，双方签订了战略合作协议，升级为英方的战略合作伙伴，合作关系进一步加强	备份一体机产品	245.81	1.03	4.91
5	北京明瑞万通科技有限公司	原有客户，新增为前五	北京明瑞万通科技有限公司在2021年与英方软件开始正式合作，北京明瑞万通科技有限公司作为IT行业销售的集成公司，拥有稳定的政府、制造业、金融等行业客户资源。双方从2021年起开始合作，在北京地区的政府、企业行业为英方建立多个成功案例，促进了英方在相关行业的销售	备份一体机产品	175.14	0.73	3.50
小计					1,291.65	5.40	25.79

软硬件一体机产品的收入确认方法：公司软硬件一体机产品销售业务属于在某一时点履行的履约义务，在硬件一体机产品和软件许可全部交付并经客户签收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

公司对不同软硬件一体机产品客户的收入确认方法一致。

3、主要客户的回款等情况

单位：万元

序号	客户名称	结算周期及方式	2023年回款金额	2023年期末应收账款余额	2024年1-5月回款金额	是否与控股股东存在关联关系
1	中国移动通信有限公司	2-6个月信用账期；电汇结算	1,244.71	1,147.80	356.32	否
2	深圳市科劳德科技有限公司	2-6个月信用账期；电汇结算	702.27	1,983.60	107.37	否
3	山东信通易网科技有限公司	2个月信用账期；电汇结算	349.73	692.69	42.79	否
4	华为技术有限公司	2个月信用账期；电汇结算	1,115.88	393.46	158.76	否
5	北京同海辉煌科技有限公司	2-3个月信用账期；电汇结算	197.62	407.36	79.23	否
6	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	2-6个月信用账期；电汇结算	681.37	466.97	166.54	否
7	上海钧派信息科技有限公司	2个月信用账期；电汇结算	419.00	105.78	132.73	否
8	沈阳泰然科技有限公司	2个月信用账期；电汇结算	413.28	137.53	118.18	否
9	合肥城市云数据中心股份有限公司	2个月信用账期；电汇结算	302.15	63.99	14.80	否
10	北京明瑞万通科技有限公司	1个月信用账期；电汇结算	230.07	12.34	8.16	否

(二) 区分主要产品披露 2023 年前五大供应商名称及变化情况、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策及规模，是否与公司及控股股东存在关联关系、是否存在供应商依赖

公司 2023 年采购总额为 5,322.61 万元，其中软硬件一体机的存储服务器硬件及其他硬件 2,885.72 万元，云资源 1,690.85 万元，该两类采购金额合计 4,576.58 万元，占比为 85.98%，其相关交易及付款等情况如下：

1、软硬件一体机的存储服务器硬件及其他硬件主要供应商的相关交易情况

单位：万元

序号	供应商名称	变化情况	产品名称及类型	采购金额	占采购总额的比重 (%)	占同类产品采购比重 (%)	本期采购单价	上期采购单价	价格变动情况
1			一体机	829.76	15.59	28.75	4.96	/	/

	上海拓途信息技术有限公司	是, 新增前五	配件	2.19	0.04	0.08	0.21	/	/
2	新华三信息技术有限公司	是, 新增前五	一体机	675.00	12.68	23.39	3.76	/	/
3	上海冠世信息技术有限公司	否	一体机	585.15	10.99	20.28	4.76	4.55	市场因素价格略有波动
			配件	6.62	0.12	0.23	0.16	0.17	市场因素价格略有波动
4	戴尔(中国)有限公司	否	一体机	271.77	5.11	9.42	2.66	3.27	合作产品变化原因导致价格有较大波动, 上期采购产品包含 1U、2U 服务器, 2U 服务器较 1U 服务器单价高, 本期采购产品主要以 1U 服务器为主, 导致本期单价比上期单价呈下降趋势
			配件	12.28	0.23	0.43	0.17	0.16	市场因素价格略有波动
5	北京捷创锐安网络技术有限公司	是, 新增前五	一体机	222.57	4.18	7.71	83.83	/	/
小计				2,605.34	48.94	90.29			

2、云资源主要供应商的相关交易情况

单位：万元

序号	供应商名称	变化情况	产品名称及类型	采购金额	占采购总额的比重(%)	占同类产品采购比重(%)	本期采购单价	上期采购单价	价格变动情况
1	腾讯云计算(北京)有限责任公司	否	腾讯云	948.17	17.81	56.08	/	/	云资源业务主要经营模式为向云资源供应商购买云资源服务, 平价向开拓的客户进行充值销售, 客户使用充值购买具体云资源产品或服务
2	华为云计算技术有限公司	否	华为云	676.70	12.71	40.02	/	/	
3	阿里云计算有限公司	否	阿里云	65.98	1.24	3.90	/	/	
小计				1,690.85	31.76	100.00			

公司与供应商之间一般不存在预付账款的情况, 2023 年年末预付账款总余额为 166.56 万元, 金额较小。公司主要供应商与公司及控股股东不存在关联关系, 公司对该等主要供应商不存在依赖。

(三) 结合公司所处行业季节特征、经营模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明第四季度收入情况与前三季度存在明显差异的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否存在年末突击确认收入的情形

1、2023 年度及上年同期公司各季度营业收入金额及占比情况

单位：万元

季度	2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例
一季度	3,290.15	13.53%	1,779.56	9.04%
二季度	4,836.61	19.89%	3,836.91	19.49%
三季度	5,017.28	20.64%	5,782.06	29.37%
四季度	11,166.93	45.93%	8,288.28	42.10%
合计	24,310.97	100.00%	19,686.81	100.00%

2、主要客户各季度收入确认政策及回款情况

对于同一类产品，公司对客户各季度的收入确认政策一致，主要客户 2023 年度回款的季度分布情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期初应收账款	本期含税销售额	一季度回款	二季度回款	三季度回款	四季度回款	期末应收账款
1	深圳市科劳德科技有限公司	434.61	2,251.26	105.41	182.28	129.20	285.38	1,983.60
2	中国移动通信有限公司	865.66	1,526.85	17.78	390.32	5.49	831.12	1,147.80
3	华为技术有限公司	633.10	876.24	675.56	52.57	114.38	273.37	393.46
4	冠正（上海）信息技术有限公司		770.38					770.38
5	山东信通易网科技有限公司	327.77	714.65	37.56	89.32	156.88	65.97	692.69
小计		2,261.14	6,139.38	836.31	714.49	405.95	1,455.84	4,987.93

3、公司收入存在季节性特征具有合理性

公司下游客户为金融机构、政府部门、事业单位、医疗机构、大型企业等，该类客户多采取预算管理制度，其采购活动具有一定的季节性。上述各类客户一般在上半年对本年度的采购及投资活动进行预算报批，下半年进行项目建设、验收、结算，因此公司收入的确认主要集中在下半年，尤其为第四季度，因此公司第四季度收入情况与前三季度存在明显差异具备合理性，公司2023年度和2022年度第四季度收入占比分别为45.93%和42.10%，公司收入存在季节性特征且与以往年度变动趋势保持一致，不存在年末突击确认收入的情形。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、主要客户及收入确认

（1）取得并查阅上市公司2023年年度报告及审计报告，天健会计师事务所（特殊普通合伙）对上市公司2023年财务报告出具了无保留意见审计报告；

（2）抽查前五大客户的销售合同，了解主要合同条款或条件，并核查了相关客户采购公告文件、中标公告或中标通知等；

（3）对营业收入及毛利率情况进行分析，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（4）以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、软件许可交付记录、产品验收单、硬件一体机物流单据、结算单、销售发票和银行回单等；

（5）向主要客户函证本期销售额；

（6）通过公开网络信息查询报告期内前五大客户的基本工商信息，重点核查是否与公司及控股股东存在关联关系。

2、主要供应商及采购

(1) 对营业成本情况进行分析，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(2) 以抽样方式检查与采购相关的支持性文件，包括采购合同、物流单据、采购发票和银行付款凭证等；

(3) 向主要供应商函证本期采购额；

(4) 通过公开网络信息查询报告期内前五大供应商的基本工商信息，重点核查是否与公司及控股股东存在关联关系。

(二) 核查结论

经核查，持续督导保荐机构认为：

公司主要客户、主要供应商与公司及控股股东不存在关联关系；不存在供应商依赖；公司收入主要集中在第四季度，公司第四季度收入确认方法与前三季度不存在明显差异，公司收入存在季节性特征、与以往年度变动趋势保持一致，不存在年末突击确认收入的情形。

问题二 关于毛利率

根据披露，公司主营业务毛利率为 83.24%，比上年减少 3.87 个百分点。其中，软件产品、软硬件一体机产品、软件相关服务、其他类产品的毛利率分别为 96.65%、63.85%、84.02%、4.97%，比上年分别减少 0.75 个百分点、减少 0.9 个百分点、增加 6.25 个百分点、减少 17.67 个百分点，营业收入与营业成本均较上年发生较大变化；直销模式和经销模式下毛利率分别为 78.95%、40.36%，分别比上年减少 11.29 个百分点、增加 0.46 个百分点。

请公司：（1）区分产品类型列示报告期内各产品对应各细分产品的毛利率、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、主要成本驱动因素，并说明报告期内各类产品的营业收入与成本较上年发生较大变化的原因与合理性、与对应产品毛利率变化是否一致、其他类产品毛利率大幅变动的原因及合理性；（2）列示报告期内直销模式与经销模式分别对应的主要产品、主要

客户及其收入确认方式、成本构成情况，并说明直销模式毛利率大幅下滑的原因及合理性。

一、问题回复

(一) 区分产品类型列示报告期内各产品对应各细分产品的毛利率、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、主要成本驱动因素，并说明报告期内各类产品的营业收入与成本较上年发生较大变化的原因与合理性、与对应产品毛利率变化是否一致、其他类产品毛利率大幅变动的原因及合理性

1、报告期内各产品对应各细分产品的毛利率

单位：万元

产品大类	细分产品	本期		上期		收入占比变动(个百分点)	毛利率变动(个百分点)
		收入占比(%)	毛利率(%)	收入占比(%)	毛利率(%)		
软件产品	灾备产品	40.15	96.33	39.91	98.59	0.24	-2.26
	大数据产品	19.62	97.29	23.76	98.10	-4.14	-0.80
	小计	59.77	96.65	63.67	97.40	-3.89	-0.75
软硬件一体机		20.95	63.85	19.94	64.75	1.01	-0.90
软件相关服务	维保服务	6.25	98.68	4.77	98.90	1.47	-0.22
	迁移服务	5.11	79.90	4.03	67.92	1.08	11.98
	其他	2.73	58.18	6.60	68.19	-3.87	-10.02
	小计	14.09	84.02	15.40	77.77	-1.32	6.25
其他		5.18	4.97	0.99	22.64	4.20	-17.67
合计		100.00	83.24	100.00	87.12	0.00	-3.88

2、营业成本核算方法、归集过程

公司按销售项目进行成本归集、核算和结转，具体情况如下：

(1) 软件产品

软件产品成本主要包括技术服务和人工成本，成本核算方法如下：

技术服务成本系根据特定项目的需求，公司综合考虑该类项目的实施投入及响应客户需求的及时性，将安装实施工作外包给第三方供应商而发生的技术服务成本，技术服务成本直接计入相关项目，相关项目确认收入时，结转该项目已归集的成本。

人工成本主要为自有技术人员现场部署实施的工资及其他费用，技术人员的薪酬及差旅费用根据员工的工时记录在各项目中进行分摊，相关项目确认收入时，同步结转对应的成本。

（2）软硬件一体机

软硬件一体机的成本包括外购硬件、技术服务和人工成本，成本核算方法如下：

外购硬件主要系一体机产品中的存储服务器，采购模式基本为“以销定购”，外购硬件成本按照项目进行归集，公司在采购外购硬件时相应支出计入库存商品，相应产品实现销售时将对应的采购支出结转为营业成本。

技术服务成本系根据特定项目的需求，公司综合考虑该类项目的实施投入及响应客户需求的及时性，将安装实施工作外包给第三方供应商而发生的技术服务成本，技术服务成本直接计入相关项目，相关项目确认收入时，结转该项目已归集的成本。

人工成本主要为自有技术人员现场部署实施的工资及其他费用，技术人员的薪酬及差旅费用根据员工的工时记录在各项目中进行分摊，相关项目确认收入时，同步结转对应的成本。

（3）软件相关服务

软件相关服务成本主要系技术服务成本和人工成本，技术服务成本直接计入相关项目，相关项目确认收入时，结转该项目已归集的成本；人工成本主要为自有技术人员现场部署实施的工资及其他费用，技术人员的薪酬及差旅费用

根据员工的工时记录在各项目中进行分摊，相关项目确认收入时，同步结转对应的成本。

(4) 其他

公司的其他主营业务的采购模式基本为“以销定购”，第三方软硬件成本按照项目进行归集，公司在采购软硬件时将相应支出计入库存商品，相应产品实现销售时将对应的采购支出结转为营业成本。

3、成本明细构成及变动情况、主要成本驱动因素

报告期内，公司各产品成本明细构成及变动情况如下：

单位：万元

产品	成本构成	本期金额	本期占总成本比例(%)	上期金额	上期占总成本比例(%)	成本结构变动(个百分点)
软件产品	外采软硬件	0.88	0.02			0.02
	技术服务费	213.26	5.32	210.72	8.49	-3.17
	人工成本	264.76	6.61	108.16	4.36	2.25
	小计	478.90	11.95	318.89	12.85	-0.90
软硬件一体机	外采软硬件	1,759.63	43.92	1,310.52	52.83	-8.91
	技术服务费	27.56	0.69	5.66	0.23	0.46
	人工成本	23.82	0.59	35.46	1.43	-0.84
	小计	1,811.01	45.20	1,351.64	54.49	-9.29
软件相关服务	外采软硬件	2.87	0.07			0.07
	技术服务费	459.64	11.47	317.69	12.81	-1.34
	人工成本	75.64	1.89	345.65	13.93	-12.04
	小计	538.15	13.43	663.34	26.74	-13.31
其他	外采软硬件	1,157.64	28.90	146.95	5.92	22.98
	技术服务费	20.28	0.51			0.51
	人工成本					
	小计	1,177.92	29.41	146.95	5.92	23.49
合计	外采软硬件	2,921.02	72.92	1,457.47	58.75	14.17

	技术服务费	720.74	17.99	534.07	21.53	-3.54
	人工成本	364.23	9.09	489.28	19.72	-10.63
	合计	4,005.99	100.00	2,480.82	100.00	-

报告期内，公司软件产品主要为面向企业端的标准化产品，成本金额较小，主要是部分项目客户根据其实际业务系统复杂程度以及数据安全谨慎性需求提出现场安装实施需求所发生的人工成本，通常通过自有技术人员或采购第三方供应商技术服务方式进行；软硬件一体机产品成本主要由硬件存储服务器成本构成；软件相关服务成本主要为维保服务及其他技术服务产生的人工成本、技术服务费；其他主营业务成本主要为协助客户采购的第三方软硬件。

报告期内，公司主营业务成本构成主要包括外采软硬件、技术服务费和人工成本，其中本期外采软硬件成本占比为 72.92%，较上期增加 14.17 个百分点。外采软硬件成本主要是软硬件一体机产品的硬件存储服务器采购成本、其他产品中的向客户销售的特定型号的服务器或第三方软件。本期其他主要系冠正（上海）信息技术有限公司 WB R5300 G5 服务器业务，该订单成本金额 675.00 万，导致其他产品中的外采软硬件成本增加较多，是本期主营业务成本上升的主要驱动因素。

4. 报告期内各类产品的营业收入与成本较上年发生较大变化的原因与合理性、与对应产品毛利率变化是否一致、其他类产品毛利率大幅变动的原因及合理性

公司本期各类产品的营业收入与成本、毛利率及与上年的变化情况如下：

单位：万元

产品	本期营业收入	本期营业成本	本期毛利率 (%)	本期营业收入较上期变动比例 (%)	本期营业成本较上期变动比例 (%)	本期毛利率较上期变动
软件产品	14,289.89	478.90	96.65	16.69	50.18	减少 0.75 个百分点
软硬件一体机产品	5,009.52	1,811.01	63.85	30.64	33.99	减少 0.9 个百分点
软件相关服务	3,367.74	538.15	84.02	12.85	-18.87	增加 6.25 个百分点

其他	1,239.50	1,177.92	4.97	552.54	701.58	减少 17.67 个百分点
合计	23,906.64	4,005.99	83.24	24.16	61.48	减少 3.88 个百分点

(1) 软件产品

公司 2023 年软件产品收入较 2022 年增加 16.69%，主要系公司加大市场投入、销售规模增加所致。

公司 2023 年软件产品毛利率与 2022 年基本稳定，波动不大。公司软件产品为标准化软件产品，成本金额较小，除部分项目客户需现场部署实施等特殊情形外，软件产品一般无需发生成本，故软件产品毛利率较高。2023 年度，公司的软件产品毛利率为 96.65%，较上年减少 0.75 个百分点，主要系本期部分项目因配合客户需求而发生的定制实施费用增加导致人工成本有所增加，2023 年软件产品成本增幅大于收入增幅，主要是总体成本基数较小所致。

(2) 软硬件一体机产品

公司 2023 年软硬件一体机收入较 2022 年增加 30.64%，主要系公司加大市场投入、销售规模增加所致。

公司的软硬件一体机产品大多为固定配置产品，毛利率较为稳定。2023 年度，公司软硬件一体机产品毛利率为 65.85%，较上年减少 0.9 个百分点。公司软硬件一体机产品营业收入及成本分别较上年增长 30.64% 和 33.99%，趋势一致，成本的增幅略高于收入增幅，导致本期毛利率略有下降。

(3) 软件相关服务

公司 2023 年软件相关服务收入较 2022 年增加 12.85%，主要系迁移服务和维保服务收入增加所致。2023 年迁移服务中的主要项目中移互联网有限公司的迁移服务项目相比去年中移（苏州）软件技术有限公司项目实施难度低，投入的人力相对较少，导致本期毛利率上升。

(4) 其他

公司 2023 年其他收入较 2022 年增加 552.54%，主要系冠正（上海）信息技术有限公司 WB R5300 G5 服务器业务增加 681.75 万元。

2023 年度，公司的第三方产品毛利率为 4.97%，较上年减少 17.67 个百分点。第三方产品主要为配套采购的、以满足客户灾备或复制等需求的其他第三方软硬件产品，其毛利水平受不同客户需求影响而有所波动。本期毛利率较

低，主要系冠正（上海）信息技术有限公司 WB R5300 G5 服务器业务影响，该项业务的毛利率仅为 0.99%。冠正（上海）信息技术有限公司系公司 2023 年新拓展的上海地区代理，在上海地区有稳定、庞大的客户市场，例如携程、拼多多、IT 互联网公司以及金融机构等，该项目终端客户系政府单位，整体项目利润较低，同时该项目系公司和冠正（上海）信息技术有限公司的首次合作，为保持友好合作关系，给予支持该项目，导致该项目毛利较低。

（二）列示报告期内直销模式与经销模式分别对应的主要产品、主要客户及其收入确认方式、成本构成情况，并说明直销模式毛利率大幅下滑的原因及合理性

1、报告期内直销模式与经销模式分别对应的主要产品

报告期内，公司直销模式与经销模式分别对应的产品情况如下：

单位：万元

销售模式	产品类别	本期			上期		
		收入金额	收入占比(%)	毛利率(%)	收入金额	收入占比(%)	毛利率(%)
直销	软件产品	5,372.17	22.47	92.40	5,277.86	27.41	97.41
	软硬件一体机产品	140.44	0.59	76.60	246.65	1.28	83.25
	软件相关服务	1,514.44	6.33	80.56	2,340.30	12.15	75.59
	其他	957.82	4.01	1.31	46.05	0.24	50.42
	小计	7,984.87	33.40	78.95	7,910.86	41.09	90.24
经销	软件产品	8,917.72	37.30	99.21	6,967.95	36.19	97.39
	软硬件一体机产品	4,869.07	20.37	63.48	3,588.09	18.63	63.48
	软件相关服务	1,853.30	7.75	86.85	643.83	3.34	85.70
	其他	281.68	1.18	17.41	143.90	0.75	13.75
	小计	15,921.77	66.60	85.39	11,343.77	58.91	84.94
合计		23,906.64	100.00	83.24	19,254.63	100.00	87.12

2、主要客户及其收入确认方式

（1）直销模式主要客户情况

单位：万元

客户名称	产品类别	本期收入
------	------	------

中国移动通信有限公司	软件产品等	1,373.44
华为技术有限公司	软件产品、软件相关服务	774.07
冠正（上海）信息技术有限公司	其他	681.75
海通证券股份有限公司	软件产品、软件相关服务	502.45
东方证券股份有限公司	软件产品、软件相关服务	426.92
合计		3,758.63

（2）经销模式主要客户情况

单位：万元

客户名称	产品类别	本期收入
深圳市科劳德科技有限公司	软件相关服务、软件产品等	2,072.50
山东信通易网科技有限公司	软件产品等	607.46
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	软硬件一体机产品、软件产品等	532.39
北京同海辉煌科技有限公司	软件产品等	516.59
沈阳泰然科技有限公司	软硬件一体机产品、软件产品等	411.83
合计		4,140.77

（3）公司收入确认方式

1) 软件产品收入

公司软件产品销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，在软件许可发送给客户并取得客户验收单、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

2) 软硬件一体机产品销售收入

公司软硬件一体机产品销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，在硬件一体机产品和软件许可全部交付并经客户签收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

3) 软件相关服务收入

公司提供维保费等软件服务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，维保费

收入按照合同约定的服务期限分期确认，其他软件服务收入按照履约进度确认收入。

4) 其他

公司的其他收入主要系第三方软硬件产品的销售收入，该业务属于在某一时点履行的履约义务，在产品交付并经客户签收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

同类产品，公司对不同销售模式的客户的收入确认方法一致。

3、成本构成情况

报告期内，公司直销模式与经销模式的成本构成情况如下：

单位：万元、%

销售模式	成本构成	本期		上期	
		金额	比例	金额	比例
直销	外采软硬件	957.55	56.98	57.77	7.48
	技术服务费	417.42	24.84	367.93	47.65
	人工成本	305.59	18.18	346.43	44.87
	小计	1,680.56	100.00	772.14	100.00
经销	外采软硬件	1,963.47	84.43	1,399.70	57.77
	技术服务费	303.31	13.04	534.07	22.04
	人工成本	58.64	2.52	489.28	20.19
	小计	2,325.43	100.00	2,423.05	100.00

4、直销模式毛利率大幅下滑的原因及合理性

(1) 公司 2023 年软件产品毛利率与 2022 年基本稳定，波动不大。公司软件产品为标准化软件产品，成本金额较小，除部分项目客户需现场部署实施等特殊情形外，软件产品一般无需发生成本，故软件产品毛利率较高。2023 年度，公司的软件产品毛利率为 92.40%，较上年减少 5.01 个百分点，主要系本期部分项目实施发生的人工成本有所增加；

(2) 公司的软硬件一体机产品大多为固定配置产品，毛利率较为稳定。2023 年度，公司软硬件一体机产品毛利率为 76.60%，较上年减少 6.65 个百分点，主要系软硬件一体机产品种类不同，外采成本有所增加，导致本期毛利率略有下降；

(3) 软件相关服务收入占比较低，主要系维保服务收入和迁移服务收入。2023 年度公司软件相关服务产品毛利率为 80.56%，较上年增加 4.97 个百分点，主要系本期技术服务费和人工成本有所下降导致。上期软件相关服务收入包括中移(苏州)软件技术有限公司的迁移服务业务，由于该业务实施难度高导致技术服务费和人工成本较高，导致上期软件相关服务毛利率较低；

(4) 其他产品收入占比很低，主要系向客户销售的第三方软硬件，2023 年度公司其他产品毛利率为 1.31%，较上年减少 49.11 个百分点。本期毛利率波动较大主要系冠正（上海）信息技术有限公司 WB R5300 G5 服务器业务所致，该订单的毛利率仅为 0.99%，导致整体毛利率较低。

二、保荐机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

1、访谈公司管理层，获取收入成本明细表，分析各类产品及其细分产品的营业收入及成本变动、毛利率变动原因；

2、了解各类产品成本核算方法，获取营业成本明细表，分析成本结构变动和主要成本驱动因素；

3、获取公司收入明细表，分析直销和经销模式下对应的产品类别、主要客户情况；了解主要客户收入确认方式，结合主要客户合同，分析与收入确认相关的关键条款，复核收入确认方式的准确性；

4、获取直销和经销模式对应的主要产品收入成本明细表、成本构成明细表，分析毛利率变动原因。

(二) 核查结论

经核查，持续督导保荐机构认为：

本年度公司各类产品毛利率变动主要是受业务结构影响，其中：1、本年度部分软件产品项目根据客户需求实施的人工成本有所上升；2、其他类产品中为客户采购第三方硬件配套产品较多，导致外采硬件成本提高，拉低了整体毛利率。由于上述业务主要为直销模式，同时也导致本年度公司直销模式毛利率下降。因此，公司毛利率变动具备合理性，符合公司实际经营情况。

问题三 关于对外投资

根据披露，报告期内，公司交易性金融资产规模 2.94 亿元，主要系购买理财产品增加所致，本期购买金额 24.08 亿元。同时，公司使用募集资金及自有资金进行委托理财的类型包括银行理财产品、券商理财产品及其他，发生额分别为 21.24 亿元、3.19 亿元、0.55 亿元，未到期余额分别为 1.49 亿元、1.70 亿元、0.55 亿元。

请公司：（1）补充披露报告期内交易性金融资产的主要情况，包括产品名称及类型、金额、交易对方、资金来源、期限、年化收益率、实际收益、回收情况、最终投向等；（2）报告期内券商理财产品及其他产品的名称、类型、风险级别、理财机构名称、投资期限、收益率、产品投向及底层资产情况，说明相关理财资金的安全性，是否存在资金流向实际控制人、控股股东或其他关联方的情形。

一、问题回复

(一) 补充披露报告期内交易性金融资产的主要情况，包括产品名称及类型、金额、交易对方、资金来源、期限、年化收益率、实际收益、回收情况、最终投向等

报告期内交易性金融资产的主要情况如下：

单位：万元

序号	产品名称	产品类型	金额	交易对方	资金来源	期限（天）	（预期） 年化 收益率	实际收益	2023 年末 是否到期 赎回	最终投向
1	上海银行“稳进”3 号第 SDG22301M001A 期结构性存款产品	银行理财	2,000.00	上海银行	自有资金	34	2.70%	5.03	是	银行间或交易所流通的投资级以上的固定收益工具、货币市场工具、存款等
2	工银理财·如意人生核心优选 30 天持盈固收类开放式法人理财产品 (21GS5361)	银行理财	3,000.00	工商银行徐泾支行	自有资金	35	3.03%	8.73	是	固定收益类资产，包括但不限于各类债券（包括可转债/可交换债）、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购等
3	利多多公司稳利 22JG4006 期（3 个月早鸟款）人民币对公结构性存款	银行理财	10,000.00	浦发银行黄浦支行	自有资金	91	2.84%	70.78	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
4	利多多公司添利 23JG5621 期人民币对公结构性存款	银行理财	10,000.00	浦发银行黄浦支行	自有资金	77	0.30%	6.33	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩

5	中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型 2023 年第 038 期 D 款	银行理财	10,600.00	工行长三角一体化示范区支行	募集资金	34	2.49%	24.59	是	本金部分纳入中国工商银行内部资金统一运作管理, 收益部分投资于与美元兑日元汇率挂钩的衍生产品
6	中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型 2023 年第 070 期 E 款	银行理财	13,000.00	工行长三角一体化示范区支行	募集资金	29	2.44%	25.23	是	本金部分纳入中国工商银行内部资金统一运作管理, 收益部分投资于与美元兑日元汇率挂钩的衍生产品
7	中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型 2023 年第 100 期 E 款	银行理财	10,600.00	工行长三角一体化示范区支行	募集资金	96	2.96%	82.53	是	本金部分纳入中国工商银行内部资金统一运作管理, 收益部分投资于与美元兑日元汇率挂钩的衍生产品
8	中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型 2023 年第 122 期 B 款	银行理财	13,000.00	工行长三角一体化示范区支行	募集资金	24	2.94%	25.13	是	本金部分纳入中国工商银行内部资金统一运作管理, 收益部分投资于与美元兑日元汇率挂钩的衍生产品
9	中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品说明书专户型 2023 年第 176 期 H 款	银行理财	12,000.00	工行长三角一体化示范区支行	募集资金	92	2.74%	82.96	是	本金部分纳入中国工商银行内部资金统一运作管理, 收益部分投资于与美元兑日元汇率挂钩的衍生产品
10	添利 23JG5225 期结构性存款	银行理财	2,500.00	浦发银行黄埔支行	募集资金	59	3.81%	15.42	是	结构性存款按照存款管理, 按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围, 产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
11	稳利 23JG3055 期 (3 个月早鸟款) 结构性存款	银行理财	10,600.00	浦发银行黄埔支行	募集资金	88	2.87%	73.38	是	结构性存款按照存款管理, 按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围, 产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
12	添利 23JG5362 期结构性存款	银行理财	2,500.00	浦发银行黄埔支行	募集资金	34	3.64%	8.48	是	结构性存款按照存款管理, 按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围, 产品

										内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
13	添利 23JG5576 期结构性存款	银行理财	5,000.00	浦发银行 黄埔支行	募集资金	183	0.10%	2.50	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
14	稳利 23JG5874 期 (三层看涨)人民币 对公结构性存款	银行理财	10,600.00	浦发银行 黄埔支行	募集资金	73	2.75%	58.30	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
15	稳利 23JG3055 期 (3个月早鸟款)结 构性存款	银行理财	4,863.00	浦发银行 黄埔支行	募集资金	88	2.87%	33.66	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
16	稳利 23JG5874 期 (三层看涨)人民币 对公结构性存款	银行理财	4,863.00	浦发银行 黄埔支行	募集资金	73	2.75%	26.75	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
17	上海银行“稳进”3号 第 SDG22302M023B 期结构性存款产品	银行理财	5,000.00	上海银行	募集资金	62	2.80%	23.78	是	银行间或交易所流通的投资级以上的固定收益工具、货币市场工具、存款等，包括但不限于债券、回购、拆借、存款、现金、同业借款、保险债权投资计划等
18	上海银行“稳进”3号 第 SDG22301Y023B 期结构性存款产品	银行理财	5,000.00	上海银行	募集资金	363	2.70%	-	否	银行间或交易所流通的投资级以上的固定收益工具、货币市场工具、存款等，包括但不限于债券、回购、拆借、存款、现金、同业借款、保险债权投资计划等
19	上海银行“稳进”3号 第 SDG22306M111A 期结构性存款产品	银行理财	5,000.00	上海银行	募集资金	188	2.60%	66.96	是	银行间或交易所流通的投资级以上的固定收益工具、货币市场工具、存款等，包括但不限于债券、回购、拆借、存款、现金、同业借款、保险债权投资计划等
20	中国工商银行挂钩汇 率区间累计型法人人 民币结构性存款产品	银行理财	10,600.00	工行长三 角一体化 示范区支 行	募集资金	104	3.00%	90.61	是	本金部分纳入中国工商银行内部资金统一运作管理，收益部分投资于与美元兑日元汇率挂钩的衍生产品

	-专户型 2023 年第 230 期 A 款									
21	上海银行“稳进”3 号第 SDG22301M221A 期结构性存款产品	银行理财	3,000.00	上海银行	自有资金	34	2.30%	6.43	是	银行间或交易所流通的投资级以上的固定收益工具、货币市场工具、存款等，包括但不限于债券、回购、拆借、存款、现金、同业借款、保险债权投资计划等
22	稳利 23JG3325 期 (3 个月网点专属 B 款)结构性存款	银行理财	2,000.00	浦发银行黄浦支行	自有资金	94	2.68%	13.80	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
23	稳利 23JG3363 期 (3 个月网点专属 B 款)结构性存款	银行理财	4,880.00	浦发银行黄浦支行	募集资金	92	2.58%	31.72	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
24	稳利 23JG3363 期 (3 个月网点专属 B 款)结构性存款	银行理财	10,650.00	浦发银行黄浦支行	募集资金	92	2.58%	69.23	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
25	财富班车进取 1 个月 A 款结构性存款	银行理财	1,000.00	浦发银行黄浦支行	自有资金	30	2.90%	2.38	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
26	稳利 23JG3455 期 (礼财日专享)结构性存款	银行理财	1,000.00	浦发银行黄浦支行	募集资金	91	2.56%	6.38	是	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
27	公司结构性存款产品 (挂钩汇率三层区间 A 款) 2023551020922 期	银行理财	100.00	厦门国际银行	募集资金	15	2.79%	0.11	是	本结构性存款纳入存款保险基金保证范围
28	公司结构性存款产品 (挂钩汇率三层区间 A 款) 2023550970922 期	银行理财	2,900.00	厦门国际银行	募集资金	161	2.90%	-	否	本结构性存款纳入存款保险基金保证范围

29	华安财智尊享金鳍91号(SBH591)	券商理财	2,000.00	华安证券股份有限公司	募集资金	365	3.10%	-	否	补充华安证券营运资金
30	中信上市公司客户专享	券商理财	2,000.00	中信证券股份有限公司	募集资金	28	3.88%	5.95	是	中信证券, 中信证券以其自有资产作为质押物
31	中信国债逆回购	券商理财	3,500.00	中信证券股份有限公司	募集资金	7	6.42%	4.31	是	国债
32	财富班车进取1个月B款	银行理财	5,000.00	浦发银行黄浦支行	自有资金	30	3.24%	13.32	是	现金、存款、存放同业、拆借、回购、货币基金、同业借款、债券型证券投资基金; 国债、地方政府债、央行票据、同业存单、金融债、公司债、企业债、中期票据、短期融资券、超短期融资券、非公开定向债务融资工具、资产支持证券、资产支持票据、项目收益票据、项目收益债券、中小企业集合票据、永续债、次级债、可转债、可交换债、债券借贷、优先股等符合监管要求的标准化债券资产, 信托贷款、应收账款、委托债权、股票质押式回购、交易所债权计划、带回购条款的各类收(受)益权资产等非标准化债权资产, 以及主要投资前述资产的信托计划、券商及其资管公司资管计划、基金公司及其资管公司资管计划、保险公司及其资管公司资管计划、期货公司及其资管公司资管计划等(各类计划投资于上述资产、上市交易的股票、未上市企业股权及其受(收)益权及其他符合监管要求的权益类资产和债权类资产)。股票型证券投资基金、混合型证券投资基金、股票型ETF和其他符合监管要求的权益类资产, 以及主要投资前述资产的信托计划、券商及其资管公司资管计划、基金公司及其资管公司资管计划、保险公司及其资管公司资管计划等

33	安信证券收益凭证-安财富专享 187 号 (SBK628)	券商理财	1,000.00	安信证券股份有限公司	募集资金	31	2.00%	1.70	是	安信证券补充营运资金
34	安信证券收益凭证-安财富专享 188 号 (SBK629)	券商理财	1,000.00	安信证券股份有限公司	募集资金	94	5.50%	-	否	安信证券补充营运资金
35	公司结构性存款产品 (挂钩汇率三层区间 A 款)202355424 期	银行理财	5,000.00	厦门国际银行	募集资金	203	3.00%	-	否	本结构性存款纳入存款保险基金保证范围
36	公司结构性存款产品 (挂钩汇率三层区间 A 款) 2023554241013 期	银行理财	2,000.00	厦门国际银行	募集资金	203	3.00%	-	否	本结构性存款纳入存款保险基金保证范围
37	华安财智尊享金蟾 95 号 (SBH595)	券商理财	4,000.00	华安证券股份有限公司	募集资金	364	3.10%	-	否	补充华安证券营运资金
38	中信证券股份有限公司保本增益系列 3350 期收益凭证产品	券商理财	2,000.00	中信证券股份有限公司	募集资金	10	2.50%	1.37	是	补充中信证券正常经营过程中所需的流动性资金或其他合法用途
39	国泰君安证券睿博系列股债均衡指数 23057 号收益凭证-SBP279	券商理财	2,000.00	国泰君安证券股份有限公司	自有资金	94	3.69%	-	否	补充国泰君安证券营运资金
40	公司稳利 23JG6775 期 (三层看涨)人民币对公结构性存款	银行理财	3,900.00	浦发银行黄埔支行	募集资金	53	2.48%	14.07	是	结构性存款按照存款管理,按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围,产品内衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
41	公司稳利 23JG6775 期 (三层看涨)人民币对公结构性存款	银行理财	4,200.00	浦发银行黄埔支行	募集资金	53	2.48%	15.15	是	结构性存款按照存款管理,按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围,产品内衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩
42	公司结构性存款产品 (挂钩汇率三层区间	银行理财	5,000.00	厦门国际银行	募集资金	58	2.94%	23.36	是	本结构性存款纳入存款保险基金保证范围

	A款) 2023556681031期									
43	公司结构性存款产品 (挂钩汇率三层区间 A款) 2023559621108期	银行理财	2,000.00	厦门国际 银行	募集资金	50	2.94%	8.06	是	本结构性存款纳入存款保险基金保证范围
44	公司结构性存款产品 (挂钩汇率三层区间 A款) 2023559831108期	银行理财	2,000.00	厦门国际 银行	募集资金	50	2.94%	8.06	是	本结构性存款纳入存款保险基金保证范围
45	安信证券收益凭证- 安财富专享 191 (中 证 500 看涨二元)	券商理财	2,000.00	安信证券 股份有 限公司	募集资金	18	2.30%	2.27	是	补充安信证券营运资金
46	公司稳利 23JG6835 期 (三层看涨)人民 币对公结构性存款	银行理财	7,000.00	浦发银行 黄浦支行	自有资金	39	2.43%	18.20	是	本结构性存款纳入存款保险基金保证范围, 浮 动收益挂钩欧元兑美元即期汇率
47	国债逆回购	券商理财	699.90	中信证券 股份有 限公司	募集资金	7	3.55%	0.48	是	国债
48	中信证券股份有限公 司保本增益系列 3476 期收益凭证	券商理财	700.00	中信证券 股份有 限公司	募集资金	17	2.15%	0.70	是	补充中信证券正常经营过程中所需的流动性资 金或其他合法用途
49	安鑫宝 14 天期	券商理财	2,000.00	安信证券 股份有 限公司	募集资金	14	2.10%	1.61	是	安信证券, 安信证券以符合《质押式报价回购 交易及登记结算业务办法》的自有资产作为质 押物
50	国债逆回购	其他	1,799.90	国泰君安 证券股 份有限 公司	自有资金	7	5.97%		否	国债
51	国债逆回购	其他	701.20	中信证券 股份有 限公司	募集资金	7	5.33%		否	国债
52	国债逆回购	其他	2,001.70	安信证券 股份有 限公司	募集资金	7	5.53%		否	国债

53	国债逆回购	其他	1,000.10	安信证券股份有限公司	募集资金	5	4.20%		否	国债
----	-------	----	----------	------------	------	---	-------	--	---	----

(二) 报告期内券商理财产品及其他产品的名称、类型、风险级别、理财机构名称、投资期限、收益率、产品投向及底层资产情况，说明相关理财资金的安全性，是否存在资金流向实际控制人、控股股东或其他关联方的情形。

报告期内券商理财产品及其他产品的具体情况如下：

单位：万元

序号	产品名称	类型	风险级别	理财机构名称	金额	投资期限(天)	2023年末是否到期	(预期)年化收益率	产品投向及底层资产
1	华安财智尊享金鳍 91 号 (SBH591)	券商理财	R1	华安证券股份有限公司	2,000.00	365	否	3.10%	补充华安证券营运资金
2	中信证券股份有限公司质押式报价回购交易产品	券商理财	R1	中信证券股份有限公司	2,000.00	28	是	3.88%	中信证券，中信证券以其自有资产作为质押物
3	国盛证券收益凭证产品说明书-国盛收益 791 号 (SBJ419)	券商理财	R1	国盛证券有限责任公司	5,000.00	361	否	3.10%	补充国盛证券经营流动资金
4	国债逆回购	券商理财	R1	中信证券股份有限公司	3,500.00	7	是	6.42%	国债
5	安信证券收益凭证-安财富专享 187 号 (SBK628)	券商理财	低风险	安信证券股份有限公司	1,000.00	31	是	2.00%	补充安信证券营运资金

6	安信证券收益凭证-安财富专享 188 号 (SBK629)	券商理财	低风险	安信证券股份有限公司	1,000.00	94	否	5.50%	补充安信证券营运资金
7	国盛证券收益凭证产品说明书-国盛收益 793 号 (SBK661)	券商理财	R1	国盛证券有限责任公司	3,000.00	365	否	3.10%	补充国盛证券经营流动资金
8	华安财智尊享金鳍 95 号 (SBH595)	券商理财	R1	华安证券股份有限公司	4,000.00	364	否	3.10%	补充华安证券营运资金
9	中信证券股份有限公司保本增益系列 3350 期收益凭证产品	券商理财	低风险	中信证券股份有限公司	2,000.00	10	是	2.50%	补充中信证券正常经营过程中所需的流动性资金或其他合法用途
10	国泰君安证券睿博系列股债均衡指数 23057 号收益凭证-SBP279	券商理财	低风险	国泰君安证券股份有限公司	2,000.00	94	否	3.69%	补充国泰君安证券营运资金
11	安信证券收益凭证-安财富专享 191 (中证 500 看涨二元)	券商理财	低风险	安信证券股份有限公司	2,000.00	18	是	2.30%	补充安信证券营运资金
12	安财富专享 195 号 (SBR821)	券商理财	低风险	安信证券股份有限公司	1,000.00	32	是	0.10%	补充安信证券营运资金
13	国债逆回购	券商理财	R1	中信证券股份有限公司	699.90	7	是	3.55%	国债
14	中信证券股份有限公司保本增益系列 3476 期收益凭证	券商理财	R1	中信证券股份有限公司	700.00	17	是	2.15%	补充中信证券正常经营过程中所需的流动性资金或其他合法用途
15	安鑫宝 14 天期	券商理财	低风险	安信证券股份有限公司	2,000.00	14	是	2.10%	安信证券, 安信证券以符合《质押式报价回购交易及登记结算业务办法》的自有资产作为质押物

16	国债逆回购	其他	R1	国泰君安证券股份有限公司	1,799.90	7	否	5.97%	国债
17	国债逆回购	其他	R1	中信证券股份有限公司	701.20	7	否	5.33%	国债
18	国债逆回购	其他	R1	安信证券股份有限公司	2,001.70	7	否	5.53%	国债
19	国债逆回购	其他	R1	安信证券股份有限公司	1,000.10	5	否	4.20%	国债

报告期内，公司购买的券商理财产品及其他产品风险级别均为 R1 或低风险，保证相关理财资金的安全性，不存在资金流向实际控制人、控股股东或其他关联方的情形。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

（1）获取公司交易性金融资产的理财台账、查阅报告期内公司购买的理财产品说明书、理财产品协议书，查阅购买及赎回理财产品对应的银行回单，对购买理财产品的情况进行核查；

（2）获取公司报告期内券商理财产品及其他产品清单，查阅券商理财产品及其他产品的说明书，核查公司购买及赎回券商理财产品及其他产品对应的银行回单等。

（二）核查意见

经核查，持续督导保荐机构认为：

（1）公司已补充披露报告期内交易性金融资产的主要情况，包括产品名称及类型、金额、交易对方、资金来源、期限、年化收益率、实际收益、回收情况、最终投向等

（2）报告期内，公司购买的券商理财产品及其他产品风险级别均为 R1 或低风险，保证相关理财资金的安全性，不存在资金流向实际控制人、控股股东或其他关联方的情形。

问题四 关于期间费用

根据披露，公司 2023 年产生研发费用 9,093.32 万元，同比增加 25.59%；管理费用 1,369.39 万元，同比增长 10.95%；销售费用 7,342.77 万元，同比增加 31.19%。截至报告期末，公司研发人员总数为 358 人，较去年增长 89 人，变动幅度较大。

请公司：（1）补充披露销售/管理/研发费用的具体构成及金额，说明相关费用变化情况与营业收入的匹配性；（2）结合公司在手研发项目进展、报告期

内新增研发项目情况等，说明大幅新增研发人员的原因及合理性、与研发费用变化情况是否匹配。

一、问题回复

(一) 补充披露销售/管理/研发费用的具体构成及金额，说明相关费用变化情况与营业收入的匹配性；

1、销售费用

(1) 销售费用具体构成

单位：万元

项目	2023年	2022年
职工薪酬	5,736.60	4,678.19
办公费、差旅及会议费	551.59	307.28
业务招待费	407.89	267.84
租赁及物业费（含使用权资产折旧）	206.28	167.75
折旧与摊销	94.57	32.67
广告宣传费	134.83	39.22
中介服务费	117.77	104.06
股份支付	93.24	-
合计	7,342.77	5,597.00

(2) 销售费用变动与营业收入的匹配性

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动额	变动幅度
营业收入	24,310.97	19,686.81	4,624.15	23.49%
销售费用	7,342.77	5,597.00	1,745.77	31.19%
销售费用占营业收入比例	30.20%	28.43%		

2022年至2023年，公司销售费用金额分别为5,597.00万元和7,342.77万元，营业收入分别为19,686.81万元和24,310.97万元，销售费用占营业收入的比例分别为28.43%和30.20%。销售费用占营业收入的比例与上年相比增加1.77%，销售费用率稍有增长，主要原因系公司深化渠道建设，加大市场投入，增加销售人员加强营销网络建设，增强公司营销及服务能力，以支持公司业务的进一步发展，销售费用增加和营业收入增长具有匹配性。

2、管理费用

(1) 管理费用具体构成

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
职工薪酬	614.09	604.76
办公费、差旅及会议费	139.22	165.47
中介服务费	253.82	286.61
业务招待费	171.19	29.65
折旧与摊销	114.93	73.40
租赁及物业费（含使用权资产折旧）	32.94	38.08
股份支付	11.61	-
其他	31.59	36.31
合计	1,369.39	1,234.27

(2) 管理费用变动与营业收入的匹配性

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动额	变动幅度
营业收入	24,310.97	19,686.81	4,624.15	23.49%
管理费用	1,369.39	1,234.27	135.11	10.95%
管理费用占营业收入比例	5.63%	6.27%		

2022年至2023年，公司管理费用金额分别为1,234.27万元和1,369.39万元，营业收入分别为19,686.81万元和24,310.97万元，管理费用占营业收入的

比例分别为 6.27%和 5.63%。公司管理费用率较以前年度稍有下降，主要由于本年营业收入增加、而管理费用主要为职工薪酬等支出，其增幅相对营业收入增幅较小所致。

3、研发费用

(1) 研发费用具体构成

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
职工薪酬	8,010.26	6,620.63
办公费、差旅及会议费	320.31	209.73
租赁及物业费（含使用权资产折旧）	152.81	191.33
折旧与摊销	331.81	149.45
中介服务费	173.61	69.37
股份支付	104.53	-
合计	9,093.32	7,240.51

(2) 研发费用变动与营业收入匹配性

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动幅度
营业收入	24,310.97	19,686.81	4,624.15	23.49%
研发费用	9,093.32	7,240.51	1,852.81	25.59%
研发费用占营业收入比例	37.40%	36.78%		

2022 年至 2023 年，公司研发费用金额分别为 7,240.51 万元和 9,093.32 万元，营业收入分别为 19,686.81 万元和 24,310.97 万元，研发费用占营业收入的比例分别为 36.78%和 37.40%。公司研发费用率小幅上升，主要系公司持续增加研发投入，不断开展对新产品、新技术的研发，增强公司的市场竞争力，提升公司的盈利能力，2023 年，公司保持对产品研发持续投入，研发费用增加与营业收入增长具有匹配性。

(二) 结合公司在手研发项目进展、报告期内新增研发项目情况等，说明大幅新增研发人员的原因及合理性、与研发费用变化情况是否匹配。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司在手研发项目进展情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	预计总投资规模	本期投入金额	累计投入金额	进展或阶段性成果	拟达到目标	技术水平	具体应用前景
1	卷层块级多副本应用管理平台	1,520.56	864.98	1,051.40	持续开发	适配国产主流虚拟化厂商的云平台作为灾备数据中心，通过数据复制技术将客户数据复制到云平台资源中，产生黄金副本，副本可按需接管、演练、恢复。	基于块复制技术将整机数据复制到云平台，并实现快速拉起，实现分钟级RPO和RTO；该项目技术在国内处于领先水平。	此项目技术可以实现客户原有的业务系统容灾或备份到云环境；在私有云、公有云、行业云等云环境中提供数据保护及灾备解决方案。
2	数据灾备及大数据复制产品的国产化升级	1,300.00	681.83	897.17	持续开发	对统一数据管理平台、虚拟机备份功能升级、基于块设备的同步功能升级、数据库复制功能升级、大数据平台统一管理系统等模块进行系统性升级，并加强公司在快速可靠网络传输算法、分布式高性能存储技术、高性能数据对比算法、高效的异构数据库对比方法和存储领域中开源社区的开发与贡献等基础技术研究	达到行业内领先水平，对标国外传统厂商并能够将其替代	主要目标客户集中于国防领域。以政府、金融、医疗、教育为主
3	容灾备份升级项目	7,382.90	1,018.55	1,147.14	持续开发	本项目针对现有的容灾备份产品进行重构改造，实现备份统一调度、备份任务监控、备份集管理、备份集复制等功能，满足备份节点和数据存储灵活扩展需求。	引入存储单元概念，对于不同的备份对象采用统一的备份集格式，并快速实现这些备份对象产生的备份集在不同存储介质之间的复制如D2D、D2T、T2D、T2D等；该项目在国内处于	随着企业数据爆发式增长，存储单元支持多种存储介质，备份集支持同域或跨域复制，备份系统的可扩展性、可用性能力；满足大型企业在进行数据库国产化替代过程中，为企业提供核心数据的备份恢复解决方案。

							领先水平。	
4	-容灾管理系统项目 (i2DRM)	2,460.97	441.95	488.21	持续开发	集成更多的三方复制产品和虚拟平台, 丰富平台自身功能, 提供平台的可使用性, 让容灾管理平台能够覆盖更多的场景。	达到行业领先水平。	需要进行容灾演练和应急切换的高端客户群体, 主要以金融行业, 保险行业, 政企单位, 医院等对业务连续性要求较高的客户群
5	数据库复制管理项目	12,304.83	2,055.06	2,324.23	持续开发	实现多种国产数据库, 非关系型数据库全量、增量数据的实时数据复制, 实现常见关系型数据库的直连架构的异构复制, 实现常见关系型数据库的集群化, 从集群内部实现高可用, 保障业务的连续性。	达到行业领先水平。	面向预写日志抽取分析的数据库同步技术, 实现国产数据库及非关系型数据库数据实时同步。
6	大数据平台数据复制、迁移、恢复项目	2,460.97	619.31	673.75	持续开发	大数据同步技术用于协助解决海量数据的存储, 为相关数据分析业务保驾护航, 协助构建企业的数据仓库容灾保护、帮助设计和建设数据湖、仓时对分布式存储的海量数据进行相关复制保护, 让不同集群间的数据流通, 打破数据孤岛, 协助实现数据治理, 构成企业内部的数据复制共享体系。	根据数据量、服务器配置而定, 遵循英方软件现有水平。C/S 结构、B/S 结构两种架构的后台结算方式, 结算速度分析。	可用于大数据平台全量镜像迁移、实时数据捕获, 帮助用户确保大数据平台数据全天候实时同步。
7	研发中心升级项目 (备份一体机项目)	11,913.87	1,164.79	1,271.40	持续开发	操作系统、存储、备份软件一体化。支持文件、数据库、整机、虚拟机的备份及恢复。支持备份存储压缩、重删、加密等。	达到行业内领先水平, 对标国外传统厂商并能够将其替代	文件、数据库备份与恢复。整机、虚机备份与恢复。容灾、备份存储一体化。
8	数据交换平台升级项目	4,202.27	646.19	717.16	持续开发	增加右键菜单的功能选项以满足复杂功能需求 (例	对齐业界桌面网盘产品线的技术标准	1、企业内办公用户群体的桌面文档实时保护

	(i2Share)					如扩展分享、协同功能、安全管控等)增加多个安全区场景下,不同区之间数据交换的安全控制和规则管理,增加审批管理、在线预览升级、国产化适配、服务器程序增加其他操作系统的兼容适配等	和用户体验、和生态兼容性	,可以在办公PC被勒索病毒感染后的数据恢复 2、替代企业内传统的FTP服务器、基于Windows Samba协议的共享文件服务器,提高数据安全
9	云平台容灾备份项目	4,202.27	864.46	956.03	持续开发	适配国内主流云厂商的云平台,采用无代理方式实现虚拟机备份及恢复,虚拟机迁移及复制功能,实现业务系统从原架构向新架构迁移,并且保障客户业务在云环境中的数据安全。	通过云平台接口实现无代理保护,无需在虚拟机OS安装代理程序,通过减小灾备对生产系统影响;并且支持异构平台之间的数据格式转换能力,提高对客户云环境中业务系统备份恢复、迁移的效率。该项目技术在国内处于领先水平。	为企业客户将国外虚拟平台替代为国产云平台的过程中,提供了业务快速、批量迁移的解决方案;并且在业务上云之后提供了云主机无代理保护解决方案。
10	云原生数据库实时复制、容灾项目	5,603.02	736.19	802.94	持续开发	实现 openGauss、OceanBase、TDSQL 等关系型数据库全量、增量数据的实时数据复制,在实现同构的基础上,尽可能多的实现异构同步扩展。	面向在线联机日志抽取分析的数据库同步技术,对 openGauss、OceanBase、TDSQL 等云原生数据库实现数据实时同步。	针对泛金融类行业,实现高实效性的数据同步,满足复杂多样的应用场景需求
合计	/	53,351.64	9,093.32	10,329.44	/	/	/	/

截至 2023 年 12 月 31 日，公司在手研发项目均处于持续开发阶段，因公司在手研发项目大多在 2022 年下半年立项，且研发项目周期为 2 年或 3 年，2023 年开展的研发项目均为 2022 年立项项目，2023 年无新增研发项目。报告期内，公司持续增加研发项目投入，持续对现有软件产品进行升级更新、迭代，并积极开展对新技术、新产品的研究开发，以此保持公司在行业中的竞争地位。

2023 年，公司研发投入金额为 9,093.32 万元，较上年同期增长 25.59%，公司持续加大研发投入。截至 2023 年 12 月 31 日，公司研发人员总数为 358 人，较去年增长 89 人，研发人员增长主要原因为：一方面，公司产品基于计算机底层开发，随着信息技术国产化进程的推进，公司需要更多深刻理解操作系统、数据库的人才；另一方面，公司产品不仅面向普通企业用户，还面向党政机关、教育、科研、医疗、交通等公共事业机构，各类客户在包括 CPU 架构、型号、磁盘品牌、操作系统、系统版本等 IT 环境差异极大，复杂的环境要求公司产品广泛在各类真实 IT 环境中进行产品测试，不断迭代以提高兼容性降低故障率，并适应新的需求，因此需要大量投入研发人员。

综上，2023 年，公司持续增强研发力度，新增研发人员，在容灾、备份、云灾备、大数据等核心业务领域持续加大研发投入，在保持技术领先的基础上进一步优化产品的性能和功能，使产品拥有更好的适用性、稳定性，增强用户使用体验及用户粘性，不断提升公司的核心竞争力。2023 年，公司研发费用中职工薪酬为 8,010.26 万元，较上年同期增长 20.99%，主要系研发人员增加所致。公司研发人员增长符合公司长期的发展战略，与市场行业的发展趋势相一致，与研发费用增长具有匹配性。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取公司销售费用、管理费用、研发费用明细表，核查主要明细报告期内的变动情况，针对变动情况进行合理性分析；

2、计算公司销售费用、管理费用、研发费用占当期营业收入的比重，分析期间费用变动与营业收入的匹配性；

3、对公司报告期内大额期间费用进行细节测试，核查会计凭证与发票、合同、付款凭证等原始单据的一致性；

4、获取公司研发项目清单，核查研发项目进展情况；

5、获取公司员工名册，核查报告期内研发人员变动情况，针对变动情况进行合理性分析。

（二）核查意见

经核查，持续督导保荐机构认为：

1、2022年至2023年，公司销售费用金额分别为5,597.00万元和7,342.77万元，营业收入分别为19,686.81万元和24,310.97万元，销售费用占营业收入的比例分别为28.43%和30.20%。销售费用占营业收入的比例与上年相比增加1.77%，销售费用率稍有增长，主要原因系公司深化渠道建设，加大市场投入，增加销售人员加强营销网络建设，增强公司营销及服务能力，以支持公司业务的进一步发展，销售费用增加和营业收入增长具有匹配性。

2、2022年至2023年，公司管理费用金额分别为1,234.27万元和1,369.39万元，营业收入分别为19,686.81万元和24,310.97万元，管理费用占营业收入的比例分别为6.27%和5.63%。公司管理费用率较以前年度稍有下降，主要由于本年营业收入增加、而管理费用主要为职工薪酬等支出，其增幅相对营业收入增幅较小所致。

3、2022年至2023年，公司研发费用金额分别为7,240.51万元和9,093.32万元，营业收入分别为19,686.81万元和24,310.97万元，研发费用占营业收入的比例分别为36.78%和37.40%。公司研发费用率小幅上升，主要系公司持续增加研发投入，不断开展对新产品、新技术的研发，增强公司的市场竞争力，提升公司的盈利能力，2023年，公司保持对产品研发持续投入，研发费用增加与营业收入增长具有匹配性。

4、2023年，公司持续增强研发力度，新增研发人员，在容灾、备份、云灾备、大数据等核心业务领域持续加大研发投入，在保持技术领先的基础上进一步优化产品的性能和功能，使产品拥有更好的适用性、稳定性，增强用户使用体验及用户粘性，不断提升公司的核心竞争力。2023年，公司研发费用中职工薪酬为8,010.26万元，较上年同期增长20.99%，主要系研发人员增加所致。公司研发人员增长符合公司长期的发展战略，与市场 and 行业的发展趋势相一致，与研发费用增长具有匹配性。

问题五 关于募投项目

根据披露，公司首发募集资金总额8.10亿元，包括超募资金1.83亿元，主要用于“行业数据安全和业务连续性及大数据复制软件升级项目”、“云数据管理解决方案建设项目”、“研发中心升级项目”及“营销网络升级项目”。截至报告期末，募集资金累计投入5,984.24万元，投入进度仅10.42%。

请公司：（1）分项目列示前期已投入5,984.24万元募集资金的使用情况，已形成的对应资产情况，自查相关资金流向是否合规，是否存在变相改变募投资金用途的情况；（2）说明截至目前各募投项目的建设进度、是否符合原计划、是否存在无法按期完成建设的风险及障碍；（3）说明对尚未投入的募集资金的使用规划，募集资金存放的安全性及保障措施，是否存在通过质押担保、理财产品等方式流向控股股东及关联方等情形。

一、问题回复

（一）分项目列示前期已投入5,984.24万元募集资金的使用情况，已形成的对应资产情况，自查相关资金流向是否合规，是否存在变相改变募投资金用途的情况；

截至2023年12月31日，公司前期已投入5,984.24万元募集资金的使用情况如下：

单位：万元

募投项目	拟投资金额	截止2023年末已投入金额	投入比例
------	-------	---------------	------

行业数据安全和业务连续性 及大数据复制软件升级项目	24,609.65	2,522.40	10.25%
云数据管理解决方案建设项目	14,007.56	1,310.06	9.35%
研发中心升级项目	11,913.87	725.71	6.09%
营销网络升级项目	6,913.46	1,426.07	20.63%
合计	57,444.54	5,984.24	10.42%

截至 2023 年 12 月 31 日，公司募集资金投资建设募投项目的具体情况如下：

单位：万元

募投项目	项目	截止 2023 年末投入金额
行业数据安全和业务连续性 及大数据复制软件升级项目	软硬件投入	16.51
	开发实施费用	2,504.45
	铺底流动资金	1.44
云数据管理解决方案建设项目	软硬件投入	18.90
	研发实施费用投入	1,290.11
	铺底流动资金	1.05
研发中心升级项目	软硬件投入	17.35
	研发费用投入	707.63
营销网络升级项目	场地租赁及装修	36.50
	软硬件购置费用	4.56
	新增人员薪酬	1,160.79
	市场推广费用	220.21
合计		5,984.24

截至 2023 年 12 月 31 日，公司募投项目已形成的对应资产合计 57.32 万元，分别为行业数据安全和业务连续性及大数据复制软件升级项目 16.51 万元、云数据管理解决方案建设项目 18.90 万元、研发中心升级项目 17.35 万元、营销网络升级项目 4.56 万元，主要为公司为建设募投项目购买的硬件产品。公司已对募集资金使用情况进行自查，募集资金使用符合相关法律法规和内部管

理制度的规定，募集资金相关资金流向合规，不存在变相改变募投资金用途的情况。

（二）说明截至目前各募投项目的建设进度、是否符合原计划、是否存在无法按期完成建设的风险及障碍；

截至 2024 年 5 月 31 日，公司各募投项目的建设进度情况如下：

单位：万元

募投项目	拟投资金额	截止 2024 年 5 月末已投入金额	投入比例	预定可使用状态日期
行业数据安全和业务连续性 及大数据复制软件升级项目	24,609.65	4,114.89	16.72%	2025 年 9 月
云数据管理解决方案建设项目	14,007.56	2,249.73	16.06%	2025 年 9 月
研发中心升级项目	11,913.87	1,197.39	10.05%	2025 年 9 月
营销网络升级项目	6,913.46	2,314.81	33.48%	2024 年 9 月
合计	57,444.54	9,876.82	17.19%	

“行业数据安全和业务连续性
及大数据复制软件升级项目”进展情况：

截至 2024 年 5 月 31 日，公司行业数据安全和业务连续性
及大数据复制软件升级项目的已投入募集资金金额为 4,114.89 万元，建设进度为 16.72%。该募投项目正在按原计划推进开展，目前处于持续开发阶段，公司基于现有产品，结合客户需求对行业数据安全及业务连续性和大数据软件产品进行全面升级和功能拓展。目前募投项目在备份基础功能方面已实现备份统一调度、备份集管理、备份任务监控等，已集成部分三方复制产品和虚拟平台。公司后续将根据研发项目进展推进募集资金使用，该项目暂不存在无法按期完成建设的风险及障碍。

“云数据管理解决方案建设项目”进展情况：

截至 2024 年 5 月 31 日，公司云数据管理解决方案建设项目的已投入募集资金金额为 2,249.73 万元，建设进度为 16.06%。该募投项目正在按原计划推进开展，目前处于持续开发阶段，公司持续对云数据管理解决方案相关产品进行

研发拓展，开展云灾备技术升级、云平台数据保护技术升级、数据安全管理工作研发。截至目前，该募投项目的进展为：公司已完成对部分主流国产化平台或云平台及操作系统的适配工作。公司后续将根据研发项目进展推进募集资金使用，该项目暂不存在无法按期完成建设的风险。

“研发中心升级项目”进展情况：

截至2024年5月31日，公司研发中心升级项目的已投入募集资金金额为1,197.39万元，建设进度为10.05%。2024年6月，为进一步提高募集资金使用效率，加快募投项目建设进度，公司根据实际经营情况及发展规划，增加全资子公司上海英方科技有限公司为“研发中心升级项目”的实施主体。在募投项目建设过程中，公司重点专注于容灾、备份、大数据及云灾备四个领域，在提升研发及创新能力的同时，缩短新产品的研发周期，提高满足客户多样化需求的能力，目前该项目正在按原计划持续推进，后续公司将根据研发项目进展推进募集资金使用，该项目暂不存在无法按期完成建设的风险及障碍。

“营销网络升级项目”进展情况：

截至2024年5月31日，公司营销网络升级项目已投入募集资金金额为2,314.81万元，建设进度为33.48%。2024年6月，为进一步提高募集资金使用效率，加快募投项目建设进度，公司根据实际经营情况及发展规划，增加全资子公司上海英方科技有限公司、全资子公司英方软件有限公司为“营销网络升级项目”的实施主体，计划进一步构建公司全球化的营销与服务体系，增强公司品牌的国际影响力，提高公司行业竞争力、扩大公司市场占有率，推动公司持续发展。因海外营销网络尚在建设推进中，预计需要一定的建设周期，该项目可能存在无法按期完成建设的风险。

（三）说明对尚未投入的募集资金的使用规划，募集资金存放的安全性及保障措施，是否存在通过质押担保、理财产品等方式流向控股股东及关联方等情形。

1、尚未投入的募集资金的使用规划

对于尚未使用的募集资金，公司目前依照募投项目可行性研究报告的投资内容建设募投项目，闲置募集资金将在审议额度和审议期限内进行现金管理。结合当

前募投项目的实际建设情况和投资进度，公司部分募投项目存在延期的风险。公司将持续关注募集资金的使用情况和募集资金实际投资进度，保证募投项目建设效果，并及时履行信息披露义务。

2、募集资金存放的安全性及保障措施，是否存在通过质押担保、理财产品等方式流向控股股东及关联方等情形。

(1) 公司根据《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法律法规的要求，制定了公司《募集资金管理制度》，从募集资金存储、使用、变更、管理等方面进行了规范。报告期内，公司严格按照相关法律法规和内部控制制度的规定，在募集资金专户存储、置换先期投入、使用审批、闲置募集资金现金管理、超募资金永久补流等方面严格执行内部审议程序，及时进行信息披露，确保募集资金存放的安全性。

(2) 公司严格按照《募集资金管理制度》《募集资金三方监管协议》的规定和要求，对募集资金实行专户存储制度。公司募集资金存放于经董事会批准设立的专项账户集中管理，募集资金专户不得存放非募集资金或用作其它用途，对募集资金的使用实行严格的审批手续，以保证募集资金的安全性和专用性。

(3) 公司对闲置募集资金进行现金管理制定了管理措施，公司遵守审慎投资原则，闲置募集资金现金管理的对象须为安全性高、流动性好的保本型理财产品，投资产品不得质押，不得存在变相改变募集资金用途的行为，并保证不影响募集资金项目正常进行。

(4) 公司财务部门及时分析和跟踪募集资金使用和存放情况，公司内部审计部门负责对募集资金的使用与存放情况进行审计与监督，并向董事会审计委员会报告。董事会对募集资金使用情况进行监督，公司独立董事、监事会有权对募集资金使用情况进行监督与检查，必要时可以聘请专业机构进行审计。

报告期内，公司严格按照相关法律法规和《募集资金管理制度》的要求规范使用募集资金，公司不存在通过质押担保、理财产品等方式流向控股股东及关联方等情形。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取募集资金使用台账，了解公司募集资金的投入以及募投项目的建设情况；

2、查阅募集资金账户记账及募集资金专户对账单，了解募集资金使用支出情况；

3、访谈公司管理层，获取募投项目进展报告，了解募投项目进展，分析募投项目延期的风险及可能性；

4、获取公司对尚未投入的募集资金的使用规划，了解募集资金存放的安全性及保障措施。

（二）核查意见

经核查，持续督导保荐机构认为：

1、公司募集资金使用符合相关法律法规和内部管理制度的规定，募集资金相关资金流向合规，不存在变相改变募投资金用途的情况。

2、截至2024年5月31日，公司行业数据安全和业务连续性及大数据复制软件升级项目、云数据管理解决方案建设项目、研发中心升级项目、营销网络升级项目的建设进度分别为16.72%、16.06%、10.05%和33.48%。行业数据安全和业务连续性及大数据复制软件升级项目、云数据管理解决方案建设项目、研发中心升级项目正在按原计划持续推进中，目前暂不存在无法按期完成建设的风险；因海外营销网络尚在建设推进中，预计需要一定的建设周期，营销网络升级项目可能存在无法按期完成建设的风险。保荐机构将会督促上市公司密切关注募投项目进展情况，对于未来可能延期的募投项目，严格按照法规规定执行审议程序，及时履行信息披露义务。

3、对于尚未使用的募集资金，公司目前依照募投项目可行性研究报告的投资内容建设募投项目，闲置募集资金将在审议额度和审议期限内进行现金管理。公司已制定募集资金管理制度和保障措施，保障募集资金的安全性，报告期内，公

司严格按照相关法律法规和《募集资金管理制度》的要求规范使用募集资金，公司不存在通过质押担保、理财产品等方式流向控股股东及关联方等情形。

问题六 关于应收账款

根据披露，截至报告期末，公司应收账款账面余额共计 2.39 亿元，计提坏账准备共计 0.29 亿元，账面价值为 2.10 亿元，占流动资产比重为 18.11%，同比增长 37.11%。其中，按单项计提坏账准备 39.71 万元，计提比例为 100%，按组合计提坏账准备 2,835.61 万元，计提比例为 11.90%。

请公司：（1）结合主营业务开展情况、主要客户业务往来及收入确认政策、回款情况等，说明应收账款大幅增长与经营业绩是否匹配；（2）补充披露 2023 年度前五大应收账款客户名称、交易背景、产品销售及信用政策、结算方式、结算周期、账龄、期后回款情况、是否存在逾期情况、截至目前的回款情况；（3）补充披露按单项计提坏账准备的客户名称、是否为关联方、应收账款产生的业务背景、账龄、期后回款情况、计提时点及无法收回原因；（4）结合应收账款主要客户的资信情况及支付能力、账龄等，进一步说明是否存在应收账款无法收回风险，并结合同行业可比公司坏账计提政策，说明公司应收账款坏账准备计提比例合理性，以及是否存在坏账准备计提不充分的情况。

一、问题回复

（一）结合主营业务开展情况、主要客户业务往来及收入确认政策、回款情况等，说明应收账款大幅增长与经营业绩是否匹配

1、主营业务开展情况

公司主营业务系为客户提供数据复制相关的软件、软硬件一体机及软件相关服务。

2023 年，公司产品在各行各业内均实现了规模销售，不仅服务了众多境内证券公司及银行、交易所、保险公司、基金公司、资产管理公司等金融机构，在其他行业，如政务、公检法司、电信运营商、医疗、教育、科研、制造、交

通、能源等，公司也持续发力深耕和布局，并已在烟草、档案、生物医药、半导体芯片、石油石化、新能源汽车等领域落地标杆案例，产业化应用成果显著。

在生态合作方面，公司围绕“容灾+备份+云灾备+大数据”的产品应用，持续联合产业链生态伙伴推出解决方案，开展多种形式的会议交流和培训工作，2023年与国内超400家企业进行了生态与渠道的合作，并拓展了海外合作伙伴，在东南亚等海外市场落地项目。

2、主要客户业务往来及收入确认政策、回款情况

公司主要客户性质为党政机关、教育、科研、医疗、交通等公共事业机构、大型金融机构、国有企业以及电信运营商等，上述客户多执行严格的预算管理制度，客户一般在上半年对本年度的采购及投资活动进行预算报批，下半年进行项目建设、验收、结算。公司主要业务类型为软件及软硬件一体机产品，二者收入占比80%以上，其中软件产品收入确认依据为客户出具的签收单或验收单，软硬件一体机产品收入确认依据为签收单及向客户发送授权许可记录二者孰晚。

因此，公司营业收入具有明显的季节性特征，销售收入集中在下半年尤其是第四季度，导致年末应收账款余额较大。报告期内部分经销商项目规模较大，项目验收及付款周期较长，因此回款周期相对较长，导致公司期末长账龄的应收账款余额较大。

3、应收账款大幅增长与经营业绩是否匹配

2023年度公司营业收入24,310.97万元，较上年增幅23.49%，2023年末应收账款账面余额为23,869.53万元，较上年末增长40.24%。受销售规模增长影响，公司应收账款余额增长。

公司2023年应收账款余额增幅大于营业收入增幅的主要原因系公司产品主要面向党政机关、教育、科研、医疗、交通等公共事业机构、大型金融机构、国有企业以及电信运营商等，上述客户多执行严格的预算管理制度，客户一般在上半年对本年度的采购及投资活动进行预算报批，下半年进行项目建设、验

收、结算。2023年，公司主营业务收入中执行预算制客户收入占比较高，公司营业收入具有明显的季节性特征，导致年末应收账款余额较大。随着公司经营规模不断扩大，应收账款余额也相应增长。

(二) 补充披露 2023 年度前五大应收账款客户名称、交易背景、产品销售及信用政策、结算方式、结算周期、账龄、期后回款情况、是否存在逾期情况、截至目前的回款情况

2023 年度，公司前五大应收账款客户主要情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	占应收账款余额比例 (%)	账龄	交易背景
深圳市科劳德科技有限公司	1,983.60	8.31	1 年以内	公司在 2019 年引入深圳市科劳德科技有限公司（以下简称科劳德科技）作为英方软件的广东省增值商业总代，科劳德科技是一家专注从事服务器、存储、企业软件产品销售的科技公司，已与英方软件进行全面合作，2024 年英方软件和科劳德科技的合作将继续深化推进
中移（苏州）软件技术有限公司	1,081.24	4.53	1 年以内	中移（苏州）软件技术有限公司（又称中国移动云能力中心，以下简称中移云能），是中国移动的专业子公司，致力于云计算技术底座开发和移动云运营，提供算力服务。作为国内云服务商第一阵营的移动云，在政务、医疗、交通、工业等关键领域持续开拓新的市场，并加快行业渗透。英方软件作为国内数据复制领域的领头羊，2020 年以来就和中移云能在云迁移、混合云容灾、云备份等领域展开产品和服务层面的深度合作，助力各行业的数字化转型。
上海伟仕佳杰科技有限公司	54.06	0.23	1 年以内	伟仕佳杰（00856.HK）是亚太地区重要的科技产品渠道开发与技术方案集成服务商，上海伟仕佳杰科技有限公司系其在境内主要经营实体之一。2020 年底，基于双方共同业务需求，公司开始接触并筹划与伟仕佳杰在数据存储及安全方面开展长期合作。伟仕佳杰相关事业部在数据存储、备份、安全业务上有着丰富的经验，在国内有 200 多家下级分销商，具有丰富的产品销售及技术资源。2023 年作为英方软件的全国增值总代理，上海伟仕佳杰科技有限公司通过其下级经销商开拓了多个终端客户项目，未来将继续深入合作
	127.43	0.53	1-2 年	
	607.43	2.54	2-3 年	
冠正（上海）信息技术有限公司	770.38	3.23	1 年以内	冠正（上海）信息技术有限公司系公司 2023 年新拓展的上海地区代理，在上海地区有稳定、庞大的客户市场，例如携程、拼多多、IT 互联网公司以及金融机构等，客户根据业务需求与英方开展合作
山东信通易网科技有限公司	692.69	2.90	1 年以内	山东信通易网科技有限公司主要从事 HPE、H3C 和英方产品的销售及系统集成，是新华三集团的金牌代理商以及英方商业总代。其主要客户群体在政府、金融、医疗、制造业、电力等行业的信息化建

				<p>设，在大数据、大安全、云计算、虚拟化等系统领域有成型的解决方案，对系统应用及数据容灾有具体实施方案。</p> <p>2021年底开始和英方软件在渠道分销和客户层面开展深入合作，利用华三的客户群体和渠道体系在山东省全省覆盖英方的产品，同时该公司拿出专项资金和专门人员配比用于跟英方的合作，每年跟英方合作的项目金额逐步扩大，合作越来越紧密，配合英方共同开发山东商业市场</p>
合计	5,316.83	22.27		

(续上表)

客户名称	产品销售及信用政策	结算方式	结算周期	是否存在逾期情况	2024年1-5月回款金额
深圳市科劳德科技有限公司	2-6个月信用期	电汇	2-6个月信用账期	部分逾期	104.53
中移(苏州)软件技术有限公司	2-6个月信用期	电汇	2-6个月信用账期	部分逾期	356.32
上海伟仕佳杰科技有限公司	2-6个月信用期	电汇	2-6个月信用账期	部分逾期	66.15
冠正(上海)信息技术有限公司	2个月信用期	电汇	2个月信用账期	未逾期	775.03
山东信通易网科技有限公司	2个月信用期	电汇	2个月信用账期	部分逾期	42.79
合计					1,344.82

(三) 补充披露按单项计提坏账准备的客户名称、是否为关联方、应收账款产生的业务背景、账龄、期后回款情况、计提时点及无法收回原因

单位：万元

客户名称	应收账款期末余额	账龄	计提比例(%)	是否为关联方	应收账款产生的业务背景	期后回款情况	计提时点及无法收回原因
广州市龙兴网络科技有限公司	39.71	3年以上	100.00	否	广州市龙兴网络科技有限公司长期合作的终端客户有对备份产品、高可用产品以及数据复制产品的相关需求，经多方对接后在2017至2018年期间双方开展合作		2023年12月31日；该公司处于“被吊销”状态，且其实际控制人未有还款计划，公司判断收回可能性较小
合计	39.71		100.00				

(四) 结合应收账款主要客户的资信情况及支付能力、账龄等，进一步说明是否存在应收账款无法收回风险，并结合同行业可比公司坏账计提政策，说明公司应收账款坏账准备计提比例合理性，以及是否存在坏账准备计提不充分的情况

1、结合应收账款主要客户的资信情况及支付能力、账龄等，进一步说明是否存在应收账款无法收回风险

公司主要客户为党政机关、教育、科研、医疗、交通等公共事业机构、大型金融机构、国有企业以及电信运营商等，客户资信情况良好，具有较强的支付能力，主要客户账龄大部分处于1年以内，总体该部分客户应收账款无法收回风险较低。同时，部分经销商及中小企业客户可能因信用情况恶化，存在一定的坏账风险。公司将进一步加强风控力度，完善销售回款机制，防范应收账款无法收回风险。

2、结合同行业可比公司坏账计提政策，说明公司应收账款坏账准备计提比例合理性，以及是否存在坏账准备计提不充分的情况

同行业可比公司坏账计提政策及与公司比较情况如下：

项目	安恒信息	中望软件	福昕软件	金山办公	英方软件
6个月以内	5.00	4.89	5.00	0.93	5.00
6-12个月				2.29	
1-2年	10.00	27.74	30.00	6.22	10.00
2-3年	30.00	66.59	50.00	15.31	20.00
3-4年	100.00	90.24	100.00	35.85	100.00
4-5年	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
当年坏账准备整体计提比例	7.05	21.08	9.70	6.05	12.05

与同行业可比公司相比，公司1年以内应收账款的坏账准备计提比例高于或等于其他同行业可比公司水平；1-2年和2-3年账龄应收账款的坏账准备计提比例与安恒信息基本一致，高于金山办公，低于中望软件和福昕软件；考虑历

史坏账水平后公司认为账龄 3 年以上的应收账款无法全额收回的概率较高，故对 3 年以上账龄的应收账款坏账计提为 100%，该比例与福昕软件和安恒信息一致，高于金山办公和中望软件。

公司 1-2 年和 2-3 年账龄应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司中望软件及福昕软件的主要原因系：

中望软件和福昕软件的用户主要集中在行业企业以及个人，境外销售占比均较高。而公司的用户集中在政府机关、事业单位、大型国有企业及金融机构等，不存在个人用户，境外用户极少。通常情况下，公司主要用户呈现出信用水平较高，但因审批流程较长导致回款时间相对较长的特点。中望软件和福昕软件用户性质与公司相比均有较大差异；而安恒信息的主要用户覆盖金融机构、党政机关等领域，与公司较为类似，不同账龄的坏账计提比例与公司较为接近。

2023 年，公司应收账款坏账实际整体计提比例基本与同行业可比公司水平相当，不存在重大差异。公司 1 年以内及 3 年以上应收账款坏账计提比例均高于行业平均水平；1-2 年和 2-3 年的应收账款坏账计提比例略低于部分同行业可比公司，主要系公司管理层基于主要用户信用及付款特征认为 1-2 年和 2-3 年账龄的应收账款分别按照 10% 和 20% 比例计提坏账更符合公司实际情况，因此计提比例略低于中望软件和福昕软件，高于金山办公，与安恒信息相当。

综上，公司应收账款坏账准备计提比例较为谨慎，具备合理性，不存在坏账准备计提不充分的情况。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解主营业务开展情况、与主要客户的交易背景、客户信用政策及执行情况，了解公司应收账款变动情况及原因。

2、获取公司应收账款明细表和账龄分析表，了解公司坏账准备计提政策，复核应收账款账龄划分是否恰当；

3、查阅同行业可比公司上市公司招股说明书、年度报告等资料，分析公司与同行业可比公司坏账计提政策的一致性；

4、通过公开网络信息查询公司前五大应收账款客户的基本工商信息，重点核查是否存在被纳入失信被执行人、是否存在重大经营不善导致逾期账款难以收回的情形、是否与公司存在关联关系，并核查其坏账准备计提情况。

(二) 核查结论

经核查，持续督导保荐机构认为：

应收账款大幅增长与经营业绩匹配；按单项计提坏账准备的客户为非关联方；应收账款主要客户的资信情况较好及支付能力较高、账龄主要集中在一年以内，不存在应收账款无法收回风险，公司应收账款坏账准备计提比例合理，不存在坏账准备计提不充分的情况。

(以下无正文)

(本页无正文，为《兴业证券股份有限公司关于上海英方软件股份有限公司
2023年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见》之签章页)

保荐代表人：


吴昊


齐明



兴业证券股份有限公司

2024年6月21日