



华兴会计师事务所(特殊普通合伙)
HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址:福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼
Add: 6-9/F Block B, 152 Hudong Road, Fuzhou, Fujian, China

电话(Tel):0591-87852574
Http://www.fjhxcpa.com

传真(Fax): 0591-87840354
邮政编码(Postcode):350003

关于广州竞远安全技术股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市的 审核问询函回复报告

华兴专字[2022]22000290192号

深圳证券交易所:

贵所于2022年7月20日出具的《关于广州竞远安全技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》(审核函〔2022〕010682号)(以下简称“问询函”)已收悉。

我们作为广州竞远安全技术股份有限公司(以下简称“竞远安全”“公司”或“发行人”)本次发行的会计师,对贵所问询函中提出的财务会计问题进行了逐项落实并回复,现就贵所问询函中提出的问题回复如下,请予审核。

除特别说明外,本问询函回复中所使用的释义、名称、缩略语与其在招股说明书中的含义相同。在本回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

目录

问题 2、关于发行人主营业务.....	3
问题 7、关于社保和公积金.....	30
问题 8、关于营业收入.....	35
问题 9、关于收入确认.....	69
问题 10、关于客户.....	85
问题 11、关于采购与供应商.....	99
问题 12、关于合作服务商模式.....	114
问题 13、关于营业成本.....	136
问题 14、关于毛利率.....	156
问题 15、关于期间费用.....	173
问题 16、关于应收账款及合同资产.....	194
问题 17、关于存货.....	205
问题 18、关于应付账款.....	220
问题 19、关于预收账款及合同负债.....	227
问题 20、关于期后业绩.....	233
问题 21、关于业绩变动.....	238
问题 22、关于财务内控.....	244
问题 23、关于资金流水核查.....	247

问题 2、关于发行人主营业务

申报材料显示：

(1) 发行人业务主要分为安全咨询、安全运营和安全培训三大类。其中安全咨询分为等保测评类、商密评估类和安全评估类；安全运营分为安全运维类、网络行为管理类。报告期各期，发行人主要收入来源于等保测评类业务。(2) 发行人部分业务需求与相关法律法规和政策要求的变化相关。《国家安全法》《网络安全法》及《密码法》等法律法规的出台、等保 2.0 的发布与实施，从外部监管环境上驱动了政企客户对网络安全需求的持续增长。比如，《信息安全等级保护管理办法》对信息系统实行分级管理，要求达到一定级别以上的信息系统应定期聘请具有资质的测评机构进行等级测评并提交报告；《密码法》加强了对商业密码评估的监管要求，也极大推动了商密评估需求。(3) 发行人根据客户的业务性质、所处领域及特定需求的差异，主要以现场与非现场两种形式向客户提供服务。现场服务是公司主要的服务模式，指公司根据客户需求，派驻专业技术人员在客户所在地实施个性化服务。(4) 发行人下游客户包括政府机关、公共事业（教育、卫生、人社、市监、交通等）、电力、运营商、互联网、金融、烟草、IT、商务服务等多个行业领域。报告期各期，发行人第一大客户为中国电信集团有限公司。(5) 发行人说明，安全运营业务中的网络行为管理是指为电信运营商提供 Wifi、固网宽带的安全审计运营维护服务，发行人根据合同约定以电信运营商收取的信息费或功能费为基础，从电信运营商获取服务费。

请发行人：

(1) 按时间顺序，梳理《网络安全法》《密码法》及其他行业法律法规、政策要求等对发行人所处行业市场需求的影响，包括但不限于政策要求的具体内容、对应的行业执行标准、催生的具体业务需求及发行人基于相关业务需求开拓的业务板块、实现营业收入的具体金额及报告期各期的变动趋势；结合政策变化对市场需求的影响情况，说明发行人开展业务的政策变动风险，是否存在因政策变化导致发行人资质失效、市场需求骤降等可能性，发行人持续经营

能力是否可能受到重大不利影响。(2) 根据信息系统安全保护等级分类情况, 说明报告期各期等保测评客户中按安全保护等级分类的业务情况, 发行人对等保测评业务的定价模式 及与相关客户的合作模式, 招股说明书披露的等保测评业务单价的形成机制, 是否一次检测评估对应一项业务收费。(3) 逐项说明各类型业务的服务内容、产品或服务的交付形态, 客户验收的内容和依据(是否按工作量或产品/服务的质量 进行验收); 报告期各期现场服务与非现场服务实现收入的占比情况, 派驻人员提供现场服务的具体内容, 未按照工作量进行核算及验收的原因。(4) 按下游领域(公共事业、电力、运营商、金融等)分类, 说明报告期各期发行人主营业务收入在不同业务领域的分布情况, 对波动较大的业务领域进行分析, 进一步说明行业需求变化情况及受政策影响情况。

(5) 结合董事、监事、高级管理人员、核心技术人员履历及曾经在客户单位任职情况(如中国电信), 说明发行人获取业务与上述事项的相关性; 说明报告期各期发行人业务的获取形式, 招投标及其他方式获客的金额及占比, 报告期内是否存在应通过招投标而未履行招投标程序获取的项目, 如有, 请说明具体金额及影响。(6) 说明网络行为管理服务业务是否仅向电信运营商提供, 报告期内该项业务的客户数量、服务开展模式及“以电信运营商收取的信息费或功能费为基础, 从电信运营商获取服务费”的具体含义。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、按时间顺序, 梳理《网络安全法》《密码法》及其他行业法律法规、政策要求等对发行人所处行业市场需求的影响, 包括但不限于政策要求的具体内容、对应的行业执行标准、催生的具体业务需求及发行人基于相关业务需求开拓的业务板块、实现营业收入的具体金额及报告期各期的变动趋势; 结合政策变化对市场需求的影响情况, 说明发行人开展业务的政策变动风险, 是否存在因政策变化导致发行人资质失效、市场需求骤降等可能性, 发行人持续经营能力是否可能受到重大不利影响

（一）按时间顺序，梳理《网络安全法》《密码法》及其他行业法律法规、政策要求等对发行人所处行业市场需求的影响，包括但不限于政策要求的具体内容、对应的行业执行标准、催生的具体业务需求及发行人基于相关业务需求开拓的业务板块、实现营业收入的具体金额及报告期各期的变动趋势

法规政策驱动系发行人网络安全服务业务持续发展的重要支持因素之一，相关法律法规、政策要求对发行人所处行业市场需求影响的具体情况如下：

序号	发布时间	法规名称	法规主要内容	行业执行标准	催生的具体业务需求	发行人提供的服务	报告期内营业收入及变动趋势
1	1994年 (2011年 修订)	《中华人民共和国计算机信息系统安全保护条例》	计算机信息系统实行安全等级保护。	《计算机信息系统安全等级保护划分准则》	在全国范围内实施信息安全等级保护制度，并自此衍生出等保测评业务。	安全咨询业务	报告期内各期，公司安全咨询业务收入分别为8,580.25万元、9,807.83万元、16,068.98万元、3,395.00万元。2020年及2021年分别同比增长14.31%、63.84%。
				《信息安全等级保护管理办法》			
				《信息系统安全等级保护实施指南》			
2	2009年	《通信网络安全防护管理办法》	1、对通信网络进行分级管理；2、明确规定通信网络需要进行符合性测评；3、明确规定通信网络需要定期进行安全风险评估。	《电信网和互联网网络安全防护定级备案实施指南》	激发了电信及互联网行业运营者的安全评估类需求。	安全咨询业务	
3	2015年	《中华人民共和国国家安全法》	国家建设网络与信息安全保障体系，确立网络安全战略，明确保障网络安全的基本要求和主要目标，提出重点领域的网络安全政策、工作任务和措施。	-	作为国家安全的统领性文件，对网络与信息安全建设提出了明确战略要求，激发了网络安全服务的全面需求。	网络安全综合服务	
4	2016年	《中华人民共和国	1、国家实行网络安全	《信息安全技术网络安全等	网络安全上升	安全咨询	

序号	发布时间	法规名称	法规主要内容	行业执行标准	催生的具体业务需求	发行人提供的服务	报告期内营业收入及变动趋势
		《网络安全法》	等级保护制度，并要求关键信息基础设施的运营者需按规定进行安全检测评估。	《等级保护安全设计技术要求》 《信息安全技术网络安全等级保护测评机构能力要求和评估规范》 《信息安全技术网络安全等级保护定级指南》 《信息安全技术网络安全等级保护基本要求》 《信息安全技术网络安全等级保护测评要求》 《信息安全技术网络安全等级保护测评过程指南》 《信息安全技术网络安全等级保护测试评估技术指南》 《信息安全技术网络安全等级保护实施指南》	至国家法律层面，我国关键信息基础设施的运营者需依法开展网络安全等级保护测评，极大开拓了等保测评业务的市场需求。	业务	报告期内各期，公司安全运营业务收入分别为3,051.05万元、3,736.01万元、4,173.15万元、1,489.86万元，2020年及2021年同比分别同比增长22.45%及
			《关键信息基础设施安全保护条例》	激发了关键信息基础设施的运营单位的网络安全服务需求，包括等保测评、商密评估、安全评估等。	安全咨询业务		
			2、网络运营者应当制定网络安全事件应急	《信息安全技术信息安全事件分类分级指南》	对国内所有网络运营者的安	安全运营业务	

序号	发布时间	法规名称	法规主要内容	行业执行标准	催生的具体业务需求	发行人提供的服务	报告期内营业收入及变动趋势
			预案，及时处置系统漏洞、计算机病毒、网络攻击、网络侵入等安全风险。	《信息安全技术网络安全事件应急演练指南》	全防护进行规定，激发了安全运维类服务的需求。		11.70%。
			3、支持网络安全认证、检测和风险评估等安全服务。	《信息安全技术信息安全风险评估方法》	激发了企事业单位在安全风险评估、安全漏洞检测等安全评估类业务的需求。	安全咨询业务	安全咨询业务同上。
			4、关键信息基础设施的运营者应定期对从业人员进行网络安全教育、技术培训和技能考核；定期组织网络安全应急演练。		激发了关键信息基础设施的运营者在安全培训类、安全评估类业务方面的需求。	安全培训业务、安全运营业务	报告期各期，公司安全培训业务收入分别为71.83万元、247.04万元、347.38万元、114.03万元，2020年、2021年分别同比增长243.93%、40.61%。
							安全运营业务同上。
5	2019年	《中华人民共和国密码法》	关键信息基础设施运营者应当使用商用密码进行保护，自行或者委托商用密码检测机构开展商用密码应用安全性评估。	《商用密码应用安全性评估管理办法（试行）》 《信息系统密码应用方案评估过程指南》 《信息系统密码应用测评要求》 《信息系统密码应用方案评估规范》	全面覆盖国内关键信息基础设施运营者，激发相关主体对商用密码评估业务的需求。	安全咨询业务	安全咨询业务同上。

序号	发布时间	法规名称	法规主要内容	行业执行标准	催生的具体业务需求	发行人提供的服务	报告期内营业收入及变动趋势
				《信息系统密码应用测评过程指南》			
6	2021年	《中华人民共和国数据安全法》	重要数据的处理者应当定期开展风险评估，并向有关主管部门报送风险评估报告。	《电信网和互联网数据安全通用要求》 《电信网和互联网数据安全风险评估实施方法》	激发了各企事业单位对安全评估类业务的需求。	安全咨询业务	

1994 年，国务院下发《中华人民共和国计算机信息系统安全保护条例》，规定了我国实施信息安全等级保护制度，衍生出网络安全等级保护测评业务，对整个行业的形成、完善及发展具有重要影响作用。

2015 年，我国出台统领国家安全各领域工作的基本法律——《中华人民共和国国家安全法》，首次明确“网络主权”的概念，网络安全也上升到国家战略高度，为我国网络安全行业提供了强有力的法律指导。

2016 年，我国出台《中华人民共和国网络安全法》，将网络安全等级保护制度上升至国家法律，标志着以保护国家关键信息基础设施安全为重点的网络安全等级保护制度依法全面实施。并依此于 2021 年颁布了《关键信息基础设施安全保护条例》，在进一步规范网络安全等级保护测评的基础上，对关键信息基础设施运营者，提出了关于应急预案、安全监测、检测和风险评估等要求，基本覆盖我国网络安全服务行业的各类业务。

2019 年，我国出台《中华人民共和国密码法》，以法律的形式要求关键信息基础设施的运营者依法开展商用密码安全评估，极大地推动了商密评估业务需求。

（二）结合政策变化对市场的需求的影响情况，说明发行人开展业务的政策变动风险，是否存在因政策变化导致发行人资质失效、市场需求骤降等可能性，发行人持续经营能力是否可能受到重大不利影响

1、发行人深耕网络安全服务行业多年，在资质维护方面具备充分的先发优势，截至目前未发生因政策变化导致资质失效的情形，相关风险较低

发行人是国内少数几家同时具备等保测评、商密评估及风险评估等安全咨询服务资质或认证的网络安全综合服务商，在资质维护方面具备充分的先发优势，已连续取得等保资质 12 年、风评认证 10 年，并于 2021 年 6 月成为全国商用密码应用安全性评估试点机构。

截至本回复出具日，发行人不存在因政策变化导致资质失效的情形，并且发行人所持的与主营业务相关的法定资质或强制性认证均尚未到期，发行人满足相关资质或认证现行的获取/续期的主要条件，相关资质或认证到期无法续期的风险较低，具体内容详见本回复问题 3 之“一、结合获取资质的具体要求、技术门

槛等说明未来相关资质是否存在到期无法续期的风险，发行人与行业其他竞争对手相比的竞争优势”，因此发行人因政策变化导致资质失效的风险较低，发行人持续经营能力因该等事项受到重大不利影响的风险较低。

除此之外，针对因政策变化导致资质失效的潜在风险，发行人已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（六）资质无法续期或被取消资质的风险”进行披露。

2、网络主权作为国家主权的重要组成部分，已上升到国家战略高度，得益于法规政策驱动，我国网络安全服务产业规模不断扩张，因政策变化导致市场需求骤降、发行人持续经营能力受到重大不利影响的风险较低

随着社会信息化、网络化、数字化、智能化的深入推进，网络空间已成为继海、陆、空、天后的第五大主权领域空间，网络主权成为国家主权的重要组成部分，网络安全也上升到国家战略高度。

近年来，国家对网络安全的重视程度不断提高，并在制度和法规层面强化了对网络安全的要求。自 2016 年我国网络安全基础法律框架——《网络安全法》发布以来，我国陆续发布并实施了诸如《密码法》《数据安全法》《关基保护条例》《个人信息保护法》等法规政策，有力地推动了我国网络安全产业的规范建设和快速发展，大大加快了政府、企事业单位网络安全及合规建设的步伐。

除此之外，随着以大数据、云计算、人工智能为代表的新一代信息技术的兴起，网络安全事故也随着网络空间的延伸和复杂化变得愈发多样化，加之国际、国内重大网络安全事故频发，在技术升级和安全事件驱动下，全球对网络安全的重视程度不断提高。

根据艾媒咨询发布的《2021 年中国网络安全产业发展报告》，2020 年全球网络安全产业规模达到 9,843.5 亿元，预计到 2021 年，产业规模将达到 10,553.3 亿元。在 2021-2023 年的预测期间内，全球网络安全产业规模将保持 8.69% 的增速，2023 年增长至 13,237 亿元，存在广阔的市场空间，发行人因政策变化导致市场需求骤降的风险较低。

虽然目前我国网络安全行业方兴未艾，政府部门相继出台一系列法律法规，为国内网络安全行业的发展创造了良好的条件，产业规模迅速扩张；但仍存在因

有关部门对相关产业政策进行调整，或者行业监管要求发生重大变动的风险，针对上述因行业政策变化对公司持续经营能力可能产生的潜在不利影响，发行人已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）产业政策变化风险”进行披露。

二、根据信息系统安全保护等级分类情况，说明报告期各期等保测评客户中按安全保护等级分类的业务情况，发行人对等保测评业务的定价模式及与相关客户的合作模式，招股说明书披露的等保测评业务单价的形成机制，是否一次检测评估对应一项业务收费

（一）报告期各期等保测评客户按安全保护等级分类情况

1、行业法律法规对于等级保护等级分类依据及特殊要求

安全保护分级是以信息系统为单位所进行，同一客户若拥有不同系统，如办公系统、财务核算系统、资产管理系统、数据中心等，则存在不同系统确定为不同等级的情况。

根据《信息安全等级保护管理办法》、公安部发布的《贯彻落实网络安全等级保护制度和关键信息基础设施安全保护制度的指导意见》《教育部关于加强教育行业网络与信息安全工作指导意见》（教技〔2014〕4号）、《关于印发医疗卫生机构网络安全管理办法的通知》（国卫规划发〔2022〕29号）的规定，信息系统的安全保护等级划分情况及各级别系统开展测评的特殊要求具体如下：

系统级别	划分依据	特殊要求
第一级	信息系统受到破坏后，会对公民、法人和其他组织的合法权益造成损害，但不损害国家安全、社会秩序和公共利益。	/
第二级	信息系统受到破坏后，会对公民、法人和其他组织的合法权益产生严重损害，或者对社会秩序和公共利益造成损害，但不损害国家安全。	各级教育单位、部属高校及直属单位的二级系统每两年进行一次等保测评； 各医疗卫生机构所涉及 10 万人以上个人信息的网络应至少三年开展一次等保测评，其他的网络至少五年开展一次等保测评
第三级	信息系统受到破坏后，会对社会秩序和公共利益造成严重损害，或者对国家安全造成损害。	每年至少进行一次等级测评

系统级别	划分依据	特殊要求
第四级	信息系统受到破坏后，会对社会秩序和公共利益造成特别严重损害，或者对国家安全造成严重损害。	每年至少进行一次等级测评
第五级	信息系统受到破坏后，会对国家安全造成特别严重损害。	依据特殊安全需求进行等级测评

信息系统等级确定系根据遭到破坏后对国家安全、社会秩序、公共利益以及公民、法人和其他组织的合法权益的危害程度所决定，与其系统本身复杂程度、测评机构所需具备的测评技术要求并无对应关系，第四级及以上系统数量远远小于其他级别系统数量。

2、发行人等保测评业务按安全保护等级分类情况

报告期各期，发行人等保测评业务主要针对二级系统和三级系统；因四级及以上系统数量显著低于二级系统和三级系统数量，故发行人对其测评数量相对较少；报告期各期，发行人二级系统和三级系统测评数量情况如下：

单位：个

年度	主要测评系统	系统数量		
		当期数量	较上期变动	变动比例
2022年1-6月	二级系统	324	5	1.57%
	三级系统	194	17	9.60%
	合计	518	22	4.44%
2021年度	二级系统	1,991	866	76.98%
	三级系统	1,118	471	72.80%
	合计	3,109	1,337	75.45%
2020年度	二级系统	1,125	-281	-19.99%
	三级系统	647	133	25.88%
	合计	1,772	-148	-7.71%
2019年度	二级系统	1,406	/	/
	三级系统	514	/	/
	合计	1,920	/	/

2020年，发行人等保测评业务的系统数量下降主要系受全球新冠疫情的暴发所影响。2020年初，新冠疫情的暴发使得需要至客户现场开展测评工作的等保测评业务陷入停滞状态，且由于发行人的主要客户系政府机关及事业单位，其

疫情管控政策更为严格，因此 2020 年发行人等保测评业务开展效率以及完成总数量有所降低。对于三级系统，因其有每年至少需要进行一次测评的硬性要求，因此在疫情严重的 2020 年发行人完成数量仍维持上升态势。

2021 年，在疫情防控常态化的背景下，发行人的业务开展逐步恢复正常，在拓展新业务的同时，业务开展效率亦有所提升。因此 2021 年发行人二级系统和三级系统合计完成等保测评系统总数量较 2020 年增加 75.45%，其测评数量的大幅上涨存在客观原因，具有合理性。

（二）发行人对等保测评业务的定价模式及与相关客户的合作模式

1、等保测评业务的定价模式

发行人以测评系统为单位进行定价。发行人在参考等保测评业务的市场平均价格的基础上，考虑该项目的历史合作价格、战略意义、项目规模、客户系统的复杂程度等因素来确定最终报价。

2、等保测评业务的合作模式

对于等保测评业务，客户主要根据项目需求，按项目批次向发行人采购测评服务，形成业务合作关系。

以发行人主要客户类型，政府机关及事业单位为例，其一般在上半年确定本年度所需开展等保测评的信息系统，并根据相关法律法规、内部规章制度开展招投标或者商业谈判等，确认等保测评服务商。若发行人顺利取得订单，则与客户签订相应的业务合同，指派具体测评师对合同所包含的信息系统独立开展测评工作，出具测评报告并交付给客户，完成业务合作。

（三）招股说明书披露的等保测评业务单价的形成机制，是否一次检测评估对应一项业务收费

发行人等保测评业务是以信息系统为基础单位进行定价及收费，即一个信息系统一次等保测评服务对应一项业务收费。

招股说明书所披露等保测评业务单价情况如下：

项目	销售金额	系统数量（个）	平均单价（万元/个）
----	------	---------	------------

	(万元)	当期数量	较上期变动	变动比例	当期单价	较上期变动	变动比例
2022年1-6月	2,424.63	518	19	3.81%	4.68	0.21	4.78%
2021年	12,361.25	3,113	1,341	75.68%	3.97	-0.24	-5.69%
2020年	7,461.05	1,772	-151	-7.85%	4.21	1.01	31.39%
2019年	6,162.49	1,923	/	/	3.20	/	/

报告期内，发行人完成等保测评的信息系统数量分别为 1,923 个、1,772 个、3,113 个和 518 个，平均每个信息系统的价格分别为 3.20 万元、4.21 万元、3.97 万元和 4.68 万元。

三、逐项说明各类型业务的服务内容、产品或服务的交付形态，客户验收的内容和依据（是否按工作量或产品/服务的质量进行验收）；报告期各期现场服务与非现场服务实现收入的占比情况，派驻人员提供现场服务的具体内容，未按照工作量进行核算及验收的原因

（一）发行人各类业务的服务内容、产品或服务的交付形态，客户验收的内容和依据

发行人各类业务的产品或服务内容、产品或服务的交付形态、客户验收的内容和依据如下：

序号	业务类型	产品或服务的主要内容	产品或服务交付的主要形态	客户验收的主要内容和主要依据	是否按工作量或产品/服务的质量进行验收
1	等保测评	依据国家网络安全等级保护制度规定，按照有关管理规范和技术标准，对非涉密的信息系统安全等级保护状况进行检测评估，测评范围包括：安全物理环境、安全通信网络、安全区域边界、安全计算环境、安全管理制度、安全管理机构、安全管理人员、安全建设管理、安全运维管理。	等保测评报告	交付工作成果并取得经客户签认的《项目交付单》等依据确认收入	否
2	商密评估	依据《密码法》等国家法律法规，受信息系统运营单位委托，按照商用密码国家标准规范和有关技术标准对采用商用密码技术、产品和服务集成建设的网络与信息系统中密码应用的合	商用密码应用方案评估报告；商用密码应用安全	交付工作成果并取得经客户签认的《项目交付单》等依据确认收入	否

序号	业务类型	产品或服务的主要内容	产品或服务交付的主要形态	客户验收的主要内容和主要依据	是否按工作量或产品/服务的质量进行验收
		规性、正确性、有效性进行检测评估。	性评估报告		
3	安全评估	1、风险评估：依据信息安全技术标准，评估信息系统的脆弱性、信息系统面临的威胁以及脆弱性被威胁源利用后所产生的负面影响，并根据安全事件发生的可能性及其负面影响计算风险值，输出风险评估报告。 2、入网安评：在新建信息系统准备投入正式运行之前，对信息系统及其环境（包括系统主机、数据库、中间件、应用系统软件等）实施安全漏洞检测、安全配置核查、安全防护措施检验等，以确保信息系统部署到最终网络环境中不存在中、高危风险漏洞，规避其运行对现有网络造成的安全威胁。	风险评估报告、入网安评报告	交付工作成果并取得经客户签认的《项目交付单》等依据确认收入	否
4	安全运维服务	根据合同约定的服务内容提供安全值守、安全监测、安全巡检、应急响应等服务。	安全监测报告、巡检报告等工作成果	服务完成并取得经客户验收的《完工确认单》等依据确认收入	否
	分布式运维平台	发行人自研的分布式安全运维及应急平台，为客户提供基于中心平台的安全运维服务，包括平台化的安全工具、运维工具的安全运维能力的远程并发投送，同时提供对运维人员及运维流程的全程全方位安全监管。	软硬件	交付平台并取得经客户验收的《验收报告》等依据确认收入	否
	云客户安全运维	为客户在云上的业务系统提供安全防护服务，并提供安全配置、技术支持、故障协助处理等安全维护服务。	持续提供安全维护服务	依据电信运营商提供的月度计费账单确认收入	否
5	网络行为管理类服务	为客户提供全面的网络安全审计和网络行为管理服务。	持续提供安全审计服务	依据电信运营商提供的月度计费账单确认收入	否
	网络行为管理类产品	主要为 WiFi 类产品，即企智通产品及无线管控产品。	于客户现场交付对应产品	将产品送至客户并取得经客户验收的《验收单》等依据确认收入	否
6	安全培训	为客户提供网络与信息安全管理、数据安全、云计算技术等课程认证培训。	培训课程	培训服务完成并取得经客户签认的《签到表》等依据确认收入	否

(二) 报告期各期现场服务与非现场服务实现收入的占比情况，派驻人员提供

现场服务的具体内容，未按照工作量进行核算及验收的原因

现场服务是指发行人指派专业技术人员在客户所在地实施安全咨询、安全运维等服务，主要服务内容涵盖用户系统测试评估、安全值守、安全检测、安全巡检等；非现场服务是指发行人通过远程方式向客户提供的安全运维、渗透测试、安全监测等服务。

报告期各期，除云客户安全运维和网络行为管理类服务外，发行人其余各类安全服务均采用现场服务与非现场服务相结合的方式，现场服务与非现场服务的具体需求因具体项目需求而定。报告期各期，发行人云客户安全运维和网络行为管理类服务为非现场服务形式提供服务，二者合计占收入比重分别为 15.90%、13.19%、8.68%和 23.50%，2022 年 1-6 月非现场服务占比有所上升主要系云客户安全运维增加所致。

报告期内，发行人各业务的服务方式及服务内容具体如下：

序号	业务类型		服务方式	现场服务主要内容	非现场服务主要内容	未按工作量验收的原因
1	等保测评		现场服务与非现场服务结合	资产核对、基线核查、渗透测试、漏洞扫描、人员访谈、资料核查	数据分析、整理与报告编制、渗透测试、漏洞扫描	作为第三方检测评估机构，发行人根据检测评估结果出具相应测评报告等工作成果并将其交付客户，服务过程及工作成果具备较强的独立性。因此，发行人所出具的工作成果无需经客户实质性验收，亦无需按工作量验收。发行人将工作成果交付客户并经其确认后，合同履约义务完成。
2	高密评估		现场服务与非现场服务结合	资产核对、网络抓包、源代码核验、配置和日志查验、密码验证、人员访谈、资料核查		
3	安全评估		现场服务与非现场服务结合	资产核对、基线核查、漏洞扫描、人员访谈、资料核查		
4	安全运维	安全运维服务	现场服务与非现场服务结合	安全值守、安全巡检等；访谈、核查与验证	渗透测试、安全运维、安全监测等；数据分析、整理与报告编制	1、需经客户验收的安全运维服务系客户所委派的任务导向型服务，需由发行人完成相应的运维任务目标，并经客户验收后，合同履约义务完成，因此未按工作量进行验收；2、合同约定服务期限的，按直线法分期确

序号	业务类型	服务方式	现场服务主要内容	非现场服务主要内容	未按工作量验收的原因
					认收入(即按工作量验收)。
	云客户安全运维	非现场服务	/	基于安全管理服务平台,为客户在云上的业务系统提供安全防护服务,并提供安全配置、技术支持、故障协助处理等安全维护服务	发行人为客户持续提供服务,根据电信运营商提供的月度计费账单并经核对后确认,合同履约义务完成。因此服务无需按工作量验收。
5	网络行为管理类服务	非现场服务	/	通过系统平台,为客户提供宽带网络及无线网络的安全审计及行为管理服务	
6	安全培训	现场服务与非现场服务结合	现场课程培训	远程视频课程培训	在培训服务完成并经客户确认,合同履约义务完成。因此服务无需按工作量验收。

注:分布式运维平台和网络行为管理类产品系非服务类业务,因此未列示其服务方式及服务内容。

四、按下游领域(公共事业、电力、运营商、金融等)分类,说明报告期各期发行人主营业务收入在不同业务领域的分布情况,对波动较大的业务领域进行分析,进一步说明行业需求变化情况及受政策影响情况

报告期内,发行人主营业务收入按用户行业构成情况如下表所示:

单位:万元

行业	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
政府机关	957.96	18.01%	3,715.11	17.78%	2,380.07	16.55%	1,615.95	13.24%
事业单位	780.6	14.68%	3,775.94	18.07%	1,933.07	13.44%	1,783.45	14.62%
IT	922.32	17.34%	4,024.52	19.26%	3,140.96	21.84%	2,649.83	21.71%
运营商	1,095.31	20.60%	2,594.86	12.42%	2,386.21	16.59%	2,588.19	21.21%
电力	531.33	9.99%	2,992.10	14.32%	1,435.37	9.98%	1,139.43	9.34%
商务服务业	118.85	2.23%	472.49	2.26%	570.13	3.96%	485.41	3.98%
金融业	164.59	3.09%	397.67	1.90%	276.99	1.93%	220.26	1.80%
互联网	31.43	0.59%	113.63	0.54%	134.98	0.94%	126.43	1.04%
烟草	25.47	0.48%	311.50	1.49%	273.56	1.90%	62.02	0.51%
其他	690.09	12.98%	2,500.07	11.96%	1,850.79	12.87%	1,531.86	12.55%

行业	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	5,317.96	100.00%	20,897.89	100.00%	14,382.13	100.00%	12,202.84	100.00%

发行人主营业务收入按用户行业主要集中在政府机关、事业单位、IT、运营商及电力等单位，行业覆盖广泛，用户较为分散。报告期内，发行人收入占比波动较大的用户行业主要为政府机关、事业单位、运营商和电力领域。

（一）政府与事业单位系发行人主要用户领域，其收入占比稳步上升

报告期各期，政府机关及事业单位用户的收入占主营业务收入的比例合计分别为 27.86%、29.99%、35.85%和 32.69%，总体呈上升的态势，系发行人主要收入来源。

一方面，突出的综合服务能力及服务效率助力发行人与政府机关及事业单位建立良好、稳定的合作关系。发行人通过以往提供的优质产品及服务，在政府机关与事业单位中树立了良好的口碑和品牌影响力，推动来源于政府机关及事业单位的收入每年稳步增长。2021 年度来自政府机关与事业单位的收入较 2020 年度增加 3,177.91 万元，增长率为 73.68%，金额及增长速度均呈现向好的发展态势。

另一方面，随着社会信息化、网络化、数字化、智能化的深入推进，网络安全在国家发展进程中的重要性日益凸显。随着《网络安全法》、网络安全等级保护制度 2.0 相关标准等法律法规、行业政策标准发布实施，各行业，特别是涉及国计民生的政府机关和事业单位的网络安全服务需求持续增加。同时，随着政府机关及事业单位等客户对于云计算、大数据等数字化技术在其业务上的深入应用，其自身对于改造现有的网络安全建设有着较为迫切的需求，进一步推动其网络安全服务需求的增加，因此发行人关于政府机关及事业单位用户的营业规模呈现总体上升的态势。

（二）发行人向运营商用户的销售收入较为稳定，占比随营业收入的整体上升有所下降

报告期内，运营商用户的收入占主营业务收入的比例合计分别为 21.21%、16.59%、12.42%和 20.60%，前三年占比呈下降趋势。2022 年 1-6 月占比有所上升主要系发行人政府与事业单位用户的收入多集中在下半年，因此上半年运营商

用户收入占上半年收入较高。

发行人向运营商用户的销售主要来源于两方面：第一，发行人为中国电信提供网络行为管理服务，报告期各期收入分别为 1,940.17 万元、1,897.31 万元、1,813.22 万元和 832.33 万元，整体较为稳定；第二，发行人为中国移动通信集团有限公司（以下简称“中国移动”）提供信息及技术服务，报告期各期收入分别为 337.25 万元、238.50 万元、233.07 万元和 230.58 万元。

2019 年至 2021 年，发行人向运营商用户的销售比例下降，主要系其收入金额较为稳定，而随着等保测评等业务的快速拓展，发行人营业收入快速增长，使得发行人向运营商用户的销售收入占比有所下降。

2022 年 1-6 月，发行人向运营商用户的销售比例上升主要系发行人其他类型业务收入季节性较为明显，其第四季度收入占比较高，而与中国电信、广东移动的业务合作不具备显著的季节性特征，因此上半年其收入占比较高。发行人向运营商用户的销售收入占比存在一定波动具备合理性。

（三）电力用户收入占比 2021 年上升幅度较为明显

报告期内，电力用户的收入占主营业务收入的比例合计分别为 9.34%、9.98%、14.32%和 9.99%，2021 年上升幅度较为明显。

发行人电力行业用户主要系中国南方电网有限责任公司（以下简称“南方电网”）。其 2021 年网络安全服务采购大幅上升主要系在国家法律法规和行业政策的大力推动网络安全发展的背景下，南方电网基于自身技术人员数量以及成本效益最优化运营原则的考量，增加对外采购。具体内容详见本回复问题 10 之“一、（二）报告期内向发行人采购金额增加的原因及合理性，持续采购的必要性”之“2、中国南方电网有限责任公司”。

综上所述，报告期内，发行人主营业务收入主要分布在政府机关、事业单位、IT、运营商及电力等领域，行业覆盖广泛，用户较为分散；报告期内，发行人收入占比波动较大的用户行业主要为政府机关、事业单位、运营商和电力领域，其中：政府机关及事业单位用户的收入占比受行业及自身需求提升以及发行人优质的综合服务能力和高效的服务效率等因素推动呈稳步上升的态势；运营商用户收入金额整体较为稳定，但其收入占比随发行人总收入的快速增长有所下降；电力

用户收入主要来自南方电网，2021 年下游客户需求增加使得当年增长幅度较为明显。

五、结合董事、监事、高级管理人员、核心技术人员履历及曾经在客户单位任职情况（如中国电信），说明发行人获取业务与上述事项的相关性；说明报告期各期发行人业务的获取形式，招投标及其他方式获客的金额及占比，报告期内是否存在应通过招投标而未履行招投标程序获取的项目，如有，请说明具体金额及影响

（一）结合董事、监事、高级管理人员、核心技术人员履历及曾经在客户单位任职情况（如中国电信），说明发行人获取业务与上述事项的相关性

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员中，林殿魁曾任职于中国电信集团广东省电信公司、梁承东曾任职于中国电信集团广东省数据通信局，上述单位均为公司客户中国电信集团有限公司下属分支机构；梁承东曾任职的北京启明星辰信息技术股份有限公司，系发行人客户，具体情况如下：

1、中国电信集团有限公司

（1）林殿魁、梁承东曾任职于中国电信下属分支机构，但均为应届入职，且已离职超过 20 年，上述任职情况与发行人获取业务不存在相关性

1995 年 4 月，林殿魁硕士毕业于北京邮电大学信号与信息处理专业；次月即入职中国电信集团广东省电信公司，并于 2002 年 2 月离职，距今已超过 20 年。林殿魁在中国电信工作期间，任企业发展部拓展办主任，主要负责数据通信网络新技术的应用拓展；其历史任职与发行人获取业务不存在相关性。

1997 年 7 月，梁承东于北京邮电大学计算机软件专业本科毕业后即入职中国电信集团广东省数据通信局，并于 2001 年 3 月离职，距今已超过 20 年。梁承东在中国电信集团广东省数据通信局工作期间，任市场部业务科主管，主要从事通信业务管理，与发行人获取业务不存在相关性。

（2）林殿魁、梁承东离职中国电信时，发行人所从事的网络安全服务行业尚未兴起，上述任职情况与发行人获取业务不存在相关性

林殿魁、梁承东 2001 年及 2002 年从中国电信离职时，网络安全服务行业尚

未兴起，公司业务开展所涉及的核心产业政策《信息安全等级保护管理办法》（2007年）、《国家安全法》《网络安全法》尚未发布。

综上所述，林殿魁、梁承东任职中国电信与发行人获取中国电信相关业务不存在相关性。

（3）发行人第一大客户中国电信下属分支机构众多，且各分支机构基于市场化选择独立与发行人签约，基本覆盖发行人全业务，上述商业行为与林殿魁、梁承东历史任职不存在相关性

发行人凭借深厚的技术实力和全方位的服务能力，基于市场化的双向选择，报告期内与中国电信下属共 37 家分支机构独立签约，持续为中国电信各分支机构提供包括安全培训、安全运营、安全咨询及信息技术服务，基本覆盖发行人全业务。报告期内销售收入分别为 2,071.71 万元、2,241.81 万元、3,337.26 万元及 1,383.57 万元，同期金额逐年增加。

报告期内，发行人与中国电信下属共 37 家分支机构独立开展业务主要基于市场化的双向选择，双方的商业行为与林殿魁、梁承东历史任职不存在相关性。

2、北京启明星辰信息技术股份有限公司

梁承东于 2008 年 1 月至 2009 年 5 月，任北京启明星辰信息技术股份有限公司电信事业部副总经理，主要负责网络安全产品的市场开拓。报告期内，发行人通过商业谈判为启明星辰提供网络安全咨询服务，销售收入分别为 4.72 万元、45.45 万元、30.40 万元和 0.00 万元。

发行人为启明星辰提供网络安全咨询服务系双方市场化的商业选择；且梁承东在启明星辰任职时主要负责网络安全产品的市场开拓，与发行人网络安全服务行业存在一定差异，双方的商业行为与梁承东历史任职不存在相关性。

（二）说明报告期各期发行人业务的获取形式，招投标及其他方式获客的金额及占比，报告期内是否存在应通过招投标而未履行招投标程序获取的项目，如有，请说明具体金额及影响

1、报告期各期发行人业务的获取形式，招投标及其他方式获客的金额及占比

报告期各期，发行人确认收入的合同的主要获取形式及其获取金额与占比情况如下：

单位：万元、%

获取方式	客户类型	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	政府机关、事业单位、国有企业	574.75	10.81	5,962.98	28.53	2,877.74	20.01	2,353.70	19.29
	民营企业及其他	31.36	0.59	247.17	1.18	93.99	0.65	45.2	0.37
	小计	606.11	11.40	6,210.16	29.72	2,971.73	20.66	2,398.89	19.66
其他	政府机关、事业单位、国有企业	2,979.66	56.03	7,410.15	35.46	5,917.14	41.14	5,416.45	44.38
	民营企业及其他	1,732.19	32.57	7,277.58	34.83	5,493.25	38.19	4,387.50	35.95
	小计	4,711.85	88.61	14,687.74	70.29	11,410.40	79.33	9,803.95	80.34
合计		5,317.96	100.00	20,897.89	100.00	14,382.13	100.00	12,202.84	100.00

注：上述其他业务获取模式主要包括竞争性谈判、磋商、询价、单一来源采购、商业谈判等。

2、发行人报告期内不存在应通过招投标而未履行招投标程序获取的项目

(1) 发行人业务不属于根据《中华人民共和国招标投标法》规定必须进行招投标的事项

法律法规依据	具体规定
《中华人民共和国招标投标法》	<p>第三条 在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。</p>
《必须招标的工程建设项目规定》	<p>第二条 全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：（一）使用预算资金 200 万元人民币以上，并且该资金占投资额 10% 以上的项目；（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。</p> <p>第三条 使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：（一）使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款、援助资金的项目；（二）使用外国政府及其机构贷款、援助资金的项目。</p> <p>第四条 不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。</p>

法律法规依据	具体规定
	<p>第五条 本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。</p>
<p>《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》</p>	<p>第二条 不属于《必须招标的工程项目规定》第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围包括：</p> <p>（一）煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；</p> <p>（二）铁路、公路、管道、水运，以及公共航空和 A1 级通用机场等交通运输基础设施项目；</p> <p>（三）电信枢纽、通信信息网络等通信基础设施项目；</p> <p>（四）防洪、灌溉、排涝、引（供）水等水利基础设施项目；</p> <p>（五）城市轨道交通等城建项目。</p>

发行人主营业务系为客户提供以安全咨询、安全运营及安全培训为核心内容的“三位一体”网络安全综合服务，不属于《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例规定的必须通过招标方式开展业务的工程建设项目，无需按照《中华人民共和国招标投标法》及其配套制度履行招投标程序。

(2) 发行人存在根据《中华人民共和国政府采购法》应履行招投标的项目，且均已依法履行招投标程序

根据《中华人民共和国政府采购法》的规定，政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。服务，是指除货物和工程以外的其他政府采购对象；政府采购限额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院确定并公布；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府或者其授权的机构确定并公布。

报告期内发行人的销售区域覆盖全国多个省市。根据《国务院办公厅关于印发中央预算单位 2015—2016 年政府集中采购目录及标准的通知》《国务院办公厅关于印发中央预算单位 2017—2018 年政府集中采购目录及标准的通知》《财政部关于中央预算单位政府集中采购目录及标准有关问题的通知》《财政部关于

印发<地方预算单位政府集中采购目录及标准指引（2020年版）>的通知》等规定以及报告期内发行人业务合同中涉及政府及事业单位等相关主体所在省份（或直辖市）政府集中采购限额标准的有关规定，报告期内，发行人的业务合同中客户涉及政府、事业单位等相关主体，达到公开招标数额标准的项目具体情况如下：

序号	客户名称	合同主要内容	合同含税金额（万元）	发行人或其子公司的获取方式
1	乳源瑶族自治县公安局	向客户销售 WiFi 采集设备及配套设备	260.00	邀请投标
2	珠海市金湾区信息中心	向客户提供网络安全管理与监控平台、安全等级保护测评服务及信息安全风险定期评估检测服务	239.65	公开招标
3	广州市信息安全测评中心	向客户提供信息安全检测服务	150.00 ^注	公开招标
4	广东省教育技术中心	向客户提供等级保护测评服务	108.80	公开招标

注：上表序号 3 合同金额为公开招标采购预算金额。

根据《中华人民共和国政府采购法》《涉密政府采购管理暂行办法》规定，对涉及国家安全和秘密的采购，不适用《中华人民共和国政府采购法》，采购人应当根据涉密政府采购项目的具体情况选择采购方式。根据对乳源瑶族自治县公安局相关人员的访谈，上表序号 1 的合同属于采用涉密邀招的方式取得，因此未履行公开招投标程序。

综上所述，发行人报告期内应进行公开招投标的项目均已依法履行相关公开招投标程序，不存在违反《中华人民共和国政府采购法》规定的应通过公开招投标而未履行公开招投标程序的情形。

六、说明网络行为管理服务业务是否仅向电信运营商提供，报告期内该项业务的客户数量、服务开展模式及“以电信运营商收取的信息费或功能费为基础，从电信运营商获取服务费”的具体含义

（一）网络行为管理服务业务的客户数量及服务模式

网络行为管理服务业务主要系发行人向电信运营商提供的 WiFi、固网宽带的安全审计运营维护服务。除上述服务外，发行人还向非电信运营商提供少量网

络行为管理服务。报告期内，发行人向电信运营商提供的网络行为管理服务占该类业务的比例为 99.27%、99.31%、98.75%和 99.16%，招股说明书已根据上述情况调整相关表述。

1、网络行为管理服务业务的客户数量及销售情况

(1) 发行人向中国电信下属分公司或控股公司提供的网络行为管理服务

报告期内，发行人为中国电信下属分公司或控股公司提供的网络行为管理服务情况如下：

单位：万元

客户	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
WiFi 安全审计运营维护				
中国电信股份有限公司广东分公司	-	1,009.68	1,187.91	-
中国电信股份有限公司广东号百信息服务分公司	-	-	96.11	1,216.89
广东亿迅科技有限公司	589.76	265.76	-	-
固网宽带安全审计运营维护				
中国电信股份有限公司广东分公司	-	-	-	392.40
广东亿迅科技有限公司	242.58	537.73	613.28	330.89

注：中国电信股份有限公司间接持有广东亿迅科技有限公司 100%股权。

由上表可见，报告期内，发行人向中国电信下属分公司或控股公司提供的网络行为管理服务的客户数量分别为 3 家、3 家、2 家和 1 家。

(2) 发行人向非电信运营商提供的网络行为管理服务

报告期内，发行人向非电信运营商提供的网络行为管理服务具体情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
客户数量（家）	42	157	99	149
收入金额（万元）	7.06	24.22	14.33	18.89

综上所述，发行人网络行为管理服务业务主要系为向电信运营商提供的 WiFi、固网宽带的安全审计运营维护服务，报告期内该类服务的客户数量分别为 152 家、102 家、159 家和 43 家。

2、网络行为管理服务的主要开展模式

网络行为管理服务主要是指发行人为电信运营商提供 WiFi、固网宽带的安全审计运营维护服务。在与电信运营商签订业务合作协议后，发行人协助电信运营商为终端客户提供安全审计终端设备，并依托于自主研发的管理平台，持续为电信运营商终端客户提供安全审计运营维护服务。

在业务结算方面，电信运营商按合同约定向发行人提供月度计费账单，列明发行人该月实际提供安全审计运营维护服务的终端用户数量和结算金额，经发行人确认后，向发行人支付相应款项。

（二）“以电信运营商收取的信息费或功能费为基础，从电信运营商获取服务费”的具体含义

在业务开展过程中，发行人向电信运营商提供的网络行为管理服务系作为电信运营商的一项增值服务提供给终端用户，终端用户向电信运营商申请开通服务后，向运营商支付相应的信息费或功能费。电信运营商与发行人进行月度对账，核实确认该月使用服务的终端用户，以该部分终端用户所支付的信息费或功能费总额为基础，按照合同约定的比例向发行人结算和支付服务费用。

七、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅网络安全服务行业相关法律法规、政策、行业研究报告，梳理相关规则、对应的行业执行标准以及催生的具体业务需求，了解其对发行人报告期内业务开展的影响；访谈发行人高级管理人员，了解相关法律法规、政策变动对发行人生产经营可能产生的不利影响；获取发行人历年取得的等保资质、风评资质、全国商用密码应用安全性评估试点机构相关资质证明文件；查阅相关资质获取及续期规定，了解政策变化对发行人资质续期的影响。

2、查阅《信息安全等级保护管理办法》，了解信息系统分级情况；获取发行人报告期内各期等保测评业务明细，统计发行人各期开展等保测评业务系统的数量；访谈发行人等保测评业务的主要负责人，了解信息系统分级情况与系统复杂程度及发行人测评技术能力是否存在联系、各期等保测评信息系统变动的主要

原因、等保测评业务的定价模式及合作模式，了解等保测评业务单价的形成机制，确认是否一次检测评估对应一项业务收费。

3、访谈发行人各个类型业务的主要负责人，并查阅各类型业务的主要销售合同，了解发行人各类业务的服务内容、产品或服务的交付形态、客户验收的内容和依据、服务方式、现场服务及非现场服务的内容以及未按工作量验收的原因；获取收入成本明细表，统计发行人非现场服务的相关业务收入金额。

4、获取报告期内发行人的收入成本明细表，统计各期发行人主营业务收入在不同业务领域的分布情况；访谈发行人的主要业务负责人，了解发行人各期收入在不同业务领域产生波动的主要原因及其合理性。

5、查阅发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员调查表，取得发行人报告期内客户明细表并与上述人员历史任职单位进行匹配；访谈林殿魁、梁承东，了解其在中国电信或启明星辰的任职及具体的工作内容，以及发行人获取业务与上述事项的相关性；查阅《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例，《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国政府采购法实施条例》等应当履行公开招投标程序相关的法律法规，了解公开招投标的适用范围，相关政府采购应采取公开招投标方式的法定最低数额标准等；获取发行人报告期内收入成本明细表、合同台账，统计不同类型客户合同的取得方式，获取报告期内满足应当履行公开招投标程序标准的合同，并核查是否均已取得招标文件、中标通知书等与履行公开招投标程序或涉密采购相关的文件；实地访谈乳源瑶族自治县公安局相关人员，对涉密招投标的事项进行确认；访谈发行人的业务负责人，了解发行人报告期内业务取得途径、是否存在未履行法定招投标程序的情形；走访发行人报告期内主要客户，了解其与发行人业务合作背景及合作内容、对供应商的评审程序、是否履行招投标程序及实际履行情况。

6、获取发行人网络行为管理服务业务的销售合同、销售明细及对账单据，了解报告期内发行人网络行为管理服务的销售客户数量、业务模式以及结算模式；访谈发行人相关业务负责人、了解“以电信运营商收取的信息费或功能费为基础，从电信运营商获取服务费”的具体含义。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、截至本回复出具日，发行人不存在因政策变化导致资质失效的情形，相关风险较低；发行人因政策变化导致市场需求骤降、持续经营能力受到重大不利影响的风险较低；发行人针对上述事项已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中进行披露。

2、发行人已说明报告期内各期等保测评业务按系统等级分类情况。在定价模式方面，发行人在参考等保测评业务的市场平均价格的基础上，考虑该项目的历史合作价格、战略意义、项目规模、客户系统的复杂程度等因素来确定最终报价；在合作模式方面，客户主要根据项目需求，按项目批次向发行人采购测评服务，形成业务合作关系。发行人等保测评业务是以信息系统为基础单位进行定价及收费，即一个信息系统一次等级保护测评服务对应一项业务收费。

3、发行人已列表逐项说明各类型业务的服务内容、产品或服务的交付形态，客户验收的内容和依据、报告期各类型业务的服务模式、现场服务与非现场服务的具体内容，未按照工作量进行核算及验收的原因；报告期内，除云客户安全运维和网络行为管理业务外，发行人其余业务均采用现场服务与非现场服务相结合的方式，因此未能统计该部分业务所对应的现场服务和非现场服务收入。报告期内，发行人以非现场服务方式提供的云客户安全运维和网络行为管理类服务收入比重分别为 15.90%、13.19%、8.68%和 23.50%，2022 年 1-6 月非现场服务占比有所上升主要系云客户安全运维增加所致。

4、报告期内，发行人主营业务收入主要分布在政府机关、事业单位、IT、运营商及电力等领域，行业覆盖广泛，用户较为分散；报告期内，发行人收入占比波动较大的用户行业主要为政府机关、事业单位、运营商和电力领域，其中：政府机关及事业单位用户的收入占比受行业及自身需求提升以及发行人优质的综合服务能力和高效的服务效率等因素推动呈稳步上升的态势；运营商用户收入金额整体较为稳定，但其收入占比随发行人总收入的快速增长有所下降；电力用户收入主要来自南方电网，2021 年下游客户需求增加使得当年增长幅度较为明显。

5、公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员中，林殿魁、梁承东曾

任职于公司客户中国电信下属分支机构，上述人员均为应届入职，均已离职超过 20 年，上述任职情况与发行人获取业务不存在相关性；梁承东曾任职于发行人客户启明星辰，已离职超过 10 年，且报告期内其与发行人业务往来金额较低，双方的商业行为与梁承东历史任职不存在相关性；发行人已列表说明报告期内业务的获取形式，发行人报告期内应进行公开招投标的项目均已依法履行相关公开招投标程序，不存在应通过公开招投标而未履行公开招投标程序的情形。

6、报告期内，发行人网络行为管理服务业务主要系为向电信运营商提供的 WiFi、固网宽带的安全审计运营维护服务，该类服务的客户数量分别为 152 家、102 家、159 家和 43 家。网络行为管理服务的开展主要系发行人在与电信运营商签订业务合作协议后，协助电信运营商为终端客户提供安全审计终端设备，并依托于自主研发的管理平台，持续为电信运营商终端客户提供安全审计运营维护服务。“以电信运营商收取的信息费或功能费为基础，从电信运营商获取服务费”主要指在业务开展过程中，终端用户按月向电信运营商申请开通安全审计运营维护服务，并向运营商支付相应信息费或功能费。

问题 7、关于社保和公积金

申报材料显示，2021 年末发行人由人力资源代理机构代缴员工社保和公积金占发行人员工的比例为 28.60%和 28.40%，代缴人数分别为 143 人和 142 人。截至 2022 年 5 月 31 日，发行人由人力资源代理机构代缴员工社保和公积金占发行人员工的比例均已下降至 7.11%。

请发行人：

(1) 结合子公司、分支机构的分布及雇佣员工情况，说明报告期内存在大量代缴社保公积金情形的形成原因及合理性，进一步说明相关情形的整改规范措施。(2) 说明代缴单位与发行人或关联方是否存在关联关系或其他密切关系，是否存在为发行人代为承担成本费用的情形。(3) 测算若补缴、处罚等情形涉及的大致金额，并说明对发行人财务数据的影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

一、结合子公司、分支机构的分布及雇佣员工情况，说明报告期内存在大量代缴社保公积金情形的形成原因及合理性，进一步说明相关情形的整改规范措施

（一）发行人委托第三方机构为员工代缴社保及公积金的形成原因及合理性

报告期各期末，发行人及其子公司委托第三方人力资源代理机构代缴社保及公积金（以孰高计算）的员工具体地域分布情况如下：

代缴地域分布	2022年6月末	2021年12月末	2020年12月末	2019年12月末
广州	-	74	55	48
深圳	-	34	40	37
其余18个地级市	35	35	31	32
总计	35	143	126	117

因公司在全国开拓市场的需要，部分员工需在公司注册办公地以外的其他城市长期工作，或在客户所在地进行销售业务拓展等工作。同时，发行人客户群体分散、业务涉及城市数量较多、单个城市员工人数较少，故公司并未在相应城市设立子公司或分公司。为保障员工享有社保、公积金的待遇，并尊重员工在其实际工作地缴纳的意愿，公司委托第三方人力资源代理机构按照当地规定代为办理并缴纳社保、公积金。

综上所述，发行人委托第三方人力资源代理机构为部分员工代缴社保、公积金具备合理性。

（二）代缴社保、公积金的整改规范措施

发行人及其子公司已就异地代缴社会保险、住房公积金事项积极开展相关整改规范工作，包括在深圳、贵阳、广州等地设立分公司，并逐步以分、子公司为主体，为公司员工在其实际工作地缴纳社保、公积金。

截至2022年6月末，发行人已严格规范员工社保、公积金的缴纳，并通过竞远安全深圳分公司、宽广智通广州分公司为发行人在深圳、广州地区的员工缴纳社保、公积金；公司通过人力资源代理机构为员工代缴社会保险、住房公积金的人数占比均已下降至6.90%，占比较低。

未来，随着募投项目中“营销服务网络建设项目”的建设，发行人将继续通过设立分、子公司的形式进一步降低代缴社保、公积金的比例。

二、说明代缴单位与发行人或关联方是否存在关联关系或其他密切关系，是否存在为发行人代为承担成本费用的情形

报告期内，发行人及其子公司通过前锦网络信息技术（上海）有限公司、广东南方人力资源服务有限公司及北京恒通智达人力资源管理咨询有限公司为相关员工在其户籍所在地或经常居住地缴纳了社会保险及住房公积金，其基本情况如下：

代缴单位名称	统一社会信用代码	法定代表人	注册资本	与发行人及关联方是否存在关联关系或其他密切关系
前锦网络信息技术（上海）有限公司	91310000703005043F	王韬	500 万美元	否
广东南方人力资源服务有限公司	914401015602084086	戴伟浩	3,100 万人民币	否
北京恒通智达人力资源管理咨询有限公司	911101086646212997	岳争超	290 万元人民币	否

经核查，上述代缴单位与发行人及发行人关联方均不存在关联关系、其他经济利益关系或特殊利益安排；发行人应当为部分员工缴纳的社会保险和住房公积金费用均由发行人承担，不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

三、测算若补缴、处罚等情形涉及的大致金额，并说明对发行人财务数据的影响

根据《社会保险法》第六十二条规定，用人单位未按规定申报应当缴纳的社会保险费数额的，按照该单位上月缴费额的百分之一百一十确定应当缴纳数额；缴费单位补办申报手续后，由社会保险费征收机构按照规定结算。第八十四条规定，用人单位不办理社会保险登记的，由社会保险行政部门责令限期改正；逾期不改正的，对用人单位处应缴社会保险费数额一倍以上三倍以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五百元以上三千元以下的罚款。

根据《住房公积金管理条例》第三十七条规定，违反本条例的规定，单位不

办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处1万元以上5万元以下的罚款。

按上述规则，以最近一期末为基准测算，发行人及其子公司因委托第三方机构代缴社会保险及住房公积金，应当补缴及可能被处罚款的金额合计占发行人2021年度净利润的比例约为0.68%至1.35%；上述补缴、处罚的金额对发行人净利润影响较小。

根据发行人《企业信用报告》（无违法违规证明版）、相关政府部门出具的缴纳社会保险、住房公积金的证明，报告期内，发行人无欠缴社保缴纳记录，未发现在社保缴纳领域的税收违法违章行为记录，未发现在人力资源和社会保障领域因违反劳动保障相关法律法规、住房公积金领域因违反住房公积金相关法律法规而受到行政处罚的记录。

根据北京市海淀区人力资源和社会保障局的回复及北京住房公积金管理中心的查询结果，报告期内未发现宽广智通存在因违反劳动保障法律法规和规章行为而受到人力资源和社会保障行政部门给予的行政处理和行政处罚记录，宽广智通在住房公积金方面不存在被处罚或者未完结的投诉案件。

报告期内，发行人及其分公司、子公司不存在因违反社会保险及住房公积金法律法规而被相关主管部门处罚或发生诉讼、纠纷的情形。

发行人控股股东暨实际控制人林殿魁已出具承诺：如竞远安全及其下属企业因在本次发行上市之前未按中国有关法律、法规、规章的规定为员工缴纳社会保险和住房公积金，而被有关政府主管部门、监管机构要求补缴社会保险费或住房公积金或者被处罚或者要求缴纳任何费用或者被追究其他法律责任的，本人承诺对竞远安全及其下属企业因此产生的经济损失或支出的费用予以全额补偿并对此承担连带责任，以保证竞远安全及其下属企业不会遭受损失，并承诺此后不向竞远安全及其下属企业追偿。

综上，根据现行社保、公积金相关法律法规，有关行政部门通常以补缴相关费用或者限期改正为前置要求，若未补缴或改正则面临处罚风险，报告期内，发行人及其子公司未因该等代缴行为被相关主管部门要求补缴或处罚；经测算，发

行人及其子公司因委托第三方机构代缴社会保险及住房公积金，应当补缴及可能被处罚款的金额合计占发行人 2021 年度净利润的比例约为 0.68%至 1.35%，影响较小，结合发行人控股股东暨实际控制人就此出具的相关补偿承诺，若补缴、处罚等情形涉及的金额不会对发行人净利润产生重大不利影响。

四、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《社会保险法》《住房公积金管理条例》等有关法律法规，了解委托代缴的相关规定。访谈发行人高级管理人员，了解发行人委托第三方人力资源代理机构代缴社保及公积金的原因、合理性及整改措施并取得发行人的书面确认；查阅发行人及其下属企业员工花名册、委托第三方人力资源代理机构代缴社保及公积金的合同及前述机构的人力资源服务许可证；查阅发行人报告期各期末委托代缴社会保险、住房公积金的代缴明细、对账单、发行人向第三方人力资源代理机构的支付凭证，核实委托代缴的实际情况，是否存在为发行人代垫成本的情形；查阅并取得发行人及其分公司、子公司的营业执照及缴纳社会保险、住房公积金的相关凭证，核实发行人及其分公司、子公司为员工缴纳社会保险、住房公积金的情况。

2、查询第三方人力资源代理机构股权结构及基本情况，与发行人关联方清单进行比对；取得第三方人力资源代理机构出具的关于关联关系的声明；通过企查查、天眼查等公开渠道，核实发行人与第三方人力资源代理机构的关联关系。

3、根据《社会保险法》《住房公积金管理条例》等有关法律法规测算发行人因上述事项补缴及处罚的金额及对财务数据的影响；查阅发行人的审计报告、发行人及子公司实际经营地相关部门出具的相关合规证明及查询发行人及其分公司、子公司所在地人力资源和社会保障局、住房公积金管理中心官方网站及中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、人民法院公告网、中国审判流程信息公开网、中国庭审公开网、国家企业信用信息公示系统，核查发行人及子公司的社保、公积金合规情况；查阅发行人控股股东、实际控制人关于发行人代缴社保、公积金相关事项的承诺。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人委托第三方人力资源代理服务机构为部分员工代缴社会保险、住房公积金主要系基于客户群体分散涉及城市数量较多且单个城市员工人数较少的业务实际情况及保障员工享有社会保险、住房公积金的待遇而形成；截至 2022 年 6 月，发行人采取设立分公司等方式降低委托代缴社会保险、住房公积金的人数，占比均已下降至 6.90%。

2、报告期内，发行人委托代缴社会保险、住房公积金的机构与发行人及发行人关联方均不存在关联关系、其他经济利益关系或特殊利益安排；发行人应当为部分员工缴纳的社会保险和住房公积金费用均由发行人承担，不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

3、报告期内，发行人及其子公司未因委托代缴社会保险、住房公积金的行为被相关主管部门要求补缴或处罚；以最近一期末为基准测算，发行人及其子公司因上述情形应当补缴及可能被处罚款的金额合计占发行人 2021 年度净利润的比例约为 0.68%至 1.35%，影响较小，结合发行人控股股东暨实际控制人就此出具的相关补偿承诺，上述情形不会对发行人净利润产生重大不利影响。

问题 8、关于营业收入

根据申报材料：

（1）公司营业收入分为安全咨询、安全运营和安全培训。报告期内，安全咨询业务收入分别为 8,580.25 万元、9,807.83 万元、16,068.98，占比分别为 70.31%、68.19%、76.89%。其中，等保测评类收入分别为 6,162.49 万元、7,461.05 万元、12,361.25 万元，占比分别为 50.50%、51.88%、59.15%。报告期内，等保测评销售数量分别为 1,923 个、1,772 个、3,113 个，销售单价分别为 3.20 万元、4.21 万元、3.97 万元。商密评估类销售收入分别为 0.00 万元、0.00 万元和 846.07 万元。报告期各期，公司安全评估类业务的销售收入分别为 2,417.76 万元、2,346.78 万元和 2,861.66 万元。（2）公司安全运营包括网络行为管理和安全运维类业务。报告期各期，公司安全运营业务收入分别为 3,051.05 万元、3,736.01 万元及

4,173.15 万元，占主营业务收入的比例分别为 25.00%、25.98%及 19.97%。公司网络行为管理类销售收入分别为 2,603.44 万元、2,080.20 万元和 1,930.88 万元。报告期各期，公司安全运维类业务销售收入分别为 447.61 万元、1,655.82 万元和 2,242.27 万元。（3）发行人还包括安全培训业务、其他业务。细分业务类型较多。（4）公司来源于广东省的收入分别为 10,919.48 万元、11,664.38 万元和 16,415.82 万元，占营业收入的比例分别为 89.48%、81.10%和 78.55%。（5）报告期各期，公司第三方回款对应收入金额分别为 2,445.24 万元、1,751.56 万元和 1,382.39 万元，占公司营业收入比例分别为 20.04%、12.18%、6.61%。

请发行人：

（1）以通俗易懂的语言，通过列表形式介绍各项细分业务的主要客户，获客渠道，服务内容，服务方式，服务工具，发行人提供的服务及采购的内容，主要供应商，细分业务服务所涉及资质，服务成果，该项业务对应的政策要求。

（2）说明安全咨询、安全运营的前五大项目情况，包括合同金额、项目具体内容、实际实施周期等。（3）结合行业内政策影响、主要客户所在地监管要求等因素，分析等保测评销售数量 2020 年存在下滑，2021 年大幅上涨的原因及合理性，与同行业公司销售情况的差异情况，结合在手订单情况等说明业绩增长的可持续性；开展商密评估类业务的渊源；安全评估类业务与等保测评业务的主要区别，两项业务是否存在关联。（4）说明安全运维类业务收入大幅增长的原因及合理性，是否为发行人提供其他服务的后续运维收入，与发行人前期销售情况是否匹配，业绩增长的可持续性。（5）说明除等保测评外，其他各细分业务的销售数量、销售单价及变动情况，并分析变动的原因及合理性。（6）说明所取得资质在其他省份开展业务是否存在障碍，发行人业务主要集中于广东省的原因，与同行业可比公司的差异，发行人报告期内省外市场开拓情况；结合上述情况以及发行人未来业务的市场空间（尤其是等级测评），发行人地域集中性是否构成重大不利影响。（7）第三方回款的主要客户情况，通过第三方回款的必要性及合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、以简明易懂的语言，通过列表形式介绍各项细分业务的主要客户，获客渠道，服务内容，服务方式，服务工具，发行人提供的服务及采购的内容，主要供应商，细分业务服务所涉及资质，服务成果，该项业务对应的政策要求

序号	业务类型	主要客户	主要获客渠道	服务/产品主要内容	服务方式	主要服务工具
1	等保测评	中国南方电网有限责任公司 中国电信集团有限公司 华为软件技术有限公司 广东省教育厅 韶关市公安局	商业谈判、招投标等方式自主销售获客与合作服务商相结合	依据国家网络安全等级保护制度规定，按照有关管理规范和技术标准，对非涉密的信息系统安全等级保护状况进行检测评估，测评范围包括：安全物理环境、安全通信网络、安全区域边界、安全计算环境、安全管理制度、安全管理机构、安全管理人员、安全建设管理、安全运维管理。	现场服务与非现场服务结合	基于新标准的网络安全等级保护测评及风险评估平台、竞远信息安全等级保护测评系统、竞远 web 应用源代码扫描软件、测评资源调度系统、绿盟远程安全评估系统 RSAS、移动应用安全检测平台、一体式温湿度计、表面电阻测试仪
2	商密评估	中国南方电网有限责任公司 广东省公安厅 广东省生态环境厅 北京太极信息系统技术有限公司 广东颐点科技有限公司	商业谈判、招投标等方式自主销售获客与合作服务商相结合	依据《密码法》等国家法律法规，受信息系统运营单位委托，按照商用密码国家标准规范和有关技术标准对采用商用密码技术、产品和服务集成建设的网络与信息系统中密码应用的合规性、正确性、有效性进行检测评估。	现场服务与非现场服务结合	商用密码数字证书合规性测评软件、商用密码随机数测评软件、商用密码应用安全性评估基线测评软件、商用密码智能密码数据测评软件、商用密码网络协议分析测评软件

序号	业务类型		主要客户	主要获客渠道	服务/产品主要内容	服务方式	主要服务工具
3	安全评估		中国南方电网有限责任公司 中国电信集团有限公司 华为软件技术有限公司 北京金三科技股份有限公司 广州飞粤企业管理有限公司	商业谈判、招投标等方式自主销售获客与合作服务商相结合	1、风险评估：依据信息安全技术标准，评估信息系统的脆弱性、信息系统面临的威胁以及脆弱性被威胁源利用后所产生的负面影响，并根据安全事件发生的可能性及其负面影响计算风险值，输出风险评估报告。 2、入网安评：在新建信息系统准备投入正式运行之前，对信息系统及其环境（包括系统主机、数据库、中间件、应用系统软件等）实施安全漏洞检测、安全配置核查、安全防护措施检验等，以确保信息系统部署到最终网络环境中不存在中、高危风险漏洞，规避其运行对现有网络造成的安全威胁。	现场服务与非现场服务结合	基于新标准的网络安全等级保护测评及风险评估平台、竞远信息安全等级保护测评及风险评估平台系统、信安卫士网络安全等级保护评测与风险评估平台、竞智云@安全评估平台、绿盟远程安全评估系统RSAS
4	安全运维	安全运维服务	中国南方电网有限责任公司 中国交通建设集团有限公司 中国电信集团有限公司 广东奥飞数据科技股份有限公司 广州市信息安全测评中心	商业谈判、招投标等方式自主销售获客与合作服务商相结合	根据合同约定的服务内容提供安全值守、安全监测、安全巡检、应急响应等服务。	现场服务与非现场服务结合	信安卫士云安全巡检平台 V1.0、网络系统安全管理平台 V2.0、网站安全监测平台（DAS-WSM-P3000/DAS-WSM-E3000）、绿盟远程安全评估系统RSAS

序号	业务类型	主要客户	主要获客渠道	服务/产品主要内容	服务方式	主要服务工具
	分布式安全运维	广东荟谷科技有限公司 北京德昇科技有限公司 南京中新赛克科技有限公司 广东粤宝汽车销售服务有限公司	商业谈判自主获客	发行人自研的分布式安全运维及应急平台，为客户提供基于中心平台的安全运维服务，包括平台化的安全工具、运维工具的安全运维能力的远程并发投送，同时提供对运维人员及运维流程的全程全方位安全监管。	/	/
	云客户安全运维	中国电信集团有限公司	商业谈判、招投标等方式自主销售获客	为客户在云上的业务系统提供安全防护服务，并提供安全配置、技术支持、故障协助处理等安全维护服务。	非现场服务	安全防护能力组件、安全管理服务平台
5	网络行为管理	中国电信集团有限公司 乳源瑶族自治县公安局 北京庆瑞霖科技有限公司 韶关市公安局 阳江市硕德科技有限公司	商业谈判自主获客	1、与运营商合作，为运营商用户提供 WiFi 和固网宽带的网络安全审计和网络行为管理服务。 2、WiFi 类产品。	非现场服务	安全审计终端及运维管理平台
6	安全培训	广东鸿粤汽车销售集团有限公司 中国电信集团有限公司 广东省通信行业协会 宁夏大象电子商务有限公司 个人客户等	自主宣传获客	为客户提供网络与信息安全管理、数据安全、云计算技术等课程认证培训。	现场服务与非现场服务结合	/

(续上表)

序号	业务类型		涉及采购的主要内容	主要供应商	所涉及法定资质或强制认证	服务成果	政策要求
1	等保测评		技术服务	广州安海信息安全技术有限公司 广东胜通和科技服务有限公司 广州集康信息科技有限公司 广州电云信息科技有限公司 深圳海云安网络安全技术有限公司	网络安全等级测评与检测评估机构服务认证证书	等保测评报告	《中华人民共和国网络安全法》 《信息安全等级保护管理办法》
2	商密评估		/	/	商用密码应用安全性评估试点机构	商用密码应用方案评估报告；商用密码应用安全性评估报告	《中华人民共和国网络安全法》 《中华人民共和国密码法》 《贯彻落实网络安全等级保护制度和关键信息基础设施安全保护制度的指导意见》（公网安[2020]1960号） 《商用密码应用安全性评估管理办法（试行）》 《商用密码管理条例》
3	安全评估		技术服务	广州华鑫信息技术有限责任公司 深信服科技股份有限公司 畅享信息安全技术（广州）有限公司 深圳市一键科技有限公司 广州杰盾信息科技有限公司	/	风险评估报告、入网安评报告	/
4	安全运维	安全运维服务	技术服务	深圳市易聆科信息技术股份有限公司 上海纽盾科技股份有限公司 北京长亭未来科技有限公司 奇安信网神信息技术（北京）股份有限公司	/	安全监测报告、巡检报告等相应报告成果	/

序号	业务类型	涉及采购的主要内容	主要供应商	所涉及法定资质或强制认证	服务成果	政策要求
			深圳市浩铭安防工程有限公司			
	分布式安全运维	扫描组件	广州善能信息科技有限公司	/	软硬件	/
	云客户安全运维	安全防护组件； 虚拟机资源	深信服科技股份有限公司	/	持续提供安全维护服务	/
5	网络行为管理类服务	技术服务、终端硬件产品	深圳市研锐智能科技有限公司 广州坤扬科技有限公司 天讯瑞达通讯技术有限公司 深圳拓云科技有限公司 广州世炬网络科技有限公司	计算机信息系统安全专用产品销售许可证（企智通互联网公共上网服务场所安全管理系统 SmartBox/4.1.2.1 互联网公共上网服务场所信息安全管理系统）； 涉密信息系统产品检测证书（企智通网络安全审计系统 Smartbox V3.4）； 电信设备进网许可证	持续提供安全审计服务	《网络安全法》
6	安全培训	技术服务	广东隆迅科技有限公司 广州博研科技有限公司 中山市云领九州科技有限公司 广东胜通和科技服务有限公司 黄埔商学院（广州）有限公司	/	培训课程	/

注：所列示主要客户、供应商为报告期内合计销售、采购金额前五大客户、供应商。

二、说明安全咨询、安全运营的前五大项目情况，包括合同金额、项目具体内容、实际实施周期等

(一) 安全咨询、安全运营的前五大项目情况

1、安全咨询业务前五大项目情况

报告期内，发行人安全咨询业务各期收入金额前五大项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额 (不含税)	合同金额 (不含税)	项目具体内容	实际实施 周期
2022年1-6月					
1	南方电网数字 电网研究院有 限公司	260.80	260.80	网络边界安全评估服务	18个月
2	京东安联财产 保险有限公司	62.26	62.26	网络安全等级保护测评 服务	8个月
3	天翼云科技有 限公司	59.67	框架合同	等保咨询及配套支撑服 务	2022年1-6月 持续服务
4	佛山市医疗急 救指挥中心	51.89	51.89	网络安全等级保护测评 服务	3个月
5	湛江港(集团) 股份有限公司	47.59	47.59	网络安全等级保护测评 服务	19个月
小计		482.21	/	/	/
2021年度					
1	天翼云科技有 限公司	412.20	框架合同	等保咨询及配套支撑服 务	2021年持续 服务
2	广东电网有限 责任公司电力 科学研究院	347.03	347.03	电力监控系统密码应用 安全性评估服务	6个月
3	韶关市公安局 <small>注1</small>	172.55	172.55	信息系统渗透测试、等保 测评等安全咨询服务	41个月
4	广东电网有限 责任公司	166.76	166.76	信息系统入网安全测评 服务网	11个月
5	广东电网有限 责任公司电力 科学研究院	163.46	163.46	电力监控系统等级保护 测评服务	6个月
小计		1,262.00	/	/	/
2020年度					

序号	客户名称	销售金额 (不含税)	合同金额 (不含税)	项目具体内容	实际实施 周期
1	广东电网有限责任公司信息中心	232.62	232.62	信息系统入网安全评估服务	9 个月
2	佛山市政务服务数据管理局	124.82	124.82	政务网站群等级保护测评服务	13 个月
3	华为软件技术有限公司 ^{注2}	113.21	框架合同	信息系统安全专家服务	2 个月
4	广东省政务服务数据管理局	94.34	94.34	广东“数字政府”政务信息系统安全测评服务	11 个月
5	广东省政务服务数据管理局	83.02	83.02	省级政务信息化系统安全测评服务	13 个月
小计		648.01	/	/	/
2019 年					
1	广东电网有限责任公司信息中心	330.70	330.70	信息安全等级保护测评服务	12 个月
2	广东电网有限责任公司电力科学研究院 ^{注3}	247.92	247.92	电力监控系统等级保护测评服务	3 个月
3	广州供电局有限公司	143.40	143.40	信息安全等级保护测评服务	15 个月
4	广东电网有限责任公司信息中心	141.51	141.51	广东电网智慧行政管理系统等入网安全评估服务	13 个月
5	广东电网有限责任公司信息中心	116.04	116.04	供电局调度主站信号告警闭环管理系统等入网安全评估服务	11 个月
小计		979.57	979.57	/	/

注 1：韶关市公安局项目为信息系统渗透测试、等保测评等安全咨询服务项目，该项目约定发行人需完成相应系统的等保测评及相关服务，在测评服务完成后，客户对发行人服务进行整体验收，出具整体验收报告；由于韶关市公安局信息系统较为复杂，因此该项目在第 41 个月时才整体验收。

注 2：华为软件技术有限公司项目系发行人基于客户实际需求，对外采购相关技术服务，加快项目开展进度，因此较快完成该项目。

注 3：广东电网有限责任公司电力科学研究院系发行人长期服务项目，对相关信息系统较为熟悉，因此项目开展顺利，项目周期较短。

2、安全运营业务前五大项目情况

报告期内，发行人安全运营业务各期收入金额前五大项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额 (不含税)	合同金额 (不含税)	项目具体内容	实际实施周期
2022年1-6月					
1	广东亿迅科技有限公司	589.76	框架合同	WiFi安全审计运营维护服务	2022年1-6月持续服务
2	天翼云科技有限公司	417.35	框架合同	为天翼云上客户提供安全运维服务	2022年1-6月持续服务
3	广东亿迅科技有限公司	242.58	框架合同	固网宽带安全审计运营服务	2022年1-6月持续服务
4	广东省立中山图书馆 ^{注5}	64.91	64.91	日常运维及安全值守服务	31个月
5	广东电网有限责任公司东莞供电局	50.26	50.26	电力监控系统运维服务	6个月
小计		1,364.86	/	/	
2021年度					
1	中国电信股份有限公司广东分公司 ^{注1}	1,009.68	框架合同	WiFi安全审计运营维护服务	2021年1-9月持续服务
2	广东亿迅科技有限公司	537.73	框架合同	固网宽带安全审计运营服务	2021年度持续服务
3	南方电网数字电网研究院有限公司	414.97	414.97	网络安全攻防综合服务	10个月
4	广东亿迅科技有限公司 ^{注1}	265.76	框架合同	WiFi安全审计运营维护服务	2021年10-12月持续服务
5	南方电网科学研究院有限责任公司	160.76	160.76	网络安全技术支持服务	13个月
小计		2,388.90	/	/	/
2020年度					
1	中国电信股份有限公司广东分公司	1,187.91	框架合同	WiFi安全审计运营维护服务	2020年持续服务
2	广东亿迅科技有限公司	613.28	框架合同	固网宽带安全审计运营服务	2020年持续服务
3	南方电网数字电网研究院有限公司	227.83	227.83	网络安全值守保障技术服务	12个月

序号	客户名称	销售金额 (不含税)	合同金额 (不含税)	项目具体内容	实际实施周期
4	南方电网科学研究院有限责任公司	217.41	框架合同	网络安全技术支持服务	10 个月
5	南方电网科学研究院有限责任公司	124.34	124.34	网络安全技术支持服务	10 个月
小计		2,370.77	/	/	/
2019 年度					
1	中国电信股份有限公司广东号百信息服务分公司	1,216.89	框架合同	WiFi 安全审计运营维护服务	2019 年持续服务
2	中国电信股份有限公司广东分公司 ^{注 2}	392.40	框架合同	固网宽带安全审计运营服务	2019 年上半年持续服务
3	广东亿迅科技有限公司 ^{注 2}	330.89	框架合同	固网宽带安全审计运营服务	2019 年下半年持续服务
4	乳源瑶族自治县公安局 ^{注 3}	222.62	222.62	WiFi 采集设备及配套设备	41 个月
5	北京庆瑞霖科技有限公司 ^{注 4}	159.29	159.29	四频组合增强型围栏	1 个月
小计		2,322.09	/	/	/

注 1：2021 年 WiFi 安全审计运营维护服务因客户内部架构调整，分别由中国电信股份有限公司广东分公司、广东亿迅科技有限公司分别签约，合同相关信息详见“问题 9”之“二、（一）电信运营商合作的主要合同条款”。

注 2：2019 年固网宽带安全审计运营服务因客户内部架构调整，由中国电信股份有限公司广东分公司、广东亿迅科技有限公司分别签约，合同相关信息详见“问题 9”之“二、（一）电信运营商合作的主要合同条款”。

注 3：乳源瑶族自治县公安局项目系向客户销售设备，初期部分指标未及预期，且后续调试需协调当地运营商等多方相关其他设备，因此设备调试、验收进度缓慢。

注 4：北京庆瑞霖科技有限公司项目系向客户销售设备，客户验收设备后即确认项目完成，因此周期较短。

注 5：广东省立中山图书馆项目系向客户提供日常运维及安全值守服务，受财政预算安排等因素的影响客户开展验收工作进度缓慢。

三、结合行业内政策影响、主要客户所在地监管要求等因素，分析等保测评销售数量 2020 年存在下滑，2021 年大幅上涨的原因及合理性，与同行业公司销售情况的差异情况，结合在手订单情况等说明业绩增

长的可持续性；开展商密评估类业务的渊源；安全评估类业务与等保测评业务的主要区别，两项业务是否存在关联

（一）结合行业内政策影响、主要客户所在地监管要求等因素，分析等保测评销售数量 2020 年存在下滑，2021 年大幅上涨的原因及合理性，与同行业公司销售情况的差异情况

1、受 2020 年初新冠疫情暴发的影响，2020 年等保测评销售数量有所下降，随着疫情趋稳及订单持续增长，发行人加大了项目实施力度，完工率有所上升

发行人等保测评销售数量 2020 年下滑主要是受全球性新冠疫情暴发影响，测评师无法至客户现场测评，因此部分项目开展进度未及预期，与行业内政策变动、客户所在地监管情况无显著对应关系。2021 年，随着疫情趋稳及订单持续增长，发行人加大了项目实施力度，推动项目完工率有所上升，因此发行人 2021 年等保测评数量较 2020 年大幅上涨具备合理性。

具体详见本回复之“问题 2”之“二、（一）报告期各期等保测评客户按安全保护等级分类情况”。

2、因同行业可比上市公司无等保测评业务，故销售数量不可比

由于发行人同行业可比上市公司不存在开展等保测评业务的情况，因此相关业务与同行业可比上市公司的销售情况不可比。

（二）发行人业绩增长具备可持续性

截至 2022 年 10 月末，发行人不含税在手订单 27,339.43 万元，相较于 2021 年末增长 74.16%。

2022 年 6 月末，发行人不含税在手订单为 20,044.56 万元，相较于 2021 年末增长 27.69%；2021 年 12 月末，发行人不含税在手订单为 15,697.86 万元，相较于 2020 年末增长 18.67%，保持良好的增长态势，发行人业绩增长具备可持续性。

1、发行人营业收入和在手订单保持持续增长的态势

报告期内，发行人营业收入及不含税在手订单的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月/2022年6月30日		2021年/2021年12月31日		2020年/2020年12月31日		2019年/2019年12月31日
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	5,317.96	14.05%	20,897.89	45.30%	14,382.13	17.86%	12,202.84
在手订单	20,044.56	27.69%	15,697.86	18.67%	13,228.35	11.13%	11,903.76

报告期内，发行人营业收入分别为 12,202.84 万元、14,382.13 万元、20,897.89 万元和 5,317.96 万元，2020 年和 2021 年增长幅度为 17.86%、45.30%，报告期各期末在手订单分别为 11,903.76 万元、13,228.35 万元、15,697.86 万元和 20,044.56 万元，增长幅度为 11.13%、18.67%和 27.69%，均保持持续增长的良好发展态势。

2、发行人业务具有广阔的发展前景

发行人从外部环境及自身实力来看，均拥有良好的发展前景。从宏观环境来看，政策推动网络安全市场的快速发展，为发行人的业务拓展夯实了市场环境基础；从微观实力来讲，发行人具备服务、技术、行业经验、客户、销售渠道等优势，有利于自身在持续发展的市场环境中实现快速成长。

(1) 行业环境夯实发行人市场基础

完善的网络安全政策体系及日益严峻的网络安全形势驱动政府、企事业单位增强网络安全意识及加大对网络安全体系建设的投入，即加大对安全产品及安全服务的采购预算及力度。一方面，随着政策的落地实施、网络安全意识的全民普及，政府、企事业单位对网络安全建设的重视程度逐步加强，促使网络安全建设在企业发展战略规划中的地位提升。另一方面，日益严峻的网络安全形势有效地牵引政府、企事业单位对网络安全建设投入的倾斜，以防范网络安全事故所导致的重大损失。

具体来看，第一，法律法规对信息系统的网络安全建设从广度和深度上提出了更高的合规需求，驱动政府、企事业单位重视和加强网络安全服务。例如，2019 年 12 月，《信息安全技术网络安全等级保护要求》正式发布，从体制内到体制外全方位覆盖保护对象，除原有基础网络和信息系统外，将大数据中心、云计算平台、物联网、工控系统、公众服务平台、互联网企业及其他关系国计民生的企业统一纳入等级保护监督。与原等保 1.0 相比，等保 2.0 的监管范围有所扩大，

进一步释放中小型客户的业务需求，加之企业内生的网络安全需求，拉动了等级保护测评市场的快速发展。

第二，法律法规对信息系统网络安全建设提出了全新方向的合规需求，拓宽了网络安全服务行业的业务范畴。如《密码法》《数据安全法》的实施，将信息系统中商用密码的应用安全性评估、数据处理方开展数据安全评估活动上升至法律层面，开拓了新兴安全服务市场。

(2) 竞争优势助力发行人快速成长

发行人系网络安全综合服务提供商，所处的网络安全服务领域有别于网络安全产品行业，不仅需要类似安全厂商的安全“攻防”技术实力，更为重要的是需要全方位、一体化、一站式的具备广度和深度的综合服务能力。经过十余年的持续发展和沉淀，发行人已形成集全方位、一体化的综合服务能力优势、技术创新优势、丰富的行业经验优势、强大的人才团队优势、深厚的客户资源优势及高效的销售渠道优势的立体化优势体系，助力自身的快速成长。

综上，无论从外部环境还是从自身实力来看，发行人均拥有良好的发展前景，截至 2022 年 10 月末，发行人不含税在手订单为 27,339.43 万元，相较于 2021 年末增长 74.16%，保持良好的增长态势，发行人业绩增长具备可持续性。

(三) 开展商密评估类业务的渊源

1、《密码法》的颁布实施奠定了商密评估业务的基础

2020 年，《密码法》正式实施，明确关键信息基础设施的运营者必须按照要求使用商用密码，并开展商用密码应用安全性评估，由此开启了商密评估行业的发展之路。

作为国内网络安全行业的新兴市场，商密评估业务具有广阔的发展前景。首先，通过商密评估可确保商用密码切实有效应用于网络和信息系统，构建可靠的网络安全密码保障；其次，密码应用的合规性、准确性及有效性涉及密码算法、协议等多方面，因此，专业的商密评估机构能够形成更为科学、准确的评估结果，协助客户掌握商用密码的安全现状，以提升其安全防护等级；再者，行业的进一步探索发展，行业政策、法律法规体系的进一步健全将推动商密评估成为重要信息系统网络安全建设的重要部分。从业务开展的必要性以及重要性来看，未来商

密评估业务具有较强的发展潜力。

2、发行人拥有较为全面的综合服务能力、深厚的技术实力及优质的客户资源，助力其取得密评资质

综合服务能力和技术能力是衡量网络安全服务提供商业业务能力的核心标准，亦是其开拓新兴业务的重要助力。

发行人自 2010 年取得《网络安全等级保护测评机构推荐证书》起切入网络安全服务领域，经过近十年深耕，发行人已形成以安全咨询、安全运营和安全培训为核心的网络安全综合服务能力。同时，发行人注重技术积累和研发创新，形成了较为突出的核心技术和科技创新能力。丰富的综合服务能力及优秀的技术实力叠加助力发行人顺利取得《商用密码应用安全性评估试点机构》，为发行人商密评估业务的拓展消除资质限制。

3、依托于出色的融标能力，发行人实现等保测评至商密评估业务的延伸

发行人深耕网络安全领域十余年，已对网络安全服务行业的行业标准形成了深刻理解，积累了较为丰富的综合服务经验，形成较为出色的融标能力，即提供多种类网络安全服务的过程中，发行人提取并融合不同服务所适用的不同行业标准中的共同部分，以提高服务效率、降低客户的成本。

依托于融标能力，发行人拥有良好的开展商密评估业务的基础。作为信息系统安全的重要保障服务，等保测评和商密评估服务均涉及物理安全、网络通信安全、应用和数据安全、管理制度、人员管理、系统建设管理等，且相关行业标准的规范要求存在相近之处。因此，发行人所拥有丰富的等保测评业务经验有效推动其成为商密评估领域的开拓者。

综上所述，《密码法》的颁布实施奠定了发行人商密评估业务的基础，而发行人拥有较为丰富的综合服务能力、优秀的技术实力及优质的客户资源，助力其取得密评资质。同时，出色的融标能力和较为丰富的等保测评业务经验推动发行人实现商密评估业务的拓展。

（四）安全评估类业务与等保测评业务的主要区别及关联情况

发行人安全评估业务与等保测评业务系两项独立开展的业务，业务之间不存

在关联情况。发行人安全评估业务与等保测评业务在服务内容、执行标准、业务资质以及最终向客户所交付的内容等方面存在显著差别，具体如下：

项目	等保测评	安全评估
主要内容	依据国家网络安全等级保护制度规定，按照有关管理规范和技术标准，对非涉密的信息系统安全等级保护状况进行检测评估，测评范围包括：安全物理环境、安全通信网络、安全区域边界、安全计算环境、安全管理制度、安全管理机构、安全管理人员、安全建设管理、安全运维管理。	1、风险评估：依据信息安全技术标准，评估信息系统的脆弱性、信息系统面临的威胁以及脆弱性被威胁源利用后所产生的负面影响，并根据安全事件发生的可能性及其负面影响计算风险值，输出风险评估报告。 2、入网安评：在新建信息系统准备投入正式运行之前，对信息系统及其环境（包括系统主机、数据库、中间件、应用系统软件等）实施安全漏洞检测、安全配置核查、安全防护措施检验等，以确保信息系统部署到最终网络环境中不存在中、高危风险漏洞，规避其运行对现有网络造成的安全威胁。
执行标准	《信息安全技术网络安全等级保护基本要求》； 《信息安全技术网络安全等级保护测评要求》； 《信息安全技术网络安全等级保护安全设计技术要求》	《信息安全技术信息安全风险评估方法》； 《信息安全技术信息安全风险评估规范》； 《信息安全技术信息安全风险评估实施指南》； 《信息技术安全技术信息安全管理体系要求》
所需资质	《网络安全等级测评与检测评估机构服务认证证书》	/
主要交付内容	等保测评报告	风险评估报告、入网安评报告

四、说明安全运维类业务收入大幅增长的原因及合理性，是否为发行人提供其他服务的后续运维收入，与发行人前期销售情况是否匹配，业绩增长的可持续性

（一）说明安全运维类业务收入大幅增长的原因及合理性

报告期各期，公司安全运维收入分别为 447.61 万元、1,655.82 万元、2,242.27 万元和 614.49 万元；2020 年度较 2019 年度增长 269.92%，2021 年度较 2020 年度增长 35.42%，2022 年 1-6 月较上期同比增长 83.70%；安全运维类业务收入大幅增长，主要是由于：

1、网络安全行业快速发展，下游客户对安全运维服务需求持续增加，发行人凭借丰富的技术经验、良好的口碑和优质的服务获得较高的市场认可度，安

全运维业务收入持续增长

近年来,随着以大数据、云计算、人工智能为代表的新一代信息技术的兴起,网络安全事故也随着网络空间的延伸和复杂化变得愈发多样化,加之国际、国内重大网络安全事故频发,在技术升级和安全事件驱动下,政企客户对网络安全的重视程度不断提高。在此背景下,下游客户为有效提升自身网络安全管理水平和安防能力,会严格选聘符合要求的合格供应商协助开展攻防演练、风险排查、安全值守、漏洞扫描、安全加固等一系列日常运维服务。发行人深耕网络安全行业多年,始终坚持“技术为根”的发展理念和持续创新的发展原则,重视研发投入,形成了较为丰厚的技术储备。凭借丰富的技术经验、良好的口碑和优质的服务,发行人获得了较高的市场认可度,安全运维业务收入持续增长。

2、基于网络安全行业旺盛的市场需求,发行人存量和增量客户安全运维服务收入稳步增长

报告期各期,发行人安全运维服务收入分别为 447.61 万元、1,655.82 万元、1,950.23 万元和 614.49 万元,2020 年和 2021 年同比增长 269.92%和 17.78%。

2020 年安全运维服务收入同比增加 1,208.21 万元,增幅为 269.92%,主要原因为:发行人凭借丰富的技术经验、良好的口碑和优质的服务获得较高的客户市场认可度,原有客户安全运维服务收入增加 606.54 万元,增幅为 135.51%,新客户带来的安全运维服务增量收入为 601.66 万元。

2021 年安全运维服务收入同比增加 294.41 万元,增幅为 17.78%,主要原因为:发行人在巩固原有客户收入的基础上,不断拓展新客户所致。

综上,发行人 2020 年安全运维服务大幅增加主要系存量客户和增量客户收入双增所致,2021 年安全运维服务稳步增长主要系新客户收入增加所致。

3、发行人在巩固现有安全运维服务业务的基础上,基于多年的技术积累,推出新的安全运维业务细分类别,带来新的增量收入

2021 年发行人基于多年的技术积累及对下游客户安全运维需求的深刻理解,推出集漏洞远程扫描和渗透测试为一体的分布式运维平台等业务,助力客户提升检测工作效率、降低检测人力成本、降低检测软硬件成本、提升检测工作质量以及保障检测工作的安全性。发行人基于多年的技术积累,不断推出分布式运维平

台、云客户安全运维等新业务，进一步丰富了安全运维业务的种类，亦为安全运维业务收入带来新的增量收入。

综上所述，发行人安全运维类业务收入大幅增长主要系：一方面，网络安全行业快速发展，下游客户对安全运维服务需求持续增加，发行人凭借丰富的技术经验、良好的口碑和优质的服务获得较高的市场认可度，安全运维服务收入稳步增长；另一方面，发行人在巩固现有安全运维服务业务的基础上，基于多年的技术积累，不断推出新的安全运维细分类别，带来新的增量收入，安全运维收入增长具有合理性。

（二）是否为发行人提供其他服务的后续运维收入，与发行人前期销售情况是否匹配，业绩增长的可持续性

1、安全运维不属于提供其他服务的后续运维收入，与发行人前期销售情况不存在匹配关系

发行人安全运维业务主要系基于自身较为突出的技术实力及丰富的网络安全服务经验，为客户提供保障网络信息系统顺利运行的安全值守、安全监测、安全巡检和应急响应等安全运维服务。因此，发行人安全运维系基于客户自身对运维服务的需求单独开展的业务，不属于提供其他服务的后续运维收入，与发行人前期销售情况不存在匹配关系。

2、安全运维业务收入增长具有可持续性

发行人安全运维业务收入增长具备可持续性，主要原因如下：

（1）法规政策、技术升级和安全事件三大驱动因素推动网络安全行业快速发展

近年来，随着以大数据、云计算、人工智能为代表的新一代信息技术的兴起，网络安全事故也随着网络空间的延伸和复杂化变得愈发多样化，加之国际、国内重大网络安全事故频发，在技术升级和安全事件驱动下，全球对网络安全的重视程度不断提高。我国已将网络安全上升到国家安全的重要层面，并陆续出台《国家安全法》《网络安全法》《密码法》等法律法规推动“等级保护 2.0”的逐步实施。在上述法规政策、技术升级和安全事件三大驱动因素的推动下，政企用户在网络安全产品和服务上的投入持续增长，为安全运维业务收入的持续增长奠定

了基础。

根据艾媒咨询发布的《2021 年中国网络安全产业发展报告》，2021 年预计产业规模将达到 926.8 亿元，较 2020 年增长约为 23.71%，高于全球市场的平均增速。

(2) 丰厚的技术储备、优质的综合服务以及良好的品牌和口碑为发行人带来更多业务机会

发行人始终坚持“文化为魂、技术为根、服务为本”的经营理念 and 持续创新的发展原则，重视研发投入，形成了较为丰厚的技术储备。报告期各期，发行人研发投入占营业收入的比例分别为 10.69%、8.58%、8.08%和 15.09%。发行人在安全运维领域持续的技术积累和研发创新较好地契合了当前市场对上述领域的新增需求。

发行人深耕安全服务多年，围绕等保测评领域，不断拓展客户的安全运维需求，持续为客户提供优质的综合服务，形成了良好的口碑，建立了较高的品牌知名度，得到了政府机关、公共事业（教育、卫生、人社、市监、交通等）、电力、运营商、互联网、金融、烟草、IT、商务服务等行业客户群的认可。报告期内，公司服务客户超 4,000 家，拥有丰富的客户资源。广泛优质的客户群体为发行人未来安全运维业务发展打下良好的基础，同时也为安全运维业务种类的拓展创造了优质的成长环境。

(3) 安全运维业务种类不断丰富，云客户安全运维等新业务带来新的增量收入

发行人基于多年的技术积累和优质的客户资源，并结合下游客户对安全运维业务种类需求等因素，相继推出分布式运维平台及云客户安全运维等业务，业务种类正在不断丰富。

以云客户安全运维前景为例，该业务主要为运营商云上客户提供覆盖网络安全、终端安全、应用安全、数据安全各层面的安全能力，网端管联动分析，为云上应用系统安全运行提供全面保障，提升云上客户网络安全防护能力，大大降低被攻击的风险。根据运营商云系统数据及其发展战略规划，预计未来 3 年该类业务规模增长较快。

因此，随着发行人研发投入和技术积累的增加，发行人安全运维业务种类将更加丰富，且能较好的满足日益增长的客户需求，进而形成新的增长点。

综上所述，受益于下游客户对安全运维需求的持续增加，以及发行人基于多年的研发投入、技术积累和优质的客户资源、综合服务以及良好的品牌、口碑，发行人安全运维业务已形成较为有效的经营策略并已取得较好成效；未来发行人在巩固和拓展现有业务的同时，不断推出新的满足客户需求的安全运维业务种类，为发行人安全运维业务收入可持续发展奠定基础，发行人安全运维业务收入增长具有可持续性。

五、说明除等保测评外，其他各细分业务的销售数量、销售单价及变动情况，并分析变动的原因及合理性

（一）除等保测评外，其他各细分业务的销售数量、销售单价及变动情况、变动原因及合理性

报告期各期，发行人除等保测评外，其他各细分业务的销售数量、销售单价及变动情况如下：

单位：个、万元/个

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
商密评估	84	3.40	260	3.25	-	-	-	-
安全评估	153	4.38	631	4.54	775	3.03	1,403	1.72
安全运维	8	76.81	73	30.72	56	29.57	35	12.79
网络行为管理	101	8.67	353	5.47	336	6.19	364	7.15
安全培训	10	11.40	26	13.36	21	11.76	8	8.98
信息及技术服务	10	24.45	12	24.37	16	21.47	11	34.15
软件及硬件销售	2	37.27	2	7.99	1	247.79	1	26.55

注：1、商密评估数量按系统口径统计（含商用密码应用方案评估）；2、安全评估、安全运维、网络行为管理、安全培训、信息及技术服务业务属于安全服务范畴且无法按系统统计，故数量按项目口径统计；3、软件及硬件销售数量按产品口径统计。

1、商密评估业务

2021年发行人取得商密评估资质且为广东省商用密码协会副会长单位，凭借多年来积累的优质客户资源、丰富技术经验和良好的声誉，发行人商密评估类

业务发展态势良好。

2、安全评估业务

安全评估类业务包括安全风险评估和入网安全评估，其中：安全风险评估中辅助性评估是指基于自有知识产权的风险管理与控制框架，结合对信息技术与网络安全相关标准、规范与模型的深刻理解，为客户提供系统性的网络安全风险规划与咨询服务，具有单价低、数量多的特点且客户群体主要分布在互联网等行业。

报告期内，发行人安全评估业务服务的项目数量分别为 1,403 个、775 个、631 个和 153 个，项目数量总体下降的主要系辅助性评估项目数量大幅减少所致。辅助性评估业务因受互联网等行业用户风险评估需求减少的影响，项目数量亦大幅减少，在辅助性评估项目数量大幅减少的作用下，安全评估类业务结构发生变化，使得项目单价呈上升趋势。

综上，受互联网等行业客户对风险评估需求下降的影响，发行人安全评估业务项目数量呈下降趋势，单价呈上升趋势。

3、安全运维业务

安全运维服务项目数量及单价总体呈上涨趋势，主要系：（1）下游政企客户对安全重视程度及安全运维需求不断增加，推动安全运维项目数量及单价快速增长；（2）凭借多年来积累的优质客户资源、丰富技术经验和良好的声誉，得到了下游政企客户较高的认可度，使得安全运维项目数量及项目金额持续增加，带动安全运维项目整体单价的上涨；（3）2020 年安全运维单价同比增长较快主要系当年电力行业客户需求增加致使单个项目金额增加较多所致；（4）2022 年 1-6 月安全运维单价增长较快，主要系当年推出云客户安全运维业务所致。

4、网络行为管理业务

网络行为管理类主要为 WiFi、固网宽带的安全审计运营维护收入以及网络行为管理产品收入。报告期各期，公司网络行为管理类业务的项目数量分别为 364 个、336 个、353 个和 101 个，项目单价分别为 7.15 万元/个、6.19 万元/个、5.47 万元/个和 8.67 万元/个；报告期前三年项目数量相对较为稳定、项目单价有所下降，2022 年 1-6 月因产品类销售数量下降使得单价有所上升。总的来看，项目单价在平均范围内正常波动，具备合理性。

5、安全培训业务

得益于发行人多年实战经验积累以及丰富的安全培训课程，发行人安全培训收入与项目数量均持续增长。2020 年安全培训类项目单价从 8.98 万元/个上升至 11.76 万元/个，主要系当年客户需求增加所致。

6、信息及技术服务业务

信息及技术服务收入在报告期各期服务的项目数量分别是 11 个、16 个、12 个和 10 个。各收入区间内的项目数量相对稳定，该类业务主要是根据客户的需求提供技术服务，受服务的复杂程度及客户要求等因素影响，单价存在一定波动。

7、软件及硬件销售业务

软件及硬件销售因销售收入具备偶发性特征，故销售单价波动较大，2020 年销售单价大幅度增加主要系 2020 年向新疆金贵交易科技有限公司（以下简称“新疆金贵”）销售软件所致。

综上所述，受益于网络安全行业的快速发展及发行人多年来积累的技术、服务和品牌优势，发行人除网络行为管理类和其他类业务外，其他各细分业务的单价呈上升趋势；2020 年项目数量较上年有所下降，主要系安全评估业务因受互联网金融行业用户风险评估需求大幅减少所致，除此之外，发行人服务项目数量整体较为稳定，发行人项目数量及单价变动具备合理性。

六、说明所取得资质在其他省份开展业务是否存在障碍，发行人业务主要集中于广东省的原因，与同行业可比公司的差异，发行人报告期内省外市场开拓情况；结合上述情况以及发行人未来业务的市场空间（尤其是等级测评），发行人地域集中性是否构成重大不利影响

（一）说明所取得资质在其他省份开展业务是否存在障碍，发行人业务主要集中于广东省的原因，与同行业可比上市公司的差异，发行人报告期内省外市场开拓情况

1、发行人所取得资质在其他省份开展业务的情况

报告期内，发行人所取得资质的情况如下：

序号	持证主体	证书名称	证书编号	发证机关	有效期至	是否存在业务开展区域限制
1	竞远安全	网络安全等级测评与检测评估机构服务认证证书	SC202127130010158	公安部第三研究所	2024.11.17	否
2	竞远安全	商用密码应用安全性评估试点机构	/	国家密码管理局	/	否
3	竞远安全	检验检测机构资质认定证书	202219016682	广东省市场监督管理局	2028.10.13	否
4	宽广智通	计算机信息系统安全专用产品销售许可证（企智通互联网公共上网服务场所安全管理系统 SmartBox/4.1.2.1 互联网公共上网服务场所信息安全管理系统）	0402211522	公安部网络安全保卫局	2023.8.12	否
5	宽广智通	涉密信息系统产品检测证书（企智通网络安全审计系统 SmartBox V3.4）	国保测2021C09744	国家保密科技测评中心	2024.5.26	否
6	宽广智通	电信设备进网许可证	12-A245-203828	工信部	2023.12.2	否
7	宽广智通	增值电信业务经营许可证	京 ICP 证 060893 号	北京市通信管理局	2026.11.12	报告期内，未实际开展相关主营业务

综上，发行人所取得从事主营业务所需的资质和许可均不存在业务区域限制的情况。

2、发行人业务主要集中于广东省的原因

报告期内，发行人省内、省外业务销售情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
广东省内	4,145.99	77.96%	16,415.82	78.55%	11,664.38	81.10%	10,919.48	89.48%
广东省外	1,171.97	22.04%	4,482.07	21.45%	2,717.75	18.90%	1,283.36	10.52%
合计	5,317.96	100.00%	20,897.89	100.00%	14,382.13	100.00%	12,202.84	100.00%

报告期内，发行人省内业务收入占当期主营业务收入的比重分别为 89.48%、81.10%、78.55%和 77.96%。发行人销售区域集中的原因与公司业务发展阶段、

资源禀赋、市场需求、安全服务业务特点有关，主要原因如下：

(1) 发行人现阶段专注于技术研发，资金及市场开发人员相对不足，在优势地区集中资源有利于取得良好的回报

发行人现阶段专注于技术研发，资金及市场开发人员相对不足，在优势地区集中资源有利于取得良好的回报。报告期各期末，发行人市场开发人员分别为 44 人、51 人、54 人和 60 人，尽管发行人以“立足华南、拓展全国”为业务拓展战略，但在业务发展初期，受限于资金、人员规模限制，发行人集中有限资源，重点聚焦于华南地区，尤其是广东省内业务的开拓。发行人销售区域集中是行业发展、市场、自身特点等因素共同决定的。

(2) 广东数字政府建设位居全国前列，省内客户对安全服务需求相对较多

发行人业务主要集中于广东省，主要系广东省经济相对发达，政府机关、事业单位和国有企业对数字化投入不断增加，省内客户对安全服务需求相对较多。因此发行人在市场开拓过程中，发行人结合市场需求及竞争情况，主攻网络安全服务市场较大的区域。

(3) 网络安全服务下游目标用户群多、用户的地域及行业分布广，发行人基于服务的及时性、便利性以及成本效益等因素，重点聚焦于省内市场

发行人技术人员开展现场工作是开展安全服务过程中至关重要的环节之一，而网络安全服务下游目标用户群多、用户的地域及行业分布广、单笔金额相对较小，因此，发行人基于服务的及时性、便利性以及成本效益等因素，重点聚焦于省内市场。

在业务发展初期，发行人注重夯实广东省内的业务基础。发行人相继于广东省内主要地级市设立办事处，拓宽服务半径，此外，亦采取与合作服务商协作的模式，共同提高服务效率及服务质量。虽然近年来发行人亦于北京、贵州、湖北等省外重要区域设立分公司、办事处等分支机构，逐步实现安全咨询业务向全国各区域的扩张，但因为发行人于广东省内的业务布局更为完整、业务沉淀更为深厚，因此短期内发行人仍存在主要业务收入集中于广东省内的情况，具备合理性。

综上，发行人现阶段专注于技术研发，市场开发人员相对不足，而网络安全服务下游目标用户群多、用户的地域及行业分布广，因此，发行人基于服务的及

时性、便利性以及成本效益等因素，现阶段采取自主与合作服务商相结合的方式重点聚焦华南地区；随着发行人业务种类不断丰富、综合竞争力不断增强以及本次募投营销网络项目的实施，发行人营销网络可逐步实现全国覆盖。

3、与同行业可比上市公司的差异

发行人业务主要集中于广东省，与同行业可比上市公司存在差异，主要原因为：发行人专注于网络安全服务领域，大部分安全服务业务具有一定的服务半径，因而业务地域会相对集中，而同行业可比上市公司业务结构与发行人存在差异，以安全产品为主，安全产品服务半径限制弱，因而业务区域集中的特征不明显。

同行业可比上市公司主要以安全产品为主，安全服务为辅；发行人营业收入主要由安全咨询和安全运营等安全服务业务构成，较同行业可比上市公司更加专注于安全服务领域。安全产品相较于安全服务可覆盖范围更广，各地区销售的成本趋同；而安全服务受服务的及时性、便利性以及成本效益等因素影响，存在一定的服务半径，发行人现阶段专注于研发，资金及市场开发人员相对不足，因此，将服务半径重点聚焦于广东省内。发行人与同行业可比上市公司业务类型对比情况如下：

项目	业务类型	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
安恒信息 (688023)	安全基础产品	未披露	29.17%	35.07%	40.83%
	信息安全平台	未披露	32.44%	33.84%	28.88%
	信息安全服务	未披露	32.50%	28.00%	28.07%
	第三方硬件产品	未披露	5.16%	2.20%	1.09%
	其他	未披露	0.73%	0.88%	1.12%
	合计	/	100.00%	100.00%	100.00%
绿盟科技 (300369)	安全产品	63.82%	61.42%	66.72%	65.67%
	安全服务	34.64%	28.42%	32.01%	32.60%
	第三方产品和服务	1.53%	10.13%	1.22%	1.65%
	其他收入	-	0.04%	0.05%	0.07%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
奇安信 (688561)	安全产品	未披露	66.75%	67.94%	66.51%
	安全服务	未披露	12.20%	15.56%	11.66%
	硬件及其他	未披露	21.05%	16.51%	21.83%

项目	业务类型	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	合计	/	100.00%	100.00%	100.00%
发行人	安全咨询	63.84%	76.89%	68.19%	70.31%
	安全运营	28.02%	19.97%	25.98%	25.00%
	安全培训	2.14%	1.66%	1.72%	0.59%
	其他	6.00%	1.48%	4.11%	4.09%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

综上，发行人以安全服务为主，同行业可比上市公司以安全产品销售为主，业务结构的不同致使区域分布存在差异。

4、发行人报告期内省外市场开拓情况

报告期各期，发行人省外市场实现收入分别为 1,283.36 万元、2,717.75 万元、4,482.07 万元和 1,171.97 万元，2019 年至 2021 年度复合增长率为 86.88%，呈现持续快速增长的良好发展态势。

在立足华南市场的基础上，发行人持续增大业务推广力度，通过自主销售与合作服务商相结合的模式大力拓展华北、西南、华东和华中区域业务。在自主销售方面，发行人采取在省外设立分支机构的方式自主获取客户，截至本回复出具日，发行人已在北京、贵州、湖北等地区设立分支机构；在合作服务商方面，发行人结合各地区市场需求情况，有针对性的发展合作伙伴，与合作伙伴建立密切的合作关系，以实现快速切入市场。发行人主要省外市场的具体开拓情况如下：

单位：万元

省份	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北京	770.58	14.49%	1,694.43	8.11%	781.94	5.44%	704.65	5.77%
贵州	195.71	3.68%	1,208.76	5.78%	679.65	4.73%	72.21	0.59%
江苏	8.40	0.16%	687.69	3.29%	566.29	3.94%	87.71	0.72%
上海	21.51	0.40%	188.56	0.90%	90.90	0.63%	123.07	1.01%
宁夏	58.95	1.11%	186.43	0.89%	64.84	0.45%	93.35	0.76%
湖南	19.36	0.36%	168.35	0.81%	74.62	0.52%	4.53	0.04%
湖北	28.21	0.53%	85.70	0.41%	23.75	0.17%	18.92	0.16%
合计	1,102.72	20.73%	4,219.92	20.19%	2,281.99	15.88%	1,104.44	9.05%

注：占比指占当期全部营业收入的比重。

截至本回复出具日，发行人主要业务已覆盖北京、贵州、江苏、上海等全国区域主要城市，初步建立以华南区域为业务核心，面向全国网络安全服务市场的经营体系。未来若发行人实现首次公开发行并在创业板上市融资，则可通过“营销服务网络建设项目”的建设，提升公司的服务能力、服务半径和市场开拓能力，加快公司“立足华南、拓展全国”发展战略的实现。

（二）发行人未来业务的市场空间广阔，发行人地域集中性不构成重大不利影响

1、省外市场开拓态势良好，省外收入持续增长

在业务快速发展的同时，发行人亦积极拓展省外业务。2019年至2021年度，发行人广东省外营业收入分别为1,283.36万元、2,717.75万元、4,482.07万元，复合增长率为86.88%，远高于广东省内营业收入复合增长率22.61%，呈快速发展的态势。发行人省外市场开拓情况详见本题“六、（一）说明所取得资质在其他省份开展业务是否存在障碍，发行人业务主要集中于广东省的原因，与同行业可比上市公司的差异，发行人报告期内省外市场开拓情况”之“4、发行人报告期内省外市场开拓情况”。

2、发行人所取得从事主营业务所需的资质和许可不存在业务区域限制

发行人所取得从事主营业务所需的资质和许可均不存在业务区域限制的情况，详见本题“六、（一）说明所取得资质在其他省份开展业务是否存在障碍，发行人业务主要集中于广东省的原因，与同行业可比上市公司的差异，发行人报告期内省外市场开拓情况”之“1、发行人所取得资质在其他省份开展业务的情况”。

3、发行人基于多年来积累的规模、技术、客户和服务优势，等保测评及商密评估正在全国布局

发行人经过多年的可持续发展，在业务规模方面，发行人拥有等级测评师位居前列；在客户资源方面，报告期内，发行人服务客户超4000家，拥有丰富的客户资源；在技术及研发方面，报告期内，发行人研发费用占收入的比重分别为10.69%、8.58%、8.08%和15.09%，发行人经过持续的技术积累沉淀和研发创新，

技术领先性及科技创新能力已处于细分行业前列水平。发行人基于多年来积累的规模、技术、客户和服务优势，使得发行人在等保测评及高密评估类业务领域建立了良好的知名度和美誉度，而上述优势的建立需要长时间的业务积累、大量的资金和人力的投入，发行人将不断夯实综合竞争优势，在激烈的市场竞争中不断获取业务机会和抢占市场份额，为更多客户提供优质的网络安全综合服务，实现省内省外持续增长。

4、依托多年的研发投入以及技术和客户积累，新业务可全国覆盖，突破服务半径限制

发行人基于多年的技术积累和优质的客户资源，并结合下游客户对安全服务多样化需求，相继推出分布式运维平台及云客户安全运维等业务，新业务可突破服务半径限制，实现全国覆盖。

以云客户安全运维前景为例，该业务主要为运营商云上的客户提供覆盖网络安全、终端安全、应用安全、数据安全各层面的安全能力，网端管联动分析，为云上应用系统安全运行提供全面保障，提升云上客户网络安全防护能力。天翼云计划未来3年完成全国30个省市公有云及私有云安全覆盖，发行人以运营商为依托，以全国运营商云上客户为基础，大力发展云客户安全运维业务，新业务可覆盖全国客户。

因此，随着发行人研发投入和技术积累的增加，发行人新业务种类将更加丰富，且能较好的满足日益增长的客户需求，进一步助力发行人业务全国覆盖。

5、网络安全服务行业市场空间广阔

随着我国网络安全行业规范性逐步提升，政府、企事业单位在网络安全产品和服务上的投入持续增长，整体市场规模保持着较快的增长速度。根据艾媒咨询发布的《2021年中国网络安全产业发展报告》，2021年预计产业规模将达到926.8亿元，较2020年增长约为23.71%，且市场规模在未来3年预计将保持25%的增速。

随着国内网络安全行业逐步成熟，政府、企事业单位的安全体系重心逐渐从采购安全产品以满足合规要求，转移到采购安全服务以提升安全能力。对于国内多数规模企业来说，在经过多年的网络安全建设后，继续堆叠安全产品对于网络

安全边际提升效用趋于有限，因此安全服务在构建更为有效并持续高效运作的安全体系中承担尤为重要的责任。因此政府、企事业单位对专业安全服务厂商的服务需求将逐渐增加。

在上述因素的影响下，网络安全服务市场收入占比已初步呈现上升趋势。根据赛迪咨询的数据，2020年国内网络安全服务收入占网络安全业务总收入的17.7%，较2019年上升2.1%。同时，相比全球市场上网络安全服务占比约一半的市场份额，中国的网络安全服务市场占比仍有较大的增长空间。

综上所述，网络安全服务行业市场空间广阔，发行人所取得从事主营业务所需的资质和许可不存在业务区域限制，省外市场开拓态势良好，省外收入持续增长，发行人基于多年来积累的规模、技术、客户和服务优势，等保测评及商密评估正在全国布局，新业务一经推出便可全国覆盖。

七、第三方回款的主要客户情况，通过第三方回款的必要性及合理性

（一）第三方回款的主要客户情况

报告期内，各期前五大第三方回款客户、金额、第三方回款类型、具体付款方名称等情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	第三方回款金额	占当期第三方回款比重	付款方名称	第三方回款原因
2022年1-6月	1	湛江市公安局	142.35	23.78%	湛江市财政局	财政统一拨付
	2	广州市河涌监测中心	87.30	14.58%	广州市财政局国库支付分局	财政统一拨付
	3	江门市政务服务数据管理局	77.22	12.90%	数字江门网络建设有限公司 ^注	其他（代收代付）
	4	广州市人力资源和社会保障数据服务中心	49.61	8.29%	广州市财政局国库支付分局	财政统一拨付
	5	广州市人力资源和社会保障信息中心	34.02	5.68%	广州市财政局国库支付分局	财政统一拨付
	合计	/	390.50	65.23%	/	/
2021年度	1	南方电网数字电网研究院有限公	252.84	18.29%	南方电网财务有限公司	集团内统一拨付

年度	序号	客户名称	第三方回款金额	占当期第三方回款比重	付款方名称	第三方回款原因
		司				
	2	中国移动通信集团广东有限公司深圳分公司	107.81	7.80%	中国移动通信集团广东有限公司	集团内统一拨付
	3	广东电网有限责任公司信息中心	68.98	4.99%	广东电网有限责任公司	集团内统一拨付
	4	中国电信股份有限公司黔南分公司	61.97	4.48%	中国电信股份有限公司贵州分公司	集团内统一拨付
	5	韶关市信息中心	52.80	3.82%	韶关市财政局国库支付中心	财政统一拨付
	合计	/	544.40	39.38%	/	/
2020年度	1	中国电信股份有限公司广东号百信息服务分公司	483.07	27.58%	中国电信股份有限公司广东分公司	集团内统一拨付
	2	广东电网有限责任公司信息中心	179.56	10.25%	广东电网有限责任公司	集团内统一拨付
	3	韶关市公安局	164.65	9.40%	韶关市财政局国库支付中心	财政统一拨付
	4	中国电信股份有限公司广州分公司	155.10	8.85%	中国电信股份有限公司广东分公司	集团内统一拨付
	5	南方电网数字电网研究院有限公司	96.60	5.52%	南方电网财务有限公司	集团内统一拨付
	合计	/	1,078.98	61.60%	/	/
2019年度	1	中国电信股份有限公司广东号百信息服务分公司	1,332.66	54.50%	中国电信股份有限公司广东分公司	集团内统一拨付
	2	乳源瑶族自治县公安局	133.43	5.46%	乳源瑶族自治县国库支付中心	财政统一拨付
	3	韶关市公安局	105.16	4.30%	韶关市武江区财政局国库支付中心	财政统一拨付
	4	广州市规划和自然资源局	57.78	2.36%	广州市财政局国库支付分局	财政统一拨付
	5	江门市公安局	53.55	2.19%	江门市财政直接支付零余额账户	财政统一拨付
	合计	/	1,682.58	68.81%	/	/

注：江门市政务服务数据管理局项目合同约定甲方收到财政拨款资金后统一支付到数字

江门网络建设有限公司账户，再由数字江门网络建设有限公司将对应款项支付给发行人。

如上表所示，前五大第三方回款客户主要是政府机关、事业单位和国有企业，所属回款类型主要为财政统一拨付和集团内统一拨付。

（二）报告期内，通过第三方回款的必要性和合理性。

报告期内，发行人通过第三方回款的情况如下：

单位：万元

第三方回款情况	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
财政统一拨付	407.81	902.16	512.67	980.21
集团内统一拨付	104.28	446.05	1,213.74	1,445.18
其他	86.57	34.18	25.15	19.85
合计	598.66	1,382.39	1,751.56	2,445.24

（1）政府类客户由财政统一拨付

发行人主要从事安全咨询、安全运营及安全培训业务，客户多为各地政府部门，资金受财政部门统筹管理，由财政部门或专门部门统一付款的情况较多，因此，财政统一拨付是发行人第三方回款的主要情形。

（2）客户为某集团公司的下属企业，由集团统一付款

发行人国有企业客户多为经营规模较大的集团公司，下属运营主体较多，发行人与该集团的某个下属单位进行交易，但付款由集团统一安排，导致付款主体与合同签订主体不一致。

（3）客户的员工、指定第三方等付款

除财政统一拨付和集团内统一拨付情况外，发行人其他第三方回款的原因有：
1) 发行人向客户提供培训业务时，因金额较小，为实操便利性，由客户员工先行代垫款项；
2) 发行人向客户提供安全服务，客户因便利性指定员工或其他第三方代其付款，金额均较小且大部分有代付说明函。

综上，发行人第三方回款符合行业经营特点，具有必要性和合理性。

八、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈各业务负责人，了解各业务获客渠道，各业务服务内容、服务方式、服务工具以及所需的采购内容、业务开展涉及的资质、服务成果以及对应政策要求；查阅各业务流程、销售与采购管理制度、主要合同、服务成果、相关政策等，了解发行人从事各类业务的相关要求；查阅《中华人民共和国网络安全法》《信息安全等级保护管理办法》《贯彻落实网络安全等级保护制度和关键信息基础设施安全保护制度的指导意见》（公网安[2020]1960号）《商用密码应用安全性评估管理办法（试行）》《商用密码管理条例》等法律法规及政策性文件，取得并查阅发行人及其下属企业现行有效的资质证书与认证证书，了解发行人从事各类业务的相关要求、业务开展涉及的资质；获取发行人的收入成本明细表，了解各类业务发行人的主要客户、供应商；查阅发行人各类业务主要客户销售合同、供应商采购合同，并访谈、函证主要客户、供应商，了解发行人的主要客户、供应商情况及销售、采购内容。

2、获取报告期各期销售明细表，选取安全咨询和安全运营各期前五大项目，查阅相关销售合同、项目实施情况等资料。

3、获取报告期各期销售明细表并访谈相关业务负责人，了解等保测评销售数量变动的的原因；查阅《信息安全技术网络安全等级保护要求》《信息安全等级保护管理办法》等相关法规政策，了解政策对发行人销售的影响；访谈相关业务负责人，了解销售数量变动的的原因，评价其合理性；查阅同行业可比上市公司年度报告，了解其销售情况。查阅发行人在手订单台账并访谈相关业务负责人，了解业绩增长的可持续性。访谈相关业务负责人，了解开展商密评估的渊源。访谈公司管理层，了解安全评估类业务与等保测评类业务的主要区别及联系。

4、获取报告期各期安全运维收入明细表，核查相应合同并了解安全运维服务是否其他服务的后续运维收入；查阅相关研究报告，了解行业需求情况；访谈相关业务负责人，了解发行人安全运维收入大幅增长的原因及其合理性。访谈管理层，了解管理层对安全运维业务的战略布局及未来的具体拓展策略及其未来增长的可持续性。

5、获取报告期各期销售明细表，分析除等保测评外其他各细分业务的销售

数量、销售单价及变动原因；访谈相关业务负责人，了解各业务销售数量、单价变动原因及其变动的合理性。

6、查阅发行人所持资质及相关资质对应的《通信网络安全服务能力评定管理办法》《通信网络安全服务能力评定准则》相关法律法规及认定标准，获取发行人资质台账，了解各业务开展对资质的要求以及是否存在区域壁垒；访谈公司管理层，了解业务集中于广东的原因，查阅同行业可比上市公司公开信息，并进行比较。访谈各业务负责人，了解各业务未来市场空间，分析地域集中性对业务开展是否构成重大不利影响。

7、获取第三方回款明细，了解第三方回款的主要客户情况。访谈公司管理层，了解第三方回款的原因及其合理性。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已通过列表形式介绍各项细分业务的主要客户和主要供应商的相关情况。

2、发行人已说明报告期各期安全咨询、安全运营前五大项目的相关情况。

3、受 2020 年初新冠疫情暴发的影响，2020 年等保测评销售数量有所下降，随着疫情趋稳及订单持续增长，发行人加大了项目实施力度，完工率有所上升；因同行业可比上市公司无等保测评业务，故销售数量不可比。截至 2022 年 10 月末，发行人不含税在手订单为 27,339.43 万元，相较于 2021 年末增长 74.16%，保持良好的增长态势，发行人业绩增长具备可持续性。《密码法》的颁布实施奠定了发行人商密评估业务的基础，而发行人拥有较为丰富的综合服务能力、优秀的技术实力及优质的客户资源，助力其取得密评资质并推动商密评估业务的拓展。发行人安全评估业务与等保测评业务系两项独立开展的业务，两者在服务内容、执行标准、所需资质、交付内容上存在一定差异，业务之间存在显著差别。

4、发行人安全运维类业务收入大幅增长主要系：一方面，网络安全行业快速发展，下游客户对安全运维服务需求持续增加，发行人凭借丰富的技术经验、良好的口碑和优质的服务获得较高的市场认可，安全运维服务收入稳步增长；另一方面，发行人在巩固现有安全运维服务业务的基础上，基于多年的技术积累，

推出新的安全运维细分种类，带来新的增量收入，其增长具有合理性。发行人安全运维系基于客户自身对运维服务的需求单独开展的业务，故不属于提供其他服务的后续运维收入，与发行人前期销售情况不存在匹配关系；受益于下游客户对安全运维需求的持续增加，以及发行人基于多年的研发投入、技术积累和优质的客户资源、综合服务以及良好的品牌、口碑，发行人安全运维业务人已形成较为有效的经营策略并已取得较好成效，未来发行人在巩固和拓展现有业务的同时，将不断推出新的满足客户需求的安全运维业务种类，为发行人安全运维业务收入可持续发展奠定坚实的基础，发行人安全运维业务收入增长具备可持续性。

5、受益于网络安全行业的快速发展及发行人多年来积累的技术、服务和品牌优势，发行人除网络行为管理类和其他类业务外，其他各细分业务的单价呈上升趋势；2020 年数量较上年有所下降，主要系安全评估业务因受互联网金融行业用户风险评估需求大幅减少所致，除此之外，发行人销售数量整体较为稳定，发行人销售数量及单价变动具备合理性。

6、发行人所取得从事主营业务所需的法定资质和强制性认证不存在业务区域限制的情况；发行人现阶段专注于技术研发，市场开发人员相对不足，而网络安全服务下游目标用户群多、用户的地域及行业分布广，因此，发行人基于服务的及时性、便利性以及成本效益等因素，现阶段采取自主与合作服务商相结合的方式重点聚焦华南地区。发行人业务主要集中于广东省，与同行业可比上市公司存在差异主要原因为：发行人专注于网络安全服务领域，业务结构与同行业可比上市公司存在差异。报告期各期，发行人省外市场实现收入分别为 1,283.36 万元、2,717.75 万元、4,482.07 万元和 1,171.97 万元，2019 年至 2021 年度复合增长率为 86.88%，呈现持续快速增长的良好发展态势。网络安全服务行业市场空间广阔，发行人所取得从事主营业务所需的法定资质和强制性认证不存在业务区域限制；发行人省外市场开拓态势良好，省外收入持续增长；发行人基于多年来积累的规模、技术、客户和服务优势，等保测评及商密评估正在全国布局。发行人地域集中性对其生产经营不构成重大不利影响。

7、发行人第三方回款的客户主要为政府机关、事业单位和国有企业，第三方回款主要为财政统一拨付和集团内统一拨付，符合行业经营特点，具有必要性和合理性。

问题 9、关于收入确认

根据申报材料：

(1) 公司安全咨询业务是指为客户提供的等保测评类、商密评估类和安全评估类服务。公司在完成安全咨询服务，向客户交付服务工作成果并取得客户签认凭据时确认收入。(2) 公司安全运营业务是指为客户提供网络行为管理和安全运维。公司网络行为管理服务是指为电信运营商提供 WiFi、固网宽带的安全审计运营维护服务，电信运营商向用户收取信息费或功能费，公司以此为基础从电信运营商获取服务费。公司在完成服务后，根据电信运营商的计费账单并经核对后确认收入。公司网络行为管理产品主要为 WIFI 类产品。公司网络行为管理产品销售收入分为不需安装调试的产品收入和需安装调试的产品收入。不需要安装调试的产品，按合同约定将产品转移给对方后确认收入。需要安装调试的产品，按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。(3) 公司安全运维是指为客户提供安全值守、安全监测、安全巡检、应急响应等技术服务和分布式运维平台。合同约定验收条款的，在服务或产品已经提供，按合同约定取得验收凭证时确认收入；未约定验收条款的，在合同约定的服务期限内按直线法分期确认收入，产品按合同约定在将产品转移给对方后确认收入。(4) 公司安全培训服务是指为学员提供与网络安全相关的课程培训。公司在培训服务完成并经客户确认后确认收入。(5) 公司的营业收入集中于第四季度，收入占比为 40-60%。

请发行人：

(1) 结合对不同类型业务交货及验收规定、验收程序、退换货政策、结算条款等，说明收入确认政策是否与同行业公司一致；收入确认时点的谨慎性，是否符合《企业会计准则》的相关规定。(2) 补充说明与电信运营商合作的主要合同条款，获取服务费分成、结算方式，报告期内 WIFI 类产品的销售及采购单价，安装调试产品是否需支付服务费，报告期内需要安装和不需要安装产品销售金额及占比。(3) 说明安全运维业务中，合同约定验收条款及未约定验收条款的主要区别，报告期内通过验收凭证时确认收入及按直线法分期确认收入

的金额及占比。（4）说明公司在培训服务完成后客户确认的具体方式及凭据。

（5）说明第四季度收入占比较高且逐年上升的原因及合理性，与同行业可比公司趋势的一致性。

请保荐人、申报会计师对进行核查并发表意见，详细说明对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查的充分性，发行人是否存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形，说明第四季度各月的收入、成本和毛利率的情况及相关特点，分析相关特点的合理性。

回复：

一、结合对不同类型业务交货及验收规定、验收程序、退换货政策、结算条款等，说明收入确认政策是否与同行业公司一致；收入确认时点的谨慎性，是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）结合对不同类型业务交货及验收规定、验收程序、退换货政策、结算条款等，说明收入确认政策是否与同行业可比上市公司一致

1、不同主要业务类型的交货及验收规定、验收程序、退换货政策、结算条款

业务类型	验收条款	退换货政策	结算条款
安全咨询	安全咨询是发行人根据国家有关标准规范和有关安全技术标准对客户的信息系统安全进行检测评估。通常情况下，发行人在服务工作成果完成后，由发行人向客户提交服务工作成果，客户对发行人提供的服务工作成果签收确认	无	（1）针对等保测评、商密评估类业务，结算时点通常为合同生效后、提交过程资料后以及项目完工后；在项目完工前，发行人通常收取合同总金额的 30%-70% 不等，合同剩余款项于项目完工并交付工作成果后 5-10 个工作日内支付。 （2）针对安全评估类业务，结算条款通常为合同生效后 5-10 个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的 50%-100% 不等，合同剩余款项于项目完工并交付工作成果后 5-10 个工作日内支付。
安全运营	（1）网络行为管理类： 1) 网络行为管理服务：发行人根据合同约定以电信运营商收取的信息费或功能费为基础，从电信运营商获取服务费，合同未有约定验收条款。 2) 网络行为管理产品： ①不需要安装调试的产品：合同标的	无	（1）网络行为管理类 1) 针对网络行为管理服务业务，合同约定的结算条款通常为收到运营商结算单后 1 个月内付款。 2) 针对网络行为管理产品业务： ①不需要安装调试的产品：一般情况合同约定到货后一定时间内支付 100% 款项。

业务类型	验收条款	退换货政策	结算条款
	<p>应在到货当天验收，由甲方签署签收单。</p> <p>②需要安装调试的产品：乙方在确定甲方选定的安装地点后完成安装调试，甲方组织相关部门与乙方一起验收，合格后签署验收凭据。</p> <p>(2) 安全运维类： 合同约定验收条款的，乙方在完成合同约定的服务工作成果后，甲方组织验收，验收合格后予以确认乙方的服务工作成果。 未约定验收条款的，分期确认。</p>		<p>②需要安装调试的产品：一般情况下，合同约定安装完成并验收后支付至合同的95%，剩余5%作为质保金。</p> <p>(2) 针对安全运维类业务，合同结算条款主要发行人服务完成，经客户验收确认后支付相应合同款项；合同生效后10-20个工作日内，客户向发行支付合同总金额的30%-70%不等，合同剩余款项于项目完工并经客户确认后5-10个工作日内支付；约定每间隔一定期间内结算一次。</p>
安全培训	无	无	通常在培训开始前收取全额款项。

2、发行人收入确认政策与同行业可比上市公司一致

同行业可比上市公司相同类型业务收入确认政策如下表：

公司名称	收入确认政策
安恒信息	<p>(1) 标准化软件产品销售收入：标准化软件产品是指经过工业和信息化部认证并获得著作权，销售时不转让所有权的软件产品，由此开发出来的软件具有自主知识产权、无差异化、可批量复制的特性。不需要安装调试的标准化产品，在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。需要安装调试的标准化产品，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入；</p> <p>(2) 客户定制化软件销售收入：客户定制化软件产品销售一般根据客户特别需求在对客户业务进行充分调查、分析的基础上，按客户实际需求进行专门的软件定制开发，由此开发的软件不具有通用性，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入；</p> <p>(3) 安全服务收入：安全服务包括定期维护服务和其他服务，定期维护服务是在合同约定的服务期间为客户提供产品维护，其他服务则根据客户的需求和合同约定提供相应的信息安全服务。定期维护服务在服务期间采用直线法确认收入，其他服务在经客户验收合格后确认收入；</p> <p>(4) 网络安全解决方案是指以上几种业务组合而成的综合性业务：对于网络安全解决方案如果以上各类销售可以分别单独核算，则各类销售收入按以上方法分别确认；如果不能单独核算，则合并核算，并经客户验收合格后确认收入。在网络安全解决方案中涉及到的第三方采购销售收入：第三方采购销售一般由第三方提供安装，并经客户到货验收合格后确认收入。</p>
绿盟科技	<p>(1) 安全产品收入：自有产品和第三方产品是指自主开发并经过认证获得相关著作权的产品，按合同约定，不需要安装调试的，经客户签收后确认收入；需要安装调试的，在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入；</p> <p>(2) 安全服务收入：按合同约定需要验收的项目，在项目实施完成并经客户验收合格后确</p>

公司名称	收入确认政策
	<p>认收入；按合同约定在一定服务期内提供服务的项目，在履约期间内分期确认收入。</p>
奇安信	<p>(1) 网络安全产品：本集团网络安全产品分为不需安装调试的安全产品收入和需安装调试的安全产品收入。不需要安装调试的安全产品，按合同约定将安全产品转移给对方后确认收入；需要安装调试的安全产品，按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入；</p> <p>(2) 网络安全服务：本集团网络安全服务是指为客户提供的安全技术服务、安全咨询服务、安装调试服务、维保服务等服务。对于一定服务期内的服务收入，公司按直线法分期确认收入；对于其他服务收入，公司在项目实施完成并取得客户的验收单后确认收入；</p> <p>(3) 硬件及其他收入：硬件及其他收入包含以上几种业务组合而成的综合性业务如果以上各类销售可以分别单独核算，则各类销售收入按以上方法分别确认；如果不能单独核算，则合并核算，并经客户验收合格后确认收入。</p>
发行人	<p>公司营业收入分为安全咨询、安全运营和安全培训。</p> <p>(1) 安全咨询 公司安全咨询业务是指为客户提供的等保测评类、商密评估类和安全评估类服务。公司在完成安全咨询服务，向客户交付服务工作成果并取得客户签认凭据时确认收入。</p> <p>(2) 安全运营 公司安全运营业务是指为客户提供网络行为管理和安全运维。</p> <p>1) 网络行为管理</p> <p>①网络行为管理服务 公司网络行为管理服务是指为电信运营商提供 WiFi、固网宽带的安全审计运营维护服务，电信运营商向用户收取信息费或功能费，公司根据合同约定以电信运营商收取的信息费或功能费为基础，从电信运营商获取服务费。公司在完成服务后，根据电信运营商的计费账单并经核对后确认收入。</p> <p>②网络行为管理产品 公司网络行为管理产品主要为 WIFI 类产品。公司网络行为管理产品销售收入分为不需安装调试的产品收入和需安装调试的产品收入。不需要安装调试的产品，按合同约定将产品转移给对方后确认收入。需要安装调试的产品，按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。</p> <p>2) 安全运维 公司安全运维是指为客户提供安全值守、安全监测、安全巡检、应急响应等技术服务和分布式运维平台。合同约定验收条款的，在服务或产品已经提供，按合同约定取得验收凭证时确认收入；未约定验收条款的，在合同约定的服务期限内按直线法分期确认收入，产品按合同约定在将产品转移给对方后确认收入。</p> <p>(3) 安全培训 公司安全培训服务是指为学员提供与网络安全相关的课程培训。公司在培训服务完成并经客户确认后确认收入。</p>

由上表可知，发行人的收入确认政策与同行业可比上市公司收入确认政策相比不存在差异。

(二) 收入确认时点的谨慎性，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、安全咨询

针对安全咨询业务，公司作为独立第三方测评机构，为客户提供等保测评、商密评估和安全评估服务，单笔金额相对较小且工作成果通常均为报告。公司通常以快递的方式将工作成果送至客户或其指定的交付地点，工作成果经客户或其指定的收货人签收确认后，公司依据收回的项目交付单确认客户收到工作成果。此外，为保证收入确认的准确性，公司通常在快递发出后会跟踪物流轨迹、物流签收情况，并且公司通常会在客户签收后以邮件形式将工作成果、签收情况等信息发送至客户，以此作为佐证材料。

同时，按照新收入准则的相关约定，公司确认安全咨询收入属于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司考虑下列迹象：

具体判断标准	分析结果	是否符合
公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务	工作成果交付给客户，在客户签认后，客户负有现时付款义务	是
公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	工作成果交付给客户，在客户签认后，客户已经能主导资产的使用并获得资产几乎所有剩余利益	是
公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	工作成果送至客户指定地点时，客户已实物占有该工作成果	是
公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	合同明确规定了双方各自的履约义务、双方的权利义务、合同价款以及支付方式，公司将客户所需的工作成果交付客户后，相关经济利益很可能流入且金额可以可靠计量，相关的已发生或将发生的成本能够可靠的计量，在工作成果经客户签认后，表明公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户	是
客户已接受该商品或服务	获取经客户签认的项目交付单，表明客户已接受该服务	是

综上，公司在完成安全咨询服务，向客户交付服务工作成果并取得客户签认凭据时，公司主要合同义务已履行完成，公司的收入确认时点谨慎合理，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、安全运营

(1) 网络行为管理

1) 网络行为管理服务：公司在完成服务后，待客户出具计费账单并核对后，商品或服务控制权才转移至客户，公司的主要合同义务已履行完成，满足收入确认条件。因此，网络行为管理业务，公司在完成服务后，根据电信运营商的计费账单并经核对后确认收入具有谨慎性和合理性，符合《企业会计准则》的规定。

2) 网络行为管理产品：①不需要安装调试的产品，客户在对产品签收确认后，产品的控制权已发生转移，公司的主要合同义务已履行完成，满足收入确认条件。因此，不需要安装调试的网络行为管理产品，公司按合同约定将产品转移给对方时作为收入确认时点，具有谨慎性，符合《企业会计准则》的规定。②需要安装调试的产品，客户对相关产品验收合格后，与相关产品相关的控制权才发生转移，公司的主要合同义务已履行完成，满足收入确认条件。因此，需要安装调试的网络行为管理产品，公司按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格时作为收入确认时点，具有谨慎性，符合《企业会计准则》的规定。

(2) 安全运维

1) 合同约定验收条款的，在客户对相关服务或商品验收合格后，与相关服务或商品的控制权发生转移，公司的主要合同义务已履行完成，满足收入确认条件。因此，合同约定验收条款的安全运维业务，在服务或产品已经提供，按合同约定取得验收凭证时作为收入确认时点，具有谨慎性，符合《企业会计准则》的规定。

2) 合同未约定验收条款的，服务具有服务期间，服务期间内，客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。因此，未约定验收条款的安全运维服务，在合同约定的服务期限内按直线法分期确认收入具有谨慎性，符合《企业会计准则》的规定。

3、安全培训

安全培训服务业务，公司在完成培训服务并经客户确认后，与培训服务相关的控制权才转移至客户，公司的主要合同义务履行完成，满足收入确认条件。因此，公司在培训服务完成并经客户确认时确认收入具有谨慎性，符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司的收入时点具有谨慎性，符合《企业会计准则》的规定。

二、补充说明与电信运营商合作的主要合同条款，获取服务费分成、结算方式，报告期内 WIFI 类产品的销售及采购单价，安装调试产品是否需支付服务费，报告期内需要安装和不需要安装产品销售金额及占比

(一) 电信运营商合作的主要合同条款

发行人与电信运营商的合作主要分布在网络行为管理类业务，主要条款如下：

序号	主要合同条款			服务费分成和结算方式
	提供服务内容	采购服务方	履约时间	
1	乙方负责相关管理平台的投资建设、运营管理和数据保护工作，完成接收甲方定制终端传送的管理数据	中国电信股份有限公司广东号百信息服务分公司	2016.9.30 至 2019.9.30	1.服务费分成：合作分成期内甲方根据乙方提供的代办备案服务终端数，作为代办备案服务费用。即按甲方设定的安全产品账目项下乙方对应代办备案服务终端数量，每台按固定金额结算。 2.结算方式：协议期内，有关费用每月结算一次。甲方在次月 30 个工作日内凭乙方提供的等额法定有效发票将上月本业务的实收业务费中属乙方的部分划入乙方指定的银行帐号。
		中国电信股份有限公司广东分公司	2019.9.30 至 2021.9.30	
2	1.乙方提供终端安审插件，以定制终端为安审信息采集载体。 2.乙方负责安审平台的投资建设、运营管理和数据保护工作，完成接收甲方定制终端传送的管理数据。	广东亿迅科技有限公司	2021.10.01 至 2023.09.30	1.服务费分成：根据当月实收终端数量，每台终端以固定金额结算。 2.结算方式：甲方每月在收到发票、付款通知书等资料后，根据最终结算的清单确定安审实收终端数量，并在用户业务功能费出账后的第三个月支付到乙方账户。
3	乙方主要负责提供满足甲方要求的应用产品业务平台的建设和维护、业务应用软件、业务日常运营支撑，并向甲方用户提供所约定的应用服务。	中国电信股份有限公司广东分公司	2018.07.01 至 2020.6.30	1.服务费分成：根据约定的分成比例进行分成，根据终端用户的性质差异，分成比例为 25%-50% 不等。 2.结算方式：乙方根据其于甲方确认的结算收入的数额向甲方出具发票，甲方收到乙方的有效发票后，向乙方支付上月应结算金额。
4	乙方主要负责提供满足甲方要求的应用产品业务平台的建设和维护、业务应用软件、业务日常运营支撑，并向甲方用户提供所约定的应用服务。	广东亿迅科技有限公司	2019.07.01 至 2022.06.30	1.服务费分成：根据约定的分成比例进行分成。扣除中国电信的业务功能费用后，根据终端用户的性质差异，分成比例为 60%-80% 不等。 2.结算方式：乙方根据其于甲方确认的结算收入的数额向甲方出具发票，甲方收到乙方的有效发票后，向乙方支付上

序号	主要合同条款			服务费分成和结算方式
	提供服务内容	采购服务方	履约时间	
				月应结算金额。

（二）报告期内 WiFi 类产品的销售及采购单价

发行人 WiFi 类产品的销售及采购主要针对企智通产品及无线管控产品，不涉及 WiFi 和固网宽带安全审计业务。报告期内，发行人 WiFi 类产品不含税销售及采购单价如下：

单位：万元

收入类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售单价	采购单价	销售单价	采购单价	销售单价	采购单价	销售单价	采购单价
企智通产品	0.15	0.06	0.16	0.06	0.22	0.08	0.36	0.14
无线管控产品	-	-	4.42	1.80	4.83	2.43	0.99	0.61

由上表可知，发行人 WiFi 类产品的销售及采购单价相对较低，对各年度销售及采购的影响相对较小。2019 年 WiFi 类产品的销售单价较低主要系销售产品类型不同所致，2019 年销售热点设备数量较多且单价较低。

（三）安装调试产品是否需支付服务费，报告期内需要安装和不需要安装产品销售金额及占比

发行人 WiFi 类产品（即网络行为管理产品）安装相对较为简单。报告期内，发行人的 WiFi 类产品需要安装和不需要安装产品不含税销售金额及占比如下：

单位：万元、%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
需要安装销售金额	22.96	63.81	70.54	75.45	158.75	94.18	623.81	96.81
不需要安装产品销售金额	13.02	36.19	22.95	24.55	9.80	5.82	20.57	3.19
合计	35.98	100.00	93.50	100.00	168.56	100.00	644.38	100.00

如上表所示，发行人 WiFi 类产品主要为需要安装的产品。2019 年需要安装的销售金额相对较高主要系当年无线管控类产品销售金额相对较高，无线管控产品需要安装的数量相对较多。随着发行人业务重心的调整，无线管控产品销售逐

步减少，因此 2020 年后发行人 WiFi 类产品销售金额逐年下降。

报告期内，WiFi 类需要安装的产品无需支付服务费。

三、说明安全运维业务中，合同约定验收条款及未约定验收条款的主要区别，报告期内通过验收凭证时确认收入及按直线法分期确认收入的金额及占比

（一）安全运维业务中，合同约定验收条款及未约定验收条款的主要区别

安全运维业务中，合同约定验收条款及未约定验收条款的主要区别在于合同约定验收条款的会在合同中明确约定完成服务后进行验收，并在结算条款中约定验收后支付一定比例的款项；未约定验收条款则在合同中未提及验收事项或仅约定服务期限，在结算条款中未有验收后支付一定比例款项的约定。

（二）报告期内，通过验收凭证时确认收入及按直线法分期确认收入的金额及占比

报告期内，发行人安全运维业务，通过验收凭证时确认收入及按直线法分期确认收入的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	通过验收凭证确认收入		直线法分期确认收入	
	金额	占比	金额	占比
2022 年 1-6 月	197.14	32.08%	417.35	67.92%
2021 年度	1,856.81	82.81%	385.46	17.19%
2020 年度	1,438.84	86.90%	216.98	13.10%
2019 年度	447.61	100.00%	-	-

如上表可见，2019 年度至 2021 年度，发行人安全运维业务主要是通过验收凭证时确认收入；2022 年 1-6 月按直线法分期确认收入增加较多主要系：一方面，由于网络安全行业收入存在季节性分布特征，主要在第四季度交付或验收，2022 年上半年公司的整体安全运维业务收入不大；另一方面，发行人推出云客户安全运维，其属于按直线法分期确认，因此 2022 年 1-6 月按直线法分期确认收入的占比较通过验收凭证确认收入的占比高。

四、说明公司在培训服务完成后客户确认的具体方式及凭据

发行人安全培训服务是指为学员提供与网络安全相关的课程培训。发行人在安全培训服务完成并经客户确认后确认收入。客户确认的具体方式为客户在签到表上签认，该类业务收入确认凭证为学员签认的签到表等相关凭据。

五、说明第四季度收入占比较高且逐年上升的原因及合理性，与同行业可比公司趋势的一致性

（一）报告期内各期第四季度占比较高且逐年上升的原因

2019 年度至 2021 年度，发行人第四季度的营业收入占比分别为 43.39%、55.24%和 60.74%，占比较高且呈现逐年上升的趋势，主要原因如下：

1、受行业监管因素影响，终端客户多于第四季度完成相关测评工作

等保测评和商密评估业务受行业监管因素影响，下游客户为满足主管机关对相关测评的监管要求，多集中第四季度由测评机构完成相应测评工作并出具对应的测评报告，因此，发行人收入集中在第四季度符合行业特点。

2、终端客户交付存在季节性特征，发行人收入主要集中在第四季度

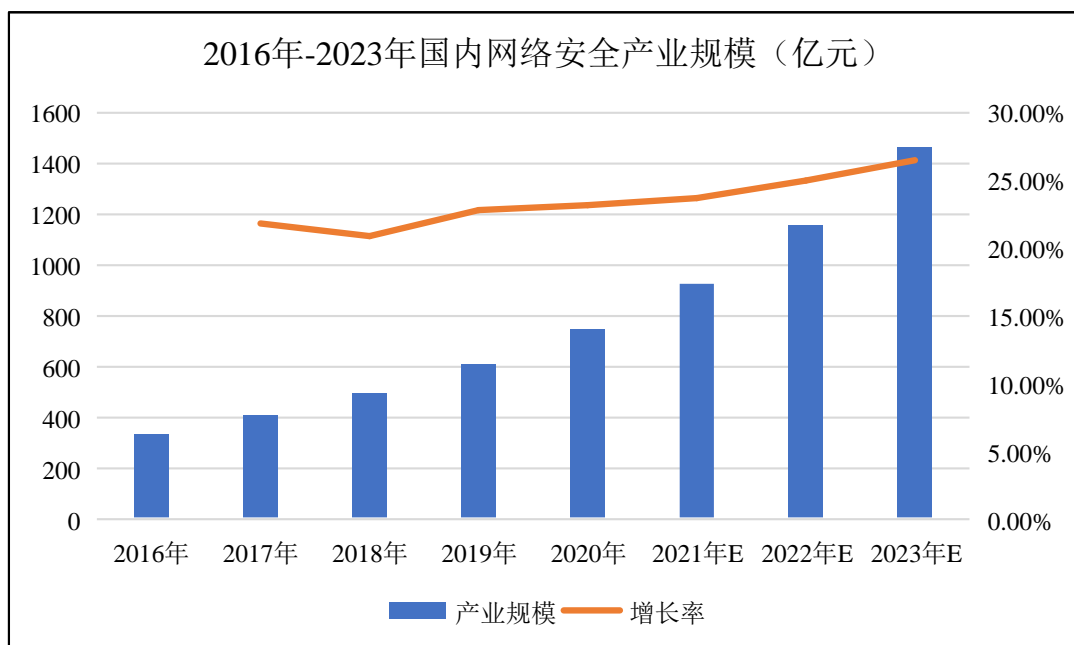
发行人终端客户主要分布在政府机关、公共事业（教育、卫生、人社、市监、交通等）、电力、运营商、互联网、金融、烟草、IT、商务服务等领域，上述客户通常实行预算管理制度和集中采购制度，在上半年制定和审批当年的年度预算和网络安全服务采购计划，在年中或下半年安排网络安全服务的采购，测评服务的实施和验收则集中在下半年尤其是第四季度。上述主要客户季节性的采购特点使得发行人的销售存在明显的季节性特征，即发行人在每年上半年新增订单、销售收入实现较少，下半年尤其是第四季度销售收入实现较多。

3、随着政府及事业单位收入占比持续增加，第四季度收入占比亦逐年上升

随着我国网络安全行业规范性逐步提升，政府机关、事业单位和国有企业在网络安全产品和服务上的投入持续增长，发行人对政府机关、事业单位、国有企业销售收入占比持续增加。2019 年至 2021 年度，发行人政府及事业单位收入从 3,399.41 万元上升至 7,491.05 万元，复合增长率为 48.45%，由于该类客户一般实行预算管理和集中采购制度，在上半年制定本年采购计划，年中或下半年进行招标、采购和建设，验收则集中在下半年尤其是第四季度，致使第四季度收入占比亦逐年上升。

4、网络安全行业的快速增长，发行人业务规模持续扩大

根据艾媒咨询发布的《2021 年中国网络安全产业发展报告》，2021 年预计产业规模将达到 926.8 亿元，较 2020 年增长约为 23.71%，且市场规模在未来 3 年预计将保持 25%的年均增速。



数据来源：艾媒咨询

受益于网络安全行业的快速增长以及发行人在自主研发、行业经验及品牌形象等方面的多年积累，形成了较强的综合竞争优势，使得发行人营业收入规模持续增长。由于网络安全行业收入存在季节性分布特征，因此随着发行人业务规模的扩大，第四季度收入占比逐年上升。

综上所述，受行业监管因素影响，终端客户多于第四季度完成相关测评工作；因终端客户交付存在季节性特征，发行人收入主要集中在第四季度；随着政府及事业单位收入占比持续增加，第四季度收入占比亦逐年上升。

（二）发行人销售收入的季节性特征与同行业可比上市公司趋势一致，符合行业特点

发行人销售收入的季节性特征与同行业可比上市公司趋势一致，均呈逐年上升趋势。2019 年至 2021 年度，发行人第四季度收入平均占比 53.12%，与同行业可比上市公司第四季度收入平均占比 52.25%基本一致，符合行业特点。

报告期内，发行人与可比上市公司主营业务收入在第四季分布情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	第四季度收入金额	第四季度收入占全年的比重	第四季度收入金额	第四季度收入占全年的比重	第四季度收入金额	第四季度收入占全年的比重
安恒信息	95,474.12	52.45%	66,276.35	50.10%	47,283.44	50.09%
绿盟科技	137,696.26	52.78%	106,718.48	53.09%	80,552.00	48.20%
奇安信	313,462.57	53.96%	229,124.64	55.06%	171,673.25	54.51%
同行业平均水平	182,210.98	53.06%	134,039.82	52.75%	99,836.23	50.93%
发行人	12,692.61	60.74%	7,944.46	55.24%	5,294.41	43.39%

注：发行人与同行业可比上市公司在主要产品和服务内容、收入结构特征等方面存在较大差异，造成原因及具体情况详见本回复问题 5 之“一、（一）发行人业务结构与选取的同行业可比上市公司的差异”

综上，发行人与可比上市公司的销售收入具有类似的季节性特征，符合行业特点。

六、请保荐人、申报会计师对进行核查并发表意见，详细说明对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查的充分性，发行人是否存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形，说明第四季度各月的收入、成本和毛利率的情况及相关特点，分析相关特点的合理性

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅不同业务类型下的主要销售合同，将合同条款与收入确认政策及《企业会计准则》进行比较分析，核实收入确认时点的准确性及谨慎性；查阅同行业可比上市公司收入确认政策，与发行人收入确认政策进行比较分析，评价发行人收入确认政策是否与同行业可比上市公司一致。

2、获取发行人报告期内与电信运营商的销售明细，查阅与电信运营商的主要合同条款；结合合同条款，访谈相关业务负责人，了解与电信运营商的服务费分成、结算方式。获取报告期内 WiFi 类产品的销售及采购明细表，分析 WiFi 类产品的销售及采购单价；查阅主要销售合同，统计报告期内需要安装和不需要

安装产品销售金额及占比，了解安装调试产品的流程及是否需支付服务费。

3、查阅安全运维业务主要销售合同及相关条款；结合主要合同条款，访谈相关业务负责人，了解合同约定验收条款及未约定验收条款的主要区别。统计报告期内通过验收凭证时确认收入及按直线法分期确认收入的金额及占比，分析变动的原因及合理性。

4、访谈相关业务负责人，了解培训服务的具体流程；获取培训服务收入明细表，查阅培训服务主要销售合同、收入确认单据，分析培训服务收入确认的准确性。

5、获取发行人报告期收入明细表，对收入进行多维度分析；结合多维度分析的结果，访谈公司管理层，了解第四季度收入占比较高的原因，评价其合理性。查阅同行业可比上市公司年度报告，将同行业季度收入及占比与发行人进行比较分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人收入确认政策与同行业可比上市公司基本一致。收入确认时点具备谨慎性，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、发行人与电信运营商按合同约定条款进行服务费分成。发行人 WiFi 类产品的销售及采购单价相对较低，对各年度销售及采购的影响相对较小。发行人 WiFi 类产品主要为需要安装的产品，随着发行人业务重心的调整，WiFi 类产品销售金额逐年下降；报告期内，WiFi 类需要安装的产品无需支付服务费。

3、合同约定验收条款及未约定验收条款的主要区别在于合同约定验收条款的会在合同中明确约定完成服务后进行验收，并在结算条款中约定验收后支付一定比例的款项；未约定验收条款则在合同中未提及验收事项或仅约定服务期限，在结算条款中未有验收后支付一定比例款项的约定。报告期内，发行人安全运维业务主要是通过验收凭证时确认收入。

4、发行人在安全培训服务完成并经客户确认后确认收入，客户确认的具体方式为客户在签到表上签认，该类业务收入确认凭证为学员签认的签到表等相关

凭据。

5、受行业监管因素影响，终端客户多于第四季度完成相关测评工作；因终端客户交付存在季节性特征，发行人收入主要集中在第四季度；随着政府机关、事业单位、国有企业占比持续增加，第四季度收入占比亦逐年上升。发行人销售收入的季节性特征与同行业可比上市公司趋势一致，符合行业特点。

（三）详细说明对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查的充分性，发行人是否存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形，说明第四季度各月的收入、成本和毛利率的情况及相关特点，分析相关特点的合理性

1、收入真实性和截止性的核查

申报会计师对发行人收入真实性、截止性执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人管理层，了解各类业务流程及收入确认方法及确认单据，评价相关关键内部控制的设计是否健全并得到有效执行；

（2）对报告期内的销售收入情况实施分析性程序，访谈发行人管理层，结合同行业可比上市公司情况，核查发行人各类业务收入变动的原因及其合理性；

（3）采取大额抽样和随机抽样的方式，对客户进行访谈，了解发行人与客户合作历史、交易情况、信用政策及无关联关系声明等信息，核查相关交易的真实性。报告期内对发行人客户访谈情况如下：

单位：万元、家

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
访谈客户家数	99	151	120	95
访谈金额	3,100.66	11,445.19	7,824.91	6,112.96
主营业务收入	5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84
访谈比例	58.31%	54.77%	54.41%	50.09%

（4）采取大额抽样和随机抽样的方式，对客户进行函证，确认当期销售金额；对于未回函的客户执行替代程序，通过核查其销售明细，获取合同、报告、交付物清单等支持性文件以测试销售收入确认的真实性。报告期内对发行人客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
主营业务收入	5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84
发函金额	4,824.41	17,029.70	11,921.86	9,442.09
发函比例	90.72%	81.49%	82.89%	77.38%
回函金额	3,610.09	12,776.18	8,938.58	6,427.94
回函占发函比例	74.83%	75.02%	74.98%	68.08%
回函占收入比例	67.88%	61.14%	62.15%	52.68%

(5) 采取大额抽样和随机抽样的方式，对报告期内不同业务类型销售收入进行细节测试，获取相关交易的合同、工作成果、交付物清单/客户验收单等支持性文件，核查发行人相关收入确认的真实性及准确性。报告期内对发行人销售收入执行的细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
主营业务收入	5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84
细节测试金额	4,733.12	17,473.23	12,529.86	9,869.99
细节测试比例	89.00%	83.61%	87.12%	80.88%

(6) 采取大额抽样和随机抽样的方式，对报告期内的销售收入进行截止性测试，获取相关交易的合同、报告、项目交付物清单等支持性文件。报告期内对发行人销售收入执行的截止性测试情况如下：

单位：万元

项目	2022年7-8月	2022年5-6月	2022年1-2月	2021年12月	2021年1-2月	2020年12月	2020年1-2月	2019年12月
截止性测试月份收入	1,846.90	2,541.65	1,133.14	7,586.61	1,241.94	4,228.69	662.66	2,218.03
截止性测试样本金额	1,672.96	2,323.66	1,037.00	6,987.53	1,125.20	3,865.42	602.08	1,997.77
截止性测试比例	90.58%	91.42%	91.52%	92.10%	90.60%	91.41%	90.86%	90.07%

2、第四季度各月的收入、成本和毛利率的情况

报告期内，发行人的收入、成本和毛利率在第四季度各月的分布情况如下：

年份	项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
----	----	--------	--------	-----

年份	项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
2021年	10月	1,865.83	839.02	55.03%
	11月	3,240.16	1,064.99	67.13%
	12月	7,586.61	1,840.22	75.74%
	其中：12月份政府、 事业单位和国有企业收入占比	81.91%	/	/
	四季度合计	12,692.61	3,744.23	70.50%
2020年	10月	1,793.75	548.30	69.43%
	11月	1,922.01	543.81	71.71%
	12月	4,228.69	1,128.97	73.30%
	其中：12月份政府、 事业单位和国有企业收入占比	72.38%	/	/
	四季度合计	7,944.46	2,221.09	72.04%
2019年	10月	1,845.93	464.57	74.83%
	11月	1,230.46	349.34	71.61%
	12月	2,218.03	588.82	73.45%
	其中：12月份政府、 事业单位和国有企业收入占比	80.43%	/	/
	四季度合计	5,294.41	1,402.73	73.51%

报告期内，发行人各期四季度营业收入呈上升趋势，2020年比2019年增长2,650.04万元，增长率达50.50%；2021年比2020年增长4,748.15万元，增长率达59.77%。除2021年10月和2021年11月外，报告期内发行人第四季度各月毛利率均维持在70%左右，毛利率总体上较为稳定。

2021年10月毛利率低于其他月份毛利率主要系个别项目毛利率较低所致。如：发行人为南方电网提供的攻防服务项目，因该项目业务结构复杂、综合程度高，涉及多个领域，部分工作需要外协技术服务，导致该项目成本较高，影响2021年10月整体毛利率。假设剔除个别项目因素影响，则发行人2021年10月毛利率为67.19%，与其他月份基本一致。

2021年11月，因培训业务收入毛利率相对较低，使得当月毛利率相对较低，若剔除此因素影响，则2021年11月毛利率为72.17%，与同期月份基本一致。

综上所述，经核查，发行人报告期内收入真实、完整，不存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形；发行人报告期内第四季度除 2021 年 10 月受个别低毛利率项目、2021 年 11 月受培训业务毛利率相对较低影响外，报告期内发行人第四季度各月收入、成本、毛利率总体稳定，毛利率均维持在 70%左右，营收规模与企业收入结构相匹配，符合行业惯例，具备合理性。

问题 10、关于客户

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人前五大客户占营业收入的比例分别为 36.19%、32.56% 和 32.51%。(2) 报告期内，中国电信集团有限公司的销售收入分别为 2,071.71 万元、2,241.81 万元、3,337.26 万元，占比分别为 16.98%、15.59%、15.97%。发行人与中国电信集团有限公司签订的合同显示，发行人不能向其他运营商提供同类业务。(3) 报告期内，中国南方电网有限责任公司的销售收入分别为 1,542.49 万元、1,432.00 万元、2,387.09 万元，占比分别为 12.64%、9.96%、11.42%。(4) 报告期内，中国移动通信集团有限公司的销售收入分别为 364.55 万元、238.50 万元、250.24 万元。(5) 2020 年新疆金贵交易科技有限公司向发行人采购 247.79 万软件销售服务。报告期内，发行人软件及硬件销售业务的收入金额为 26.55 万元、247.79 万元、15.97 万元。(6) 公司存在终端用户群分散、用户的行业分布广、单笔业务金额低的特点。

请发行人说明：

(1) 与中国电信集团有限公司及中国南方电网有限责任公司的合作背景，提供各项服务的收入金额、定价依据、销售回款政策，报告期内向发行人采购金额增加的原因及合理性，持续采购的必要性。(2) 与中国移动通信集团有限公司销售的各项业务金额，相较中国电信集团有限公司销售金额差异较大的原因，与中国移动合作是否违反中国电信集团有限公司的合同约定，是否对发行人的持续经营构成重大不利影响。(3) 报告期内新疆金贵交易科技有限公司向发行人采购大额软件的原因及合理性，采购软件产品、数量及单价，销售毛利率，与向其他客户销售同类产品的差异。(4) 列示分收入区间的客户数量、金

额分布及各期变化原因。(5)说明报告期内客户与供应商重叠的情况、原因及商业合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并针对发行人终端客户分散、单笔业务金额低的特点，说明核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查证据能否支撑核查结论。

回复：

一、与中国电信集团有限公司及中国南方电网有限责任公司的合作背景，提供各项服务的收入金额、定价依据、销售回款政策，报告期内向发行人采购金额增加的原因及合理性，持续采购的必要性

(一) 发行人与中国电信集团有限公司及中国南方电网有限责任公司的合作背景，提供各项服务的收入金额、定价依据、销售回款政策的具体内容

报告期内，发行人与中国电信集团有限公司及中国南方电网有限责任公司的合作背景及提供各项服务的收入金额、定价依据、销售回款政策的具体内容如下：

单位：万元

客户名称	合作背景	收入金额					定价依据	回款政策
		业务类型	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度		
中国电信集团有限公司	2007年宽广智通与中国电信集团股份有限公司开展网络行为管理业务合作。自宽广智通成为发行人子公司以来，双方扩展合作范围，发行人向其提供等保测评、安全评估、安全运维、网络行为管理等网络安全综合服务。	安全咨询	133.89	1,368.83	344.22	131.54	1、安全咨询：参考市场价格，并结合项目成本、资产规模等情况协商定价； 2、安全运营：参考运营商的资费收取情况，结合公司服务内容、服务量协商定价。	1、安全咨询：根据合同约定的付款时点和付款比例支付款项； 2、安全运营：按月对账，定期支付款项。
		安全运营	1,249.68	1,946.80	1,897.31	1,940.17		
		安全培训及其他	-	21.62	0.28	-		
		合计	1,383.57	3,337.26	2,241.81	2,071.71		
中国南方电网有限责任公司	中国南方电网有限责任公司系电力行业战略企业，发行人主动接洽并与其在等保测评、商密评估、安全评估、安全运维等方面形成战略合作关系。	安全咨询	294.81	1,127.92	443.72	1,255.26	参考市场价格，并结合项目成本、资产规模等情况协商定价。	根据合同约定的付款时点和付款比例支付款项。
		安全运营	51.21	1,259.17	988.11	285.45		
		安全培训及其他	-	-	0.17	1.78		
		合计	346.01	2,387.09	1,432.00	1,542.49		

(二) 报告期内向发行人采购金额增加的原因及合理性，持续采购的必要性

1、中国电信集团有限公司

报告期内，中国电信向发行人采购服务主要为安全咨询和安全运营服务，其中安全咨询服务采购金额呈现快速增长的态势，安全运营服务采购金额维持平稳。中国电信向发行人采购安全咨询服务快速增加、持续采购安全运营服务的原因主要如下：

(1) 从客户采购需求方面看，法规政策、技术升级和安全事件三大因素共同驱动各政府机关、企事业单位增加网络安全投入。在此背景下，近年来，中国电信大力推广网络安全一站式解决方案，并根据自身业务规模向发行人采购相应的等保测评、安全评估服务，作为一站式解决方案的重要组成部分。报告期内，受益于行业整体规模的快速增长以及业务推广力度的增强，中国电信对于等保测评、安全评估服务的需求呈现较大幅度的增长态势。

(2) 从服务供给方面看，在立体式竞争优势体系的支撑下，发行人与中国电信的合作粘性逐步增强，推动双方业务合作规模的逐步增加。一方面，发行人深耕网络安全行业数十年，已拥有较为齐备的网络安全服务资质和突出的网络安全综合服务能力。另一方面，发行人重视技术创新和服务升级，并通过建立完善创新机制、培养优秀研发团队、引进优秀技术人才、坚持技术创新导向和持续积累研发实践经验，不断形成自己的创新技术和核心竞争力。服务能力优势叠加技术优势为双方的紧密合作奠定了坚实的基础。

(3) 除上述情况外，由于中国电信对供应商的认证门槛较高，且已与发行人形成长期稳定的合作关系，因此其替代成本较高。以网络行为管理服务为例，若中国电信与发行人停止合作，则其需对终端客户所使用的超过 40 万安全审计运营设备进行替换，成本较为高昂。

综上所述，报告期内中国电信网络安全服务采购需求逐年上升，且发行人具备较为突出的竞争优势，支撑其与中国电信的深度合作。同时双方已形成长期稳定的合作关系，替代成本较高，因此中国电信向发行人采购金额增加具备合理性、向发行人的持续采购具备必要性。

2、中国南方电网有限责任公司

报告期内，南方电网向发行人采购服务主要为安全咨询和安全运营服务，其中安全运营服务采购金额增长较快，主要系在安全运维需求快速增长的情况下，南方电网基于成本效益最优化原则增加采购，具体情况如下：

近年来，随着社会信息化、网络化、数字化、智能化的深入推进，网络安全已成为各行业发展进程中不可或缺的一部分，而对于关系到国计民生的电力行业，网络安全保障显得更为重要。2018年9月，国家能源局发布《国家能源局关于加强电力行业网络安全工作的指导意见》（国能发安全[2018]72号），强调全国电力行业相关的各单位应按《网络安全法》等相关法律法规的要求，加强关键信息基础设施安全保护，提升电力监控系统安全防护水平，强化网络安全防护体系，防范和遏制重大网络安全事件，保障电力系统安全稳定运行和电力可靠供应。

在国家法律法规和行业政策的推动下，报告期内，南方电网网络安全服务需求持续增加，并逐步加深与发行人的合作。一方面，在网络安全服务需求持续增加的背景下，受限于技术人员数量限制及秉承成本效益最优化的运营原则，南方电网对于网络安全服务的采购需求呈现持续上升的态势；另一方面，发行人2014年已与南方电网建立良好的战略合作关系，经过多年深耕电力行业客户并向南方电网提供网络安全综合服务，发行人已具备较为丰富的电力行业服务经验，且了解南方电网的系统资产情况及信息系统运行情况，因此服务成本较低，亦有利于南方电网降低网络安全服务采购成本。

综上所述，报告期内，发行人已积累了较为丰富的电力行业服务经验，且南方电网网络安全服务采购需求呈现持续上升的态势，并与发行人具备良好的合作基础，其供应商更换成本较高，因此南方电网向发行人采购金额增加具备合理性、向发行人的持续采购具备必要性。

二、与中国移动通信集团有限公司销售的各项业务金额，相较中国电信集团有限公司销售金额差异较大的原因，与中国移动合作是否违反中国电信集团有限公司的合同约定，是否对发行人的持续经营构成重大不利影响

报告期各期，发行人向中国移动所提供的具体服务内容及销售金额情况如下：

单位：万元

业务类别	服务内容	2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
等保测评	为项目提供等保测评服务并出具相应测评报告。	-	-	-	27.30
安全评估	为项目提供软件测评服务。	-	17.17	-	-
信息及技术服务	为中国移动提供移动代理服务器（Mobile Agent Server）业务。	230.58	233.07	238.50	337.25

报告期内，发行人主要向中国移动提供信息及技术服务、向中国电信集团有限公司主要提供网络行为管理服务和安全咨询服务，其服务内容存在较大差异。同时，发行人与中国电信集团有限公司所签订的业务合同约定发行人不可以向第三方提供网络行为管理服务，不存在发行人不可以向其他第三方提供等保测评、安全评估和信息及服务的相关限制。因此，发行人与中国移动的合作未违反中国电信的合同约定，不存在对发行人的持续经营能力构成重大不利影响的情况。

三、报告期内新疆金贵交易科技有限公司向发行人采购大额软件的原因及合理性，采购软件产品、数量及单价，销售毛利率，与向其他客户销售同类产品的差异

（一）报告期内新疆金贵交易科技有限公司向发行人采购大额软件的原因及合理性，采购软件产品、数量及单价，销售毛利率

新疆金贵向发行人采购的软件产品、数量及单价以及销售毛利率情况如下：

销售产品	合同签订时间	销售数量	销售价格（万元）	毛利率
电子交易系统源代码	2020年9月	1	280	97.35%

上述采购的原因及合理性具体如下：

1、新疆金贵作为系统集成商，根据项目需求对外采购软件源代码并根据特定需求进行二次开发，符合成本效益原则

2020年9月，新疆金贵交易科技有限公司与新疆国际陆港物联信息科技有限公司签订《软件工程合同》，承接“中欧班列乌鲁木齐集结中心-枢纽综合信息服务平台功能拓展项目统一支付结算平台”项目。在承接项目后，新疆金贵交

易科技有限公司基于项目进度及成本效益的原则，对外采购项目部分平台的源代码，因此其拥有软件采购需求。

2、发行人看好网络安全在电子交易领域的广阔发展前景，并已开始技术研发，在具备相应的技术积累后，积极进行市场推广，相关技术能够契合新疆金贵的采购需求

随着社会信息化、网络化、数字化、智能化的深入推进，电子交易行业亦同步快速发展。发行人作为网络安全服务领域的综合服务提供商，为布局电子交易网络安全业务领域，开展了相关的技术研发，并形成一定技术成果，与新疆金贵的采购需求较为匹配，因此双方达成明确合作意向，由发行人向新疆金贵销售项目源代码。

3、发行人向新疆金贵销售的与电子交易相关的底层源代码具备通用性且前期已形成相应的研发成果，故销售时毛利率相对较高

发行人基于前期技术积累，已形成与电子交易领域相关的研发成果且具有通用性，在发行人与新疆金贵交易科技有限公司达成合作意向并签订业务合同后，发行人技术人员仅需对原有代码及技术进行简单调整即可满足交付条件，因此该项目所需成本较低，毛利率相对较高。

4、新疆金贵向发行人采购通用源代码技术后，仍需进行二次开发以用于其终端客户系统的建设

发行人研发的成果系与电子交易领域相关的底层技术，客户向发行人采购通用技术后，仍需进行二次开发。新疆金贵交易科技有限公司是一家信息系统集成商，具备系统集成和二次开发的能力，主要为新疆地区政企客户提供系统集成业务，因其为下游客户新疆国际陆港（集团）有限责任公司开发电子交易平台需要与其相关的底层源代码，故向发行人采购与电子交易相关的源代码经二次开发后用于最终客户的系统建设。

综上，发行人为布局与电子交易相关的业务，前期已进行与电子交易领域相关的技术研发；发行人向新疆金贵交易科技有限公司销售的与电子交易相关的底层源代码具备通用性且前期已形成相应的研发成果，故销售时毛利率相对较高；新疆金贵交易科技有限公司向发行人采购通用源代码技术后，再进行二次开发以

用于其终端客户系统的建设，符合其成本效益原则。因此，项目采购具有合理的商业背景，项目毛利率较高也具备合理性。

（二）向其他客户销售同类产品的情况

发行人深耕网络安全行业数十年，已拥有突出的网络安全综合服务能力和相关技术积累，发行人看好网络安全在电子交易领域的广阔发展前景，在完成前期技术研发和底层技术积累后，积极开展软件技术的推广，目前已与多家客户进行商务洽谈并达成合作意向。

四、列示分收入区间的客户数量、金额分布及各期变化原因

（一）发行人收入区间的客户数量、金额分布情况

报告期内，发行人收入区间的客户数量、金额分布情况如下：

年份	项目	数量（个）	数量占比	金额（万元）	收入占比
2022年1-6月	10万以下	450	82.57%	1,482.44	27.88%
	10万-50万	83	15.23%	1,533.09	28.83%
	50万-100万	8	1.47%	493.46	9.28%
	100万以上	4	0.73%	1,808.97	34.02%
	合计	545	100.00%	5,317.96	100.00%
2021年度	10万以下	1,401	78.71%	4,660.60	22.30%
	10万-50万	315	17.70%	6,330.32	30.29%
	50万-100万	40	2.25%	2,618.13	12.53%
	100万以上	24	1.35%	7,288.84	34.88%
	合计	1,780	100.00%	20,897.89	100.00%
2020年度	10万以下	1,297	83.52%	3,438.21	23.91%
	10万-50万	215	13.84%	4,024.87	27.99%
	50万-100万	24	1.55%	1,766.17	12.28%
	100万以上	17	1.09%	5,152.87	35.83%
	合计	1,553	100.00%	14,382.13	100.00%
2019年度	10万以下	1,603	88.37%	3,334.10	27.32%
	10万-50万	185	10.20%	3,550.36	29.09%
	50万-100万	11	0.61%	717.00	5.88%
	100万以上	15	0.83%	4,601.38	37.71%

	合计	1,814	100.00%	12,202.84	100.00%
--	----	-------	---------	-----------	---------

如上表所示，报告期内，发行人的客户数量分别为 1,814 个、1,553 个、1,780 个和 545 个。按收入区间来划分，报告期内，收入 10 万元以下的客户数量占比分别为 88.37%、83.52%、78.71%和 82.57%；收入在 10-50 万元的客户数量占比分别为 10.20%、13.84%、17.70%和 15.23%；收入在 50-100 万元的客户数量占比分别为 0.61%、1.55%、2.25%和 1.47%；收入在 100 万元以上的客户数量占比分别为 0.83%、1.09%、1.35%和 0.73%。发行人的客户数量主要集中在收入 10 万元以下，报告期内各收入区间客户数量占比相对稳定。

按收入区间来划分，报告期内，收入 10 万元以下的客户的收入占比分别为 27.32%、23.91%、22.30%和 27.88%；收入在 10-50 万元的客户的收入占比分别为 29.09%、27.99%、30.29%和 28.83%；收入在 50-100 万元的客户的收入占比分别为 5.88%、12.28%、12.53%和 9.28%；收入在 100 万元以上的客户的收入占比分别为 37.71%、35.83%、34.88%和 34.02%。报告期内发行人各收入区间的收入占比结构相对稳定。

综上，发行人客户数量和收入金额的分布情况体现了发行人客户分散、单笔业务金额低的特点。

(二) 发行人收入区间的客户数量、金额分布情况各期变化原因

发行人的客户数量主要集中在收入 10 万元以下，报告期内客户数量占比 88.37%、83.52%、78.71%和 82.57%，各期占比较为稳定；发行人的收入金额分布结构也较为稳定。因此，从客户数量占比和收入金额占比来看，发行人按收入区间列示的客户数量和金额分布各自的占比在各期变化较小。

综上所述，发行人报告期内各收入区间占比稳定。

五、说明报告期内客户与供应商重叠的情况、原因及商业合理性

(一) 报告期内客户与供应商重叠的情况、原因及商业合理性

报告期内，对单家交易对手对应的累计销售与采购金额均在 10 万元以上的业务往来情况如下：

单位：万元

名称	类别	服务内容	2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
中国电信集团有限公司	采购	IDC服务、 通讯服务、 销售服务、 技术服务	22.66	72.86	72.08	73.14
	销售	安全运营、 安全咨询 等	1,383.57	3,337.26	2,241.81	2,071.71
北明软件有限公司	采购	销售服务	-	-	58.96	-
	销售	安全咨询	23.49	15.00	29.81	31.32
广东颐点科技有限公司	采购	销售服务	27.54	32.69	41.38	10.95
	销售	安全咨询	20.75	51.51	-	4.34
广州安海信息安全技术有限公司	采购	销售服务	-	33.96	37.74	1.19
	销售	安全咨询	-	-	26.42	2.83
广州飞粤企业管理有限公司	采购	销售服务	-	30.98	26.54	13.12
	销售	安全咨询	-	56.51	66.99	64.99
河源市尖锋信息科技有限公司	采购	销售服务	2.80	12.25	2.64	-
	销售	安全咨询	3.02	6.04	10.46	2.83
惠州市英华联合实业有限公司	采购	销售服务	22.41	9.96	5.56	2.26
	销售	安全咨询	3.02	13.96	7.55	-
宁夏大象电子商务有限公司	采购	销售服务	21.27	69.83	24.05	39.19
	销售	安全培训	-	19.81	-	-
汕头市安信达信息科技有限公司	采购	销售服务	-	3.68	21.17	14.59
	销售	安全咨询	-	4.91	11.32	13.40
韶关市友辰信息技术有限公司	采购	销售服务	1.13	3.66	5.00	9.27
	销售	安全咨询、 安全运营	-	-	0.31	15.44
深信服科技股份有限公司	采购	技术服务	73.69	142.38	11.48	14.15
	销售	安全咨询	33.02	39.15	-	-
深圳市恒广科技有限公司	采购	销售服务	9.61	47.31	8.28	0.19
	销售	安全咨询	0.37	11.70	-	-
深圳市九曲网科技有限公司	采购	技术服务	6.79	13.58	7.92	-
	销售	安全咨询	8.11	19.91	1.13	-
深圳市亚驰迅科技有限公司	采购	销售服务	0.10	6.31	11.55	11.41

名称	类别	服务内容	2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
	销售	安全咨询	3.07	10.21	31.02	3.00
深圳市易聆科信息技术股份有限公司	采购	技术服务	-	151.29	-	-
	销售	安全咨询	2.83	5.66	16.98	-
深圳市众云网有限公司	采购	销售服务	-	-	31.32	-
	销售	安全咨询	3.77	42.64	-	3.77
阳江市硕德科技有限公司	采购	销售服务	1.04	4.81	18.65	10.98
	销售	安全咨询、安全运营	-	-	1.39	76.20
珠海易云科技有限公司	采购	销售服务	2.18	18.20	0.83	2.72
	销售	安全咨询	-	6.23	2.83	2.83
广东中拓信息技术有限公司	采购	销售服务	-	5.90	8.11	24.86
	销售	安全咨询	-	10.85	-	5.66

报告期内，客户与供应商发生重叠的主要原因如下：

1、中国电信作为知名运营商，通讯服务、IDC 服务系其主营业务，因此发行人向其采购上述服务、销售网络安全服务具备合理性

中国电信作为大规模电信运营商，向发行人采购安全咨询、安全运营、安全培训、信息技术服务等网络信息安全相关服务的需求量大；发行人的业务实施需要网络和大量数据存储空间，因此通讯服务、IDC 服务的采购需求较大，双方销售和采购的内容都与主营业务相关，销售和采购的具体内容不同，且不属于同一个项目，也不与同一个合同相关，其采购和销售均具有合理的商业实质。

2、信息技术服务行业细分领域众多、产品互补性强，促使发行人向同一单位销售网络安全服务、采购技术服务

信息技术服务行业包括信息技术咨询、信息技术运维、设计开发服务、测试服务、数据处理服务、集成实施服务、培训服务、信息系统增值服务等多个细分领域，发行人业务主要侧重于信息技术安全领域。一方面，在国家政策的落实和网络安全意识的普及下，与信息技术应用相关的企事业单位对信息技术安全的需求增加。另一方面，发行人提供的安全咨询等服务需要采购相关配套的软件升级及硬件设备，或涉及其他细分领域的信息技术服务。因此，发行人既为同一单位

提供信息技术安全服务，又向其采购其他项目所需的软件、硬件或其他信息技术服务具有商业合理性。

3、客户、服务商推介系发行人业务开拓的重要方式之一，因此发行人既向客户销售网络安全服务，又向其采购销售服务具备合理性

(1) 发行人深耕行业多年，积累了优质的客户资源，基于良好的口碑效应，存在已合作客户向发行人推荐新客户的情形

公司围绕等保测评领域，不断拓展商密评估、安全评估、安全运维和安全培训业务，持续为客户提供优质的综合服务，形成了良好的口碑，建立了较高的品牌知名度，得到了广大客户群的认可与推荐。在口碑效应下，报告期内存在部分已合作客户向发行人推荐新客户的情形，在促成发行人与新客户成功签约的前提下，发行人基于自身定价原则向其支付销售服务费用。因此，发行人既为同一单位提供信息技术安全服务，又向其采购销售服务具有商业合理性。

(2) 发行人服务商系集成商，基于终端客户内部管理要求的考虑，发行人存在与服务商或终端用户签约两种模式

发行人合作服务商及技术服务商均属于发行人的供应商，由于大部分合作服务商均为网络安全行业领域里的技术服务商，主营业务多数系系统集成、软件开发，具有较丰富的客户资源。发行人对外销售既存在直接与业主签约，亦存在与集成服务商签约的情况，与集成服务商签约系行业惯例，有利于业主的系统建设效率。

综上所述，客户与供应商存在重叠的情形具有商业合理性。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并针对发行人终端客户分散、单笔业务金额低的特点，说明核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查证据能否支撑核查结论

(一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取中国电信、南方电网的销售明细表，查阅发行人与中国电信、南方电网的销售合同，并访谈发行人的主要业务负责人、业务经办人员，了解发行人

与中国电信、南方电网的合作背景、业务增加的原因，以及报告期内与其持续合作的合理性、可持续性。

2、获取对中国移动销售的明细表，查阅主要销售合同，将其合同条款与中国电信合同条款进行比较分析；访谈相关业务负责人，了解相关合同条款的约定对业务的影响，评价业务的可持续性。

3、获取新疆金贵销售合同、过程文档、验收报告等相关资料，核实交易的原因；访谈相关业务负责人，了解业务开展的原因、背景，评价其合理性。了解向与其他客户签署的意向性协议情况。

4、获取报告期各期收入明细表，按收入区间分类统计对应的客户数量及金额并分析其变化原因；访谈相关业务负责人，了解各收入区间客户数量及金额变化的原因，评价其合理性。

5、向发行人了解客户与供应商重叠的原因；走访了主要的客户及供应商，确认相关交易的真实性；获取客户/供应商的重大合同，分析关键合同条款的合理性；检查客户/供应商公示的工商信息中经营范围与交易内容的匹配性，并核查其是否与发行人存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、已说明与中国电信集团有限公司及中国南方电网有限责任公司的合作背景、收入金额、定价依据、销售回款政策等。报告期内，中国电信网络安全服务采购需求逐年上升，且发行人具备较为突出的竞争优势，支撑其与中国电信的深度合作；同时双方已形成长期稳定的合作关系，替代成本较高，因此中国电信向发行人采购金额增加具备合理性、向发行人的持续采购具备必要性。报告期内，南方电网网络安全服务采购需求呈现持续上升的态势，且其与发行人具备良好的合作基础，因此南方电网向发行人采购金额增加具备合理性、向发行人的持续采购具备必要性。

2、报告期内，发行人主要向中国移动提供信息及技术服务、向中国电信集团有限公司主要提供网络行为管理服务，其服务内容存在较大差异；同时，根据发行人与中国电信集团有限公司所签订的业务合同，不存在发行人不可以向其他

第三方提供等保测评、安全评估和信息及技术服务的相关约定；因此，发行人与中国移动的合作未违反中国电信的合同约定，不存在对发行人的持续经营能力构成重大不利影响的情况。

3、新疆金贵与新疆国际陆港物联信息科技有限公司签订《软件工程合同》，因此拥有采购大额软件的业务需求，且发行人拥有较强的技术研发实力，可匹配新疆金贵的软件采购需求，因此双方开展业务合作，业务具有合理性；发行人向新疆金贵销售软件的毛利率较高主要系发行人前期已开展相近技术的研发，其研发成果仅经少量调整后即可满足销售要求，因此项目所需成本较低，具备合理性。截至本回复出具日，发行人积极开展软件技术推广，目前与多家客户进行商务洽谈并达成合作意向。

4、发行人已经列示收入区间的客户数量、金额分布。发行人报告期内销售交易具备商业实质，发行人的客户分散在各个行业，民营企业单份合同采购安全服务数量少，符合终端客户分散、单笔业务金额低特点。

5、报告期内，客户与供应商重叠的情形主要是基于各自业务需求而发生，销售和采购定价公允，具有商业合理性。

（三）针对发行人终端客户分散、单笔业务金额低的特点，说明核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查证据能否支撑核查结论

针对发行人终端客户分散、单笔业务金额低的特点，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）采取大额抽样和随机抽样的方式，对客户进行访谈，了解发行人与客户合作历史、交易情况、信用政策及无关联关系声明等信息，核查相关交易的真实性。报告期内对发行人客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
访谈客户家数	99	151	120	95
访谈金额	3,100.66	11,445.19	7,824.91	6,112.96
主营业务收入	5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84
访谈金额占收入比	58.31%	54.77%	54.41%	50.09%

(2) 采取大额抽样和随机抽样的方式，对客户进行函证，确认当期销售金额；对于未回函的客户执行替代程序，通过核查其销售明细，获取合同、报告、交付物清单等支持性文件以测试销售收入确认的真实性。报告期内对发行人客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
主营业务收入	5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84
发函金额	4,824.41	17,029.70	11,921.86	9,442.09
发函比例	90.72%	81.49%	82.89%	77.38%
回函金额	3,610.09	12,776.18	8,938.58	6,427.94
回函占发函比例	74.83%	75.02%	74.98%	68.08%
回函占收入比例	67.88%	61.14%	62.15%	52.68%

(3) 采取大额抽样和随机抽样的方式，对报告期内不同业务类型销售收入进行细节测试，获取相关交易的合同、工作成果、交付物清单/客户验收单等支持性文件，核查发行人相关收入确认的真实性及准确性。报告期内对发行人销售收入执行的细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
主营业务收入	5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84
细节测试样本金额	4,733.12	17,473.23	12,529.86	9,869.99
细节测试比例	89.00%	83.61%	87.12%	80.88%

(4) 采取大额抽样和随机抽样的方式，对报告期内的销售收入进行截止性测试，获取相关交易的合同、报告、项目交付物清单等支持性文件。报告期内对发行人销售收入执行的截止性测试情况如下：

单位：万元

项目	2022年7-8月	2022年5-6月	2022年1-2月	2021年12月	2021年1-2月	2020年12月	2020年1-2月	2019年12月
截止性测试月份收入	1,846.90	2,541.65	1,133.14	7,586.61	1,241.94	4,228.69	662.66	2,218.03
截止性测试样本金额	1,672.96	2,323.66	1,037.00	6,987.53	1,125.20	3,865.42	602.08	1,997.77

项目	2022年 7-8月	2022年 5-6月	2022年 1-2月	2021年 12月	2021年 1-2月	2020年 12月	2020年 1-2月	2019年 12月
截止性测试比例	90.58%	91.42%	91.52%	92.10%	90.60%	91.41%	90.86%	90.07%

综上所述，针对发行人终端客户分散、单笔业务金额低的特点，保荐机构和申报会计师制定并获取了充分、适当的核查程序及核查证据，相关核查证据能够支撑核查结论。

问题 11、关于采购与供应商

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人前五大供应商采购金额分别为 469.85 万元、539.13 万元和 681.13 万元，占比分别为 24.85%、22.57%和 16.64%。报告期内，发行人前五大供应商变动较大，单个供应商采购金额较小。(2) 报告期内，发行人采购的产品及服务主要是第三方技术服务、销售服务、物业租赁服务、服务过程中所需的辅助产品等。(3) 发行人 2019 年、2020 年向中国电信集团有限公司采购 IDC 服务、通讯服务、销售服务，金额分别为 73.14 万元、72.08 万元。(4) 发行人 2019 年向俞绥玲采购物业租赁 73.54 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期内发行人前五大供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务、注册资本、人员规模、采购产品、交易金额、与发行人的合作历史、关联关系。(2) 结合发行人客户的地域集中度、采购的服务及产品特征，分析报告期内前五大供应商变化较大且较为分散的原因及合理性，采购金额与发行人项目情况及业务规模的匹配性。(3) 说明报告期内第三方技术服务、销售服务、物业租赁服务、服务过程中所需的辅助产品的采购金额及占比。(4) 说明向中国电信集团有限公司采购各项服务的金额，采购销售服务的真实性及合理性，主要合同条款，对应的销售客户及实施项目，是否为销售返点。(5) 说明 2019 年后未在俞绥玲采购物业租赁的原因。(6) 说明报告期各期成立当年或次年即与发行人开展交易的原因及合理性，相关采购金额及占比。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明核查方法、核查过程、核查

证据、核查比例及核查结论，相关核查的充分性。

回复：

一、说明报告期内发行人前五大供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务、注册资本、人员规模、采购产品、交易金额、与发行人的合作历史、关联关系

报告期各期，发行人前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	成立时间	主营业务	注册资本	人员规模	采购产品	与发行人的合作历史	关联关系
2022年1-6月	1	广州卓为信息科技有限公司	198.11	2013/4/17	经营软件开发及外包、信息技术咨询、信息系统集成、计算机系统、计算机软硬件及辅助设备零售等	501.00	少于 50 人	技术服务	自 2022 年开始	无
	2	广州雄锋物业管理有限公司	107.81	2010/8/16	经营物业管理、房产租赁、建筑物清洁	1,000.00	少于 50 人	物业租赁	自 2017 年开始	无
	3	深信服科技股份有限公司	73.69	2000/12/25	经营企业级网络安全、云计算及 IT 基础设施、基础网络与物联网产品和服务等	41,565.16	5000-5999 人	技术服务	自 2019 年开始	无
	4	广东胜通和科技服务有限公司	67.40	2018/2/11	经营人力资源、业务培训、网络与信息安全软件开发、网络技术服务等	2,100.00	800-899 人	评审、培训服务	自 2021 年开始	无
	5	广东方瑞信息技术有限公司	34.51	2016/12/27	经营安全系统监控、计算机及相关配件销售、软件及信息技术咨询服务	3,001.00	少于 50 人	软件及设备	自 2021 年开始	无
2021年度	1	深圳市易聆科信息技术股份有限公司	151.29	2004/4/21	经营信息安全产品、系统集成及服务	4,235.06	100-199 人	技术服务	自 2021 年开始	无
	2	广州秀容能源科技有限公司	149.92	2017/1/19	经营信息技术开发、咨询、推广服务；软件开发、销售；能源技术研发、管理；电气设备及元器件销售等	1,000.00	少于 50 人	销售服务	自 2020 年开始	无

期间	序号	供应商名称	采购金额	成立时间	主营业务	注册资本	人员规模	采购产品	与发行人的合作历史	关联关系
	3	深信服科技股份有限公司	142.38	2000/12/25	经营企业级网络安全、云计算及 IT 基础设施、基础网络与物联网产品和服务等	41,565.16	5000-5999 人	技术服务	自 2019 年开始	无
	4	广州雄锋物业管理有限公司	134.85	2010/8/16	经营物业管理、房产租赁、建筑物清洁	1,000.00	少于 50 人	物业租赁	自 2017 年开始	无
	5	广东隆迅科技有限公司	102.69	2015/3/20	经营人力资源、信息技术咨询、特种作业人员安全技术培训、教育教学检测和评价等服务	1,000.00	少于 50 人	技术服务	自 2019 年开始	无
2020 年度	1	广州华鑫信息技术有限责任公司	165.09	2017/12/6	经营信息技术开发、咨询；软件开发、销售；计算机及通讯设备租赁销售等	5,000.00	少于 50 人	技术服务	自 2020 年开始	无
	2	广州雄锋物业管理有限公司	154.56	2010/8/16	经营物业管理、房产租赁、建筑物清洁	1,000.00	少于 50 人	物业租赁	自 2017 年开始	无
	3	广州鸿德信息科技有限公司	84.91	2015/3/16	经营信息系统集成及运行维护、咨询服务；网络安全、软件开发、外包服务；计算机软硬件产品开发、销售等	3,001.00	少于 50 人	技术服务、销售服务	自 2016 年开始	无
	4	中国电信集团有限公司	72.08	1995/4/27	经营固定电话、移动通信、卫星通信、互联网接入及应用等综合信息服务	21,310,000.00	10000 人以上	IDC 服务、通讯服务、销售服务	自 2007 年开始	无
	5	贵州星博创科技有限公司	62.48	2018/6/28	经营网络信息安全、等级保护咨询测评建设、系统及安全集成、安全服务、	500.00	少于 50 人	销售服务	自 2018 年开始	无

期间	序号	供应商名称	采购金额	成立时间	主营业务	注册资本	人员规模	采购产品	与发行人的合作历史	关联关系
					运维服务、安全加固、风险评估、安防监控等					
2019年度	1	上海纽盾科技股份有限公司	132.08	2009/3/9	经营网络安全产品研发、生产、销售、售后服务	3,000.00	50-99人	技术服务	自2019年开始	无
	2	广州雄锋物业管理有限公司	118.09	2010/8/16	经营物业管理、房产租赁、建筑物清洁	1,000.00	少于50人	物业租赁	自2017年开始	无
	3	俞绥玲	73.54	/	/	/	/	物业租赁	自2018年开始	无
	4	中国电信集团有限公司	73.14	1995/4/27	经营固定电话、移动通信、卫星通信、互联网接入及应用等综合信息服务	21,310,000.00	10000人以上	IDC服务、通讯服务	自2007年开始	无
	5	广州坤扬电子科技有限公司	73.01	2015/10/16	经营通信工程设计服务、通信系统设备制造、通信终端设备制造销售等	380.00	少于50人	通信设备	自2015年开始	无

二、结合发行人客户的地域集中度、采购的服务及产品特征，分析报告期内前五大供应商变化较大且较为分散的原因及合理性，采购金额与发行人项目情况及业务规模的匹配性

（一）报告期内前五大供应商变化较大且较为分散的原因及合理性

1、固定性采购：固定性成本支出整体较为稳定

发行人固定性成本支出主要为物业租赁服务、IDC 服务等，该类支出整体较为稳定。如：向广州雄锋物业管理有限公司、俞绥玲采购物业租赁服务；向中国电信集团有限公司采购 IDC 服务等。

2、技术服务采购：服务商技术能力较为趋同，发行人基于项目需求、及时性和便捷性，不同项目采购技术服务存在差异

发行人主营安全咨询、安全运营和安全培训服务，按项目制核算，下游客户主要为政府机关、事业单位和国有企业，该类客户对服务的综合性和及时性等要求较高，发行人在内部技术资源有限的情况下，存在向其他技术服务商采购技术支撑服务的情形。

由于市场上提供第三方技术服务的公司较多，且服务商技术能力较为趋同。发行人一方面为减少对单一或少数供应商的依赖，另一方面结合项目进度、项目技术需求、供应商以往合作情况、及时性、便捷性等因素综合考量以选择最优供应商；因此，报告期内主要技术服务供应商存在一定的变动，主要是发行人根据项目需求采取主动管理所致。

3、销售服务采购：发行人下游客户分散、行业分布广且单笔服务金额小，不同项目存在不同的合作服务商

发行人销售项目及对应下游客户涵盖政府机关、公共事业（教育、卫生、人社、市监、交通等）、电力、运营商、互联网、金融、烟草、IT、商务服务等众多领域，总体呈现行业分布广、单笔服务金额小的特点，分散性特点较突出。发行人针对自身所处发展阶段，基于成本效益原则，采取与合作服务商共同开拓网络安全服务市场的模式，以实现快速切入市场。上述销售服务均与发行人销售项目直接挂钩，因此也呈现较为分散的特点，具有合理性。

综上所述，报告期内，发行人物业租赁服务、IDC 服务等固定支出类供应商整体较为稳定；技术服务类供应商：因服务商技术能力较为趋同，受项目需求、及时性和便捷性等因素影响存在一定的变动；销售服务类供应商：受下游客户分散、行业分布广且单笔服务金额小的特点的影响存在一定变动，其符合行业特性和商业逻辑，具有合理性。

（二）采购金额与发行人项目情况及业务规模的匹配性

报告期内，公司的采购由第三方技术服务、销售服务、物业租赁服务、服务过程中所需要的辅助产品所组成，其中：第三方技术服务和销售服务费合计占比均超过 70%，是公司采购的主要内容。物业租赁服务和服务过程中所需要的辅助产品属于公司相对固定的支出，报告期内各期金额较为稳定。

1、采购金额及对应项目情况

报告期内，发行人向前五大供应商的采购金额及对应项目情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	对应项目客户	对应项目情况	对应项目金额
2022年1-6月	1	广州卓为信息科技有限公司	技术服务	198.11	南方电网数字电网研究院有限公司	网络边界安全评估服务项目	276.45
	2	广州雄锋物业管理有限公司	物业租赁	107.81	/	固定性支出，在所有项目中分摊，无对应项目	/
	3	深信服科技股份有限公司	技术服务	73.69	天翼云科技有限公司	云客户安全运维服务项目	430.24
	4	广东胜通和科技服务有限公司	评审、培训服务	67.40	/	信息系统定级专家评审、安全培训服务	/
	5	广东方瑞信息技术有限公司	软件及设备	34.51	深圳市正杰智能工程有限公司	惠州白盆珠水库安全监测项目	65.00
2021年度	1	深圳市易聆科信息技术股份有限公司	技术服务	151.29	南方电网数字电网研究院有限公司	网络安全攻防综合服务项目	439.87
	2	广州秀容能源科技有限公司	销售服务	149.92	广东电网有限责任公司电力科学研究院	输变电工程电力监控系统网络安全测试项目	367.85

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	对应项目客户	对应项目情况	对应项目金额
	3	深信服科技股份有限公司	技术服务	142.38	天翼云科技有限公司、中时讯通信建设有限公司	等保咨询安全资源池服务项目	根据实际服务情况按月结算
	4	广州雄锋物业管理有限公司	物业租赁	134.85	/	固定性支出，在所有项目中分摊，无对应项目	/
	5	广东隆迅科技有限公司	技术服务	102.69	个人	安全培训服务	按培训人员人数收取培训费用
2020年度	1	广州华鑫信息技术有限责任公司	技术服务	165.09	华为软件技术有限公司	信息系统安全专家服务	205.41
	2	广州雄锋物业管理有限公司	物业租赁	154.56	/	固定性支出，在所有项目中分摊，无对应项目	/
	3	广州鸿德信息科技有限公司	技术服务、销售服务	84.91	广东省政务服务数据管理局、中国民用航空中南地区空中交通管理局	1、技术服务：信息系统等保测评及网络安全服务项目； 2、销售服务：广东“数字政府”政务信息化安全服务采购项目	202.20
	4	中国电信集团有限公司	IDC 服务、通讯服务、销售服务	72.08	中国电信股份有限公司广东分公司、广东亿迅科技有限公司	1、IDC 服务：固定性支出，在所有项目中分摊，无对应项目； 2、通讯服务：网络行为管理服务项目； 3、销售服务：信息系统信息安全等级保护测评服务项目	根据实际服务情况按月结算
	5	贵州星博创科技有限公司	销售服务	62.48	中国烟草总公司贵州省公司	信息系统等保测评及网络安全服务项目	119.00
2019年度	1	上海纽盾科技股份有限公司	技术服务费	132.08	南方电网数字电网研究院有限公司	网络安全值守安全专项服务项目	241.50
	2	广州雄锋物业管理有限公司	物业租赁	118.09	/	固定性支出，在所有项目中分摊，无对应项目	/
	3	俞绥玲	物业租赁	73.54	/	固定性支出，在所有项目中分摊，无对应项目	/

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	对应项目客户	对应项目情况	对应项目金额
	4	中国电信集团有限公司	IDC 服务、通讯服务	73.14	中国电信股份有限公司广东分公司、中国电信股份有限公司广东号百信息服务分公司	1、IDC 服务：固定性支出，在所有项目中分摊，无对应项目；2、通讯服务：网络行为管理服务项目	根据实际服务情况按月结算
	5	广州坤扬电子科技有限公司	通信设备	73.01	北京庆瑞霖科技有限公司	“顺义雪亮项目”增强型 WiFi 采集设备安装及布线施工项目	180.00

2、采购金额与业务规模的匹配性

(1) 固定性采购金额整体较为稳定

发行人固定性成本支出主要为物业租赁服务、IDC 服务等，该类支出整体较为稳定。如：向广州雄锋物业管理有限公司、俞绥玲采购物业租赁服务；向中国电信集团有限公司采购 IDC 服务等。

(2) 销售服务采购金额与合作服务商收入相匹配

报告期各期，发行人销售服务费与合作服务商收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售服务费	465.15	2,185.90	1,251.98	892.38
合作服务商模式对应收入	1,840.92	8,707.14	4,611.95	3,399.82
占比	25.27%	25.10%	27.15%	26.25%

如上表所示，报告期内，发行人销售服务费占合作服务商模式对应收入的比重均为稳定，具有匹配性。

(3) 受疫情影响，技术服务采购金额占营业收入的比例有所上升

报告期各期，发行人第三方技术服务采购金额与营业收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
第三方技术服务	503.56	1,408.15	720.27	482.06
营业收入	5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
占比	9.47%	6.74%	5.01%	3.95%

由上表可知，发行人2020年度及2021年度第三方技术服务采购金额占营业收入的比重较2019年度有所上升，主要原因是2020年初暴发新冠疫情，受疫情影响，公司2020年及2021年将部分工作交由技术服务商协助完成。

综上，发行人固定性采购金额整体较为稳定；销售服务采购金额与合作服务商收入相匹配；受疫情影响，技术服务采购金额占营业收入的比例有所上升；发行人采购情况符合公司的实际经营情况，采购金额与业务规模匹配度具有合理性。

三、说明报告期内第三方技术服务、销售服务、物业租赁服务、服务过程中所需的辅助产品的采购金额及占比

报告期内，公司第三方技术服务、销售服务、物业租赁服务、服务过程中所需的辅助产品的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

期间	第三方技术服务		销售服务		物业租赁服务		服务过程中所需的辅助产品及其他	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2022年1-6月	503.56	40.90%	465.15	37.78%	150.16	12.20%	112.21	9.12%
2021年度	1,408.15	34.40%	2,185.90	53.39%	205.90	5.03%	293.97	7.18%
2020年度	720.27	30.15%	1,251.98	52.41%	213.78	8.95%	202.84	8.49%
2019年度	482.06	25.49%	892.38	47.19%	224.22	11.86%	292.27	15.46%

注：占比指占当期总采购额的比重。

报告期内，发行人第三方技术服务采购金额占比在30%左右，逐年呈现上涨趋势，主要原因一方面是发行人业务规模扩大，为满足不同项目需求，外部采购增加；另一方面，2020年初暴发新冠疫情，受疫情影响，公司2020年及2021年将部分工作交由技术服务商协助完成。

报告期内，发行人销售服务采购占比在50%左右，销售服务采购金额占比较高主要原因是现阶段发行人主要专注于技术的研发，市场开发人员相对较少，为实现快速切入市场，采取与合作服务商共同开拓网络安全服务的市场模式，尤其在2020年初暴发新冠疫情后，受疫情影响，合作服务商协助市场拓展的工作有

所增加，相应支付合作服务商的费用也随之增加。

四、说明向中国电信集团有限公司采购各项服务的金额，采购销售服务的真实性及合理性，主要合同条款，对应的销售客户及实施项目，是否为销售返点

（一）向中国电信集团有限公司采购各项服务的金额

发行人报告期各期向中国电信集团有限公司采购的各项服务金额明细如下：

单位：万元

采购内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
IDC服务	21.08	42.51	45.60	64.27
通讯服务	-	26.73	23.63	8.87
技术服务	1.58	2.30	-	-
销售服务	-	1.32	2.85	-
合计	22.66	72.86	72.08	73.14

（二）向中国电信集团有限公司采购销售服务的真实性及合理性

报告期内，公司向中国电信集团有限公司采购销售服务的金额合计为 4.17 万元，金额较小，对应销售客户为贵阳市卫生健康局，实施项目为等级保护测评项目。该销售服务费合作主体为中国电信股份有限公司贵阳分公司，服务内容主要为促成与客户签约、催收合同款项等，与其他销售服务商提供的服务内容无重大差异。上述采购具有真实的商业背景，具有合理性，并非为销售返点。

五、说明 2019 年后未在俞绥玲采购物业租赁的原因

发行人与俞绥玲签订房屋租赁合同，约定租赁期间为 2018 年 12 月 11 日至 2021 年 12 月 10 日。合同到期前，发行人与俞绥玲续签房屋租赁合同，有效期延伸至 2024 年 12 月 10 日。其中 2020 年向俞绥玲采购物业租赁 83.09 万元（不含税费及水电管理费），2021 年向俞绥玲采购物业租赁 87.66 万元（不含税费及水电管理费），未进入采购前五大。

六、说明报告期各期成立当年或次年即与发行人开展交易的原因及合理性，相关采购金额及占比

报告期内，供应商成立当年或次年即与发行人开展交易的相关采购金额分别为 78.94 万元、243.40 万元、467.33 万元和 82.43 万元，占当年采购金额比例分别为 4.17%、10.19%、11.42%和 6.70%。

报告期内，成立当年或次年与发行人开展交易合计金额前十大的供应商情况如下：

供应商名称	成立时间	采购内容	合作开始时间	合作背景与合作渊源
海南一桥科技有限公司	2020/7/30	销售服务	2021 年	该公司为贵州电网服务提供商，具有较强的客户资源且能提供本地化支持服务，经过市场对比选定其成为合作服务商；其控股股东为贵州亚安电力设计工程有限公司，在此之前公司已与其控股股东建立合作关系。
广州碧谷云计算有限公司	2020/11/11	通讯服务	2021 年	该公司控股股东为厦门碧谷科技有限公司，是华为云的重要合作伙伴之一；在其成立以前，公司与其控股股东业务合作关系良好，成立后经过市场对比选定其成为通讯服务提供商。
湖南思卫博网络科技有限公司	2019/6/5	销售服务	2019 年	该公司主要从事系统整改及配套技术服务，其成立后，在市场上寻求合作测评机构，经过市场对比后与发行人达成合作意向。
广州网电通信息科技有限公司	2019/5/29	销售服务	2019 年	该公司能为政府机关单位提供信息化建设和运维服务业务及产品；在其成立以前，其公司负责人一直与各单位保持长期合作，有较多业务资源，其目标用户与发行人的客户群体重合；因此公司成立后经过市场对比选定其成为合作服务商。
贵州创晟聚科信息技术有限公司	2019/6/21	销售服务	2020 年	该公司为信息技术服务提供商，具有较强的客户资源且能提供本地化支持服务，该公司负责人与发行人曾有过项目合作，后续双方就贵州本地等保测评、安全运维等相关市场进行开拓达成合作。
广州数字云科技有限公司	2020/5/22	销售服务	2020 年	该公司为信息技术服务提供商，具有丰富的客户资源，能为发行人引进人社行业客户，经过市场对比选定其成为合作服务商。
思遑（广州）数据技术有限公司	2018/11/22	销售服务	2018 年	该公司为信息技术服务提供商，具有丰富的客户资源，主要分布在教育、卫健、政务等方面，其与广东省多家高校、医院、政务单位保持相关运维业务合作，经过市场对比选定其成为合作服务商。
贵州星博创科技有限公司	2018/6/28	销售服务	2018 年	该公司为信息技术服务提供商，其负责人曾在贵州本地从事网络安全服务类工作，具有较强的客户资源，发行人在开拓贵州市场时，曾与

供应商名称	成立时间	采购内容	合作开始时间	合作背景与合作渊源
				上述负责人有过合作，因此在公司成立前双方已相互了解，成立后经过市场对比选定其成为合作服务商。
韶关市鼎正技术信息咨询有限公司	2018/11/14	销售服务	2019年	该公司主要业务为系统整改及配套技术服务，其成立后，在市场上寻求合作测评机构，经过市场对比后与发行人达成合作意向。
阳江市航讯科技有限公司	2019/5/15	销售服务、技术服务	2019年	该公司为当地信息技术服务提供商，主要为当地各县区公检法单位提供信息化建设和运维服务业务，在其成立以前，发行人便与其负责人在过往项目中存在战略合作，双方合作关系良好，因此公司成立后经过市场对比选定其成为合作服务商。

由上表可知，报告期内各期供应商成立当年或次年即与发行人开展交易的主要原因可分为以下几种：（1）原供应商新设主体与发行人继续合作；（2）在供应商成立前，发行人已与其主要人员取得联系并洽谈合作事宜，或与其主要人员的其他企业存在合作关系；（3）供应商与发行人的终端客户高度重叠，存在业务互补情形；（4）供应商为当地信息技术服务提供商，能为发行人引进优质客户资源。

综上，报告期内各期供应商成立当年或次年即与发行人开展交易的供应商大部分为合作服务商，金额及占比较低，与发行人合作服务商销售模式相匹配，具备商业合理性。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查的充分性

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、对前五大供应商执行访谈、函证等程序，获取其相关信息，并确认其与发行人之间的业务往来；通过网上查询相关信息进一步核实供应商背景情况；了解报告期内前五大供应商的相关信息、双方的合作历史、合作原因及关联关系等情况。

2、获取采购明细表，检查相关采购合同、订单、银行回单等原始资料，核

实其真实性；与发行人相关业务负责人了解报告期内前五大供应商变化较大且较为分散的原因；检查采购内容构成是否与发行人业务规模相匹配。

3、获取采购明细表，统计第三方技术服务、销售服务、物业租赁服务、服务过程中所需的辅助产品的采购金额及占比；了解第三方技术服务、销售服务、物业租赁服务、服务过程中所需的辅助产品的采购金额及占比变动的的原因。

4、检查发行人报告期内向中国电信集团有限公司的采购情况；获取发行人与中国电信集团有限公司签订的采购合同，检查并分析相关合同条款；获取销售服务商营业执照、不存在商业贿赂声明、工作确认单等资料。

5、获取发行人与俞绥玲签订的租赁合同，检查并分析相关合同条款；了解发行人与俞绥玲的租赁情况。

6、统计供应商成立当年或次年即与发行人开展交易的情况，向发行人相关负责人了解原因；获取供应商的重要合同，检查并分析关键合同条款的合理性；检查供应商公示的工商信息中经营范围与交易内容的匹配性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、已说明报告期内前五大供应商的基本情况；发行人与报告期内前五大供应商之间不存在关联关系。

2、发行人物业租赁服务、IDC 服务等固定支出类供应商整体较为稳定；技术服务类供应商因其技术能力较为趋同，受项目需求、及时性和便捷性等因素影响存在一定的变动；销售服务类供应商受下游客户分散、行业分布广且单笔服务金额小的特点的影响存在一定变动，其符合行业特性和商业逻辑，具有合理性。报告期内，发行人采购情况符合公司的实际经营情况，采购金额与业务规模的匹配度具备合理性。

3、报告期内，发行人的采购主要由第三方技术服务和销售服务构成，各期占比合计超过 70%，与发行人实际经营情况相符。

4、已说明向中国电信集团有限公司采购各项服务的金额。发行人向中国电信集团有限公司采购销售服务具有真实性与合理性，并非为销售返点。

5、发行人与俞绥玲签订房屋租赁合同，约定租赁期间为2018年12月11日至2021年12月10日，2020年及2021年未进入采购前五名。

6、报告期内，供应商成立当年或次年即与发行人开展交易主要是基于发行人业务需求而发生，与其业务模式相匹配，具有商业合理性。

（三）说明核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查的充分性

申报会计师对采购业务履行了以下核查程序：

（1）向发行人相关负责人了解采购的业务流程、采购政策、合作背景与合作渊源等信息；

（2）了解公司采购相关的内部控制制度，并对采购与付款循环执行穿行测试与控制测试，核查内部控制是否得到有效设计与执行；

（3）对主要供应商实施函证程序，确认当期采购金额；对于未回函的供应商执行替代程序，通过核查其采购明细，获取合同、项目工作确认单、交付签收单、费用结算单等支持性文件以测试采购金额的真实性；报告期内对发行人供应商函证情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
采购发函金额	946.90	3,293.09	1,877.87	1,292.86
采购回函金额	825.31	2,989.01	1,597.70	1,026.27
采购总额	1,231.08	4,093.93	2,388.88	1,890.93
发函金额占比	76.92%	80.44%	78.61%	68.37%
回函占发函比例	87.16%	90.77%	85.08%	79.38%
回函占采购总额比例	67.04%	73.01%	66.88%	54.27%

（4）对供应商实施走访程序，了解其与发行人的合作历史、合作背景、交易情况及无关联关系声明等信息，核查相关交易的真实性。报告期内对发行人供应商访谈情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
访谈供应商数量	63	96	81	62
访谈金额	862.90	2,673.29	1,368.74	991.25
访谈比例	70.09%	65.30%	57.30%	52.42%

(5) 对采购业务执行细节测试，包括核对合同、营业执照、不存在商业贿赂声明、项目工作确认单、交付签收单、费用结算单等支持性文件；报告期内对发行人采购金额执行细节测试的核查比例分别为 83.55%、87.52%、88.73%和 78.60%。

综上所述，申报会计师已对供应商进行充分核查，经核查，发行人对供应商采购真实。

问题 12、关于合作服务商模式

根据申报材料：

(1) 合作服务商为公司提供的服务主要包括售前、售中及售后三个阶段的服务。售前服务主要包括在所负责区域或行业挖掘客户资源、参与商业谈判，同时协助公司提供方案建议；售中服务主要为协助公司招投标，协助安排公司进场实施测评等工作；售后服务主要为跟踪合同履行进度、客户款项催收和售后信息反馈等工作。(2) 报告期各期，公司通过合作服务商模式实现的收入金额分别为 3,399.82 万元、4,611.95 万元、8,707.14 万元，占总收入的比例分别为 27.86%、32.07%和 41.67%。(3) 2021 年度合作服务商销售收入占比有所上升，主要系 2021 年公司新增商密评估业务，与合作服务商共同拓展的业务量较多；等保测评收入占比增长较快，合作服务商销售等保测评业务较多，因此合作服务商销售收入占比随之增加。(4) 报告期各期，公司销售服务费金额分别为 892.38 万元、1,251.98 万元和 2,185.90 万元。(5) 报告期内，发行人前五大合作服务商的采购金额分别为 170.08 万元、251.51 万元、397.48 万元。(6) 2020 年、2021 年新增合作服务商数量分别为 125 个、161 个，减少数量分别为 82 个、96 个，报告期内，发行人合作服务商数量分别为 168 个、211 个、276 个。

请发行人说明：

(1) 合作服务商在各环节提供的具体服务内容，主要合同条款及权利义务约定，是否参与发行人投标并与客户签署合同，服务费计算和结算方式，与行业内通用标准是否存在差异。(2) 前五大合作服务商的基本情况，是否主要为发行人服务，与发行人的合作历史，发行人实现销售金额及对应的最终客户，是否存在通过合作服务商进行商业贿赂的情形。(3) 通过直销模式实现的销售毛利率和合作服务商销售模式实现的毛利率、客户信用政策、应收账款的差异情况。(4) 通过合作服务商获取的各项业务的收入及占比情况，是否存在合作服务商既提供销售服务，又提供技术服务的情形，实质是否为租用发行人的业务资质。(5) 获取合作服务商的渠道及方式，说明报告期内大幅减少及新增合作服务商的原因及合理性。(6) 是否存在同一客户通过直销和合作服务商两种模式销售的情形，产生的原因及合理性；同一客户通过不同合作服务商向发行人采购服务的情况。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，对合作服务商业务进行充分核查，说明对合作服务商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等，请保荐人和申报会计师对合作服务商模式下收入的真实性发表明确意见。

回复：

一、合作服务商在各环节提供的具体服务内容，主要合同条款及权利义务约定，是否参与发行人投标并与客户签署合同，服务费计算和结算方式，与行业内通用标准是否存在差异

(一) 合作服务商在各环节提供的具体服务内容，主要合同条款及权利义务约定，是否参与发行人投标并与客户签署合同

1、合作服务商为发行人提供售前、售中及售后三个阶段服务

合作服务商为发行人提供的服务主要包括售前、售中及售后三个阶段的服务。各环节具体服务内容如下：

服务环节	服务内容
售前	售前服务主要包括在所负责区域或行业收集市场信息、挖掘客户资源、初步业

服务环节	服务内容
	务接触、参与商业谈判，同时协助公司评审客户反馈需求并协助提供方案建议。首先，合作服务商依托于对特定区域或者行业企业关于信息系统建设或者网络安全建设需求的了解，及时掌握企业的网络安全服务需求，并与发行人可提供的服务内容进行匹配，协助发行人挖掘潜在客户，开展业务推介、技术交流和重点项目客户的拜访等工作；其次，合作服务商与客户进行业务接触，深入了解客户的具体服务需求并反馈至发行人，协助发行人完成服务方案设计和商业谈判。
售中	售中服务主要为协助公司与客户反复沟通商谈具体销售合同拟定事宜，协助安排公司进场实施测评等工作。在本阶段中，合作服务商主要协助发行人与客户完成销售合同签订后，根据客户的整体项目建设进度，协助发行人确认进场实施测评工作的时间安排，确保业务顺利开展。
售后	售后服务主要为跟踪合同履行进度、客户款项催收和售后信息反馈等工作。在项目完工后，合作服务商协助发行人进行项目款项催收，并及时反馈售后信息。

综上，合作服务商为发行人提供售前、售中及售后三个阶段服务，其主要职责是为发行人提供业务推介服务，协助发行人及时掌握客户及潜在客户的安全服务需求，从而快速拓展市场。

2、发行人与合作服务商所签署合同的主要内容

发行人与合作服务商通常签署框架合作协议，其主要条款及权利义务约定、结算模式等内容如下：

主体	主要合作内容	主要权利义务
发行人 (甲方)	1、双方联合在某区域、某行业进行合作，甲方负责开展客户网络安全等级保护测评服务以及测评相关咨询服务业务，乙方负责促成甲方与相应客户签约、售前方案咨询、协助甲方催收相应项目合同款项等工作，共同促进客户信息系统网络安全等级保护工作的推进。	1.甲方授予乙方作为甲方合作伙伴开展等级保护服务相关的咨询及整改指导的资格。 2.甲方负责对乙方的市场人员和技术人员进行等级保护服务等安全技术的相关培训，甲方自行负责其工程师到现场测评的差旅费用。 3.甲方在乙方的协助下与客户签署业务合同，制定等级保护测评工作方案，开展信息系统等级保护测评工作。 4.甲方收到客户全部合同款项后，按《项目确认单》确定项目，根据乙方负责的工作内容，经甲方确认，在乙方提供同等金额的增值税专用发票后支付对应款项给乙方。
合作服务商 (乙方)	2、甲方根据乙方工作内容支付服务费用，合作项目及服务费用、内容以《项目确认单》的形式按“一项目一确认”	1.在合作范围内，乙方在等级保护测评等安全服务市场与甲方合作，并以甲方合作伙伴的名义（但不得代表甲方并使用甲方的名义）发展客户。 2.乙方提供相应的市场人员和技术人员接受甲方的等级保护服务业务和技术的相关培训，乙方接受培训的员工差旅费用由乙方自行承担。 3.乙方为甲方提供的服务内容包括但不限于：促成相应客户签约、项目标的资产调研及售前方案咨询、协助客户进行定级备案、推进客户安全整改及项目验收、协助甲方催收相应项目合同款项等工作，具体工作内容以项目确认单为准。 4.乙方仅限在发展等级保护服务业务时使用甲方合作伙伴名义，并且应符

主体	主要合作内容	主要权利义务
	的原则进行确认。 《项目确认单》经双方授权代表签字及加盖公章后生效。	合相关法律法规和甲方的要求，否则视为乙方违约。 5.乙方承诺合作期遵守《竞远安全合作伙伴行为准则》，并签署《反商业贿赂等不正当利益安排的承诺声明》。 6.在任何情况下，甲方不因乙方以甲方合作伙伴名义开展等级保护相关服务和发展客户而对任何第三方承担责任或作出任何经济上的或其他方面的补偿，否则视为乙方违约。

3、合作服务商不直接参与发行人投标并与客户签署合同

合作服务商为发行人提供售前、售中及售后三个阶段服务，其主要职责是为发行人提供业务推介服务，协助发行人及时掌握客户及潜在客户的安全服务需求，从而精准高效地拓展市场。不存在合作服务商直接参与发行人招投标或与客户签署三方合同的情况。

(二) 服务费计算和结算方式，与行业内通用标准是否存在差异

1、服务费系基于服务商拓展的客户情况独立谈判形成

报告期内，发行人销售服务费是基于自身定价原则与合作服务商针对各销售合同独立商业谈判形成，影响定价的主要因素为合作服务商投入的工作量、发行人发生的项目成本、终端用户对发行人的战略意义、当地服务费率市场行情、市场竞争情况及双方议价能力等。

发行人与合作服务商以服务结果为导向，合作服务商促成项目签约后，发行人与合作服务商的结算程序不以其提供服务的阶段划分，而是以销售合同约定的款项回收作为结算依据。通常情况下，发行人按客户实际支付的销售合同款同比例，并结合合作服务商开具的增值税发票，向合作服务商支付服务费。合作服务商在与发行人谈判推介客户时已经考虑了签约不成功等成本费用因素，若合作服务商未能促成发行人与客户的合作，发行人也无需向合作服务商支付任何费用。

2、与行业内通用标准不存在重大差异

(1) 经对同行业公司及报告期内主要合作服务商的访谈确认，合作服务商模式系行业通用方式，发行人服务费计算和结算方式与行业内通用标准不存在重大差异

申报会计师对同行业公司广东南方信息安全研究院、北京金源动力信息化测

评技术有限公司、广西网信信息技术有限公司、海南世纪网安信息技术有限公司进行了访谈，经访谈确认合作服务商模式系发行人所处行业的通用模式，其服务费计算和结算方式与发行人基本一致。

此外，申报会计师对合作服务商采取了走访核查程序，在走访程序中，大部分合作服务商确认合作服务商模式系行业通用的方式，除了发行人以外，与合作服务商进行合作的公司/单位包括：工业和信息化部电子第五研究所、广东南方信息安全研究院等。

(2) 合作服务商模式类似于渠道商/经销商模式，符合网络安全行业的特点

同行业可比上市公司以网络安全产品销售为主，可将网络安全产品直接销售给渠道商实现销售，而以提供网络安全服务为主的公司无法先提供服务给渠道商再由渠道商向下游提供服务，因此，为了达到最大程度实现市场覆盖的目的，网络安全服务公司(包括发行人)普遍采用合作服务商的模式进行业务推广及合作。

(3) 发行人销售人员薪酬（含销售服务费）占收入比与同行业可比上市公司基本一致，符合网络安全行业特点

2019年至2021年度，发行人销售人员薪酬（含销售服务费）占收入比与同行业可比上市公司销售人员薪酬占收入比的情况如下：

项目	2021年度销售人员薪酬占收入比	2020年度销售人员薪酬占收入比	2019年度销售人员薪酬占收入比
安恒信息	23.34%	23.58%	21.80%
绿盟科技	18.34%	22.40%	25.74%
奇安信	18.96%	19.98%	21.69%
平均值	20.21%	21.99%	23.08%
发行人	9.34%	11.32%	10.54%
发行人（假设销售服务费为人工成本）	19.80%	20.05%	17.85%

注：发行人与同行业可比上市公司在主要产品和服务内容、收入结构特征等方面存在较大差异，造成原因及具体情况详见本回复问题5之“一、（一）发行人业务结构与选取的同行业可比上市公司的差异”

发行人下游客户分散、行业分布广且单笔服务金额小的特点，考虑到所处发展阶段及安全服务受服务半径等影响的因素，发行人从成本效益角度出发，采用

合作服务商模式拓展市场，让合作服务商成为发行人市场拓展的重要方式。最近三年，发行人销售人员薪酬及销售服务费两者合计占收入的比重与同行业可比上市公司销售人员薪酬占收入的比重基本一致，符合网络安全行业特点。

综上，服务费系基于服务商拓展的客户情况独立谈判形成，与行业内通用标准不存在重大差异。

二、前五大合作服务商的基本情况，是否主要为发行人服务，与发行人的合作历史，发行人实现销售金额及对应的最终客户，是否存在通过合作服务商进行商业贿赂的情形

（一）前五大合作服务商的基本情况

报告期内，发行人前五大合作服务商的成立时间、注册资本、是否与发行人存在关联关系、是否主要为发行人服务、与发行人的合作历史如下表所示：

序号	服务商名称	成立时间	注册资本	是否存在关联关系	是否主要为发行人服务	与发行人的合作历史
2022年1-6月						
1	广东颐点科技有限公司	2017-12-13	1000万人民币	无	否	该公司为信息技术服务提供商，在其成立前，其负责人便与发行人存在合作，公司成立后经过市场对比选定其成为合作服务商。
2	惠州市英华联合实业有限公司	2016-05-16	500万人民币	无	否	该公司的主要合作对象为企事业单位和政府机构，公司为拓展该类客户，经市场对比选定其为合作服务商。
3	佛山创新信息科技有限公司	2021-10-18	500万人民币	无	否	该公司为信息技术服务提供商，为政府机关单位提供信息化建设和运维服务；在其成立以前，其公司负责人一直与各单位保持长期合作，有较多业务资源，其目标用户与发行人的客户群体重合；因此该公司成立后经过市场对比选定其成为合作服务商。
4	宁夏大象电子商务有限公司	2015-03-17	51万人民币	无	否	该公司部分业务为软件开发和安全服务，初步接触发现双方存在较大重合客户范围，经商务洽谈后双方达成合作意向。
5	北京网贝合创科技有限公司	2009-04-02	50万人民币	无	否	该公司主营无线上网认证系统服务及软硬件集成项目，服务于政府机关、企事业单位，其有较多客户资源，且其客

序号	服务商名称	成立时间	注册资本	是否存在关联关系	是否主要为发行人服务	与发行人的合作历史
						户与发行人的客户范围有交集，经双方相互洽谈后，达成合作意愿。
2021 年度						
1	广州秀容能源科技有限公司	2017-01-19	1000 万人民币	无	否	该公司系信息技术服务提供商，在行业内有良好的客户资源，与发行人合作拓展网络安全服务业务。
2	宁夏大象电子商务有限公司	2015-03-17	51 万人民币	无	否	该公司业务涉及软件开发和安全服务，接触了解后发现双方存在较大重合客户范围，经商务洽谈后双方达成合作意向。
3	广东圆诺实业有限公司	2011-10-14	5000 万人民币	无	否	该公司系信息技术服务提供商，从事信息技术咨询服务，其客户范围与发行人存在重叠，因此与发行人达成合作关系。
4	广州明创网络科技有限公司	2004-03-23	3001 万人民币	无	否	该公司系信息技术服务提供商，由于其客户存在测评需求，故推荐发行人参与谈判。
5	贵州朗达科技有限公司	2009-04-24	50 万人民币	无	否	该公司的主要业务为安全集成、软件开发咨询，在贵州具有丰富的客户资源，发行人与其通过项目合作接触，最终达成战略合作关系。
2020 年度						
1	贵州星博创科技有限公司	2018-06-28	500 万人民币	无	否	该公司为信息技术服务提供商，其负责人曾在贵州本地从事网络安全服务类工作，具有较强的客户资源，发行人在开拓贵州市场时，曾与上述负责人有过合作，因此在公司成立前双方已相互了解，成立后经过市场对比选定其成为合作服务商。
2	北明软件有限公司	1998-03-31	73870 万人民币	无	否	该公司为信息技术服务提供商，由于其客户存在测评需求，推荐发行人参与谈判，双方合作较好，其具备一定客户资源，因此与发行人达成合作关系。
3	佛山市付一富科技有限公司	2015-11-17	500 万人民币	无	否	该公司系信息技术服务提供商，与佛山政企建立了良好关系，其客户范围与发行人存在重叠，因此与发行人达成合作关系。
4	广东颐点科技有限公司	2017-12-13	1000 万人民币	无	否	该公司为信息技术服务提供商，在其成立前，其负责人便与发行人存在合作，公司成立后经过市场对比选定其成为合作服务商。

序号	服务商名称	成立时间	注册资本	是否存在关联关系	是否主要为发行人服务	与发行人的合作历史
5	深圳市众云网有限公司	2014-02-24	3500万人民币	无	否	该公司系信息技术服务集成商，与客户IT部门建立了良好的关系，因客户存在测评需求，故推荐发行人参与谈判。

2019年度

1	广州新珀尔信息技术股份有限公司	2017-08-31	300万人民币	无	否	该公司为广东珀尔教育科技有限公司负责人成立的新主体公司，发行人于2014年开始与广东珀尔教育科技有限公司合作，其成立新主体后保持合作关系。
2	宁夏大象电子商务有限公司	2015-03-17	51万人民币	无	否	该公司部分业务为软件开发和安全服务，初步接触发现双方存在较大重合客户范围，经商务洽谈后双方达成合作意向。
3	惠州市星辉力佳科技有限公司	2016-06-21	108万人民币	无	否	该公司系信息技术服务提供商，从事政府行业集成与软件开发等项目多年，在政府行业有良好口碑，因客户存在测评需求，故推荐发行人参与谈判。
4	广州神月信息安全技术有限公司	2016-03-23	500万人民币	无	否	该公司为信息技术服务提供商，能为发行人引进客户资源，经过市场对比选定其成为合作服务商。
5	珠海和雍电子科技有限公司	2011-09-22	50万人民币	无	否	该公司业务内容包括软件开发，与发行人客户范围存在重合，经同行介绍双方达成战略销售服务合作。

(二) 发行人通过前五大合作服务商实现的销售金额及对应的最终客户

报告期内，发行人通过前五大合作服务商实现的销售金额及对应的最终客户情况如下：

单位：万元

序号	合作服务商名称	发行人实现的销售金额	对应的主要最终客户	是否存在通过合作服务商进行商业贿赂的情形
2022年1-6月				
1	广东颐点科技有限公司	82.36	安联保险集团、广州市退役军人事务局、广州市道路养护中心南城养护所、广州特种机电设备检测研究院、广东科达信息技术有限公司	否
2	惠州市英华联合实业有限公司	79.43	惠东县市场监督管理局、惠东县司法和信访局、惠州市惠阳区卫生健康局、惠州大亚湾经济技术开发区财政局、博罗县财政局等	否

序号	合作服务商名称	发行人实现的销售金额	对应的主要最终客户	是否存在通过合作服务商进行商业贿赂的情形
3	北京网贝合创科技有限公司	69.81	国家测绘产品质量检验检测中心、北京中斗科技股份有限公司、天下秀数字科技(集团)股份有限公司、天津大田运输服务有限公司、北京创业酵母管理咨询有限公司等	否
4	宁夏大象电子商务有限公司	68.38	中国大唐集团有限公司、宁夏锦宁巨科新材料有限公司、国家能源投资集团有限责任公司、郑州瑞坤网络科技有限公司、宁夏壹诺新能源有限公司等	否
5	佛山创新信息科技有限公司	57.78	佛山市顺德区总工会、佛山市医疗急救指挥中心、化州市人民法院	否
/	合计	357.76	/	/

2021 年度

1	广州秀容能源科技有限公司	406.84	中国南方电网有限责任公司	否
2	广州明创网络科技有限公司	297.17	广东省质量技术监督局、广东省工商行政管理局	否
3	广东圆诺实业有限公司	242.09	博罗县东江广雅学校、博罗县人民检察院、惠州市发展和改革局、惠东县人民检察院、惠州仲恺高新技术产业开发区管理委员会办公室等	否
4	宁夏大象电子商务有限公司	182.47	南京南瑞继保工程技术有限公司、宁夏金礼光伏电力有限公司、银川市新闻传媒集团、宁夏大唐国际青铜峡风电有限责任公司、国家能源投资集团有限责任公司等	否
5	贵州朗达科技有限公司	175.88	贵州交通信息与应急指挥中心、贵州省公路局、贵阳市退役军人事务局、贵阳市民政信息中心、贵州省航务管理局等	否
/	合计	1,304.45	/	/

2020 年度

1	佛山市付一富科技有限公司	155.95	中创惠盈(深圳)基金有限公司、佛山市政务服务数据管理局、佛山市金融投资控股有限公司	否
2	广东颐点科技有限公司	146.76	广州市信息安全测评中心、广州市广园路建设公司、潮州市城市管理和综合执法局、广州市交通运输局、广州市道路养护中心等	否
3	贵州星博创科技有限公司	135.96	贵州省烟草专卖局、贵州正合伟业科技有限责任公司	否

序号	合作服务商名称	发行人实现的销售金额	对应的主要最终客户	是否存在通过合作服务商进行商业贿赂的情形
	司			
4	北明软件有限公司	124.53	广州市规划和自然资源局	否
5	深圳市众云网有限公司	46.42	深圳市中核海得威生物科技有限公司	否
/	合计	609.62	/	/

2019 年度

1	广州新珀尔信息技术股份有限公司	141.06	广东女子职业技术学院、广东金融学院、广州市南沙区教育局、广州市招生考试委员会办公室、广州磐晖科技有限公司等	否
2	惠州市星辉力佳科技有限公司	115.53	惠东县科技工业和信息化局、惠州市交通运输局、惠州市公安局、惠东县环境保护局、惠州市国土资源局	否
3	珠海和雍电子科技有限公司	100.42	深圳传世般若科技有限公司、深圳市安林珊资产管理有限公司、中国铁道建筑集团有限公司、广东省残疾人联合会、珠海市不动产登记中心等	否
4	宁夏大象电子商务有限公司	93.35	国家电网有限公司、宁晋县晶泰福科技有限公司	否
5	广州神月信息安全技术有限公司	61.60	唯品会（中国）有限公司	否
/	合计	511.96	/	/

三、通过直销模式实现的销售毛利率和合作服务商销售模式实现的毛利率、客户信用政策、应收账款的差异情况

（一）不同销售模式下的毛利率对比情况

报告期内，发行人不同销售模式下的毛利率对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	毛利率	占同类模式下收入的比例	毛利率	占同类模式下收入的比例	毛利率	占同类模式下收入的比例	毛利率	占同类模式下收入的比例
合作服务商	69.21%	100.00%	77.44%	100.00%	79.41%	100.00%	75.78%	100.00%

其中：安全咨询	69.09%	94.94%	78.08%	97.09%	79.49%	97.07%	75.47%	97.83%
其中：等保测评	67.34%	82.91%	79.95%	81.00%	80.43%	89.84%	76.10%	83.57%
自主销售	54.44%	100.00%	64.04%	100.00%	67.82%	100.00%	67.71%	100.00%
其中：安全咨询	50.52%	47.38%	70.28%	62.47%	70.60%	54.56%	74.00%	59.69%
其中：等保测评	55.53%	59.22%	73.92%	72.40%	76.14%	64.51%	73.73%	64.39%

由上表可知，发行人合作服务商模式主要集中于安全咨询业务下的等保测评业务，其占合作服务商模式收入的比重分别为81.76%、87.21%、78.64%和78.71%。合作服务商毛利率高于自主销售主要系合作服务商下等保测评类毛利率高于自主销售所致。

报告期各期，发行人等保测评自主销售与合作服务商模式的对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	自主销售	合作服务商	自主销售	合作服务商	自主销售	合作服务商	自主销售	合作服务商
测评单价	3.87	5.45	3.19	4.95	3.86	4.57	2.70	4.15
单位成本	1.72	1.78	0.83	0.99	0.92	0.89	0.71	0.99
其中：职工薪酬	1.38	1.48	0.65	0.80	0.64	0.68	0.46	0.71
技术服务	0.10	0.01	0.04	0.02	0.11	0.03	0.08	0.02
差旅成本	0.05	0.07	0.05	0.06	0.07	0.08	0.10	0.15
房租物业	0.06	0.06	0.03	0.04	0.04	0.04	0.03	0.04
其他成本	0.12	0.15	0.06	0.08	0.07	0.07	0.05	0.07
毛利率	55.53%	67.34%	73.92%	79.95%	76.14%	80.43%	73.73%	76.10%
单位销售服务费	/	1.34	/	1.19	/	1.24	/	1.11
毛利率（假设合作服务商贡献全部体现在测评单价层面）	/	56.73%	/	73.57%	/	73.12%	/	67.36%

注：毛利率（假设合作服务商贡献全部体现在测评单价层面）=【（测评单价-单位销售服务费）-单位成本】/（测评单价-单位销售服务费）。

由上表可知，发行人等保测评类业务自主销售毛利率分别为73.73%、76.14%、73.92%和55.53%，合作服务商模式毛利率分别为76.10%、80.43%、79.95%和67.34%，两者的变动趋势一致。等保测评类业务合作服务商毛利率高于自主销售主要系合作服务商模式下系统测评单价高于自主销售测评单价所致。

合作服务商通常为专注于特定区域或特定行业的为客户提供技术服务的企业，熟悉其所服务的区域或行业客户的需求以及问题点。此外，合作服务商对当地用户在网络安全方面的资金预算、服务需求及当地市场的价格行情等方面亦比较熟悉，因此，在合作服务商协助销售的模式下，发行人基于客户的系统特征及复杂程度在系统报价上更具优势。

报告期内，发行人等保测评自主销售的系统测评单价分别为 2.70 万元/个、3.86 万元/个、3.19 万元/个和 3.87 万元/个，合作服务商模式下的系统测评单价分别为 4.15 万元/个、4.57 万元/个、4.95 万元/个和 5.45 万元/个，合作服务商模式下的系统测评单价均高于自主销售模式且变动趋势基本一致。假设合作服务商贡献全部体现在测评单价层面，则合作服务商模式下的毛利率分别为 67.36%、73.12%、73.57%和 56.73%，2019-2021 年度均低于自主销售模式下的毛利率。因此，合作服务商对等保测评单价的提高具有正向作用。

综上，合作服务商能协助发行人了解客户资金预算、安全服务需求及当地市场的价格行情，对发行人在等保测评报价上起到正向作用，因此，合作服务商毛利率高于自主销售毛利率。

（二）不同销售模式下的客户信用政策和应收账款对比情况

报告期内，发行人不同销售模式下的客户应收账款对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	自主销售	合作服务商	自主销售	合作服务商	自主销售	合作服务商	自主销售	合作服务商
应收账款余额	3,667.39	1,935.85	5,350.31	2,315.00	3,277.07	1,154.18	2,040.02	687.93
营业收入	3,477.04	1,840.92	12,190.75	8,707.14	9,770.18	4,611.95	8,803.01	3,399.82
占应收账款余额比例	65.45%	34.55%	69.80%	30.20%	73.95%	26.05%	74.78%	25.22%
应收账款余额占收入比	105.47%	105.16%	43.89%	26.59%	33.54%	25.03%	23.17%	20.23%

注：因发行人收入呈现季度性分布特征，收入集中于下半年尤其是第四季度，故 2022 年 1-6 月应收账款占营业收入的比例不可比。

发行人对于自主直销及合作商协助的客户，信用政策均为 6 个月账期。

报告期各期末，发行人采用自主销售的应收账款余额分别为 2,040.02 万元、3,277.07 万元、5,350.31 万元和 3,667.39 万元，占期末应收账款总额的比例分别

为 74.78%、73.95%、69.80%和 65.45%；采用合作商协助模式销售的应收账款余额分别为 687.93 万元、1,154.18 万元、2,315.00 万元和 1,935.85 万元，占期末应收账款总额的比例分别为 25.22%、26.05%、30.20%和 34.55%。

报告期各期末，发行人采用自主销售的应收账款余额占其对应的销售收入的比例分别为 23.17%、33.54%、43.89%和 65.45%，高于采用合作商协助模式下的比例 20.23%、25.03%、26.59%和 34.55%。

报告期各期末，公司采用合作商协助模式销售的应收账款余额普遍低于采用自主直销模式销售的应收账款余额，主要系合作服务商能协助发行人催收合同款项，发行人按客户实际支付的销售合同款同比例向合作商支付服务费，因此，采用合作商协助模式销售的应收账款回款情况较好。

四、通过合作服务商获取的各项业务的收入及占比情况，是否存在合作服务商既提供销售服务，又提供技术服务的情形，实质是否为租用发行人的业务资质

（一）通过合作服务商获取的各项业务的收入及占比情况

报告期各期，发行人合作服务商获取的各项业务的收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
安全咨询	1,747.71	94.94%	8,453.87	97.09%	4,476.94	97.07%	3,326.10	97.83%
安全运营	93.21	5.06%	233.63	2.68%	124.86	2.71%	71.84	2.11%
安全培训	-	-	19.64	0.23%	10.14	0.22%	1.89	0.06%
合计	1,840.92	100.00%	8,707.14	100.00%	4,611.95	100.00%	3,399.82	100.00%

由上表可见，报告期内发行人通过合作服务商获取的安全咨询业务收入分别为 3,326.10 万元、4,476.94 万元、8,453.87 万元和 1,747.71 万元，占通过合作服务商获取的业务总收入的比例分别为 97.83%、97.07%、97.09%和 94.94%；发行人合作服务商模式主要集中于安全咨询业务。

（二）合作服务商既提供销售服务又提供技术服务的情形，实质是否为租用发行人的业务资质

报告期内，发行人存在部分合作服务商既提供销售服务又提供技术服务的情况，报告期内发行人对合作服务商采购的销售服务累计金额和技术服务累计金额都大于 10 万元的情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
广州鸿德信息科技有限公司	技术服务	-	-	56.60	-
	销售服务	-	-	28.30	6.37
广州极能信息科技有限公司	技术服务	-	-	14.85	12.17
	销售服务	3.34	7.61	11.98	8.78
贵阳顺怡科技有限公司	技术服务	3.77	-	8.40	-
	销售服务	4.83	38.00	9.91	-
贵州创晟聚科信息技术有限公司	技术服务	-	11.69	-	-
	销售服务	5.48	48.57	7.72	-
贵州联科众创科技有限责任公司	技术服务	-	18.54	-	-
	销售服务	5.47	-	24.34	-

由上表可见，发行人合作服务商既提供销售服务又提供技术服务的金额相对较小，合作服务商提供销售服务和技术服务发生于不同年度或同一年度的不同期间。合作服务商大多数为网络安全行业内信息技术服务商，其提供销售服务和技术服务非同一个项目，且其所提供的技术服务为辅助性工作，发行人向其采购技术服务主要系基于成本效益及便捷性考虑，具备合理性。

报告期内，发行人合作服务商既提供销售服务又提供技术服务是基于发行人的实际经营需要，不存在合作服务商租用发行人业务资质的情形。

五、获取合作服务商的渠道及方式，说明报告期内大幅减少及新增合作服务商的原因及合理性

（一）获取合作服务商的渠道及方式

发行人获取合作服务商的方式系双方商业谈判形成的结果。在业务发展的过程中，发行人与合作服务商的合作能够很好地实现优势互补，取得双赢的效果。因此，既存在发行人主动接洽合作服务商，又存在合作服务商联系发行人开展业务合作的情况。

一方面，发行人主动接洽具备较强业务实力的合作服务商。大部分合作服务商为网络安全行业领域中的技术服务商，主营业务多数为系统集成、软件开发及技术服务等，因此项目开展及储备数量系衡量合作服务商业务实力的重要标准之一。在业务开拓的过程中，发行人会根据市场调研等情况了解特定区域、特定行业内业务实力较强的合作服务商，并主动联系接洽，寻求建立稳定合作关系的可能性。

另一方面，合作服务商根据自身业务需求选择与发行人合作开展业务。合作服务商在为客户开展系统集成、软件开发、技术服务等过程中，需对部分系统开展等保测评，但其存在网络安全服务资质以及能力的限制，因此合作服务商存在对外采购等保测评等网络安全服务的需求。同时，经过长期的项目积累和研发创新，发行人在网络安全综合服务领域已具备良好的市场声誉和技术能力。在上述背景下，合作服务商主动与发行人开展业务合作。

（二）报告期内发行人合作服务商变动的原因及合理性

报告期内，发行人累计与超过 400 家合作服务商达成合作，其中各年度合作服务商数量、新增及退出合作服务商数量如下：

单位：家

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
合作服务商数量	164	278	212	168
当期新增加合作	53	163	125	/
当期未开展合作	3	97	81	/

1、用户分散、行业分布广且单笔服务金额小，发行人在不同地区、不同行业领域选取多家合作服务商符合行业特点

报告期内，发行人新增的合作服务商数量较多，主要是因为发行人用户较为分散、单笔服务金额较低，为了更快地实现用户覆盖及市场导入，发行人在不同地区、不同行业领域与多家合作服务商建立合作关系。

2、随着网络安全行业快速发展，发行人紧抓市场机遇，加大与合作服务商的合作以快速切入市场，故新增合作服务商数量较多

网络安全行业快速发展，发行人紧抓市场机遇，除依靠自身的销售团队不断

开拓市场外，还不断加大与合作服务商的合作以快速切入市场，因此合作服务商增加数量较多。

3、部分合作服务商合作单笔金额相对较小，原项目合作完成后，合作服务商暂未完成新客户的开拓，致使该合作服务商未列入当年合作服务商名录

报告期内，发行人与部分合作服务商合作单笔金额相对较小，合作项目规模较小，在原项目合作完成后，合作服务商暂未完成新客户的开拓，从而导致该合作服务商未列入当年合作服务商名录，2020年度、2021年度及2022年1-6月未开展合作的合作服务商数量分别为81家、97家和3家。报告期内，发行人合作服务商数量众多，发行人对合作服务商不构成依赖，发行人业务稳定性不会因合作服务商新增及退出数量较大而造成重大影响。

综上，发行人下游客户分散、行业分布广且单笔服务金额小，发行人在不同地区、不同行业领域选取多家合作服务商符合行业特点；随着网络安全行业快速发展，发行人紧抓市场机遇，加大与合作服务商的合作以快速切入市场，故新增合作服务商数量较多；部分合作服务商合作单笔金额相对较小，原项目合作完成后，合作服务商暂未完成新客户的开拓，致使该合作服务商未列入当年合作服务商名录；合作服务商新增和退出不会对发行人业务造成重大影响，其变动具备合理性。

六、是否存在同一客户通过直销和合作服务商两种模式销售的情形，产生的原因及合理性；同一客户通过不同合作服务商向发行人采购服务的情况

（一）是否存在同一客户通过直销和合作服务商两种模式销售的情形，产生的原因及合理性

1、同一客户通过直销和合作服务商两种模式销售的原因及合理性

发行人存在同一客户既有直销也有合作服务商销售两种模式的情况，主要发生在政府机关、事业单位和国有企业。发行人除了通过自主直销获客的方式取得订单之外，也通过合作服务商模式取得订单，主要原因系：一方面，受具体业务特性影响，对于等保测评及商密评估类业务，测评对象针对客户信息系统且单笔

金额相对较小，客户在信息系统部署或维护过程中存在不同的服务商，由于发行人在等保测评领域处于前列水平，在客户有测评需求时服务商会推荐发行人参与系统的测评，因此同一客户不同系统可能出现自主销售和服务商协助销售两种模式；另一方面，发行人客户规模较大，其下属具有多个不同的运营主体或部门，其安全服务需求较多，不同的运营主体或部门需求种类的不同致使发行人提供的细分服务类别不同，从而出现两种销售模式。

报告期内，同一客户通过直销和合作服务商两种模式销售的合计金额如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
同一客户通过直销和合作服务商两种模式销售的合计金额	1,461.73	4,727.93	3,097.92	2,105.51
营业收入	5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84
占比	27.49%	22.62%	21.54%	17.25%
剔除中国电信后占比（中国电信存在少量合作服务商模式系安全咨询业务销售特点所致）	11.56%	17.12%	16.73%	14.40%

报告期内，同一客户存在直销和合作服务商两种模式销售的情况，且报告期累计收入达100万以上的情况如下：

单位：万元

客户名称	销售模式	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
广东亿迅科技有限公司	自主销售	835.79	817.12	622.34	334.07
	合作服务商	-	11.56	-	-
广东电网有限责任公司 电力科学研究院	自主销售	-	163.46	-	247.92
	合作服务商	-	347.03	-	-
北京金三科技股份有限公司	自主销售	14.86	53.02	228.56	123.07
	合作服务商	-	-	-	9.43
中国民用航空中南地区 空中交通管理局	自主销售	-	118.87	107.74	-
	合作服务商	-	94.91	-	-
广东电网有限责任公司 广州供电局	自主销售	21.46	7.17	12.48	203.96
	合作服务商	-	51.79	10.19	-
广东省工商行政管理局 信息中心	合作服务商	-	159.91	-	-
	自主销售	-	-	64.32	-
云上贵州大数据产业发展 有限公司	自主销售	27.36	77.17	90.26	-
	合作服务商	27.36	-	-	-
广东省政务服务数据管理 局	合作服务商	-	-	94.34	-
	自主销售	6.60	-	83.02	-

客户名称	销售模式	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
数字广东网络建设有限公司	自主销售	13.58	142.77	23.02	-
	合作服务商	-	-	1.89	-
中国电信股份有限公司云计算分公司	自主销售	4.29	125.17	21.79	-
	合作服务商	-	3.96	-	-
广州品唯软件有限公司	自主销售	27.83	31.27	34.00	-
	合作服务商	-	-	-	61.60
广东省民政厅	自主销售	26.42	52.83	54.53	-
	合作服务商	-	2.83	-	-
广东鸿粤汽车销售集团有限公司	自主销售	-	-	127.36	-
	合作服务商	-	-	-	6.13
广东电网有限责任公司东莞供电局	自主销售	50.26	40.59	13.34	18.23
	合作服务商	-	4.34	-	-
广州市公安局	自主销售	3.68	-	28.87	34.89
	合作服务商	-	18.40	16.75	24.06
深圳市欧捷科技有限公司	合作服务商	-	59.43	62.74	-
	自主销售	0.94	1.42	-	-
贵州黔驰信息股份有限公司	合作服务商	-	45.75	47.64	10.38
	自主销售	1.89	-	0.94	4.72
中国电信股份有限公司贵州分公司	合作服务商	-	101.75	5.66	-
	自主销售	-	3.54	-	-
深圳市思佰莱网络科技有限公司	自主销售	-	91.98	-	-
	合作服务商	-	17.55	-	-
广州大一互联网络科技有限公司	自主销售	-	51.55	32.08	6.60
	合作服务商	-	-	18.11	-
中国银行股份有限公司广东省分行	自主销售	8.94	14.15	58.45	8.49
	合作服务商	-	-	17.83	-
小计		1,071.26	2,711.26	1,878.24	1,093.56
同一客户通过直销和合作服务商两种模式销售的合计金额		1,461.73	4,727.93	3,097.92	2,105.51
占比		73.29%	57.35%	60.63%	51.94%

综上，发行人通过自主与合作服务商相结合的模式在同一客户不同信息系统、不同运营主体或部门下获取订单可以更好地打开客户市场，具有商业合理性。

（二）同一客户通过不同合作服务商向发行人采购服务的情况

报告期内，同一客户通过不同合作服务商向发行人采购的合计金额如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
同一客户通过不同合作服务商向发行人采购的合计金额	196.47	1,631.73	1,030.71	631.00

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
合作服务商模式下营业收入	1,840.92	8,707.14	4,611.95	3,399.82
占比	10.67%	18.74%	22.35%	18.56%

报告期内，发行人通过不同合作服务商向同一客户销售且报告期累计收入达100 万以上的情况如下：

单位：万元

客户名称	合作服务商	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
中国电信股份有限公司广州分公司	广州市左睿科技有限公司	9.43	141.20	68.11	41.21
	广州极能信息科技有限公司	-	-	20.75	24.53
	广州融信智能科技有限公司	-	11.49	-	-
广州市规划和自然资源局	北明软件有限公司	-	-	124.53	-
	广东颐点科技有限公司	-	-	14.15	-
贵州交通信息与应急指挥中心	贵州朗达科技有限公司	-	9.43	44.34	-
	贵州山景科技有限责任公司	-	-	53.77	-
中国电信股份有限公司贵州分公司	贵州创晟聚科信息技术有限公司	-	66.01	-	-
	贵州宏迪森科技有限公司	-	30.07	-	-
	贵州科晟特科技有限公司	-	5.66	5.66	-
贵州黔驰信息股份有限公司	贵阳顺怡科技有限公司	-	41.98	45.28	-
	广州银讯信息科技有限公司	-	3.77	2.36	10.38
小计		9.43	309.63	378.95	76.11
同一客户通过不同合作服务商向发行人采购的合计金额		196.47	1,631.73	1,030.71	631.00
占比		4.80%	18.98%	36.77%	12.06%

由上表可知，发行人同一客户通过不同合作服务商向发行人采购服务的情况，主要集中于涉及国计民生的政府机关、事业单位及国有企业且分布在安全咨询业务，出现该情形的主要原因为：同一客户不同运营主体或不同信息系统对应不同的信息技术服务商，使得发行人参与不同运营主体或不同系统的测评对应不同的合作服务商。

安全咨询业务具有单笔金额小的特点。由于安全咨询是以信息系统为单位进行的测试与咨询，而测评系统主要分布在涉及国计民生的政府机关、事业单位及

国有企业中，该类客户下属运营主体及信息系统较多，不同运营主体或不同信息系统在部署及系统运行过程中存在不同的信息技术服务商或集成商，其持续为客户提供技术服务，对客户信息系统较为熟悉，但其不具备等保资质、密评资质等安全咨询业务相关资质及服务能力，因此，当客户有安全咨询业务需求时，该服务商或集成商会选取行业内较为知名的安全咨询服务商推荐给客户，从而导致同一客户出现不同合作服务商的情形。

七、请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，对合作服务商业务进行充分核查，说明对合作服务商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等，请保荐人和申报会计师对合作服务商模式下收入的真实性发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取合作服务商台账，查阅相关合同协议、项目确认单等资料，了解服务费计算和结算方式；访谈相关业务负责人，了解合作服务商在各环节提供的具体服务内容、是否参与发行人投标并与客户签署合同；查阅合作费服务商管理制度，核查制度执行的有效性。访谈同行业公司，了解行业内公司服务费计算和结算方式及其是否为行业内通用标准。

2、查阅发行人主要合作服务商的营业执照并在国家企业信用信息公示系统查询其基本情况，核查发行人与主要合作服务商是否存在关联关系；对发行人主要合作服务商执行走访等程序，了解其与发行人的合作历史、其推荐的最终客户、取得其签署的不存在商业贿赂的声明；获取主要合作服务商实现的销售金额、了解其销售对应的最终客户情况；获取发行人制定的《竞远安全合作伙伴行为准则》等相关内控制度，了解其执行的有效性；访谈公司管理层，了解是否存在商业贿赂情形；获取发行人董事、监事、高级管理人员提供的无犯罪记录证明及其与发行人的书面确认；通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网、信用中国等公开渠道查询报告期内发行人及其董事、监事、高级管理人员是否存在涉及与商业贿赂相关的诉讼纠纷及被相关机关立案调查或处罚的情形。

3、获取报告期内自主销售和合作服务商模式下收入及毛利率构成；向相关业务负责人了解毛利率存在差异的原因及其合理性。向发行人了解自主销售和合作服务商模式下主要客户的信用政策；走访自主销售和合作服务商模式下的主要客户，了解相关的信用政策和结算条款；查阅自主销售和合作服务商模式下主要客户销售合同中关于信用政策和结算条款的相关约定。

4、获取与发行人收入成本明细表，了解通过合作服务商获取的各项业务收入及占比情况；获取发行人技术服务采购明细表、销售服务采购明细表，了解合作服务商既提供销售服务又提供技术服务的情况，并向发行人主要负责人了解其原因。

5、获取合作服务商台账，抽查主要合作服务商，了解合作服务商的获取渠道及方式；访谈相关业务负责人，了解报告期内合作服务商大幅减少及新增原因，评价其合理性。

6、获取报告期各期收入明细表，统计同一客户不同销售模式以及同一客户不同合作服务商明细，抽查对应的销售合同，分析其产生的原因；访谈相关业务负责人，了解产生上述情形的原因及其合理性。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、合作服务商为发行人提供售前、售中及售后三个阶段服务，其主要职责是为发行人提供业务推介服务，协助发行人及时掌握客户及潜在客户的安全服务需求，从而快速拓展市场；报告期内，不存在合作服务商直接参与发行人招投标或与客户签署三方合同的情况。服务费系基于服务商拓展的客户情况独立谈判形成，与行业内通用标准不存在重大差异。

2、发行人已对前五大合作商的基本情况、与发行人的合作历史、发行人实现的销售金额及对应的最终客户进行说明；报告期内，前五大合作商不存在主要为发行人服务的情况，不存在通过合作服务商进行商业贿赂的情形。

3、合作服务商能协助发行人了解客户资金预算、安全服务需求及当地市场的价格行情，对发行人在等保测评报价上起到正向作用，因此，合作服务商毛利率高于自主销售毛利率；发行人对于自主直销及合作商协助的客户，信用政策均

为6个月账期，报告期内未发生变化；由于合作服务商能协助发行人催收合同款项，发行人按客户实际支付的销售合同款同比例向合作商支付服务费，因此，采用合作商协助模式销售的应收账款回款情况相对更好。

4、发行人通过合作服务商实现的收入呈上升趋势，符合发行人行业特点；发行人合作服务商既提供销售服务又提供技术服务的金额相对较小，合作服务商大多数为网络安全行业内信息技术服务商，其提供销售服务和技术服务非同一个项目，发行人向其采购技术服务主要系基于成本效益及便捷性考虑，具备合理性。报告期内，合作服务商不存在租用发行业务资质的情形。

5、发行人获取合作服务商的方式系双方商业谈判形成的结果，即存在发行人主动接洽合作服务商，又存在合作服务商联系发行人开展业务合作的情况。发行人下游客户分散、行业分布广且单笔服务金额小，发行人在不同地区、不同行业领域选取多家合作服务商符合行业特点；随着网络安全行业快速发展，发行人紧抓市场机遇，加大与合作服务商的合作以快速切入市场，故新增合作服务商数量较多；部分合作服务商合作单笔金额相对较小，原项目合作完成后，合作服务商暂未完成新客户的开拓，致使该合作服务商未列入当年合作服务商名录；合作服务商新增和退出不会对发行人业务造成重大影响，其变动具备合理性。

6、同一客户不同信息系统、不同运营主体在信息系统部署或维护过程中存在不同的信息技术服务商以及不同的网络安全服务需求，因此发行人存在同一客户通过自主和合作服务商两种模式销售以及同一客户通过不同合作服务商向发行人采购服务的情况；发行人通过自主与合作服务商相结合的模式在同一客户不同信息系统、不同运营主体或部门下获取订单可以更好地打开客户市场，具备商业合理性。

（三）对合作服务商业务进行充分核查，说明对合作服务商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等，请保荐人和申报会计师对合作服务商模式下收入的真实性发表明确意见

申报会计师对合作服务商业务履行了以下核查程序：

（1）向发行人相关负责人了解合作服务商模式下的业务流程、合作背景、合作渊源、收入确认方法和销售服务费的确认方法及其确认单据等信息；

(2) 了解合作服务商模式下与销售和采购业务相关的内部控制，并对销售与收款、采购与付款循环执行穿行测试与控制测试，评价相关内部控制设计是否健全并得到有效执行；

(3) 对合作服务商业务执行函证程序，对报告期各期合作服务商业务的真实性、完整性进行核查；核查函证地址是否与工商注册地址一致，核查函证地址与公司销售人员、关联方地址是否重合；报告期内，发行人合作服务商业务回函占总金额的比例分别为 67.04%、76.51%、76.13%和 73.65%；

(4) 对合作服务商业务执行走访程序，了解其与发行人的合作历史、合作背景及交易情况等信息；报告期内，发行人合作服务商业务走访占总金额的比例分别为 62.02%、65.01%、67.62%和 62.34%；

(5) 采取大额抽样和随机抽样的方式，对合作服务业务执行细节测试，核查相关交易的合同、不存在商业贿赂声明、工作成果、交付物清单等文件；报告期内，细节测试核查比例分别为 86.35%、86.90%、89.20%和 85.06%。

综上所述，申报会计师已对合作服务商进行充分核查，经核查，合作服务商模式下收入真实。

问题 13、关于营业成本

根据申报材料：

(1) 发行人主营业务成本主要由职工薪酬、技术服务、交通差旅、房租物业等成本构成。报告期各期，职工薪酬成本分别为 1,987.94 万元、2,165.86 万元和 3,787.44 万元，占主营业务成本的比例分别为 54.23%、52.91%和 59.66%。公司技术人员平均薪酬低于同行可比上市公司平均薪酬。(2) 报告期各期，公司技术服务成本分别为 249.80 万元、922.56 万元和 1,401.56 万元，占主营业务成本的比例分别为 6.81%、22.54%和 22.08%。报告期内，公司前五名技术服务供应商变动较大。(3) 报告期各期，公司交通差旅成本分别为 315.81 万元、187.79 万元和 243.52 万元，占主营业务成本的比例分别为 8.61%、4.59%和 3.84%。(4) 报告期各期，公司产品采购成本分别为 360.89 万元、69.89 万元和 51.90 万元，占主营业务成本的比例分别为 9.84%、1.71%和 0.82%。2019 年产品采购成本占

比相对较高，主要系当年 WiFi 和固网宽带安全审计运营维护业务实现收入较多所致。

请发行人说明：

(1) 各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定；举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集。(2) 公司技术人员平均薪酬与同行可比上市公司技术人员平均薪酬的对比情况。(3) 采购技术服务的原因、具体服务内容、与发行人在项目上的分工情况、定价依据及结算方式，技术服务供应商的选择方式，是否需要特殊经营资质。(4) 技术服务成本大幅增长的原因，主要供应商及其基本情况；技术服务供应商变化较大的原因及合理性。(5) 2021 年交通差旅成本较低的原因及合理性，与发行人销售收入和各业务增长情况的匹配性。(6) 2019 年采购的主要产品，与 WiFi 和固网宽带安全审计运营维护业务收入情况是否匹配，2019 年后不再进行类似采购额原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定；举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集

(一) 各类成本的确认原则及归集过程

发行人依照不同的合同项目，分别核算成本。对实际发生的成本（包括职工薪酬、差旅费用、技术服务、房租物业费、产品成本及其他费用）按以下方式进行归集和分配：

成本类别	核算内容	归集方法
职工薪酬	员工的工资、奖金、社保、公积金等。	公司按职工所属部门及工作职能，将与提供公司主营业务服务相关的职工薪酬归集至成本，再按一定系数分配计入各个项目成本。
技术服务	为项目实施过程中辅助性、临时性等工作内容的技术服务采购。	公司按技术服务的实际发生情况归集成本。若该服务为针对某个项目专门采购的技术服务，则按合同约定直接将技术服务成本归集至对应项目的成本当中；若该服务为向多个项目提

成本类别	核算内容	归集方法
		供支持的技术服务，则其成本在服务期内按一定系数分配计入各个项目成本。
差旅费用	项目人员在项目承做过程中发生的差旅费用。	公司按差旅费用的实际发生情况归集成本，若该费用为具体项目承做过程中直接发生的，则归集至对应的项目成本当中；若为公共费用支出，则按一定系数分配计入各个项目成本。
房租物业费	租用的办公场地。	公司将与主营业务服务相关的业务部门的房租物业费归集至成本，再按一定系数分配计入各个项目成本。
产品成本	业务所需的软硬件产品。	公司按实际领用出库的情况，将相关成本直接归集至对应的业务成本当中。
其他费用	其他为支持项目实施所发生的辅助性费用，如服务器租赁费、折旧与摊销、办公费用。	公司按业务部门归集其他公共费用支出，再按一定系数分配计入各个项目成本。

综上，报告期内，公司成本归集及核算清晰、准确，符合公司业务实际情况和行业特点，成本的确认原则及归集过程符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集

以广东省教育技术中心教育厅等级保护测评服务采购项目（以下简称“省教育厅等保测评项目”）为例，其各项成本分类及其核算和归集过程如下所示：

成本类别	归集方法	账务处理
职工薪酬	财务部根据工资表和工时分摊相应项目的人工成本	借：合同履行成本 贷：应付职工薪酬
差旅费用等直接费用	财务部根据项目归集差旅费等直接相关的成本	借：合同履行成本 贷：银行存款/应付账款/其他应收款
房租物业费	财务部将归属于业务部门的房租物业费按工时分摊到项目。	借：合同履行成本 贷：银行存款/其他应收款/预付账款
其他费用	财务部对于不能直接归属到项目的其他费用，根据工时分配到项目成本	借：合同履行成本 贷：银行存款/其他应收款/应付账款/累计折旧/累计摊销

二、公司技术人员平均薪酬与同行可比上市公司技术人员平均薪酬的对比情况

（一）发行人技术人员平均薪酬与同行业可比上市公司对比情况

2019 年至 2021 年度，发行人技术人员平均薪酬与同行业可比上市公司技术人员平均薪酬的对比情况如下表所示：

单位：万元、人、万元/人

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安恒信息 (688023)	薪酬总额	22,506.32	13,863.86	11,057.97
	平均人数	1,205	850	522
	人均薪酬	18.68	16.31	21.18
绿盟科技 (300369)	薪酬总额	34,904.88	21,060.18	14,384.11
	平均人数	1,530	1,281	1,066
	人均薪酬	22.81	16.44	13.49
奇安信 (688561)	薪酬总额	42,409.08	17,671.14	14,871.00
	平均人数	3,038	2,678	2,102
	人均薪酬	13.96	6.60	7.07
平均值	薪酬总额	33,273.43	17,531.73	13,437.69
	平均人数	1,924.33	1,603.00	1,230.00
	人均薪酬	18.48	13.12	13.91
发行人	薪酬总额	3,894.12	2,694.72	2,203.04
	平均人数	263	234	187
	人均薪酬	14.81	11.52	11.78
广州市城镇私营单位就业人员年平均工资		7.32	6.88	6.89

注 1：数据来源于上述公司公开披露的定期报告及相关公告。

注 2：同行上市公司生产人员的平均年薪匡算过程：生产人员的平均年薪=（应付职工薪酬贷方发生额-销售费用、管理费用、研发费用之职工薪酬）/（（年初生产人员人数+年末生产人员人数）/2），生产员工人数=总人数-销售人员-管理人员-研发人员-职能人员。

注 3：因同行业上市公司 2022 年半年度报告中未披露各类型的职工人数，故无法匡算生产人员的平均年薪。

注 4：发行人与同行业可比上市公司在主要产品和服务内容、收入结构特征等方面存在较大差异，造成原因及具体情况详见本回复问题 5 之“一、（一）发行人业务结构与选取的同行业可比上市公司的差异”。

报告期内，发行人技术人员平均薪酬的变动趋势与同行业可比上市公司的平均值保持一致。发行人技术人员人均薪酬处于中等水平，略低于同行业可比上市公司平均值，总体处于合理范围。公司技术人员平均薪酬高于广州市城镇私营单位就业人员年平均工资，发行人技术人员平均薪酬在广州本地具有较强的竞争力。

（二）发行人技术人员平均薪酬与同行业可比上市公司存在差异的原因

发行人技术人员的平均薪酬低于安恒信息和绿盟科技，主要原因为：

(1) 公司与同行业可比上市公司所处的发展阶段不同，安恒信息和绿盟科技作为上市公司，资金实力较强。

(2) 安恒信息和绿盟科技的主营业务包括安全产品和安全服务，使其业务规模、营业收入、人均创收均高于发行人。报告期内，发行人每万元营收占用的人均薪酬情况与同行业可比上市公司对比如下：

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安恒信息 (688023)	人均创收（万元）	151.06	155.64	180.85
	人均薪酬（万元）	18.68	16.31	21.18
	每万元营收占用的人均薪酬（元）	1,236.39	1,047.93	1,171.14
绿盟科技 (300369)	人均创收（万元）	170.52	156.91	156.76
	人均薪酬（万元）	22.81	16.44	13.49
	每万元营收占用的人均薪酬（元）	1,337.27	1,047.73	860.55
发行人	人均创收（万元）	79.46	61.46	65.26
	人均薪酬（万元）	14.81	11.52	11.78
	每万元营收占用的人均薪酬（元）	1,863.83	1,874.39	1,805.09

注 1：人均创收=当年的营业收入/当年的生产员工人数；

注 2：每万元营收占用的人均薪酬=人均薪酬÷人均营收×10,000。

注 3：因同行业上市公司 2022 年半年度报告中未披露各类型的职工人数，故无法匡算生产人员的人均薪酬及人均创收。

由上表可见，考虑人均营收的影响后，发行人计入技术人员每万元营收占用的人均薪酬略高于安恒信息和绿盟科技，发行人的薪酬水平与经营规模较为匹配。

同行业可比上市公司中，发行人技术人员的平均薪酬高于奇安信，主要原因是奇安信为快速完成产品体系、服务体系等方面的建设，不断扩张技术人员规模，上述基础体系在建设期间并不能为奇安信带来直接的经济利益，导致奇安信技术人员平均薪酬较低。

综上，发行人的技术人员薪酬水平具有合理性，符合发行人的实际经营情况。

三、采购技术服务的原因、具体服务内容、与发行人在项目上的分工

情况、定价依据及结算方式，技术服务供应商的选择方式，是否需要特殊经营资质

（一）采购技术服务的原因

1、公司进行资源优化整合以提升工作效率

由于公司人工成本相对较高，在内部技术资源有限的情况下，公司根据具体项目需求，向其他技术服务商采购专业的技术支持及人力服务。该等采购有利于公司整合资源，提升项目实施的效率和经济效益，符合行业惯例。

2、新冠疫情影响

自 2020 年暴发新冠疫情以来，政企单位普遍对疫情防控工作重视度较高，致使部分项目实施工作受到一定影响，而公司需按合同要求在年底前的指定时间内完成交付，使得公司实施部门人员出现周期性或阶段性的工作任务饱和，为解决上述问题，公司向第三方技术服务商采购部分支撑服务，如系统资产调研、管理文档调研、资产收集、协调客户不同岗位人员参与项目等工作，提高项目实施的效率。

（二）主要技术服务采购的具体情况

报告期内各期，发行人向主要技术服务商采购的服务金额及占当期技术服务采购总额的比例、采购的主要技术服务的具体服务内容、第三方技术服务供应商与发行人在项目上的分工情况、采购合同的定价依据、与第三方技术服务供应商的结算方式、技术服务供应商的选择方式以及是否需要特殊经营资质的情况如下表所列示：

供应商名称	采购金额 (万元)	占比	具体服务内容	项目分工情况	定价依据	结算方式	选择方式	是否需要特殊经营资质
2022年1-6月								
广州卓为信息科技有限公司	198.11	49.95%	信息安全检查支撑服务	发行人负责项目总体实施工作，对外采购信息统筹及分析检查服务	市场价格与公司成本相结合	部分项目完成后提交分项结算申请，结算不超过合同金额50%第一阶段验收款项；项目总体完成并经最终客户验收后结算剩余部分款项。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量，择优确定	否
深信服科技股份有限公司	73.69	18.58%	网络安全运维支撑服务	发行人负责提供云安全运维服务，对外采购技术支撑服务	综合考虑价格水平和服务质量后双方谈判定价	按框架合同条款结算。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量，择优确定	否
深圳市浩铭安防工程有限公司	21.31	5.37%	信息安全检查支撑服务	发行人负责等保测评工作，对外采购技术支撑服务	市场价格与公司成本相结合	乙方提交项目最终成果并经最终客户验收通过后，一次性结算支付。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量，择优确定	否
广州金网安信信息科技有限公司	18.68	4.71%	商密方案编制支撑	发行人负责系统密码测评工作，对外采购技术	市场价格与公司成本相	合同生效时付50%，最	综合考虑各供应商的价格水平及	否

供应商名称	采购金额 (万元)	占比	具体服务内容	项目分工情况	定价依据	结算方式	选择方式	是否需要特殊经营资质
司			服务	支撑服务	结合	终客户验收后付 50%。	服务质量，择优确定	
贵州润利源科技有限公司	11.1	2.80%	渗透测试技术支持服务	发行人负责等保测评工作，对外采购相关的渗透测试等技术支撑服务	综合考虑数据量、服务要求、价格水平和服务质量后双方谈判定价	乙方完成所有服务工作且出具渗透测试报告后一次性支付全额技术服务费。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量，择优确定	否
小计	322.89	81.41%	/	/	/	/	/	/

2021 年度

深圳市易聆科信息技术股份有限公司	151.29	14.04%	网络安全攻防服务	发行人负责提供网络安全攻防综合服务，对外采购攻防演练支撑服务	市场价格与公司成本相结合	合同生效时付 50%，最终客户验收后付 50%。	招投标	否
深信服科技股份有限公司	142.38	13.22%	边界安全防护服务	发行人负责云客户安全运维服务，对外采购安全防护支撑服务	综合考虑价格水平和服务质量后双方谈判定价	按框架合同条款结算。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量，择优确定	否
北京长亭未来科技有限公司	85.25	7.91%	网络安全攻防服务	发行人负责提供网络安全攻防综合服务，对外采购攻防演练支撑服务	市场价格与公司成本相结合	合同生效时付 50%，最终客户验收后付 50%。	招投标	否
奇安信网神信息技术（北京）股份有限公司	85.19	7.91%	网络安全攻防服务	发行人负责提供网络安全攻防综合服务，对外采购攻防演练支撑服务	市场价格与公司成本相结合	合同生效时付 50%，最终客户验收后付 50%。	招投标	否
畅享信息安全	67.08	6.23%	云上客户	发行人负责安全咨询服	参考行业内	最终客户验收并付款后	综合考虑各供应	否

供应商名称	采购金额 (万元)	占比	具体服务内容	项目分工情况	定价依据	结算方式	选择方式	是否需要特殊经营资质
技术(广州)有限公司			安全咨询支撑服务	务, 对外采购支撑服务	市场价格	结算。	商的价格水平及服务质量, 择优确定	
小计	531.18	49.30%	/	/	/	/	/	/

2020 年度

广州华鑫信息技术有限责任公司	165.09	27.57%	系统定级、资产梳理、制度规范等支撑服务	发行人主要负责安全专家服务, 对外采购技术支撑服务	行业定价	最终客户验收并付款后结算。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量, 优先考虑曾经有华为服务交付经验的供应商	否
广州鸿德信息科技有限公司	56.6	9.45%	安全值守支撑服务	发行人负责统筹安排实施安全服务工作, 对外采购技术支撑服务	市场价格与公司成本相结合	服务期结束, 项目验收合格后结算付款。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量, 择优确定	是
深圳市一键科技有限公司	46.23	7.72%	安全值守支撑服务	发行人负责统筹安排实施安全服务工作, 对外采购技术支撑服务	参考行业内市场价格	最终客户验收并付款后结算。	优先选择在疫情爆发的特殊时期以及春节期间, 仍然能够提供用人需求的合作伙伴	否
广州安海信息安全技术有限公司	33.02	5.51%	攻防演练配合、应急响应、安全培训等支撑服务	发行人负责等保测评, 对外采购攻防演练配合、应急响应、安全培训等专项支撑服务	市场价格与公司成本相结合	合同签订时支付合同总价的 70%, 经最终客户验收合格并付款后支付合同总价的 30%。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量, 择优确定	否

供应商名称	采购金额 (万元)	占比	具体服务内容	项目分工情况	定价依据	结算方式	选择方式	是否需要特殊经营资质
			务					
北京元归科技有限公司	28.3	4.73%	系统定级、资产梳理、制度规范等支撑服务	发行人主要负责安全专家服务，第三方技术服务商负责协助	行业定价	最终客户验收并付款后结算。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量，优先考虑曾经有华为服务交付经验的供应商	否
小计	329.25	54.99%	/	/	/	/	/	/

2019 年度

上海纽盾科技股份有限公司	132.08	37.58%	网络安全值守服务	发行人负责统筹网络安全值守保障工作，第三方技术服务商负责协助安全值守	市场价格与公司成本相结合	合同签订后，收到客户预付款时支付 50%，最终出具验收合格的书面意见且付款后支付合同价款的 50%。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量，择优确定	否
广州碧云信息科技有限公司	38.19	10.87%	安全值守支撑服务	发行人负责统筹安排实施安全服务工作，对外采购技术支撑服务	市场价格与公司成本相结合	合同签订后支付 50%，服务完成后支付剩余价款的 50%。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量，择优确定	否
深圳海云安网络安全技术有限公司	33.96	9.66%	信息系统安全评估支撑服务	发行人负责统筹安排实施安全服务工作，对外采购技术支撑服务	市场价格与公司成本相结合	合同签订后付 20%；第一次阶段验收付 10%；第二次阶段验收付 20%；第三次阶段验收付 25%；第四次阶段验收付合同总价的 25%。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量，择优确定	否
广州电云信息	20.63	5.87%	信息系统	发行人负责等保测评工	市场价格与	每季度终了的次月 5 号	综合考虑各供应	否

供应商名称	采购金额 (万元)	占比	具体服务内容	项目分工情况	定价依据	结算方式	选择方式	是否需要特殊经营资质
科技有限公司			安全评估支撑服务	作，对外采购安全评估服务	公司成本相结合	前进行对账，经双方确认无误后结算付款。	商的价格水平及服务质量，择优确定	
北京格韵科技发展有限公司	17.83	5.07%	培训及考试支撑服务	发行人负责组织安排课程培训，对外采购相关支撑服务	市场价格与公司成本相结合	合同签订后一次性支付合同总价款。	综合考虑各供应商的价格水平及服务质量，择优确定	是
小计	242.68	69.05%	/	/	/	/	/	/

注：广州碧云信息科技有限公司已更名为广州元生信息技术有限公司

四、技术服务成本大幅增长的原因，主要供应商及其基本情况；技术服务供应商变化较大的原因及合理性

（一）技术服务成本大幅增长的原因

1、新冠疫情影响

2020年新冠疫情暴发，受疫情影响，部分地区、单位防疫政策严格，使得部分项目实施受到一定影响，发行人为按时按质为客户提供优质的服务，向第三方技术服务商采购临时性、辅助性服务有所增加。

2、内部资源优化配置

信息技术行业技术水平更新发展的速度快，发行人需根据行业发展状况和市场需求及时对业务方向作出调整，集中公司内有限的优质资源，拓展更有发展前景的业务领域，因此发行人采购技术服务有所增加，以减少员工在处理较为简单或重复性的工作上耗费的时间及精力，提高公司员工的工作效率。

3、服务商技术能力较为趋同，发行人基于项目需求、及时性和便捷性等因素考虑，对外采购技术服务持续增长

发行人主营安全咨询、安全运营和安全培训服务，按项目制核算，下游客户主要为政府机关、事业单位和国有企业，该类客户对服务的综合性和及时性等要求较高，发行人在内部技术资源有限的情况下，存在向其他技术服务商采购技术支撑服务的情形。

由于市场上提供第三方技术服务的公司较多，且服务商技术能力较为趋同。发行人一方面为减少对单一或少数供应商的依赖，另一方面结合项目进度、项目技术需求、供应商以往合作情况、及时性、便捷性等因素综合考量以选择最优供应商；因此，随着发行业务收入规模的持续增长，发行人对第三方技术服务商的采购随之增加。

(二) 主要技术服务供应商的基本情况

报告期内，发行人前五大技术服务供应商基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	法人代表	所属地区	主营业务	采购金额 (万元)	关联 关系
2022年1-6月							
广州卓为信息科技有限公司	2013-04-17	501	陈传伟	广东省广州市	软件开发、信息系统集成服务、信息技术咨询服务、计算机技术开发及技术等	198.11	无
深信服科技股份有限公司	2000-12-25	41,565.16	何朝曦	广东省深圳市	计算机软硬件及相关技术服务、网络产品、增值电信业务等	73.69	无
深圳市浩铭安防工程有限公司	2001-11-28	2,001	余昌歆	广东省深圳市	计算机系统集成、计算机软件及信息系统软件的技术开发和销售、信息系统集成等	21.31	无
广州金网安信息科技有限公司	2020-04-03	500	李斌	广东省广州市	软件开发、软件销售、网络与信息安全软件开发、计算机软硬件及辅助设备零售、计算机系统服务等	18.68	无
贵州润利源科技有限公司	2014-09-23	508	黄炜	贵州省贵阳市	网络工程、信息咨询、计算机系统集成等	11.1	无
2021年度							
深圳市易聆科信息技术股份有限公司	2004-04-21	4,235.06	徐志勇	广东省深圳市	信息网络产品、信息软硬件产品、计算机软硬件的技术开发、计算机与信息技术咨询服务、计算机系统软件集成等	151.29	无
深信服科技股份有限公司	2000-12-25	41,565.16	何朝曦	广东省深圳市	计算机软硬件及相关技术服务、网络产品、增值电信业务等	142.38	无
北京长亭未来科技有限公司	2019-05-29	17,000	张光耀	北京市	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务、计算机软硬件等	85.25	无
奇安信网神信息技术(北京)股份有限	2006-02-08	418,300	冯新戈	北京市	电信业务、技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务、	85.19	无

供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	法人代表	所属地区	主营业务	采购金额 (万元)	关联 关系
公司					电子产品、计算机软硬件等		
畅享信息安全技术 (广州)有限公司	2018-01-08	500	胡为	广东省广州市	软件开发、软件服务、计算机技术开发、信息系统集成服务、网络技术的研究、开发等	67.08	无
2020 年度							
广州华鑫信息技术 有限责任公司	2017-12-06	5,000	李会丽	广东省广州市	计算机及通讯设备租赁、计算机零售、计算机零配件零售、计算机技术开发、技术服务、软件服务及开发等	165.09	无
广州鸿德信息科技 有限公司	2015-03-16	3,001	徐宝柱	广东省广州市	计算机系统服务、软件开发、信息系统集成服务等	56.60	无
深圳市一键科技有 限公司	2015-12-20	500	曲俊清	广东省深圳市	计算机软硬件的技术开发与销售、信息咨询等	46.23	无
广州安海信息安全 技术有限公司	2015-06-26	500	林程伟	广东省广州市	信息系统集成服务、计算机网络系统工程服务、网络技术的研究、开发、信息技术咨询服务、软件开发等	33.02	无
北京元归科技有限 公司	2005-02-02	2,000	鲍存生	北京市	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广、计算机、软件及辅助设备销售等	28.30	无
2019 年度							
上海纽盾科技股份 有限公司	2009-03-09	3,000	杨腾霄	上海市	电子计算机、技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等	132.08	无
广州碧云信息科技 有限公司	2011-12-20	2,000	吴长华	广东省广州市	信息系统集成服务;软件外包服务;网络与信息安全软件开发;软件开发;数据处理和存储支持服务;信息技术咨询服务;地理遥感信息服务;计算机软硬件及外围设备制造;计算机软硬件及辅助设备批发;;信息咨询服务等	38.19	无
深圳海云安网络安 全技术有限公司	2015-03-06	1,255.85	谢朝海	广东省深圳市	计算机软硬件的技术开发、技术咨询、技术服务、计算机系统集成、信息系统集成、计算机软硬件销售等	33.96	无

供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	法人代表	所属地区	主营业务	采购金额 (万元)	关联 关系
广州电云信息科技有限公司	2014-07-11	1,000	宁岗	广东省广州市	信息技术咨询服务、数据处理和存储服务、计算机网络系统工程服务、网络技术的研究及开发、计算机技术开发及技术服务、软件开发、信息系统集成服务等	20.63	无
北京格韵科技发展有限公司	2017-07-19	100	薛新军	北京市	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务、计算机系统服务、软件服务、软件开发等	17.83	无

注：广州碧云信息科技有限公司已更名为广州元生信息技术有限公司。

（三）技术服务供应商变化较大的原因及合理性

1、项目需求不同，根据不同需求选择不同类型技术服务商

发行人对第三方技术服务商的采购主要系根据项目需求，因此，实施项目的不同将导致发行人对第三方技术服务的具体需求不同，因此每年的主要技术服务供应商存在差异是合理的。

2、各项目单独采购，综合考虑服务商能力、价格、服务范围等，以保障项目质量

市场上提供第三方技术服务的公司较多，在服务商技术能力较为趋同的情况下，发行人每次发生技术服务采购需求时，均单独针对该单一项目提出采购申请，根据供应商服务能力、价格、服务范围等因素考虑选择最适合当前项目的供应商，保证项目的实施质量。

3、技术服务商同质化相对较高、可选择范围相对较广，发行人为减少对供应商的依赖性，增加议价能力，根据项目情况选取相适应的技术服务商

技术服务商同质化相对较高、可选择范围相对较广，发行人通过选择不同供应商作为同类技术服务提供商，可以增强发行人的议价能力，降低发行人对供应商构成依赖的风险，维持发行人的业务稳定性。

五、2021 年交通差旅成本较低的原因及合理性，与发行人销售收入和各业务增长情况的匹配性

2020 年及 2021 年度，发行人省内外差旅费与其对应收入的关系如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
广东省内差旅费	187.77	154.88
广东省内收入	16,415.82	11,664.38
广东省内差旅费占对应收入的比例	1.14%	1.33%
广东省外差旅费	55.75	32.91
广东省外收入	4,482.07	2,717.75
广东省外差旅费占对应收入的比例	1.24%	1.21%

由上表可知，2020 年及 2021 年度，发行人省外差旅费占对应收入的比例分

别为 1.21%和 1.24%，较为稳定；发行人省内差旅费占对应收入的比例分别为 1.33%和 1.14%，2021 年省内差旅费占对应收入的比例相较于 2020 年有所下降，主要系：（1）发行人员工工作饱和度持续提升，导致单位人均项目数量有所增长；（2）技术服务采购额稳定增长，部分临时性、辅助性工作由第三方服务商协助完成；（3）进一步加强成本管控，降本增效成果显著；（4）新冠疫情呈总体稳定但时有反复的态势，利用远程辅助作业增加。

2021 年发行人广东省内差旅费占对应收入的比例下降主要系广东省内广州市外安全咨询类业务的差旅成本有所下降所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
广东省内广州市外安全咨询业务收入	5,575.33	3,785.46
增长率	47.28%	/
广东省内广州市外安全咨询业务差旅	83.23	86.28
增长率	-3.54%	/
广东省内广州市外安全咨询业务技术服务	63.58	50.18
增长率	26.70%	/

（1）发行人员工工作饱和度持续提升，导致单位人均项目数量有所增长

发行人的人均创收由 2020 年的 61.46 万元每人提升至 2021 年的 79.46 万元每人，可见随着发行人等保测评类业务收入的不断扩大，发行人员工饱和度持续提升，导致发行人 2021 年度在广东省内广州市外的部分地区差旅费变动幅度低于其收入变动幅度。

（2）技术服务采购额稳定增长，部分临时性、辅助性工作由第三方服务商协助完成

2021 年度，发行人广东省内广州市外，安全咨询业务对外采购技术服务成本较 2020 年度增加 26.70%，发行人为尽可能降低疫情反复对项目交付的影响，不断优化公司内部资源的配置，保持了相对较高的对外服务采购比例，使得公司员工现场工作而发生的差旅成本增速较慢。

（3）进一步加强成本管控，降本增效成果显著

2021 年度，一方面，发行人使用商旅管理平台软件等方式，加强了差旅成

本的控制，使得交通差旅成本有所下降；另一方面，发行人不断优化自身的作业系统及派单平台，依托多年积累的技术及服务经验，提高了项目派单效率，从而减少了部分项目往返公司的差旅费用。

(4) 新冠疫情呈总体稳定但时有反复的态势，利用远程辅助作业增加

2021 年度，新冠疫情呈总体稳定，但时有反复的态势，为保证项目顺利推进，部分项目仍优先考虑远程实施，压缩在广东省内出差的频次；同时，部分政府机关单位因疫情防控需要，禁止外来人员进入，项目实施人员经审批后需入住于员工宿舍，较往年住宿费用下降。

综上所述，发行人 2021 年度收入大幅增长，而交通差旅成本仅小幅上涨主要系发行人广东省内差旅费占对应收入的比例下降所致，其变动具有合理性。

六、2019 采购的主要产品，与 WiFi 和固网宽带安全审计运营维护业务收入情况是否匹配，2019 年后不再进行类似采购额原因

(一) 2019 年采购的主要产品，与 WiFi 和固网宽带安全审计运营维护业务收入情况是否匹配

发行人 2019 年采购的产品及对应业务情况如下：

单位：万元

销售业务小类	采购的具体产品	2019 年度收入	对应的产品成本	产品成本占收入比
固网宽带安全审计运营维护业务	企智通设备	832.41	35.82	4.30%
网络行为管理产品	无线管控类产品	554.14	299.85	54.11%
硬件销售	安全网关、安全准入控制器	26.55	25.22	95.00%
合计	/	1,413.10	360.89	25.54%

由上表可知，发行人 2019 年产品成本主要为无线管控类产品，占当年度产品成本的比例为 83.09%，发行人采购无线产品后直接用于对外销售；此外，发行人固网宽带安全审计运营维护业务存在少量采购企智通设备的情形，金额相对较小。

综上，发行人 2019 年产品成本主要为无线管控类产品，直接用于对外销售，

与 WiFi 和固网宽带安全审计运营维护业务收入不存在匹配关系，招股说明书已根据该表述进行调整。

（二）2019 年后不再进行类似采购的原因

报告期内，发行人网络行为管理类产品收入分别为 554.14 万元、101.50 万元、23.17 万元和 35.98 万元，总体呈下降的趋势。

由于网络安全行业产品更新换代速度较快，2019 年及以前客户需求较大的网络行为管理类产品业务，在新的信息采集技术手段出现后业务量大幅减少。发行人综合考虑市场需求及政策变化等因素后，及时调整公司的发展方向，不断寻求拓展新的业务，因此相关的采购需求减少，致使产品采购成本下降。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务部负责人员，了解各类业务不同成本项目的确认原则及核算过程，核查发行人成本归集方法是否清晰、准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定；获取发行人报告期内各业务类型的收入成本明细表及存货成本计算明细表，抽取主要项目进行细节测试，核查发行人成本归集方法是否清晰、准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

2、查阅同行业可比上市公司公开披露信息，了解同行业可比上市公司技术人员平均薪酬情况，并与发行人进行对比分析存在差异的原因及合理性。

3、取得发行人报告期内采购明细，分析发行人向主要供应商的采购情况；向相关业务负责人了解主要供应商的采购情况，包括合作渊源、采购原因、具体采购内容、与发行人在项目上的分工情况、定价依据及结算方式、是否需要特殊经验资质等；核查发行人向主要供应商采购的重大合同，确认技术服务采购的具体内容及结算方式是否与合同约定一致；核查主要供应商的工商档案信息，分析供应商的经营范围、活动地区和所处行业是否与发行人相匹配，是否与发行人存在关联关系等。

4、获取发行人报告期内采购明细统计表，分析发行人向主要技术服务供应

商的采购情况；询问相关业务负责人，了解主要技术服务供应商的基本情况和变化较大的原因及合理性；核查主要技术服务供应商公示的工商档案信息中公司规模、经营范围与发行人及交易内容的匹配性，以及是否与发行人存在关联关系；走访主要的技术服务供应商，了解其经营情况以及与发行人的相关交易背景和交易内容的真实性。

5、获取差旅费明细表，分析报告期内各期差旅费变动的主要原因；询问相关业务部门负责人和财务人员，了解各期差旅费的主要内容及变动的主要原因，分析差旅费大幅下降是否具有合理性；获取发行人收入成本明细表，了解报告期内收入成本的匹配情况，分析各成本要素在成本中的占比及变动，核查发行人差旅费成本与销售收入增长情况的匹配性。

6、获取发行人报告期内采购明细统计表，分析发行人的辅助产品的主要采购情况；获取发行人收入成本明细表，了解报告期内网络行为管理类产品业务收入成本的匹配情况；询问相关业务部门负责人，了解 2019 年后类似采购额大幅减少的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各类业务成本归集及核算清晰、准确、完整，不同成本项目的确认原则及归集过程符合《企业会计准则》的相关规定；并已经举例说明各项成本分类核算和归集。

2、发行人技术人员人均薪酬处于中等水平，略低于同行业可比上市公司平均水平，人均创收和人均薪酬较为匹配，总体处于合理范围。

3、发行人采购技术服务的原因主要是在内部技术资源有限的情况下，根据具体项目需求，向其他技术服务商采购专业的技术支持及人力服务；发行人负责项目的主要工作内容，技术服务商协助实施部分工作；定价依据系参考市场价格双方协商确定，结算通常在合同签订、项目验收等节点支付；技术服务供应商的选择方式一般有招投标或根据合格供方名录询价；部分技术服务采购内容涉及特殊经营资质。

4、报告期内，发行人技术服务费大幅增长的原因主要是公司业务收入规模

大幅增长，加之受疫情影响，员工工作饱和度持续增加，为使内部技术资源优化配置，增加了对外采购的技术服务；技术服务供应商变化较大的原因主要是各个项目需求的内容和发生需求的时间不同，为降低发行人对供应商构成依赖的风险，均为单独择最优方案采购，因此技术服务供应商变化较大具有合理性。

5、发行人 2021 年度收入大幅增长，而交通差旅成本仅小幅上涨主要系发行人广东省内差旅费占对应收入的比例下降所致，其变动具有合理性。

6、发行人 2019 年产品成本主要为无线管控类产品，直接用于对外销售，与 WiFi 和固网宽带安全审计运营维护业务收入不存在匹配关系，招股说明书已根据该表述进行调整；由于网络行为管理类产品业务 2019 年后大幅减少，发行人综合考虑市场需求及政策变化等因素后，及时调整公司的发展方向，不断寻求拓展新的业务，因此相关的采购需求减少。

问题 14、关于毛利率

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人安全咨询业务的毛利率分别为 74.57%、74.66%、74.38%。其中，等保测评类业务毛利率分别为 74.80%、78.45%和 77.26%；安全评估类的毛利率分别为 73.98%、62.60%、61.19%。(2) 报告期内，发行人安全运营业务的毛利率分别为 58.33%、64.20%、55.29%。其中，公司网络行为管理类业务毛利率分别为 54.85%、62.63%和 59.14%，公司安全运维类业务毛利率分别为 78.58%、66.18%和 51.97%。(3) 公司综合毛利率水平略高于可比上市公司综合毛利率。

请发行人说明：

(1) 等保测评类业务 2020 年-2021 年毛利率与单价变动的幅度是否一致，安全评估类的毛利率持续下滑的原因，是否存在进一步下滑的风险。(2) 网络行为管理类业务毛利率波动的原因及合理性，安全运维类业务毛利率持续下滑的原因。(3) 结合与可比公司可比业务说明发行人毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因。(4) 报告期内毛利率为负值的项目具体情况，包括项目名称、客户、收入金额及占比、毛利率，毛利率为负值的原因及合理

性；2021年亏损项目增加的原因，对发行人未来生产经营的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、等保测评类业务 2020 年-2021 年毛利率与单价变动的幅度是否一致，安全评估类的毛利率持续下滑的原因，是否存在进一步下滑的风险

（一）等保测评类业务 2020 年-2021 年毛利率与单价变动的幅度是否一致

1、等保测评类业务 2020 年-2021 年单价变动幅度高于毛利率变动幅度，单价变动对毛利率的影响程度更大

2020 年-2021 年度，发行人等保测评类业务毛利率及单价变动情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度
平均单价（万元/个）	3.97	4.21
单价较上年变动率	-5.69%	/
平均成本（万元/个）	0.90	0.91
成本较上年变动率	-0.48%	/
毛利率	77.26%	78.45%
毛利率变动	-1.19%	/
单价变动对毛利率影响	-1.30%	/
成本变动对毛利率影响	0.11%	/

注：1、毛利率变动=当年毛利率-上年毛利率；

2、单价变动对毛利率影响=（当年平均单价-上年平均成本）/当年平均单价-上年毛利率；

3、成本变动对毛利率影响=当年毛利率-（当年平均单价-上年平均成本）/当年平均单价。

由上表可知，发行人 2021 年等保测评类毛利率较上年减少 1.19 个百分点、单价较上年减少 5.69%，单价变动相较于成本变动对毛利率的影响程度大；2021 年等保测评类单价较上年有所下降，主要系发行人针对部分下游战略客户大规模集中采购给予一定优惠，而使得单价略有下降。

综上，2020 年度和 2021 年度发行人等保测评类单价变动幅度高于毛利率变动幅度，单价变动对毛利率的影响程度更大。

（二）安全评估类的毛利率持续下滑的原因，是否存在进一步下滑的风险

发行人安全评估类业务主要由安全风险评估和入网安全评估构成。报告期各期，发行人安全评估类业务毛利率分别为 73.98%、62.60%、61.19%和 41.37%，发行人安全评估类毛利率受下游客户需求（如互联网行业客户受监管影响，其对风险评估的需求持续下滑等）及项目综合成本（如受疫情及防疫影响，项目实施困难，致使项目综合服务成本增加）等因素影响，毛利率存在一定波动。安全评估类业务毛利率变动的具体原因如下：

1、受疫情催生外购技术服务成本增加及特定行业用户风险评估需求下降的影响，2020 年安全风险评估毛利率较上年下滑较为明显

2019 年及 2020 年度，发行人安全评估类业务毛利率构成情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度	
	毛利率	变动	收入占比	毛利率	收入占比
安全评估类	62.60%	-11.38%	100.00%	73.98%	100.00%
其中：安全风险评估	58.25%	-14.19%	80.64%	72.44%	86.11%
入网安全评估	80.68%	-2.82%	19.36%	83.50%	13.89%

由上表可知，发行人 2020 年安全评估类业务毛利率较上年下降 11.38 个百分点主要系安全风险评估毛利率下降所致。安全风险评估毛利率下滑主要系：

（1）受疫情影响，发行人外购第三方技术服务成本大幅增加

2020 年初暴发新冠疫情，受疫情影响，发行人上半年项目实施有所滞后，因发行人存在明显的季节性特征，下半年为旺季，致使下半年员工饱和度有所增加，发行人为按时按质保障各项目顺利完工，对外采购技术服务大幅增加。安全风险评估业务外购第三方技术服务成本从 2019 年 36.45 万元增加至 2020 年 339.05 万元，同比增加 830.30%，其成本的大幅增加使得毛利率从 2019 年 72.44% 下降至 2020 年 58.25%。假设不考虑其他因素影响，剔除外购成本因素的影响，发行人安全风险评估业务毛利率将从 2019 年 74.19% 上升至 2020 年 76.17%。

（2）受特定行业客户风险评估需求下降的影响，致使该类风险评估收入有所下滑

2020 年受互联网金融行业客户风险评估需求下降的影响，致使该类风险评

估收入从 2019 年 1,560.68 万元下降至 997.31 万元，同比下降 36.10%；而该类风险评估成本仅从 2019 年 441.07 万元下降至 331.27 万元，同比仅下降 24.89%；收入下降幅度远高于成本下降幅度，致使该类风险评估毛利率从 2019 年 71.74% 下降至 2020 年 66.78%。

2、随着疫情常态化，发行人安全评估类业务 2021 年毛利率较上年略微下滑

发行人 2020 年及 2021 年安全评估类业务毛利率分别为 62.60%和 61.19%，2021 年毛利率较上年下降 1.41 个百分点，主要原因为：一方面，发行人基于多年的技术积累及坚实的客户基础，向运营商推出评估咨询服务，因其为新拓展业务毛利率低于整体毛利率；另一方面，受互联网金融行业用户风险评估需求下降的影响，该类风险评估收入有所下滑，从而导致其毛利率相较于上年略微下降。

3、受个别低毛利项目影响，发行人 2022 年 1-6 月安全评估类毛利率较上期有所下降

发行人 2022 年 1-6 月安全评估类毛利率为 41.37%，较 2021 年 1-6 月安全评估类毛利率 54.75%下降 13.38 个百分点，主要原因为：个别低毛利项目拉低了安全评估类整体毛利率，如南网数研院网络安全技术服务项目，该项目包含特权排查、木马排查、拓扑排查、文档审核等工作，需要耗费较多人员在现场处理大量的基础摸查和现场调研工作，发行人基于成本效益、现有员工状况及项目特点，采取与第三方技术服务商合作的方式共同实施该项目，发行人安排项目经理与高级工程师负责整个项目的统筹及分析总结工作，第三方技术服务商协助提供相关服务，因此该项目毛利率仅为 23.88%，若剔除该项目影响，发行人 2022 年 1-6 月安全评估类毛利率为 52.13%，与 2021 年同期毛利率基本一致。

4、基于发行人多年的技术积累及坚实的客户基础，发行人安全评估类业务未来大幅下滑的可能性较低

随着疫情常态化以及发行人多年的技术积累及坚实的客户基础，发行人安全评估类业务种类更加丰富，行业客户稳步拓展，安全评估类业务毛利率大幅下滑的可能性较低。

综上所述，受疫情催生外购技术服务成本增加及特定行业客户风险评估需求下降的影响，2020 年安全风险评估毛利率较上年下滑较为明显，2021 年毛利率

相较于上年略微下滑；2022年1-6月受个别低毛利项目影响毛利率同比有所下降；随着疫情常态化以及发行人多年的技术积累及坚实的客户基础，发行人安全评估类业务种类更加丰富，行业客户稳步拓展，安全评估类业务毛利率大幅下滑的可能性较低。

二、网络行为管理类业务毛利率波动的原因及合理性，安全运维类业务毛利率持续下滑的原因

（一）网络行为管理类业务毛利率波动的原因及合理性

报告期各期，发行人网络行为管理类业务毛利率情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
WiFi安全审计	87.51%	82.97%	86.09%	84.70%
固网宽带安全审计	12.58%	12.44%	23.59%	23.07%
网络行为管理类 产品	51.72%	21.26%	32.91%	37.06%
网络行为管理类 整体毛利率	64.67%	59.14%	62.63%	54.85%

报告期各期，发行人网络行为管理类毛利率分别为54.85%、62.63%、59.14%和64.67%，毛利率波动原因主要为：

1、业务结构变动对网络行为管理类综合毛利率的影响

报告期各期，发行人网络行为管理类业务的毛利率及收入占比情况如下：

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
WiFi安全审计	87.51%	67.37%	82.97%	66.05%	86.09%	61.73%	84.70%	46.74%
固网宽带安全审计	12.58%	28.52%	12.44%	32.75%	23.59%	33.39%	23.07%	31.97%
网络行为管理产品	51.72%	4.11%	21.26%	1.20%	32.91%	4.88%	37.06%	21.29%

由上表可知：（1）相同业务类型的毛利率在不同年度之间的波动影响网络行为管理类综合毛利率；（2）不同业务类型的毛利率差异较大，导致不同业务

类型的收入占比直接影响网络行为管理类综合毛利率。

报告期内，相同业务类型毛利率变动及不同业务类型收入占比变动对毛利率的影响如下表所示：

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度	
	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率变动影响	收入占比变动影响
WiFi安全审计	3.06%	-0.06%	-2.06%	3.72%	0.86%	12.70%
固网宽带安全审计	1.77%	-0.04%	-3.65%	-0.15%	0.17%	0.33%
网络行为管理产品	0.14%	0.32%	-0.14%	-1.21%	-0.20%	-6.08%

注：1、毛利率变动影响=（该业务类型本年度毛利率-该业务类型上年度毛利率）*该业务类型本年度收入占比。

2、收入占比变动影响=（该业务类型本年度收入占比-该业务类型上年度收入占比）*该业务类型上年度毛利率。

通过上表可知，2020年网络行为管理类综合毛利率较上一年上升7.78个百分点，主要系收入结构占比发生变化所致。2021年网络行为管理类综合毛利率较上一年下降3.49个百分点，主要系WiFi、固网宽带安全审计业务毛利率有所下降所致。2022年1-6月网络行为管理类综合毛利率较上一年上升5.18个百分点，主要系WiFi、固网宽带安全审计业务毛利率有所上升所致。

2、网络行为管理类业务毛利率波动的具体原因

（1）收入结构变动使得2020年网络行为管理类综合毛利率较上一年上升7.78个百分点

2019年和2020年，发行人网络行为管理类业务中，WiFi安全审计服务业务的毛利率分别为84.70%及86.09%，维持在较高水平，因发行人根据安全运营各业务市场需求情况，将重心聚焦于安全运维业务，使得2020年网络行为管理类产品收入大幅下滑，占网络行为管理类业务收入比从2019年的21.29%大幅度下降至2020年的4.88%，使得当年网络行为管理类业务整体毛利率有所上升。

（2）WiFi安全审计、固网宽带安全审计运维成本的增加使得2021年网络行为管理类综合毛利率较上一年下降3.49个百分点

发行人网络行为管理类业务包括WiFi安全审计、固网宽带安全审计和网络

行为管理类产品等多项细分业务，其中 WiFi 安全审计在报告期内的占网络行为管理类业务收入比例分别为 46.74%、61.73%和 66.05%，在 2020 年-2021 年期间占比出现了较大增长，而同期该项业务毛利率从 86.09%下降至 82.97%，2021 年 WiFi 安全审计业务毛利率下降主要系发行人当年为优化终端用户体验，运营维护成本投入增加所致。

(3) WiFi 安全审计、固网宽带安全审计经优化后，终端用户体验增强，公司投入的运营维护成本有所减少使得其毛利率有所上升，从而推动 2022 年 1-6 月网络行为管理类综合毛利率同比上升 5.18 个百分点

2022 年 1-6 月，发行人 WiFi 安全审计和固网宽带安全审计毛利率分别为 87.51%和 12.58%，毛利率相对上期均有所上升，主要系 WiFi 安全审计、固网宽带安全审计经优化后，终端用户体验增强，2022 年上半年公司运营维护成本投入有所减少使得其毛利率有所上升。在 WiFi 安全审计、固网宽带安全审计毛利率上升的推动下，2022 年 1-6 月网络行为管理类综合毛利率同比上升 5.18 个百分点。

综上所述，发行人 2020 年度网络行为管理类毛利率较上一年上升 7.78 个百分点，主要原因为：收入结构占比发生变化，WiFi 安全审计业务收入毛利率相对较高，其收入占比的提高推动网络行为管理类整体毛利率的上升；2021 年度网络行为管理类毛利率较上一年下降 3.49 个百分点，主要原因为：WiFi、固网宽带安全审计运营维护等成本较上一年有所增加；2022 年 1-6 月网络行为管理类毛利率较上期上升 5.18 个百分点，主要原因为：WiFi 安全审计、固网宽带安全审计经优化后，终端用户体验增强，公司投入的运营维护成本有所减少使得其毛利率有所上升。报告期内，发行人网络行为管理类业务毛利率波动具有合理性。

(二) 安全运维类业务毛利率持续下滑的原因

报告期各期，发行人安全运维业务毛利率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安全运维服务	53.49%	46.40%	66.18%	78.58%
新安全运维	70.96%	89.17%	-	-
安全运维综合毛利率	65.35%	51.97%	66.18%	78.58%

注：新安全运维包括云客户安全运维和分布式运维平台。

由上表可知，发行人 2020 年及 2021 年度安全运维类业务毛利率持续下滑主要系安全运维服务毛利率持续下滑所致，其原因主要为：

1、安全运维服务业务的非标准化特征致使该类业务毛利率不断变化

有别于传统生产制造行业，安全运维服务业务属于非标准化业务，其业务主要分布于大型国有企业。在客户资金预算、内部管理要求、信息系统复杂程度、重大节假日事件等众多因素的作用下，影响项目服务定价及项目实施成本的变量较多，项目个性化特征明显。

例如同一客户在不同时期，在当年有重大假日值守要求、内部巡检要求、当年信息系统运行状况等多方面因素的作用下，均会对项目的收费定价以及最终的项目实施成本产生相应的差异化影响。再如：发行人 2020 年完工的网络安全值守保障服务项目，因该项目时间紧任务重且受疫情影响，产生的成本较多，该项目毛利率为 32.71%，若剔除该项目影响，2020 年安全运维服务毛利率将从 66.18% 上升至 71.52%；发行人 2021 年完工的网络安全攻防服务项目，为使攻防服务效果达到最佳，发行人选聘了行业内具备相关攻防能力的第三方技术服务商，致使该项目毛利率仅为 18.44%，若剔除该项目影响，2021 年安全运维服务毛利率将从 46.40% 上升至 53.96%。

因此，受上述行业特征的影响，在报告各期发行人安全运维业务毛利率存在一定的差异和波动性，其符合非标准化服务行业的经营特征，具有一定的普遍性。

2、受疫情及其常态化、各地防疫政策和客户防疫要求等多因素影响，发行人 2020 年和 2021 年安全运维服务成本增速远高于其收入增速

2020 年初暴发新冠疫情，受疫情影响，发行人安全运维服务实施计划受到一定影响，发行人 2020 年安全运维服务成本为 559.93 万元，较上一年同比增加 464.08 万元，增幅为 484.14%，其中，外购第三方技术服务金额为 294.11 万元，较上一年同比增加 277.97 万，增幅为 1,722.24%；而安全运维服务收入同比仅增长 269.92%，远低于成本的增速。因此，2020 年度安全运维服务毛利率较上一年下降 12.40 个百分点。

2021 年受疫情常态化、各地防疫政策和客户防疫要求等多因素影响，一方

面政企用户资金预算有所收紧，另一方面发行人安全服务人员去客户现场提供运维服务的进程和频率受到影响，使得安全运维服务成本有所上升。2021 年安全运维服务成本为 1,045.33 万元，较上一年同比增加 485.40 万元，增幅为 86.69%，其中，外购第三方技术服务金额为 521.04 万元，较上一年同比增加 226.93 万，增幅为 77.16%；而安全运维服务收入同比仅增长 17.78%，亦远低于成本的增速。因此 2021 年度安全运维服务毛利率较上一年下降 19.78 个百分点。

随着防疫政策趋稳，下游客户资金预算、网络安全重视度的提升以及发行人技术和经验的不断积累，未来安全运维服务毛利率将企稳，盈利能力将得到进一步巩固与加强。

综上所述，安全运维类业务毛利率持续下滑主要系：（1）安全运维服务业务的非标准化特征致使该类业务毛利率不断变化；（2）受疫情及其常态化、各地防疫政策和客户防疫要求等多因素影响，发行人 2020 年和 2021 年安全运维服务成本增速远高于其收入增速；（3）发行人安全运维服务业务广度和深度的不断延伸，个别低毛利率项目拉低了安全运维服务整体毛利率。

三、结合与可比公司可比业务说明发行人毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因

（一）发行人毛利率水平及变动趋势与同行业可比上市公司存在差异的原因

发行人是一家网络安全综合服务商，主营安全咨询、安全运营和安全培训，报告期各期，发行人各业务类别收入构成及毛利率情况如下：

单位：万元

一级业务类别	二级业务类别	2022 年 1-6 月			2021 年度		
		收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
安全咨询	等保测评	2,424.63	45.59%	62.59%	12,361.25	59.15%	77.26%
	商密评估	285.78	5.37%	83.63%	846.07	4.05%	76.96%
	安全评估	684.59	12.87%	41.37%	2,861.66	13.69%	61.19%
安全运营	安全运维	614.49	11.55%	65.35%	2,242.27	10.73%	51.97%
	网络行为管理	875.37	16.46%	64.67%	1,930.88	9.24%	59.14%

一级业务类别	二级业务类别	2022年1-6月			2021年度		
		收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
安全培训	安全培训	114.03	2.14%	41.37%	347.38	1.66%	19.65%
其他	信息及技术服务	244.54	4.60%	41.06%	292.41	1.40%	73.11%
	软件及硬件销售	74.54	1.40%	16.09%	15.97	0.08%	52.22%
合计		5,317.96	100.00%	59.55%	20,897.89	100.00%	69.62%

(续上表)

一级业务类别	二级业务类别	2020年度			2019年度		
		收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
安全咨询	等保测评	7,461.05	51.88%	78.45%	6,162.49	50.50%	74.80%
	商密评估	-	-	-	-	-	-
	安全评估	2,346.78	16.32%	62.60%	2,417.76	19.81%	73.98%
安全运营	安全运维	1,655.82	11.51%	66.18%	447.61	3.67%	78.58%
	网络行为管理	2,080.20	14.46%	62.63%	2,603.44	21.33%	54.85%
安全培训	安全培训	247.04	1.72%	32.86%	71.83	0.59%	34.23%
其他	信息及技术服务	343.45	2.39%	71.42%	473.15	3.88%	70.37%
	软件及硬件销售	247.79	1.72%	97.35%	26.55	0.22%	5.00%
合计		14,382.13	100.00%	71.54%	12,202.84	100.00%	69.96%

由上表可知，报告期各期，发行人毛利率分别为 69.96%、71.54%、69.62% 和 59.55%，安全咨询与安全运营收入是发行人最重要的收入来源，发行人报告期内综合毛利率的变动主要受安全咨询与安全运营业务毛利率变动的影响。

截至本回复出具日，A 股尚无与发行人业务结构完全相同的上市公司，因此，选取安全服务占比相对较高的上市公司进行比较，发行人主要业务毛利率与同行业可比上市公司的比较如下：

1、同行业可比上市公司安全服务与发行人各业务的比较

同行业可比上市公司安全服务与发行人各业务的比较情况如下：

公司名称	主要产品/服务	安全服务细分类别	安全服务间的比较说明
安恒信息	专注于网络信息安全领域，主营业务为网络信	1、SaaS 云安全服务（云监测服务、云防护服务和威胁	1、安恒信息安全服务涉及安全评估、安全运营和安全培

公司名称	主要产品/服务	安全服务细分类别	安全服务间的比较说明
	息安全产品的研发、生产及销售，并为客户提供专业的网络信息安全服务，产品及服务涉及应用安全、云安全、大数据安全、物联网安全、智慧城市安全和工业互联网安全等领域	情报服务)；2、专家服务(专业安全服务、可信众测服务、安全咨询服务、平台运营服务、应急响应服务和国家重大活动网络安保服务)；3、智慧城市安全运营中心服务；4、网络安全人才培养服务	训；2、未涉及等保测评和商密评估，其安全咨询主要为云安全咨询、信息系统安全规划建设咨询、ISO27001信息安全管理体系咨询、数据安全咨询以及安全开发生命周期咨询等
绿盟科技	专注于信息安全产品的研发、生产、销售及为客户提供专业安全服务。通过持续的产品自主研发、技术创新，公司为客户提供信息安全产品、全方位安全解决方案和体系化安全运营服务	1、安全测试、安全咨询、安全运维、安全开发、安全培训和应急响应等服务；2、安全运营、安全设备托管、靶场培训、供应链安全检查等	1、绿盟科技安全服务涉及安全评估、安全运营和安全培训；2、未涉及等保测评和商密评估，其安全咨询主要为云安全咨询、数据安全咨询以及工业互联网安全咨询等
奇安信	专注于网络空间安全市场，主营业务为向政府、企事业类客户提供新一代企业级网络安全产品和服务	1、安全咨询与规划；2、安全评估与测试；3、安全分析与响应；4、订阅式威胁情报与远程托管式安全运营等	1、奇安信安全服务涉及安全评估、安全运营和安全培训；2、未涉及等保测评和商密评估，其安全咨询主要为安全体系规划设计服务以及分级保护安全服务等
发行人	主要提供以安全咨询、安全运营及安全培训为核心内容的“三位一体”网络安全综合服务	1、安全咨询(等保测评、商密评估、安全评估)；2、安全运营(安全运维、网络行为管理)；3、安全培训	1、针对等保测评和商密评估：因此类业务需具备相应资质，故同行业可比上市公司无此类业务；2、针对安全评估、安全运营和安全培训：同行业可比上市公司有涉及，但因其年度报告只披露到安全服务大类，故无法对比安全服务细分类别毛利率

数据来源：同行业可比上市公司的招股说明书、年度报告及官方网站等公开资料。

由上表可知，对于发行人安全咨询(等保测评、商密评估、安全评估)、安全运营以及安全培训等主营业务，同行业可比上市公司安全服务中有涉及安全评估、安全运营和安全培训等领域，但因同行业可比上市公司年度报告只披露到安全服务大类，故将发行人等保测评和商密评估作为一类，将安全评估、安全运营和安全培训作为另一类与同行业可比上市公司安全服务毛利率进行比较。具体如下：

2、等保测评和商密评估类对比

因等保测评和商密评估类业务开展需要相应的资质，且 A 股尚未有上市公司主营等保测评和商密评估业务，因此该两类合规测评业务与安恒信息、绿盟科技和奇安信等同行可比上市公司安全服务毛利率的可比性不强。

发行人等保测评服务是指以《国家安全法》《网络安全法》等法律法规及政策为依据，按照《信息安全技术网络安全等级保护基本要求》等国家标准规范和有关技术标准，为客户提供传统信息系统、基础信息网络、云计算、大数据、物联网、移动互联和工业控制系统等各类信息系统的安全等级保护状况的监测评估服务；商密评估服务是指依据《密码法》等国家法律法规，受信息系统运营单位委托，按照商用密码国家标准规范和有关技术标准对采用商用密码技术、产品和服务集成建设的网络与信息系统中密码应用的合规性、正确性、有效性进行检测评估。

发行人等保测评和商密评估类毛利率与同行业可比上市公司安全服务毛利率的比较如下：

公司名称	业务板块	业务模式	2022年 1-6月	2021年 度	2020年 度	2019年 度
安恒信息（688023）	安全服务	直销与渠道 经销相结合	未披露	50.86%	54.05%	54.26%
绿盟科技（300369）	安全服务		56.69%	62.23%	73.13%	74.37%
奇安信（688561）	安全服务		未披露	60.13%	63.28%	63.24%
行业平均			56.69%	57.74%	63.49%	63.96%
发行人（等保测评和商密评估类）		自主销售与 合作服务商 销售相结合	64.81%	77.24%	78.45%	74.80%
发行人（等保测评和商密评估类， 假设其对应的销售服务费考虑进去）			49.76%	63.01%	63.80%	62.72%

由上表可知，发行人等保测评和商密评估类业务毛利率水平及变动趋势与同行业可比上市公司安全服务毛利率存在差异主要原因为：

(1)因等保测评与商密评估在业务模式上与同行业可比上市公司存在差异，致使其毛利率高于同行业可比上市公司安全服务毛利率

发行人同行业可比上市公司主要以产品销售为主，服务销售为辅，均采用“直销+渠道经销”的销售模式，在渠道商通过产品销售打开终端市场的同时，亦可同时对其安全服务进行推广及销售。而等保测评和商密评估服务一方面因其

业务开展需要相应资质，另一方面服务销售无法像产品销售一样先将其销售给渠道商再由渠道商销售给下游用户，因此，在合作服务商模式下，发行人等保测评和商密评估业务均由其与终端用户直签销售合同，再支付合作服务商相应的渠道费，而同行业可比上市公司渠道经销模式可将渠道费在价格上体现，降低相应业务的毛利率。

假设将等保测评和商密评估类业务对应的销售服务费在毛利率层面考虑进去，则发行人 2019 至 2021 年度等保测评和商密评估类毛利率分别为 62.72%、63.80%、63.01%。2019 年度及 2020 年度与同行业可比上市公司安全服务毛利率平均值 63.96%和 63.49%基本一致；2021 年度高于同行业可比上市公司安全服务毛利率平均值 57.74%，主要系绿盟科技 2021 年推出一体化安全运营、商用密码应用安全评估、安全设备托管、靶场培训、供应链安全检查等一系列新型安全服务，其安全服务成本增加较多，从而拉低了 2021 年安全服务的毛利率。

(2)发行人专注于等保测评与商密评估类业务多年,基于齐备的资质优势、丰富的技术经验和优质的客户资源, 使得其业务毛利率持续稳居高位

发行人系国内少数几家同时具备等保资质、密评资质及风评资质等安全咨询服务资质的网络安全综合服务商之一，技术领先性及科技创新能力处于细分行业前列水平；而同行业可比上市公司因业务资质原因无此类业务，故两者在细分业务类别上可比性不强。

发行人等保测评和商密评估毛利率水平较高主要系：发行人经过多年的可持续发展，在技术人才规模方面，发行人等级测评师总人数及测评收入规模在全国受认证的网络安全等级测评与检测评估机构中位居前列；在客户资源方面，报告期内，发行人服务客户超 4,000 家，发行人拥有优质的客户资源；在技术及研发方面，报告期内，发行人研发费用占收入的比重分别为 10.69%、8.56%、8.08%和 15.09%，发行人经过持续的技术积累沉淀和研发创新，技术领先性及科技创新能力已处于细分行业前列水平。发行人基于齐备的资质优势、丰富的技术经验和优质的客户资源，使得发行人在等保测评及商密评估类业务领域建立了良好的知名度和美誉度，其业务毛利率持续稳居高位。

3、安全评估、安全运营与安全培训类对比

由前述同行业可比上市公司安全服务与发行人各业务的比较可知，同行业可比上市公司安全服务中有涉及安全评估、安全运营和安全培训等领域，但因同行业可比上市公司年度报告只披露到安全服务大类，故将安全评估、安全运营和安全培训作为整体与同行业可比上市公司安全服务毛利率进行比较。比较情况如下：

公司名称	可比业务板块	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
安恒信息（688023）	安全服务	未披露	50.86%	54.05%	54.26%
绿盟科技（300369）	安全服务	56.69%	62.23%	73.13%	74.37%
奇安信（688561）	安全服务	未披露	60.13%	63.28%	63.24%
行业平均		56.69%	57.74%	63.49%	63.96%
发行人（安全评估、安全运营与安全培训）		56.72%	55.90%	62.38%	64.85%

由上表可知，发行人安全评估、安全运营与安全培训业务毛利率与同行业可比上市公司安全服务毛利率水平及变动趋势基本一致。

综上所述，发行人等保测评与商密评估类业务毛利率水平高于同行业可比上市公司安全服务毛利率水平主要系业务模式和业务类别存在差异所致，发行人专注于等保测评和商密评估业务，而同行业可比上市公司安全服务中因资质原因无此类业务；发行人安全评估、安全运营与安全培训业务毛利率与同行业可比上市公司安全服务毛利率水平及变动趋势基本一致。

四、报告期内毛利率为负值的项目具体情况，包括项目名称、客户、收入金额及占比、毛利率，毛利率为负值的原因及合理性；2021年亏损项目增加的原因，对发行人未来生产经营的影响

（一）报告期内毛利率为负值的项目具体情况，包括项目名称、客户、收入金额及占比、毛利率，毛利率为负值的原因及合理性

报告期内，发行人毛利率为负值的主要项目情况如下：

项目名称	客户名称	收入 金额	占亏损项目 合计收入的 比例	亏损 毛利	毛利率
2022年1-6月					
网络安全等级保护测评	北京天融信网络安全技	9.43	11.87%	-2.18	-23.09%

项目名称	客户名称	收入金额	占亏损项目合计收入的比例	亏损毛利	毛利率
服务	术有限公司				
网络安全等级保护测评服务	深圳市华正联实业有限公司	6.23	7.84%	-0.57	-9.25%
网络安全等级保护测评服务	华为软件技术有限公司	5.66	7.13%	-0.44	-7.82%
网络安全等级保护测评服务	贵州华坤万泰科技有限公司	5.19	6.53%	-0.28	-5.47%
不动产登记信息管理基础平台安全等级保护测评服务	惠东县国土资源局	4.72	5.94%	-0.39	-8.39%
小计		31.23	39.31%	-3.86	-12.36%
亏损项目合计		79.43	100.00%	-45.17	-56.87%
2021 年度					
广东省人民医院信息安全服务	广东省人民医院	44.34	46.55%	-0.03	-0.06%
天翼云等保测评服务商合作协议	中国电信股份有限公司云计算分公司	3.96	4.16%	-0.73	-18.30%
网络安全等级保护测评服务	珠海市香洲区文化广电旅游体育局	3.77	3.96%	-0.29	-7.80%
网络安全等级保护测评服务	肇庆市西江报业文化传播有限公司	3.77	3.96%	-1.28	-33.94%
信息安全等级保护测评服务	三盟科技股份有限公司	3.54	3.71%	-5.12	-144.69%
小计		59.38	62.34%	-7.45	-12.54%
亏损项目合计		95.26	100.00%	-18.47	-19.39%

注：2019 年及 2020 年度，发行人无亏损项目。

由上表可知，发行人 2021 年度及 2022 年 1-6 月出现毛利率为负值的项目，亏损项目对应收入金额为 95.26 万元和 79.43 万元，亏损额合计为 18.47 万元和 45.17 万元，亏损项目整体收入金额相对较小。受客户信息系统复杂程度、系统集中度、客户内部管理要求、发行人分派项目人员数量以及发行人为获取战略性客户给予价格优惠等因素综合影响，部分项目出现亏损情形，项目亏损具有合理性。

（二）2021 年亏损项目增加的原因，对发行人未来生产经营的影响

发行人 2021 年亏损项目涉及收入合计为 95.26 万元，上述亏损项目合计亏损毛利金额仅为-18.47 万元，影响较小。

亏损项目增加主要系以下几个方面：（1）发行人为开拓行业标杆客户，战略性给予价格折扣；（2）随着公司业务的扩张，发行人为培养新员工使其直观了解相关工作，在常规项目组基础上增添新员工，致使项目成本增加；（3）部分客户信息系统复杂程度以及分布情况超出常规系统测评单价，发行人为巩固品牌及服务形象，持续为客户提供优质服务，致使项目成本增加。

发行人将进一步加强项目管理、加强与客户的沟通、合理控制项目成本，亏损项目对发行人未来生产经营不构成影响。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取报告期各期等保测评和安全评估类收入成本明细表，对其进行分析性复核，核实其准确性；访谈各相关业务负责人，了解等保测评和安全评估类毛利率及单价变动的原因，评价原因变动的合理性；公开渠道查阅行业研究报告及可比上市公司年度报告，了解网络安全行业供需情况及同行业可比上市公司收入及成本变动情况。

2、获取报告期各期网络行为管理和安全运维类收入成本明细表，对其进行分析性复核，核实其准确性；访谈各相关业务负责人，了解网络行为管理和安全运维类毛利率变动的原因，评价原因变动的合理性；公开渠道查阅行业研究报告及可比上市公司年度报告，了解网络安全行业供需情况及同行业可比上市公司收入及成本变动情况。

3、查阅同行业可比上市公司年度报告等公开数据，了解其各业务板块的构成；分析毛利率水平及变动趋势与同行业可比上市公司可比业务不一致的原因，并访谈各业务负责人，核实毛利率差异原因的合理性。

4、获取报告期各期收入成本明细表，统计亏损项目明细；访谈相关销售及项目管理负责人，了解亏损项目签约单价及项目实施情况，进一步分析亏损项目

的原因；访谈管理层，了解发行人对亏损项目的管理，评价亏损项目未来对生产经营的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2020年-2021年度发行人等保测评类单价变动幅度高于毛利率变动幅度，单价变动对毛利率的影响程度更大；受疫情催生外购技术服务成本增加及特定行业客户风险评估需求下降的影响，2020年安全风险评估毛利率较上年下滑较为明显，2021年毛利率相较于上年略微下滑；2022年1-6月受个别低毛利项目影响毛利率同比有所下降。随着疫情常态化以及发行人多年的技术积累及坚实的客户基础，发行人安全评估类业务种类更加丰富，行业客户稳步拓展，安全评估类业务毛利率大幅下滑的可能性较低。

2、发行人2020年度网络行为管理类毛利率较上一年上升7.78个百分点，主要原因为：收入结构占比发生变化，WiFi安全审计业务收入毛利率相对较高，其收入占比的提高推动网络行为管理类整体毛利率的上升；2021年度网络行为管理类毛利率较上一年下降3.49个百分点，主要原因为：WiFi、固网宽带安全审计运营维护等成本较上一年有所上升；2022年1-6月网络行为管理类毛利率较上期上升5.18个百分点，主要原因为：WiFi安全审计、固网宽带安全审计经优化后，终端用户体验增强，公司投入的运营维护成本有所减少使得其毛利率有所上升；报告期内，发行人网络行为管理类业务毛利率波动具有合理性。安全运维类业务毛利率持续下滑主要系：（1）安全运维服务业务的非标准化特征致使该类业务毛利率不断变化；（2）受疫情及其常态化、各地防疫政策和客户防疫要求等多因素影响，发行人2020年和2021年安全运维服务成本增速远高于其收入增速；（3）发行人安全运维服务业务广度和深度的不断延伸，个别低毛利率项目拉低了安全运维服务整体毛利率。

3、发行人等保测评与商密评估类业务毛利率水平高于同行业可比上市公司安全服务毛利率水平主要系业务模式和业务类别存在差异所致，发行人专注于等保测评和商密评估业务，而同行业可比上市公司安全服务中因资质原因无此类业务；发行人安全评估、安全运营与安全培训业务毛利率与同行业可比上市公司安

全服务毛利率水平及变动趋势基本一致。

4、已说明报告期内毛利率为负的项目具体情况，亏损项目金额相对较小；2021年亏损项目增加主要系：（1）发行人为开拓行业标杆客户，战略性给予价格折扣；（2）随着公司业务的扩张，发行人为培养新员工使其直观了解相关工作，在常规项目组基础上增添新员工，致使项目成本增加；（3）部分客户信息系统复杂程度以及分布情况超出常规系统测评单价，发行人为巩固品牌及服务形象，持续为客户提供优质服务，致使项目成本增加。发行人将进一步加强项目管理、加强与客户的沟通、合理控制项目成本，亏损项目对发行人未来生产经营不构成影响。

问题 15、关于期间费用

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人销售费用分别为 3,077.23 万元、3,816.57 万元和 5,062.58 万元，主要包括职工薪酬、销售服务费、业务招待费、交通差旅费等。报告期各期，公司销售费用率低于同行业可比上市公司平均水平。2021 年度公司销售费用率为 24.23%，低于同行业均值 30.85%，其中发行人职工薪酬比例为 9.34%，同行业均值为 20.21%（2）报告期内，公司管理费用分别为 1,722.46 万元、1,742.83 万元和 1,715.22 万元，主要包括职工薪酬、业务招待费、中介咨询费等。（3）报告期内，公司研发费用分别为 1,304.75 万元、1,233.63 万元和 1,688.17 万元。报告期内公司年平均薪酬水平低于同行业可比上市公司，研发投入占营业收入比例低于同行业可比上市公司。

请发行人：

（1）说明期间费用的归集方法、依据，以及如何分配至不同项目，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定。（2）说明公司包含销售服务费，销售费用率低于同行业可比上市公司平均水平的原因及合理性，销售人员人均薪酬与同行业可比公司及经营所在地平均公司的差异情况的合理性。（3）结合业务类型、收入规模，说明研发费用率及研发人员平均薪酬低于同行业可比上市公司的原因及合理性；研发投入是否对应明确的研发项目，是

否存在非研发费用作为研发费用归集的情形，是否存在非研发人员与研发人员混同的情形。（4）说明发行人的主要研发项目是针对客户特定需求的研发还是通用性技术的研发，如为针对客户特定需求的研发，研发费用和生产成本的划分依据，划分是否准确。（5）说明期间费用中差旅交通费标准，报告期各期实际人天差旅交通费金额及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明期间费用的归集方法、依据，以及如何分配至不同项目，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）期间费用的归集方法、依据以及分配

发行人的期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用。发行人根据经营活动性质设置对应的会计科目及具体项目，核算相应的经济业务。具体如下：

费用类别	核算内容
销售费用	销售费用核算发行人发生销售活动过程中各销售部门发生的相关费用，主要包括职工薪酬、销售服务费、业务招待费、交通差旅费、市场推广费、办公费用、房租物管费、咨询服务费、折旧与摊销等。
管理费用	管理费用核算企业行政管理部门为组织和管理生产经营活动而发生的各项费用，主要包括职工薪酬、业务招待费、中介咨询费、房租物管费、折旧及摊销、办公费用、交通差旅费、股份支付等。
研发费用	研发费用核算发行人发生的与研究开发活动相关的费用化支出，主要包括职工薪酬、房租物业费、委外研发、折旧与摊销等。
财务费用	财务费用科目核算发行人经营过程中发生利息收入、银行手续费支出、租赁负债的利息费用。

综上，发行人按费用实际归属期间，根据业务内容、费用性质、受益对象确定核算科目并分配至具体项目。

（二）费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定

发行人在费用核算方面建立了完善的内控制度且得到有效执行，费用核算准确、完整。具体如下：

1、费用核算内控制度的制定情况

(1) 薪酬管理制度：公司建立了较完善的岗位职能管理规则及薪酬管理制度，明确了薪酬的计算、审核、计提及发放的流程及审批权限，建立了适用发行人实际情况的财务管理制度，确保通过合理的内部控制保证薪酬核算真实、准确、完整。

(2) 费用报销制度：发行人制定了《费用报销流程》、《报销实施细则》等内控制度，明确了费用报销的标准、报销流程、各环节审批人的职责及权限，建立了适用公司实际情况的财务管理制度，确保发行人通过合理的内部控制制度保证费用核算真实、准确、完整。

2、费用核算内控制度的执行情况

(1) 薪酬管理：发行人人力资源部根据公司的薪酬制度，结合员工考勤、绩效等情况按月编制工资表，经财务部门、管理层审核后发放工资，财务部根据人员类型计入对应的成本费用。

(2) 费用报销：费用报销人发起报销流程后，需经过业务部门、财务部人员、管理层审批。业务部门负责审核报销的真实性、合规性、合理性；财务部门负责审核报销支撑文件的真实完整性，是否符合公司规定；管理层进行终审复核。

综上所述，发行人在费用核算方面建立了完善的内部控制制度且执行有效，可以保证费用核算的准确性、完整性，符合《企业会计准则》相关规定。

二、说明公司包含销售服务费，销售费用率低于同行业可比上市公司平均水平的原因及合理性，销售人员人均薪酬与同行业可比公司及经营所在地平均公司的差异情况的合理性

(一) 说明公司包含销售服务费，销售费用率低于同行业可比上市公司平均水平的原因及合理性

报告期各期，发行人销售费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
安恒信息（688023）	64.43%	34.93%	33.21%	33.50%
绿盟科技（300369）	42.06%	27.30%	30.39%	35.67%
奇安信（688561）	50.28%	30.31%	31.72%	35.45%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
平均值	52.26%	30.85%	31.77%	34.87%
发行人	35.89%	24.23%	26.54%	25.22%

注：发行人与同行业可比上市公司在主要产品和服务内容、收入结构特征等方面存在较大差异，造成原因及具体情况详见本回复问题5之“一、（一）发行人业务结构与选取的同行业可比上市公司的差异”。

报告期各期，发行人销售费用构成及占营业收入比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：%

项目	2022年1-6月					2021年度				
	安恒信息	绿盟科技	奇安信	平均值	发行人	安恒信息	绿盟科技	奇安信	平均值	发行人
职工薪酬	46.07	28.41	36.84	37.11	19.90	23.34	18.34	18.96	20.21	9.34
销售服务费	-	-	0.22	0.22	8.75	-	-	0.18	0.18	10.46
业务招待费	5.01	2.16	1.52	2.89	2.03	3.77	2.24	1.41	2.47	1.13
交通差旅费	1.62	0.91	0.84	1.13	1.22	1.68	1.27	1.32	1.42	0.73
市场推广费	0.26	0.12	3.92	1.43	0.70	1.02	0.16	2.78	1.32	0.63
办公费用	0.37	0.42	-	0.26	0.98	0.40	0.54	0.00	0.31	0.59
房租物管费	1.60	2.34	2.05	2.00	1.01	0.63	0.79	1.34	0.92	0.51
咨询服务费	-	4.26	0.31	1.52	0.44	-	1.20	0.21	0.70	0.27
折旧与摊销	2.27	0.66	1.35	1.42	0.18	1.15	0.96	0.89	1.00	0.10
其他明细	7.23	2.80	3.23	4.42	0.68	2.95	1.81	3.23	2.66	0.47
销售费用率	64.43	42.06	50.28	52.26	35.89	34.93	27.30	30.31	30.85	24.23

（续上表）

项目	2020年度					2019年度				
	安恒信息	绿盟科技	奇安信	平均值	发行人	安恒信息	绿盟科技	奇安信	平均值	发行人
职工薪酬	23.58	22.40	19.98	21.99	11.32	21.80	25.74	21.69	23.08	10.54
销售服务费	-	-	0.40	0.13	8.72	-	-	0.54	0.18	7.31
业务招待费	3.44	1.75	1.51	2.24	1.23	3.07	1.73	1.88	2.23	1.13
交通差旅费	1.66	1.08	1.36	1.36	0.99	2.45	1.88	2.96	2.43	1.10
市场推广费	0.74	0.10	3.90	1.58	1.42	1.00	0.17	3.11	1.42	1.62
办公费用	0.10	0.71	-	0.27	1.14	0.43	0.84	-	0.42	0.64

项目	2020 年度					2019 年度				
	安恒信息	绿盟科技	奇安信	平均值	发行人	安恒信息	绿盟科技	奇安信	平均值	发行人
房租物管费	0.59	1.79	1.54	1.31	0.78	0.88	2.05	1.65	1.52	0.81
咨询服务费	-	1.12	0.21	0.44	0.41	-	1.34	0.36	0.56	1.21
折旧与摊销	1.06	0.29	1.24	0.86	0.17	1.06	0.32	1.45	0.94	0.17
其他明细	1.98	1.14	1.59	1.57	0.32	2.82	1.60	1.81	2.08	0.69
销售费用率	33.14	30.39	31.72	31.75	26.51	33.50	35.67	35.45	34.87	25.22

数据来源：同行业可比上市公司年度报告。

由上表可知，发行人销售费用中的人工费用、业务招待费、交通差旅费、市场推广费、折旧与摊销等支出占比低于同行业可比上市公司均值；考虑销售服务费影响后，销售费用率亦低于同行业可比上市公司均值。主要原因如下：

1、假设销售服务费系发行人为拓展客户付出的人力成本，考虑销售服务费后，发行人人力成本占收入比与同行业可比上市公司基本保持一致

报告期内发行人与同行业可比上市公司的人数比较如下：

单位：人、%

公司名称	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	销售人员	销售人员薪酬占收入比	销售人员	销售人员薪酬占收入比	销售人员	销售人员薪酬占收入比
安恒信息（688023）	781	23.34	608	23.58	458	21.80
绿盟科技（300369）	996	18.34	729	22.40	591	25.74
奇安信（688561）	1,683	18.96	1,420	19.98	1,097	21.69
行业平均值	1,153	20.21	919	21.99	715	23.08
发行人	112	9.34	93	11.32	81	10.54
发行人（假设销售服务费为人工成本）	/	19.80	/	20.05	/	17.85

注：因同行业可比上市公司 2022 年半年度报告未披露销售人员数量，故无法比较。

由上表可知，报告期内，发行人销售人员数量均远低于同行业可比上市公司，销售人员薪酬占收入的比例亦均远低于同行业可比上市公司，主要系发行人下游客户行业分布广，单笔收入金额小，发行人采取自主与合作服务商共同开拓市场的策略。假设销售服务费系发行人为拓展客户付出的人力成本，则发行人人工成本占收入的比例分别为 17.85%、20.05%和 19.80%，与同行业可比

上市公司基本一致。

2、发行人除职工薪酬及销售服务费外的销售费用率低于同行业可比上市公司均值主要系区域集中度、业务结构及业务性质存在差异所致

(1) 发行人深耕华南地区，区域集中度较高

发行人现阶段专注于技术研发，深耕华南地区多年，销售收入主要集中在珠三角地区。依托多年技术及服务经验积累，发行人具有良好的客户基础且与华南地区主要客户形成了良好的业务关系，客户关系较为稳定，客户开发、客户维护成本相对较低。同时发行人通过深入分析客户需求，持续进行技术研发，提高技术开发水平，提升了客户的满意度，依托等保测评不断拓展商密评估、安全评估和安全运维等业务，获取新订单，例如：发行人为南方电网提供优质的服务，双方保持着良好的合作关系，从而持续获得订单所付出的成本较少。

综上，由于发行人现阶段专注于技术研发，“立足华南、拓展全国”的战略布局尚未完全展开，区域较为集中；而同行业可比上市公司销售区域均为全国范围，全国各地销售分布较平均，因此，发行人在人力成本、差旅费及市场推广费用等方面支出较同行业可比上市公司低。

(2) 发行人专注于网络安全服务领域，业务结构与同行业可比上市公司存在差异

发行人与同行业可比上市公司的业务类型和业务结构不同，使得销售费用构成及销售费用率存在差异。

发行人与同行业可比上市公司业务类型对比情况如下：

项目	业务类型	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
安恒信息 (688023)	安全基础产品	未披露	29.17%	35.07%	40.83%
	信息安全平台	未披露	32.44%	33.84%	28.88%
	信息安全服务	未披露	32.50%	28.00%	28.07%
	第三方硬件产品	未披露	5.16%	2.20%	1.09%
	其他	未披露	0.73%	0.88%	1.12%
	合计	/	100.00%	100.00%	100.00%
绿盟科技	安全产品	63.82%	61.42%	66.72%	65.67%

项目	业务类型	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
(300369)	安全服务	34.64%	28.42%	32.01%	32.60%
	第三方产品和服务	1.53%	10.13%	1.22%	1.65%
	其他收入	-	0.04%	0.05%	0.07%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
奇安信 (688561)	安全产品	未披露	66.75%	67.94%	66.51%
	安全服务	未披露	12.20%	15.56%	11.66%
	硬件及其他	未披露	21.05%	16.51%	21.83%
	合计	/	100.00%	100.00%	100.00%
发行人	安全咨询	63.84%	76.89%	68.19%	70.31%
	安全运营	28.02%	19.97%	25.98%	25.00%
	安全培训	2.14%	1.66%	1.72%	0.59%
	其他	6.00%	1.48%	4.11%	4.09%
	合计	100.00%	100.00%	6,347.87	69.62%

由上表可知，安恒信息营业收入主要由安全基础产品、信息安全平台、信息安全服务以及第三方硬件产品等业务构成；绿盟科技营业收入主要由安全产品、安全服务以及第三方产品和服务等业务构成；奇安信营业收入主要由安全产品、安全服务和硬件等业务构成；同行业可比上市公司业务类型较为多样化，主要以安全产品为主，安全服务占比较低；发行人营业收入主要由安全咨询和安全运营等安全服务业务构成，较同行业可比上市公司更加专注于安全服务领域，销售费用率亦较低。

(3) 发行人专注于网络安全服务领域，业务规模与同行业可比上市公司存在差异

虽然我国网络安全行业的市场规模正稳步增长，2021年预计产业规模将达到926.8亿元。但从发展阶段看，我国网络安全行业尚处于以安全产品为主的传统结构转型成为安全服务与产品并行的结构中。发行人同行业可比上市公司均主要以安全产品为主，安全服务为辅，其业务规模相对较大；而发行人专注网络安全服务，业务规模相对较小，因此销售费用相对较低。

报告期内，发行人与同行业可比上市公司整体收入规模及安全服务收入规模对比情况如下：

单位：万元

可比上市公司	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
安恒信息 (688023)	总收入	未披露	182,032.81	132,297.27	94,403.29
	安全服务	未披露	58,879.22	36,838.39	26,403.42
	占比	/	32.35%	27.85%	27.97%
绿盟科技 (300369)	总收入	83,437.94	260,899.51	201,004.43	167,109.10
	安全服务	28,903.99	74,136.03	64,334.30	54,478.73
	占比	34.64%	28.42%	32.01%	32.60%
奇安信 (688561)	总收入	未披露	580,907.56	416,117.41	315,412.92
	安全服务	未披露	70,533.41	64,608.02	36,732.22
	占比	/	12.14%	15.53%	11.65%
发行人	总收入	5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84

由上表分析，从业务规模上看，发行人明显较同行业可比上市公司小；另一方面，同行业可比上市公司收入类别中，安全服务占比均较低。

综上，发行人销售人员薪酬（包含销售服务费）占收入比与同行业可比上市公司基本一致，销售费用率低于同行业可比上市公司主要系：一方面，发行人深耕华南地区，区域集中度较高；另一方面，发行人专注于网络安全服务领域，业务结构及业务规模与同行业可比上市公司存在差异，因此，发行人在业务招待费、交通差旅费等方面支出较同行业可比上市公司低，具有合理性。

（二）销售人员人均薪酬与同行业可比上市公司及经营所在地平均公司的差异情况的合理性

1、销售人员人均薪酬与同行业可比上市公司的比较

销售人员的薪酬由基本工资和奖金构成，基本工资按市场水平确定，奖金与其目标完成情况相关。2019年至2021年度，发行人销售人员人均薪酬与同行业可比上市公司的对比情况如下：

同行业可比上市公司	项目	2021年度	2020年度	2019年度
安恒信息 (688023)	薪酬总额（万元）	42,479.38	31,194.43	20,583.93
	平均人数（人）	695	533	423
	人均薪酬（万元/人）	61.12	58.53	48.66

同行业可比上市公司	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
绿盟科技 (300369)	薪酬总额 (万元)	47,839.35	45,034.87	43,019.94
	平均人数 (人)	863	660	649
	人均薪酬 (万元/人)	55.43	68.23	66.29
奇安信 (688561)	薪酬总额 (万元)	110,113.92	83,126.15	68,426.62
	平均人数 (人)	1,552	1,259	976
	人均薪酬 (万元/人)	70.95	66.03	70.11
平均值	薪酬总额 (万元)	66,810.89	53,118.48	44,010.16
	平均人数 (人)	1,037	817	683
	人均薪酬 (万元/人)	62.50	64.26	61.69
发行人	薪酬总额 (万元)	1,952.13	1,632.84	1,286.27
	平均人数 (人)	103	87	73
	人均薪酬 (万元/人)	18.95	18.77	17.62

注：1、数据来源于上述公司公开披露的定期报告及相关公告，同行业可比上市公司 2022 年半年报未披露当期末销售人员数量；

2、平均数量 (人) = (期初人数+期末人数) / 2。

3、发行人与同行业可比上市公司在主要产品和服务内容、收入结构特征等方面存在较大差异，造成原因及具体情况详见本回复问题 5 之“一、(一) 发行人业务结构与选取的同行业可比上市公司的差异”。

由上表可知，2019 年至 2021 年度，发行人销售人员的平均工资呈逐年上升趋势，低于同行业可比上市公司销售人员平均薪酬，主要原因系发行人在销售模式、业务领域、销售人员数量及结构等方面与同行业可比上市公司存在差异。

由于发行人采取“自主销售+合作服务商”的销售模式，因此销售人员数量较少，且发行人销售人员分为市场开发人员及销售辅助人员，销售辅助人员占比分别为 39.73%、41.38%、47.57%和 50.00%，其主要承担市场开发人员的助理工作，因此薪资水平较低；此外，同行业可比上市公司主要系网络安全产品提供商，采取直销与渠道相结合的销售模式，其销售费用中职工薪酬占比较高，对销售人员的激励亦较发行人高；因此，发行人销售人员平均薪酬较同行业可比上市公司低，具有合理性。

2、销售人员人均薪酬与经营所在地软件与信息技术服务业上市公司的比较

2019 年至 2021 年度，发行人销售人员人均薪酬与经营所在地平均工资及广

州市城镇私营单位就业人员年平均工资的比较情况如下：

单位：万元/年

公司名称及代码	所处行业及经营地	2021 年度	2020 年度	2019 年度
品高股份 (688227)	软件与信息技术服务业、广州市天河区	19.98	16.63	18.68
中望软件 (688083)	软件与信息技术服务业、广州市天河区	33.26	30.44	27.90
德生科技 (002908)	软件与信息技术服务业、广州市天河区	13.27	14.05	15.32
宜通世纪 (300310)	信息传输、软件和信息技术服务业、广州市天河区	6.88	5.50	7.09
平均值		18.35	16.66	17.25
广州市城镇私营单位就业人员年平均工资		7.32	6.88	6.89
发行人	软件与信息技术服务业、广州市天河区	18.95	18.77	17.62

注：1、数据来源上市公司年度报告、广州市统计局发布的当年《广州统计年鉴》。

2、品高股份、中望软件、德生科技和宜通世纪 2022 年半年度报告未披露销售人员构成，故无法比较。

由上表可知，发行人销售人员人均薪酬处于同行业及同地区上市公司波动范围内，与同地区的同行业上市公司销售人员人均薪酬平均值基本一致，具有合理性。

综上所述，发行人包含销售服务费的销售费用率低于同行业可比上市公司平均水平主要系：一方面，发行人在业务结构、区域集中度上与同行业可比上市公司存在差异；另一方面，发行人销售人员数量和销售人力成本低于同行业可比上市公司平均水平，使得销售费用金额及占比较低，具有合理性；由于发行人在销售模式、业务领域、销售人员数量及结构等方面与同行业可比上市公司存在差异，使得销售人员人均薪酬低于同行业可比上市公司，但其与同地区的同行业上市公司销售人员人均薪酬平均值基本一致，具有合理性。

三、结合业务类型、收入规模，说明研发费用率及研发人员平均薪酬低于同行业可比上市公司的原因及合理性；研发投入是否对应明确的研发项目，是否存在非研发费用作为研发费用归集的情形，是否存在非研发人员与研发人员混同的情形

（一）结合业务类型、收入规模，说明研发费用率及研发人员平均薪酬低于同行业可比上市公司的原因及合理性

1、公司研发费用总体情况分析

报告期各期，发行人研发费用的构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	693.35	86.38%	1,425.71	84.45%	1,013.11	82.12%	1,029.09	78.87%
直接投入费用	0.40	0.05%	0.56	0.03%	3.78	0.31%	3.02	0.23%
折旧及摊销	5.26	0.66%	16.52	0.98%	30.61	2.48%	27.15	2.08%
其他	103.67	12.92%	245.39	14.54%	186.13	15.09%	245.48	18.81%
合计	802.67	100.00%	1,688.17	100.00%	1,233.63	100.00%	1,304.75	100.00%

由上表可见，公司研发费用主要由职工薪酬和其他费用构成，其他费用主要系委外研发及房租物业费。报告期各期，发行人研发费用呈逐年增长的趋势，为公司的经营发展提供了坚实有效的保障。

公司自成立以来重视研发工作，拥有一批北京邮电大学为背景的创新研发团队，截至2022年6月末，公司研发部门拥有研发人员69人，约占公司员工总数的13.61%。截至报告期末，公司拥有发明专利11项、核心技术16项、与核心技术相关的软件著作权127项，上述专利和著作权均为公司的主营业务发展提供了良好的技术支撑。

2、研发费用率与同行业可比上市公司的差异分析

报告期内，公司不存在研发支出资本化的情形，发行人研发费用率与同行业可比上市公司比较情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
安恒信息（688023）	57.49%	29.42%	23.56%	21.67%
绿盟科技（300369）	33.63%	19.29%	17.77%	18.63%
奇安信（688561）	46.13%	30.10%	29.51%	33.20%
平均值	45.75%	26.27%	23.61%	24.50%
发行人	15.09%	8.08%	8.58%	10.69%

注：1、数据来源于同行业可比上市公司年度报告。

2、发行人与同行业可比上市公司在主要产品和服务内容、收入结构特征等方面存在较大差异，造成原因及具体情况详见本回复问题 5 之“一、（一）发行人业务结构与选取的同行业可比上市公司的差异”。

如上表可知，报告期内，发行人研发费用率分别为 10.69%、8.58%、8.08% 和 15.09%，对应所投入的研发费用分别为 1,304.75 万元、1,233.63 万元、1,688.17 万元和 802.67 万元，而同行可比上市公司研发费用率平均值分别为 24.50%、23.61%、26.27%和 45.75%。具体分析如下：

（1）业务类型不同导致研发方向存在差异

发行人与同行业可比上市公司业务类型存在差异。具体而言，发行人业务内容主要为提供以安全咨询、安全运营及安全培训为核心内容的“三位一体”网络安全综合服务，因此其研发领域专注于网络安全服务领域下的底层支撑工具和技术研发、业务支撑系统研发及以市场需求为导向的服务类平台研发；而同行业可比上市公司主营业务均为网络安全产品，需将主要研发精力、资源投入于网络安全产品研发。网络安全产品研发相较于网络安全服务研发，其研发周期更长，所需研发投入更多，致使同行业可比上市公司投入更多人员参与研发。

研发方向的差异导致发行人与同行业可比上市公司间的研发产品、研发周期及研发投入均有所不同，报告期内，发行人研发投入呈稳步增长的趋势，总体具备合理性。

（2）业务规模不同导致研发投入存在差异

同行业可比上市公司收入类别以网络安全产品为主，网络安全服务为网络安全产品基础上衍生的服务，占其整体收入比例较小；而发行人专注于网络安全服务，网络安全服务为其收入全部来源。从收入规模上看，同行业可比上市公司整体收入规模均明显大于发行人，导致同行业可比上市公司在研发领域的布局更广，对应的人员投入更多。

公司依托现有的研发团队已在网络安全服务领域形成了较为突出的市场竞争地位，未来随着经营规模的不断扩大，公司将会持续增加研发投入。

3、研发人员平均薪酬与同行业可比上市公司的差异分析

报告期各期，公司研发人员平均薪酬与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
安恒信息（688023）	18.67	40.44	36.02	35.35
绿盟科技（300369）	未披露	27.41	24.45	20.90
奇安信（688561）	18.21	38.32	36.29	36.07
平均值	18.44	35.39	32.25	30.77
发行人	10.05	25.01	19.12	18.71

注：1、数据来源于同行业可比上市公司年度报告。

2、发行人与同行业可比上市公司在主要产品和服务内容、收入结构特征等方面存在较大差异，造成原因及具体情况详见本回复问题5之“一、（一）发行人业务结构与选取的同行业可比上市公司的差异”。

2019年至2021年度，发行人研发人员平均薪酬分别为18.71万元、19.12万元和25.01万元，与绿盟科技较为接近，但低于同行业可比上市公司平均水平，具体分析如下：

（1）发行人专注于网络安全服务领域，研发项目较为集中

同行业可比上市公司为多元化经营，主营业务中网络安全产品种类众多导致研发产品品类宽泛，如奇安信所研发产品种类有网信态势感知、公安态势感知、工信态势感知、行业监管态势感知、工业互联网态势感知、安全运营态势感知、数据安全态势感知、车联网态势感知、安全攻防态势感知、云场景API安全态势感知等十类，因而其所需的研发人员更为多样化，对应的研发人员薪酬激励更高。

而发行人主营业务为网络安全综合服务，导致其研发领域专注于网络安全服务领域下的底层支撑工具和技术研发、业务支撑系统研发及以市场需求为导向的服务类平台研发，研发项目较为集中，因此对研发人员的薪酬激励较同行业可比上市公司低。

（2）发行人为非上市公司，研发团队总体较为稳定

通过前文分析可知，发行人同行业可比上市公司的总体收入及利润规模均高于发行人，而发行人作为非上市公司，资金实力总体较为有限。公司的核心研发人员稳定且长期服务公司，公司通过股权激励可以有效确保核心研发团队的稳定。同时，公司基于战略定位、市场竞争、资金实力等多方面考虑，合理的将资金和资源分配于产品研发和业务开拓。报告期内，公司经营规模和研发人员平均薪酬

均呈稳步增长的趋势。

(3) 研发人员人均薪酬与经营所在地软件与信息技术服务业上市公司的比较

报告期各期，发行人研发人员人均薪酬与经营所在地软件与信息技术服务业上市公司及广州市城镇私营单位就业人员年平均工资的比较情况如下：

单位：万元/年

项目	所处行业及经营地	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
品高股份(688227)	软件与信息技术服务业、广州市天河区	12.30	25.48	21.87	21.91
中望软件(688083)	软件与信息技术服务业、广州市天河区	13.44	25.49	27.74	24.40
德生科技(002908)	软件与信息技术服务业、广州市天河区	未披露	12.70	10.84	9.29
宜通世纪(300310)	信息传输、软件和信息技术服务业、广州市天河区	未披露	5.78	5.37	5.04
平均值		12.87	17.36	16.45	15.16
广州市城镇私营单位就业人员年平均工资		未披露	7.32	6.88	6.89
发行人	软件与信息技术服务业、广州市天河区	10.05	25.01	19.12	18.71

注：数据来源上市公司年度报告、广州市统计局发布的当年《广州统计年鉴》。

如上表所示，发行人研发人员人均薪酬高于同地区软件与信息技术服务业上市公司研发人员人均薪酬和广州市城镇私营单位就业人员年平均工资，表明发行人研发人员人均薪酬具有较强的竞争力。

综上所述，发行人研发人员平均薪酬低于同行业可比上市公司，具有合理性。

(二) 研发投入是否对应明确的研发项目，是否存在非研发费用作为研发费用归集的情形，是否存在非研发人员与研发人员混同的情形

1、研发费用投入项目情况

报告期各期，发行人研发费用投入项目情况如下：

单位：万元

研发方向	产品/平台	项目名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	项目预算	总预算	研发进展
安全	测评生产作业平台	基于等保 2.0 标准的智能测评系统开发	108.19	240.42	52.75	-	401.36	600.00	1,410.00	阶段完成
		数据安全测评系统开发	4.40	9.99	-	-	14.39	160.00		阶段完成
		网络安全合规检测评估系统开发	-	9.65	40.90	-	50.54	90.00		已完成
		信息安全等保测评系统开发	-	-	148.13	234.49	382.62	500.00		已完成
		密评生产管理平台一期系统开发	-	-	14.80	-	14.80	15.00		已完成
		测评质量管理体系开发	-	-	-	43.21	43.21	45.00		已完成
	测评实施支撑平台	等保资源调度系统开发	63.11	112.49	-	-	175.60	250.00	585.00	阶段完成
		等保业务支撑系统开发	-	-	147.10	126.03	273.13	280.00		已完成
		安全移动业务管理系统开发	-	-	51.78	-	51.78	55.00		已完成
	测评监管服务平台	等保一体化管理服务平台开发	78.50	145.42	-	-	223.92	300.00	1,125.00	阶段完成
		网络安全等级保护和信息通报平台开发	46.03	74.83	-	-	120.86	150.00		阶段完成
		商业密码测评管理平台开发	5.79	16.51	-	-	22.30	140.00		阶段完成
		网络安全等级保护综合管理平台开发	-	-	89.87	160.17	250.04	430.00		已完成
		网络安全监管平台开发	-	-	22.05	79.07	101.12	105.00		已完成
	安全合规服务平台	安全合规一站式服务平台开发	15.56	63.10	-	-	78.66	120.00	120.00	阶段完成
安全运营	云安全综合服务平台	网络安全管理中心系统开发	65.98	138.78	87.60	-	292.36	400.00	400.00	阶段完成

研发方向	产品/平台	项目名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	项目预算	总预算	研发进展
	台									
	业务管理平台	增值电信业务和网络安全管理平台开发	35.74	99.36	-	-	135.10	180.00	280.00	阶段完成
		增值电信业务管理平台开发	2.57	6.41	-	-	8.98	100.00		阶段完成
	网络安全运维平台	综合测评平台	7.16	200.48	-	-	207.64	215.00	1284.00	阶段完成
		云视应用监控系统开发	-	12.56	32.30	-	44.87	80.00		已完成
		企智通云探 7.3 版本	-	12.36	-	-	12.36	12.00		已完成
		企智通云探 7.0 版本	-	-	174.59	-	174.59	180.00		已完成
		安全云探平台开发	-	-	127.25	174.01	301.26	305.00		已完成
		COSOC（网络安全事件管理系统）	-	-	30.24	-	30.24	31.00		已完成
		数据平台（云探集中管理系统）	-	-	30.39	-	30.39	31.00		已完成
		安全巡检平台开发	-	-	-	26.36	26.36	75.00		已完成
		分布式安全运维及应急平台（三期）	141.98	-	-	-	141.98	355.00		未完成
	网络用户行为管理系统	企智通多线程性能改进	-	124.08	-	-	124.08	118.00	862.00	已完成
		WiFi60 型设备适配	-	43.31	-	-	43.31	41.00		已完成
		安全审计插件设备自适应性提升	7.23	11.26	-	-	18.49	31.00		阶段完成
		安审 A 项目 20（企智通网络访问控制系统）	-	-	54.02	-	54.02	55.00		已完成
		企智通入网（企智通宽带接入服务器）	-	-	31.99	-	31.99	33.00		已完成
		安审线 2019（企智通数据加密及短信发送和漫游）	-	-	-	206.83	206.83	209.00		已完成
		企智通云探项目（aWiFi 云 portal 系统）	-	-	-	162.90	162.90	165.00		已完成

研发方向	产品/平台	项目名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	项目预算	总预算	研发进展
		安审线项目(aWiFi集中认证管理系统)	-	-	-	9.87	9.87	10.00		已完成
		无线管控线2019(aWiFi设备运行监控系统)	-	-	-	33.54	33.54	35.00		已完成
		企智通IPv6协议优化	16.96	-	-	-	16.96	60.00		未完成
		aWiFi认证及安审系统	6.98	-	-	-	6.98	30.00		未完成
		数据处理平台功能优化	16.76	-	-	-	16.76	75.00		未完成
	网络安全数据平台	电子交易安全平台项目	-	196.06	-	-	196.06	195.00	927.00	已完成
		电子交易安全平台项目(二期)	101.04	-	-	-	101.04	230.00		未完成
		安全运维服务平台项目	-	77.77	-	-	77.77	70.00		已完成
		安全运维服务平台优化项目	58.21	-	-	-	58.21	150.00		未完成
		北邮协作项目	20.50	56.00	40.00	27.00	143.50	164.00		阶段完成
		安审数据综合分发平台	-	37.34	-	-	37.34	36.00		已完成
		电子商城项目	-	-	57.89	-	57.89	60.00		已完成
		无线管控线项目(无线管控轨迹碰撞)	-	-	-	21.26	21.26	22.00		已完成
研发费用合计			802.67	1,688.17	1,233.63	1,304.75	5,029.22	/	/	/
营业收入			5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84	52,800.82	/	/	/
研发投入占营业收入的比例			15.09%	8.08%	8.58%	10.69%	9.52%	/	/	/

报告期内，发行人研发费用金额与实际从事研发活动相匹配。由上表可见，发行人研发费用可以对应明确的研发项目。

2、企业研发费用的归集

为了规范公司的研发流程，并及时、准确核算研发支出，发行人严格按照《企业会计准则》、《研发管理制度》以及《研发费用核算制度》的规定对研发费用

进行核算，明确研发费用的开支范围和标准。

研发费用的核算项目包括职工薪酬、直接投入、折旧摊销和其他：职工薪酬主要是公司从事研发人员的工资薪金，人事部根据工时分配应归集到各研发项目的职工薪酬，并提交财务部进行账务处理；直接投入主要是指与研发项目直接相关的费用，财务部根据各研发项目的实际支出进行归集核算；折旧与摊销是研发部门分摊的固定费用，财务部根据研发部门使用的资产情况每月计提相应的折旧和摊销；其他主要是与研发活动相关的差旅费、租赁费等，财务部根据各研发项目实际发生金额进行归集核算，并建立研发费用项目辅助明细账。

发行人对于研发费用、管理费用、销售费用和生产成本的划分标准系根据费用发生部门和人员的职能性质以及日常记录的具体工作内容纳入相应费用或成本科目进行核算。研发人员的薪酬及其他研发相关费用不存在计入销售费用和管理费用的情况，销售或管理费用也不存在计入研发费用进行核算的情况。

综上，发行人不存在非研发费用作为研发费用归集的情形。

3、企业研发人员情况

发行人设立研发中心、开发部为专职研发部门，研发人员主要包括软件工程师、测试工程师、质量管理工程师等专业技术人员。发行人的研发人员与其他人员有明确的岗位职责分工，能够明确区分。

综上，发行人不存在非研发人员与研发人员混同的情形。

四、说明发行人的主要研发项目是针对客户特定需求的研发还是通用性技术的研发，如为针对客户特定需求的研发，研发费用和生产成本的划分依据，划分是否准确

报告期内，发行人开展的研发项目可根据所归属平台主要分为测评生产作业平台项目研发、测评实施支撑平台项目研发、测评监管服务平台项目研发、安全合规服务平台项目研发、云安全综合服务平台项目研发等，均属于通用性技术研发，系公司核心技术的创新，相关研发工作并非来自客户的委托，亦不是针对客户特定需求所开展。

报告期内，发行人严格按照研发制度、财务制度等内控制度执行研发项目的

管理及相应费用的归集，研发费用划分准确。

五、说明期间费用中差旅交通费标准，报告期各期实际人天差旅交通费金额及其合理性

（一）期间费用中差旅交通费的报销标准

根据发行人《差旅费报销流程实施细则》，发行人员工交通差旅费的报销标准如下：

项目		公司高级管理人员	部门负责人	其他员工
固定交通费		500-3000 元/月	300-1000 元/月	200-600 元/月
其他交通费	飞机	经济舱	经济舱	经济舱
	高铁/动车	二等座	二等座	二等座
	出租车/公交/地铁	实报实销	实报实销	实报实销
	油费	实报实销	0.8-1 元/公里	
住宿费 ^注	一线城市（北上广深）	400-500 元/天	350-450 元/天	300-400 元/天
	其他城市	350 元/天	300 元/天	250 元/天
餐费		50 元/天		

注：同性别员工出差，需要入住双人间，故实际人均住宿费需对半折算。

（二）报告期各期实际人天差旅交通费金额及其合理性

报告期内，发行人期间费用中差旅交通费构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
市内交通费及车辆使用费	61.84	137.17	125.80	139.11
差旅费	27.35	69.94	71.21	96.99
交通差旅费合计	89.18	207.12	197.00	236.09

市内交通费及车辆使用费主要核算员工日常的固定交通费、租车费、车辆燃油费用等。差旅费主要核算员工出差所发生的住宿费及交通费等。报告期内，差旅费呈减少趋势主要系疫情影响员工出差频率减少及发行人使用商旅管理平台软件，加强了差旅成本的控制所致。

报告期内，发行人期间费用中平均人天差旅费金额如下：

单位：元/天/人

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
平均人天差旅费	178.63	189.70	237.20	196.37

注：同性别员工出差，需要入住双人间，故实际人均住宿费与人均住宿标准存在差异。

报告期内，期间费用中的实际人天差旅费金额为 196.37 元/天/人、237.20 元/天/人、189.70 元/天/人和 178.63 元/天/人，其中 2020 年度平均人天差旅费增加主要系新冠疫情暴发，管理层为避免公司业务受疫情影响，在疫情相对平稳时积极对外开拓业务，导致人均差旅费增加。根据发行人《差旅费报销流程实施细则》，员工公务出差时，应选择经济且省时的路线，由综合部根据差旅申请比价后统一订购或员工自行在携程商旅平台申请预订，员工出行原则上需选择高铁二等座或者飞机的经济舱。同性员工一起出差，原则上需要入住双人间。因此报告期内人天差旅交通费虽存在一定波动，但费用基本处于公司制定的标准范围内。

综上，报告期内发行人交通差旅费与公司报销政策相匹配，具有合理性。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、向发行人了解与期间费用相关的内部控制、期间费用归集方法及依据，评价并测试相关内控制度设计和执行的有效性，分析期间费用核算的准确性和完整性。抽取主要项目进行细节测试，核查发行人费用归集方法是否清晰、准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

2、获取销售费用明细表，了解各项明细费用性质和变动的的原因，对报告期期间费用的发生情况执行分析性程序，包括：费用结构分析、纵向数据对比分析、同行业数据对比分析、费用与营业收入的匹配性等，判断各期费用发生及变动的合理性；获取同行业可比上市公司的销售费用构成和销售费用率数据，结合发行人的经营情况分析发行人销售费用率低于同行业可比上市公司平均水平的原因及合理性；访谈销售部门负责人，结合发行人经营模式了解销售人员在业务与市场开拓中的作用，分析销售人员较少的原因；获取发行人所在地区薪酬水平公开统计数据及同地区同行业上市公司人均薪酬情况，并进行比较分析，评价其合理

性。

3、查询同行业可比上市公司的定期报告、招股说明书等公开披露资料，获取研发费用、研发人员薪酬情况等数据，获取发行人所在地区薪酬水平公开统计数据，与报告期内发行人研发费用率、研发人员平均薪酬进行对比，分析其合理性。

4、获取发行人研发项目台账，核对台账记录金额与账面记录是否相符；了解报告期内发行人的研发具体流程、核算内容、核算方法、研发人员构成、研发各项目进展情况等事项，评价控制设计的合理性，确定其是否得到执行，评价是否存在人员共用的情况；取得发行人研发立项文件、结项文件等，访谈发行人研发负责人，了解发行人主要研发方向、研发周期、研发投入、在研项目等情况。

5、查阅发行人有关交通差旅费的制度文件，并检查其执行情况，分析报告期内差旅交通费变动的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人根据经营活动性质设置对应的会计项目并分配至不同项目，发行人在费用核算方面建立了完善的内部控制制度且日常业务活动中严格执行，费用核算准确、完整，符合《企业会计准则》相关规定。

2、发行人销售人员薪酬（包含销售服务费）占收入比与同行业可比上市公司基本一致，销售费用率低于同行业可比上市公司主要系：一方面，发行人深耕华南地区，区域集中度较高；另一方面，发行人专注于网络安全服务领域，业务结构及业务规模与同行业可比上市公司存在差异，因此，发行人在业务招待费、交通差旅费等方面支出较同行业可比上市公司低，具有合理性。发行人销售人员人均薪酬处于同地区的同行业上市公司波动范围内，与同地区的同行业上市公司销售人员人均薪酬平均值基本一致，具有合理性。

3、发行人研发费用率及研发人员平均薪酬低于同行业可比上市公司，主要系业务类型和经营规模存在差异所致，具有合理性。发行人研发投入均对应到明确的研发项目；不存在非研发费用作为研发费用归集的情况；不存在非研发人员与研发人员混同的情形。

4、发行人的主要研发项目均为通用性技术的研发，研发费用的划分准确。

5、发行人各期平均人天交通差旅费与公司《差旅费报销流程实施细则》制度及业务实际情况相匹配，2020年度平均人天差旅费增加主要系新冠疫情暴发，人均出行成本增加所致，具有合理性。

问题 16、关于应收账款及合同资产

根据申报材料：

(1)报告期各期末，发行人应收账款账面余额分别为 2,727.95 万元、2,727.95 万元和 7,665.32 万元，占营业收入的比例分别为 22.36%、30.81%和 36.68%。

(2) 公司虽然会在合同中约定相对较短的收款期限，但在实际经营过程中一般给予客户 6 个月左右的信用期。(3) 报告期各期末，发行人 1 年以内的应收账款金额占比分别为 80.64%、81.19%、87.35%。(4) 报告期各期末，发行人应收账款余额前五名合计金额分别为 1,163.25 万元、1,852.28 万元、3,051.69 万元，占应收账款总额的比例分别为 42.64%、41.80%和 39.81%。(5) 广东套谷科技有限公司系持有发行人 4.50%的股东云游软件控股的公司,2019 年、2021 年期末，分别存在 113.50 万元、110 万元的应收账款余额。

请发行人：

(1) 结合各报告期信用政策、结算模式、客户结构、销售方式的变化，说明应收账款期末余额及占当期营业收入比例持续增长的原因，与同行业可比公司占比及变动趋势是否一致。(2) 说明 1 年以上应收账款未收回的原因，对客户（按合并口径列示）具体情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否形成可执行的回款计划，应收账款的减值迹象、减值测试过程和依据、坏账计提比例、上述应收账款期后回收情况，并结合客户的经营情况及偿债能力分析坏账计提的充分性。(3) 说明广东套谷科技有限公司 2019 年、2021 年期末与发行人存在应收账款的原因。(4) 更新各期末应收款项的最新回款情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合各报告期信用政策、结算模式、客户结构、销售方式的变化，说明应收账款期末余额及占当期营业收入比例持续增长的原因，与同行业可比公司占比及变动趋势是否一致

（一）结合各报告期信用政策、结算模式、客户结构、销售方式的变化，说明应收账款期末余额及占当期营业收入比例持续增长的原因

报告期各期末，公司应收账款占营业收入比例变动趋势如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
应收账款账面余额	5,603.24	7,665.32	4,431.25	2,727.95
坏账准备	478.29	615.53	419.31	206.99
应收账款账面价值	5,124.95	7,049.79	4,011.94	2,520.96
营业收入	5,317.96	20,897.89	14,382.13	12,202.84
应收账款账面余额占营业收入的比例	105.35%	36.68%	30.81%	22.36%

注：因发行人收入呈现季度性分布特征，收入集中于下半年尤其是第四季度，故 2022 年 1-6 月应收账款占营业收入的比例不可比、2022 年 1-6 月指标亦未年化处理。

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 2,727.95 万元、4,431.25 万元、7,665.32 万元和 5,603.24 万元，占营业收入的比例分别为 22.36%、30.81%、36.68% 和 105.35%。报告期应收账款期末余额及占当期营业收入比例呈上升趋势，主要原因如下：

1、受客户结构的影响，发行人收入集中于第四季度而收款集中于次年，随着业务规模的扩大，应收账款期末余额占收入的比重呈上升趋势

发行人客户主要为政府机关、事业单位和国有企业，上述客户受资金预算及内部管理要求的影响一般于第四季度验收；此外，上述客户付款流程较为严格，致使销售回款存在一定的滞后，因此，发行人下半年尤其第四季度实现的收入，通常于次年一、二季度回款。随着发行人业务规模的扩大及疫情的影响，发行人应收账款余额增长速度大于收入增长速度，使得应收账款期末余额占收入的比重呈上升趋势。

2、随着发行人政府机关、事业单位及国有企业收入占比持续上升，进一步

导致应收账款年末余额占收入的比重呈上升趋势

报告期内，公司主营业务对应用户类别的分布情况如下表所示：

单位：万元

行业	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
政府与事业单位	1,724.60	32.43%	7,491.05	35.85%	4,313.14	29.99%	3,399.41	27.86%
国有企业	2,501.53	47.04%	8,335.93	39.89%	5,634.35	39.18%	5,241.67	42.95%
民营企业及其他	1,091.84	20.53%	5,070.92	24.27%	4,434.64	30.83%	3,561.77	29.19%
合计	5,317.96	100.00%	20,897.89	100.00%	14,382.13	100.00%	12,202.84	100.00%

由上表可知，报告期内，发行人主营业务收入按用户类别主要集中在政府与事业单位和国有企业，来自政府与事业单位和国有企业的收入占主营业务收入的比重分别为70.81%、69.17%、75.74%和79.47%，呈上升趋势，进一步导致应收账款年末余额占收入的比重呈上升趋势。

3、报告期内，发行人销售方式、结算模式与信用政策基本稳定

报告期内，公司主要业务的销售合同结算条款一般约定如下：

业务类别	结算条款
等保测评及商密评估类	结算时点通常为合同生效后、提交过程资料后以及项目完工后；在项目完工前，公司通常收取合同总金额的30%-70%不等，合同剩余款项于项目完工并交付工作成果后5-10个工作日内支付
安全评估类	结算条款通常为合同生效后5-10个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的50%-100%不等，合同剩余款项于项目完工并交付工作成果后5-10个工作日内支付
网络行为管理类	结算条款通常为收到运营商结算单后1个月内付款
安全运维类	合同结算条款主要有两类：一类为乙方服务完成，经甲方验收确认后支付相应合同款项；另一类为合同生效后10-20个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的30%-70%不等，合同剩余款项于项目完工并经甲方确认后5-10个工作日内支付

考虑到公司单笔合同金额较小，且公司客户主要政府机关、事业单位和国有企业，上述客户信用状况良好但付款审批周期往往较长，根据公司历史经验，不同细分客户群体发生信用损失的情况没有显著变化。因此，公司虽然会在合同中约定相对较短的收款期限，并根据合同约定及时向客户收款、严格控制应收账款

规模，但在实际经营过程中一般给予客户 6 个月左右的信用期。

报告期内，公司销售方式、执行的信用政策及结算模式整体稳定，未发生重大变化。

综上，受客户结构的影响，发行人收入集中于第四季度而收款集中于次年，随着业务规模的扩大，应收账款期末余额占收入的比重呈上升趋势；随着发行人政府机关、事业单位及国有企业收入占比持续上升，进一步导致应收账款年末余额占收入的比重呈上升趋势。

（二）应收账款期末余额及占当期营业收入比例与同行业可比上市公司占比及变动趋势是否一致

1、发行人应收账款期末余额及占当期营业收入比例低于同行业可比上市公司

报告期内，发行人应收账款期末余额及占当期营业收入比例与同行业可比上市公司的比较情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年年度
安恒信息	51.48%	28.39%	23.10%	23.16%
绿盟科技	62.65%	35.12%	41.66%	53.39%
奇安信	104.79%	66.50%	49.18%	44.88%
行业平均	72.97%	43.34%	37.98%	40.48%
发行人	52.68%	36.68%	30.81%	22.36%

由上表可知，发行人应收账款期末余额及占当期营业收入比例低于同行业可比上市公司。

2、发行人应收账款期末余额及占当期营业收入比例与同行业可比上市公司总体均呈上升趋势

发行人应收账款期末余额及占当期营业收入比例与同行业可比上市公司总体均呈上升趋势，略有差异主要原因系：（1）业务模式存在差异，发行人采取合作服务商模式，而同行业可比上市公司采取渠道经销模式，合作服务商模式下与合作服务商结算服务费以发行人实际收到客户合同款为前提，因此发行人应收账款回款相对较好；（2）业务规模存在差异，同行业可比上市公司主要以安全

产品为主，安全服务为辅，业务规模相对较大，而发行人以安全服务为主，单笔金额相对较小，使得下游客户回款相对较快。

二、说明 1 年以上应收账款未收回的原因，对应客户（按合并口径列示）具体情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否形成可执行的回款计划，应收账款的减值迹象、减值测试过程和依据、坏账计提比例、上述应收账款期后回收情况，并结合客户的经营情况及偿债能力分析坏账计提的充分性

（一）说明 1 年以上应收账款未收回的原因，对应客户（按合并口径列示）具体情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否形成可执行的回款计划

1、1 年以上应收账款情况

报告期各期末，发行人 1 年以上应收账款具体情况如下：

单位：万元

账龄	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	4,862.99	86.79%	6,621.51	86.38%	3,528.93	79.64%	2,199.95	80.64%
1 年以上	740.25	13.21%	1,043.81	13.62%	902.32	20.36%	528.00	19.36%
合计	5,603.24	100.00%	7,665.32	100.00%	4,431.25	100.00%	2,727.95	100.00%

如上表所示，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，报告期各期末，账龄 1 年以上应收账款余额分别为 528.00 万元、902.32 万元、1,043.81 万元和 740.25 万元，占比分别为 19.36%、20.36%、13.62%和 13.21%。

发行人 1 年以上应收账款未收回的原因如下：（1）发行人的客户主要为政府机关、事业单位和国有企业，该类客户受财政资金预算、付款审批流程、项目结算审计等影响，付款周期一般较长；（2）部分项目因发行人已完成验收工作，但最终客户由于验收流程较多等原因尚未完成对公司客户的验收结算，导致公司客户回款周期较长；（3）客户内部改制等原因影响对公司的付款审批流程。

2、1 年以上应收账款主要客户情况

2022 年 6 月末，发行人 1 年以上主要应收账款情况列示如下：

序号	客户名称	期末应收账款余额	1年以内应收账款	1年以上应收账款余额	占1年以上应收账款余额比例	坏账准备	坏账计提比例	未收回原因	期后收回金额	是否存在纠纷或潜在纠纷
1	新疆金贵交易科技有限公司	150.00	-	150.00	20.26%	15.00	10.00%	最终用户为新疆国企,因终端用户内部改制致使付款审批流程较久	-	否
2	广东源广信息技术有限公司	85.00	-	85.00	11.48%	85.00	100.00%	经多次催收未果,预计无法收回,已经全额计提坏账	-	否
3	中国农业银行股份有限公司	56.11	-	56.11	7.58%	6.09	10.85%	客户在走付款流程,因受项目结算审计影响,付款周期延长	52.80	否
4	阳江市硕德科技有限公司	41.20	-	41.20	5.57%	20.60	50.00%	最终用户为公安局,发行人仅提供部分业务,因该项目较为复杂且需整体结项后方可付款,故应收款项尚未收回	-	否
5	中国大唐集团科学技术研究院有限公司华东电力试验研究院	20.65	-	20.65	2.79%	6.20	30.00%	客户在走付款流程,因受项目结算审计影响,付款周期延长	-	否
合计		352.96	-	352.96	47.68%	132.89	/	/	/	/

注：期后收回金额统计至 2022 年 9 月 30 日。

3、期后回款计划

发行人持续关注应收账款管理，严格控制应收账款规模，对于部分客户超过信用期拖欠货款的情况采取了一系列措施，包括按月制定回款计划并针对每个客户分配到业务人员，逐月跟进落实，将销售业绩考核与回款情况挂钩等。

(二) 减值测试过程和依据、坏账计提比例、是否充分识别应收账款的信用风险并计提信用减值损失，上述应收账款期后回收情况、是否符合预期，并结合客户的经营情况及偿债能力分析坏账计提的充分性

1、应收账款减值测试过程和依据、坏账计提比例、是否充分识别应收账款的信用风险并计提信用减值损失

发行人对于《企业会计准则第 14 号-收入准则》规范的交易形成且不含重大融资成分的应收账款，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。发行人对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的

充分证据时，发行人参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

报告期内，公司应收账款按坏账计提方法分类列示情况如下：

类别	2022年6月30日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备	85.00	1.51%	85.00	100.00%	-
按组合计提坏账准备	5,518.24	98.48%	393.29	7.13%	5,124.95
合计	5,603.24	100.00%	478.29	8.54%	5,124.95
类别	2021年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备	85.00	1.11%	85.00	100.00%	-
按组合计提坏账准备	7,580.32	98.89%	530.53	7.00%	7,049.79
合计	7,665.32	100.00%	615.53	8.03%	7,049.79
类别	2020年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备	85.00	1.92%	85.00	100.00%	-
按组合计提坏账准备	4,346.25	98.08%	334.31	7.69%	4,011.94
合计	4,431.25	100.00%	419.31	9.46%	4,011.94
类别	2019年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备	2,727.95	100.00%	206.99	7.59%	2,520.96
合计	2,727.95	100.00%	206.99	7.59%	2,520.96

报告期各期末，公司根据新金融工具准则的规定按预计信用损失计提应收账款坏账准备，并将应收账款分为按组合计提坏账准备的应收账款和按单项计提坏账准备的应收账款，其中按组合计提坏账准备的应收账款均为按账龄组合计提。

报告期各期末，公司单项评估并单独进行减值测试的应收账款情况如下：

单位：万元

应收账款明细	截止日	应收账款余额	坏账准备	计提比例	计提理由
广东源广信息技术有限公司	2021.12.31	85.00	85.00	100.00%	预计无法收回
广东源广信息技术有限公司	2020.12.31	85.00	85.00	100.00%	预计无法收回

报告期各期末，公司按账龄组合计提坏账准备的应收账款占公司应收账款余额的比例分别为 100.00%、98.08%、98.89%和 98.48%，具体明细如下：

单位：万元

时间	账龄	应收账款余额	比例	坏账准备	计提比例/ 预期信用 损失率	应收账款 账面价值
2022年6月30日	1年以内	4,862.99	88.13%	243.15	5.00%	4,619.84
	1-2年	392.55	7.11%	39.26	10.00%	353.30
	2-3年	136.07	2.47%	40.82	30.00%	95.25
	3-4年	110.79	2.01%	55.40	50.00%	55.40
	4-5年	5.85	0.11%	4.68	80.00%	1.17
	5年以上	9.99	0.18%	9.99	100.00%	-
	合计	5,518.24	100.00%	393.29	7.13%	5,124.95
2021年12月31日	1年以内	6,621.51	87.35%	331.08	5.00%	6,290.43
	1-2年	576.23	7.60%	57.62	10.00%	518.60
	2-3年	281.04	3.71%	84.31	30.00%	196.73
	3-4年	85.71	1.13%	42.85	50.00%	42.85
	4-5年	5.85	0.08%	4.68	80.00%	1.17
	5年以上	9.99	0.13%	9.99	100.00%	-
	合计	7,580.32	100.00%	530.53	7.00%	7,049.79
2020年12月31日	1年以内	3,528.93	81.19%	176.45	5.00%	3,352.49
	1-2年	549.60	12.65%	54.96	10.00%	494.64
	2-3年	220.69	5.08%	66.21	30.00%	154.48
	3-4年	17.19	0.40%	8.59	50.00%	8.59
	4-5年	8.72	0.20%	6.97	80.00%	1.74
	5年以上	21.13	0.49%	21.13	100.00%	-
	合计	4,346.25	100.00%	334.31	7.69%	4,011.94

时间	账龄	应收账款 余额	比例	坏账准备	计提比例/ 预期信用 损失率	应收账款 账面价值
2019年12 月31日	1年以内	2,199.95	80.64%	110.00	5.00%	2,089.96
	1-2年	389.05	14.26%	38.91	10.00%	350.15
	2-3年	106.93	3.92%	32.08	30.00%	74.85
	3-4年	10.89	0.40%	5.44	50.00%	5.44
	4-5年	2.80	0.10%	2.24	80.00%	0.56
	5年以上	18.33	0.67%	18.33	100.00%	-
	合计	2,727.95	100.00%	206.99	7.59%	2,520.96

综上，报告期内客户经营情况稳定、偿债能力较强，发行人应收账款坏账的信用风险识别充分识别，相关坏账准备计提充分。

2、上述应收账款期后回收情况、是否符合预期，并结合客户的经营情况及偿债能力分析坏账计提的充分性

(1) 新疆金贵交易科技有限公司：通过查询工商信息、诉讼信息及走访等程序，客户经营正常，具备偿债能力；2022年1月1日至2022年9月30日已回款50万元，其回款情况符合公司预期。

(2) 广东源广信息技术有限公司：发行人多次向其催收货款未果，预计无法收回应收账款，已全额计提坏账准备。

(3) 中国农业银行股份有限公司：客户具备相应的偿债能力，2022年1月1日至2022年9月30日已回款98.21万元，其回款情况符合公司预期。

(4) 阳江市硕德科技有限公司：通过查询工商信息、诉讼信息及走访等程序，客户经营正常，具备偿债能力；2022年1月1日至2022年9月30日未回款，由于阳江市硕德科技有限公司与发行人一直存在业务往来，并且考虑到这笔交易阳江市硕德科技有限公司的上游客户是阳江市公安局。综合考虑不存在款项不可回收风险。

(5) 中国大唐集团科学技术研究院有限公司华东电力试验研究院：客户具备相应的偿债能力，2022年1月1日至2022年9月30日未回款，由于客户属于大型国有企业，内部管理及内部流程较为严格，综合考虑不存在款项不可回收

风险。

综上，公司已充分识别应收账款的信用风险，坏账计提充分。

三、说明广东套谷科技有限公司 2019 年、2021 年期末与发行人存在应收账款的原因

发行人应收广东套谷科技有限公司款项已于期后全部收回。广东套谷科技有限公司 2019 年、2021 年期末与发行人存在应收账款的原因是：

(1) 2019 年，发行人全资子公司宽广智通分别为广东套谷科技有限公司开发了网络安全功能模块和为其系统网络进行安全检测服务，合同金额分别为 83.5 万元和 30 万元，两项业务合计确认了应收账款 113.5 万元。由于 2019 年末该款项尚在信用期内，故尚未结算收回，已于 2020 年收回款项。

(2) 2021 年，广东套谷科技有限公司因业务需要，向发行人全资子公司宽广智通购置了分布式运维平台产品，合同金额为 110 万元，宽广智通确认了应收账款 110 万元。由于 2021 年末该款项尚在信用期内，故尚未结算收回，已于 2022 年收回款项。

四、更新各期末应收款项的最新回款情况

报告期各期末，发行人应收账款的回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
应收账款余额①	5,603.24	7,665.32	4,431.25	2,727.95
期后回款金额②	1,938.52	5,002.61	3,753.68	2,339.45
期后回款比例①/②	34.60%	65.26%	84.71%	85.76%

注：期后回款统计截止至 2022 年 9 月 30 日。

由上表可知，公司的应收账款回款情况相对良好，截至 2022 年 9 月 30 日，报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 85.76%、84.71%、65.26%和 34.60%；截至本问询回复出具日，公司 2021 年末及 2022 年中期的应收账款正处于有序回款中。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

(一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、对发行人管理层进行访谈，了解公司销售合同中的结算模式，取得相关业务合同了解相关结算条款；了解信用政策及其变化等情况；分析不同类型客户的营业收入占比情况及主要客户对应收账款的影响，以及对比不同销售方式应收账款余额占营业收入情况，对报告期内应收账款余额的变动情况结合报告期内公司收入的情况进行分析性复核；查阅同行业可比上市公司的公开披露信息，对比分析公司应收账款期末余额及占当期营业收入比例变动与同行业的差异情况并分析差异原因。

2、取得发行人逾期应收账款明细表、销售合同；获取报告期各期应收账款前五名客户期后累计回款金额及比例，判断是否存在需要单项计提坏账准备的情形；核查1年以上应收账款未收回的原因、期后回款金额、后续回款计划；核查1年以上应收账款对应项目是否存在纠纷、客户经营情况、偿债能力是否存在异常等；核查公司应收账款减值测试的过程和依据、坏账计提政策，复核公司减值测试过程。

3、获取和广东套谷科技有限公司交易的合同，检查合同款项；检查期后回款的银行回单，检查交易发票。

4、获取公司报告期内各期应收账款期后回款明细，查阅主要应收账款期后回款凭证，核查各期末应收账款期后回款情况。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、受客户结构的影响，发行人收入集中于第四季度而收款集中于次年，随着业务规模的扩大，应收账款期末余额占收入的比重呈上升趋势；随着发行人政府机关、事业单位及国有企业收入占比持续上升，进一步导致应收账款年末余额占收入的比重呈上升趋势；报告期内，发行人销售方式、结算模式与信用政策基本稳定，未发生变化。发行人应收账款期末余额及占当期营业收入比例低于同行业可比上市公司，其变动趋势与同行业可比上市公司总体一致，均呈上升趋势。

2、发行人1年以上应收账款未收回的原因主要系：（1）发行人的客户主要为政府机关、事业单位和国有企业，该类客户受财政资金预算、付款审批流程、项目结算审计等影响，付款周期一般较长；（2）部分项目因发行人已完成验收工作，但最终客户由于验收流程较多等原因尚未完成对公司客户的验收结算，导致公司客户回款周期较长；（3）客户内部改制等原因影响对公司的付款审批流程。发行人与应收账款未收回的客户不存在纠纷或潜在纠纷；发行人已制定相应的期后回款计划，并将销售业绩考核与回款情况挂钩。发行人已充分识别应收账款的信用风险，坏账计提充分。

3、广东叁谷科技有限公司2019年、2021年期末尚未收回应收账款的原因系尚在信用期内，期后已收回款项。

4、已更新期后应收账款的最新回款情况：发行人客户主要为政府机关、事业单位及国有企业，受资金预算、付款审批流程、内部改制等多因素影响，回款时间相对较长，但总体来看，发行人应收账款期后回款情况良好。

问题 17、关于存货

根据申报材料：

（1）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 1,148.09 万元、1,583.77 万元和 1,648.32 万元，主要包括合同履约成本、库存商品。（2）报告期各期末，公司合同履约成本账面价值分别为 890.78 万元、1,298.39 万元和 1,363.24 万元，占存货的比例分别为 87.05%、93.06%和 95.36%。发行人未对合同履约成本计提跌价准备。（3）公司库存商品主要系子公司宽广智通的 WiFi、固网宽带的安全审计产品。报告期各期末，公司库存商品余额分别为 257.31 万元、285.38 万元和 285.08 万元；库存商品账面价值分别为 132.52 万元、96.79 万元和 66.29 万元，占存货的比例分别为 12.95%、6.94%和 4.64%。报告期各期末，发行人对库存商品计提跌价准备金额 124.79 万元、188.60 万元、218.79 万元。

请发行人说明：

（1）报告期各期末存货在手订单的覆盖率，存货期末余额变动与在手订单的匹配性。（2）截至目前报告期各期末各类存货期后累计结转金额及比例，未

对合同履行成本计提跌价准备的原因，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的差异情况及合理性。（3）存货库龄情况，与同行业可比公司的差异情况及差异原因，1年以上各类存货的形成原因及具体情况，与相关客户是否存在纠纷或潜在纠纷，存货跌价准备计提的充分性。（4）报告期各期已开工但未签订合同项目金额及占比，相关项目具体情况，后续合同签订情况，存货认定的合理性。（5）报告期各期是否存在亏损合同，如是，请说明亏损合同的具体情况及其存货跌价准备计提情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

回复：

一、报告期各期末存货在手订单的覆盖率，存货期末余额变动与在手订单的匹配性

（一）报告期各期末存货在手订单的覆盖率

报告期各期末，发行人存货在手订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
合同履行成本①	2,416.18	1,363.24	1,298.39	890.78
有在手订单的合同履约成本金额②	2,416.18	1,363.24	1,298.39	890.78
无在手订单的合同履约成本金额③	-	-	-	-
合同履行成本在手订单覆盖率④=②/①	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
库存商品⑤	278.92	285.08	285.38	257.31
有在手订单的库存商品金额⑥	-	-	-	-
无在手订单的库存商品金额⑦	278.92	285.08	285.38	257.31
库存商品在手订单覆盖率⑧=⑥/⑤	-	-	-	-

注：在手订单统计包括已开工但尚未签订合同的情形。

由上表分析，报告期各期末，发行人合同履行成本在手订单覆盖率均为 100%。由于库存商品主要为无线管控和企智通类的备货备品，因此无对应在手订单，发行人已根据各期末的可变现净值库存商品进行跌价准备测试并充分计提跌价准备。

（二）存货期末余额变动与在手订单的匹配性

由于发行人存货中库存商品无对应在手订单，因此将存货中合同履约成本期末余额变动与在手订单（剔除宽广智通）进行匹配，匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
存货余额（合同履约成本）	2,416.18	1,363.24	1,298.39	890.78
在手订单（剔除宽广智通）	17,192.57	13,113.99	11,692.71	10,266.72
存货余额（合同履约成本） 占在手订单比例	14.05%	10.40%	11.10%	8.68%

报告期各期末，发行人存货余额（合同履约成本）占在手订单规模比例分别为 8.68%、11.10%、10.40%和 14.05%，2019 年至 2021 年占比较为稳定。

综上，发行人存货期末余额变动与在手订单具有匹配性。

二、截至目前报告期各期末各类存货期后累计结转金额及比例，未对合同履约成本计提跌价准备的原因，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的差异情况及合理性

（一）报告期各期末，主要项目合同履约成本期后累计结转金额及比例

1、2022 年 6 月 30 日，发行人合同履约成本前五大项目情况

单位：万元

序号	客户名称	2022 年 6 月 30 日 存货余额	截至 2022 年 9 月 30 日期 后结转金额	结转比例	尚未结转原因
1	湛江市公安局	70.55	-	-	受项目涉及系统对象较多以及财政预算安排等因素的影响导致项目实施周期长
2	广东省卫生健康委员会	49.74	-	-	因项目涉及被测系统较多且各系统分批上线，故项目实施周期长
3	云上贵州大数据产业发展有限公司	46.48	14.29	30.75%	受客户内部管理以及当地监管要求等因素影响，项目陆续完工
4	南方电网科学研究院有限责任公司	30.20	-	-	因项目涉及被测系统较多，各系统分批上线，尚未达到可测评条件，故项目周期长
5	广东电网有限责任公司佛山供电局	28.24	-	-	因项目涉及系统对象较多，各系统分批建设上线，尚未达到可测评条件，故项目周期长

2、2021年12月31日，发行人合同履行成本前五大项目情况

单位：万元

序号	客户名称	2021年12月31日存货余额	截至2022年9月30日期后结转金额	结转比例	尚未结转原因
1	湛江市公安局	67.18	-	-	受项目涉及系统对象较多以及财政预算安排等因素的影响导致项目实施周期长
2	广东电网有限责任公司佛山供电局	28.24	-	-	因项目涉及系统对象较多，各系统分批建设上线，尚未达到可测评条件，故项目周期长
3	云上贵州大数据产业发展有限公司	17.11	17.11	100.00%	/
4	化州市政务服务数据管理局	16.53	16.53	100.00%	/
5	云上贵州大数据产业发展有限公司	14.72	14.29	97.12%	受客户内部管理以及当地监管要求等因素影响，项目陆续完工

3、2020年12月31日，发行人合同履行成本前五大项目情况

单位：万元

序号	客户名称	2020年12月31日存货余额	截至2022年9月30日期后结转金额	结转比例	尚未结转原因
1	南方电网数字电网研究院有限公司	29.85	29.85	100.00%	/
2	广东电网有限责任公司佛山供电局	28.24	-	-	项目涉及对象多，整改周期长
3	广东省工商行政管理局信息中心	17.46	17.46	100.00%	/
4	广东省质量技术监督局政务中心	14.73	14.73	100.00%	/
5	广州中医药大学	14.71	12.02	81.70%	客户部分系统尚未完成整改

4、2019年12月31日，发行人合同履行成本前五大项目情况

单位：万元

序号	客户名称	2019年12月31日存货余额	截至2022年9月30日期后结转金额	结转比例	尚未结转原因
----	------	-----------------	--------------------	------	--------

序号	客户名称	2019年12月31日存货余额	截至2022年9月30日期后结转金额	结转比例	尚未结转原因
1	南方电网数字电网研究院有限公司	132.08	132.08	100.00%	/
2	中国民用航空中南地区空中交通管理局	21.72	21.72	100.00%	/
3	广州中医药大学	14.21	12.02	84.55%	客户部分系统尚未完成整改
4	贵州交通信息与应急指挥中心	10.52	10.52	100.00%	/
5	中山市教育和体育局	9.30	9.30	100.00%	/

(二) 未对合同履约成本计提跌价准备的原因

1、合同履约成本在手订单覆盖率高

报告期各期末，发行人合同履约成本的在手订单覆盖率分别均为 100%，预计未来能按照各项目的销售合同金额收到现金或者现金等价物，且该金额减去预计未来仍需发生的项目成本后不低于合同履约成本各项目当期期末余额，据此认为合同履约成本发生减值的可能性很小，无需对合同履约成本计提跌价准备。

2、合同履约成本对应的预收款项金额能覆盖成本

发行人大部分客户的结算政策为合同签订后即收取一定比例的预收款，待合同完工后再收取剩余尾款。报告期各期末，发行人合同履约成本中有预收款的、且预收金额大于已发生成本的项目占比分别为 68.03%、60.62%、43.87%和 51.45%，跌价风险较低。

3、同行业可比上市公司对于合同履约成本均未计提跌价准备，发行人与其处理一致

同行业可比上市公司存货跌价准备均为原材料和库存商品计提，对于合同履约成本均未计提跌价准备，与发行人存货跌价准备的计提情况相符。

综上，未对合同履约成本计提跌价准备的原因主要系：一方面，报告期各期末，发行人合同履约成本的在手订单覆盖率分别均为 100%，合同履约成本对应的预收款项金额能覆盖成本，存货减值风险较低；另一方面，同行业可比上市公司对于合同履约成本均未计提跌价准备，发行人与其处理一致；发行人未对合同

履约成本计提跌价准备符合行业特点和实际情况，具有合理性。

（三）存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司的差异情况及合理性

报告期内，发行人存货跌价准备计提情况与同行业可比上市公司的比较情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30			2021.12.31		
	存货余额	跌价准备	计提比例	存货余额	跌价准备	计提比例
安恒信息（688023）	18,262.25	55.25	0.30%	19,389.27	73.95	0.38%
绿盟科技（300369）	18,440.80	886.90	4.81%	15,652.17	886.90	5.67%
奇安信（688561）	83,248.97	2,523.61	3.03%	83,960.99	2,467.68	2.94%
行业平均	39,984.01	1,155.25	2.89%	39,667.48	1,142.84	2.88%
发行人	2,695.10	221.66	8.22%	1,648.32	218.79	13.27%
项目	2020.12.31			2019.12.31		
	存货余额	跌价准备	计提比例	存货余额	跌价准备	计提比例
安恒信息（688023）	11,598.68	77.12	0.66%	11,712.74	148.27	1.27%
绿盟科技（300369）	6,802.59	324.98	4.78%	8,648.87	48.1	0.56%
奇安信（688561）	62,120.46	1,573.83	2.53%	75,612.43	696.45	0.92%
行业平均	26,840.58	658.64	2.45%	31,991.35	297.61	0.93%
发行人	1,583.77	188.6	11.91%	1,148.09	124.79	10.87%

注：发行人与同行业可比上市公司在主要产品和服务内容、收入结构特征等方面存在较大差异，造成原因及具体情况详见本回复问题5之“一、（一）发行人业务结构与选取的同行业可比上市公司的差异”。

由上表分析，发行人存货跌价准备计提比例较同行业可比上市公司高，主要是因为发行人根据各期末的可变现净值对无线管控和企智通类库存商品进行跌价准备测试并充分计提跌价准备。对于合同履约成本，如上文所述，发行人合同履约成本在手订单覆盖率均为100%，且预收款金额大部分能覆盖成本金额，因此各期末均不存在减值迹象。

综上，发行人存货跌价准备系无线管控和企智通类库存商品跌价所致，存货跌价准备计提比例符合实际情况，与同行业可比上市公司相比计提比例更为充分。

三、存货库龄情况，与同行业可比公司的差异情况及差异原因，1年以上各类存货的形成原因及具体情况，与相关客户是否存在纠纷或潜

在纠纷，存货跌价准备计提的充分性

（一）发行人存货库龄情况及 1 年以上各类存货的形成原因及具体情况，与相关客户是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期各期末，发行人存货库龄及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

时间	类别	库龄 1 年以内存货		库龄 1 年以上存货	
		余额	存货跌价准备	余额	存货跌价准备
2022.6.30	合同履约成本	1,885.29	-	530.89	-
	库存商品	37.31	-	241.61	221.66
	合计	1,922.59	-	772.51	221.66
2021.12.31	合同履约成本	778.12	-	585.12	-
	库存商品	41.68	-	243.39	218.79
	合计	819.80	-	828.52	218.79
2020.12.31	合同履约成本	885.52	-	412.87	-
	库存商品	37.94	-	247.45	188.60
	合计	923.45	-	660.32	188.60
2019.12.31	合同履约成本	743.92	-	146.86	-
	库存商品	45.65	-	211.66	124.79
	合计	789.57	-	358.52	124.79

报告期各期末，发行人存货库龄主要为一年以内，占比分别为 68.77%、58.31%、49.74%及 71.34%。其中，2020 年末及 2021 年末占比较低，主要原因为受新冠疫情影响，发行人部分项目的实施周期有所延长，项目未完工形成一年以上的合同履约成本金额增加。

库龄在一年以上的存货形成原因如下：

1、关于库存商品：发行人库存商品主要系子公司宽广智通无线管控和企智通等的安全审计产品，受公司业务转型及行业发展影响，报告期内，发行人上述业务逐年减少，因此该设备出库量随之下下降，导致部分设备库龄在一年以上。针对上述存货，发行人已根据会计准则规定在每期期末根据成本与可变现净值孰低原则进行跌价测试，并充分计提存货跌价准备；

2、关于合同履行成本：发行人合同履行成本主要系已实施的服务但尚未完工的项目成本，存在库龄一年以上情况的原因项目周期较长，影响项目周期的因素如下：（1）客户整改周期较长：发行人等保测评系基于客户整改完成后的系统进行的测评工作，由于部分项目的系统整改受整改成本、系统复杂程度、多系统统筹整改、配套硬件设备更新换代等多因素影响，发行人等待客户进行整改的时间较长，因此项目周期延长；（2）客户内部架构调整、财政资金预算安排等导致项目延期：由于发行人下游客户主要分布在政府机关、公共事业（教育、卫生、人社、市监、交通等）、电力、运营商、互联网、金融、烟草、IT、商务服务等领域，受其内部架构调整、财政资金预算安排等因素影响将导致项目实施周期变长。发行人与客户不存在纠纷或潜在纠纷。发行人在项目实施周期内均持续保持与客户的沟通，根据合同及项目情况完成项目实施。如前文所述，由于发行人存货中的合同履行成本在手订单覆盖率均为 100%，且预收款项基本能覆盖成本，因而发行人合同履行成本不存在减值迹象，发行人未对其计提跌价准备符合实际情况。

综上，报告期各期末，发行人存货库龄主要在一年以内；库龄在 1 年以上的库存商品形成原因为发行人业务转型及行业发展，库龄在 1 年以上的合同履行成本形成原因为部分项目因客户整改周期延长、行业标准变更、客户内部架构调整、财政资金预算安排等因素导致项目周期延长。报告期内，发行人与相关客户不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）同行业对比情况及存货跌价准备计提的充分性

1、同行业可比上市公司未披露存货库龄且其存货情况与发行人不具可比性

经查询同行业可比上市公司安恒信息（688023）、绿盟科技（300369）和奇安信（688561）公开披露的招股说明书和年度报告，报告期内，同行业可比上市公司均未披露存货库龄情况。此外，发行人与同行业可比上市公司虽然均属于软件和信息技术服务业，但主营业务属于不同的细分领域，同行业可比上市公司主营业务侧重于网络安全软件及硬件产品的销售，发行人主营业务侧重于提供网络安全相关的服务，存货库龄不具有可比性。

2、发行人存货跌价准备的计提比例高于同行业平均水平

报告期各期末，发行人存货跌价准备总体计提比例分别为 10.87%、11.91%、13.27%和 8.22%，高于同行业平均水平，存货跌价准备计提充分。

3、发行人存货跌价准备的计提符合实际情况及《企业会计准则》的规定

发行人将库存商品按照存货成本与可变现净值孰低的方法对期末存货进行跌价准备计提，存货跌价准备的计提符合其实际情况，遵循《企业会计准则》的相关规定，存货跌价准备计提充分。

综上，同行业可比上市公司均未披露存货库龄情况，且同行业可比上市公司存货结构与发行人差异较大，不具备可比性；发行人存货跌价准备的计提符合实际情况和企业会计准则的规定，且计提比例高于同行业平均水平，发行人存货跌价准备计提充分。

四、报告期各期已开工但未签订合同项目金额及占比，相关项目具体情况，后续合同签订情况，存货认定的合理性

（一）报告期各期已开工但未签订合同项目金额及占比，相关项目具体情况，后续合同签订情况

发行人主要客户为政府机关、事业单位和国有企业，在获取客户需求、与客户厘定合同内容之后，签订正式合同需要经过客户相关部门审批，由于该类客户其内部审批制度较为严格，环节较多，流程较复杂，致使部分合同签订时间会有所延迟。同时，该类客户的项目确定性比较高，一旦方案确定，客户即希望项目组尽快投入工作，尽快完成开发项目，不会因为合同签订时间因素影响项目周期，故一般在中标或者与客户确定好合同内容之后，就开展项目实施工作。因此，发行人先于合同签订时间即投入项目实施的情况具有合理性，且期后均已签署相应合同。

报告期内，发行人已开工但未签订合同项目金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
期末存货余额	2,695.10	1,648.32	1,583.77	1,148.09
已开工但未签订合同项目金额	226.43	87.00	82.89	0.18
占比	8.40%	5.28%	5.23%	0.02%

报告期各期末，已开工但未签订合同的项目存货余额分别为 0.18 万元、82.89 万元、87.00 万元及 226.43 万元，占期末存货余额的比例分别为 0.02%、5.23%、5.28%及 8.40%。报告期各期末，已开工但未签订合同的项目存货余额占期末存货余额的比例均保持在较低水平。

报告期各期末，金额在 10 万元以上的已开工但未签订合同的项目情况如下：

单位：万元

主要项目名称	客户名称	存货余额
2022.6.30		
云上贵州等保测评服务项目	云上贵州大数据（集团）有限公司	62.33
供电局信息系统网络安全测试项目	中国南方电网有限责任公司	50.51
网络安全等级保护测评项目	中国南方电网有限责任公司	30.20
供电局信息系统网络安全测试项目	中国南方电网有限责任公司	20.17
网络安全等级保护测评项目	中国南方电网有限责任公司	18.39
2021.12.31		
供电局信息系统网络安全测试项目	中国南方电网有限责任公司	38.08
云上贵州等保测评服务项目	云上贵州大数据（集团）有限公司	23.40
2020.12.31		
供电局信息系统网络安全测试项目	中国南方电网有限责任公司	38.08
安全服务类专业技术人力服务项目	中国南方电网有限责任公司	29.85

由上表可知，报告期各期末已开工但未签订合同的主要项目为中国南方电网有限责任公司相关项目，由于该客户系发行人的重要客户、合作时间较久且信用状况较好，因其内部控制较为严格，合同签订相关内部流程的审批时间较长，故存在未签订合同即开始实施的情形，相关合同均在项目验收之前签订。

（二）发行人存货认定符合会计准则对合同履约成本的定义，具备合理性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）规定，企业为履行合同可能会发生各种成本，不属于其他企业会计准则规范范围，且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：①该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关；②该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；③该成本预期能够收回。对于报告期各期已开工但未签订合同的项目，其发生的成

本与预期可取得的合同直接相关，且预期可收到相关款项，符合合同履约成本的定义，因此，存货的认定具备合理性。

五、报告期各期是否存在亏损合同，如是，请说明亏损合同的具体情况 及存货跌价准备计提情况

（一）亏损合同的具体情况

1、报告期内亏损合同情况

报告期内，发行人亏损合同情况如下：

项目	单位	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
已执行完毕的亏损合同数量	份	20.00	18.00	-	-
未执行完毕的亏损合同数量	份	-	-	-	-
已执行完毕的亏损合同金额 (不含税)	万元	79.43	95.26	-	-
未执行完毕的亏损合同金额 (不含税)	万元	-	-	-	-

报告期内，2019、2020 年度未发生合同亏损情况，2021 年已执行完毕的合同中，发生亏损的合同数量为 18 份，累计合同金额为 95.26 万元。2022 年 1-6 月已执行完毕的合同中，发生亏损的合同数量为 20 份，累计合同金额为 79.43 万元。

2、已执行完毕的亏损合同具体情况

2019 年及 2020 年度，发行人不存在亏损项目，2021 年度和 2022 年 1-6 月已执行完毕的主要亏损合同具体情况如下：

单位：万元

项目名称	客户名称	收入金额	占亏损项目合计收入的比例	亏损毛利
2022 年 1-6 月				
网络安全等级保护测评服务	北京天融信网络安全技术有限公司	9.43	11.87%	-2.18
网络安全等级保护测评服务	深圳市华正联实业有限公司	6.23	7.84%	-0.57
网络安全等级保护测评服务	华为软件技术有限公司	5.66	7.12%	-0.44

项目名称	客户名称	收入金额	占亏损项目合计收入的比例	亏损毛利
网络安全等级保护测评服务	贵州华坤万泰科技有限公司	5.19	6.53%	-0.28
不动产登记信息管理基础平台安全等级保护测评服务	惠东县国土资源局	4.72	5.94%	-0.39
合计		31.23	39.31%	-3.86
2021 年度				
广东省人民医院信息安全服务	广东省人民医院	44.34	46.55%	-0.03
天翼云等保测评服务商合作协议	中国电信股份有限公司云计算分公司	3.96	4.16%	-0.73
网络安全等级保护测评服务	珠海市香洲区文化广电旅游体育局	3.77	3.96%	-0.29
网络安全等级保护测评服务	肇庆市西江报业文化传播有限公司	3.77	3.96%	-1.28
信息安全等级保护测评服务	三盟科技股份有限公司	3.54	3.71%	-5.12
合计		59.38	62.34%	-7.45

注：2019 年及 2020 年度，发行人无已执行完毕的亏损合同。

由上表可知，发行人 2021 年度和 2022 年 1-6 月发生亏损合同，亏损合同对应收入金额为 95.26 万元和 79.43 万元，占各期总收入的比例为 0.46%和 1.49%，项目发生亏损金额较小。受客户信息系统复杂程度、系统集中度、客户内部管理要求、发行人分派项目人员数量以及发行人为获取战略性客户给予价格优惠等因素综合影响，部分项目出现亏损情形，具有行业合理性，不会对发行人整体业务产生重大不利影响。

（二）存货跌价准备计提情况

报告期内，已执行完毕的合同存在亏损的金额相对较小。一方面，发行人合同项目普遍毛利率较高，根据报告期各期末获取的信息，有对应合同的存货可变现净值基本高于其存货成本，经测试后在手合同预期发生亏损的可能性较小；另一方面，根据发行人合同实施情况、在手订单情况以及是否与客户产生纠纷等情况，经综合评估后预期发生亏损的合同相对较少。

综上，报告期内，发行人已执行完毕的合同存在亏损的金额相对较小，发行人合同项目普遍毛利率较高，根据报告期各期末获取的信息，有对应合同的存货可变现净值基本高于其存货成本，经测试后在手合同预期发生亏损的可能性较小，

因此未对尚在执行的合同计提减值准备。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅在手订单统计表，分析报告期各期末存货在手订单的覆盖率，了解公司各期末在手订单情况及与存货余额的匹配性；取得存货明细表，了解各期存货变动情况，并结合各期销售规模和在手订单分析存货变动的原因及合理性。

2、获取报告期各期存货明细表，了解各期存货变动情况和各期末各类存货的期后结转情况；获取报告期各期末存货跌价准备计提表，向相关财务负责人员了解存货跌价准备的计提依据，并复核存货跌价准备计提表的计算过程是否正确；查阅同行业可比上市公司年度报告等公开数据，了解其存货库龄情况和存货跌价准备的计提情况。

3、获取报告期各期存货明细表和存货库龄分析表，了解各期存货变动情况，了解存货库龄情况，分析一年以上的存货形成原因；向相关销售及项目管理负责人了解一年以上的存货形成原因，与客户是否存在纠纷；通过公开渠道查询同行业可比上市公司存货、存货库龄、存货跌价准备计提情况。

4、获取报告期各期存货明细表，统计已开工但未签订合同的项目明细；访谈相关销售及项目管理负责人，了解已开工但未签订合同产生的原因及后续合同签订情况；结合企业会计准则相关规定并访谈管理层了解存货认定的合理性。

5、获取报告期各期收入成本明细表，统计亏损项目明细；访谈相关销售及项目管理负责人，了解亏损项目签约单价及项目实施情况，进一步分析亏损项目的原因；向管理层了解发行人对亏损项目的管理，评价亏损项目未来对生产经营的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人存货主要由合同履约成本构成，合同履约成本的在手订单覆盖率均为 100%；库存商品主要为无线管控和企智通类的备货备品，无对应在手订单，发行人库存商品账面价值相对较小。报告期内，发行人存货余额(合同履约成本)占在手订单规模比例分别为 8.68%、11.10%、10.40%和 14.05%，发行人存货期末余额变动与在手订单具有匹配性。

2、报告期各期末，除部分项目因客户系统复杂、数量多等因素导致系统尚未完成整改外，发行人前五大项目合同履约成本期后均已结转。未对合同履约成本计提跌价准备的原因主要系：一方面，报告期各期末，发行人合同履约成本的在手订单覆盖率分别均为 100%，合同履约成本对应的预收款项金额能覆盖成本，存货减值风险较低；另一方面，同行业可比上市公司对于合同履约成本均未计提跌价准备，发行人与其处理一致；发行人未对合同履约成本计提跌价准备符合行业特点和实际情况，具有合理性。发行人存货跌价准备系无线管控和企智通类库存商品跌价所致，存货跌价准备计提比例符合实际情况，与同行业可比上市公司相比计提比例更为充分。

3、报告期各期末，发行人存货库龄主要在一年以内；库龄在 1 年以上的库存商品形成原因为发行人业务转型及行业发展，库龄在 1 年以上的合同履约成本形成原因为部分项目因客户整改周期延长、行业标准变更、客户内部架构调整、财政资金预算安排等因素导致项目周期延长。报告期内，发行人与相关客户不存在纠纷或潜在纠纷。同行业可比上市公司均未披露存货库龄情况，且同行业可比上市公司存货结构与发行人差异较大，不具备可比性；发行人存货跌价准备的计提符合实际情况和企业会计准则的规定，且计提比例高于同行业平均水平，发行人存货跌价准备计提充分。

4、报告期各期末，已开工但未签订合同的项目存货余额占期末存货余额的比例均保持在较低水平；发行人已开工但未签订合同的主要项目为南方电网、云上贵州大数据(集团)有限公司等大型国有企业项目，相关合同在期后均已签署；发行人存货认定符合会计准则对合同履约成本的定义，具备合理性。

5、发行人 2021 年度和 2022 年 1-6 月存在部分已执行完毕的亏损合同，其亏损的金额相对较小；报告期内，已执行完毕的合同存在亏损的金额相对较小，发行人合同项目普遍毛利率较高，根据报告期各期末获取的信息，有对应合同的

存货可变现净值基本高于其存货成本，经测试后在手合同预期发生亏损的可能性较小，因此不存在需要对尚在执行的合同计提减值准备的情况。

（三）说明对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

申报会计师对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果如下：

（1）监盘前：

①获取并查阅公司的存货管理制度，了解公司存货品类、存放场所等；

②获取发行人盘点计划表，评估盘点计划是否适当，并编制存货监盘计划，合理安排监盘工作；

③获取盘点清单，并与财务、仓库记录清单核对，确保盘点数据一致。

（2）监盘中：

①实地观察盘点日仓库存货是否摆放整齐、是否有存货标识、是否已停止流动；

②实地观察并结合存货盘点记录表判断盘点人员是否按照盘点计划执行盘点工作；

③从存货盘点记录表中选取存货项目追查至实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录表，以测试存货盘点的完整性；

④关注存货的状况，观察存货是否存在残次、损毁等情形。

（3）监盘后：

①盘点结束后，取得盘点结果汇总表，各方签字确认，形成存货盘点记录，书写存货监盘小结；

②对于存货盘点日不是资产负债表日的情况，检查盘点日至资产负债表日的出入库单据，以便得出资产负债表日存货数量、金额。

（4）存货监盘比例及监盘结果

存货（不含合同履行成本）监盘比例情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
库存商品	278.92	285.08	285.38	257.31
监盘金额	176.25	200.09	187.06	/
监盘比例	63.19%	70.19%	65.55%	/

注：监盘比例=监盘的存货金额/扣除合同履约成本后的存货金额。

从上表可知，对 2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末的存货（不含合同履约成本）监盘比例分别是 65.55%、70.19%和 63.19%，监点过程中未发现存货存在残次、损毁等情况，且存货按照型号分类排列、管理良好，期末监盘结果与公司财务记录、盘点记录相符。

综上所述，申报会计师已对发行人存货实施监盘程序，经监盘，监盘结果与公司财务记录、盘点记录相符。

问题 18、关于应付账款

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司应付账款余额分别为 1,037.16 万元、1,294.59 万元和 2,420.26 万元，占流动负债的比例分别为 15.46%、15.86%和 23.36%。（2）账龄 1 年以内的应付账款占比分别为 75.44%、70.03%、87.69%。

请发行人说明：

（1）应付账款与采购情况是否匹配，报告期各期末应付账款前五名对象采购金额、采购内容、应付账款账龄、未付款的原因。（2）主要供应商给予发行人的信用政策和信用期，报告期内上述信用政策和信用期是否发生变化。（3）1 年以上重要应付账款尚未结算的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、应付账款与采购情况是否匹配，报告期各期末应付账款前五名对象采购金额、采购内容、应付账款账龄、未付款的原因

（一）说明应付账款与采购情况的匹配性

报告期内，公司应付账款余额与采购金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30/2022年 1-6月	2021.12.31/2021 年度	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度
应付账款余额	2,186.37	2,420.26	1,294.59	1,037.16
采购金额	1,265.38	4,093.93	2,388.88	1,890.93
占比	172.78%	59.12%	54.19%	54.85%

注：发行人业务存在明显的季节性分布，业务集中于第四季度，故2022年1-6月应付账款余额与采购金额占比与全年无可比性。

由上表可见，报告期内，发行人各期末应付账款占当期采购金额的比例分别为54.85%、54.19%、59.12%和172.78%。发行人采购主要为技术服务及销售服务，销售服务费在对应销售合同服务完结并确认收入时确认。报告期内公司各期末应付账款占当期采购金额的比例基本保持稳定，公司应付账款与采购金额相匹配。

（二）报告期各期末应付账款前五名对象采购金额、采购内容、应付账款账龄、未付款的原因

报告期各期末应付账款前五名对象明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	应付账款 期末余额	采购内容	应付账款账龄	当期采 购金额	未付款的 原因
2022年6月30日						
1	广州卓为信息科技有限公司	198.11	技术服务	1年以内	198.11	未达到结算条件
2	深信服科技股份有限公司	192.70	技术服务	1年以内	73.69	未达到结算条件
3	深圳市浩铭安防工程有限公司	92.62	技术服务	1年以内	21.31	未达到结算条件
4	畅享信息安全技术(广州)有限公司	77.08	技术服务	1年以内	10.00	未达到结算条件
5	广州集康信息科技有限公司	70.50	容灾备份设备	1年以内	-	未达到结算条件
合计		631.01	/	/	303.11	/

序号	供应商名称	应付账款期末余额	采购内容	应付账款账龄	当期采购金额	未付款的原因
2021年12月31日						
1	深信服科技股份有限公司	130.45	技术服务	1年以内	142.38	未达到结算条件
2	广州秀容能源科技有限公司	92.25	销售服务	1年以内 90.56万; 1-2年 1.69万	149.92	未达到结算条件
3	深圳市易聆科信息技术股份有限公司	75.64	技术服务	1年以内	151.29	未达到结算条件
4	广州集康信息科技有限公司	70.50	容灾备份设备	1年以内	62.47	未达到结算条件
5	畅享信息安全技术(广州)有限公司	67.08	技术服务	1年以内	67.08	未达到结算条件
合计		435.92	/	/	573.14	/
2020年12月31日						
1	上海纽盾科技股份有限公司	66.04	技术服务	1-2年	-	未达到结算条件
2	宁夏大象电子商务有限公司	63.24	销售服务	1年以内 24.05万; 1-2年 39.19万	24.05	未达到结算条件
3	佛山市付一富科技有限公司	51.71	销售服务	1年以内	57.37	未达到结算条件
4	广东颐点科技有限公司	45.30	销售服务	1年以内 20.57万; 1-2年 10.95万; 2-3年 13.78万	41.38	未达到结算条件
5	广州市圭古电子科技有限公司	43.08	销售服务	1年以内 25.00万; 1-2年 7.77万; 3-4年 10.30万	25.00	未达到结算条件
合计		269.36	/	/	147.80	/
2019年12月31日						
1	上海纽盾科技股份有限公司	132.08	技术服务	1年以内	132.08	未达到结算条件
2	中国电信集团有限公司	78.29	IDC服务	1年以内 3.45万; 1-2年 41.38万; 2-3年 33.47万	73.14	未达到结算条件
3	广州新珀尔信息技术股份有限公司	43.14	销售服务	1年以内 32.07万; 1-2年 11.06万	51.38	未达到结算条件
4	宁夏大象电子商务有限公司	39.19	销售服务	1年以内	39.19	未达到结算条件
5	佛山市弘信泰网络科技有限公司	36.64	其他服务	1年以内	-	未达到结算条件

序号	供应商名称	应付账款期末余额	采购内容	应付账款账龄	当期采购金额	未付款的原因
合计		329.33	/	/	295.79	/

注：佛山市弘信泰网络科技有限公司 2019 年度采购金额为零系冲减对应收入所致。

(1) 宁夏大象电子商务有限公司、广东颐点科技有限公司、广州市圭古电子科技有限公司、广州新珀尔信息技术股份有限公司账龄超过一年的应付账款为应付销售服务费，销售服务费的结算程序以销售合同约定的款项回收作为结算依据，未付款原因主要系发行人尚未收回对应销售合同款项及供应商部分款项没有按要求及时提供结算所需资料；

(2) 2020 年末上海纽盾科技股份有限公司账龄在 1-2 年，相关款项按合同约定是在收到最终用户款后 30 个工作日内支付，尚在信用期内；

(3) 2019 年末中国电信集团有限公司账龄在 0-3 年，主要系该供应商货款没有按要求及时提供结算所需资料。

综上，发行人报告各期末对应付账款前五名未付款的原因主要系未达到结算条件所致。

二、主要供应商给予发行人的信用政策和信用期，报告期内上述信用政策和信用期是否发生变化

(一) 报告期各期前五大供应商的信用政策和信用期

序号	供应商名称	信用政策和信用期	报告期内是否发生变化
2022.6.30			
1	广州卓为信息科技有限公司	在阶段性验收且收到发票后进行结算	否
2	广州雄锋物业管理有限公司	按月结算，在每月第 5 日前支付	否
3	深信服科技股份有限公司	每季度服务期结束后的 20 个工作日对账，对账无误并收到发票后 10 个工作日内支付	否
4	广东胜通和科技服务有限公司	按月结算，对账无误并收到发票后支付	否
5	广东方瑞信息技术有限公司	合同签订后 5 个工作日内预付 40%，产品交付后 30 天内支付尾款 60%	否

序号	供应商名称	信用政策和信用期	报告期内是否发生变化
2022.6.30			
1	广州卓为信息科技有限公司	在阶段性验收且收到发票后进行结算	否
2	广州雄锋物业管理有限公司	按月结算，在每月第5日前支付	否
3	深信服科技股份有限公司	每季度服务期结束后的20个工作日对账，对账无误并收到发票后10个工作日内支付	否
4	广东胜通和科技服务有限公司	按月结算，对账无误并收到发票后支付	否
5	广东方瑞信息技术有限公司	合同签订后5个工作日内预付40%，产品交付后30天内支付尾款60%	否
2021年12月31日			
1	深圳市易聆科信息技术股份有限公司	合同生效支付50%，剩余部分在项目验收合格并收到发票后120个工作日内支付	否
2	广州秀容能源科技有限公司	在收到对应销售合同款项且收到发票后结算	否
3	深信服科技股份有限公司	每季度服务期结束后的20个工作日对账，对账无误并收到发票后10个工作日内支付	否
4	广州雄锋物业管理有限公司	按月结算，在每月第5日前支付	否
5	广东隆迅科技有限公司	每次考试结束后的10个工作日内对账，对账无误并收到发票后5个工作日内支付	否
2020年12月31日			
1	广州华鑫信息技术有限责任公司	在项目经最终客户验收完成且收到最终客户相应款项，以及收到发票之日起二十个工作日内付清	否
2	广州雄锋物业管理有限公司	按月结算，在每月第5日前支付	否
3	广州鸿德信息科技有限公司	1、验收合格并收到发票后支付； 2、在收到对应销售合同款项且收到发票后结算	否
4	中国电信集团有限公司	1、收到最终用户收付款并取得工作相关的交付物清单后支付70%，收到最终用户验收尾款并取得工作相关的交付物清单后支付剩余30%款项； 2、按月结算IDC费用、短信费	否
5	贵州星博创科技有限公司	在收到对应销售合同款项且收到发票后结算	否

序号	供应商名称	信用政策和信用期	报告期内是否发生变化
2022.6.30			
1	广州卓为信息科技有限公司	在阶段性验收且收到发票后进行结算	否
2	广州雄锋物业管理有限公司	按月结算，在每月第5日前支付	否
3	深信服科技股份有限公司	每季度服务期结束后的20个工作日对账，对账无误并收到发票后10个工作日内支付	否
4	广东胜通和科技服务有限公司	按月结算，对账无误并收到发票后支付	否
5	广东方瑞信息技术有限公司	合同签订后5个工作日内预付40%，产品交付后30天内支付尾款60%	否
2019年12月31日			
1	上海纽盾科技股份有限公司	收到发票且收到最终用户款后30个工作日内付款50%，验收合格后收到发票且收到最终用户款后30个工作日内支付剩余50%	否
2	广州雄锋物业管理有限公司	按月结算，在每月第5日前支付	否
3	俞绥玲	按月支付，在每月第10日前支付	否
4	中国电信集团有限公司	按月结算 IDC 费用、短信费	否
5	广州坤扬电子科技有限公司	收到货物并验收合格后的30日内支付	否

如上表所示，报告期内主要供应商给予发行人的信用政策和信用期信用政策和信用期未发生变化。

三、1年以上重要应付账款尚未结算的原因及合理性

报告期各期末，发行人应付账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄周期	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	1,962.47	89.76%	2,122.44	87.69%	906.54	70.03%	782.47	75.44%
1年以上	223.90	10.24%	297.82	12.31%	388.05	29.97%	254.69	24.56%
合计	2,186.37	100.00%	2,420.26	100.00%	1,294.59	100.00%	1,037.16	100.00%

报告期内，发行人1年以上应付账款金额分别为254.69万元、388.05万元、

297.82 万元和 223.90 万元，占应付账款比例分别为 24.56%、29.97%、12.31%和 10.24%，占比较低且呈现逐年下降的趋势。

发行人 1 年以上的应付账款主要是应付销售服务费，1 年以上应付销售服务费的金额分别为 112.26 万元、278.01 万元、255.97 万元和 198.33 万元，占 1 年以上应付账款的比例分别为 44.08%、71.64%、85.95%和 88.58%。发行人 1 年以上应付账款产生原因为：一方面，通常情况下，公司按客户实际支付的销售合同款同比例，并结合合作服务商开具的增值税发票，向合作服务商支付服务费，公司客户回款主要分布在政府机关、公共事业（教育、卫生、人社、市监、交通等）、电力、运营商、互联网、金融、烟草、IT、商务服务等领域，部分回款周期较长，因此应付账款周期亦较长；另一方面，供应商部分款项未按要求及时提供结算所需资料亦导致应付账款周期延长。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内采购明细表，分析发行人应付账款与采购金额的匹配性；向发行人财务人员了解应付账款尚未付款的原因；获取发行人报告期内应付账款明细表及应付账款账龄分析表，复核账龄划分的适当性，通过账龄分析表检查是否存在长期未支付款项，并分析其合理性。

2、获取主要供应商签订的采购合同，检查并分析合同结算条款；对发行人主要供应商进行走访及函证，了解发行人与其合作情况、信用政策及信用期变动情况。

3、获取应付账款明细表，统计 1 年以上重要应付账款情况；访谈相关负责人，了解 1 年以上重要应付账款尚未结算的原因，评价其合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内应付账款与采购情况基本匹配；已经说明前五大的采购金额、采购内容和应付账款账龄；报告期各期末应付账款前五名对象未付款的主

要原因系未达到结算条件所致。

2、已经说明信用政策和信用期；报告期内主要供应商给予发行人的信用政策和信用期未发生重大变化。

3、发行人报告期内 1 年以上重要应付账款尚未结算的主要原因是发行人尚未收回客户合同款项及供应商部分款项没有按要求及时提供结算所需资料所致，具有其合理性。

问题 19、关于预收账款及合同负债

根据申报材料：

(1) 报告期各期末，公司预收款项、合同负债合计余额分别为 4,352.46 万元、4,935.15 万元和 4,520.61 万元，占流动负债的比例分别为 64.87%、60.45% 和 43.64%。(2) 公司预收款项主要系预收的等保测评服务款项，等保测评类业务周期相对较长，在项目完工确认收入前，客户根据合同约定，按项目进度预付合同款项。(3) 公司预收款项(合同负债)的账龄在 1-2 年的占比分别为 17.46%、26.21%、14.23%；2-3 年的预收款项(合同负债)占比分别为 7.35%、8.75%和 15.10%；3 年以上的预收款项(合同负债)余额占比分别为 5.77%、4.47%和 9.43%。

请发行人：

(1) 结合报告期内预收政策，说明预收账款变动与预收政策、在手订单的匹配性，等保测评类业务周期长的原因及合理性，发行人预收账款及合同负债占比与同行业可比公司是否存在较大差异。(2) 说明账龄 1 年以上的预收款项对应的主要项目情况，项目实施周期，是否按进度完成，分析各期末主要预收账款的期后结转情况，是否存在长期未结转的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合报告期内预收政策，说明预收账款变动与预收政策、在手订单的匹配性，等保测评类业务周期长的原因及合理性，发行人预收账

款及合同负债占比与同行业可比公司是否存在较大差异

（一）结合报告期内预收政策，说明预收账款变动与预收政策、在手订单的匹配性

1、报告期内发行人预收政策

报告期内，发行人预收款项主要分布在等保测评及高密评估类、安全评估类和安全运维类业务，其销售合同结算条款一般约定如下：

业务类别	结算条款
等保测评及高密评估类	结算时点通常为合同生效后、提交过程资料后以及项目完工后；在项目完工前，公司通常收取合同总金额的30%-70%不等，合同剩余款项于项目完工并交付工作成果后5-10个工作日内支付
安全评估类	结算条款通常为合同生效后5-10个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的50%-100%不等，合同剩余款项于项目完工并交付工作成果后5-10个工作日内支付
安全运维类	合同结算条款主要有两类：一类为乙方服务完成，经甲方验收确认后支付相应合同款项；另一类为合同生效后10-20个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的30%-70%不等，合同剩余款项于项目完工并经甲方确认后5-10个工作日内支付

2、预收账款变动与预收政策、在手订单的匹配性

由于发行人预收款项主要分布在等保测评及高密评估类、安全评估类和安全运维类业务，子公司宽广智通业务无预收款项，因此预收账款与在手订单的匹配时剔除宽广智通在手订单。

发行人预收账款与在手订单（剔除宽广智通在手订单）的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
预收账款 (合同负债)	5,436.89	4,520.61	4,935.15	4,352.46
在手订单金额合计 (剔除宽广智通)	17,192.57	13,113.99	11,692.71	10,266.72
比例	31.62%	34.47%	42.21%	42.39%

报告期内，公司的预收账款（合同负债）占当年在手订单金额的比例分别为42.39%、42.21%、34.47%和31.62%，与公司主要业务的预收政策相符，预收账

款与在手订单情况匹配。

（二）等保测评类业务周期长的原因及合理性

报告期内，发行人存在部分等保测评类业务周期较长的项目，主要原因系：一方面，等保测评类项目会涉及到多方业主，整改过程需要多方业主配合而各方业主配合度不一致，致使客户自身整改困难；另一方面，在整改过程中部分客户还需要进行机房整改、更换系统、招标等工作，致使整改工作滞后，影响项目的完工进度，无法在预计时间内完成。因此，发行人等保测评类业务周期较长具有合理性。

（三）发行人预收账款及合同负债占比与同行业可比上市公司是否存在较大差异

报告期内，发行人及同行业可比上市公司预收账款及合同负债占流动负债的比例的情况如下：

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
安恒信息（688023）	16.75%	14.70%	23.24%	23.07%
绿盟科技（300369）	27.05%	14.53%	18.65%	14.33%
奇安信（688561）	5.70%	8.43%	12.25%	20.12%
行业平均	16.50%	12.55%	18.05%	19.17%
发行人	60.03%	43.64%	60.45%	64.87%

注：发行人与同行业可比上市公司在主要产品和服务内容、收入结构特征等方面存在较大差异，造成原因及具体情况详见本回复问题5之“一、（一）发行人业务结构与选取的同行业可比上市公司的差异”。

发行人的预收账款及合同负债占流动负债的比例高于同行业可比上市公司，主要由以下原因构成：

1、流动负债结构不同，同行业可比上市公司应付账款、应付职工薪酬和应交税费占比高

报告期内，同行业可比上市公司应付账款、应付职工薪酬和应交税费合计占流动负债的平均值分别为 59.69%、66.78%、69.20%和 51.45%，高于发行人的 33.13%、36.93%、49.40%和 32.53%，主要是由于发行人与同行业可比上市的业务类别和收入规模不同，流动负债结构不一致所致。

2、业务类别不同，同行业可比上市公司以安全产品为主，发行人以安全服务为主且存在预收合同款项

发行人预收款项主要系预收等保测评及高密评估类服务款项，而同行业可比上市公司主要以安全产品销售为主，且安全服务中无等保测评及高密评估类业务。等保测评和高密评估类业务特点是存在 30%至 100%的预收合同款，而同行业可比上市公司安全产品预收款项相对较少，因此，发行人预收账款及合同负债占比相对较高。

综上，发行人预收账款及合同负债占比与同行业可比上市公司存在差异主要系：一方面，流动负债结构不同，同行业可比上市公司的应付账款、应付职工薪酬和应交税费合计占流动负债的比例较高；另一方面，业务类别不同，同行业可比上市公司以安全产品为主，发行人以安全服务为主且存在预收合同款项。

二、说明账龄 1 年以上的预收款项对应的主要项目情况，项目实施周期，是否按进度完成，分析各期末主要预收账款的期后结转情况，是否存在长期未结转的情形

(一) 说明账龄 1 年以上的预收款项对应的主要项目情况，项目实施周期，是否按进度完成，分析各期末主要预收账款的期后结转情况，是否存在长期未结转的情形

报告期内，发行人账龄在一年以上的预收款前五名的项目情况如下：

序号	客户	项目名称	项目内容	账龄 1 年以上预收款金额 (万元)	占 1 年以上预收款金额的比例	项目实施周期	是否按进度完成	期后结转情况	未结转的原因
2022 年 6 月 30 日									
1	江门市公安局	网络安全等级保护测评服务合同	安全咨询	72.17	4.88%	2020 年 1 月至今	未完工	尚未结转	因客户系统变更，故未能在预计时间完成
2	佛山市公安局三水分局	网络安全等级保护测评服务	安全咨询	34.43	2.33%	2019 年 10 月至今	未完工	尚未结转	因客户整改工作涉及第三方采购，但目前客户单位暂无预算，导致整改工作停滞，故未能在预计时间完成
3	广东省立中山图书馆	信息安全等级保护测评服务	安全咨询	32.08	2.17%	2017 年 12 月至今	未完工	尚未结转	因客户内部人员调动，整改工作进度缓慢，故未能在预计时

序号	客户	项目名称	项目内容	账龄1年以上预收款金额(万元)	占1年以上预收款金额的比例	项目实施周期	是否按进度完成	期后结转情况	未结转的原因
									间完成
4	广州铁路公安局	网络安全等级保护测评服务	安全咨询	27.59	1.87%	2020年10月至今	未完工	尚未结转	因客户整改工作涉及多方配合且需要招标,故未能在预计时间完成
5	广西网信信息技术有限公司	商用密码测评资质咨询服务	安全咨询	21.23	1.44%	2021年3月至今	未完工	尚未结转	该项目服务内容为商用密码测评资质咨询服务,因客户未完成相关资质审查工作,暂未能完成资格申请,故未能在预计时间完成

2021年12月31日

1	江门市公安局	网络安全等级保护测评服务	安全咨询	72.17	4.12%	2020年1月至今	未完工	尚未结转	因客户系统变更,故未能在预计时间完成
2	广东省立中山图书馆	网络信息安全服务	安全咨询	64.91	3.70%	32个月	是	64.91	已结转
3	佛山市公安局三水分局	网络安全等级保护测评服务	安全咨询	34.43	1.97%	2019年10月至今	未完工	尚未结转	客户整改困难:因客户整改工作涉及第三方采购,但目前客户单位暂无预算,导致整改工作停滞,故未能在预计时间完成
4	广东省立中山图书馆	信息安全等级保护测评服务	安全咨询	32.08	1.83%	2017年12月至今	未完工	尚未结转	由于客户原因,整改时间长,后续客户方整改负责人已调岗,客户尚未确认服务。
5	广州铁路公安局	网络安全等级保护测评服务	安全咨询	27.59	1.58%	2020年10月至今	未完工	尚未结转	客户整改困难:因为客户整改工作需要招标,故未能在预计时间完成

2020年12月31日

1	韶关市公安局	信息系统等级保护测评服务	安全咨询	117.68	6.05%	41个月	是	117.68	已结转
2	江门市公安局	网络安全等级保护测评服务	安全咨询	49.22	2.53%	2020年1月至今	未完工	尚未结转	因客户系统变更,故未能在预收时间完成
3	广州中医药大学	信息化项目等级保护测评服务	安全咨询	46.79	2.40%	2019年8月至今	未完工	28.02	部分已交付完成,剩余未交付服务尚在进行中。
4	上海启明软件股份有限公司	信息系统等级保护测评服务	安全咨询	34.23	1.76%	65个月	是	34.23	已结转
5	广东省卫生健康委员会政务服务中心	信息系统安全咨询与等保测评服务	安全咨询	33.21	1.71%	27个月	是	33.21	已结转

序号	客户	项目名称	项目内容	账龄1年以上预收款金额(万元)	占1年以上预收款金额的比例	项目实施周期	是否按进度完成	期后结转情况	未结转的原因
2019年12月31日									
1	广东省教育厅事务中心	信息系统等级保护测评服务	安全咨询	78.37	5.89%	54个月	是	78.37	已结转
2	韶关市公安局	信息系统等级保护测评服务	安全咨询	47.62	3.58%	41个月	是	47.62	已结转
3	上海启明软件股份有限公司	信息系统等级保护测评服务	安全咨询	31.03	2.33%	65个月	是	31.03	已结转
4	星海音乐学院	信息系统等级保护测评服务	安全咨询	22.55	1.69%	2016年1月至今	未完工	17.93	因客户系统变更,故未能在预计时间完成
5	广东省立中山图书馆	信息安全等级保护测评服务	安全咨询	22.45	1.69%	2017年12月至今	未完工	尚未结转	由于客户原因,整改时间长,后续客户方整改负责人已调岗,客户尚未确认服务。

注：期后结转情况统计至2022年9月30日。

综上，发行人报告期各期账龄1年以上预收款项中大部分已完工并正常结转，未结转的原因主要系客户系统整改受资金预算、系统复杂程度等多因素影响，整改耗时相对较久，从而导致预收款项未能结转收入。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解销售合同的结算条款，了解预收政策情况；获取公司各期在手订单情况，分析预收账款（合同负债）与在手订单的匹配性；了解等保测评类项目中账龄1年以上预收账款前五大项目情况，向项目负责人了解项目未完工原因；对比发行人的预收账款及合同负债占流动负债的比例，分析差异原因。

2、获取各期账龄一年以上预收款前五大项目的合同，了解项目情况和进度，核查项目周期，了解期后结转情况及项目长期未结转的原因；对主要客户实施了函证程序，向主要客户函证交易金额和预收账款情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人预收款项主要分布在等保测评及高密评估类、安全评估类和安全

运维类业务，预收款项变动与预收政策、在手订单匹配。发行人等保测评类业务周期长主要系客户系统整改耗时较长所致，具备合理性。发行人预收账款及合同负债占比与同行业可比上市公司存在差异主要系：一方面，流动负债结构不同，同行业可比上市公司的应付账款、应付职工薪酬和应交税费合计占流动负债的比例较高；另一方面，业务类别不同，同行业可比上市公司以安全产品为主，发行人以安全服务为主且存在预收合同款项。

2、发行人账龄 1 年以上预收项目未结转的原因主要系客户系统整改受资金预算、系统复杂程度等多因素影响，整改耗时相对较长，从而导致预收款项未能结转收入；除部分项目受上述因素影响外，不存在长期未结转的情形。

问题 20、关于期后业绩

请发行人说明 2022 年上半年业绩情况，如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施，并分析未来经营业绩的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明 2022 年上半年业绩情况，如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施，并分析未来经营业绩的可持续性

（一）请发行人说明 2022 年上半年业绩情况，如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施，并分析未来经营业绩的可持续性

1、2022 年上半年业绩情况

2022 年 1-6 月发行人实现销售收入 5,317.96 万元，2021 年 1-6 月发行人实现销售收入 4,663.02 万元（未经审计或审阅），同比增长 14.05%；2022 年 1-6 月发行人扣非后归母净利润为负，与上年同期一致，主要是因为发行人收入具有显著的季节性特征，上半年通常出现亏损，也与同行业可比上市公司一致。

2、发行人收入具有季节性特征，上半年通常出现亏损，与同行业可比上市公司情况一致

因发行人收入存在明显的季节性特征，收入集中于第四季度，故 2022 年上半年扣非后净利润出现亏损，符合行业特点。发行人与同行业可比上市公司 2022 年上半年业绩均呈现亏损的状况，具体情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2022年上半年扣非后净利润
安恒信息（688023）	-38,428.44
绿盟科技（300369）	-22,248.58
奇安信（688561）	-105,335.70
发行人	-519.10

由上表可见，2022 年上半年同行业可比上市公司扣非后净利润均为负值，与发行人情况一致。

3、发行人 2022 年上半年收入增长情况与同行业可比上市公司基本一致

与同行业可比上市公司一致，发行人收入具有明显的季节性特征，因此通常上半年收入规模较小，增长速度一般低于全年增长速度，发行人与同行业可比上市公司 2022 年上半年业绩情况如下：

项目	2022 年上半年	2021 年上半年	2022 年上半年同比变动率	2021 年度同比变动率
	营业收入	营业收入	营业收入	营业收入
安恒信息（688023）	53,462.45	46,175.66	15.78%	37.59%
绿盟科技（300369）	83,437.94	77,181.45	8.11%	29.80%
奇安信（688561）	196,797.10	145,552.16	35.21%	39.60%
平均值	111,232.50	89,636.42	19.70%	35.66%
发行人	5,317.96	4,663.02	14.05%	45.30%

4、发行人经营业绩波动原因、影响因素及应对措施

（1）发行人 2022 年上半年收入 5,317.96 万元，较上年同期增长 14.05%，2022 年上半年收入同比增长放缓，主要影响因素为：

①发行人终端客户主要分布在政府机关、事业单位和国有企业，上述客户受资金预算、内部管理要求等因素影响一般在下半年尤其是第四季度集中验收或签收，存在明显的季节性特征，因此发行人 2022 年上半年收入增速相对于全年收入增速会有所放缓。

②2022 年上半年，在国内珠三角地区新冠疫情反复的情况下，发行人深圳地区及深圳业务中心业务开展受到一定影响，导致风险评估业务收入有所下滑。

综上，受上述因素综合影响，发行人 2022 年上半年营业收入同比增速放缓。

(2) 应对措施

为应对上述影响因素，发行人主要采取以下措施积极应对：

①发行人加强与原有客户的合作，在巩固原有客户的基础上，依托发行人在自主研发、行业经验及品牌形象等方面的多年积累，不断拓展新客户；

②加大对省外客户的拓展，一方面，凭借丰富的技术实力、优质的服务经验以及良好的品牌和口碑提高发行人在省外市场的知名度，为发行人省外市场拓展打下良好的基础；另一方面，发行人采取在省外设立分支机构的形式自主拓展省外客户以及加大与合作服务商的模式以快速切入省外市场；

③发行人将以支柱业务为切入点，借助其形成的技术优势和服务能力，并轨发展安全评估、安全运维及安全培训业务，同时，发行人持续关注行业前沿技术及动态，着力拓展商密评估、数据安全评估以及云客户安全运维、分布式安全运维等新安全运维业务。多元化的业务布局以及发行人在安全咨询领域的持续深耕将有力保障发行人未来的持续盈利能力。

5、发行人未来经营业绩的可持续性

截至 2022 年 10 月末，发行人不含税在手订单金额为 27,339.43 万元，相较于 2021 年末增长 74.16%。

截至 2022 年 6 月末，发行人尚未确认收入的合同负债金额为 5,436.89 万元，不含税在手订单金额为 20,044.56 万元，发行人未来业绩增长具备可持续性。

(1) 法规政策、技术升级和安全事件三大驱动因素推动网络安全行业快速发展

近年来,随着以大数据、云计算、人工智能为代表的新一代信息技术的兴起,网络安全事故也随着网络空间的延伸和复杂化变得愈发多样化,加之国际、国内重大网络安全事故频发,在技术升级和安全事件驱动下,全球对网络安全的重视程度不断提高。我国已将网络安全上升到国家安全的重要层面,并陆续出台《国家安全法》《网络安全法》《密码法》等法律法规并推动“等级保护 2.0”的逐步实施。在上述法规政策、技术升级和安全事件三大驱动因素的推动下,政企用户在网络安全产品和服务上的投入持续增长,网络安全行业得到了快速的发展。

根据艾媒咨询发布的《2021 年中国网络安全产业发展报告》,2021 年预计产业规模将达到 926.8 亿元,较 2020 年增长约为 23.71%,高于全球市场的平均增速。

(2) 发行人在网络安全领域的资质、经验和技術积累较好地满足了市场需求

发行人系国内少数几家同时具备等保资质、密评资质及风评资质等安全咨询服务资质的网络安全综合服务商之一,核心技术和科技创新能力较为突出。

发行人始终坚持“文化为魂、技术为根、服务为本”的经营理念,坚持持续创新的原则,重视研发投入,形成了较为丰厚的技术储备,报告期各期,发行人研发投入占营业收入的比例分别为 10.69%、8.58%、8.08%和 15.09%。发行人在网络安全领域持续的技术积累和研发创新较好地契合了当前市场对上述领域的新增需求,使得发行人能够抓住这一市场机遇大力推进业务发展,促使发行人收入持续增长。

(3) 优质的综合服务和良好的品牌和口碑为发行人带来更多业务机会

发行人围绕等保测评领域,不断拓展商密评估、安全评估、安全运维和安全培训业务,持续为客户提供优质的综合服务,形成了良好的口碑,建立了较高的品牌知名度,得到了政府机关、公共事业(教育、卫生、人社、市监、交通等)、电力、运营商、互联网、金融、烟草、IT、商务服务等行业客户群的认可。报告期内,发行人服务客户超 4,000 家,拥有丰富的客户资源。广泛优质的客户群体为发行人未来业务发展打下良好的基础,同时也为发行人业务线的丰富创造了优质的成长环境。

发行人一直秉承“专业、可靠”的企业精神为客户提供高质量、高性能的服务，发行人优质的综合服务和良好的口碑为发行人省外业务拓展带来更多的业务机会，推动发行人业务快速增长。报告期各期，发行人省外市场实现收入分别为1,283.36万元、2,717.75万元、4,482.07万元和1,171.97万元，2019年至2021年度，省外市场收入复合增长率为86.88%。

(4) 加大对省外市场的开拓力度，实现主要业务全国覆盖

报告期内，发行人省外市场实现收入分别为1,283.36万元、2,717.75万元、4,482.07万元和1,171.97万元，2021年度省外市场收入较上一年同比增长64.92%，2019年至2021年度，省外市场收入复合增长率为86.88%，发行人省外市场收入持续增长。

发行人将立足华南，大力拓展华北、西南、华东和华中区域业务，随着发行人本次募投项目的实施，将进一步加速对全国市场的业务布局。发行人省外市场开拓采取的具体措施为：发行人将采取自主与合作服务商协同联动的销售模式；在自主直销方面，发行人采取在省外设立分支机构方式自主获取客户，截至2021年末，发行人已在北京、贵州、湖北等地区设立办事处；在合作服务商方面，发行人结合各地区市场需求情况，有针对性的发展合作伙伴，与合作伙伴建立密切的合作关系，以实现快速切入市场，截至2021年末，发行人已在北京、湖南、海南、宁夏等地区建立合作伙伴，未来有望在全国各地建立合作伙伴，以实现业务在全国各地全覆盖。

综上所述，截至2022年10月末，发行人不含税在手订单金额为27,339.43万元；发行人已形成较为有效的经营策略并已取得较好成效，基于内外部多种有利环境及发行人多年来积累竞争优势，发行人未来业绩增长具备可持续性。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

(一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

获取发行人2022年1-6月财务报表，了解业绩变动的原因及合理性；访谈公司管理层及各业务负责人，了解各业务板块的发展策略及其对未来收入的预计

情况；查阅行业研究报告及同行业可比上市公司年度报告，了解行业前景及同行业可比上市公司的业绩情况，综合评价发行人未来经营业绩的可持续性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

2022年1-6月，发行人实现销售收入5,317.96万元，同比增长14.05%；2022年1-6月发行人扣非后归母净利润-519.10万元，因发行人收入存在明显的季节性特征，收入集中于第四季度，故2022年上半年扣非后净利润出现亏损，同行业可比上市公司2022年上半年扣非后净利润亦均为亏损，符合行业特点。截至2022年10月末，发行人不含税在手订单金额为27,339.43万元；发行人已形成较为有效的经营策略并已取得较好成效，基于内外部多种有利环境及发行人多年来积累竞争优势，发行人未来业绩增长具备可持续性。

问题 21、关于业绩变动

根据公开资料，发行人2017年1月至2019年3月曾在全国中小企业股份转让系统挂牌。2016年、2017年，发行人的营业收入分别为6,846.67万元、8,413.77万元，净利润分别为206.38万元、875.99万元，毛利率分别为49.21%、55.67%。

报告期内，发行人的营业收入分别为12,202.84万元、14,382.13万元、20,897.89万元，净利润分别为2,245.37万元、3,088.70万元、5,129.22万元，毛利率分别为69.96%、71.54%和69.62%。

请发行人结合2017年后市场整体规模、行业出台政策及同行业可比公司业绩变化情况，说明2018年至2019年发行人营业收入、净利润、毛利率均大幅提升的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合2017年后市场整体规模、行业出台政策及同行业可比公司业绩变化情况，说明2018年至2019年发行人营业收入、净

利润、毛利率均大幅提升的原因及合理性

（一）结合 2017 年后市场整体规模、行业出台政策及同行业可比上市公司业绩变化情况，说明 2018 年至 2019 年发行人营业收入、净利润、毛利率均大幅提升的原因及合理性

发行人 2018 年度及 2019 年度营业收入、净利润、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
营业收入	12,202.84	7,814.57
净利润	2,245.37	423.17
毛利率	69.96%	63.10%

注：2018 年度财务数据未经审计或审阅。

1、随着《网络安全法》等一系列法规政策的出台和实施，网络安全行业迎来黄金发展期

2017 年 6 月，《网络安全法》开始施行；2019 年 5 月，网络安全等级保护 2.0 系列标准正式发布，2019 年 12 月，等级保护 2.0 系列新规正式实施。上述法律制度的施行对网络安全行业产生巨大影响。

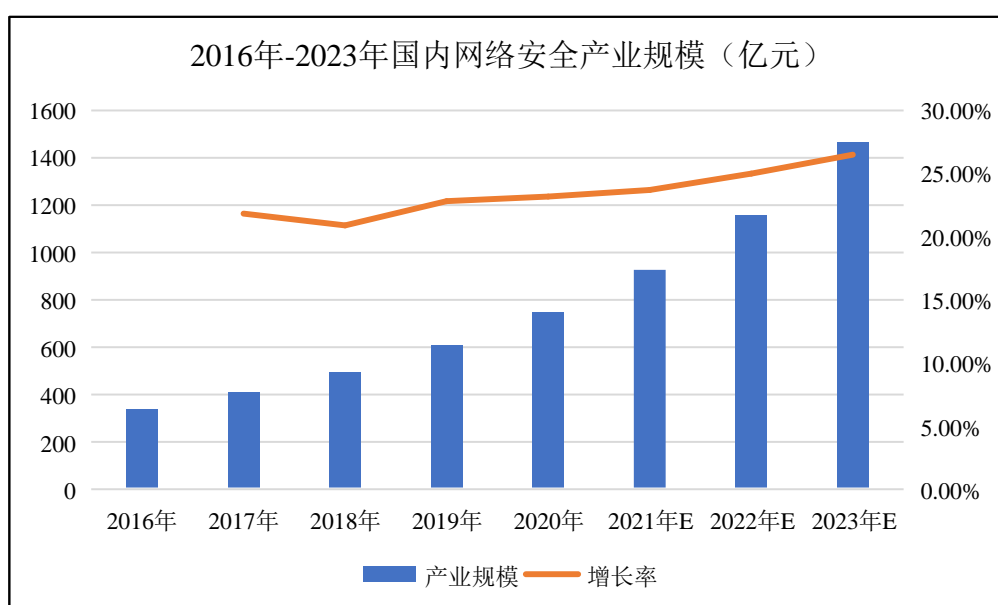
2017 年《网络安全法》正式实施，一方面对关键基础设施的网络安全建设提出了更高的要求，在等级保护制度基础上实施重点保护，使得通信和信息服务、能源、交通、水利、金融等重点行业及部门安全投入进一步增加；另一方面，对于企业网络安全监管也逐渐趋严，使得网络安全建设从此前检查导向向安全防护转变，自此政企部门网络安全投入日益增加。

发行人专注于网络安全服务，主要针对关系国计民生的信息系统进行等保测评，并提供相应测评报告，2017 年《网络安全法》的正式实施前，等保测评仅为公安部门主推的一项工作，无法律支撑，下游政企客户采购等保测评意愿不强；2017 年《网络安全法》正式实施后，从法律层面进行了相关规定，促使下游政企客户对等保测评的需求持续增加。

综上，随着《网络安全法》等法规制度的出台和实施，网络安全行业迎来黄金发展期，使得发行人 2018 年至 2019 年业绩持续提升。

2、市场整体规模持续增长

随着我国网络安全行业规范性逐步提升，政府、企事业单位在网络安全产品和服务上的投入持续增长，整体市场规模保持着较快的增长速度。根据艾媒咨询发布的《2021年中国网络安全产业发展报告》，国内网络安全产业规模从2016年336.2亿元上升至2018年495.2亿元，复合增长率为21.36%；2021年预计产业规模将达到926.8亿元，2019年至2021年产业规模复合增长率为23.44%；此外市场规模在未来3年预计将保持25%的年均增速。因此，在2017年《网络安全法》实施后，网络安全行业市场整体规模增速有所提升。



数据来源：艾媒咨询

3、与同行业可比上市公司营业收入变动趋势基本一致

2017年前后，发行人营业收入增长率与同行业可比上市公司的比较情况如下：

单位：万元

公司名称	股票代码	2019年度较2018年度营业收入增长率	2017年度较2016年度营业收入增长率
安恒信息	688023	50.66%	35.89%
绿盟科技	300369	24.24%	15.07%
奇安信	688561	73.61%	25.11%
平均值		49.50%	25.36%
发行人		56.15%	22.89%

由上表可知，同行业可比上市公司 2018 年至 2019 年营业收入增长率平均值 49.50%，远高于 2016 年至 2017 年营业收入增长率平均值 25.36%，与发行人变动趋势基本一致。

4、发行人 2019 年较 2018 年营业收入及毛利率大幅提升的原因及合理性

发行人 2017 年及 2019 年营业收入变动及毛利率情况如下：

公司名称	项目	2019 年度	2017 年度	说明	
奇安信	毛利率	56.72%	74.91%	《网络安全法》等一系列法规政策的实施，行业景气度提升，同行业可比上市公司收入快速增长带动毛利率上涨。	
	营业收入增长率	73.61%	25.11%		
安恒信息	毛利率	69.47%	67.58%		
	营业收入增长率	50.66%	35.89%		
绿盟科技	毛利率	71.71%	71.16%		
	营业收入增长率	24.24%	15.07%		
平均值	毛利率	65.97%	71.22%		
	营业收入增长率	49.50%	25.36%		
发行人	营业收入	12,202.84	8,413.77		行业景气度提升，致使发行人 2019 年收入增速高于成本增速，推动毛利率上涨。
	营业收入增长率	56.15%	22.89%		
	营业成本	3,665.99	3,730.02		
	营业成本增长率	27.12%	7.27%		
	毛利率（假设成本中包括销售服务费）	62.65%	55.67%	2017 年营业成本中含合作服务商服务费，假设 2019 年将服务费纳入成本考虑，毛利率将从 69.96% 下降至 62.65%。	

(1) 营业收入变动趋势与同行业基本一致，2019 年度营业收入同比增速均高于 2017 年同比增速

2017 年 6 月《网络安全法》的正式实施，一系列法规政策的出台对信息系统的网络安全建设提出了合规要求，推动下游政企和事业单位客户对网络安全的投入不断增加，使得网络安全市场整体规模持续增长；发行人作为一家网络安全综合服务商，受行业景气度整体提升的影响，营业收入亦大幅增长。2019 年度营业收入较 2018 年度同比增长 56.15%，高于 2017 年度营业收入同比增长 22.89%，与同行业可比上市公司变动趋势基本一致。

(2) 受营业收入快速增长及成本归集口径不同等因素影响，发行人 2019

年度毛利率高于 2017 年度毛利率

发行人 2019 年毛利率较 2017 年毛利率大幅增加主要系：一方面得益于营业收入大幅增长的影响；另一方面，发行人 2017 年前，将支付给合作服务商的费用在成本中核算，辅导机构进场后，根据发行人与合作服务商签署的合同以及合作服务商承担的职责，因合作服务商主要负责前期推介工作，按照企业会计准则的规定将支付给合作服务商的费用从成本重分类至销售费用下的销售服务费，若将销售服务费在成本中考虑，则发行人 2019 年毛利率将从 69.96%下降至 62.65%。

(3) 若将 2019 年销售服务费考虑进成本，则发行人 2019 年毛利率水平与同行业较为接近

2019 年同行业可比上市公司毛利率均值为 65.97%，若将 2019 年销售服务费考虑进成本，则发行人 2019 年毛利率为 62.65%，与同行业可比上市公司毛利率平均水平较为接近。

综上，网络安全市场整体规模持续增长，发行人 2019 年营业收入大幅增加；2019 年毛利率大幅增加主要系：一方面收入增加带动毛利率的上涨，另一方面因 2017 年营业成本中含合作服务商服务费，假设 2019 年将服务费纳入成本考虑，毛利率将从 69.96%大幅下降至 62.65%；发行人营业收入及毛利率均大幅提升具备合理性。

5、发行人 2019 年较 2018 年净利润大幅提升的原因及合理性

发行人 2017 年及 2019 年净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2019 年度较 2018 年度变动率	2017 年度同比变动率	说明
营业收入	12,202.84	7,814.57	56.15%	22.89%	行业景气度提升，收入大幅增加，致使 2019 年毛利润同比大幅增长
营业成本	3,665.99	2,883.82	27.12%	7.27%	
毛利润	8,536.85	4,930.75	73.13%	39.00%	
期间费用	6,087.85	4,684.41	29.96%	17.08%	加入营销力度，致使 2019 年销售费用增加
投资收益	104.41	63.73	63.82%	-52.55%	理财活动增加，致使 2019 年理财收益大幅增加

净利润	2,245.37	423.17	430.60%	324.45%	行业景气度提升，发行人2019年毛利润同比大幅增长，致使净利润从2017年同比增长324.45%上升至2019年同比增长430.60%
-----	----------	--------	---------	---------	---

由上表可知，自2017年《网络安全法》等一系列法规政策实施以来，行业景气度提升，网络安全市场整体规模持续增长，发行人营业收入亦大幅增长，推动毛利润从2017年同比增长39.00%上升至2019年同比增长73.13%，致使净利润从2017年同比增长324.45%上升至2019年同比增长430.60%；发行人净利润大幅提升具备合理性。

综上所述，随着《网络安全法》等一系列法规政策的出台和实施，网络安全行业迎来黄金发展期，市场整体规模持续增长，发行人2019年营业收入同比增长均高于2017年同比增长，与同行业可比上市公司基本一致；2019年毛利率大幅增加主要系：一方面收入增加带动毛利率的上涨，另一方面因2017年营业成本中含合作服务商服务费，假设2019年将服务费纳入成本考虑，毛利率将从69.96%大幅下降至62.65%；行业景气度提升，发行人2019年毛利润同比大幅增长，从而带动净利润的增长；基于上述原因，发行人2017年后营业收入、净利润、毛利率大幅提升具备合理性。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

从公开渠道查阅并梳理网络安全法律法规，了解法规政策对行业的影响；查阅相关研究报告，了解市场整体规模的变化情况；获取发行人相关年份财务报表，分析相关损益类科目变动的原因；查阅同行业可比上市公司年度报告，了解相关年份收入及毛利率变动情况，并与发行人进行比较分析；访谈发行人管理层，了解营业收入、毛利率、净利润大幅变动的原因，并结合法规政策出台情况、市场整体规模、同行业可比上市公司业绩变化情况评价其变动的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

随着《网络安全法》等一系列法规政策的出台和实施，网络安全行业迎来黄金发展期，市场整体规模持续增长，发行人 2019 年营业收入同比增长均高于 2017 年同比增长，与同行业可比上市公司基本一致；2019 年毛利率大幅增加主要系：一方面收入增加带动毛利率的上涨，另一方面因 2017 年营业成本中含合作服务商服务费，假设 2019 年将服务费纳入成本考虑，毛利率将从 69.96% 大幅下降至 62.65%；行业景气度提升，发行人 2019 年毛利润同比大幅增长，从而带动净利润的增长；基于上述原因，发行人 2017 年后营业收入、净利润、毛利率大幅提升具备合理性。

问题 22、关于财务内控

请发行人逐条对照并补充披露是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的财务内控不规范情形，如有，请披露具体情况及整改措施。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明对内部控制不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，并说明核查程序、核查范围、核查比例及核查结论。

回复：

一、请发行人逐条对照并补充披露是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的财务内控不规范情形，如有，请披露具体情况及整改措施

（一）财务内控不规范情况

公司对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的财务内控不规范情形，自查如下：

序号	财务内控不规范情形	自查情况
1	“转贷”行为	无
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	无

序号	财务内控不规范情形	自查情况
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	无
4	通过关联方或第三方代收货款	不存在通过关联方代收货款的情形,存在第三方代收货款的情形,详见本回复第八题。
5	利用个人账户对外收付款项	无
6	出借公司账户为他人收付款项	无
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等	无

(二) 整改措施

发行人除已披露的存在第三方代收货款的情形外,不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形。报告期内,发行人客户通过第三方回款的金额分别为 2,445.24 万元、1,751.56 万元、1,382.39 万元和 598.66 万元,占公司营业收入比重分别为 20.04%、12.18%、6.61%和 11.26%。公司客户主要为政府机关、事业单位以及国有企业,因此公司第三方回款主要为财政统一拨付和集团内统一拨付,报告期内,两者合计占比分别为 99.19%、98.56%、97.53%和 85.54%,剔除财政统一拨付及集团内统一拨付后占营业收入的比例分别为 0.16%、0.17%、0.16%和 1.63%,占比较小。

二、请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见,说明对内部控制不规范情形是否采取了针对性核查措施,是否予以了重点关注,并说明核查程序、核查范围、核查比例及核查结论

(一) 核查程序

申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序:

1、询问发行人管理层、销售部以及财务部相关员工,了解报告期内发行人第三方回款的情况、原因及合理性;

2、获取报告期各期第三方回款收入明细,检查相关收入确认及款项收回凭证,检查销售记录、代付函、收款记录等文件;

3、获取董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员、实际控制人的主要银行账户的资金流水,核查实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支

付方是否存在关联关系或其他利益安排；

4、访谈主要客户，了解是否存在通过第三方回款的情形；

5、查阅发行人与财务会计核算相关各项规章制度，了解财务核算流程；

6、了解发行人相关内部控制制度，并对关键控制环节进行控制测试，评价相关内部控制设计及执行的有效性；

7、对公司主要供应商进行访谈，了解双方的资金结算情况；了解公司商业票据的开具流程，了解是否存在为获得银行融资而向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据的情况；

8、取得其他应收款、其他应付款明细表，核查是否存在发行人与关联方或第三方直接进行资金拆借的情况；

9、获取报告期内公司实际控制人、董事、监事、高管及出纳人员银行账户的银行流水，核查其收支情况，检查是否存在与公司客户及供应商间的资金往来，确认其是否存在代公司收付款的情况；

10、获取报告期内发行人开户清单、所有银行账户的银行流水，检查大额或异常资金流水，查看是否存在无业务背景的大额资金收支、是否履行必要的付款审批程序，确认发行人是否存在为他人收付款项及违反规定的大额资金支付行为。

（二）核查意见

经核查，申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人存在第三方回款的情况。发行人客户主要为政府机关、事业单位以及国有企业，第三方回款主要为财政统一拨付和集团内统一拨付，两者合计占发行人营业收入的比例分别为 99.19%、98.56%、97.53%和 85.54%，剔除财政统一拨付及集团内统一拨付后占营业收入的比例分别为 0.16%、0.17%、0.16%和 1.63%，占比较小，符合行业特点、具有商业合理性。

2、除上述第三方回款外，报告期内，发行人不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形。

问题 23、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明：（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。（2）核查中发现的异常情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人等的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

回复：

一、对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

（一）核查范围及核查账户数量

经查阅发行人控股股东暨实际控制人及其配偶、持股 5%以上自然人及法人股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员及其他关键岗位人员的个人账户资金流水，共 173 个银行账户，具体情况如下：

序号	姓名/名称	与发行人关系	提供账户个数
1	林殿魁	发行人控股股东、实际控制人、董事长、高	32

序号	姓名/名称	与发行人关系	提供账户个数
		级管理人员	
2	林立梅	发行人控股股东、实际控制人林殿魁之配偶	26
3	梁承东	发行人 5% 以上股东、董事、高级管理人员	6
4	黄素娴	发行人 5% 以上股东	18
5	吴智恒	发行人 5% 以上股东、董事	16
6	启元投资 (有限合伙)	发行人 5% 以上股东	1
7	燊旺投资 (有限合伙)	发行人 5% 以上股东	1
8	于德晨	发行人董事、高级管理人员	8
9	何丽萍	发行人董事、高级管理人员	8
10	何刚	发行人董事、核心技术人员	5
11	刘新闻	发行人核心技术人员	4
12	林赞虹	发行人监事	5
13	詹前进	发行人监事	7
14	龚晓玲	发行人监事	12
15	吕浩丽	发行人原监事	8
16	刘君瑜	发行人原监事	7
17	朱凤娥	发行人主要财务人员	4
18	黄昆	发行人主要财务人员	5
合计			173

(二) 取得资金流水的方法及核查完整性

申报会计师陪同发行人控股股东暨实际控制人及其配偶，发行人董事、高级管理人员梁承东，发行人原监事吕浩丽前往全国性主要银行、常住地地方性银行，查询开立账户清单；并根据账户开立情况，现场打印并获取报告期内借记卡银行流水。除此之外，通过现场查阅核查范围内的主体使用“云闪付”APP 进行补充核查，获取其银行开户情况截图。

经核查范围内自然人及法人单位关于提供银行账户信息完整性的声明，并通过对银行账户间转账记录、银行日记账等方式进行交叉核对，核查账户的完整性。

(三) 核查金额重要性水平及核查程序

经对核查范围内的自然人在报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水进行逐笔核查；对持股 5%以上法人股东的银行对账单，对报告期内单笔金额 20 万元以上的流水进行逐笔核查。针对上述流水，了解相关款项性质、交易对手方的合理性，通过获取资金实际用途证明资料、访谈确认等方式，核查并确认账户内大额资金往来的合理性。

（四）异常标准及确定程序

1、发行人及子公司是否存在使用个人卡的情形；

2、发行人及子公司与实际控制人及其配偶、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在除分红、领薪等合理原因之外的异常大额资金往来；

3、发行人及子公司与发行人实际控制人及其配偶、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在无合理解释的大额往来或频繁取现的情形；

4、发行人控股股东、实际控制人及其配偶、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人主要关联方、员工、客户、供应商是否存在异常大额资金往来，是否存在主要关联方代发行人发放工资、收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，逐笔核查资金流水的发生背景原因及其合理性、相关账户的实际归属以及真实的资金来源。

（五）受限情况及替代措施

由于发行人独立董事均任职时间较短且不参与公司的日常经营，基于个人隐私考虑，未提供其银行账户资金流水。申报会计师执行了如下替代程序：

1、结合对发行人报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注独立董事及其控制或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人是否存在大额异常资金往来；

2、结合对发行人控股股东、实际控制人及其配偶、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员以及主要关联方报告期内的银行资金流水的

核查，关注独立董事及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人上述关联法人和关联自然人是否存在大额异常资金往来。

二、核查中发现的异常情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人等的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

（一）发行人控股股东、实际控制人及其配偶

报告期内，发行人控股股东、实际控制人及其配偶剔除从发行人取得的经常性工资薪酬外的大额对外收付、现金存取（按交易对方累计收支 100 万元及以上列示）情况如下：

单位：万元

姓名	交易对方	资金净额	核查过程及结论
林殿魁	谢东晖	840.00	收入发行人股东股权转让款。经核查发行人股权转让相关协议、董事会及股东大会决议，不存在异常。
	杨戎冰	560.00	
	云游软件（广州）有限公司	329.01	
	广州竞远安全技术股份有限公司	281.45	发行人报告期内发放的分红款、大额薪酬、奖金等。经核对发行人分红相关决议，并与发行人银行对账单核对，不存在异常。
	朱凤娥	-276.94	委托朱凤娥代缴股权转让等相关税费。经核查发行人股权转让相关材料、完税凭证，不存在异常。
	梁承东	-300.00	出借梁承东购房款项共 300.00 万元，其中 11.67 万元已通过现金存入的形式返还。经核对梁承东银行账户及其购房合同、资金流向，不存在异常。
	吴智恒	-581.47	委托吴智恒理财款。详见吴智恒资金往来情况。
林立梅		/	

（二）其他核查范围内的自然人

报告期内，发行人其他核查范围内的自然人剔除从发行人取得的经常性工资薪酬外的大额对外收付、现金存取（按交易对方累计收支 100 万元及以上列示）

情况如下：

单位：万元

姓名	交易对方	资金净额	核查过程及结论
梁承东	沈赟	670.00	收入售房款项。经核查梁承东出售房产双方签署的《存量房买卖合同》，不存在异常。
	周立松	570.00	家庭内转，用于购置房产。经访谈梁承东，并取得梁承东购入房产双方签署的《存量房买卖合同》（以下简称“购房合同”），不存在异常。
	林殿魁	300.00	收入林殿魁借款，用于购置房产。经核对林殿魁银行账户及梁承东购房合同，不存在异常。
	云游软件（广州）有限公司	224.99	收入发行人股东股权转让款，不存在异常。
	周立栋	211.74	收入周立栋借款等，其中 200.00 万元用于购置房产。经核查梁承东购房合同，不存在异常。
	史亮	200.00	收入史亮借款，用于购置房产。经核查梁承东购房合同，不存在异常。
	理财产品、证券账户及银行专用账户往来	150.70	包括赎回/购买银行理财、证券账户与银行账户间相互转账等，不存在异常。
	广州凯捷通电子商务有限公司	-200.00	梁承东与其控制的企业在报告期内的资金往来。经核查，该公司与发行人、发行人客户及供应商不存在异常商业交易，该款项不存在异常。
邝健勇	-2,280.00	支出购房款项。取得梁承东购房合同，不存在异常。	
黄素娴	中山市东顺物流有限公司	223.00	黄素娴与其控制的企业在报告期内的资金往来及薪酬等。经核查，该公司与发行人、发行人客户及供应商不存在异常商业交易，该款项不存在异常。
	广州复奥飞数据产业投资基金合伙（有限公司）	218.74	收入发行人股东股权转让款。经核查发行人股权转让相关协议、董事会及股东大会决议，不存在异常。
	理财产品、证券账户及银行专用账户往来	171.31	包括赎回/购买银行理财、证券账户与银行账户间相互转账、定期存单、与银行托管专户往来、保险产品、信用卡费用等，不存在异常。
	王飞	134.39	收入王飞报告期内支付的商铺租金。经核查双方签署的《商铺租赁合同》，不存在异常。

姓名	交易对方	资金净额	核查过程及结论
	吴晓春	102.23	收入售房款项。取得相关合同，不存在异常。
	江惠敏	-125.00	支付购买口罩生产设备资金。经核查《口罩机买卖协议》，不存在异常。
	黎东	-137.00	家庭内转，用于储蓄及家庭日常费用等，不存在异常。
	张恒桥	-150.68	支出购房款项。取得购房合同，不存在异常。
	郑艳碧	-175.00	支出房产装修款。取得《装饰工程施工合同》，与合同约定金额及付款进度相匹配，不存在异常。
吴智恒	林殿魁	581.47	收入林殿魁委托理财款。吴智恒具有十余年投资理财经历，理财经验丰富，且适时拥有预期收益较高的理财渠道，如下述所列深圳市鼎颖齐飞商业保理有限公司，同时双方拥有较长合作历史，互信较强，因此林殿魁将部分流动资金委托吴智恒理财。经访谈林殿魁、吴智恒等相关人员，取得《委托理财协议》；核查吴智恒银行账户，了解委托理财款资金流向，核查理财之收益去向，访谈其购买保理产品的公司，并取得《票据理财投资协议》等，不存在异常。
	云游软件（广州）有限公司	281.23	收入发行人股东股权转让款，不存在异常。
	广州湾区民间金融服务有限公司	-198.00	支出投资理财款。投资“阿里拍卖-资产交易服务平台独家代理权”项目。经访谈吴智恒，了解款项使用情况，取得双方签署的《项目合作协议》，不存在异常。经核查广州湾区民间金融服务有限公司股东及公司主要人员信息，广州湾区民间金融服务有限公司与发行人主要客户、供应商、股东、董监高不存在关联关系。

姓名	交易对方	资金净额	核查过程及结论
	深圳市鼎颖齐飞商业保理有限公司	-400.00	支出投资理财款。认购理财产品名称为“鼎颖保理第 5693 期(银票保理)”，产品预期年化收益率为 7.7%。经访谈保理公司，了解资金使用情况，并确认其与发行人及发行人关联方不存在关联关系、不存在其他资金往来或利益安排；取得《票据理财投资协议》，不存在异常。经核查深圳市鼎颖齐飞商业保理有限公司股东及公司主要人员信息，深圳市鼎颖齐飞商业保理有限公司与发行人主要客户、供应商、股东、董监高不存在关联关系。
于德晨	程艳艳	194.00	家庭内转，用于储蓄、理财及家庭日常费用等，不存在异常。
	理财产品、证券账户及银行专用账户往来、待清算款项、信用卡支出	-351.55	包括赎回/购买银行理财、证券账户与银行账户间相互转账、待清算基金款、信用卡支出等，不存在异常。
何丽萍	何海燕	300.12	收入借款等，用于购置房产。经访谈何丽萍，查阅购房相关文件，不存在异常。
	绵阳华拓力合企业管理合伙企业（有限合伙）	270.98	收入投资退款，不存在异常。
	云游软件（广州）有限公司	163.34	收入发行人股东股权转让款，不存在异常。
	钟一宁	-118.00	家庭内转，用于购置房产。经访谈何丽萍，查阅购房相关文件，不存在异常。
	北京龙万华开房地产开发有限公司等多家售房主体	-940.39	支出购房款项。主要包括向北京龙万华开房地产开发有限公司等支付相关购房款项。经访谈何丽萍，查阅购房相关文件，不存在异常。
何刚	吴晓春	-106.60	家庭内转，用于储蓄及家庭日常费用等，不存在异常。
刘新闻		/	
林赞虹		/	
詹前进		/	
龚晓玲	理财产品、证券账户及银行专用账户往来、基金产品等	-125.65	包括赎回/购买银行理财、证券账户与银行账户间相互转账、赎回/购买基金产品等，不存在异常。
吕浩丽		/	

姓名	交易对方	资金净额	核查过程及结论
刘君瑜	理财产品、证券账户及银行专用账户往来、信用卡及换汇等	316.24	包括赎回/购买银行理财、证券账户与银行账户间相互转账、信用卡及换汇支出等，不存在异常。
	奥飞基金（有限合伙）	163.34	收入发行人股东股权转让款，不存在异常。
朱凤娥	林殿魁	276.94	林殿魁委托朱凤娥代缴股权转让等相关税费，不存在异常。详见林殿魁资金往来情况。
	税务机关专项账户	-461.43	受林殿魁、吴智恒、梁承东等 2020 年股权转让方股东委托，统一代缴股权转让等相关税费。经核查发行人股权转让相关材料、相关股东与朱凤娥资金往来情况、完税凭证等，不存在异常。
黄昆		/	

综上所述，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等人员的大额资金流水主要包括工资、奖金、分红款、投资理财款、家庭购房款、家庭购车款、朋友和亲属往来款、与关联企业往来、家庭日常支出等，不存在无真实交易背景的大额取现、大额收付等异常交易情形，亦不存在相关个人账户与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的异常大额频繁资金往来。

三、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

（一）发行人不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形

1、根据银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的全部客户、供

应商、主要客户和供应商的主要关联人进行了交叉核对；

2、对发行人报告期内货币资金管理执行穿行测试，核查比例超过 80%，发行人现行资金管理相关内部控制制度健全有效，公司严格按照制度执行，不存在重大缺陷；

3、获取发行人及其子公司银行账户，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，发行人银行开户数量与现有业务相匹配；查阅发行人对账单，查看是否存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

4、获取发行人主要关联自然人资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形，了解该等情形是否存在替发行人承担成本费用情形；

5、查阅发行人控股股东、实际控制人及其配偶、持股 5%以上股东、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员的银行账户清单及银行流水，针对部分大额收支检查交易对方是否为客户、供应商及其实际控制人；关注公司与股东、董事、监事、高管等相关重要人员是否存在异常往来；

6、对发行人主要客户、主要供应商进行访谈，确认其是否与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形，截至本回复出具日，报告期内累计客户走访覆盖金额比例超过 50%、累计供应商走访覆盖金额超过 50%；

7、对发行人主要客户、主要供应商的交易额和往来余额进行函证，截至本回复出具日，报告期内发行人累计收入及应收账款回函比例超过 60%，发行人累计采购及应付账款回函比例超过 60%；

8、获取发行人采购合同、采购发票、付款单据等资料，对采购付款进行细节测试，报告期内核查比例平均超过 85%；对公司报告期各期主要供应商执行采购循环穿行测试程序，测试公司采购内部控制运行的有效性；

9、检查与客户签订的合同、项目交付清单、发票、回款单据等支持性单据，对销售收入进行细节测试，报告期内核查比例平均超过 85%；对公司报告期各期主要客户的销售与收款循环执行穿行测试，测试公司销售内部控制运行的有效性。

经核查，发行人不存在资金闭环回流的情况、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用情况。

（二）发行人不存在股份代持

经查阅报告期内实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，核查从发行人获得现金分红情况；获取发行人股东历年的增资入股或股权转让的相关资料，包括增资协议、股权转让协议、银行回单、验资报告等，向现有股东进行访谈，核查是否存在股份代持情况。经核查，发行人不存在股份代持的情形。

（三）实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序

经查阅发行人控股股东、实际控制人个人信用报告，对其报告期内银行流水单笔超过 5 万元的金额进行逐笔核查，并针对是否存在大额未偿债务进行访谈。经核查，发行人控股股东、实际控制人不存在大额未偿债务等情形。

综上所述，发行人内部控制健全有效、发行人财务报表不存在重大错报风险。



华兴会计师事务所(特殊普通合伙) HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址: 福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼
Add: 6-9/F Block B, 152 Hudong Road, Fuzhou, Fujian, China

电话(Tel): 0591-87852574
Http://www.fjhxcpa.com

传真(Fax): 0591-87840354
邮政编码(Postcode): 350003

本页为《关于广州竞远安全技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》的回复之签字盖章页。本报告仅供广州竞远安全技术股份有限公司首次公开发行股票申报材料之用,除非事先获得本会计师事务所和注册会计师的书面同意,不得用于其他目的。如未经同意用于其他目的,本会计师事务所和注册会计师不承担任何责任。

华兴会计师事务所

(特殊普通合伙)



中国福州市

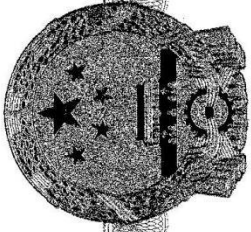
中国注册会计师:



中国注册会计师:



2023年1月9日



营业执照

(副本) 副本编号: 1-1

统一社会信用代码
91350100084343026U



扫描二维码登录
“国家企业信用信
息公示系统”了解
更多登记、备案、
许可、监管信息。



名称
类型
执行事务合伙人

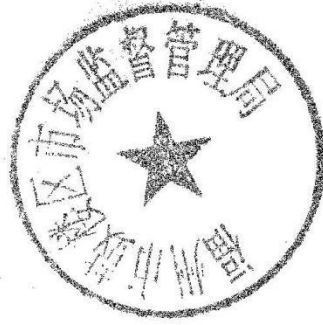
华兴会计师事务所(普通合伙)
特殊普通合伙企业
林宝明

成立日期
2013年12月09日
合伙期限
2013年12月09日至长期
主要经营场所
福建省福州市鼓楼区湖东路152号中山大
厦B座7-9楼

经营范围

审查会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

登记机关



2022年7月15日

证书序号:0001939

说明

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



中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书



名称: 华兴会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 林宝明

主任会计师: 福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼

经营场所:

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 35010001

批准执业文号: 闽财会(2013)46号

批准执业日期: 2013年11月29日

姓名: 胡敏坚
 Full name: 胡敏坚
 性别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1970-02-09
 Date of birth: 1970-02-09
 工作单位: 广东华兴会计师事务所
 Working unit: 广东华兴会计师事务所
 身份证号码: 442825197002090070
 Identity card No.: 442825197002090070



证书编号: 440100790028
 No. of Certificate: 440100790028

批准注册协会: 广东省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: Guangdong Institute of CPAs

发证日期: 2003 年 07 月 10 日
 Date of Issuance: 2003 /y /m /d

2019年4月换发



胡敏坚(440100790028), 已通过广东省注册会计师协会2021年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2021)268号。



440100790028

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from



转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2019 年 12 月 20 日
 /y /m /d

同意调入
 Agree the holder to be transferred to



转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2019 年 12 月 20 日
 /y /m /d

年 /y 月 /m 日 /d

游泽侯

姓名 Full name

男

性别 Sex

1983-09-22

出生日期 Date of birth

广东正中珠江会计师事务所

(特殊普通合伙)

440523198309220037

工作单位 Working unit

身份证号码 Identity card No.



证书编号: 440100793852

批准注册协会: 广东省注册会计师协会

发证日期: 2016年 03月 18日

Date of Issuance



游泽侯(440100793852), 已通过广东省注册会计师协会2021年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2021)268号。



440100793852

年 /y 月 /m 日 /d

注册会计师工作单位变更事项登记

同意调出 Agree the holder to be transferred from



2019年 12月 20日

同意调入 Agree the holder to be transferred to



2019年 12月 20日