
北京市嘉源律师事务所
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之
补充法律意见书（二）



嘉源律师事务所
JIA YUAN LAW OFFICES

西城区复兴门内大街 158 号远洋大厦 4 楼
中国·北京

目 录

第一部分 关于《二轮审核问询函》的回复.....	3
一、《二轮审核问询函》问题 3. 关于行业政策影响	3
二、《二轮审核问询函》问题 4 关于业务合规性	6
三、《二轮审核问询函》问题 7. 关于客户	8
四、《二轮审核问询函》问题 10. 关于期间费用	22
五、《二轮审核问询函》问题 11. 关于应收账款	32
第二部分 关于《审核问询函》回复的更新.....	43
一、《审核问询函》问题 8.关于营业收入.....	43
二、《审核问询函》问题 12.关于合作服务商模式.....	46



北京 BEIJING · 上海 SHANGHAI · 深圳 SHENZHEN · 香港 HONGKONG · 广州 GUANGZHOU · 西安 XI`AN

致：广州竞远安全技术股份有限公司

北京市嘉源律师事务所
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之
补充法律意见书（二）

嘉源（2023）-01-013

敬启者：

根据发行人与本所签订的《专项法律顾问协议》，发行人聘请本所担任其本次发行上市的特聘专项法律顾问，为发行人提供本次发行上市相关的法律服务，本所为本次发行上市出具了嘉源（2022）-01-350号《北京市嘉源律师事务所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之法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、嘉源（2022）-01-351号《北京市嘉源律师事务所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之律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）；深交所创业板上市审核中心于2022年7月20日出具了审核函（2022）010682号《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》（以下简称“《审核问询函》”），本所根据《审核问询函》的要求，针对需要律师补充核查、说明的法律事项进行了补充核查与验证，出具了嘉源（2022）-01-688号《北京市嘉源律师事务所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之补充法律意见书》（以下简称“《补充法律意见书一》”，《补充法律意见书一》、《律师工作报告》与《法律意见书》以下统称“原法律意见书”）。

深交所上市审核中心于2022年11月21日出具了审核函（2022）011081号《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第二轮审核问询函》（以下简称“《二轮审核问询函》”），本所律师根据《二轮审核问询函》的要求，针对需要律师补充核查、说明的法律事项进行了补充核查与验证，并就发行人发生的或变化的重大事项和本所认为需要补充的其他

事项对《补充法律意见书一》做了相应的补充和更新。基于上述补充核查，本所出具《北京市嘉源律师事务所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之补充法律意见书(二)》(以下简称“本补充法律意见书”)。

本所及经办律师依据《中华人民共和国证券法》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律师事务所证券法律业务执业规则(试行)》等规定及本补充法律意见书出具之日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

本补充法律意见书仅供公司本次发行之目的使用，不得用作任何其他目的之依据。本所同意将本补充法律意见书作为公司本次发行并上市所需要的法定文件，随其他申请材料一起上报，并依法对所出具的补充法律意见承担责任。

如无特别说明，本补充法律意见书中所使用的术语、名称、缩略语与其在原法律意见书中的含义相同。本所在原法律意见书中所作的各项声明，适用于本补充法律意见书。

基于上述内容，本所出具补充法律意见如下：

第一部分 关于《二轮审核问询函》的回复

一、《二轮审核问询函》问题 3. 关于行业政策影响

请发行人结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号--创业板公司招股说明书(2020 年修订)》的要求，在招股说明书中有针对性地结合报告期初以来新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法规、行业政策，补充披露发行人的经营资质、准入门槛、及上述法规、政策的具体影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

问题回复：

一、结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号--创业板公司招股说明书(2020 年修订)》的要求，在招股说明书中有针对性地结合报告期初以来新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法

规、行业政策，补充披露发行人的经营资质、准入门槛、及上述法规、政策的具体影响

根据发行人提供的资料、说明及书面确认并经本所律师核查，报告期初以来至今新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法规、行业政策、发行人的经营资质、准入门槛、及上述法规、政策的具体影响情况如下：

（一）补充披露发行人的经营资质、准入门槛

经本所律师核查，发行人已于《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产及无形资产情况”之“（二）无形资产”补充披露公司取得业务资质的情况，具体如下：

截至 2022 年 6 月 30 日，公司取得经营所必须的业务资质的情况如下：

序号	持证主体	证书名称	证书编号	发证机关	核发日期	有效期至
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	2021.11.18	2024.11.17
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	2021.06.11	/
3	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	2021.08.12	2023.08.12
4	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	2021.05.27	2024.05.26
5	宽广智通	电信设备进网许可证	12-A245-203828	中华人民共和国工业和信息化部	2020.12.02	2023.12.02
6	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	2021.11.12	2026.11.12

（二）补充披露报告期初以来新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法规、行业政策的具体影响

经本所律师核查，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（二）行业主管部门、监管体制、行业主要法律法规及政策”之“4、主要法律法规及政策对发行人经营发展的影响”补充披露如下：

（3）报告期初以来新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法规、行业政策的具体影响

报告期初以来新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法规、行业政策催生、驱动发行人的具体业务情况如下：

序号	实施时间	法律法规、行业政策名称	法律法规、行业政策主要内容	催生的具体业务需求	对应发行人业务
1	2021年	《关键信息基础设施安全保护条例》	关键信息基础设施运营者应当在网络安全等级保护的基础上，采取技术保护措施和其他必要措施，应对网络安全事件，防范网络攻击和违法犯罪活动，保障关键信息基础设施安全稳定运行，维护数据的完整性、保密性和可用性。	推动各关键信息基础设施运营者关于等保测评等网络安全服务需求的持续增长。	等保测评类、商密评估类、安全评估类、安全运维类
2	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。	激发了各企事业单位对安全评估类业务的需求。	安全评估类
3	2020年	《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》	重点行业、部门全面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，进一步健全完善国家网络安全综合防控体系，有效防范网络安全威胁	夯实各单位关于落实等保测评的主体责任，激发各企事业单位对等保测评类业务的需求。	等保测评类
4	2020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。	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。	商密评估类
5	2019年	《加强工业互联网安全工作的指导意见》	聚焦设备、控制、网络、平台、数据安全，构建责任清晰、制度健全、技术先进的工业互联网安全保障体系，全面提升工业互联网创新发展安全保障能力和服务水平。	激发了各单位关于工业互联网评估业务的需求。	安全评估类

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述相关事项，本所的核查过程及核查程序如下：

1.取得并核查发行人开展业务所必须的经营资质证书，查阅《招股说明书》等披露文件，核实发行人公开披露内容；

2.查阅《国家安全法》《网络安全法》《关键信息基础设施安全保护条例》等法律法规和相关政策，访谈发行人主要业务负责人，了解法律法规和相关政策对发行人生产经营的具体影响；

3.取得发行人关于报告期初以来新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法规、行业政策及上述法规、政策对发行人具体影响的书面确认。

（二）核查意见

综上所述，经核查，本所认为：

发行人已于《招股说明书》补充披露经营资质、准入门槛，修订披露报告期初以来新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法规、行业政策的具体影响。

二、《二轮审核问询函》问题 4. 关于业务合规性

请发行人说明报告期内是否存在商业贿赂的情况，如是，请说明具体情况、整改措施及可能的法律后果。

请保荐人、发行人律师说明核查手段、核查结论及核查的充分性。

问题回复：

一、发行人已建立销售体系，报告期内依法依规取得业务订单

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，发行人经过多年发展，建立了销售服务体系，并形成以自主销售为主、合作服务商协助为辅的销售模式；基于其销售服务体系、技术创新实力和服务能力，发行人具备客户开拓能力，于报告期内依法依规取得相关业务订单。在集中资源规范开拓业务的同时，发行人重视建立完善的内部控制制度，以防范商业贿赂等不正当竞争情形的出现。在自主销售方面，发行人制定了《销售管理制度》《财务管理制度》《采购与付款管理制度》等内部控制制度，并定期对销售人员、采购人员等员工进行培训，强调业务开展的合规性，提高公司员工的业务合规意识，以杜绝商业贿赂；在合作服务商销售方面，发行人制定《竞远安全合作伙伴行为准则》《预防腐败管理规定》，并与主要合作服务商签订《不存在商业贿赂等不正当利益安排的承诺声明》，以防范出现商业贿赂的情形。

二、报告期内发行人不存在商业贿赂的情况，亦不存在因商业贿赂被提起诉讼或受处罚的情况

根据发行人提供的资料，核查报告期内发行人的银行流水，董事、监事及高级管理人员、实际控制人、主要财务人员、主管销售和采购的人员的个人流水及上述各方的书面确认并经本所律师公开查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国检察网、信用中国等网站，报告期内，发行人不存在商业贿赂的情况，亦不存在因商业贿赂被检察机关提起诉讼或被市场监督管理等主管部门处罚。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序及核查充分性

针对上述相关事项，本所的核查过程、核查程序及核查充分性如下：

1. 查阅发行人的《竞远安全合作伙伴行为准则》《预防腐败管理规定》《销售管理制度》《财务管理制度》《采购与付款管理制度》等内部控制制度，并访谈发行人的采购负责人、销售负责人及财务负责人，了解上述内部控制制度在实际生产经营中的执行情况，报告期内是否存在商业贿赂等违法违规行为；

2. 查阅申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》，并就发行人是否存在销售产品而直接给予客户财物（现金和实物）、在账外暗中给予客户回扣等商业贿赂情形与申报会计师进行访谈；

3. 获取发行人报告期内的收入明细表，核查发行人报告期各期前五大客户对应各期金额前十大的业务合同、相关记账凭证、银行回单、发票等资料，核查上述资料是否存在不一致等异常情况；

4. 获取发行人及子公司报告期内的银行流水，实际控制人（含配偶）及其控制的企业银行流水、董事、监事及高级管理人员、核心技术人员、发行人及其子公司会计等人员的银行流水，核查是否存在大额（非自然人 20 万元以上，自然人 5 万元以上）异常资金往来；

5. 获取发行人报告期内的客户清单及销售费用明细数据，通过企查查检索获取报告期各期前五大客户的名称、法定代表人及主要人员（董事、监事及高级管理人员）名单以及上述前五大客户对应的各期金额前十大的业务合同所载的业务联系人或授权代表名单；并将上述名单与发行人实际控制人（含配偶）及其控制的企业银行流水、董事、监事及高级管理人员、核心技术人员、发行人及其子公

司会计等人员的大额银行流水的流出对手方进行比对，核查是否存在重合的异常情况，是否存在商业贿赂的情况；

6.获取发行人报告期各期的营业外支出明细，并抽查相关凭证（占当期营业外支出总额的90%以上），核查是否有异常大额资金支出或异常原始凭证；

7.查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国检察网、信用中国、发行人及其子公司所在地的市场监督管理部门、企查查等网站，核查发行人、控股股东暨实际控制人、董事、监事及高级管理人员、核心技术人员、发行人及其子公司会计、发行人报告期内各期服务费金额前十大的合作服务商是否存在涉及商业贿赂被立案调查/侦察的情形、是否存在涉及商业贿赂相关的诉讼纠纷以及因商业贿赂被相关机关处罚或其他违法违规情况；

8.获取发行人所在地信用广东出具的《企业信用报告(无违法违规证明版)》、发行人子公司所在地市场监督主管部门出具的无违规证明，了解发行人业务合规情况；

9.获取公司控股股东暨实际控制人、董事、监事及高级管理人员、主要财务人员、主管销售和采购的人员签署的《反商业贿赂等不正当利益安排的承诺声明》及发行人控股股东暨实际控制人、董事、监事及高级管理人员的无犯罪记录证明并获取发行人及上述人员关于报告期内不存在商业贿赂的书面确认；获取报告期各期前五大合作服务商签署的《不存在商业贿赂等不正当利益安排的承诺声明》；对主要客户、供应商（含合作服务商）执行函证、走访程序，了解其与发行人间业务合作是否存在纠纷及重大违法违规行为等，了解发行人业务获取方式及是否存在商业贿赂或其他不正当竞争行为。

（二）核查充分性

通过采取上述核查程序，本所律师对发行人报告期内是否存在商业贿赂的情况进行了充分的核查。

（三）核查意见

综上所述，经核查，本所认为：

报告期内，发行人不存在商业贿赂的情况。

三、《二轮审核问询函》问题7. 关于客户

根据申报材料：（1）报告期内，中国电信集团有限公司采购发行人安全咨询业务金额分别为 131.54 万元、344.22 万元、1,368.83 万元、133.89 万元，采购安全运营业务金额分别为 1,940.17 万元、1,897.31 万元、1,946.80 万元、1,249.68 万元。

（2）报告期内，中国南方电网有限责任公司向发行人采购安全咨询业务金额分别为 1,255.26 万元、443.72 万元、1,127.92 万元、294.81 万元，采购安全运营业务金额分别为 285.45 万元、988.11 万元、1,259.17 万元、51.21 万元。

（3）发行人部分业务存在个人客户。奥飞基金（有限合伙）为发行人股东，广东奥飞数据科技股份有限公司为发行人客户。

请发行人：

（1）说明中国电信集团有限公司、中国南方电网有限责任公司采购各细分安全咨询业务、安全运营业务的金额情况；2021 年中国电信集团有限公司向发行人采购安全咨询业务金额大幅上升的原因；报告期内中国南方电网有限责任公司向发行人采购安全咨询业务存在较大波动的原因及合理性，采购安全运营业务金额逐年大幅增长的原因。

（2）说明中国电信集团有限公司、中国南方电网有限责任公司及其下属公司是否具备等保测评、商密评估等资质，如具备，仍向发行人进行采购的原因及合理性，是否对发行人与上述公司未来开展相关业务的持续性构成重大影响。

（3）说明个人客户的来源、主要产品/服务的内容、贡献收入情况和合理性；股东关联单位与发行人的交易情况、交易内容、交易的公允性和合理性，交易金额占该项细分业务年度总收入的比例。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

问题回复：

一、说明中国电信集团有限公司、中国南方电网有限责任公司采购各细分安全咨询业务、安全运营业务的金额情况；2021 年中国电信集团有限公司向发行人采购安全咨询业务金额大幅上升的原因；报告期内中国南方电网有限责任公司向发行人采购安全咨询业务存在较大波动的原因及合理性，采购安全运营业务金额逐年大幅增长的原因

（一）说明中国电信集团有限公司、中国南方电网有限责任公司采购各细分安全咨询业务、安全运营业务的金额情况

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，报告期内，中国电信集团有限公司（以下简称“中国电信”）、中国南方电网有限责任公司（以下简称“南方电网”）采购各细分安全咨询业务、安全运营业务的金额情况具体如下：

单位：万元

客户	业务分类	业务类型	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
中国电信集团有限公司	安全咨询	等保测评	36.27	722.33	302.65	129.07
		商密评估	7.87	7.55	0.00	0.00
		安全评估	89.75	638.94	41.57	2.47
		小计	133.89	1,368.83	344.22	131.54
	安全运营	安全运维	417.35	133.64	0.00	0.00
		网络行为管理	832.33	1,813.16	1,897.31	1,940.17
		小计	1,249.68	1,946.80	1,897.31	1,940.17
合计			1,383.57	3,315.63	2,241.53	2,071.71
中国南方电网有限责任公司	安全咨询	等保测评	12.42	368.70	137.91	901.45
		商密评估	0.00	347.03	0.00	0.00
		安全评估	282.38	412.19	305.81	353.81
		小计	294.81	1,127.92	443.72	1,255.26
	安全运营	安全运维	51.21	1,259.17	988.11	285.45
		小计	51.21	1,259.17	988.11	285.45
	合计			346.01	2,387.09	1,431.83

注：根据发行人提供的资料、说明及书面确认，2022年1-6月，发行人向南方电网销售金额较低主要系受季节性因素影响。

（二）2021年中国电信集团有限公司向发行人采购安全咨询业务金额大幅上升的原因

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，2021年，中国电信向发行人采购的安全咨询业务主要为等保测评和安全评估服务，其中采购等保测评服务722.33万元，较2020年增加419.68万元；采购安全评估服务638.94万元，较2020年增加597.37万元。中国电信较大幅度增加向发行人采购等保测评和安全评估服务，主要原因如下：

1. 2019年至2021年，中国电信基于终端客户快速增长的等保测评服务需求，持续增加向发行人的服务采购

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，近年来，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，提高了等保测评服务的采购需求。一方面，近年来《国家安全法》《网络安全法》及《密码法》等法律法规相继出台，等保2.0已发布与实施，对网络安全领域提出了越来越高的要求，从外部监管环境上驱动了政企客户对等保测评服务需求的持续增

长。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。另一方面,人工智能、5G 通信、物联网等新技术的跨越发展,使得网络安全应用场景更加多样化与复杂化,层出不穷的安全事件突显了网络安全态势日益严峻,从内生需求上驱动了政企客户对网络安全方面不断增加投入。由此,在法规政策、技术升级和安全事件的共同驱动下,各政府机关、企事业单位的网络安全建设需求持续增加。在行业需求快速增加的背景下,中国电信大力推广网络安全一站式解决方案,为终端政府机关、企事业单位提供网络安全产品及服务,并根据其自身终端客户的网络安全体系建设需求,向发行人采购等保测评服务。因此 2019 年-2021 年,中国电信向发行人采购等保测评服务金额呈现持续增长较快的态势。

2. 中国电信协助云客户建设网络安全体系,根据客户需求向发行人采购评估咨询服务

根据发行人提供的资料、说明及书面确认,经过十余年的高速发展,我国云计算已经步入成熟阶段,逐步从互联网行业向政务、金融、工业、卫生等传统行业渗透。在数字经济的背景下,新基建的推动使得云计算成为政府机关、企事业单位数字化转型的必然选择,并加速了政府机关、企事业单位上云的进程。2021 年起,发行人与中国电信在协助云端客户构建网络安全防御体系方面开启战略合作。双方签署《产品服务商合作协议》,约定由发行人通过中国电信云平台,向其终端云客户提供包括等保系统定级、等保系统备案、安全自评估、制定整改方案、预算评估、指导技术整改、管理制度完善等全流程一站式等级保护咨询服务。因此,2021 年中国电信向发行人采购安全评估服务金额增长较快。

(三) 报告期内中国南方电网有限责任公司向发行人采购安全咨询业务存在较大波动的原因及合理性,采购安全运营业务金额逐年大幅增长的原因

1. 南方电网根据自身业务规划,减少等保测评服务采购,并于 2021 年新增商密评估业务采购,因此安全咨询业务采购存在较大波动

(1) 等保测评业务

根据发行人提供的资料、说明及书面确认,2020 年,南方电网根据自身业务规划,将向第三方测评机构采购等保测评服务为主的模式转变为向电网系统具有等保测评资质的单位采购等保测评服务为主,因此 2020 年南方电网向发行人采购的等保测评服务金额为 137.91 万元,较 2019 年下降 763.54 万元。具体内容详见本题之“二、说明中国电信集团有限公司、中国南方电网有限责任公司及其下属公司是否具备等保测评、商密评估等资质,如具备,仍向发行人进行采购的原

因及合理性，是否对发行人与上述公司未来开展相关业务的持续性构成重大影响”之“（二）中国电信、南方电网下属公司具备等保测评资质对发行人业务开展的影响”。

（2）商密评估业务

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，2020年《密码法》的正式实施，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的发展。在此行业背景下，为了完善网络安全体系建设，南方电网具有向拥有资质的第三方安全服务机构采购商密评估服务的需求。发行人作为一家网络安全综合服务提供商，依托于业务体系、技术创新及服务经验积累，于2021年顺利通过国家密码管理局遴选，入选《商用密码应用安全性评估试点机构目录》，取得商密评估资质，并具备开展商密评估业务的技术实力。同时，发行人于2014年起与南方电网建立合作关系，具备业务合作基础。因此，南方电网于2021年起与发行人在商密评估业务方面形成合作关系，向发行人采购商密评估服务。

2. 南方电网与发行人具备合作基础，认可发行人的服务能力和技术实力，在服务需求持续增加的情况下，南方电网基于人员配置及成本效益原则，持续增加对发行人安全运维服务的采购

（1）法律法规、行业政策等外生因素和技术升级、安全事件等内生因素双轮驱动南方电网安全运维服务需求的持续增加

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，一方面，随着社会信息化、网络化、数字化和智能化的深入推进，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。另一方面，网络信息技术的升级迭代，意味着网络安全领域同步呈现攻防技术持续升级、事件影响范围持续扩大的态势。近年来，全球频发的电力行业网络安全事件代表着网络安全态势面临着严峻的挑战，频发的行业网络安全事件推动国内电力行业公司加强网络安全体系的建设，同时增加日常网络安全运营维护的投入，以降低受网络攻击而遭受巨大损失的风

险。因此，报告期内南方电网持续增加网络安全运维投入，安全运维服务需求较高。

（2）南方电网与发行人具备合作基础，认可发行人的服务能力和技术实力，受限于技术人员的数量和能力的限制以及秉承成本效益优化的运营原则，南方电网向发行人采购安全运维服务持续增加

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，南方电网作为国内的电网建设、经营管理企业，网络安全服务并非其主营业务，因此自身构建安全运维服务体系、培养安全运维服务人员的成本较高。报告期内，在安全运维服务需求持续增加的情况下，受限于技术人员的数量和能力的限制以及秉承成本效益优化的运营原则，南方电网主动选择向外部第三方专业网络安全服务机构采购相关服务。一方面，发行人与南方电网自 2014 年起建立合作关系，拥有合作基础，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，有利于降低南方电网网络安全服务采购成本；另一方面，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，发行人已具备电力行业服务经验，并取得客户认可。因此，南方电网逐步在安全运维服务方面深化与发行人的合作，报告期内，向发行人采购安全运营业务金额逐年大幅增长具备合理性。

二、说明中国电信集团有限公司、中国南方电网有限责任公司及其下属公司是否具备等保测评、商密评估等资质，如具备，仍向发行人进行采购的原因及合理性，是否对发行人与上述公司未来开展相关业务的持续性构成重大影响。

（一）中国电信、南方电网下属具备等保测评资质子公司情况

根据发行人提供的资料、说明及书面确认并经本所律师公开查询，截至本补充法律意见书出具之日，中国电信、南方电网不存在拥有商密评估资质的子公司，拥有等保测评资质的下属公司情况如下：

序号	公司名称	与中国电信/南方电网关系	拥有资质情况
1	中电信数智科技有限公司	中国电信全资子公司	等保测评资质
2	南方电网科学研究院有限责任公司	南方电网控股子公司	等保测评资质

（二）中国电信、南方电网下属公司具备等保测评资质对发行人业务开展的影响

1. 中国电信下属各主体独立运营，向服务商采购等保测评服务具备合理性

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，作为国内的运营商之一，中国电信业务体系较为庞大，且各分支机构运营决策相对独立。中国电信广东分公司、中国电信云计算分公司等主体在拥有采购等保测评服务需求时，以市场化原则为标准，经过内部决策机制，向发行人采购等保测评服务；中国电信下属子公司中电信数智科技有限公司拥有等保测评资质对发行人未来与中国电信开展相关业务的持续性造成重大不利影响的风险较低。在等保测评服务领域，发行人具有以下主要竞争优势：

（1）技术人力资源优势

发行人深耕等保测评领域多年，并通过持续的技术创新和人才培育，已形成近百人规模的网络安全等级测评师团队，拥有技术水平和服务能力的优势，目前中电信数智科技有限公司所拥有的 59 名网络安全等级测评师，难以完全支撑中国电信体系所有分支机构的等保测评业务。

（2）区域优势

发行人主要向中国通信华南区域的终端客户提供等保测评服务，具备区域优势。自切入网络安全服务领域以来，发行人结合服务能力、技术储备以及人力资源等因素，集中有效资源，重点聚焦于华南地区网络安全服务业务的开展。中电信数智科技有限公司的注册地址位于北京市，其安全服务业务主要面向华北区域客户。因此发行人基于人力资源布局，可向中国电信华南区域终端客户提供更为高效率、低成本的等保测评服务，有利于中国电信降低业务成本。

综上所述，中国电信向发行人采购等保测评服务具备合理性，中国电信下属子公司中电信数智科技有限公司拥有等保测评资质对发行人未来与中国电信开展相关业务的持续性造成重大不利影响的风险较低。

2. 南方电网下属公司具备等保测评资质对发行人业务开展的影响相对较小

（1）报告期内，南方电网根据业务规划减少对发行人等保测评业务的采购

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，2020 年，南方电网根据自身业务规划，将向第三方测评机构采购等保测评服务为主的模式转变为向控股子公司南方电网科学研究院有限责任公司采购等保测评服务为主，因此 2020 年南方电网向发行人采购的等保测评服务金额为 137.91 万元，较 2019 年下降 763.54 万元。在调整等保测评服务采购结构时，受限于南方电网科学研究院有限责任公司的技术人员规模，南方电网仍拥有部分对外采购等保测评服务的需求。截至 2022 年 11 月 30 日，南方电网科学研究院有限责任公司拥有网络安全等级测评师 39 人，

技术人员规模难以完全支撑整个南方电网的所有等保测评业务，因此南方电网仍需根据实际需求，向发行人采购部分等保测评服务。2020年、2021年，南方电网向发行人采购等保测评服务金额分别为137.91万元、368.70万元，具备业务合理性。

（2）南方电网与发行人具备合作基础，认可发行人的服务能力和技术实力，随着合作广度和深度的持续推进，南方电网基于自身技术人员配置、成本效益及对安全服务旺盛需求等因素，持续增加对发行人商密评估、安全运维等服务的采购，未来业务具备可持续性

1) 根据发行人提供的资料、说明及书面确认，南方电网专注于区域电网的投资、建设、经营管理等业务，为保障电网安全，拥有网络安全服务采购需求。在现阶段高度信息化、数字化的背景下，网络安全已成为电力安全的重要组成部分，安全的电力体系亦是国民经济发展的重要支撑基础。随着法律法规及行业政策体系日益完善，伴随着网络安全态势日益严峻，南方电网在商密评估、安全运维等网络安全领域的投入持续增加，具体内容详见本题回复之“一、说明中国电信集团有限公司、中国南方电网有限责任公司采购各细分安全咨询业务、安全运营业务的金额情况；2021年中国电信集团有限公司向发行人采购安全咨询业务金额大幅上升的原因；报告期内中国南方电网有限责任公司向发行人采购安全咨询业务存在较大波动的原因及合理性，采购安全运营业务金额逐年大幅增长的原因”之“（三）报告期内中国南方电网有限责任公司向发行人采购安全咨询业务存在较大波动的原因及合理性，采购安全运营业务金额逐年大幅增长的原因”之“2.南方电网与发行人具备合作基础，认可发行人的服务能力和技术实力，在服务需求持续增加的情况下，南方电网基于人员配置及成本效益原则，持续增加对发行人安全运维服务的采购”。

2) 根据发行人提供的资料、说明及书面确认，南方电网与发行人具备合作基础，认可发行人的服务能力和技术实力，随着合作广度和深度的持续推进，南方电网基于自身技术人员配置、成本效益及对安全服务旺盛需求等因素，持续增加对发行人商密评估、安全运维等服务的采购

发行人与南方电网的合作关系可追溯至2014年，公司以等保测评和入网安评业务为切入点成为南方电网在网络安全服务领域供应商，并通过持续的业务布局拓展双方的业务合作范围。

发行人践行集中优势资源发展核心客户、辐射行业领域的发展战略，在业务发展初期紧贴主要行业客户南方电网。经过长时间合作，发行人对于南方电网的

信息系统情况、服务要求、企业标准较为明确，磨合成本较低、业务开展效率更高。发行人在服务过程中所展现的综合服务能力、技术实力、服务效率亦获得南方电网的认可，因此在发行人具备商密评估、安全运维需求时，主动与发行人深化互信合作。

报告期内，除等保测评业务外，发行人对南方电网实现收入分别为 639.26 万元、1,293.92 万元、2,018.39 万元和 333.59 万元，2019 年-2021 年复合增长率为 77.69%，呈现快速增长的发展态势。

综上所述，报告期内，在南方电网在下属子公司南方电网科学研究院有限责任公司拥有等保测评资质的情况下，基于自身业务规划减少对发行人等保测评业务的采购，但由于双方具备合作基础，其认可发行人的服务能力和技术实力，随着合作广度和深度的持续推进，南方电网基于自身技术人员配置、成本效益及对安全服务旺盛需求等因素，持续增加对发行人商密评估、安全运维等服务的采购，服务采购具备合理性。南方电网下属子公司拥有等保测评资质对双方未来的业务开展构成重大不利影响的风险较小。

三、说明个人客户的来源、主要产品/服务的内容、贡献收入情况和合理性；股东关联单位与发行人的交易情况、交易内容、交易的公允性和合理性，交易金额占该项细分业务年度总收入的比例。

（一）说明个人客户的来源、主要产品/服务的内容、贡献收入情况和合理性

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，报告期内，发行人的个人客户的来源、主要产品/服务的内容情况如下：

单位：万元

提供产品/服务	年份	个人客户收入	收入占比（%）	客户来源
培训服务	2022年1-6月	111.84	2.10	商务洽谈
	2021年	257.28	1.23	商务洽谈
	2020年	205.03	1.43	商务洽谈
	2019年	38.51	0.32	商务洽谈
企智通服务	2019年	0.66	0.01	商务洽谈
企智通产品	2019年	0.11	0.001	商务洽谈

报告期内，个人客户收入占比分别为 0.331%、1.43%、1.23%、2.10%，占比较小，主要集中在安全培训业务。

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，发行人面向政府、事业单位、通信运营商、互联网企业等重点单位人员，提供网络与信息安全管理、数据安全、

云计算技术等全方位、多种类的培训课程，为网络安全行业持续输送人才。因此，培训业务存在个人客户的情况。

（二）股东关联单位与发行人的交易情况、交易内容、交易的公允性和合理性，交易金额占该项细分业务年度总收入的比例

1. 股东关联单位与发行人的交易情况、交易内容、交易金额占该项细分业务年度总收入的比例

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，报告期内，股东关联单位与发行人的交易情况、交易内容及相关占比情况如下：

单位：万元

客户名称	年份	收入类别	收入	收入占该细分类别比例	交易内容
北京德昇科技有限公司	2021年	安全运维	70.80	3.16%	分布式安全运维及应急平台
广东奥飞数据科技股份有限公司	2021年	安全运维	37.74	1.68%	提供1年的漏洞扫描、基线检测、网络流量安全检测、系统日志安全检测、安全监控告警、安全分析月报
		安全评估	8.77	0.31%	对下一代云防火墙WAF/防篡改、云综合日志审计等系统进行安全评估、主机漏洞扫描
		等保测评	4.72	0.04%	系统等保测评
	2020年	安全运维	75.47	4.56%	提供1年的漏洞扫描、基线检测、网络流量安全检测、系统日志安全检测、安全监控告警、安全分析月报
等保测评		18.77	0.25%	系统等保测评	
广东套谷科技有限公司	2021年	安全运维	97.35	4.34%	分布式安全运维及应急平台
	2020年	信息及技术服务	77.83	22.66%	在甲方系统上开发网络安全功能模块
	2019年	安全评估	28.30	1.17%	网络安全评估测评服务，出具测评报告并提供整改建议
		信息及技术服务	78.77	16.65%	在甲方系统上开发网络安全功能模块

如上表所示，股东关联单位与发行人的交易占比总体较小。由于发行人信息及技术服务收入总体较小，因此发行人与广东套谷科技有限公司发生的信息及技术服务收入在此类业务中占比相对较高。

2. 股东关联单位与发行人的交易的公允性和合理性

（1）交易的合理性

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，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、综合服务能力均具有优势，股东关联单位自身有安全运维、安全评估及信息及技术服务的需求，其在综合考虑后与发行人洽谈达成合作，具有合理性。

（2）交易的公允性

1) 北京德昇科技有限公司

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，2021年，北京德昇科技有限公司基于自身信息系统安全建设需求，主动与发行人接洽，并经过充分的商业洽谈后，向发行人采购分布式安全运维及应急平台。发行人向北京德昇科技有限公司销售项目的情况及与无关联第三方南京中新赛克科技有限公司的同类业务销售情况具体如下：

单位：万元、个

客户	业务内容	销售数量	销售金额
北京德昇科技有限公司	分布式安全运维及应急平台	1	70.80
南京中新赛克科技有限公司	分布式安全运维及应急平台	1	66.37

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，如上表所示，发行人与北京德昇科技有限公司的合同价格与南京中新赛克科技有限公司的合同价格不存在重大差异，发行人向北京德昇科技有限公司销售分布式安全运维及应急平台的交易价格具有公允性。

2) 广东奥飞数据科技股份有限公司

①安全运维服务

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，2020年，发行人向广东奥飞数据科技股份有限公司提供的安全运维服务主要系数据中心安全运维，服务期限为一年。发行人基于该安全运维业务的成本测算结果、同类服务的市场价格确定广东奥飞数据科技股份有限公司数据中心安全运维服务价格，其于同类服务的具体比较情况如下：

单位：万元

客户	销售金额	业务内容
广东奥飞数据科技股份有限公司	113.21	漏洞扫描、基线检测、网络流量安全检测、系统日志安全检测、安全监控告警、安全分析月报等安全运维服务
广州市铁一中学	94.33	漏洞扫描、主机应用安全、系统渗透、运维/人员/系统建设管理、数据安全服务等安全运维服务

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，发行人每月向奥飞数据提供现场服务 2-3 次不等，计算所得平均单次费用约为 3.14 万元-4.72 万元，与发行人和广州市铁一中学所约定的同类服务单价相近。发行人向广东奥飞数据科技股份有限公司销售安全运维服务的交易价格具有公允性。

②等保测评服务

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，2020 年和 2021 年，发行人向广东奥飞数据科技股份有限公司销售等保测评服务的情况如下：

单位：万元、个

项目	2021 年	2020 年
销售金额	4.72	18.77
测评系统数量	1	3
测评单价	4.72	6.26
发行人等保测评业务单价	4.21	3.97

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，如上表所示，2020 年，发行人向广东奥飞数据科技股份有限公司销售等保测评服务单价为 6.26 万元，较发行人当年等保测评业务单价 3.97 万元高，主要系广东奥飞数据科技股份有限公司所测评信息系统为第三级系统，系统资产较多、结构较复杂，公司成本投入较高，因此经商务洽谈后确定上述的服务单价，具备合理性。发行人向广东奥飞数据科技股份有限公司销售等保测评服务的交易价格具有公允性。

3) 广东套谷科技有限公司

①安全评估服务

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，2019 年，发行人向广东套谷科技有限公司销售安全评估服务的情况如下：

单位：万元、个

客户	销售金额	业务内容	系统数量	系统检测单价
广东套谷科技有限公司	28.30	Web 系统检测	6	4.72
广东鸿粤汽车销售集团有限公司	18.86	Web 系统检测	4	4.72

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，如上表所示，发行人向关联股东

广东套谷科技有限公司、无关联第三方广东鸿粤汽车销售集团有限公司所销售 Web 系统检测服务单价一致，均为 4.72 万元。发行人向广东套谷科技有限公司销售安全评估服务的交易价格具有公允性。

②信息及技术服务

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，对于软件开发业务，发行人主要基于开发模块数量、具体内容复杂度及客户时效要求等因素，与客户协商定价。

2019 年和 2020 年，发行人向广东套谷科技有限公司销售信息及技术服务主要系软件开发，其与无关联第三方世纪龙信息网络有限责任公司的具体情况如下：

单位：万元

客户	业务内容	销售金额	开发内容
广东套谷科技有限公司（2019）	软件开发	78.77	为广东套谷科技有限公司 cloudvalley router OS 系统开发网络安全功能模块
广东套谷科技有限公司（2020）	软件开发	77.83	安全用户管理、扫描、主机漏洞分析、立体防护、资产管理等安网络安全功能模块
世纪龙信息网络有限责任公司	软件开发	45.75	公共 WiFi 安全审计功能模块

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，如上表所示，发行人为广东套谷科技有限公司和世纪龙信息网络有限责任公司均提供开发网络安全功能模块业务，但相较于世纪龙信息网络有限责任公司公共 WiFi 安全审计功能模块的开发，发行人为广东套谷科技有限公司提供的基于现有系统基础的安全用户管理、扫描、主机漏洞分析、立体防护、资产管理等安网络安全功能模块开发更为复杂。发行人与双方均是市场化商务谈判确定的价格，结合了各自的实际需求，具有公允性。

③安全运维服务

单位：万元

公司	业务内容	销售数量	销售金额（不含税）
广东套谷科技有限公司	分布式安全运维及应急平台	1	97.35
南京中新赛克科技有限公司	分布式安全运维及应急平台	1	66.37

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，如上表所示，发行人为广东套谷科技有限公司和南京中新赛克科技有限公司提供安全运维平台及软件；发行人与广东套谷科技有限公司的合同内容包括分布式安全运维及应急平台、终端和软件 75.22 万元和漏洞扫描软件 22.12 万元，南京中新赛克科技有限公司跟发行人采

购的内容不包括漏洞扫描软件。不考虑漏洞扫描软件的情况下，两者的价格不存在重大差异；漏洞扫描软件按市场化商务谈判确定的价格，交易价格公允。

四、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

针对上述相关事项，本所的核查过程及核查程序如下：

1. 获取发行人收入成本明细表，并访谈发行人相关业务负责人，了解报告期内，中国电信、南方电网采购各细分安全咨询业务、安全运营业务的金额及其波动情况；查阅相关法律法规及行业政策，确认中国电信、南方电网采购金额波动的原因及其合理性。

2. 通过网络安全等级保护网 (<http://www.djbh.net/>) 查询拥有等保资质的机构名称，确认中国电信、南方电网下属具备等保测评、商密评估资质子公司的情况；访谈发行人的主要业务负责人，了解中国电信、南方电网仍向发行人采购等保测评服务的原因及合理性。

3. 获取个人客户收入明细表，访谈发行人业务负责人了解发行人个人客户来源并取得发行人的书面确认，获取股东关联单位交易明细表，了解交易内容和分析交易是否具有商业实质，交易价格是否公允。

(二) 核查意见

综上所述，经核查，本所认为：

1. 发行人已列示中国电信、南方电网采购各细分安全咨询业务、安全运营业务的金额情况；2019年至2021年，中国电信基于终端客户快速增长的等保测评服务需求，持续增加向发行人的服务采购；2021年，中国电信协助云客户建设网络安全体系，根据客户需求向发行人采购等级保护咨询服务；南方电网根据自身业务规划，将向第三方测评机构采购等保测评服务为主的模式转变为向控股子公司采购等保测评服务为主，减少等保测评服务采购，并于2021年新增商密评估业务采购，因此安全咨询业务采购存在较大波动；南方电网与发行人具备合作基础，认可发行人的服务能力和技术实力，在服务需求持续增加的情况下，南方电网基于人员配置及成本效益原则，持续增加对发行人安全运维服务的采购，因此，报告期内，南方电网向发行人采购安全咨询业务存在较大波动、采购安全运营业务金额逐年大幅增长具备合理性。

2. 中国电信、南方电网不存在拥有商密评估资质的子公司，存在拥有等保测评资质的下属公司；报告期内，中国电信下属各主体独立运营，以市场化原则为标准，向发行人采购等保测评服务具备合理性；报告期内，在南方电网在下属子公司拥有等保测评资质的情况下，基于自身业务规划减少对发行人等保测评业务的采购，但由于双方具备合作基础，其认可发行人的服务能力和技术实力，随着合作广度和深度的持续推进，南方电网基于自身技术人员配置、成本效益及对安全服务旺盛需求等因素，持续增加对发行人商密评估、安全运维等服务的采购，其对发行人的服务采购具备合理性；南方电网下属子公司拥有等保测评资质对双方未来的业务开展构成重大不利影响的风险较小。

3. 报告期内，个人客户收入占比分别为 0.33%、1.43%、1.23%和 2.10%，占比较小，主要集中在安全培训业务。发行人面向政府、事业单位、通信运营商、互联网企业等重点单位人员，提供网络与信息安全管理、数据安全、云计算技术等全方位、多种类的培训课程，因此，培训业务存在个人客户的情况。2019 年、2020 年，由于发行人信息及技术服务收入总体较小，发行人与股东关联单位广东套谷科技有限公司发生的信息及技术服务收入 78.77 万元、77.83 万元，占发行人此类业务的比例为 16.65%、22.66%，占比相对较高。除上述情况外，报告期内，股东关联单位与发行人的交易金额占该项细分业务当年年度总收入占比不超过 5%，总体较小；股东关联单位自身有网络安全的需求，其在综合考虑后与发行人洽谈达成合作，具有合理的商业背景，交易价格和发行人另一提供类似服务的合同价格不存在重大差异，交易价格公允。

四、《二轮审核问询函》问题 10. 关于期间费用

申报材料显示：（1）发行人销售费用中职工薪酬金额分别为 1,286.27 万元、1,632.84 万元、1,952.13 万元和 1,058.13 万元，销售人员年平均薪酬分别为 17.62 万元、18.77 万元、18.95 万元和 9.28 万元，同行业可比公司销售人员人均薪酬平均为 61.69 万元、64.26 万元、62.50 万元。

（2）研发费用金额分别为 1,304.75 万元、1,233.63 万元、1,688.17 万元和 802.67 万元。其中，职工薪酬金额分别为 1,029.09 万元、1,013.11 万元、1,425.71 万元和 693.35 万元，研发人员年平均薪酬分别为 18.71 万元、19.12 万元、25.01 万元和 10.05 万元。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。

请发行人：

（1）结合自身的业务结构及业务类型，选取市场同类可比公司为补充，对发行人的各期间费用率及平均薪酬进行分析，说明发行人各期间费用率及平均薪酬的合理性。

（2）说明委托研发的研发模式、报告期内委托研发项目及对应的研发产品、金额情况、必要性，是否为发行人的核心技术及资产；结合委托研发项目相关协议安排，说明研发成果所有权归属、相关权属约定是否明确，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

问题回复：

一、结合自身的业务结构及业务类型，选取市场同类可比公司为补充，对发行人的各期间费用率及平均薪酬进行分析，说明发行人各期间费用率及平均薪酬的合理性

（一）发行人各期间费用率及销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬的合理性

1. 销售费用率及销售人员平均薪酬

参考中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，发行人属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I65 软件和信息技术服务业”。根据发行人自身的业务结构及业务类型，在该行业中选取盛邦安全（科创板在审）、永信至诚（688244）、君立华域（871280）和新中大（科创板在审）作为同类可比公司，对发行人销售费用率及销售人员平均薪酬进行分析。

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，并基于本所律师作为非财务专业人员的理解，报告期内，发行人销售费用率及销售人员平均薪酬与同类可比公司的比较情况如下：

单位：万元、人

公司名称	业务结构及业务类型	项目	2021年	2020年	2019年
盛邦安全 (科创板在审)	主营网络安全基础类（包含安全检测类、安全防御类和溯源管理类等）、业务场景安全类、网络空间地图类和安全服务（包含SaaS服务、专家服务等），2021年安全检测类	销售费用率	31.95%	34.20%	39.72%
		销售人员薪酬金额	3,840.03	3,052.35	2,436.33
		销售人员数量	82	68	57
		其他营销体系人员	120	110	103
		销售人员人均薪酬	46.83	44.89	42.74

公司名称	业务结构及业务类型	项目	2021年	2020年	2019年
	和安全服务类二者合计占收入比重 29.12%	销售人员（含其他营销体系人员）人均薪酬	19.01	17.15	15.23
永信至诚（688244）	主营网络安全产品和网络安全服务（包括安全防护系列服务、网络安全竞赛服务等），2021年安全服务占比 28.20%	销售费用率	19.09%	18.83%	30.59%
		销售人员薪酬金额	3,019.10	2,979.65	3,104.52
		销售人员数量	148	136	128
		销售人员人均薪酬	20.40	21.91	24.25
君立华域（871280）	主营网络安全服务（包含网络安全咨询规划、风险评估、等级保护测评、网络安全运维等）和网络安全产品，2021年安全服务占收入比重 71.43%	销售费用率	23.68%	25.96%	22.25%
		销售人员薪酬金额	911.64	832.79	658.94
		销售人员数量	26	25	24
		销售人员人均薪酬	35.06	33.31	27.46
新中大（科创板在审）	主营工程项目管理软件和服务、政务信息化软件和服务（包含运维服务）、制造与服务软件和服务，2021年政务信息化软件和服务占比 8.35%	销售费用率	22.82%	28.14%	39.36%
		销售人员薪酬金额	4,279.33	3,479.57	3,309.38
		销售人员数量	190	159	166
		销售人员人均薪酬	22.52	21.88	19.94
同类可比公司销售费用率平均值			24.39%	26.78%	32.98%
发行人销售费用率			24.23%	26.54%	25.22%
同类可比公司销售人员平均薪酬			24.25	23.56	21.72
发行人销售人员平均薪酬			18.95	18.77	17.62

注：同类可比公司未公开披露 2022 年 6 月末员工人数，无法计算 2022 年上半年平均薪酬。

（1）销售费用率

2019 年至 2021 年度，发行人销售费用率平均值为 25.33%，同类可比公司为 28.05%，发行人销售费用率总体上与同类可比公司基本一致。2019 年销售费用率低于同类可比公司主要系盛邦安全和新中大 2019 年营销力度加大，在销售收入规模相对较小的情况下，销售费用的增加进一步提高了销售费用率水平；2020 年及 2021 年发行人销售费用率与同类可比公司一致。

（2）销售人员平均薪酬

2019 年至 2021 年度，发行人销售人员平均薪酬平均值为 18.45 万元/年，同类可比公司为 23.18 万元/年，总的来看，发行人销售人员平均薪酬与同类可比公司不存在显著差异。发行人销售人员平均薪酬低于同类可比公司主要系业务结构和业务类别存在差异所致。

盛邦安全营销体系与发行人较为类似，均系销售人员中辅助人员相对较高，

故发行人销售人员平均薪酬与盛邦安全基本一致。

永信至诚和新中大销售人员平均薪酬高于发行人，主要在于：一方面，永信至诚和新中大以软件类产品收入为主，销售人员销售软件类产品激励相对较大；另一方面，发行人销售辅助人员相对较多，拉低了销售人员平均薪酬整体值，总的来看，发行人销售人员平均与永信至诚和新中大不存在显著差异。

发行人销售人员平均薪酬低于君立华域，主要在于：一方面，君立华域销售人员数量相对较少，销售人员数量平均仅为 25 人，而发行人销售辅助人员相对较大，销售辅助人员数量平均为 42 人，销售人员数量平均为 94 人，两者销售人员在数量和结构上产生的差异致使平均薪酬存在一定差异；另一方面，君立华域存在网络安全产品，以软件类平台销售为主，而发行人无网络安全产品销售，业务结构上的差异亦对销售人员平均薪酬差异产生一定影响。

2. 管理费用率及管理人员平均薪酬

参考中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，发行人属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I65 软件和信息技术服务业”。根据发行人自身的业务结构及业务类型，在该行业中选取盛邦安全（科创板在审）、永信至诚（688244）、君立华域（871280）和新中大（科创板在审）作为同类可比公司，对发行人管理费用率及管理人员平均薪酬进行分析。

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，并基于本所律师作为非财务专业人员的理解，报告期内，发行人管理费用率及管理人员平均薪酬与同类可比公司的比较情况如下：

单位：万元、人

公司名称	业务结构及业务类型	项目	2021 年	2020 年	2019 年
盛邦安全 (科创板在 审)	主营网络安全基础类（包含安全检测类、安全防御类和溯源管理类等）、业务场景安全类、网络空间地图类和安全服务（包含 SaaS 服务、专家服务等），2021 年安全检测类和安全服务类二者合计占收入比重 29.12%	管理费用率	8.12%	6.98%	7.36%
		管理人员薪酬金额	876.85	602.71	420.23
		管理人员数量	40	33	28
		管理人员人均薪酬	21.92	18.26	15.01
永信至诚 (688244)	主营网络安全产品和网络安全服务（包括安全防护系列服务、网络安全竞赛服务等），2021 年安全服务占比 28.20%	管理费用率	9.62%	7.85%	15.13%
		管理人员薪酬金额	1,710.14	1,211.90	1,424.46
		管理人员数量	57	48	49
		管理人员人均薪酬	30.00	25.25	29.07

公司名称	业务结构及业务类型	项目	2021年	2020年	2019年
君立华域 (871280)	主营网络安全服务（包含网络安全咨询规划、风险评估、等级保护测评、网络安全运维等）和网络安全产品，2021年安全服务占收入比重71.43%	管理费用率	11.83%	15.57%	15.88%
		管理人员薪酬金额	680.29	724.13	433.98
		管理人员数量	32	23	14
		管理人员人均薪酬	21.26	31.48	31.00
新中大（科 创板在审）	主营工程项目管理软件和服务、政务信息化软件和服务（包含运维服务）、制造与服务软件和服务，2021年政务信息化软件和服务占比8.35%	管理费用率	15.48%	14.74%	20.11%
		管理人员薪酬金额	1,847.44	1,422.51	1,230.26
		管理人员数量	61	59	52
		管理人员人均薪酬	30.29	24.11	23.66
可比公司管理费用率平均值			11.26%	11.29%	14.62%
发行人管理费用率			8.21%	12.12%	14.12%
可比公司管理人员平均薪酬			25.87	24.78	24.68
发行人管理人员平均薪酬			22.37	21.10	25.88

注：同类可比公司未公开披露2022年6月末员工人数，无法计算2022年上半年平均薪酬。

（1）管理费用率

2019年至2021年度，发行人管理费用率平均值为11.48%，同类可比公司为12.39%，发行人管理费用率总体上与同类可比公司基本一致。2019年至2020年发行人管理费用率总体上与同类可比公司基本一致，2021年管理费用率低于同类可比公司主要是发行人2021年在管理费用绝对金额相对较为稳定的情况下收入规模的快速增长使得管理费用率有所下降。2019年及2020年发行人管理费用率与同类可比公司基本一致。

（2）管理人员平均薪酬

2019年至2021年度，发行人管理人员平均薪酬平均值为23.12万元/年，同类可比公司为25.11万元/年，总的来看，发行人管理人员平均薪酬与同类可比公司基本一致。因各公司业务规模、业务类别及人员数量存在一定差异，同类可比公司管理人员平均薪酬在各年亦存在一定波动，管理人员平均薪酬有高有低。发行人管理人员平均薪酬平均值23.12万元/年，高于科创板在审公司盛邦安全18.40万元/年，低于永信至诚、君立华域和新中大三者管理人员平均薪酬平均值27.35万元/年，整体上不存在显著差异。

3. 研发费用率及研发人员平均薪酬

参考中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，发行人属于“I信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I65软件和信息技术服务业”。根据发行人的说明、书面确认，结合发行人自身的业务结构及业务类型，在该行业中选取天玑科技（300245）、润和软件（300339）、恒华科技（300365）和法本信息（300925）作为同类可比公司，对发行人研发费用率及研发人员平均薪酬进行分析。

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，并基于本所律师作为非财务专业人员的理解，报告期内，发行人研发费用率及研发人员平均薪酬与同类可比公司的比较情况如下：

单位：万元、人

公司名称	业务结构及业务类型	项目	2021年	2020年	2019年
天玑科技 (300245)	主营IT支持与维护服务、IT外包服务、IT专业服务、IT软件服务，2021年服务类收入占营业收入比例85.80%	研发费用率	9.10%	10.01%	9.51%
		研发人员薪酬金额	4,054.40	3,546.50	2,798.14
		研发人员数量	264	218	208
		研发人员人均薪酬	15.36	16.27	13.45
润和软件 (300339)	主营金融科技、智能物联、智慧能源三大领域的解决方案、研发项目整包和人力技术服务，2021年服务类收入占营业收入比例97.69%	研发费用率	10.23%	10.14%	10.70%
		研发人员薪酬金额	28,038.56	24,596.85	21,809.75
		研发人员数量	1,418	1,300	1,333
		研发人员人均薪酬	19.77	18.92	16.36
恒华科技 (300365)	主营基于BIM的软件服务、设计咨询服务和信息化服务，2021年服务类收入占营业收入比例76.23%	研发费用率	9.99%	10.04%	9.10%
		研发人员薪酬金额	7,963.97	8,650.10	7,710.65
		研发人员数量	481	522	533
		研发人员人均薪酬	16.56	16.57	14.47
法本信息 (300925)	主营分析与设计服务、开发与编程服务、测试与集成服务和实施与运维服务等专业的信息技术外包服务，2021年服务类收入占营业收入比例98.11%	研发费用率	6.03%	5.84%	5.19%
		研发人员薪酬金额	17,518.99	9,892.93	6,179.31
		研发人员数量	707	357	198
		研发人员人均薪酬	24.78	27.71	31.21
可比公司研发费用率平均值			8.84%	9.01%	8.63%
发行人研发费用率			8.08%	8.58%	10.69%
可比公司研发人员平均薪酬			19.12	19.87	18.87
发行人研发人员平均薪酬			25.01	19.12	18.71

注：同类可比公司未公开披露2022年6月末员工人数，无法计算2022年上半年平均薪酬。

(1) 研发费用率

2019 年至 2021 年度，发行人研发费用率平均值为 9.12%，同类可比公司为 8.82%，发行人研发费用率总体上与同类可比公司基本一致。发行人研发费用率低于同类可比公司主要系：发行人 2019 年至 2020 年在研发费用绝对金额基本稳定的情况下，2020 年收入规模相较于 2019 年扩大所致。2020 年至 2021 年发行人研发费用率与同类可比公司基本一致。

（2）研发人员平均薪酬

2019 年至 2021 年度，发行人研发人员平均薪酬平均值为 20.95 万元/年，同类可比公司为 19.29 万元/年，总的来看，发行人研发人员平均薪酬略高于同类可比公司且呈逐年上升趋势。2019 年至 2020 年发行人研发人员平均薪酬与同类可比公司基本一致，2021 年研发人员平均薪酬高于同类可比公司主要系：一方面发行人加大了研发力度，研发人员整体薪酬均有所提升，且对于重点研发项目研发人员的激励亦有所提升；另一方面同类可比公司中，法本信息 2021 年研发人员数量倍增，但其研发人员薪酬的增幅未与研发人员数量的增幅匹配，拉低了 2021 年同类可比公司的研发人员平均薪酬。根据发行人的说明及书面确认，发行人建立了具有市场竞争力的研发人员薪酬体系，为员工提供具有竞争力的薪酬福利待遇，随着发行人业务规模的扩张，发行人将持续加大对研发人员的支持力度。

综上所述，基于本所律师作为非财务专业人员的理解，发行人销售费用率总体上与同类可比公司基本一致，2019 年研发费用率略高于同类可比公司主要系：发行人在 2019 年至 2020 年研发费用基本稳定的情况下，2020 年营业收入规模相较于 2019 年扩大所致。发行人研发人员平均薪酬略高于同类可比公司且呈逐年上升趋势，2021 年研发人员平均薪酬高于同类可比公司主要系：一方面发行人加大了研发力度，研发人员整体薪酬均有所提升，且对于重点研发项目研发人员的激励亦有所提升；另一方面同类可比公司中，法本信息 2021 年研发人员数量倍增，但其研发人员薪酬的增幅未与研发人员数量的增幅匹配拉低了 2021 年同类可比公司的研发人员平均薪酬。发行人的研发费用率及研发人员平均薪酬具备合理性。

二、说明委托研发的研发模式、报告期内委托研发项目及对应的研发产品、金额情况、必要性，是否为发行人的核心技术及资产；结合委托研发项目相关协议安排，说明研发成果所有权归属、相关权属约定是否明确，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）说明委托研发的研发模式、报告期内委托研发项目及对应的研发产品、金额情况、必要性，是否为发行人的核心技术及资产

1. 委托研发的研发模式

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，发行人在面向公司主营业务需求开展自主研发的同时，委托第三方开展技术的预研与储备；委托研发项目主要为公司软件研发提供基于人工智能、机器学习等技术的关键算法与公用模块的研究与开发，从研究新技术在公司业务领域应用的角度出发，进行技术预研与储备，全面提升公司业务的技术水平。

2. 委托研发的必要性

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，发行人委托研发项目有助于其未来核心技术的持续发展，是发行人研发体系的补充及完善。一方面，发行人委托研发模式下的研发内容主要集中在网络安全与 IT 行业技术，如云服务、人工智能技术、深度学习技术的相结合，委托研发的项目内容与发行人主营业务网络安全服务具备高度相关性，同时研发成果能够为发行人未来核心技术的持续发展奠定基础；另一方面，委托研发模式是对发行人研发体系的补充及完善，合理开展委托研发项目能够有效提升发行人研发效率。首先，北京邮电大学作为国内网络安全技术领域相关的高等院校单位，具备理论研发技术及行业前沿技术开发能力，具备前沿技术研发的相关基础；其次，在将预研技术、算法等理论研发工作进行委托研发的情况下，发行人能够专注于与主营业务相关的核心技术研发，从而稳步提高公司的服务效率及服务质量。

综上所述，发行人开展委托研发具有必要性。

3. 委托研发的项目情况

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，报告期内，发行人开展委托研发的项目情况具体如下：

序号	委托时间	项目金额（万元）	研发主题	研发成果	相关业务	是否为核心技术
1	2021年	41.00	网络安全检测中深度强化学习的应用开发	研究深度强化学习算法在网络安全检测领域的应用方法，使用网络安全检测的实际标注数据，完成深度强化学习算法的优化以适应网络安全检测的需求，并实现相应的软件功能模块应用于甲方的网络安全平台。	安全运维业务的异常流量识别模块	否
2	2020	55.00	人工智能	基于多智能体深度强化学习的网络异常流	安全运维业务的	否

序号	委托时间	项目金额（万元）	研发主题	研发成果	相关业务	是否为核心技术
	年		技术在网络安全云服务中的研究与开发	量识别技术：研究了 DRL（深度强化学习）的算法在对网络攻击事件进行识别方面的应用，提出了一种多智能体协作强化学习模型 Major-Minor-RL，以提高检测效率。	异常流量识别模块	
				基于图神经网络的异常流量识别技术：在对网络基础安全数据分析的基础上，找到潜在攻击威胁，并溯源攻击定位网络中潜在的网络攻击者。	安全运维业务的异常流量识别模块	
				基于自然语言处理的网络安全文本质量管理技术：对网络安全文本文档进行自动处理的 NLP（自然语言处理）相关算法和实现，包括数据预处理、基于联合学习的 NLP 处理算法、语义匹配算法等。	安全咨询业务的交付物管理模块	
3	2019年	40.00	网络安全云服务关键技术研究	安全信息与事件管理系统优化技术：研究基于云的网络安全服务体系架构，研究了 SIEM（安全信息与事件管理系统）的优化架构。基于 OSSIM 软件研究了基于多源安全日志的关联分析的方法，并对关联引擎采用的关联分析算法进行了比较分析，确定了优化方法。	安全运维业务的安全信息与事件管理模块	否
				网络入侵检测系统模式串优化分组技术：在安全探针端，确定了探针的软硬件架构，研究了在低成本探针上部署 NIDS（网络入侵检测系统）功能的性能优化技术以支持 100Mbps 的网络流量的实时检测能力，研究了混合模式匹配引擎情况下的 NIDS 规则最优划分方法，提出了一种 MAP-Elites 算法的改进算法。	安全运维业务的网络入侵检测模块	
				基于人工智能的安全资讯实体识别技术：作为云端数据挖掘的一个应用，该项目对安全资讯子系统关键算法进行了优化，提出了一种基于多特征输入的神经网络及规则化匹配的网络安全实体识别算法。	安全咨询业务的安全资讯分析模块以及交付物管理模块	
4	2018年	27.00	网络安全信息采集系统研究与开发	网络安全信息分布式采集技术：综合运用网络信息采集技术，采集网络中网络安全相关信息的原始数据；利用机器学习相关算法，设计并实现了针对网络安全的文本二分类算法模型，从海量网页文本中筛选出属于网络安全领域的部分	网络咨询及网络运维业务的安全信息采集与分析模块	否
				安全领域信息主题发现与跟踪技术：研究针对安全领域的 TDT（主题发现与跟踪）的算法，在层次聚类的基础上，提出并实现了新的话题检测的方法，结合了向量加权计算和两步聚类方法实现了高效话题检测算法，在传统话题跟踪的基础上，提出并实现了新的话题跟踪算法，结合了话题		

序号	委托时间	项目金额（万元）	研发主题	研发成果	相关业务	是否为核心技术
				向量模型动态更新和调和平均相似计算的方法，实验证明了该算法提高了话题跟踪的正确率，降低了误测值。		

注：根据发行人提供的资料、说明及书面确认，上表序号4，发行人于2018年10月与北京邮电大学签订《技术开发（委托）合同》，项目实际执行期间为2019年。

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，报告期内，发行人开展委托研发项目所形成的技术成果均不属于发行人的核心技术或资产。

（二）结合委托研发项目相关协议安排，说明研发成果所有权归属、相关权属约定是否明确，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据发行人提供的资料、说明及书面确认并经本所律师核查，报告期内，宽广智通与北京邮电大学签订了《技术开发（委托）合同》，协议均约定，因履行合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权权利归属，由宽广智通所有；相关权属约定清晰。报告期内，发行人及其子公司就委托研发事项与北京邮电大学不存在纠纷或潜在纠纷。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述相关事项，本所的核查过程及核查程序如下：

1. 获取公司报告期各期销售费用、管理费用、研发费用明细表；根据公司业务结构及业务类型，通过公开资料查询，选取同类可比公司；获取同类可比公司期间费用率数据资料，并与发行人进行对比分析；获取同类可比公司销售人员、管理人员、研发人员数量及薪酬情况，计算同类可比公司平均薪酬，并与发行人进行对比分析；访谈公司管理层，进一步了解发行人销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬的合理性。

2. 获取报告期内发行人与委托方签订的委托研发协议等相关资料，了解委托研发项目的具体内容、金额和研发成果所有权归属情况；访谈发行人研发负责人，了解发行人委托研发模式及研发成果，确认相关成果是否属于发行人的核心技术及资产；

3. 取得了发行人关于核心技术情况的说明；查阅了《专利法》《专利法实施细则》等相关法律、法规；登录国家知识产权局官方网站对发行人已获受理及

获批专利的相关情况进行了查询；查阅了报告期内发行人签订的相关委托研发协议；就上述委托研发协议及项下的委托研发事项，是否存在纠纷或潜在纠纷，取得发行人的书面确认。

（二）核查意见

综上所述，经核查，本所认为：

1. 发行人销售费用率总体上与同类可比公司基本一致，销售人员平均薪酬与同类可比公司不存在显著差异。发行人管理费用率、管理人员平均薪酬总体上与同类可比公司基本一致。发行人研发费用率总体上与同类可比公司基本一致，2019 年研发费用率略高于同类可比公司主要系：发行人在 2019 年至 2020 年研发费用基本稳定的情况下，2020 年营收规模相较于 2019 年扩大所致。发行人研发人员平均薪酬略高于同类可比公司且呈逐年上升趋势，2021 年研发人员平均薪酬高于同类可比公司主要系：一方面发行人加大了研发力度，研发人员整体薪酬均有所提升，且对于重点研发项目研发人员的激励亦有所提升；另一方面同类可比公司中，法本信息 2021 年研发人员数量倍增，但其研发人员薪酬的增幅未与研发人员数量的增幅匹配拉低了 2021 年同类可比公司的研发人员平均薪酬。发行人研发费用率及研发人员平均薪酬具备合理性。

2. 发行人在面向公司主营业务需求开展自主研发的同时，存在委托第三方开展技术的预研与储备的情况；已列示报告期内委托研发项目情况，发行人委托研发项目金额相对较小且对应的研发产品不涉及发行人的核心技术或资产，但有助于其未来技术的持续发展，是发行人研发体系的补充及完善，委托研发模式具有必要性；报告期内，发行人开展委托研发项目所形成的成果及相关知识产权均归宽广智通享有，权属清晰，发行人就委托研发项目及相关成果与受托方不存在纠纷。

五、《二轮审核问询函》问题 11. 关于应收账款

申报材料显示：（1）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%。

（2）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%。

（3）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%。

请发行人：

（1）说明不同用户类别账龄 1 年以上应收账款的分布情况，逾期应收账款的划分标准，列示报告期各期末逾期应收账款的金额及占比、账龄分布、逾期应收账款期后回款及坏账计提情况。

（2）说明如何充分识别 1 年以上应收账款的信用风险并计提信用减值损失，期后回收情况、与前期预期的差异性，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；模拟测算若按照同行业可比公司坏账计提比例计提坏账准备，对发行人报告期内主要财务数据的影响。

（3）说明截至目前发行人 2021 年末应收账款的回款情况、前五大客户的余额及占比、未回款原因及预计回款时间，是否存在回款能力变弱的趋势；报告期各期末 3 年以上应收账款的回款情况，发行人坏账计提的充分性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

问题回复：

一、说明不同用户类别账龄 1 年以上应收账款的分布情况，逾期应收账款的划分标准，列示报告期各期末逾期应收账款的金额及占比、账龄分布、逾期应收账款期后回款及坏账计提情况

（一）不同用户类别账龄 1 年以上应收账款的分布情况

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，报告期内，不同用户类别账龄 1 年以上应收账款的分布情况如下：

单位：万元

用户类别	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
政府与事业单位	218.25	29.48%	365.78	35.04%	313.82	34.78%	114.15	21.62%
国有企业	145.10	19.60%	210.52	20.17%	201.09	22.29%	111.93	21.20%
民营企业及其他	376.90	50.92%	467.51	44.79%	387.40	42.93%	301.92	57.18%
合计	740.25	100.00%	1,043.81	100.00%	902.32	100.00%	528.00	100.00%

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，报告期各期末，公司来自政府与事业单位和国有企业的账龄 1 年以上应收账款占总的账龄 1 年以上应收账款的

比例分别为 42.82%、57.07%、55.21%和 49.08%；来自民营企业及其他的账龄 1 年以上应收账款占总的账龄 1 年以上应收账款的比例分别为 57.18%、42.93%、44.79%和 50.92%。

（二）逾期应收账款的划分标准，以及报告期各期末逾期应收账款的金额及占比、账龄分布、逾期应收账款期后回款及坏账计提情况

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，公司实际经营过程中一般给予客户 6 个月左右的信用期，若客户在达到合同约定付款条件后，在信用期内未能支付款项，则视为应收账款逾期。

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，报告期各期末逾期应收账款的金额及占比、账龄分布、逾期应收账款期后回款及坏账计提情况如下：

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	
	金额	占应收账款余额的比例	金额	占应收账款余额的比例	金额	占应收账款余额的比例	金额	占应收账款余额的比例
应收账款余额①	5,603.24	100.00%	7,665.32	100.00%	4,431.25	100.00%	2,727.95	100.00%
逾期金额②	3,186.88	56.88%	1,744.52	22.76%	1,131.54	25.54%	833.24	30.54%
其中：账龄 1 年以内逾期金额	2,446.63	43.66%	700.71	9.14%	229.22	5.17%	305.25	11.19%
账龄 1-2 年的逾期金额	392.55	7.01%	576.23	7.52%	549.60	12.40%	389.05	14.26%
账龄 2-3 年的逾期金额	136.07	2.43%	281.04	3.67%	220.69	4.98%	106.93	3.92%
账龄 3-4 年的逾期金额	110.79	1.98%	85.71	1.12%	102.19	2.31%	10.89	0.40%
账龄 4-5 年的逾期金额	5.85	0.10%	90.85	1.19%	8.72	0.20%	2.80	0.10%
账龄 5 年以上逾期金额	94.99	1.70%	9.99	0.13%	21.13	0.48%	18.33	0.67%
逾期回款③	737.15		755.13		757.97		556.05	
逾期回款比例（③/②）	23.13%		43.29%		66.99%		66.73%	
逾期应收账款坏账计提金额④	357.54		319.49		254.32		112.26	
逾期应收账款坏账计提比例（④/②）	11.22%		18.31%		22.48%		13.47%	

注：期后回款统计截止至 2022 年 10 月 31 日。

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，并基于本所律师作为非财务专业人员的理解，报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 833.24 万元、1,131.54

万元、1,744.52 万元和 3,186.88 万元，占应收账款余额的比例分别为 30.54%、25.54%、22.76%和 56.88%，逾期应收账款中以账龄 1 年以内及账龄 1-2 年的逾期应收账款为主，部分客户存在逾期付款的情形，主要系其内部审批流程较长导致付款不及时。截至 2022 年 10 月 31 日，逾期应收账款期后回款金额分别为 556.05 万元、757.97 万元、755.13 万元和 737.15 万元，期后回款比例分别为 66.73%、66.99%、43.29%和 23.13%，对于逾期应收账款坏账计提占逾期应收账款金额的比例为 13.47%、22.48%、18.31%和 11.22%，坏账准备计提较充分。

二、说明如何充分识别 1 年以上应收账款的信用风险并计提信用减值损失，期后回收情况、与前期预期的差异性，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；模拟测算若按照同行业可比公司坏账计提比例计提坏账准备，对发行人报告期内主要财务数据的影响

（一）说明如何充分识别 1 年以上应收账款的信用风险并计提信用减值损失，期后回收情况、与前期预期的差异性，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. 识别 1 年以上应收账款的信用风险并计提信用减值损失，期后回收情况、与前期预期的差异性

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，对于 1 年以上应收账款，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：

报告期各期末，公司单项评估并单独进行减值测试的 1 年以上应收账款情况如下：

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，1 年以上应收账款金额及其期后回款及坏账计提情况如下：

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
1年以上应收账款余额①	740.25	1,043.81	902.32	528.00
1年以上应收账款期后回款金额②	160.41	463.97	547.64	351.68
期后回款比例（②/①）	21.67%	44.45%	60.69%	66.61%
1年以上应收账款坏账计提金额③	235.14	284.46	242.86	97.00
1年以上应收账款坏账计提比例（③/①）	31.76%	27.25%	26.92%	18.37%

注：期后回款统计截止至2022年10月31日。

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，并基于本所律师作为非财务专业人员的理解，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，期后回款比例分别为66.61%、60.69%、44.45%和21.67%，大部分主要客户的应收账款回款符合预期，坏账计提比例为18.37%、26.92%、27.25%和31.76%，坏账计提准备较充分。

2. 1年以上应收账款主要客户的经营情况、偿债能力及坏账计提情况

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，2022年6月30日，发行人1年以上主要应收账款情况列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	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
1	新疆金贵交易科技有限公司	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长且由于新疆疫情原因长期区域管控，无法正常回款	-
2	广东源广信息技术有限公司	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	-
3	中国农业银行股份有限公司	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

序号	客户名称	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
4	阳江市硕德科技有限公司	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	-
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	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	20.65
合计		352.96	47.68%	132.89	37.65%	/	/

（1）根据发行人提供的资料、说明及书面确认并经本所律师公开查询，新疆金贵交易科技有限公司经营正常，具备偿债能力；2021 年末应收账款余额为 200 万元，截至 2022 年 10 月 31 日已回款 50 万元，其回款情况符合公司预期。

（2）根据发行人提供的资料、说明及书面确认，发行人多次向广东源广信息技术有限公司催收货款未果，预计无法收回应收账款，已全额计提坏账准备。

（3）根据发行人提供的资料、说明及书面确认，中国农业银行股份有限公司具备相应的偿债能力，截至 2022 年 10 月 31 日已回款 52.80 万元，其回款情况符合公司预期。

（4）根据发行人提供的资料、说明及书面确认并经本所律师公开查询，阳江市硕德科技有限公司经营正常，具备偿债能力；截至 2022 年 10 月 31 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公安局，综合考虑不存在款项不可回收的风险。

（5）根据发行人提供的资料、说明及书面确认，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具备相应的偿债能力，截至 2022 年 10 月 31 日已全部回款，回款情况符合公司预期。

（二）模拟测算若按照同行业可比公司坏账计提比例计提坏账准备，对发行人报告期内主要财务数据的影响

1. 公司应收账款按组合计提坏账比例与同行业可比上市公司对比如下：

账龄	奇安信	安恒信息	绿盟科技	行业平均	发行人
1年以内	5.00%	5.00%	7.52%	5.84%	5.00%
1-2年	15.00%	10.00%	21.65%	15.55%	10.00%
2-3年	30.00%	30.00%	48.59%	36.20%	30.00%
3-4年	50.00%	100.00%	68.41%	72.80%	50.00%
4-5年	80.00%	100.00%	83.92%	87.97%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司的应收账款坏账计提比例与同行业可比上市公司不存在较大差异。

2. 按照同行业可比公司坏账计提比例模拟测算后的结果对发行人报告期内主要财务数据的影响相对较小

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，若发行人应收账款按组合计提坏账比例以行业平均比例为标准，模拟测算的应收账款坏账计提金额与目前情况的差异情况如下：

单位：万元

项目	2022年 1-6月	2021年 年度	2020年 年度	2019年 年度
按同行业可比公司坏账计提比例计提的 按组合计提应收账款坏账金额	490.09	655.56	412.74	256.40
公司目前按组合计提应收账款坏账金额	393.29	530.53	334.31	206.99
应收账款账面价值变化（减少以“-” 号填列）	-96.80	-125.03	-78.44	-49.40
信用减值损失变化（减少以“-”号填 列）	-28.23	46.59	29.04	49.40
利润总额变化（减少以“-”号填列）	28.23	-46.59	-29.04	-49.40
净利润变化（减少以“-”号填列）	24.00	-39.60	-24.68	-41.99

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，由于公司应收账款坏账计提比例与同行业可比上市公司不存在较大差异，经测算，报告期各期若按照同行业可比公司坏账计提比例计提坏账准备，信用减值损失变化分别为 49.40 万元、29.04 万元、46.59 万元和 -28.23 万元，影响到的利润总额分别为 -49.40 万元、-29.04 万元、-46.59 万元和 28.23 万元，影响到的净利润分别为 -41.99 万元、-24.68 万元、-39.60 万元和 24.00 万元，对净利润的影响相对较小。

三、说明截至目前发行人 2021 年末应收账款的回款情况、前五大客户的余额及占比、未回款原因及预计回款时间，是否存在回款能力变弱的趋势；报告期各期末 3 年以上应收账款的回款情况，发行人坏账计提的充分性

（一）说明截至目前发行人 2021 年末应收账款的回款情况、前五大客户的余额及占比、未回款原因及预计回款时间，是否存在回款能力变弱的趋势

1. 根据发行人提供的资料、说明及书面确认，截至 2022 年 10 月末，发行人 2021 年末应收账款的回款情况

单位：万元

2021.12.31 余额①	截至 2022 年 10 月 31 回款金额②	期后回款比例②/①
7,665.32	5,215.59	68.04%

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，公司的应收账款回款情况相对良好，截至 2022 年 10 月 31 日，2021 年末应收账款期后回款比例为 68.04%，剩余款项正在有序回款中。

2. 根据发行人提供的资料、说明及书面确认，截至 2022 年 10 月末，发行人 2021 年末前五大客户的余额及占比、未回款原因及预计回款时间

单位：万元

公司名称	2021.12.31 余额	占应收账款期末余额合计数的比例%	截止 2022 年 10 月 31 日回款金额	未回款原因	预计回款时间
中国电信集团有限公司	1,703.41	22.22	371.40	因中国电信集团有限公司广州分公司业务架构调整，对账流程有所变化导致尚未结算	2022 年 12 月
中国南方电网有限责任公司	738.31	9.63	720.84	剩余款项尚在结算中	2023 年
华为软件技术有限公司	299.96	3.91	250.88	剩余款项尚在结算中	预计 2022 年 12 月末
新疆金贵交易科技有限公司	200.00	2.61	50.00	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且由于新疆疫情原因长期区域管控，无法正常回款	区域解封后三个月内收款
广东套谷科技有限公司	110.00	1.44	110.00	已回款	已回款
合计	3,051.69	39.81	1,503.11	/	/

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，2021 年末发行人前五名客户余额期后尚未回款的客户主要为国有企业和国内大型知名企业，经营及资信情况良好，期后有序回款，尚未回款正在陆续对账结算中。

3. 是否存在回款能力变弱的趋势

(1) 应收款项陆续回款，期后回款情况良好

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，随着公司业务规模的快速扩张，收入增加，应收账款余额也快速增长，总体上随着营业收入的增长而增长，因此，2021 年末应收账款余额 7,665.32 万元高于 2020 年末的 4,431.25 万元和 2019 年末的 2,727.95 万元，但截至 2022 年 10 月末，2021 年末应收账款余额期后回款金额为 5,215.59 万元，比例达到 68.04%，绝对值金额已超过 2020 年末和 2019 年末的应收账款余额，回款情况良好。

(2) 发行人客户优质，经营状况良好和拥有履约能力

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，发行人的主要客户为政府机关、事业单位、国有企业和知名企业，此类客户具有一定的行业地位，其经营状况良好。其回款财政资金预算、付款审批流程、项目结算审计等影响，付款周期一般较长，但其拥有较强的履约能力和回款能力。

(二) 报告期各期末 3 年以上应收账款的回款情况，发行人坏账计提的充分性

1. 报告期各期末 3 年以上应收账款的回款情况

单位：万元

账龄	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款期末余额①	211.63	186.55	132.03	32.01
期后回款金额②	14.83	30.94	11.86	3.16
回款比例②/①	7.01%	16.59%	8.98%	9.87%

注：期后回款统计截止至 2022 年 10 月 31 日。

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，报告期各期末，账龄 3 年以上应收账款余额分别为 32.01 万元、132.03 万元、186.55 万元和 211.63 万元，期后回款比例分别为 9.87%、8.98%、16.59%和 7.01%，款项正在有序催收。

2. 发行人坏账计提的充分性

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，并基于本所律师作为非财务专业人员的理解，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。

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，报告期内，发行人账龄 3 年以上的应收账款余额计提坏账准备情况如下：

单位：万元

账龄	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款期末余额①	211.63	186.55	132.03	32.01
坏账准备余额②	155.06	142.52	121.70	26.01
计提比例②/①	73.27%	76.40%	92.17%	81.26%
同行业平均计提比例	82.90%	83.71%	87.29%	88.50%

根据发行人提供的资料、说明及书面确认，并基于本所律师作为非财务专业人员的理解，发行人账龄 3 年以上的应收账款余额的坏账准备计提比例与同行业平均计提比例不存在重大差异，相关坏账准备计提充分。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述相关事项，本所的核查过程及核查程序如下：

1. 获取应收账款明细表，了解不同用户类别账龄 1 年以上应收账款的分布情况；了解公司的信用政策并获取应收账款逾期明细表与期后回款明细表，了解逾期应收账款账龄情况、期后回款情况及坏账计提情况。

2. 取得发行人 1 年以上应收账款明细表；了解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，了解是否存在需要单项计提坏账准备的情形；了解 1 年以上应收账款未收回的原因、期后回款金额；了解 1 年以上应收账款主要客户经营情况、偿债能力是否存在异常以及逾期期后回款情况等；了解公司应收账款减值测试的过程和依据、坏账计提政策；了解同行业可比上市公司的坏账准备计提比例，了解模拟测算若按照同行业可比公司坏账计提比例计提坏账准备。

3. 获取期后回款表和 2021 年末前五大应收账款明细表；获取报告期内应收账款账龄表，了解账龄在 3 年以上的应收账款，了解 3 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；了解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；了解公司应收账款减值测试的过程和依据、坏账计提政策，了解公司减值测试过程；了解同行业可比上市公司的 3 年以上应收账款坏账准备计提比例。

（二）核查意见

综上所述，经核查，本所认为：

1. 报告期各期末，公司来自政府与事业单位和国有企业的账龄 1 年以上应收账款占总的账龄 1 年以上应收账款的比例分别为 42.82%、57.07%、55.21%和 49.08%；来自民营企业及其他的账龄 1 年以上应收账款占总的账龄 1 年以上应收账款的比例分别为 57.18%、42.93%、44.79%和 50.92%；发行人一般给予客户 6 个月左右的信用期，若客户在达到合同约定付款条件后，在信用期内未能支付款项，则视为应收账款逾期；发行人逾期应收账款中以账龄 1 年以内及账龄 1-2 年的逾期应收账款为主，逾期应收账款的坏账准备计提较充分。

2. 对于 1 年以上应收账款，发行人既按照因信用风险显著不同单项计提坏账准备，又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，按照以账龄特征为基础的预期信用损失组合计提坏账准备，充分识别 1 年以上应收账款的信用风险并计提信用减值损失；报告期各期末发行人账龄 1 年以上应收账款期后回款情况良好，坏账准备计提较充分；1 年以上应收账款主要客户基本经营正常、具备偿债能力，对于预计无法收回的应收账款计提了坏账准备，总体坏账准备计提较充分；发行人的应收账款坏账计提比例与同行业可比上市公司不存在较大差异，经测算，若按照同行业可比公司坏账计提比例计提坏账准备，对发行人报告期内主要财务数据的影响金额较小。

3. 截至 2022 年 10 月 31 日，发行 2021 年末应收账款的回款比例为 68.04%，回款情况良好；2021 年末发行人前五名客户余额期后尚未回款的客户主要为国有企业和国内大型知名企业，经营及资信情况良好，期后有序回款，部分尚未回款的主要原因是客户内部业务架构有所调整影响付款流程和疫情影响暂时无法执行付款流程，发行人不存在回款能力变弱的趋势；各报告期期末，账龄 3 年以上应收账款余额分别为 32.01 万元、132.03 万元、186.55 万元和 211.63 万元，期后回款比例分别为 9.87%、8.98%、16.59%和 7.01%，款项正在有序催收，发行人已计提较充分的坏账准备。

第二部分 关于《审核问询函》回复的更新

一、《审核问询函》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。

问题回复：

一、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）更新说明

关于本题的回复主要系更新本题第（2）小问“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”中关于报告期内发行人安全运营业务各期收入金额前五大项目的相关内容。本题其他的核查内容与程序及核查结论，未发生变化，本次更新不再重述。

（二）核查程序

针对上述更新事项，本所律师履行了如下核查程序：

1.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并取得发行人的书面确认。

（三）更新的核查内容

根据发行人提供的资料及书面确认，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：根据发行人的书面确认，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。

注2：根据发行人的书面确认，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。

注3：根据发行人的书面确认，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：根据发行人的书面确认，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：根据发行人的书面确认，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。

二、《审核问询函》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）更新说明

关于本题的回复主要系更新本题第（1）小问“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”中关于同行业可比上市公司与发行人在业务结构及服务内容存在较大差异说明的相关内容。本题其他的核查内容与程序及核查结论，未发生变化，本次更新不再重述。

（二）核查程序

针对上述更新事项，本所律师履行了如下核查程序：

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，并取得发行人的书面确认。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。

（三）更新的核查内容

1. 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

根据发行人的说明、书面确认，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力成本）	19.80%	20.05%	17.85%

注：上述同行业可比上市公司未披露截至 2022 年 6 月 30 日的销售人员薪酬占比情况。

注：根据发行人的书面确认，同行业可比上市公司主要是以安全产品研发、生产、销售为主，其安全服务收入占主营业务收入均较低，且其具体服务内容均不包含等保测评、商密评估。因此，同行业可比上市公司与发行人在业务结构及服务内容存在较大差异。

二、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）更新说明

关于本题的回复主要系更新本题第（3）小问“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”中关于发行人等保测评自主销售与合作服务商模式对比情况的相关内容。本题其他的核查内容与程序及核查结论，未发生变化，本次更新不再重述。

（二）核查程序

针对上述更新事项，本所律师履行了如下核查程序：

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，并取得发行人的书面确认；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。

（三）更新的核查内容

1.不同销售模式下的毛利率对比情况

根据发行人的说明、书面确认，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

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
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）。

根据发行人提供的资料及书面确认，并基于本所律师作为非财务专业人员的理解，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。

本补充法律意见书正本一式三份。

特此致书。

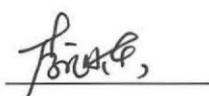
（此页以下无正文）

（本页无正文，为《北京市嘉源律师事务所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之补充法律意见书（二）》之签署页）



负责人：颜羽 

经办律师：韦佩 

李旭东 

2023年1月9日