

证券简称：法本信息

证券代码：300925

# Farben

关于深圳市法本信息技术股份有限公司  
申请向不特定对象发行可转换公司债券的  
审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



**平安证券**  
PING AN SECURITIES

平安证券股份有限公司

（住所：深圳市福田区福田街道益田路 5023 号平安金融中心 B 座第 22-25 层）

二〇二二年五月

# 关于深圳市法本信息技术股份有限公司 申请向不特定对象发行可转换公司债券的 审核问询函之回复

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 4 月 18 日出具的《关于深圳市法本信息技术股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2022〕020077 号）（以下简称“《审核问询函》”）收悉，深圳市法本信息技术股份有限公司（以下简称“公司”、“法本信息”或“发行人”）组织平安证券股份有限公司（以下简称“平安证券”或“保荐人”）等中介机构对有关问题进行了认真讨论，对贵所提到的问题进行了逐项落实，同时按照《审核问询函》的要求对《深圳市法本信息技术股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》（以下简称“募集说明书”）进行了修订和补充，现就相关问题回复如下，请予审核。

特别说明：

- 1、如无特别说明，本回复中所涉及的简称或释义与募集说明书中相同。
- 2、本审核问询函回复中若出现合计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。
- 3、本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函所列问题的回复、中介机构核查意见	宋体
对募集说明书的修订、补充	楷体（加粗）

# 目 录

问题一.....	3
问题二.....	30
问题三.....	42
问题四.....	122
其他问题.....	131

## 问题一

报告期内，公司软件技术外包业务毛利率分别为 28.95%、29.42%、28.44% 和 26.13%，呈下降趋势；经营活动产生的现金流量净额分别为 1,276.35 万元、4,062.49 万元、6,669.12 万元和-23,058.54 万元。报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 24,604.91 万元、39,365.55 万元、55,739.98 万元和 98,451.13 万元，占营业收入的比例分别为 31.45%、30.13%、28.62%和 44.68%。截至 2021 年 9 月，公司对恒大集团及关联企业的应收账款和应收票据余额合计为 3,834.42 万元，其中逾期金额 2,965.94 万元。

请发行人补充说明：（1）结合行业发展情况、相关业务定价模式、人员平均薪酬水平、同行业可比公司情况等，说明公司软件技术外包业务毛利率下降的原因、毛利率下滑是否具有持续性及对持续盈利能力的影响；（2）结合行业发展情况、公司收入确认政策、信用政策、同行业可比公司情况等，说明最近一期公司经营活动现金流量净额为负值的原因，公司经营环境是否发生不利变化，是否影响公司持续经营能力，公司是否具备合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，是否有足够的现金流支付公司债券的本息；（3）报告期各期末应收账款逾期情况及回款情况，并结合主要客户类型、经营情况、信用政策、回款及账龄情况、同行业可比公司情况等，说明公司应收账款坏账准备计提是否充分；（4）结合恒大集团及其关联企业经营的最新进展情况，应收款项的账龄，发行人相关应收款项的回款情况，说明是否需对恒大集团及关联企业的应收款项按单项计提坏账准备，相关坏账准备计提的充分性以及发行人拟采取的应对措施。

请发行人补充披露上述事项相关风险，并对（4）进行重大风险提示。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

一、结合行业发展情况、相关业务定价模式、人员平均薪酬水平、同行业可比公司情况等，说明公司软件技术外包业务毛利率下降的原因、毛利率下滑是否具有持续性及对持续盈利能力的影响

#### （一）行业发展情况

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2012年修订)以及《国民经济行业分类》(2017年版),公司所处行业为“I信息传输、软件和信息技术服务业-I65软件和信息技术服务业”。

根据国家工业和信息化部发布的《2021年软件和信息技术服务业统计公报》显示,2021年全国软件和信息技术服务业运行态势良好,规模以上企业超4万家,累计完成软件业务收入94,994亿元,同比增长17.7%,两年复合增长率为15.5%。软件业务收入保持较快增长。2021年,软件业利润总额11,875亿元,同比增长7.6%,两年复合增长率为7.7%;主营业务利润率提高至9.2%,盈利能力稳步提升。

## (二) 公司业务的定价模式

公司获取客户的方式主要是招投标、商务谈判,对于服务价格的形成与调整公司制定了严格的内控流程,如“项目立项与投标流程”、“销售框架合同评审流程”等。

### 1、以工作量交付的软件技术服务单价形成与调整机制

#### (1) 首次报价

公司在新客户引入的招投标、商务谈判报价方式主要为成本加成为基础,结合客户行业特性、市场竞争因素及公司竞争策略综合考虑定价。

基础报价=直接成本/(1-目标毛利率)

其中,直接成本主要为技术实施开发人员的工资、奖金、社保公积金、福利费等费用,成本加成比例主要考虑公司销售费用、管理费用、资金成本等因素后加成一定的利润空间。利润空间结合客户行业特性、市场竞争因素及公司竞争策略等因素考虑。

#### (2) 价格调整

受到市场行情、客户需求变化、客户对供应商的服务评价变化及公司市场竞争策略等综合因素的影响,公司和客户会对价格进行协商调整。

### 2、以成果交付的软件技术服务单价形成与调整机制

公司以成果交付的软件技术服务的报价机制:以直接成本加成为基础,结合客户预算、市场竞争因素及公司竞争策略等综合因素进行报价。其中,直接成本

主要为技术实施开发人员的工资、奖金、社保公积金、福利费等费用，成本加成比例主要考虑公司销售费用、管理费用、资金成本等因素后加成一定的利润空间。利润空间的考虑的主要因素有：客户预算、市场竞争因素及公司竞争策略等。

基础报价=直接成本/（1-目标毛利率）

当项目发生需求变更时，公司将与客户协商调整价格，根据变更后的需求重新评估工作量。

### （三）公司技术实施开发人员平均薪酬水平

2019年度、2020年度、2021年度、2022年1-3月，技术实施开发人员的人均薪酬分别为15.06万元/年、15.58万元/年、16.42万元/年和16.55万元/年(2022年1-3月财务报表未经审计，下同)，技术实施开发人员薪酬包括工资及奖金，其中工资为基本工资、绩效工资、岗位津贴等。

报告期内，技术实施开发人员薪酬政策未发生变动。其中技术实施开发人员基本工资根据员工职级及入职时间等因素调整，奖金根据技术实施开发人员日常职责情况、工作目标完成情况、绩效考核综合结果予以核定发放。

报告期内，技术实施开发人员的平均薪酬呈逐年上升趋势，主要系公司新招聘人员成本上涨，以及公司考虑在客户处的竞争程度，对部分人员进行调薪，维持人员一定的稳定性所致。

### （四）公司的毛利率与同行业可比公司的毛利率对比情况

报告期内，公司的毛利率与同行业可比公司的毛利率对比情况如下：

公司名称	选取服务分类	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
中软国际	全部		26.66%	29.21%	29.76%
东软集团	全部	35.10%	26.16%	26.21%	26.19%
博彦科技	全部	21.07%	26.16%	24.48%	21.97%
软通动力	全部	19.50%	24.67%	27.22%	26.88%
润和软件	金融科技业务或服务		26.81%	27.37%	26.01%
诚迈科技	全部	18.89%	22.33%	23.48%	26.28%
赛意信息	泛ERP+软件维护服务		35.64%	34.84%	29.24%
可比公司平均值		23.64%	26.92%	27.44%	26.62%

法本信息	24.56%	26.26%	28.42%	29.33%
------	--------	--------	--------	--------

如上表所示,公司的毛利率与同行业可比公司的毛利率平均水平不存在重大差异,其中公司2019年毛利率较同行业可比公司的毛利率平均水平高出2.71%,主要系2019年对主要客户阿里巴巴公司提高了服务价格,同时公司对平安保险集团的岗位级别结构进行调整,加强成本控制。2021年和2022年1-3月公司毛利率波动趋势和同行业可比公司毛利率波动趋势一致,均呈小幅下降趋势。

#### (五) 软件技术外包业务毛利率下降的原因

报告期各期,公司不同业务类型主营业务收入占比及各项毛利率情况如下:

项目		2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度	
		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	毛利率
以工作量交付的软件技术服务	开发与编程服务	51.78%	24.46%	53.09%	25.90%	56.84%	28.63%	58.87%	29.12%
	测试与集成服务	21.55%	24.38%	19.68%	25.25%	18.04%	28.05%	22.41%	29.70%
	实施与运维服务	18.96%	24.45%	18.04%	27.89%	14.97%	28.85%	11.28%	30.08%
	分析与设计服务	6.94%	24.85%	7.49%	25.13%	8.14%	27.28%	6.76%	30.00%
	平均毛利率		24.47%		26.07%		28.44%		29.42%
其他		0.78%	36.57%	1.70%	37.22%	2.02%	27.33%	0.69%	15.84%
主营业务毛利率			24.56%		26.26%		28.42%		29.33%

如上表所示,报告期各期公司以工作量交付的软件技术服务的四大类业务毛利率均呈小幅下降趋势,主要系公司为了把握市场机会,同时持续提升市场影响力,在快速满足客户订单需求情况下,公司对部分技术实施开发人员的客户报价调整幅度低于薪资调整幅度导致,其中2019年毛利率较高,主要系2019年对主要客户阿里巴巴公司提高了服务价格,同时公司对平安保险集团的技术实施开发人员岗位级别结构进行调整优化,加强成本控制;2020年毛利率较2019年毛利率小幅下滑,主要系2020年度存在社保减免影响,降低了技术实施开发人员的成本,2020年度考虑社保减免影响,毛利率约为26.69%;2022年1-3月毛利率下滑主要系受春节假期服务天数减少的影响。报告期各期其他业务系以成果交付的软件技术服务,因收入占比较低,毛利率存在一定的波动性。

#### (六) 毛利率下滑是否具有持续性及对持续盈利能力的影响

## 1、目标毛利率的定价策略使得公司毛利率可以稳定在一定水平

公司目标毛利率综合考虑利润区间、经营战略、市场竞争情况因素后确定。通过年度预算会议及各级别管理层会议等形式，公司目标毛利率会被分解至各业务单元及客户，公司按照“服务报价=直接成本/(1-目标毛利率)”进行报价。公司的毛利率除受行业市场宏观环境影响外，主要受前端的报价及后端成本控制的影响，其中后端成本主要为技术实施开发人员的薪资等。鉴于软件技术从业人员较多，公司在获取人才资源时有一定主动性，公司可以通过后端成本管理保持较为稳定的盈利水平。

## 2、不同客户的策略不同使得公司的毛利率具有一定的波动性

(1) 战略新型客户策略：该策略一般适用于公司战略级客户的进入初期阶段，公司以快速进入客户“卡位”为目标，以“存活”为底线，在此情况下公司往往以牺牲暂时性目标毛利率为重要手段快速建立并稳住客户合作关系；

(2) 市场扩张型策略：该策略一般适用于客户需求放大，而公司在该客户的市场份额尚小，公司通过降低目标毛利率以迅速占领市场份额；

(3) 盈利导向型策略：该策略一般适用于：①合作稳定的客户，这些客户是支撑公司盈利和现金流的主力军；②中小客户或新领域、新技术客户，公司会提高此类客户目标毛利率门槛。该策略包括目标毛利率提升和维持两种情况。

公司在实际业务开展过程中，每年根据客户预算、客户业务战略和客户需求规模等因素选择相应的目标毛利率策略。对于同一客户在不同年份，公司视客户情况、市场行情及竞争格局等外部环境，结合自身战略诉求，目标毛利率调整策略往往存在以上三种策略的交替应用情况。

公司与客户一般签订框架服务协议，框架服务协议会对技术实施开发人员的级别、单价进行约定，关于目标毛利率的实现，一方面公司可以通过原合作协议到期后(或新签订合同时)重新协商报价确定，另一方面公司主要通过后端成本管控措施加强对毛利率的管控，其主要措施为加强对新进人员成本管控和优化岗位级别结构以提高或稳定毛利率。

## 3、公司“广泛的服务各行各业的多客户，而非集中于某一领域”营销与经营策略有利于公司经营的稳定性



经过多年发展，公司已经与金融、互联网、软件、通信、房地产、航空物流、制造业、批发零售等多个行业中的优质客户建立稳定的合作关系，陆续进入国内知名企业的合格供应商名录，并通过高效的业务能力及客户管理能力增强客户粘性，与客户展开长期稳定的合作。报告期内，公司服务的客户数量呈增长趋势，公司不存在对单一行业、单一客户的依赖，增强了公司的抗风险能力，从而使毛利率水平不会出现大幅波动。

综上，公司的毛利率具有一定的波动性，但维持在一定的合理水平，不存在导致毛利率持续下滑的因素，预计不存在对持续盈利能力有重大不利影响的情形。

**二、结合行业发展情况、公司收入确认政策、信用政策、同行业可比公司情况等，说明最近一期公司经营活动现金流量净额为负值的原因，公司经营环境是否发生不利变化，是否影响公司持续经营能力，公司是否具备合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，是否有足够的现金流支付公司债券的本息**

**（一）结合行业发展情况、公司收入确认政策、信用政策、同行业可比公司情况等，说明最近一期公司经营活动现金流量净额为负值的原因**

### **1、行业发展情况**

行业发展情况详见本审核问询函回复问题 1 之一、（一）“行业发展情况”章节所述。

### **2、公司收入确认政策**

#### **（1）2021 年度和 2022 年 1-3 月**

法本信息公司的营业收入主要源于提供软件技术服务，分为以工作量交付的软件技术服务和以成果交付的软件技术服务。其中，对于合同约定按人月、人天或小时工作量收费的软件技术服务，公司在相关服务提供后，根据实际投入的人月、人天或小时乘以双方约定的单价确认收入。对于以成果交付的软件技术服务，公司在向客户交付成果后，经客户验收时确认收入。

#### **（2）2020 年度**

①对于合同约定按人月、人天或小时工作量收费的软件技术服务，公司在相关服务提供后，根据实际投入的人月、人天或小时乘以双方约定的单价确认收入。

②对于合同约定不按人月、人天或小时工作量收费的软件技术服务，公司按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。公司按照完工百分比法确

定提供服务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

### (3) 2019 年度

#### ①工作量法

主要适用于按人月、人天或小时工作量收费的合同。公司在相关服务提供后，根据实际投入的人月、人天或小时乘以双方约定的单价确认收入。

#### ②完工百分比法

主要适用于不按人月、人天或小时工作量收费的合同。公司在提供服务结果能够可靠估计时，采用完工百分比法来确认，并按已经完成的工作量确定提供服务的完工进度。在提供服务结果不能可靠估计时，对于已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认提供服务收入，并按相同的金额结转成本；对于已经发生的成本预计不能得到补偿的，将已经发生的成本计入当期损益，不确认服务收入。

### 3、公司的信用政策

根据公司的业务模式，公司与不同客户之间存在不同的开票时间和付款时间(公司开票后到客户付款的时间)，公司与客户的业务类型以及具体结算方式不同，相应的开票时间和付款时间也不相同，具体如下：

#### (1) 以工作量交付的软件技术服务业务的信用政策

①采取月结或季结等结算方式。具体的开票时间和结算时间如下：公司在向客户提供服务后双方对账，对账完毕后一般由客户通知公司开票，从公司提供服务完毕到开具增值税发票之间存在一定的时间，该期间为开票周期，通常情况下，开票周期为 30 天左右(客户对公司提供的服务一般采用月度考核方式)；发票开具后客户根据合同约定的时间付款。

②报告期内，存在少量业务以工作量方式进行交付但按客户项目进度结算的客户，公司技术实施开发人员参与由客户控制开发进度的项目，双方虽以技术实施开发人员的工作量和约定的单价进行结算，但客户一般根据合同或订单约定按照其项目实施进度向公司付款。

#### (2) 以成果交付的软件技术服务的信用政策

以成果交付的软件技术服务业务，由于公司负责对项目进度及交付成果实施管控，双方一般按照项目实施进度进行结算。

#### 4、最近一期公司经营活动现金流量净额为负值的原因

报告期内，公司经营活动现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年
销售商品、提供劳务收到的现金	63,055.09	288,554.23	186,895.88	120,486.93
收到的税费返还	0.42	153.58	4.21	167.04
收到其他与经营活动有关的现金	1,843.99	2,104.73	1,753.46	776.97
经营活动现金流入小计	64,899.50	290,812.55	188,653.54	121,430.94
购买商品、接受劳务支付的现金	2,813.21	6,438.42	4,129.31	1,798.46
支付给职工以及为职工支付的现金	82,335.18	262,280.61	157,497.78	104,024.92
支付的各项税费	4,109.74	18,491.01	11,211.44	6,832.02
支付其他与经营活动有关的现金	4,042.21	9,976.70	9,145.89	4,713.05
经营活动现金流出小计	93,300.34	297,186.75	181,984.42	117,368.45
经营活动产生的现金流量净额	-28,400.85	-6,374.20	6,669.12	4,062.49

报告期内，公司的经营活动现金流量净额分别为 4,062.49 万元、6,669.12 万元、-6,374.20 万元和-28,400.85 万元。2021 年和 2022 年 1-3 月公司经营活动产生的现金流量净额为负主要系应收账款的增加导致。公司业务处于快速发展阶段，随着销售规模的快速增长，应收账款也相应增长，但是从客户处收取的现金流存在一定的回款周期，而公司的负债主要集中在应付职工薪酬和应交税费等付款周期较短的项目，此类现金流支出为公司的刚性经营支出，从而影响经营活动产生的现金流量净额。

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入、营业收入增长率、经营活动产生的现金流量净额列示如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
	营业收入		1,839,807.60	1,410,123.90	1,204,189.50

中软国际	营业收入增长率		30.47%	17.10%	
	经营活动产生的现金流量净额		96,214.30	115,254.00	75,446.90
东软集团	营业收入	127,846.89	873,480.29	762,198.77	836,577.81
	营业收入增长率		14.60%	-8.89%	
	经营活动产生的现金流量净额	-92,290.58	78,273.53	56,008.44	41,568.20
博彦科技	营业收入	148,323.40	553,244.88	430,996.84	368,764.60
	营业收入增长率		28.36%	16.88%	
	经营活动产生的现金流量净额	-6,277.20	39,676.03	58,570.96	30,734.43
软通动力	营业收入	437,683.59	1,662,320.87	1,299,929.45	1,060,472.51
	营业收入增长率		27.88%	22.58%	
	经营活动产生的现金流量净额	-123,998.06	64,720.68	142,274.94	112,619.74
润和软件	营业收入	70,118.50	275,886.78	248,039.27	212,117.37
	营业收入增长率		11.23%	16.93%	
	经营活动产生的现金流量净额	-21,805.25	14,628.05	17,317.13	10,985.58
诚迈科技	营业收入	42,376.65	142,443.55	93,789.78	66,013.67
	营业收入增长率		51.88%	42.08%	
	经营活动产生的现金流量净额	-3,755.49	1,935.40	5,890.95	-1,970.13
赛意信息	营业收入	49,168.10	193,493.25	138,530.88	107,564.65
	营业收入增长率		39.68%	28.79%	
	经营活动产生的现金流量净额	-6,745.33	25,296.33	12,135.62	4,405.89
法本信息公司	营业收入	85,451.20	308,822.75	194,773.75	130,669.23
	营业收入增长率		58.55%	49.06%	
	经营活动产生的现金流量净额	-28,400.85	-6,374.20	6,669.12	4,062.49

注：数据来源于同行业可比公司年度报告、招股说明书、季度报告，中软国际 2022 年 1-3 月数据未披露。

2021 年，同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额均为正数，公司经营活动产生的现金流量净额为负数，与同行业可比公司存在差异，主要系公司业务处于快速发展阶段，2021 年营业收入增长高达 58.55%，超出同行业可比公司

的营业收入增长比例,随着公司销售规模的快速增长,应收账款增长幅度也较大,但是从客户处收取的现金流存在一定的回款周期,公司的负债主要集中在应付职工薪酬和应交税费等付款周期较短的项目,此类现金流支出为公司的刚性经营支出,从而影响经营活动产生的现金流量净额。因此,公司经营活动产生的现金流量净额为负数,符合公司的实际经营情况,具有合理性。

2022年1-3月,公司与同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额均为负数,不存在差异,主要系第一季度支付工资奖金所致。

## (二) 公司经营环境是否发生不利变化,是否影响公司持续经营能力

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2012年修订)以及《国民经济行业分类》(2017年版),公司所处行业为“I信息传输、软件和信息技术服务业-I65软件和信息技术服务业”。

根据国家工业和信息化部发布的《2021年软件和信息技术服务业统计公报》显示,2021年全国软件和信息技术服务业运行态势良好,规模以上企业超4万家,累计完成软件业务收入94,994亿元,同比增长17.7%,两年复合增长率为15.5%。软件业务收入保持较快增长。2021年,软件业利润总额11,875亿元,同比增长7.6%,两年复合增长率为7.7%;主营业务利润率提高至9.2%,盈利能力稳步提升。

随着云计算、大数据、物联网、人工智能等新一代信息技术的深入发展,以及数字化业务生态系统向前迈进,IT已经不仅是支持企业机构在其基础上运行业务的平台,更成为推动业务发展的强劲引擎。目前,行业龙头企业对ITO需求的不断增加,技术应用的推广在行业龙头企业中取得丰富成果,ITO逐渐得到广泛认同并成为企业信息化和数字化建设推进的主流方式。

2021年和2022年1-3月,公司的经营活动产生的现金流量净额为负主要系公司业务处于快速发展阶段,随着销售规模的快速增长,应收账款也相应增长,公司客户收款存在一定账期,回款周期较长,但公司的客户主要为金融、互联网等大型集团或领先企业,该类客户综合实力较强,资信状况良好,违约风险较低,公司的经营环境未发生不利变化,预计不存在对持续经营能力有重大不利影响的情形。

**(三) 公司是否具备合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，是否有足够的现金流支付公司债券的本息**

根据《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 21 问，“《创业板上市公司证券发行注册管理办法(试行)》中规定上市公司发行可转债应当具有合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，把握原则为：（一）本次发行完成后，累计债券余额不超过最近一期末净资产的 50%；（二）发行人向不特定对象发行的公司债及企业债计入累计债券余额。计入权益类科目的债券产品(如永续债)，向特定对象发行及在银行间市场发行的债券，以及具有资本补充属性的次级债、二级资本债，不计入累计债券余额。累计债券余额指合并口径的账面余额，净资产指合并口径净资产；（三）上市公司应结合所在行业的特点及自身经营情况，分析说明本次发行规模对资产负债结构的影响及合理性，以及公司是否有足够的现金流来支付公司债券的本息。”

截至本问询回复出具日，公司累计债券余额、现金流量水平符合《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》的规定，具体如下：

**1、本次发行完成后，累计债券余额不超过最近一期末净资产的 50%**

截至本问询回复出具日，公司累计债券余额为 0.00 万元，截至 2022 年 3 月 31 日，公司净资产为 127,927.23 万元，公司本次发行可转换债券募集资金到位后，在不考虑转股等其他因素影响的情况下，以 2022 年 3 月末净资产和募集资金 60,066.16 万元计算，累计债券余额占公司期末净资产的 46.95%，未超过最近一期末净资产的 50%。

**2、除本次发行的可转换债券外，公司暂无其他可预见的债券融资安排**

截至本问询回复出具日，除本次发行的可转换债券外，公司暂无其他可预见的债券融资安排。

**3、本次发行规模对资产负债结构的影响及合理性**

报告期各期末，公司与同行业可比公司资产负债率对比如下：

公司名称	2022-3-31	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
中软国际		31.21%	32.94%	39.19%
东软集团	46.86%	47.23%	48.54%	39.13%

博彦科技	24.77%	25.40%	31.23%	33.40%
软通动力	36.50%	52.24%	54.93%	59.40%
润和软件	33.89%	30.75%	33.64%	39.10%
诚迈科技	34.21%	31.21%	27.39%	24.31%
赛意信息	18.98%	21.39%	38.07%	25.83%
可比公司平均值	32.53%	34.21%	38.11%	37.19%
法本信息	35.53%	30.85%	26.33%	37.60%

报告期各期末,公司的资产负债率分别为 37.60%、26.33%、30.85% 和 35.53%,其中 2019 年末公司资产负债率略高于同行业可比公司平均值,但自 2020 年上市后,募集资金到位,优化了公司的资产结构,使得 2020 年末和 2021 年末资产负债率低于同行业可比公司平均水平,2022 年 3 月末公司资产负债率高于同行业可比公司平均水平,主要系软通动力、赛意信息资产负债率下降较多所致。

假设以 2022 年 3 月 31 日公司的财务数据以及本次发行规模的上限 60,066.16 万元进行测算,本次发行完成前后,假设其他财务数据无变化且进入转股期后可转换债券持有人全部选择转股,公司的资产负债率变动情况如下:

单位:万元

项目	2022-3-31	发行后转股前	全部转股后
资产总额	198,428.58	258,494.74	258,494.74
负债总额	70,501.34	130,567.50	70,501.34
资产负债率	35.53%	50.51%	27.27%

注:以上测算未考虑可转债的权益公允价值(该部分金额通常确认为其他权益工具),若考虑该因素,本次发行后的实际资产负债率会进一步降低。

由上表可知,公司本次发行可转换债券募集资金到位后,在不考虑转股等其他因素影响的情况下,以 2022 年 3 月末资产总额、负债总额计算,资产负债率由 35.53% 提升至 50.51%。如果可转换债券持有人全部选择转股,公司资产负债率将由 50.51% 下降至 27.27%。根据上述假设条件测算的本次发行后公司的资产负债率变化均处于较为合理的水平。

#### 4、公司具备足够的现金流来支付公司债券的本息

公司整体偿债能力较强，具有足够的现金流支付债券本息，且可转换公司债券具有股票期权的特性，在一定条件下可以在未来转换为公司股票，同时，可转换公司债券票面利率相对较低，每年支付的利息金额较小，因此不会给公司带来较大的还本付息压力。公司将根据本次可转债本息未来到期支付安排合理调度分配资金，保证按期支付到期利息和本金，不存在明显的偿债风险。具体分析如下：

(1) 可使用银行授信额度对公司偿债能力和流动性提供有力支持

2022年3月31日，公司的货币资金余额为26,528.76万元，公司的营运资金充足。且公司的征信记录较好，银行融资通畅，能够取得较好的银行综合授信额度，截至2022年4月30日，公司已在中国银行、招商银行、工商银行、平安银行、浦发银行和江苏银行取得授信额度合计116,000.00万元，剩余可用额度为87,800.00万元，可补充公司业务快速增长所需资金，对公司偿债能力和流动性提供有力支持。

(2) 公司利息保障倍数较高，整体偿债能力较强

报告期内，公司偿债能力指标如下所示：

财务指标	2022-3-31	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
流动比率（倍）	2.75	3.17	3.67	2.63
速动比率（倍）	2.74	3.15	3.66	2.63
资产负债率（合并）	35.53%	30.85%	26.33%	37.60%
资产负债率（母公司）	34.30%	29.88%	26.24%	37.56%
利息保障倍数（倍）	11.49	26.98	40.53	32.57

注：财务指标计算说明：

流动比率=期末流动资产/期末流动负债

速动比率=(期末流动资产-期末存货)/期末流动负债

资产负债率=期末负债总额/期末资产总额

利息保障倍数=(利润总额+利息支出)/利息支出

报告期各期末，公司流动比率分别为2.63、3.67、3.17和2.75，速动比率分别为2.63、3.66、3.15和2.74，合并口径资产负债率分别为37.60%、26.33%、30.85%和35.53%，公司偿债能力较强。

(3) 公司的现金流足以支付本次可转换债券利息



假设本次可转换债券发行规模为上限 60,066.16 万元，按照到期均未转股的情况测算，可转换债券发行六年内每年需支付的利息约为 200-2,000 万元。报告期各期，公司的净利润分别为 9,595.44 万元、12,154.02 万元、13,525.32 万元和 2,631.21 万元，公司具有持续的盈利能力，公司的净利润金额足以支付公司本次可转换债券利息。公司的客户主要为金融、互联网等大型集团或领先企业，该类客户综合实力较强，资信状况良好，违约风险较低，回款具有持续性。

(4) 本次募投项目可进一步改善公司的流动性，提高公司偿债能力

本次发行可转换公司债券，拟使用 18,000.00 万元补充流动资金，募集资金到位后将降低财务风险水平，改善公司的资金流动性，增强公司的偿债能力和抵御财务风险的能力，优化公司的资本结构。同时，本次募投项目投产后，公司的业务规模和盈利能力将进一步提高。

综上，公司具备合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，有足够的现金流支付公司债券的本息。

三、报告期各期末应收账款逾期情况及回款情况，并结合主要客户类型、经营情况、信用政策、回款及账龄情况、同行业可比公司情况等，说明公司应收账款坏账准备计提是否充分

(一) 报告期各期末应收账款逾期情况及回款情况

报告期各期末应收账款逾期情况及回款情况如下：

单位：万元

项目	2022-3-31	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
应收账款期末余额	125,922.65	99,839.79	60,414.96	42,793.03
其中：未逾期金额	108,767.57	85,794.08	51,231.05	35,845.17
逾期金额	17,155.08	14,045.70	9,183.91	6,947.86
逾期比例	13.62%	14.07%	15.20%	16.24%
截至 2022 年 4 月 30 日回款	22,042.04	63,296.96	56,666.93	41,370.21
期后回款比例	17.50%	63.40%	93.80%	96.68%

报告期内，公司与客户的结算周期以月结或季结为主，公司在对客户提供服务后双方进行对账，对账完毕后公司根据客户通知开具发票，从公司提供服务完

毕到开具增值税发票之间存在一定的时间（即开票周期），发票开具后客户一般根据合同约定的付款周期进行付款（超过此付款周期即为逾期）。

2019年末至2022年3月末应收账款逾期比例分别为16.24%、15.20%、14.07%和13.62%。逾期原因主要为：（1）公司提供服务的客户以大集团客户为主，从资金申请到最终付款存在诸多环节，或者受客户自身资金预算安排，实际付款周期一般比合同约定的付款周期要长，因此导致实际付款周期较长，存在逾期；（2）恒大集团及其关联企业爆发债务危机，导致应收账款存在逾期。

2019年末至2022年3月末应收账款期后回款比例分别为96.68%、93.80%、63.40%和17.50%，公司2019年末和2020年末应收账款期后回款比例较高，回款情况良好，2021年末和2022年3月末应收账款期后回款比例较低，一方面系期后回款期间统计时间较短，部分客户应收账款尚在信用期内，另一方面系恒大集团爆发债务危机，导致恒大集团及其关联企业回款延迟，以及北京泛鹏天地科技股份有限公司、万科公司、泰康保险集团等客户付款进度有所延迟导致。

（二）结合主要客户类型、经营情况、信用政策、回款及账龄情况、同行业可比公司情况等，说明公司应收账款坏账准备计提是否充分

1、报告期各期末应收账款前十名客户类型、经营情况、信用政策、对应的收入金额、应收款余额、期后回款情况、账龄情况

报告期各期末应收账款前十名客户类型、经营情况、信用政策、对应的收入金额、应收款余额、期后回款情况、账龄情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	客户类型	信用政策	应收账款		营业收入 金额	应收账款余 额占营业收 入比(%)	期后回款情况 [注]		经营情况
					账面余 额	账龄			金额	占比	
2022年1-3月 /2022-3-31	1	第一名	互联网	一般为开票后 45天内付款	9,788.90	1年以内	8,890.67	110.10	1,913.88	19.55	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	2	第二名	金融	一般为开票后 14/30/42天内 付款	9,340.14	1年以内	7,812.84	119.55	660.81	7.07	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	3	第三名	互联网	一般为开票后 14/45天内付 款	7,662.69	1年以内	6,746.24	113.59	2,738.32	35.74	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	4	第四名	金融	一般为开票后 28天内付款	7,420.18	1年以内 7387.00万元， 1-2年33.18万 元	2,510.79	295.53	919.97	12.40	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	5	第五名	互联网	一般为开票后 14天内付款	4,402.29	1年以内	3,912.78	112.51	1,676.35	38.08	经营情况 良好，具 有偿债能 力

	6	第六名	金融	一般为开票后 45 天内付款	2,777.82	1 年以内	1,906.90	145.67	708.28	25.50	经营情况 良好，有 偿债能力
	7	第七名	房地 产	一般为开票后 30 天内付款	2,708.56	1 年以内	929.17	291.50	390.44	14.41	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	8	第八名	互联 网	一般为开票后 60 天内付款	2,462.52	1 年以内	2,110.22	116.69	766.29	31.12	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	9	第九名	汽 车	一般为开票后 19/25 天内付 款	2,485.47	1 年以内 2,461.55 万元， 1-2 年 23.91 万 元	802.10	309.87	15.16	0.61	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	10	第十名	互联 网	一般为开票后 45 天内付款	2,126.06	1 年以内	1,160.44	183.21	402.32	18.92	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	小计					51,174.63		36,782.15	139.13	10,191.82	19.92
2021 年度 /2021-12-31	1	第一名	互联 网	一般为开票后 14/45 天内付 款	7,095.41	1 年以内	31,177.94	22.76	6,995.28	98.59	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	2	第二名	互联 网	一般为开票后 45 天内付款	6,914.95	1 年以内	30,991.26	22.31	6,914.95	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力

	3	第三名	金融	一般为开票后 14/30/42 天内 付款	6,680.35	1 年以内	29,231.19	22.85	4,773.50	71.46	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	4	第四名	金融	一般为开票后 28 天内付款	4,814.46	1 年以内	9,345.99	51.51	846.20	17.58	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	5	第五名	互联 网	一般为开票后 14 天内付款	4,206.17	1 年以内	12,191.97	34.50	3,886.39	92.40	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	6	第六名	互联 网	一般为开票后 60 天内付款	2,703.62	1 年以内	6,976.84	38.75	1,866.19	69.03	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	7	第七名	金融	一般为开票后 45 天内付款	2,579.88	1 年以内	5,344.88	48.27	2,531.65	98.13	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	8	第八名	通信	一般为开票后 21 天内付款	2,117.42	1 年以内	7,280.13	29.08	73.95	3.49	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	9	第九名	汽车	一般为开票后 19/25 天内付 款	2,171.22	1 年以内	2,512.33	86.42	547.46	25.21	经营情况 良好，具 有偿债能 力

	10	第十名	房地产	一般为开票后 30 天内付款	2,059.37	1 年以内	3,382.91	60.88	714.03	34.67	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	小计				41,342.86		138,435.43	29.86	29,149.61	70.51	
2020 年度 /2020-12-31	1	第一名	互联网	一般为开票后 14/45 天内付 款	5,876.80	1 年以内	21,752.07	27.02	5,876.80	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	2	第二名	金融	一般为开票后 14/30/42 天 内付款	5,187.90	1 年以内	25,680.05	20.20	5,187.90	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	3	第三名	金融	一般为开票后 28 天内付款	4,592.87	1 年以内	6,371.63	72.08	4,592.87	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	4	第四名	互联网	一般为开票后 45 天内付款	4,149.90	1 年以内	18,591.94	22.32	4,149.90	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	5	第五名	互联网	一般为开票后 30 天内付款	2,079.77	1 年以内	6,378.23	32.61	2,079.77	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	6	第六名	通信	一般为开票后 21 天内付款	2,033.87	1 年以内	7,157.85	28.41	2,033.87	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力

	7	第七名	互联网	一般为开票后60天内付款	1,287.26	1年以内	2,377.78	54.14	1,287.26	100.00	经营情况良好,具有偿债能力
	8	第八名	通信	一般为开票后付款	1,230.54	1年以内	8,449.36	14.56	1,230.54	100.00	经营情况良好,具有偿债能力
	9	第九名	汽车	一般为开票后19/25天内付款	1,027.37	1年以内	2,058.98	49.90	1,027.37	100.00	经营情况良好,具有偿债能力
	10	第十名	软件	一般为开票后30天内付款	1,000.68	1年以内 238.66万元, 1-2年 762.02万元	167.28	598.21	709.01	70.85	经营情况良好,具有偿债能力
	小计					28,466.96		98,985.17	28.76	28,175.29	98.98
2019年度 /2019-12-31	1	第一名	互联网	一般为开票后45天内付款	4,340.57	1年以内	12,520.02	34.67	4,340.57	100.00	经营情况良好,具有偿债能力
	2	第二名	金融	一般为开票后30天内付款	4,018.03	1年以内	19,814.04	20.28	4,018.03	100.00	经营情况良好,具有偿债能力
	3	第三名	互联网	一般为开票后10天内付款	3,474.55	1年以内	13,534.22	25.67	3,474.55	100.00	经营情况良好,具有偿债能力

	4	第四名	软件	一般为开票后 30 天内付款	2,298.38	1 年以内	2,342.24	98.13	2,264.55	98.53	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	5	第五名	金融	一般为开票后 20 天内付款	1,924.28	1 年以内	2,700.18	71.26	1,924.28	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	6	第六名	房地 产	一般为开票后 15/30 天内付 款	1,799.74	1 年以内	4,106.08	43.83	1,799.74	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	7	第七名	软件	一般为开票后 30 天内付款	1,240.50	1 年以内	5,129.24	24.18	1,240.50	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	8	第八名	金融	一般为开票后 30/90 天内付 款	1,146.98	1 年以内	2,054.29	55.83	1,146.98	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	9	第九名	互联 网	一般为开票后 45 天内付款	1,085.83	1 年以内	3,642.15	29.81	1,085.83	100.00	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	10	第十名	互联 网	一般为开票后 30 天内付款	999.29	1 年以内	2,735.64	36.53	988.06	98.88	经营情况 良好，具 有偿债能 力
	小计				22,328.15		68,578.10	32.56	22,283.07	99.80	



[注] 期后回款情况统计截止日为 2022 年 4 月 30 日

报告期各期末，应收账款前十大客户期后回款比例分别为 99.80%、98.98%、70.51%和 19.92%，公司 2019 年末和 2020 年末应收账款期后回款比例较高，回款情况良好，2021 年末和 2022 年 3 月末应收账款期后回款比例较低，主要系期后回款期间统计时间较短，部分客户应收账款尚在信用期内；另一方面系万科公司、泰康保险集团等客户付款进度有所延迟导致。

## 2、公司的应收账款坏账政策与同行业可比公司的比较情况

公司与同行业可比公司相比，按账龄组合计提的坏账准备计提政策比较情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
中软国际[注 2]				
东软集团	1.00%	8.00%	20.00%	40.00%-100.00%[注 3]
博彦科技	5.00%[注 4]	25.00%	50.00%	100.00%
软通动力	4.00%[注 5]	15.00%	30.00%	50.00%-100.00%[注 5]
润和软件	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%
诚迈科技	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%
赛意信息	5.00%	30.00%	50.00%	100.00%
法本信息	5.00%	25.00%	50.00%	100.00%

注 1：同行业可比公司东软集团、博彦科技、诚迈科技、赛意信息数据来源于 2021 年年报；润和软件因 2019 年半年报披露后未再披露按账龄组合的坏账准备计提比例，数据来源于 2019 年半年报；软通动力数据来源于招股说明书

注 2：中软国际未找到明确的坏账准备计提政策，故略

注 3：东软集团 3-5 年计提 40.00%，5 年以上计提 100.00%

注 4：博彦科技 6 个月以内不计提坏账，6 个月-1 年以内计提比例为 5.00%

注 5：软通动力 6 个月以内不计提坏账，6 个月-1 年以内计提比例为 4.00%，3-4 年计提比例为 50.00%，4-5 年计提比例为 60.00%，5 年以上计提比例为 100.00%

如上表所示，公司 1 年以内账龄的坏账计提比例等于或高于同行业可比上市公司，1-2 年的坏账计提比例低于赛意信息，等于或高于其他同行业可比上市公司，2 年以上账龄的坏账计提比例均等于或高于同行业可比上市公司，公司的应收账款坏账计提比例处在同行业可比上市公司计提比例的范围之内，具有合理性。

综上，报告期各期末公司应收账款余额的账龄主要集中在 1 年以内，期后回款情况良好，且公司的客户主要为金融、互联网等大型集团或领先企业，公司已经按照企业会计准则及公司会计政策要求及时足额计提了坏账准备。

四、结合恒大集团及其关联企业经营的最新进展情况，应收款项的账龄，公司相关应收款项的回款情况，说明是否需对恒大集团及关联企业的应收款项按单项计提坏账准备，相关坏账准备计提的充分性以及公司拟采取的应对措施

**（一）恒大集团及其关联企业经营的最新进展情况**

中国恒大（HK03333）、恒大物业（HK06666）和恒大汽车（HK00708）于2022年3月21日发布预期延迟刊发2021年经审核业绩的公告，公告称由于自2021年下半年起恒大集团经营情况发生重大变化，核数师增加了大量额外的审计程序，加上新冠疫情的相关影响，根据恒大集团目前掌握的资料，恒大集团无法按期完成审计程序，由于审计工作尚未完成，恒大集团预计无法于2022年3月31日或之前刊发截至2021年12月31日的经营业绩。

同时中国恒大（HK03333）于2022年3月21日发布公告，公告称考虑到恒大集团目前面临经营上和财务上的挑战，尤其债务压力，恒大集团风险化解委员会正在积极研究解决方案并与债权人进行沟通，建议增加法律顾问，协助恒大集团开展债务风险化解工作，跟进债权人诉求，依法公平处理债务问题。

2022年4月11日深圳市第七届人民代表大会第二次会议，深圳市政府工作报告指出，按照市场化、法治化原则稳妥处置恒大集团等房地产企业债务风险。

根据恒大集团官网于2022年5月5日披露新闻《许家印：4月销售30.9亿，5月交楼目标10万套》（<https://www.evergrande.com/News/Details/251308>）：在复工复产保交楼方面，目前已实现562个保交楼项目正常施工、179个保交楼项目正在复工复产过程中。在商品房营销方面，从去年9月到今年3月，每月销售额仅两三千万元，销售已基本处于停止状态。去年12月份、今年2月份两次启动销售，都没有成功。4月初，第三次全面启动营销工作，4月份实现销售30.9亿元。

**（二）恒大集团及其关联企业应收款项的账龄，公司相关应收款项的回款情况和坏账准备计提情况**

自2021年9月30日至本问询回复出具日，恒大集团及其关联企业共计回款59.03万元，公司对恒大集团及其关联企业剩余应收款项（包括应收账款和应收票据）账面余额合计3,837.55万元，其中账龄1年以内应收款项余额为1,883.04万元，占比49.07%，账龄1-2年应收款项余额为1,950.05万元，占比50.81%，

账龄 2-3 年应收款项余额为 4.47 万元，占比 0.12%，公司对于恒大集团及其关联企业应收款项（包括应收账款和应收票据）计提的坏账准备金额合计 1,918.78 万元，坏账准备计提比例为 50%。

根据 2021 年度上市公司年报披露情况，对恒大集团的应收账款账面余额与公司较为接近的上市公司坏账准备计提比例在 20%-80%之间，具体情况如下：

序号	公司名称	应收账款账面余额 (万元)	计提比例(%)
1	喜临门(603008.SH)	3,750.87	30.00
2	国光股份(002749.SZ)	2,235.27	50.00
3	海鸥住工(002084.SZ)	3,657.44	50.00
4	金桥信息(603918.SH)	1,805.80	20.00
5	东南网架(002135.SZ)	1,710.60	50.00
6	创元科技(000551.SZ)	1,447.91	50.00
7	华阳国际(002949.SZ)	6,918.53	80.00
8	航天电子(600879.SH)	1,052.52	70.00

公司对恒大集团及其关联企业应收款项坏账准备的计提比例处于上述上市公司中间水平，公司坏账准备计提具有充分性。

### （三）公司拟采取的应对措施

公司已停止与恒大集团及其关联企业的合作，并对恒大集团及其关联企业提起诉讼，催收款项，根据恒大集团及其关联企业的最新经营情况持续评估应收款项的信用风险，并根据评估的信用风险计提相应的信用减值损失。以及公司持续完善《应收账款管理制度》对应收账款做好事前及时对账、事中准时催收、事后对逾期账款产生坏账的事件建立严格的问责机制。

### 五、请发行人补充披露上述事项相关风险，并对（4）进行重大风险提示

发行人已在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（一）应收账款金额较大及发生坏账的风险”中补充披露上述事项相关风险，并进行重大风险提示，具体如下：

“报告期各期末，公司应收账款账面净值较大，分别为 39,365.55 万元、55,739.98 万元、91,668.91 万元和 116,522.35 万元，占总资产的比例分别为

59.56%、36.70%、**50.67%和 58.72%**。公司根据坏账准备会计政策充分、合理计提坏账准备,各期末应收账款坏账准备余额分别为 3,427.49 万元、4,674.99 万元、**8,170.87 万元和 9,400.30 万元**,占当期末应收账款余额的比例分别为 8.01%、7.74%、**8.18%和 7.47%**。尽管公司客户主要是金融、互联网、软件、通信等大型集团或领先企业,客户信用较好,并且公司已制定和实施相关制度以保证应收账款及时回收,但如果经济形势发生变化或其他原因导致应收账款不能及时回收将引发应收账款坏账风险。

公司客户恒大集团及关联企业因资金周转困难,出现债务逾期无法收回的迹象,并于 2021 年 12 月 3 日正式公告披露“在本集团未能履行担保或其他财务责任的情况下,可能导致债权人要求债务加速到期”。**目前公司对恒大集团及关联企业的应收账款、应收票据余额合计为 3,837.55 万元,公司已对恒大集团及其关联企业应收款项按照 50%计提比例单项计提坏账准备 1,918.78 万元。**因上述事项解决存在不确定性,若逾期款项较长时间内不能得到兑付,公司将根据后续进展及时提高坏账计提比例,可能导致坏账损失风险增加,影响公司盈利情况。”

## 六、核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

针对上述事项,保荐机构和会计师实施了以下主要核查程序:

- 1、访谈相关管理人员,了解公司业务的定价模式,了解公司的信用政策,了解公司应收账款逾期的原因,了解恒大集团及其关联企业的诉讼进展;
- 2、获取报告期各期公司技术实施开发人员薪酬明细,分析人员平均薪酬水平波动情况;
- 3、比较公司报告期各期不同业务模式毛利率波动情况,分析其波动的原因;
- 4、查阅同行业可比公司的公开资料,分析公司与同行业可比公司毛利率的差异情况;对比公司与同行业可比公司资产负债率是否存在重大差异,分析公司是否具备合理的资产负债结构;对比公司的应收账款坏账政策与同行业可比公司是否存在重大差异,分析公司应收账款坏账准备计提的充分性;
- 5、获取报告期各期公司经营活动现金流量明细构成,分析最近一期公司经营活动现金流量净额为负值的原因,并与同行业可比公司进行对比分析;

6、查阅软件技术外包行业发展情况，分析公司经营环境是否发生不利变化；

7、查阅公司的银行授信合同，获取公司的偿债能力指标，测算本次可转换债券发行后，每年需支付的利息，分析公司是否有足够的现金流支付公司债券的本息；

8、获取报告期各期公司应收账款逾期明细及期后回款情况，分析逾期应收账款形成原因；

9、获取报告期各期应收前十大对应的客户类型、经营情况、信用政策、回款及账龄情况，分析期末应收账款前十名客户的回款情况；

10、通过公开资料，查阅恒大集团及其关联企业的最新进展情况；

11、获取自 2021 年 9 月 30 日至本问询回复出具日，恒大集团及其关联企业的回款情况；获取截至本问询回复出具日，恒大集团及其关联企业的应收账款明细、账龄情况、坏账计提明细；

12、查询 2021 年度对恒大集团及其关联企业的应收账款账面余额与公司较为接近的上市公司，查看其年报对恒大集团及其关联企业的坏账准备计提情况，分析公司对恒大集团及其关联企业的应收款项坏账准备计提是否具有充分性；

13、获取恒大集团及其关联企业的诉讼材料，了解诉讼进展情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、公司软件技术外包业务毛利率下降主要系市场竞争加剧，人力成本上涨导致。公司的毛利率具有一定的波动性，但维持在一定的合理水平，不存在导致毛利率持续下滑的因素，预计不存在对持续盈利能力有重大不利影响的情形；

2、2021 年和 2022 年 1-3 月，公司的经营活动产生的现金流量净额为负主要系公司业务处于快速发展阶段，随着销售规模的快速增长，应收账款也相应增长，公司客户收款存在一定账期，回款周期较长，而公司的负债主要集中在应付职工薪酬和应交税费等付款周期较短的项目，此类现金流支出为公司的刚性经营支出，从而影响经营活动产生的现金流量净额。但公司的客户主要为金融、互联网等大型集团或领先企业，该类客户综合实力较强，资信状况良好，违约风险较低，公司的经营环境未发生不利变化，预计不存在对持续经营能力有重大不利影响的情

形。公司具备合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，有足够的现金流支付公司债券的本息；

3、公司的应收账款坏账计提比例处在同行业可比上市公司计提比例的范围之内，具有合理性，公司应收账款坏账准备计提充分；

4、公司已对恒大集团及其关联企业应收款项按照 50% 计提比例单项计提坏账准备，公司对恒大集团及其关联企业应收款项的坏账准备计提比例处于与公司对恒大集团及其关联公司应收账款账面余额较为接近的上市公司的中间水平，公司对其坏账准备计提具有充分性。

## 问题二

发行人主营业务是为客户提供专业的信息技术外包（ITO）服务，本次募投项目拟建设数字化运营综合管理平台与产业数字化智能平台。截至报告期末，公司拥有 2 项域名、311 项软件著作权，包含多个 APP 及信息平台。

请发行人补充说明：（1）列示发行人及控股子公司、参股公司报告期内及目前提供、参与或合作运营的所有网站、APP、微信小程序、公众号等互联网平台业务情况（包括已下架业务）；（2）结合（1），论述发行人及控股子公司、参股公司是否属于《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》（以下简称《反垄断指南》）中规定的“平台经济领域经营者”，发行人及控股子公司、参股公司参与行业竞争是否公平有序、合法合规，是否存在垄断协议、限制竞争、滥用市场支配地位等不正当竞争情形，并对照国家反垄断相关规定，发行人是否存在达到申报标准的经营者集中情形以及是否履行申报义务；（3）发行人及控股子公司、参股公司现有业务是否包括直接面向个人用户的业务；如是，请说明具体情况；（4）发行人及控股子公司、参股公司是否为客户提供个人信息存储及运营的相关服务，是否存在收集、存储个人信息，对相关信息挖掘及提供增值服务等情况，是否存在利用收集、存储的个人信息获利的情形，并说明是否取得相应资质及提供服务的具体情况；（5）发行人及控股子公司、参股公司的上述业务是否受到处罚或监管部门的检查，如是，请说明具体情况。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见，并对发行人是否未违反《反垄断指南》等相关文件规定出具专项核查报告。

**【回复】**

一、列示发行人及控股子公司、参股公司报告期内及目前提供、参与或合作运营的所有网站、APP、微信小程序、公众号等互联网平台业务情况（包括已下架业务）

（一）发行人及控股子公司、参股公司报告期内及目前提供、参与或合作运营的所有网站及对应的业务情况（包括已下架业务）

公司报告期内及目前拥有的域名情况如下：

序号	主办单位	网站域名	ICP 备案/许可证号	域名主要用途
1	法本信息	farben.com.cn	粤 ICP 备 11012762 号-1	公司官网，作为企业自身与外部线上链接的官方渠道，目前主要用于公司业务展示、公司概况呈现及外部合作联系反馈等用途
2	法本信息	carsfeel.com	粤 ICP 备 11012762 号-2	尚未实际启用，系公司开发的无感加油项目，未来拟供公司内部调试人员使用

截至本回复出具日，公司未拥有任何参股公司。公司的控股子公司报告期内及目前未运营或使用任何网站，亦未拥有任何域名。

（二）发行人及其控股子公司报告期内及目前提供、参与或合作运营的 APP、微信小程序、微信公众号及对应业务情况（包括已下架业务）

截至本回复出具日，公司及子公司报告期内及目前拥有的 APP、微信小程序及微信公众号及对应的业务情况（包括已下架业务）如下：

序号	所属企业	名称	属性	业务内容及功能
1	法本信息	法本通	APP	用于公司外派员工的统一管理，包含移动考勤、请假、审批、移动 BI 平台等功能
2	法本信息	法本通	微信小程序	用于公司外派员工的统一管理
3	法本信息	法本信息投资者关系	微信小程序	公司投资者关系的维护渠道，用于调研平台开发和维护
4	法本信息	法本信息	微信公众号	公司关于中国科技服务的实时分享互动平台
5	法本信息	community1 智慧物业	微信公众号	



6	法本信息	FB 智慧物业社区 园区	微信公 众号	公司物业园区项目产品相关功能的展示 渠道和宣传媒介，仅做展示使用，未实 际运营
7	法本信息	法本信息招聘	微信公 众号	用于公司招聘资源宣传媒介
8	法本信息	法本	微信公 众号	用于公司官方重要新闻宣传
9	法本信息	法本 SSC	微信公 众号	用于公司针对外派员工福利活动及相关 信息宣传
10	法本信息	上海法本信息	微信公 众号	用于上海法本信息针对外派员工福利活 动及相关信息宣传
11	法本信息	法本信息 FSS	微信公 众号	用于法本事业四部员工内部信息传播
12	法本信息	法本信息 CD	微信公 众号	用于成都分公司员工内部信息传播
13	法本信息	法本信息 BPO	微信公 众号	公司 BPO 业务官方服务号，用于推送 相关资讯与行业动态
14	杭州分公 司	法本杭州	微信公 众号	用于杭州分公司员工内部信息传播
15	上海分公 司	上海法本信息共 享中心	微信公 众号	用于上海分公司员工福利信息宣传及资 源信息共享
16	德国子公 司	法本海外	微信公 众号	公司德国子公司服务号，2020 年已停止 运营
17	广州分公 司	第三猎人	微信公 众号	用于公司广州分公司招聘信息及相关资 源宣传，2020 年已停止运营
18	法本信息	法本企业文化	微信公 众号	用于公司企业文化理念传播和建设，暂 无内容更新

公司及子公司拥有的 APP、微信小程序及微信公众号主要系公司服务其内部员工、客户、投资者及社会大众或用于产品展示所需的宣传或管理工具。

截至本回复出具日，公司及子公司未将其拥有的域名作为互联网平台进行经营，不存在自然人、法人及其他市场主体入驻上述网站并在上述网站进行交易或撮合交易等情形；公司及子公司拥有的 APP、微信小程序及微信公众号未作为互联网平台用于撮合用户及合作伙伴与其他下游相关方的交易，公司及子公司不存在利用 APP、微信小程序或微信公众号上进行交易或撮合交易等情形。

综上所述，公司及子公司不涉及互联网平台业务。

二、结合上述事实，论述发行人及控股子公司、参股公司是否属于《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》（以下简称《反垄断指南》）中规定的“平台经济领域经营者”，发行人及控股子公司、参股公司参与行业竞争是

否公平有序、合法合规，是否存在垄断协议、限制竞争、滥用市场支配地位等不正当竞争情形，并对照国家反垄断相关规定，发行人是否存在达到申报标准的经营者集中情形以及是否履行申报义务

#### （一）发行人及控股子公司、参股公司不属于《反垄断指南》中规定的“平台经济领域经营者”情形

根据《反垄断指南》第二条的规定，“（一）平台，本指南所称平台为互联网平台，是指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。（二）平台经营者，是指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合等互联网平台服务的经营者。（三）平台内经营者，是指在互联网平台内提供商品或者服务（以下统称商品）的经营者。平台经营者在运营平台的同时，也可能直接通过平台提供商品。

（四）平台经济领域经营者，包括平台经营者、平台内经营者以及其他参与平台经济的经营者。”

报告期内，公司及子公司不存在向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合等互联网平台服务的情况，亦未在互联网平台内提供商品或者服务。因此，公司及子公司于报告期内不属于《反垄断指南》中规定的“平台经济领域经营者”。

#### （二）发行人及控股子公司参与行业竞争是否公平有序、合法合规

公司的主营业务为软件技术服务外包，所处行业为“I 信息传输、软件和信息技术服务业 -I65 软件和信息技术服务业”。公司及子公司主要通过商务谈判和招投标方式获取客户并提供服务，客户基于资质认证、以往项目业绩、行业口碑等因素自主选择供应商。公司及子公司所处行业在政府有关部门的有效监管下竞争充分，同行业竞争企业众多，市场化程度较高，市场集中度较低，行业整体竞争状况公平有序。报告期内，公司及子公司参与行业竞争公平有序、合法合规。

#### （三）发行人及控股子公司是否存在垄断协议、限制竞争、滥用市场支配地位等不正当竞争情形

##### 1、垄断协议及滥用市场支配地位的定义

##### （1）垄断协议的定义

根据《中华人民共和国反垄断法》（以下简称“《反垄断法》”）第十三条规定，禁止具有竞争关系的经营者达成下列垄断协议：（一）固定或者变更商品价格；（二）限制商品的生产数量或者销售数量；（三）分割销售市场或者原材料采购市场；（四）限制购买新技术、新设备或者限制开发新技术、新产品；（五）联合抵制交易；（六）国务院反垄断执法机构认定的其他垄断协议。本法所称垄断协议，是指排除、限制竞争的协议、决定或者其他协同行为。

根据《反垄断法》第十四条规定，禁止经营者与交易相对人达成下列垄断协议：（一）固定向第三人转售商品的价格；（二）限定向第三人转售商品的最低价格；（三）国务院反垄断执法机构认定的其他垄断协议。

根据《反垄断指南》第五条规定，平台经济领域垄断协议是指经营者排除、限制竞争的协议、决定或者其他协同行为。协议、决定可以是书面、口头等形式。其他协同行为是指经营者虽未明确订立协议或者决定，但通过数据、算法、平台规则或者其他方式实质上存在协调一致的行为，有关经营者基于独立意思表示所作出的价格跟随等平行行为除外。

根据《反垄断指南》第六条规定，具有竞争关系的平台经济领域经营者可能通过下列方式达成固定价格、分割市场、限制产（销）量、限制新技术（产品）、联合抵制交易等横向垄断协议：（一）利用平台收集并且交换价格、销量、成本、客户等敏感信息；（二）利用技术手段进行意思联络；（三）利用数据、算法、平台规则等实现协调一致行为；（四）其他有助于实现协同的方式。本指南所称价格，包括但不限于商品价格以及经营者收取的佣金、手续费、会员费、推广费等服务收费。”

根据《反垄断指南》第七条规定，平台经济领域经营者与交易相对人可能通过下列方式达成固定转售价格、限定最低转售价格等纵向垄断协议：（一）利用技术手段对价格进行自动化设定；（二）利用平台规则对价格进行统一；（三）利用数据和算法对价格进行直接或者间接限定；（四）利用技术手段、平台规则、数据和算法等方式限定其他交易条件，排除、限制市场竞争。平台经营者要求平台内经营者在商品价格、数量等方面向其提供等于或者优于其他竞争性平台的交易条件的行为可能构成垄断协议，也可能构成滥用市场支配地位行为。分析上述行为是否构成《反垄断法》第十四条第（三）项规定的纵向垄断协议，可以综合

考虑平台经营者的市场力量、相关市场竞争状况、对其他经营者进入相关市场的阻碍程度、对消费者利益和创新的影响等因素。

根据《反垄断指南》第八条规定，具有竞争关系的平台内经营者可能借助与平台经营者之间的纵向关系，或者由平台经营者组织、协调，达成具有横向垄断协议效果的轴辐协议。分析该协议是否属于《反垄断法》第十三条、第十四条规制的垄断协议，可以考虑具有竞争关系的平台内经营者之间是否利用技术手段、平台规则、数据和算法等方式，达成、实施垄断协议，排除、限制相关市场竞争。

## （2）滥用市场支配地位的定义

根据《反垄断法》第十七条规定，禁止具有市场支配地位的经营者从事下列滥用市场支配地位的行为：（一）以不公平的高价销售商品或者以不公平的低价购买商品；（二）没有正当理由，以低于成本的价格销售商品；（三）没有正当理由，拒绝与交易相对人进行交易；（四）没有正当理由，限定交易相对人只能与其进行交易或者只能与其指定的经营者进行交易；（五）没有正当理由搭售商品，或者在交易时附加其他不合理的交易条件；（六）没有正当理由，对条件相同的交易相对人在交易价格等交易条件上实行差别待遇；（七）国务院反垄断执法机构认定的其他滥用市场支配地位的行为。本法所称市场支配地位，是指经营者在相关市场内具有能够控制商品价格、数量或者其他交易条件，或者能够阻碍、影响其他经营者进入相关市场能力的市场地位。

根据《反垄断指南》第三章规定，《反垄断法》禁止具有市场支配地位的经营者从事滥用市场支配地位行为。认定平台经济领域的滥用市场支配地位行为，适用《反垄断法》第三章和《禁止滥用市场支配地位行为暂行规定》。通常情况下，首先界定相关市场，分析经营者在相关市场是否具有支配地位，再根据个案情况具体分析是否构成滥用市场支配地位行为。

## 2、发行人及控股子公司不存在垄断协议、限制竞争的不正当竞争情形

公司及子公司的主营业务为软件技术服务外包，报告期内，公司主要通过商务谈判和招投标形式获取客户，与交易相对人之间的交易价格公平、合理，定价原则符合法律法规的规定，不具备实施排除、限制竞争行为的可能与动力。截至本回复出具日，公司及子公司不存在与其他方通过有关方式达成固定价格、分割市场、限制产（销）量、限制新技术（产品）、联合抵制交易等横向垄断协议，

不存在与交易相对人通过有关方式达成固定转售价格、限定最低转售价格等纵向垄断协议，亦不存在与相关方达成其他有关排除、限制竞争的协议、决定或者其他协同行为的情形。

### 3、发行人及控股子公司不具有市场支配地位，不存在滥用市场支配地位的行为

截至目前，公司已经成长为全国性的软件技术服务外包提供商，目前主营业务的主要地域市场为中国市场。

公司及子公司在软件技术服务外包市场不构成市场支配地位，具体分析如下：

(1) 从中国地区市场份额及市场竞争情况来看，软件技术服务外包竞争较为充分，市场化程度较高，行业内企业众多，市场集中度较低。国内各类型客户数量众多，地域分散，具有客户产品要求特殊性、客户需求黏性高的特性，在此现状下，我国软件技术服务外包领域内的单一厂商很难在短时间内提供满足不同客户要求的产品或服务，并部署足够人员提供服务以占领市场，因此整个行业难以形成垄断格局，公司及子公司不具备市场支配地位。

(2) 从经营者控制市场的能力来看，公司所属行业的上游主要是操作系统、数据库、中间件和开发工具等通用软件开发行业，以及服务器、存储系统、交换机和路由器等硬件设备制造业，下游是国民经济中开展信息化建设的各行各业。公司及子公司对上下游企业均不具备控制能力或绝对优势地位。

(3) 从其他经营者在交易上的依赖程度来看，公司与下游用户签订的相关业务协议并不包含限制用户采取其他手段或向其他软件技术服务外包供应商采购相关服务的条款。

(4) 从其他经营者进入市场的难易程度来看，软件和信息技术服务业领域存在行业经验壁垒、客户资源壁垒、资质壁垒等系由行业特征及客户需求决定。公司并未对其客户与其他软件技术外包服务供应商进行同类交易施加任何限制性条款。因此，公司不具备阻碍其他经营者进入市场的能力，公司及子公司在软件和信息技术服务业领域的市场不构成市场支配地位，亦不涉及滥用市场支配地位的情形。

从国际市场看，在软件技术服务外包行业，欧美发达国家中有多个服务商的营业收入超百亿美元，而较少国内服务商有营业收入规模能超过百亿元人民币。公司境外子公司香港法本信息报告期内各年度营业收入规模均不超过 800 万元，营业收入规模较小，在相关市场中未形成市场支配地位，不具备控制市场价格及其他交易条件的能力，不存在搭售商品或附加不合理交易条件，或是对条件相同的交易相对人实行差别待遇的情形，亦无法阻碍、影响其他经营者进入相关市场。报告期内，德国法本信息并未实际开展任何业务。

此外，公司及子公司报告期内亦不存在因不正当竞争行为被相关主管机关处罚的情形。

综上，公司及子公司于报告期内不存在垄断协议、限制竞争、滥用市场支配地位等不正当竞争情形。

#### 4、对照国家反垄断相关规定，发行人是否存在达到申报标准的经营者集中情形以及是否履行申报义务

##### (1) 经营者集中的申报标准

根据《反垄断法》第二十条的规定，“经营者集中是指下列情形：（一）经营者合并；（二）经营者通过取得股权或者资产的方式取得对其他经营者的控制权；（三）经营者通过合同等方式取得对其他经营者的控制权或者能够对其他经营者施加决定性影响。”

根据《国务院关于经营者集中申报标准的规定（2018 年修订）》第三条的规定，“经营者集中达到下列标准之一的，经营者应当事先向国务院反垄断执法机构申报，未申报的不得实施集中：（一）参与集中的所有经营者上一会计年度在全球范围内的营业额合计超过 100 亿元人民币，并且其中至少两个经营者上一会计年度在中国境内的营业额均超过 4 亿元人民币；（二）参与集中的所有经营者上一会计年度在中国境内的营业额合计超过 20 亿元人民币，并且其中至少两个经营者上一会计年度在中国境内的营业额均超过 4 亿元人民币。”

##### (2) 发行人不存在达到申报标准的经营者集中情形

公司除曾于 2021 年 4 月收购法本通信 100% 的股权外，在报告期内不存在经营者合并情形，亦不存在通过合同等方式取得对其他经营者的控制权或者能够对其他经营者施加决定性影响的情形。

2021 年 3 月 10 日，公司与法本通信原自然人股东熊欢、唐芹共同签署《股权转让合同》，约定发行人以人民币 13 万元的价格受让原股东合计持有的法本通信 100% 的股权。2021 年 4 月 21 日，法本通信取得了深圳市市监局核发的《变更（备案）通知书》（编号：22105770632），办理完成了该次股权变更的工商登记手续。根据“深联兴财审字[2021]第 04412 号”的审计报告，法本通信 2020 年的营业收入为 0 元；根据“天健审[2021]3-295 号”的审计报告，发行人 2020 年度合并营业收入为 1,947,737,519.73 元。发行人与法本通信在收购前上一会计年度在全球或中国境内的营业额合计均不足人民币 20 亿元，且不存在两个经营者上一会计年度在中国境内的营业额均超过 4 亿元人民币的情形。因此，发行人收购法本通信未达到经营者集中的申报标准，无需履行申报义务。

综上所述，公司及子公司不属于《反垄断指南》中规定的“平台经济领域经营者”，其参与行业竞争公平有序、合法合规，不存在垄断协议、限制竞争、滥用市场支配地位等不正当竞争情形；公司及子公司不存在达到申报标准的经营者集中情形，不需要履行申报义务。

**三、发行人及控股子公司、参股公司现有业务是否包括直接面向个人用户的业务；如是，请说明具体情况**

报告期内，公司及子公司的主要业务板块及客户类型如下：

业务板块	业务介绍	客户类型	是否包括直接面向个人用户的业务
开发与编程服务	方案设计、产品设计、交互设计、网站设计、用户界面设计服务等	互联网、金融、通信、软件、房地产等企业客户	否
测试与集成服务	JAVA 开发、C++ 开发、互联网前端开发、大数据开发、人工智能应用服务等		否
实施与运维服务	系统测试、功能测试、性能测试、自动化测试服务、用户体验测试等		否
分析与设计服务	运行维护、网络管理、信息安全、技术支持、数据支持服务等		否

其他	业务流程外包等		否
----	---------	--	---

公司主要为向客户提供专业的软件技术服务外包服务，服务类型包括分析与设计服务、开发与编程服务、测试与集成服务、实施与运维服务等，客户均系互联网、金融、通信、软件、房地产等企业客户，报告期内公司及子公司的主营业务均不存在直接面向个人用户的业务。

**四、发行人及控股子公司、参股公司是否为客户提供个人信息存储及运营的相关服务，是否存在收集、存储个人信息，对相关信息挖掘及提供增值服务等情况，是否存在利用收集、存储的个人信息获利的情形，并说明是否取得相应资质及提供服务的具体情况**

公司及子公司向客户提供的主要是软件技术服务外包服务，仅为客户提供相关软件或产品的开发、设计、维护、升级等技术服务，相关软件开发服务及后续与维护、升级等技术产品均部署在客户的服务器设施上，公司及子公司不具备获取个人信息的条件和权限。

公司自主开发的公众号 APP “community1 智慧物业” 以及 “FB 智慧物业社区园区” 系公司拟布局的物业公司管理系统，相关 APP 主要用途系向客户做产品的基础功能展示，该 APP 未实际绑定至任何现实中的物业系统，未实际运营维护。未来如有客户采购相关产品，公司将根据客户的需求对 APP 的功能进一步的完善及特定化，并将 APP 的代码包提供给客户及部署于客户指定的服务器，由客户进行实际运营管理。出于功能模块展示的需要，该公众号 APP 曾经开放了注册功能，意向客户等外部人士可以登录该公众号进行注册并对各功能模块进行浏览评估。截至本回复出具日，公司已将该公众号公开注册功能关闭，不再对非授权人员开放注册。该公众号开放注册期间共有注册用户 63 名，均为公司内部人员、本次发行相关的中介机构人员和意向客户等。

公司子公司深圳法本通信目前存在少量的呼叫中心服务外包业务，主要系深圳法本通信在经客户有效授权后，根据电话推介的方式，根据客户要求将有潜在业务需求的终端客户，推介至客户指定门店或者客户指定系统、平台办理相关业务。相关呼叫对象清单由客户向深圳法本通信提供，深圳法本通信仅根据客户的要求，登录客户系统并向客户指定呼叫对象清单上的个人或公司进行特定内容推介，深圳法本通信本身不存在收集或存储个人信息的行为。



综上，报告期内，公司及子公司不存在为客户提供个人信息存储及运营的相关服务，不存在收集、存储个人信息并因此获利情形，不存在对相关信息进行挖掘及提供其他增值服务的情况，公司及子公司未取得相应资质及提供相关服务。

## 五、发行人及控股子公司、参股公司的上述业务是否受到处罚或监管部门的检查，如是，请说明具体情况

截至本回复出具日，公司及子公司不存在违反《反垄断法》、《反垄断指南》等相关法律、行政法规、规范性文件规定的行为，亦不存在因经营互联网平台业务及个人信息收集、存储及运营违规而受到相关行政处罚或监管部门检查的情形。

## 六、对发行人是否未违反《反垄断指南》等相关文件规定出具专项核查报告

平安证券已根据发行人实际情况出具了《平安证券股份有限公司关于深圳市法本信息技术股份有限公司是否违反〈国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南〉等相关文件规定之专项核查报告》。

君泽君律师已根据发行人实际情况出具了《北京市君泽君律师事务所关于深圳市法本信息技术股份有限公司是否违反〈国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南〉等相关文件规定之专项核查报告》。

## 七、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构和发行人律师进行了如下核查程序：

1、查阅《反垄断法》、《反垄断指南》、《国务院关于经营者集中申报标准的规定（2018 修订）》、《禁止垄断协议暂行规定》、《禁止滥用市场支配地位行为暂行规定》、《经营者集中审查暂行规定》等相关法律法规；

2、通过工业和信息化部政务服务平台 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统、公示系统、企查查等第三方软件查询发行人及控股子公司拥有的域名、APP、微信小程序、微信公众号及运营的网站等相关信息；

3、下载/查阅发行人及控股子公司拥有的 APP、微信小程序、微信公众号；

4、查阅发行人及其控股子公司的主要业务合同等资料；

5、取得并查阅发行人及控股子公司开展业务所需的主要资质证书；

6、查阅了发行人的《审计报告》、《深圳市法本信息技术股份有限公司对外投资管理制度》及其他相关公告，发行人收购法本通信涉及的内部决策文件、法本通信 2020 年度审计报告及工商变更登记资料；

7、会同保荐机构就互联网平台业务情况、是否存在不正当竞争及经营者集中申报等相关事宜对发行人的总经理及相关业务负责人进行访谈；

8、取得并查阅发行人出具的说明；

9、取得公司报告期内的收入明细表，核查公司报告期内的主要客户类型及向个人客户销售情况；

10、取得并查阅发行人及境内控股子公司主管机关开具的无违法违规证明；

11、查阅了发行人报告期内的营业外支出明细；

12、查询国家市场监督管理总局反垄断局、中国市场监管行政处罚文书网、信用中国、公示系统、深圳市市场监督管理局（深圳市知识产权局）官网、上海市市场监督管理局官网、中华人民共和国工业和信息化部官网、企查查等网站。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人及其子公司报告期内未从事提供、参与或与客户共同运营网站、APP 等互联网平台业务，不属于《反垄断指南》中规定的“平台经济领域经营者”，其报告期内参与行业竞争公平有序、合法合规，不存在垄断协议、限制竞争、滥用市场支配地位等不正当竞争情形，发行人报告期内不存在达到申报标准的经营者集中的情形，无需履行申报义务；

2、发行人及其控股子公司于报告期内主营业务的客户类型不包括直接面向个人用户的业务，不存在为客户提供个人信息存储及运营的相关服务，不存在收集、存储个人并因此获利的情形，不存在对相关信息挖掘及提供其他增值服务的情况，发行人及控股子公司未取得相应资质及提供相关服务；

3、发行人及境内控股子公司不存在违反《反垄断法》、《反垄断指南》等相关法律、行政法规、规范性文件规定的行为，亦不存在因经营互联网平台业务及个人信息收集、存储及运营违规而受到相关行政处罚或监管部门检查的情形。

### 问题三

发行人本次募集资金总额不超过 60,066.16 万元，拟投向区域综合交付中心扩建项目（以下简称项目一）、数字化运营综合管理平台升级项目（以下简称项目二）、产业数字化智能平台研发项目（以下简称项目三）和补充流动资金。本次募投项目均涉及场地及设备购置，拟购置场地 9,242 平米，预计购置单价为 2.5 万元/平米，场地购置费用合计 22,855 万元，占募集资金总额 38.05%。发行人 2020 年首次公开发行募投项目“软件开发交付中心扩建项目”拟购置场地 1,490 平米，拟于募集资金到位一年内完成。截至募集说明书签署日，公司无任何自有房产，所有经营场地均为租赁取得。项目一将扩建深圳总部，成都、西安两个分公司，扩建深圳、新建成都和西安地区的离岸开发中心等，预计达产后第一年销售收入 133,491.95 万元，净利润 9,560.42 万元。报告期内，发行人员工薪酬成本分别为 54,489.97 万元、90,386.01 万元、135,921.87 万元和 156,928.65 万元，离职率分别为 32.81%、34.55%、33.81%和 39.04%。项目二总投资金额为 7,106.64 万元，建设内容包括升级财务和供应链管理 ERP 软件，升级客户管理系统(CRM)，搭建全面预算管理系统等。项目三总投资金额为 11,921.65 万元，拟研发自主可控数字化平台和人工智能模型与数据治理平台。项目二和项目三无法单独核算效益。本次拟补充流动资金 18,000 万元，截至 2021 年 9 月 30 日，前次募投项目尚有 8,947.94 万元超募资金暂未确定用途。

请发行人补充说明：（1）用通俗易懂的语言说明募投项目的具体内容，与前次募投项目的区别和联系，包括且不限于技术特点、软硬件构成、市场储备等；（2）公司最近三年及一期现有办公场所的具体使用和变化情况、后续续租计划，并结合自建和租赁办公场地两种方式的费用对比情况，说明本次募集资金大比例用于购置场地的原因及合理性，购置场地与提升公司经营能力是否具备合理联系，是否符合行业惯例；（3）结合拟购置房产及对应土地性质、前次募投项目场地购置情况、本次募投项目建设进度等，说明在前次募投项目场地购置未完成的情况下，新增大面积场地购置的合理性，如本次未能及时购置场地，公司有何应对措施或替代性措施；（4）结合公司现有技术人员情况和拟招聘技术人员数量与结构、未来人员规划、公司现有技术人员办公场所情况及技术人员人均办公面积、本次新购置场地功能面积明细、同行业可比公司技术人员办公用地面积、公司经营情

况等，说明本次场地购置面积是否合理，与公司业务规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在差异；（5）结合新购置场地的地点和具体计划、购置单价及与当地平均价格的差异、新增面积的具体测算依据、同行业可比公司情况等，说明本次场地购置费用及单价是否合理；（6）本次拟购置场地后续是否会用于出租或出售，是否存在变相开发房地产或从事房地产业务的情形，相关场地是否存在属于房地产调控政策范围的情形，是否符合国家房地产宏观调控政策要求；（7）结合现有区域中心经营情况、发行人业务开展及客户分布情况、前次募投项目地点选择情况及扩建进度、同行业可比公司情况等，说明本次扩建深圳总部，成都、西安两个分公司的原因及合理性，是否存在重复建设；（8）结合发行人报告期离职率、技术人员平均薪酬水平、同行业可比公司情况等，说明本次募投项目新增技术人员规模、设备规模及预计人员成本是否具备合理性，并量化分析本次募投项目新增场地、设备折旧及人员成本对发行人经营业绩的影响；（9）结合软件技术外包市场的行业环境、市场容量、发行人技术水平、发行人相关业务毛利率水平、现有技术人员数量及人均产出、拟招聘技术人员数量、在手订单及意向性合同情况、预计服务费扣减情况、同行业可比公司情况等，说明项目一的效益测算是否具备合理性和谨慎性；（10）结合行业数字化运营综合管理平台发展情况、同行业可比公司同类项目投入情况、项目二具体升级内容及运营模式、与公司现有管理系统的异同等，说明项目二实施的必要性；（11）用通俗易懂的语言说明项目三研发项目与公司现有研发项目在研发内容、所在区位等方面的区别，是否具备实施募投项目的人力及技术资源，新建研发项目是否具有必要性；（12）结合公司货币资金规模、前次超募闲置资金后续使用计划等，说明本次补充流动资金规模的合理性及必要性，是否存在过度融资情形。

请发行人补充披露（3）（7）（8）（9）涉及的风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（2）（5）（8）（9）（12）并发表明确意见，请发行人律师核查（3）（6）并发表明确意见。

#### 【回复】

一、用通俗易懂的语言说明募投项目的具体内容，与前次募投项目的区别和联系，包括且不限于技术特点、软硬件构成、市场储备等；

##### （一）本次募投项目的具体内容

公司为加快实施自身发展战略，推动各项业务快速发展，进一步增强公司综合竞争力，提升盈利能力，公司本次拟向不特定对象发行可转换公司债券，募集资金总额不超过 60,066.16 万元（含 60,066.16 万元），扣除发行费用后拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	拟投资总额	拟投入募集资金总额
1	区域综合交付中心扩建项目	37,253.75	29,619.30
2	数字化运营综合管理平台升级项目	7,106.64	5,627.86
3	产业数字化智能平台研发项目	11,921.65	6,819.00
4	补充流动资金	18,000.00	18,000.00
	合计	<b>74,282.04</b>	<b>60,066.16</b>

#### 1、区域综合交付中心扩建项目

本项目在公司现有软件技术服务业务规模的基础上，将扩建深圳总部，以及成都、西安两个分公司，同时扩建深圳、新建成都和西安地区的离岸开发中心，扩大深圳、成都、西安等地区软件技术服务规模，进一步提升公司在相应区域软件技术服务的交付能力和对行业大客户服务能力，为客户提供更高效率、更低风险、更优品质的信息技术服务。

#### 2、数字化运营综合管理平台升级项目

本项目对公司运营管理进行全面梳理和解耦，使其形成前、中、后台的管理架构，既整合现有的 ERP 系统，又对可复用的业务功能进行抽取整合，快速实现前端应用快速开发部署，实现数字化运营综合管理平台的全面升级。具体包括本项目通过升级 ERP 系统，将提升公司财务管理和采购管理的精细化管理水平，进一步强化公司的成本管控能力；通过升级客户管理系统（CRM），建立多维度、全方位、动态的画像管理机制，将提升营销线索质量与转化效率，实现营销一体化的精细线索管理，促进客户服务与价值提升，助力销售最佳实践数字化落地；通过搭建全面预算管理系统，支撑公司从战略规划到年度目标设定分解、预算编制、滚动预测、预算控制、预算分析考核的完整体系运转；通过搭建数据中台、业务中台、技术中台三大中台系统，构建敏捷数据分析平台、业务共享服务平台、

技术及应用管理平台等运营管理类平台，为公司组织绩效、经营管理、技术管理和业务优化等方面提供有效支持，构建数字化管理的基础能力，实现经营数据共享和业务资源串联，让中台系统为公司的管理和经营提效赋能。

### 3、产业数字化智能平台研发项目

该项目将整合公司现有研发资源，扩大研发团队，完善研发体系，促进公司及时掌握新兴技术和自主可控技术，以及在各行业的项目经验积累向行业解决方案和软件产品有效转化，从而提升公司在行业解决方案和软件产品的市场份额，优化业务结构，提升盈利能力和市场竞争力。具体而言，本项目建设确定了公司产业数字化智能平台的两个研发技术方向：（1）自主可控数字化平台；（2）人工智能模型与数据治理平台。

#### （1）自主可控数字化平台项目



随着我国经济建设的高速发展，信息安全、自主可控等问题日益突出，而过去中国 IT 的底层标准、架构、产品、生态大多数都由国外 IT 商业公司制定，由此存在诸多的底层技术、信息安全等风险。为了解决这个问题，避免我国的 IT 体系与上游核心技术受制于人的局面，国家提出“2+8”安全可控体系，中国 IT 产业从基础硬件-基础软件-行业应用软件有望迎来国产替代潮。

基于此，公司拟开发自主可控数字化平台，通过建立起一个能够符合信创标准的软件平台，使得软件系统能够更好地适配国产的底层硬件（鲲鹏、飞腾、兆芯、海光等）及操作系统（欧拉、麒麟、统信等），真正实现自主可控。

搭建该数字化平台的主要流程为：

- 1) 构建操作系统适配层，并建立通用的 API 接口支持所有操作系统；
- 2) 构建支持所有操作系统的中间件，包括但不限于分布式消息系统、流程引擎、作业调度平台、对象存储、搜索平台等；
- 3) 构建适配国产操作系统的智能大数据平台、DevOps 平台、微服务治理平台等；
- 4) 针对特定操作系统的性能进行优化。

## (2) 人工智能模型与数据治理平台项目

人工智能的迅速发展正在深刻影响人类的生产、生活。算法、数据和算力（以下简称三要素）是人工智能时代前进的三大马车，也是其核心驱动力和生产力。当前对三要素的管理相对比较独立分散，尤其是算法与数据之间关联性较弱，协同治理智能化水平较低，而随着企业应用的算法模型增多以及对算法模型迭代的时效性要求不断提高，企业对模型训练、模型测试、模型上线等全流程的综合管理需求不断提高。

基于此，公司拟开发的人工智能模型与数据治理平台，将建立起一个集数据采集、数据标注与管理、算法模型训练、测试、上线、迁移（或增强）训练等为一体的全流程闭环智能管理平台，让用户能够通过使用生产经营过程中产生的实时数据，对人工智能算法模型进行及时的迭代和修正，达到无缝切换与更新的动态效果。

系统平台组件从上至下分为用户接口层、平台服务层、模型管理层、计算资源层、数据治理层、数据资源层等 6 个层次：

- 1) 用户接口层是用户交互的主要入口，提供 web UI 及 SDK 两种交互方式；

2) 平台服务层提供平台的基础功能汇合, 包含算力与任务调度、模型监控、数据治理、数据标注等, 流程自动化机器人实现各个功能间的无缝融合;

3) 模型管理层对模型的版本、部署范围、所需算力、相关数据集、当前状态进行统一管理, 并能实现模型的无缝切换;

4) 计算资源层管理模型相关的计算资源, 使用 K8S 与容器管理内部资源, 也能虚拟管理外部资源;

5) 数据治理层统一管控所有数据(数据集、模型、算力等都抽象为数据资产), 包括: 元数据管理、数据标准管理、数据质量管理、数据集成管理、主数据管理、数据交换管理、数据资产管理、数据安全治理、数据生命周期管理;

6) 数据资源层提供智能的数据采集工具集、智能标注工具集, 实现多种数据源的采集, 利用视觉算法、NLP、ASR、TTS 等技术实现不同类型数据的智能标注。

#### 4、补充流动资金

公司综合考虑了行业发展趋势、自身经营特点以及业务发展规划等情况, 拟将本次募集资金中的 18,000.00 万元用于补充流动资金。

(二) 与前次募投项目的区别与联系, 包括且不限于技术特点、软硬件构成、市场储备等

##### 1、区域综合交付中心扩建项目

公司的商业模式是以人为载体对客户进行服务交付, 向客户提供高质量的软件技术服务, 实现公司的盈利。报告期内公司业务增长迅速, 2019 年、2020 年和 2021 年收入分别为 13.07 亿元、19.48 亿元和 30.88 亿元, 分别同比增长 67.01%、49.06%和 58.55%, 公司的现有场地及相应的人员规模已经无法满足公司高速的业务扩张需求。

“区域综合交付中心扩建项目”及“软件开发交付中心扩建项目”均是公司在近年来业务高速增长背景下, 于原有业务规模上进一步的扩建。

本次募投项目与前次募投项目的对比如下:



项目	前次募投项目	本次募投项目
项目名称	软件开发交付中心扩建项目	区域综合交付中心扩建项目
投资总额	30,667.70 万元	37,253.75 万元
建设目的	提升公司对行业大客户服务能力，加强为客户提供深圳、上海、杭州、北京、广州和南京等地区的本地化服务，缩短交付周期，降低运营成本	提升公司对行业大客户服务能力，加强为客户提供基于深圳、成都、西安及其周边地区的本地化服务，缩短交付周期，降低运营成本
实施内容及成果	深圳、上海、杭州、北京、广州、南京、西安、成都、大连、福州、佛山、合肥、武汉、长沙、济南、宁波、郑州、上饶、重庆等地区公司分支机构或离岸开发中心的新扩建	进一步扩建深圳总部，以及成都、西安两个分公司； 进一步扩建深圳、新建成都、西安离岸开发中心
技术特点	公司为客户提供更高效率、更低风险、更优品质的信息技术外包（ITO）服务，属于公司主营业务	是公司的主营业务，公司以人为载体对客户进行服务交付，向客户提供高质量的软件技术服务，实现公司的盈利
软硬件构成	<b>硬件：</b> 笔记本、交换机、路由器、应用服务器、办公家具； <b>软件：</b> 办公软件、杀毒软件	<b>硬件：</b> 笔记本、办公家具； <b>软件：</b> 办公软件、杀毒软件
市场储备	2016 年、2017 年和 2018 年，公司收入分别为 2.93 亿元、4.32 亿元、7.82 亿元，同比增长达 79.21%、47.15% 和 81.29%，公司原有的场地及相应的人员规模已经无法满足公司高速的业务扩张需求	2019 年、2020 年和 2021 年，公司收入分别为 13.07 亿元、19.48 亿元和 30.88 亿元，同比增长达 67.01%、49.06% 和 58.55%，公司的现有场地及相应的人员规模已经无法满足公司高速的业务扩张需求。目前公司在深圳、西安、成都地区的市场储备情况具体参见本审核问询函回复中问题 3 之“七、结合现有区域中心经营情况、发行人业务开展及客户分布情况、前次募投项目地点选择情况及扩建进度、同行业可比公司情况等，说明本次扩建深圳总部，成都、西安两个分公司的原因及合理性，是否存在重复建设”及“九（三）与同行业可比公司收入增长对比情况，公司在手订单及意向性合同情况”章节所述。

本次募投项目与前次募投项目的主要区别与联系如下：

（1）项目类型和盈利模式相同，技术特点一致：都属于公司的主营业务，即为以人为载体对客户进行服务交付，向客户提供高质量的软件技术服务，实现公司的盈利；

(2) 软硬件构成基本相同：主要硬件设备投入是笔记本、办公家具，主要软件投入是办公软件和杀毒软件；

(3) 建设目的、实施内容和成果有差异：公司业务开展具有分区域的特点，本次募投项目涉及扩建深圳总部，成都、西安两处分公司，扩建深圳、新建成都、西安三处 ODC；前次募投项目涉及深圳、上海、杭州、北京、广州、南京、西安、成都、大连、福州、佛山、合肥、武汉、长沙、济南、宁波、郑州、上饶、重庆等地区分支机构及离岸开发中心（ODC）的新扩建。

(4) 市场储备方面：本次募投及前次募投均为公司在近年来业务高速增长背景下，于原有业务规模上进一步的扩建。2019 年、2020 年和 2021 年，收入分别为 13.07 亿元、19.48 亿元和 30.88 亿元，同比增长达 67.01%、49.06% 和 58.55%，公司的现有场地及相应的人员规模已经无法满足公司高速的业务扩张需求。截至目前公司在深圳、西安、成都区域服务客户数量达数百家，公司依托现有客户基础及市场声誉，在募投项目实施过程中将有望陆续取得更多相关订单。具体参见本审核问询函回复中问题 3 之“七、结合现有区域中心经营情况、发行人业务开展及客户分布情况、前次募投项目地点选择情况及扩建进度、同行业可比公司情况等，说明本次扩建深圳总部，成都、西安两个分公司的原因及合理性，是否存在重复建设”及“九（三）与同行业可比公司收入增长对比情况，公司在手订单及意向性合同情况”章节所述。

## 2、数字化运营综合管理平台升级项目

本次募投项目“数字化运营综合管理平台升级项目”与前次募投项目“软件研发资源数字化管理平台项目”的对比如下：

项目	前次募投项目	本次募投项目
项目名称	软件研发资源数字化管理平台项目	数字化运营综合管理平台升级项目
投资总额	3,114.42 万元	7,106.64 万元

项目	前次募投项目	本次募投项目
建设目的	梳理内部管控和业务流程、整合现有的业务系统、搭建公司软件研发资源数字化管理平台，为公司研发与技术实施开发人员规模的大幅增长提供全面的管理能力，为公司经营管理人员和员工提供数据共享和业务支撑	升级财务和供应链管理 ERP 软件，升级客户管理系统（CRM），搭建全面预算管理系统，搭建数据中台、业务中台和技术中台三大中台系统，同时加强对信息安全管理体的建设投入，进一步增强对服务器安全、网络安全和桌面安全的管理能力
实施内容及成果	1、升级外包人员管理系统； 2、建设招聘管理系统； 3、建设研发管理系统	1、升级 ERP 系统； 2、升级客户管理系统（CRM）； 3、搭建全面预算管理系统； 4、搭建数据中台、业务中台、技术中台三大中台系统，构建敏捷数据分析平台、业务共享服务平台、技术及应用管理平台等运营管理类平台； 5、对服务器安全网络安全等的建设投入
技术特点	租赁服务器存储数据；系统主要采取自主开发方式，公司负责后期运维	自建服务器存储数据；系统主要采用“外购基础框架+供应商部署安装”的方式搭建，公司负责后期运维和二次开发
软硬件构成	硬件：笔记本、办公家具； 软件：办公软件、杀毒软件、数据库软件、系统开发工具	硬件：数据库服务器、应用服务器、中间件服务器、存储设备、光纤交换机、UPS、机柜、数据大屏、机房空调、Dell Power Vault ME4084、Dell R760 服务器、IP-guard 终端安全管理系统、深信服 AF-2000-B2100、天融信网络安全系统、网络安全-态势感知、笔记本、办公家具等； 软件：ORACLE EBS 财务模块、供应链模块软件授权及实施费用、全面预算管理软件授权及实施费用、技术中台系统软件授权及实施费用、业务中台系统软件预计许可用户数授权费用、Oracle ADW 软件授权及实施费用、双机热备系统软件授权及实施费用、CRM 客户管理系统软件授权及实施费用、数据库软件、服务器操作系统、服务器超融合软件、IP-guard 加密客户端*包含 3000 客户端授权、办公软件、杀毒软件等
市场储备	本项目不涉及市场储备情况	本项目不涉及市场储备情况

本次募投项目与前次募投项目的主要区别与联系如下：

(1) 项目类型相同：都属于信息化系统的搭建，用于提升公司的管理效率或业务运作效率，并非直接创收项目；

(2) 建设目的、实施内容及成果不同：前次募集项目主要涉及人员管理、招聘管理、研发管理相关的信息化系统的搭建，而本次募投项目涉及财务、预算、客户、数据中台、业务中台、技术中台等系统的搭建。

(3) 技术特点不同：本次募投项目中信息系统的建设采用“外购基础框架+供应商部署安装”方式，公司主要做后期运行维护和二次开发，前次募投项目中信息系统以公司自主开发为主，两者实施技术路线不同。差异原因是因为本次信息系统建设内容更多，涉及面更广泛，复杂性更高，对自主开发能力的要求更高，依靠自主搭建耗时长，自主开发投入大，风险也更大，故选择采用外部成熟供应商的框架系统做二次开发的方案，有利于缩短搭建时长，降低项目实施风险。

(4) 软硬件构成不同：前次募投项目以自主开发为主，所以主要涉及研发人员日常使用的设备投入，不涉及服务器、存储器、机柜、信息化系统软件、安全防护软硬件等设备的投入，前次募投项目服务器以租赁方式为主。而本次募投项目自建机房，搭建私有化的存储服务器，并配备相应的安全防护设备，主要因为：a.随着公司业务快速发展，业务数据量越来越大，租赁服务器投入成本也将增长；b.下游客户对公司在服务过程中有信息安全防护考量或要求，公司需要强化安全防护能力；c.未来募投项目顺利实施后，信息化体系更加成熟，将面临更加庞大的数据量。基于以上因素，自建服务器能够更好地保障公司信息化系统的良好运营，也能更好地提升公司对客户的服务质量。

### 3、产业数字化智能平台研发项目

本次募投项目“产业数字化智能平台研发项目”与前次募投项目“产品技术研发中心建设项目”的对比如下：

项目	前次募投项目	本次募投项目
项目名称	产品技术研发中心建设项目	产业数字化智能平台研发项目
投资总额	6,281.66 万元	11,921.65 万元

项目	前次募投项目	本次募投项目
建设目的	整合公司现有研发资源，建设产品技术研发中心，扩大研发团队，完善研发体系，促进公司在各行业的项目经验积累向产品与解决方案服务有效转化	整合公司现有研发资源，扩大研发团队，完善研发体系，促进公司及时掌握新兴技术和自主可控技术，以及在各行业的项目经验积累向行业解决方案和软件产品有效转化，从而提升公司在行业解决方案和软件产品的市场份额，优化业务结构，提升盈利能力和市场竞争力。
实施内容及成果	1、机器人流程自动化 RPA 技术及应用研究； 2、企业大数据服务 (DaaS) 平台开发技术及应用研究； 3、智能物联网 AIoT PaaS 平台开发技术及应用研究	1、自主可控数字化平台的研究； 2、人工智能模型与数据治理平台的研究
技术特点	使用公司的海量文件分布式存储技术、微服务技术、Devops 技术、大数据技术、软件机器人环境自适应技术、智能 RPA 技术、在线深度学习算法工厂平台技术； 软件系统主要在海外厂商的 CPU 及操作系统上进行适配； 对算法与数据的管理较为割裂，算法与数据之间关联性较弱，协同治理智能化水平较低	使用公司原有的海量文件分布式存储技术、微服务技术、Devops 技术、大数据技术、软件机器人环境自适应技术、智能 RPA 技术、在线深度学习算法工厂平台技术； 拟建立起一个能够符合信创标准的软件平台，使得各种软件系统能够更好地适配国产的底层硬件及操作系统，在国产操作系统上流畅运行； 拟建立起一个集数据采集、数据标注与管理、算法模型训练、测试、上线、迁移（或增强）训练等为一体的全流程闭环智能管理平台，提高客户对算法模型的管理及迭代时效性的要求，使得数据与算法管理融为一体
软硬件构成	<b>硬件：</b> 笔记本、研发电脑、办公家具、GPU 服务器、交换机、UPS、服务器机柜、机房空调； <b>软件：</b> 办公软件、杀毒软件、数据库软件、服务器操作系统、项目管理软件、系统开发工具、RPA 开发环境	<b>硬件：</b> 笔记本电脑、CPU 服务器、GPU 服务器、数据存储服务器、大屏系统、交换机、UPS、机柜、办公家具、大尺寸液晶显示器、国产样机、其他； <b>软件：</b> 研发软件工具、数据库软件、应用服务器、服务器操作系统、资源虚拟化软件、BI 工具、数据建模工具、应用开发框架、项目管理软件、测试工具、DevOps 软件工具、图形图像识别软件、低代码基础平台、基础标注工具、基础模型管理工具、国产大数据系统

项目	前次募投项目	本次募投项目
市场储备	前次募投项目及本次募投项目均为通用型的底层技术，具有跨行业、跨领域应用的特点。公司未来将根据现有的销售网络和客户资源，将本次拟研发的项目运用到具体的产品与解决方案中。	

本次募投项目与前次募投项目的主要区别与联系如下：

(1) 建设目的、实施内容及成果不同：前次募投涉及的研发技术方向为机器人流程自动化 RPA 技术及应用研究、企业大数据服务（DaaS）平台开发技术及应用研究、智能物联网 AIoT PaaS 平台开发技术及应用研究；本次募投涉及的研发技术方向为自主可控数字化平台的研究、人工智能模型与数据治理平台的研究。

前次募投项目	
研发技术方向	研发内容
机器人流程自动化 RPA 技术及应用研究	开发出适用于自动处理大量重复性、且规则明确的工作流任务的软件机器人，优化企业基础流程作业
企业大数据服务（DaaS）平台开发技术及应用研究	采用分层解耦的模块化架构设计，开发致力于“工具组件化、组件系统化、系统智能化、能力服务化”的企业大数据服务 DaaS 平台
智能物联网 AIoT PaaS 研究及应用研究	研发基于物联网的新一代企业智能数字化平台，为企业业务创新和变革提供基础支撑
本次募投项目	
研发技术方向	研发内容
自主可控数字化平台	建立起一个能够符合信创标准的软件平台，使得软件系统能够更好地适配国产的底层硬件及操作系统
人工智能模型与数据治理平台	建立起一个集数据采集、数据标注与管理、算法模型训练、测试、上线、迁移（或增强）训练等为一体的全流程闭环智能管理平台

(2) 技术特点的对比如下：

研发内容名称	与前次募投技术的相同点	与前次募投技术的不同点
自主可控数字化平台	均使用公司原有的海量文件分布式存储技术、微服务技术、Devops 技术、大数据技术	原有系统主要在海外厂商的 CPU 及操作系统上进行适配，如 X86 处理器及 windows 操作系统，但是随着客户对自主可控的需求提升，本次募投项目拟建立起一个能够符合信创标准的软件平台，使得各种软件系统能够更好地适配国产的底层硬件及操作系统，在国产操作系统上流畅运行； 前次募投项目技术为零散的单项技术，本次项目将平台系统化成为一个整体，同时兼顾模块化，在深度与广度上均有增强。
人工智能模型与数据治理平台	均使用了公司现有的软件机器人环境自适应技术、智能 RPA 技术、在线深度学习算法工厂平台技术	原有技术对算法与数据的管理较为割裂，算法与数据之间关联性较弱，协同治理智能化水平较低，而随着企业应用的算法模型增多以及对算法模型迭代的时效性要求不断提高，企业对模型训练、模型测试、模型上线等全流程的综合管理需求不断提高。本次募投项目拟建立起一个集数据采集、数据标注与管理、算法模型训练、测试、上线、迁移（或增强）训练等为一体的全流程闭环智能管理平台，提高客户对算法模型的管理及迭代时效性的要求，使得数据与算法管理融为一体

(3) 软硬件设备大体类似：虽然本次募投项目与前次项目在研发内容上不同，但由于公司的研发项目主要为软件开发，而软件开发所用的软硬件设备类别大体相似，均需要使用服务器、电脑等硬件设备，也需要使用各种软件开发工具及系统，因而本次募投项目的软硬件构成在类别上与前次募投项目较为相似。

(4) 市场储备方面：前次募投项目及本次募投项目均为通用型的底层技术，具有跨行业、跨领域应用的特点。公司目前已经与金融、互联网、软件、通信、房地产、航空物流、制造业、批发零售等多个行业的客户形成长期而稳定的合作关系。随着国家信息安全战略的实施以及产业数字化进程的加快，催生了行业客户在自主可控及人工智能等新一代信息技术的需求与应用。公司未来将根据现有的销售网络和客户资源，将本次拟研发的项目运用到具体的产品与解决方案中。

二、公司最近三年及一期现有办公场所的具体使用和变化情况、后续续租计划，并结合自建和租赁办公场地两种方式的费用对比情况，说明本次募集资金大

比例用于购置场地的原因及合理性，购置场地与提升公司经营能力是否具备合理联系，是否符合行业惯例；

(一) 公司最近三年及一期现有办公场所的具体使用和变化情况、后续续租计划

公司在深圳、北京、上海、杭州等地租赁了多处房产作为办公场所，报告期内，公司主要办公场所具体使用情况和变化情况如下：

单位：平方米

地区	2022-3-31	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
深圳	16,082.56	16,082.56	13,303.98	10,010.32
北京	1,726.07	1,726.07	868.51	1,023.99
上海	3,055.38	2,905.38	1,953.59	1,319.03
杭州	3,643.71	2,903.20	2,659.20	96.00
西安	3,290.20	2,530.20	1,342.00	147.00
成都	2,538.15	3,487.00	760.39	245.15
广州	1,868.45	1,868.45	959.77	285.71
其他	3,870.95	3,562.59	2,054.99	472.14
<b>合计</b>	<b>36,075.47</b>	<b>35,065.45</b>	<b>23,902.43</b>	<b>13,599.34</b>

截至本报告出具日，公司正在承租且租赁面积为 200 平方米以上的租赁情况及续租计划如下：

序号	承租方	出租方	职场地址	面积 (m <sup>2</sup> )	租赁期限	续租规划
1	法本信息	深圳威大科技实业有限公司	深圳市南山区科苑路昱大顺科技园 B 座 1-6 层	7,513.50	2019-4-16 至 2022-7-31	是
2	法本信息	(原名：深圳市昱大顺科技有限公司)	深圳市南山区科苑路昱大顺科技园 (原天元综合楼) A 座第 5 层 507/508 号单元	295.35	2021-11-12 至 2022-11-11	是
3	法本信息	深圳富创物业管理有限公司	深圳市南山区科苑路昱大顺科技园 A 座 401-408	910.44	2020-5-11 至 2022-7-31	是



4	法本信息		深圳市南山区科苑路昱大顺科技园 A 座第 3 层 303 号单元	274.00	2020-12-1 至 2022-7-31	是
5	法本信息		深圳市南山区科苑路昱大顺科技园 A 座第 3 层 304 号单元	364.05	2021-6-19 至 2022-7-31	视届时公司规划而定
6	法本信息	深圳市奥泰克实业发展有限公司	深圳市南山区科苑路天元 1 号 2 层大厦 2 层 203 号	350.00	2021-4-12 至 2022-7-31	视届时公司规划而定
7	法本信息	深圳科兴生物工程有限公司科技园分公司	深圳市南山区科技园中区科技园路 15 号科兴科学园 B 栋 3 单元 17 楼	2,109.22	2020-7-1 至 2023-9-30	视届时公司规划而定
8	法本信息	深圳市讯美科技有限公司	深圳市南山区粤海街道科苑路 8 号讯美科技广场 1 号楼 13 层, 3 号楼 12 层	4,160.00	2021-4-10 至 2026-4-30	视届时公司规划而定
9	法本信息	北京智通兴业物业管理有限公司	北京市海淀区中关村软件园 10 号楼 2 层 201 号	853.51	2021-10-25 至 2024-10-24	视届时公司规划而定
10	法本信息		北京市海淀区中关村软件园 10 号楼 2 层 206 号	857.56	2021-6-25 至 2024-10-24	视届时公司规划而定
11	法本信息	搜候（上海）投资有限公司	上海市长宁区金钟路 968 号天会商务广场 3 号楼 1001 室	384.82	2019-5-9 至 2022-7-8	是
12	法本信息		上海市长宁区金钟路 968 号天会商务广场 3 号楼 1002 室、1003、1005 室	934.21	2019-7-9 至 2022-7-8	是
13	法本信息		上海市长宁区金钟路 968 号凌空 soho3 号楼 1006-1007	619.56	2020-10-1 至 2022-7-8	是
14	上海法本信息技术		上海市长宁区金钟路 968 号天会商务广场 3 号楼 902	276.17	2021-12-1 至 2025-7-8	视届时公司规划而定
15	上海法本信息技术		上海市长宁区金钟路 968 号天会商务广场 3 号楼 901、908	690.62	2021-12-1 至 2025-7-8	视届时公司规划而定
16	法本信息	广州 TCL 科技发展有限公司	广州市海珠区海州路 18 号云鼎大厦 1301 室	1,868.45	2021-8-17 至 2023-8-16	视届时公司规划而定
17	法本信息	浙江正淘科技有限公司	杭州市余杭区五常街道西溪悦城 26 幢 6 层 601-610/613/616	1,536.50	2022-3-25 至 2023-3-24	视届时公司规划而定

18	法本信息		杭州市余杭区五常街道西溪悦城 26 幢 6 层 611/614/615, 8 层 807-808-809-812 室	778.01	2022-1-1 至 2024-3-24	视届时公司规划而定
19	法本信息 杭州分公司	张国英	杭州市余杭区仓前街道欧美金融城 2 幢 601	455.49	2020-1-10 至 2023-2-28	视届时公司规划而定
20	法本信息	中国太平洋保险(集团)股份有限公司	成都市高新区天府三街 199 号太平洋保险金融大厦 B 区 17 层	2,208.00	2021-8-10 至 2024-8-9	视届时公司规划而定
21	法本信息	武汉保利金谷房地产开发有限公司	武汉东湖高新区关山大道 332 号保利时代 K19 地块六区保利天悦中心第 25 层 03-05 号房	432.52	2021-5-1 至 2022-9-14	视届时公司规划而定
22	法本信息	陕西巨安投资有限公司	西安市高新区科技三路 55 号巨安国际大厦 B 座 8 层	1,195.00	2020-11-1 至 2022-11-30	视届时公司规划而定
23	法本信息	西安神州数码实业有限公司	西安市高新区丈八四路 20 号 4 号楼 15 层 A、C 区域	697.08	2021-4-1 至 2023-3-31	视届时公司规划而定
24	法本信息	西安德联房地产销售有限公司/华夏人寿保险股份有限公司	西安市新长安广场二期内写字楼第 8 层 10801、10802、10805、10806、10807	2,000.78	2022-6-1 至 2024-5-31	视届时公司规划而定
25	法本信息	大连禾沅企业管理有限公司	大连市高新园区火炬路 6 号吉粮总部大厦第 8 层第 3 单元	279.17	2021-5-29 至 2023-12-8	视届时公司规划而定
26	法本信息		大连市高新园区火炬路 6 号吉粮总部大厦第 8 层第 7 单元	279.17	2020-12-9 至 2023-12-8	视届时公司规划而定
27	法本信息	南京力拓投资管理有限公司	南京市雨花台区小行路 6 号 4 号楼 301 室	685.00	2021-1-4 至 2023-3-3	视届时公司规划而定
28	法本信息	上饶高铁经济试验区投资建设有限公司	上饶高铁经试验区文创创意中心(南区)3#楼 2 层	608.02	2021-8-1 至 2022-7-31	是

报告期内,随着公司经营规模的快速扩大、市场地位及品牌影响力不断提高,公司员工人数快速增长,对于办公场地的需求日益提升。截至本回复出具日,公司现行有效且面积在 200 平方米以上的办公场所共 28 处,租赁面积合计超过 3

万平方米，目前公司在深圳、成都、西安等重要城市的办公场地需求较大，且分散式租赁不利于公司整体管理，对公司业务规模扩张存在一定限制。

(二) 结合购置和租赁办公场地两种方式的费用对比情况，说明本次募集资金大比例用于购置场地的原因及合理性

1、购置和租赁办公场地两种方式的费用对比情况

本次募投项目拟购置房产的折旧和摊销成本具体情况如下：

项目名称	投资内容	拟投入金额 (万元)	折旧/摊销 年限	净残值	年折旧/年 摊销额 (万元)
区域综合交付中心 扩建项目	场地购置	20,755.00	20	5%	985.86
	场地装修	3,294.20	5	-	658.84
	<b>小计</b>	<b>24,049.20</b>	-	-	<b>1,644.70</b>
数字化运营综合管 理平台升级项目	场地购置	350.00	20	5%	16.63
	场地装修	28.00	5	-	5.60
	<b>小计</b>	<b>378.00</b>	-	-	<b>22.23</b>
产业数字化智能平 台研发项目	场地购置	1,750.00	20	5%	83.13
	场地装修	140.00	5	-	28.00
	<b>小计</b>	<b>1,890.00</b>	-	-	<b>111.13</b>
<b>场地购置金额合计</b>		<b>22,855.00</b>	-	-	<b>1,085.62</b>
<b>场地装修金额合计</b>		<b>3,462.20</b>	-	-	<b>692.44</b>
<b>合计</b>		<b>26,317.20</b>	-	-	<b>1,778.05</b>

公司本次可转债拟于深圳地区购置办公场所用于部分募投项目实施。公司目前深圳地区办公场地租赁价格情况如下：

现有租赁场所数量（处）	9
现有租赁面积合计（m <sup>2</sup> ）	16,082.56
租赁单价区间（元/月/m <sup>2</sup> ）	70.00 – 150.00
平均租赁成本（元/月/m <sup>2</sup> ）	131.13

注：平均租赁成本=合计月租金额/合计租赁面积。

公司目前于深圳地区每月的租赁单价区间在 70.00 元/平方米至 150.00 元/平方米之间。以平均租赁成本 131.13 元/平方米作为租赁办公场地每月的租金及物业合计单价测算，本次募投项目购置房屋与租赁费用对比情况如下：

项目	拟购置面积 (m <sup>2</sup> )	购置场所年折旧额 (万元/年)	租赁场所年租金测算 (万元/年)
区域综合交付中心扩建项目	8,302.00	985.86	1,306.37
数字化运营综合管理平台升级项目	140.00	16.625	22.03
产业数字化智能平台研发项目	700.00	83.13	110.15
<b>合计</b>	<b>9,142.00</b>	<b>1,085.62</b>	<b>1,438.55</b>

注：租赁场所和购置场所均需装修费用，因此仅以购置场所年折旧额和租赁场所年租金对比。

公司本次募投项目购置场所的年折旧额低于同等面积租赁场所年租金，且购置场所的预计使用年限超过折旧年限 20 年，发行人于深圳地区购置自有场所比租赁场所具有更好的经济性。

## 2、本次募集资金大比例用于购置场地的原因及合理性

### (1) 场地购置的必要性

公司本次募投项目拟在深圳地区购置办公场地作为募投项目实施用地。一方面，随着公司经营规模的快速扩大，公司对于场地的需求日益提升。若公司未来长期通过租赁方式运营主要办公场地，存在租赁场地被收回或者到期无法续租、租金费用持续提高、频繁变更工作场地等风险；另一方面，公司所处的行业是典型的人才驱动行业，人力资源是软件技术外包服务商的核心，稳定的办公场地及良好的办公环境有利于公司招募行业高端人才及提高管理效率。随着公司经营规模不断扩大，员工人数亦快速增长，基于为员工提供独立自主、稳定的办公场所和研发测试环境、改善公司员工办公条件、吸引相关领域的高端技术人才、树立公司形象、提升品牌价值等目的，因此，新增自有办公场地是公司的切实需求。

### (2) 大比例购置场地原因

高端人才的不断扩充是公司产品持续创新及业务规模扩大的重要保障。报告期内，公司经营规模快速增长，为维持市场竞争力和满足业务发展需求，公司需要不断通过高端人才引入持续加强服务交付及产品研发能力，同时对与之相适应的办公场地需求也不断上升。

随着未来公司租赁场所数量和面积的不断增大，公司将面临更高的租赁场地被收回或者到期无法续租、租金费用持续提高等不确定因素带来的风险，且分散的办公场地亦带来额外的隐性管理成本。因此公司本次募投项目规划大比例募集资金用于场地购置，以适应公司人员引进及业务规模的发展速度，以及提升公司整体的管理效率。

### **（三）购置场地与提升公司经营能力是否具备合理联系，是否符合行业惯例**

#### **1、购置场地与提升公司经营能力是否具备合理联系**

报告期内，深圳地区作为公司总部所在地及重要业务开拓及研发区域，办公场地容量持续处于饱和状态。为解决办公场地不足的需求，公司已由报告期初的3处租赁场所扩充至9处租赁场所，随着公司业务和人员规模持续增长，通过寻找新增租赁场所、频繁扩租等方式不利于发行人稳定经营和吸引人才，且分散的办公场地增加了公司的管理成本和沟通成本。相比租赁方式，在深圳地区购置场地可解决分散办公带来的各类问题，提高资产利用效率，通过集约办公进一步提升公司的管理和运营效率，并提高协同效率。

此外，随着经营规模的扩大和整体实力的提升，公司在进一步巩固和扩大公司原有核心业务的基础上，积极拓展 ODC 等非现场软件技术外包业务规模。相较于现场软件技术外包业务，客户出于服务品质以及商业保护的考虑，对 ODC 服务提供商业务实施场地的办公环境、信息安全、软硬件设备规格均有不同程度的要求，自有房产将更有利于公司募投项目稳定、顺利的实施。

综上，公司本次募投项目拟以购置场地实施将为总部所在地深圳地区的员工提供独立自主、稳定的办公场所和研发测试环境，同时有利于提升公司的管理效率、树立良好的公司形象、提升品牌价值，与提升公司经营能力具有合理联系。

#### **2、同行业上市公司情况**

目前，同行业可以上市公司基本均拥有自有办公房产，具体情况如下：

序号	公司名称	房屋建筑物原值（万元）	来源
1	软通动力	51,224.30	2021年年度报告
2	东软集团	169,109.70	2021年年度报告
3	博彦科技	29,444.57	2021年年度报告
4	润和软件	70,357.98	2021年年度报告
5	诚迈科技	10,725.43	2021年年度报告
6	赛意信息	23,059.62	2021年年度报告

此外，2019年以来，软通动力、博彦科技、赛意信息在募投项目规划中亦采用了募集资金购置场地的情况，具体情况如下：

单位：万元

公司简称	融资类型	完成时间	项目名称	场地投资形式	场地投资金额
软通动力	IPO	2022年3月	交付中心新建及扩建项目	自建	73,956.52
博彦科技	可转换公司债券	2019年4月	数据治理及金融大数据解决方案技术升级建设项目	购置	9,044.00
			前沿技术研发项目	购置	6,840.00
赛意信息	向特定对象发行股票	2021年12月	基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目	购置	17,666.00
	向不特定对象发行可转换公司债券	2020年10月	智能制造解决方案升级项目	购置	3,488.40
			基于新一代通讯及物联技术的工业互联网云平台继续研发项目	购置	636.48

目前同行业可以上市公司基本均拥有自有办公房产，且部分同行业可比公司在已具备自有生产经营土地和办公厂房基础上，仍继续购置土地或办公场地用于主营业务拓展与持续技术研发。发行人为保持市场竞争力，在现有经营规模情况下购置办公场所用于日常经营符合行业惯。

三、结合拟购置房产及对应土地性质、前次募投项目场地购置情况、本次募投项目建设进度等，说明在前次募投项目场地购置未完成的情况下，新增大面积场地购置的合理性，如本次未能及时购置场地，公司有何应对措施或替代性措施；

#### （一）拟购置房产及对应土地性质

公司拟在深圳市内购置房产用于实施本次募投项目，计划购买单价约 2.5 万元/平方米，计划购买房产的土地性质为工业用地(M)中的“新型产业用地(M0)”。

根据公司在深圳市各区进行的多次考察和评估，深圳市可用于研发及办公用途的“新型产业用地（M0）”及相应房产较多，根据地理位置、总部搬迁、企业纳税规模等多方面情况和要求不同，出售价格有所差异。比如位于深圳市宝安区的万丰海岸城中的研发办公楼，出售单价约 2.4 万元/平方米至 2.8 万元/平方米，土地性质系工业用地（M）中的“新型产业用地（M0）”。截至本回复出具日，公司与相关场所产权方的沟通谈判在进行中。

#### （二）前次募投项目场地购置情况及本次募投项目建设进度

截至本回复出具日，公司尚未完成前次募投项目的房屋购置。

发行人本次“区域综合交付中心扩建项目”“数字化运营综合管理平台升级项目”和“产业数字化智能平台研发项目”已取得项目建设立项备案，发行人本次募投项目无需实施建设项目环境影响评价审批或者备案。截至本回复出具日，发行人本次募投项目正处于筹备期，尚未正式启动建设。

#### （三）在前次募投项目场地购置未完成的情况下，新增大面积场地购置的合理性

公司作为软件技术外包服务的提供商，业务规模及交付能力与技术实施开发人员数量呈较强的正相关关系，而技术实施开发人员数量快速增加，需要公司相应扩张中后台支持和管理人员，并准备更大的办公场所。

公司前次募投项目规划新增购置场地面积合计 1,490.00 平方米，新增租赁面积 11,752.00 平方米。在前次募投项目暂未完成场地购置的情况下，公司暂以租赁方式实施。

自前次募投项目实施以来，公司业务增长迅速，2019 年、2020 年和 2021 年收入分别为 13.07 亿元、19.48 亿元和 30.88 亿元，分别同比增长 67.01%、49.06%

和 58.55%。前次募投项目规划增加的场地已不能满足公司业务规模快速增长下对于办公场地面积的需求，因此，本次可转债将继续规划部分募集资金用于场地购置，以适应公司人员引进及业务规模的发展速度，本次募投项目新增场地购置具有合理性。

**（四）如本次未能及时购置场地，公司有何应对措施或替代性措施**

截至本回复出具日，公司已积极于深圳地区寻找相关房产购置标的，并已与深圳市南山区、罗湖区、宝安区多个意向场地的产权方展开初步洽谈，公司将根据后续谈判情况积极推动场地购置事宜。

考虑到谈判情况的不确定性 & 本次发行自获得审核通过至募集资金到账尚需一定时间，如本次募投项目未能及时购置场地，公司将暂以租赁场地方式实施本次募投项目，以满足公司业务的快速发展需求。同时，公司将加快购置场地的筛选和谈判节奏，在募集资金到账后尽快完成购置。

公司本次募投项目拟购置的场所主要系日常研发及办公使用，无特殊场地需求，周边类似房屋较多，可替代性强，上述替代方案具备可行性，能够有效保障本次募投项目建设的整体进度不受重大不利影响。

四、结合公司现有技术人员情况和拟招聘技术人员数量与结构、未来人员规划、公司现有技术人员办公场所情况及技术人员人均办公面积、本次新购置场地功能面积明细、同行业可比公司技术人员办公用地面积、公司经营情况等，说明本次场地购置面积是否合理，与公司业务规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在差异；

**（一）公司现有技术人员人数情况及拟招聘技术人员数量与结构、未来人员规划**

报告期内，公司技术人员人数情况如下：

项目	2022年3月31日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
技术人员人数	15,238	14,960	11,366	6,887
总人数	18,464	18,092	13,335	7,940

报告期内，随着公司业务规模的不断扩张，公司直接创收的技术人员以及公司总人数均增长较快，2019年、2020年和2021年公司技术人员数量相比同期分



别增长 49.85%、65.04%和 31.62%，公司人员总数相比同期分别增长 48.16%、67.95%和 35.67%。参考报告期内的人员增速及市场的需求情况等，公司本次募投项目实施所需的人员数量和结构等未来人员规划情况如下：

项目	人员类型	人员具体类型	实施地	人员数量	办公地点
区域综合交付中心扩建项目	技术人员	总部及分支机构技术人员	深圳总部	1,800	客户场地
			成都分公司	600	
			西安分公司	600	
		ODC 技术人员	深圳 ODC	900	公司自有场地，其中深圳场地以购买实施，西安及成都场地以租赁实施
			成都 ODC	300	
			西安 ODC	300	
	支持人员	深圳总部	286		
		成都分公司	96		
		西安分公司	95		
数字化运营综合管理平台升级项目	研发设计和测试人员		深圳总部	8	公司自有场地，购买实施
	业务流程梳理人员			4	
	运营维护人员			2	
	管理人员			4	
	产品人员			2	
产业数字化智能平台研发项目	产品人员		深圳总部	5	公司自有场地，购买实施
	架构人员			5	
	研发人员			60	
	测试人员			30	
合计				<b>5,097</b>	

本次募投项目实施所需人员共计 5,097 人，其中 3,000 人在客户场地办公，2,097 人在公司自有场地办公。在公司自有场地办公的人员当中，深圳总部及深圳 ODC 共计 1,306 人公司以购买场地实施募投项目，西安及成都分公司及当地的 ODC 共计 791 人以租赁场地实施募投项目。

### 1、区域综合交付中心扩建项目

“区域综合交付中心扩建项目”技术人员数量参考了报告期内技术人员数量及目标市场的需求情况，支持人员主要为市场人员、交付人员、HR、综合管理人

员、ODC 服务人员等，其数量参考了报告期内公司技术人员与支持人员的配比情况。

项目	2022年3月31日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日	募投项目规划
技术人员数量	15,238	14,960	11,366	6,887	4,500
支持人员数量	2,406	2,262	1,426	882	477
技术及支持人员合计	17,644	17,222	12,792	7,769	4,977
技术人员占比	86.36%	86.87%	88.85%	88.65%	90.42%

“区域综合交付中心扩建项目”技术人员与支持人员的配比情况与报告期内水平不存在重大差异。

## 2、数字化运营综合管理平台升级项目

公司流程与信息化部门主要负责公司信息系统的开发与运维等方面工作，数字化运营综合管理平台升级项目实施共需 20 人。

## 3、产业数字化智能平台研发项目

“产业数字化智能平台研发项目”依据各研发项目的技术特点和实施进度要求，预计三年内配置 100 人用于该项目的研发，人员配置具有合理性。

## (二) 公司现有技术人员办公场所情况及技术人员人均办公面积

公司业务模式主要可分为两类：一是现场软件技术外包服务，技术人员外派到客户现场工作，公司不需为此类人员准备办公场地，只需为相关支持人员（如市场、HR 等）准备办公场地；二是非现场软件技术外包服务（如 ODC 业务），技术人员和相关支持人员均需要公司准备办公场地。公司场地可分为内部职场和 ODC 场地两类，相关支持人员、公司中后台管理人员及部分其他业务人员在公司内部职场办公。

### 1、内部职场

目前公司主要区域内部职场人均办公面积约为 7-10 平米/人，根据各区域的业务扩张及人员数量、人员结构情况而有所差异。此外个别地区由于新扩增场地而导致暂时存在人均面积高于 10 平米/人的情形。本次募投项目规划人均办公面

积为 7 平米/人，比公司内部职场人均办公面积小，主要由于公司现有人员中包括较多后台管理部门和中高级管理人员，该类人员的人均办公面积较大，本次募投项目办公场所主要为相关支持人员，该类人员的人均办公面积较少。

## 2、ODC 场地

公司 ODC 场地是为客户提供软件技术外包人员服务的同时提供相应的场地，该场地一般为客户专属配备。公司报告期内面积较大的 ODC 场地对应的业务合同情况如下：

### (1) 客户 A

“深圳市法本信息技术股份有限公司在客户 A 提供 2020-2021 年供应商 ODC/NDC 服务时，对供应商 ODC/NDC 建设配置标准，现正式承诺如下：

.....

办公卡位：2、平均占用面积：6-10 平米（核算方法为总场地建筑面积/设计卡位数，与大厦共用面积不计算在内）”

### (2) 客户 B

“附件八：ODC 场地费用说明

1、受托方为委托方提供 ODC 场地地址：广东省深圳市宝安区\*\*\*\*\*，面积：2860 平方米，共设计 450 个工位。”

根据以上合同，公司报告期内为主要客户提供 ODC 场地的每个卡位/工位面积为 6-10 平方米，本次募投项目规划的人均办公面积为 7 平方米/人，具有合理性。

### (三) 本次新购置场地功能面积明细

本次募投项目区域综合交付中心扩建项目中深圳总部及 ODC 扩建、数字化运营综合管理平台升级项目及产业数字化智能平台研发项目以购置场地进行实施，拟购置的场地建筑面积合计为 9,142 平方米，拟配置情况如下：

项目规划	面积 (平米)	办公人员数量 (人)	人均面积 (平米/人)	规划说明
总面积	9,142	1,306	7.00	根据场所承载办公人员的总数，项目总规划面积按照人均综合面积 7 平方考虑，三个项目总人数*7 平米/人测算场所总面积，其中包括了公共面积和办公面积
办公场地（三个项目所有办公人员）	8,167		6.25	规划人均办公面积
三个项目公共区域面积预设合计：	975		0.75	规划人均平摊的公共面积
前台及展示接待区	240			1 个接待场所，并设展厅
会议室	240			其中小会议室 20*6，中会议室 40*3
机房、配电室及设备放置区	150			1 个机房
储物室	125			5 个储物室，每个面积 25 平米
茶水间	100			5 个茶水间，每个面积 20 平米
卫生间	120			8 个卫生间，男女卫生间每个 15 平米

根据上述规划，本次募投项目的场地面积按照功能分为办公区域和公共区域，总面积以人均综合办公面积 7.00 平方米规划，处于合理范围内。

#### （四）同行业可比公司技术人员办公用地面积

根据同行业上市公司披露的相关信息，人均办公面积具体如下：

序号	公司名称	数据分类	人均办公面积	来源
1	东软集团	实际办公面积	约20平米/人	《东软集团2020年度社会责任报告》
2	博彦科技	募投项目规划面积	6平米/人	《博彦科技股份有限公司与中泰证券股份有限公司关于博彦科技股份有限公司发行可转换公司债券申请文件反馈意见》

序号	公司名称	数据分类	人均办公面积		来源
			深圳交付中心扩建项目		见的回复》
			前沿技术研发项目	10平米/人	
3	润和软件	募投项目规划面积	金融云服务平台建设项目； 能源信息化平台建设项目	10平米/人	《华泰联合证券有限责任公司、公司关于公司（创业板）非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》
4	诚迈科技	实际办公面积	2019年底人均面积	9.08平方米/人	《公司与海通证券股份有限公司关于公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复报告》
		募投项目规划面积	套件开发和迁移服务项目； 智能网联汽车软件开发项目； 5G手机软件开发项目	8平方米/人	
5	赛意信息	募投项目规划面积	基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目	13.91平方米/人	《广州赛意信息科技股份有限公司创业板向特定对象发行A股股票募集说明书》

由上表可见，同行业上市公司人均办公面积在 6-20 平米左右。本次募投项目新增场地人均办公面积为 7 平米/人，与同行业上市公司不存在重大差异。

#### （五）公司经营情况

近年来公司业务规模扩张较快，2019 年、2020 年和 2021 年营业收入相比同期增长 67.01%、49.06%和 58.55%，将公司及同行业公司近年来的收入情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	营业收入复合增长率
软通动力	1,662,320.87	1,299,929.45	1,060,472.51	25.20%
中软国际	1,896,509.00	1,437,651.00	1,221,608.00	24.60%
东软集团	873,480.29	762,198.77	836,577.81	2.18%
博彦科技	553,244.88	430,996.84	368,764.60	22.49%
润和软件	275,886.78	248,039.27	212,117.37	14.05%
诚迈科技	142,443.55	93,789.78	66,013.67	46.89%
赛意信息	193,493.25	138,530.88	107,564.65	34.12%

行业平均复合增长率				24.22%
发行人	308,822.75	194,773.75	130,669.23	53.73%

通过以上分析，发行人的业务规模较国内行业第一梯队的软通动力、中软国际及东软集团还是有一定的差距；从整个行业的业务规模增速来看，行业平均增速在 20%左右，发行人比行业整体增速更快。

#### （六）本次场地购置面积与公司业务规模的匹配情况

通过查询公开资料，公司与同行业上市公司拥有房产与收入规模情况对比如下：

序号	公司名称	房屋建筑物原值（万元）（A）	营业收入（万元）（B）	营业收入/房屋建筑物原值（B/A）
1	软通动力	51,224.30	1,662,320.87	32.45
2	东软集团	169,109.70	873,480.29	5.17
3	博彦科技	29,444.57	553,244.88	18.79
4	润和软件	70,357.98	275,886.78	3.92
5	诚迈科技	10,725.43	142,443.55	13.28
6	赛意信息	23,059.62	193,493.25	8.39
7	发行人	33,285.00	308,822.75	9.28

注：上表中发行人房屋建筑物原值为本次及前次募投项目拟增加的房屋建筑物投入，其他上市公司房屋建筑物原值为公开资料披露的 2021 年 12 月 31 日数据；营业收入为各公司公开资料披露的 2021 年数据。

通过上表，同行业上市公司营业收入规模与房屋建筑物原值的比例、公司营业收入与本次及前次募投项目拟增加的房屋建筑物投入的比例无重大差异，公司拟购置的场地与公司的业务规模是相匹配的。

综上所述，本次场地购置面积是合理的，与公司业务规模相匹配，与同行业可比公司不存在重大差异。

五、结合新购置场地的地点和具体计划、购置单价及与当地平均价格的差异、新增面积的具体测算依据、同行业可比公司情况等，说明本次场地购置费用及单价是否合理；

#### （一）新购置场地的地点和具体计划

公司拟在深圳市内购置办公场地 9,142.00 平方米用于实施本次募投项目，计划购买单价约 2.5 万元/平方米，购置费用合计 22,855.00 万元，计划购买房产的土地性质为工业用地（M）中的“新型产业用地（M0）”。

根据公司在深圳市各区进行的多次考察和评估，深圳市可用于研发及办公用途的“新型产业用地（M0）”及相应房产较多，根据地理位置、总部搬迁、企业纳税规模等多方面情况和要求不同，出售价格有所差异。比如位于深圳市宝安区的万丰海岸城中的研发办公楼，出售单价约 2.4 万元/平方米至 2.8 万元/平方米，土地性质系工业用地（M）中的“新型产业用地（M0）”。截至本回复出具日，公司与相关场所产权方的沟通谈判在进行中。

## （二）购置单价及与当地平均价格的差异

根据公开资料查询结果，深圳区域工业用地性质的办公楼单价情况如下：

在售办公楼 / 产业园	场地属性	场地性质	面积（平方米）	单价（万元/平方米）	区域	信息来源
光明科学城	产业园办公楼	工业用地	2,000	2.00	光明区	58 同城
大亚湾西部综合产业园	产业园办公楼	工业用地	2,000	2.50	坪山区	58 同城
泰然工业区	产业园办公楼	工业用地	1,212	2.60	福田区	58 同城
宝安石岩周边厂房	办公楼	工业用地	10,700	2.80	宝安区	58 同城
龙华观澜旁独栋办公楼	办公楼	工业用地	3,333	1.68	龙华区	58 同城
光明高铁旁甲级写字楼	产业园办公楼	工业用地	1,000 起	2.50	光明区	58 同城
龙岗中心城	办公楼	工业用地	4,500	1.78	龙岗区	58 同城
蛇口华达工业园	办公楼	工业用地	1,200	2.00	南山区	58 同城

本次募投实施场所的购置单价约为 2.5 万元/平方米，对比上述深圳区域工业用地性质的办公楼单价情况无重大差异，购置单价具有公允性与合理性。

### （三）新增面积的具体测算依据

本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金中，公司结合募投项目实际情况测算，拟购置办公场地 9,142.00 平方米。

项目	拟购置面积 (m <sup>2</sup> )
区域综合交付中心扩建项目	8,302.00
数字化运营综合管理平台升级项目	140.00
产业数字化智能平台研发项目	700.00
<b>总计</b>	<b>9,142.00</b>

本次募投项目拟增加占用公司购置场地的人员共计 1,306 人，结合公司现有 人均办公面积水平，以人均 7 平方米测得本次实施募投项目购置场地面积。

### （四）同行业可比公司情况

同行业上市公司人均办公面积在 6-20 平米左右。本次募投项目新增场地人均办公面积为 7 平米/人，与同行业上市公司不存在重大差异，具体参见本审核问询函回复中问题 3 之“四、（四）同行业可比公司技术人员办公用地面积”章节所述。

综上，公司本次场地购置费用和单价具有合理性。

六、本次拟购置场地后续是否会用于出租或出售，是否存在变相开发房地产或从事房地产业务的情形，相关场地是否存在属于房地产调控政策范围的情形，是否符合国家房地产宏观调控政策要求；

#### （一）本次拟购置场地后续是否会用于出租或出售

根据发行人的说明及《募投项目可行性分析报告》，公司本次发行涉及购置场地的募集资金投资项目为区域综合交付中心扩建项目、数字化运营综合管理平台升级项目及产业数字化智能平台研发项目，拟购置场地系研发及办公自用，无用于出租或出售的计划。

#### （二）本次拟购置场地是否存在变相开发房地产或从事房地产业务的情形

##### 1、发行人及控股子公司的经营范围

截至本回复出具日，公司及控股子公司的经营范围具体如下：



序号	公司名称	与发行人关系	经营范围	是否具有房地产业务相关资质	是否涉及房地产开发相关业务
1	深圳市法本信息技术股份有限公司	发行人	一般经营项目是：计算机软硬件、程序编制；互联网软件的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；硬件嵌入式软件及系统周边的技术研发与系统集成、技术咨询；技术服务进出口；数据处理服务、企业管理服务；翻译咨询、翻译服务。企业管理咨询；市场调查（不含涉外调查）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；接受金融机构委托从事信息技术和流程外包服务（不含金融信息服务）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：增值电信业务	否	否
2	上海法本信息技术有限公司	子公司	许可项目：第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；技术进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否	否
3	深圳市法本通信技术有限公司	子公司	一般经营项目是：经营电子商务（涉及前置性行政许可的，须取得前置性行政许可文件后方可经营）；计算机软硬件、通信设备、外围设备的技术开发、技术咨询、销售；经济信息咨询（不含限制项目）；动漫、游戏软件产品的开发；数据库管理；数据库服务；通信设备的销售；货物及技术进出口业务；信息传输、软件和信息技术服务业；计算机软件、信息系统软件的开发、销售；信息系统设计、集成、运行维护；集成电路设计、研发；商务信息咨询；企业形象策划；文化活动策划；礼仪策划；市场营销策划；会议展览策划；从事广告业务。（涉及前置性行政许可的，须取得前置性行政许可文件后方可经营）；劳务服务（不含劳务派遣）。（除依法须	否	否

序号	公司名称	与发行人关系	经营范围	是否具有房地产业务相关资质	是否涉及房地产开发相关业务
			经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）；企业管理咨询；市场调查（不含涉外调查）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；接受金融机构委托从事信息技术和流程外包服务（不含金融信息服务）；数据处理服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：经营电信业务；第二类增值电信业务；互联网增值业务；人力资源服务。劳务派遣服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）		
4	法本信息技术(香港)有限公司	子公司	计算机软硬件、程序编制、互联网软件的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；硬件嵌入式软件及系统周边的技术研发与系统集成、技术咨询、技术服务出口	否	否
5	Farben Information Technology (Deutschland) GmbH	孙公司	电脑软件和硬件的销售，编程，互联网软件开发，技术咨询，技术服务，技术转让，嵌入式硬件和软件以及生态系统的研发，系统集成，技术进出口	否	否

截至本回复出具日，公司及控股子公司的经营范围均不涉及房地产开发相关业务类型，亦未曾从事任何超出经营范围的业务。公司及控股子公司不具有房地产开发资质。

## 2、本次拟购置场地不存在变相开发房地产或从事房地产业务

公司本次发行的募集资金投资项目紧紧围绕公司的主营业务而开展实施，本次拟购置场地系发行人自用，且拟购置场地涉及的土地性质为工业用地，并非住宅用地或商业用地，不具备房地产开发及相关业务的基础，公司及其控股子公司亦未涉及房地产开发或经营业务。

综上，发行人本次拟购置场地不存在变相开发房地产或从事房地产业务的情形。

**（三）相关场地是否存在属于房地产调控政策范围的情形，是否符合国家房地产宏观调控政策要求**

公司本次发行涉及购置场地的募集资金投资项目为区域综合交付中心扩建项目、数字化运营综合管理平台升级项目及产业数字化智能平台研发项目。公司前述募集资金投资项目购置场地将用于研发及办公自用，不属于房地产调控政策范围内的主要调整对象，符合国家房地产宏观调控政策要求。

此外，公司已就遵守国家房地产宏观调控政策要求等事项出具承诺函，承诺公司未来的经营活动将严格遵守国家房地产宏观调控政策的要求，公司不会将本次发行募集资金投资项目拟购置场地用于涉及房地产开发、销售等相关业务的用途。

综上所述，公司不存在变相开发房地产或从事房地产业务的情形，公司拟购置场地不属于房地产调控政策内的主要调整对象，符合国家房地产宏观调控政策要求。

七、结合现有区域中心经营情况、发行人业务开展及客户分布情况、前次募投项目地点选择情况及扩建进度、同行业可比公司情况等，说明本次扩建深圳总部，成都、西安两个分公司的原因及合理性，是否存在重复建设；

**（一）公司现有区域中心经营情况、业务开展及客户分布情况**

报告期内，公司的营业收入按主要区域中心分布的情况如下：

单位：万元，%

区域	2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度		2019年-2021年收入复合增长率
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
深圳	21,843.06	25.56	94,117.57	30.48	75,648.28	38.84	57,450.57	43.97	27.99
北京	16,615.83	19.44	55,663.61	18.02	23,672.77	12.15	11,250.65	8.61	122.43
上海	13,503.07	15.80	50,625.72	16.39	37,133.03	19.06	27,223.00	20.83	36.37
杭州	9,170.20	10.73	37,015.31	11.99	23,833.41	12.24	13,014.78	9.96	68.64

广州	7,325.12	8.57	21,737.14	7.04	9,973.96	5.12	5,954.30	4.56	91.07
成都	2,699.45	3.16	7,737.36	2.51	2,690.84	1.38	1,172.26	0.90	156.91
西安	2,191.94	2.57	6,308.62	2.04	1,785.56	0.92	681.91	0.52	204.16
其他	12,102.53	14.16	35,617.42	11.53	20,035.91	10.29	13,921.79	10.65	59.95
<b>合计</b>	<b>85,451.20</b>	<b>100.00</b>	<b>308,822.75</b>	<b>100.00</b>	<b>194,773.75</b>	<b>100.00</b>	<b>130,669.23</b>	<b>100.00</b>	<b>53.73</b>

通过以上数据，公司现有前七大区域中心的收入占报告期各年各期收入的85%以上。从收入增长绝对值来看，深圳、北京地区的收入体量较大，各年各期收入增长绝对值较大；从收入的增速来看，鉴于公司主动配合重要大客户的西进战略，西安和成都地区的增速较快。

报告期内，公司主要区域中心的客户数量情况如下：

单位：个、%

区域	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2019 年-2021 年客户数量复合增长率
深圳	341	271	216	25.65
北京	391	173	84	115.75
上海	324	193	129	58.48
杭州	96	71	45	46.06
广州	106	71	49	47.08
成都	98	61	30	80.74
西安	44	32	11	100.00

注：以上客户数量为公司区域中心服务的当地客户的数量，未对同一控制下的公司进行合并计算；若公司与一个客户在多个区域中心分别有业务合作，则该客户在多个区域中心分别计算。

从客户分布来看，公司客户数量基本与区域中心收入成正向关系。深圳、北京、上海地区是公司客户数量较多的地区；从增速来看，北京、西安、成都等地区的客户数量增速较快。

## （二）前次募投项目地点选择情况及扩建进度

公司前次募投项目“软件开发交付中心扩建项目”为根据公司业务发展的需要，进行深圳总部、上海、杭州、北京、广州、南京、西安、成都、大连、福州、

佛山、合肥、武汉、长沙、济南、宁波、郑州、上饶、重庆等地分支机构或离岸开发中心的新扩建。

截至 2022 年 3 月 31 日，前次募投项目“软件开发交付中心扩建项目”的投入进度如下：

单位：万元

投资项目	募集后承诺投资金额	实际投资金额	差额	项目达到预定可使用状态日期	实施进度	后续计划
软件开发交付中心扩建项目	30,667.70	20,150.89	-10,516.81	2022 年 9 月	除深圳场地未购买外，其余基本已投入完毕	购置场地，按计划达到使用状态

前次募投项目“软件开发交付中心扩建项目”实施后，截至 2022 年 3 月 31 日深圳、西安和成都地区的扩建情况如下：

单位：平米

城市	扩建前面积	扩建面积	扩建后面积	扩建面积占比
深圳	7,513.50	8,569.06	16,082.56	53.28%
西安	147.00	3,143.20	3,290.20	95.53%
成都	245.15	2,293.00	2,538.15	90.34%

根据上表，随着前次募投项目“软件开发交付中心扩建项目”的实施，公司深圳、西安和成都地区的办公面积得到了较大幅度的增加。

内部职场方面，截至 2022 年 3 月 31 日，公司深圳、成都、西安内部职场人均办公面积约为 8 平米/人、15 平米/人和 11 平米/人。其中，深圳和西安地区内部职场已基本接近饱和状态；成都人均办公面积较大，主要是公司为跟随大客户阿里巴巴等公司在成都的布局，新增了位于成都市高新区天府三街 199 号太平洋保险金融大厦 B 区 17 层面积为 2,208 平米的场地，人均办公面积出现暂时较大情形。2019 年至 2021 年公司在成都地区收入复合增长率达 156.91%，随着公司在成都地区业务迅速发展，技术人员和支持人员数量均会大量增加，该场地将较快达到饱和状态。

ODC 场地方面，截至 2022 年 3 月 31 日，公司深圳、成都、西安 ODC 职场面积分别为 6,269.22 平米、144.15 平米和 0 平米。公司 ODC 场地是为客户提供软件技术外包人员服务的同时提供相应的场地，一般为客户专属配备。目前公司

深圳 ODC 为腾讯系公司使用，成都 ODC 为咪咕音乐公司使用。目前公司深圳和成都地区的 ODC 场地均已配备至相应客户，无空置 ODC 场地的情形。

### （三）同行业可比公司情况

通过查询公开资料，同行业可比上市公司交付中心的区域分布情况如下：

序号	公司名称	分支机构及交付中心区域分布	来源
1	软通动力	北京、上海、深圳、杭州、南京、成都、西安、武汉构建了八大交付基地并在重要城市设有子公司、分公司或办事处	2021年年报
2	东软集团	59家直接控股子公司分布于深圳、北京、成都、西安、武汉、沈阳、广州、上海、大连、杭州、芜湖、无锡、南昌、徐州、宁波、长春、宜昌、南宁、襄阳、兰州、福州、烟台等地区	2021年年报
3	博彦科技	博彦科技业务面向全球，在中国、美国、日本、印度、新加坡、马来西亚、西班牙、哥斯达黎加、印度尼西亚等国家设有70余家分支机构及全球交付中心，具备全球化综合交付能力。博彦科技国内的分支机构分布于上海、北京、成都、武汉、西安、杭州、深圳、广州、大连、苏州、济宁、诚德、南通、苏州、济南等地区	2021年年报
4	润和软件	公司金融科技业务分别以北京、上海、深圳、西安、成都为中心，设立华北、华东、华南、西北、西南五个区域交付中心，辐射周边地区	2021年年报
5	诚迈科技	公司分支机构分布于上海、北京、南京、西安、成都、芜湖、长沙、太原、广州、武汉、金华等地区	2021年年报
6	赛意信息	公司分支机构分布于上海、武汉、广州、济南、佛山、深圳、成都、厦门等地区	2021年年报

通过上表，公司同行业可比上市公司的分支机构及交付中心分布于全国多个城市，在深圳、西安、成都等城市均进行了重点布局，符合软件外包行业全时快速响应、多区域同步交付需求的特性。

### （四）本次扩建深圳总部，成都、西安两个分公司的原因及合理性，是否存在重复建设

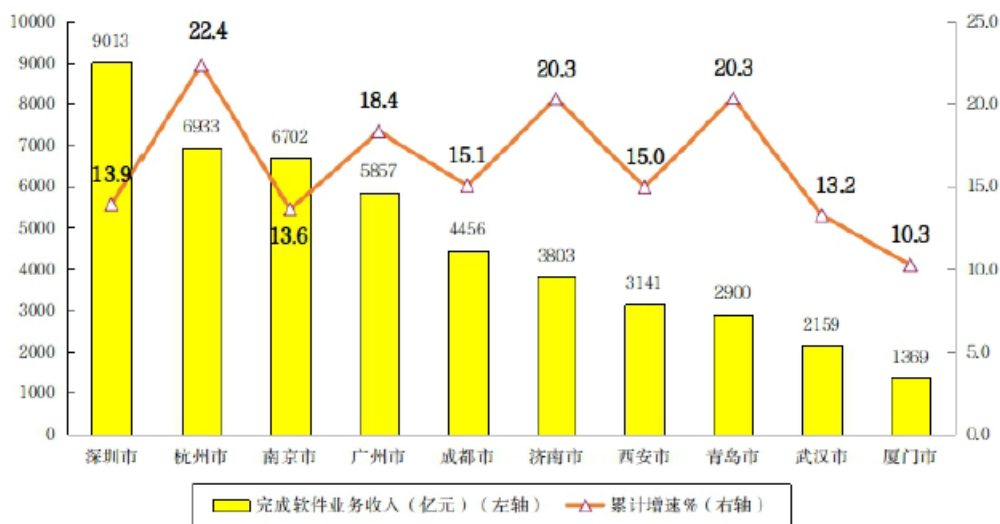
公司近几年发展速度较快，通过开拓新客户、深耕老客户持续占领市场份额，突破了多家行业龙头客户，与 800 余家优质客户保持稳定的合作关系，成为腾讯、平安、阿里等知名企业的合作商。公司在深圳区域已经取得了一定的市场规模效

益和竞争优势，深圳地区的软件业务市场体量居全国前列，且仍然保持较快的发展速度，下游客户特别是老客户的需求仍然持续增加，面临扩张的发展需求，本次募投项目顺利实施后将会进一步增强公司在深圳地区的市场份额。

公司在北京、上海、广州、杭州、成都、西安等国内主要城市设有分公司或办事处，业务范围覆盖全国大部分地区，具备全时快速响应、多区域同步交付的能力。通过跨区域、多网点布局，使得公司业务在覆盖全国大部分地区的同时，仍能保持敏捷的交付能力，为客户提供更高效率、更低风险、更优品质的信息技术服务。公司以一线城市为基础向二线城市延伸，逐步完善全国范围行业客户布局，随着公司全国化雏形打开，公司成长质量也得到进一步提高。地域扩张是公司完善全国范围内客户服务布局的重要发展战略，成都和西安分公司和 ODC 建设是公司开拓西南和西北市场的重要发展举措。

成都和西安地区分别处于 2021 年前十位副省级中心城市软件业务收入排名的第五、七位，是国内重要的软件市场区域，市场规模较大，并保持较快的增长速度，市场需求持续扩张。

2021 年前十位副省级中心城市软件业务收入增长情况如下：



数据来源：工业和信息化部 《2021 年软件和信息技术服务业统计公报》

从区域来看，随着东部沿海地区资源紧缺的加剧、人力成本的迅速上涨、环境压力的加大，中西部地区软件产业在资源、成本和环境等方面的优势日益凸显，加之受“西部大开发”推动，二、三产业加速向中西部地区转移，信息产业的市

场需求不断扩大，促使中西部地区软件产业得以快速发展。公司的部分长期合作客户，均有在成都和西安发展的相关举措，公司拓展成都和西安市场有良好的客户基础资源做支撑。

因此，本次深圳总部、成都分公司和西安分公司扩建涉及新增的软件技术服务人员，既有较为充足的潜在市场需求，也有较为明确的客户资源支撑，能够保障本次软件技术服务人员增量部分的合理消化，不存在重复建设的情形。

八、结合发行人报告期离职率、技术人员平均薪酬水平、同行业可比公司情况等，说明本次募投项目新增技术人员规模、设备规模及预计人员成本是否具备合理性，并量化分析本次募投项目新增场地、设备折旧及人员成本对发行人经营业绩的影响；

（一）结合公司报告期离职率、技术人员平均薪酬水平、同行业可比公司情况等，说明本次募投项目新增技术人员规模、设备规模及预计人员成本是否具备合理性

1、公司报告期离职率、同行业可比公司人员规模情况

报告期各期，公司员工的离职率分别为 34.55%、33.81%、44.35% 和 15.21%。2021 年公司离职率稍有上升，主要是一方面中国联合网络通信有限公司新一轮合同未中标，部分人员离职；另外一方面下游房地产（恒大等）和教育行业受政策打压，公司提前将相关人员撤回部分人员离职所致。

报告期各期末，公司技术人员数量分别为 6,887 人、11,366 人、14,960 人和 15,238 人。公司技术人员保持快速增长，2019 年到 2021 年末技术人员人数复合增长率在 47.38%。

对比同行业可比公司的技术人员人数情况如下

公司名称	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	人数复合增长率
中软国际				
东软集团	14,824	13,748	13,201	5.97%
博彦科技	24,712	19,659	17,641	18.36%
软通动力	84,765	71,031	57,718	21.19%
润和软件	11,308	10,216	9,217	10.76%
诚迈科技	6,927	4,107	3,309	44.69%



公司名称	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日	人数复合增长率
赛意信息	5,777	4,328	3,319	31.93%
可比公司平均值	/	/	/	22.15%
发行人	14,960	11,366	6,887	47.38%

注：由于中软国际从公开资料无法获取技术人员人数情况，不参与对比分析

同行业可比上市公司技术人员近年来的平均复合增长率在 20%左右，公司技术人员复合增长率在 47.38%。本次募投项目实施后三年内共计增加技术人员 4,500 人，以 2021 年末公司的技术人员为基数计算，年化增长率为 9.16%，低于行业平均增长率和公司报告期内的增长率。公司本次募投项目规划新增的技术人员增量预计可由金融、互联网及其他领域客户进行消化，新增技术人员规模具有合理性。

## 2、公司报告期内技术人员平均薪酬水平及同行业可比公司情况

报告期内，公司技术人员平均薪酬水平与同行业上市公司的人均薪酬对比如下：

万元/年

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中软国际			
东软集团	20.98	23.22	20.97
博彦科技	16.52	18.06	16.89
软通动力	15.41	17.02	14.83
润和软件	17.74	18.98	17.01
诚迈科技	14.59	17.16	15.02
赛意信息	21.26	22.03	19.19
可比公司平均值	17.75	19.41	17.32
发行人	16.42	15.58	15.06

注：由于 2022 年 3 月末，同行业可比公司均未披露人数，因此未进行对比分析；发行人的技术人员平均薪酬水平=当期薪酬/平均人数，平均人数=各月末人数/12；由于部分可比公司未披露营业成本的项目构成，同行业可比公司为全岗位的人均薪酬（当期应付职工薪酬贷方总数/[（年初人数+年末人数）/2]）；中软国际从公开资料无法获取薪资总额情况，不参与对比分析

本次募投项目新增技术人员平均薪酬参考公司该类岗位的历史人均薪酬数据，以 2019 年为基数（2020 年疫情原因导致薪酬水平特殊波动，属特殊情况），按照每年 5% 增幅预估项目建设期及计算期的人均薪酬，具体情况如下：

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度	T+12 (E)	T+24 (E)	T+36 (E)	T+48 (E)	T+60 (E)
技术人员 平均薪酬 (万元/ 年)	15.06	15.58	16.42	17.44	18.31	19.23	20.19	21.20
技术人员 平均薪酬 (万元/ 月)	1.26	1.30	1.37	1.45	1.53	1.60	1.68	1.77
增长率	5.54%	3.45%	5.39%					

注：T 代表建设起始日，12、24 等数字代表月份数

公司本次募投项目新增技术人员平均薪酬参考了历史人均薪酬水平及增长速度，与同行业可比上市公司的人均薪酬比较亦不存在重大差异。本次募投项目预计的技术人员成本如下：

人员类别	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60
技术人员	工资总额（万元）	8,719.43	41,199.29	72,098.75	90,844.42	95,386.65
	年薪及福利（万元/ 人）	17.44	18.31	19.23	20.19	21.20
	员工总数（人）	1,500	3,000	4,500	4,500	4,500
	新招人员（人）	1,500	1,500	1,500		

注：T 代表建设起始日，12、24 等数字代表月份数

综上所述，公司本次募投项目新增技术人员成本具有合理性。

### 3、本次募投项目新增设备规模具备合理性

#### （1）公司和同行业可比公司软硬件与营业收入占比的对比情况

公司和同行业可比公司软硬件金额与营业收入占比的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	软硬件金额 [注]	营业收入	占营业收入比
中软国际	67,890.30	1,839,807.60	3.69%
东软集团	95,094.65	873,480.29	10.89%
博彦科技	26,952.23	553,244.88	4.87%

公司名称	软硬件金额 [注]	营业收入	占营业收入比
软通动力	85,211.09	1,662,320.87	5.13%
润和软件	55,860.67	275,886.78	20.25%
诚迈科技	5,787.38	142,443.55	4.06%
赛意信息	2,868.61	193,493.25	1.48%
可比公司平均值	48,523.56	791,525.32	6.13%
法本信息公司	6,287.77	308,822.75	2.04%

注：软硬件金额取自各公司披露的 2021 年年度报告中期末固定资产及无形资产原值，并扣除与房屋及建筑物、运输设备、土地使用权、专利技术、商标、域名、合同权益、软件著作权、开发成本、有关无形资产、技术专才、客户关系、不竞争协议相关的金额

如上表所示，公司目前持有的软硬件金额与营业收入的占比大幅低于同行业可比公司，公司的固定资产主要为员工办公过程中使用的电脑、办公家具等，无形资产主要为办公软件。

本次募投项目新增软硬件设备金额及占募投项目达产后第一年收入的比例如下：

项目名称	类别	金额（万元）
区域综合交付中心扩建项目	硬件设备	4,574.70
	软件设备	995.40
数字化运营综合管理平台升级项目	硬件设备	1,707.10
	软件设备	3,542.76
产业数字化智能平台研发项目	硬件设备	3,046.00
	软件设备	1,883.00
募投项目新增软硬件设备金额（A）		15,748.96
募投项目达产后第一年的收入（B）		133,491.95
新增软硬件设备金额占收入的比（A/B）		11.80%
2021 年末公司软硬件设备金额（C）		6,287.77
2021 年公司收入（D）		308,822.75
综合考虑目前公司软硬件设备金额及收入后的占比 （（A+C）/（B+D））		4.98%

综合考虑了公司目前的软硬件设备及收入规模水平，本次募投项目实施后软硬件设备合计规模占公司总收入的 4.98%，接近同行业可比公司平均水平。本次募投项目新增设备规模具有合理性。

## （2）本次募投项目硬件设备及软件具体购置情况

① 区域综合交付中心扩建项目硬件设备及软件购置情况

区域综合交付中心扩建项目需要新增购置硬件设备及软件，具体情况如下：

序号	项目	数量(套/台)	单价(万元/台、套)	金额(万元)	达产后合计新增人员
1	硬件设备			4,574.70	
1.1	深圳总部及分支机构			2,924.70	
1.1.1	笔记本	3,477	0.80	2,781.60	3,477
1.1.2	办公家具	477	0.30	143.10	477【注】
1.2	ODC			1,650.00	
1.2.1	笔记本	1,500	0.80	1,200.00	1,500
1.2.2	办公家具	1,500	0.30	450.00	
2	软件			995.40	
2.1	深圳总部及分支机构			695.40	
2.1.1	办公软件	3,477	0.16	556.32	3,477
2.1.2	杀毒软件	3,477	0.04	139.08	
2.2	ODC			300.00	
2.2.1	办公软件	1,500	0.16	240.00	1,500
2.2.2	杀毒软件	1,500	0.04	60.00	
合计				<b>5,570.10</b>	

注：该处达产后合计新增人员系剔除技术人员后的新增支持人员，由于总部及分支机构的技术人员在客户场地办公，因此不配置办公家具

如上表所示，区域综合交付中心扩建项目购置的硬件设备及软件主要为笔记本、办公家具、办公软件及杀毒软件，募投项目按照达产后新增人员的规模配置相应的硬件设备和软件，硬件设备及软件购置单价根据公开市场的报价或参照公司采购的同类设备价格情况进行估算，因此新增设备规模与新增人员规模具有匹配性，新增设备规模具有合理性。

② 数字化运营综合管理平台升级项目硬件设备及软件购置情况

数字化运营综合管理平台升级项目需要新增购置硬件设备及软件，具体情况如下：

序号	设备名称	数量(套/台)	单价(万元)	金额(万元)
1	硬件设备			1,707.10

1.1	数据库服务器(测试环境)	8	5.00	40.00
1.2	数据库服务器(正式环境)	10	12.00	120.00
1.3	应用服务器(测试环境)	5	5.00	25.00
1.4	应用服务器(正式环境)	10	12.00	120.00
1.5	中间件服务器(测试环境)	1	5.00	5.00
1.6	中间件服务器(正式环境)	2	15.00	30.00
1.7	存储设备	10	30.00	300.00
1.8	光纤交换机	16	12.00	192.00
1.9	UPS	5	25.00	125.00
1.10	机柜	10	2.00	20.00
1.11	数据大屏	1	40.00	40.00
1.12	机房空调	3	15.00	45.00
1.13	Dell PowerVault ME4084	2	40.00	80.00
1.14	Dell R760 服务器	10	5.50	55.00
1.15	存储设备	4	50.00	200.00
1.16	IP-guard 终端安全管理系统	1	50.00	50.00
1.17	深信服 AF-2000-B2100	1	25.00	25.00
1.18	天融信网络安全系统	1	81.00	81.00
1.19	网络安全-态势感知	3	40.00	120.00
1.20	其他			34.10
2	<b>软件</b>			3,542.76
2.1	ORACLE EBS 财务模块、供应链模块软件授权及实施费用	1	500.00	500.00
2.2	全面预算管理系统软件授权及实施费用	1	450.00	450.00
2.3	技术中台系统软件授权及实施费用	1	700.00	700.00
2.4	业务中台系统软件预计许可用户数授权费用	1	450.00	450.00
2.5	Oracle ADW 软件授权及实施费用	1	500.00	500.00
2.6	双机热备系统软件授权及实施费用	1	80.00	80.00
2.7	CRM 客户管理系统软件授权及实施费用	1	450.00	450.00
2.8	数据库软件	5	10.00	50.00
2.9	服务器操作系统	48	1.00	48.00
2.10	服务器超融合软件	1	200.00	200.00

2.11	IP-guard 加密客户端*包含 3000 客户端授权	1	80.00	80.00
2.12	其他			34.76
合计				<b>5,249.86</b>

本募投项目中软硬件投资主要由：软件系统框架、服务器、存储器、机房设备、安全软硬件设备、办公设备等几大方面组成。

本次信息化系统的搭建主要采用的运营模式为：公司采购供应商的系统框架和前期安装实施服务，系统运营上线后由公司团队进行日常运维及二次开发，供应商配合提供技术支持服务。基于此运营模式，公司本项目软件系统框架的投入具有合理性。

随着公司信息化系统搭建逐渐完善，数字化程度逐渐提高，公司对数据归集、分析、处理、存储的需求持续提升，同时对系统安全良好运行等可靠性要求亦持续提高。公司需自建服务器，以实现信息化系统高效、安全、良好运行。公司本项目服务器、存储器、机房设备等投入具有合理性。

基于加强信息安全管理建设，进一步增强对服务器安全、数据安全、网络安全和桌面安全的管理能力，降低安全风险，减少企业遭受网络攻击和发生信息泄露的风险隐患，保障公司各大信息系统的安全运行，本项目对安全软硬件设备的投入具有合理性。

### ③ 产业数字化智能平台研发项目

产业数字化智能平台研发项目需要新增购置硬件设备及软件，具体情况如下：

序号	设备名称	数量（套/台）	单价（万元）	金额（万元）
1	硬件设备			3,046.00
1.1	笔记本电脑	100	0.80	80.00
1.2	CPU 服务器	60	10.00	600.00
1.3	GPU 服务器	30	35.00	1,050.00
1.4	数据存储服务器	18	30.00	540.00
1.5	大屏系统	1	50.00	50.00
1.6	交换机	16	4.00	64.00
1.7	UPS	8	15.00	120.00
1.8	机柜	24	1.00	24.00

1.9	办公家具	100	0.30	30.00
1.10	大尺寸液晶显示器	70	1.00	70.00
1.11	国产样机	10	40.00	400.00
1.12	其他			18.00
2	软件			1,883.00
2.1	研发软件工具	100	0.50	50.00
2.2	数据库软件	3	35.00	105.00
2.3	应用服务器	60	3.00	180.00
2.4	服务器操作系统	108	1.00	108.00
2.5	资源虚拟化软件	108	5.00	540.00
2.6	BI 工具	1	50.00	50.00
2.7	数据建模工具	1	50.00	50.00
2.8	应用开发框架	1	50.00	50.00
2.9	项目管理软件	1	70.00	70.00
2.10	测试工具	10	10.00	100.00
2.11	DevOps 软件工具	6	5.00	30.00
2.12	图形图像识别软件	6	20.00	120.00
2.13	低代码基础平台	1	80.00	80.00
2.14	基础标注工具	1	100.00	100.00
2.15	基础模型管理工具	1	100.00	100.00
2.16	国产大数据系统	3	50.00	150.00
合 计				<b>4,929.00</b>

本项目为软件研发项目，硬件设备主要为各类服务器、交换机、笔记本电脑等，软件设备主要为各种开发工具、基础软件和框架。基于本研发项目对于算力、存储的需求较大，且该研发成果未来商业化的大客户对数据安全性要求较高，数据中心多为本地化部署，因此本募投项目拟购置上述软硬件，搭建私有化部署的研发环境，以适应未来潜在客户的需求，软硬件投入具有合理性。

## （二）量化分析本次募投项目新增场地、设备折旧及人员成本对公司经营业绩的影响

本次募投项目新增场地包含购置场地和租赁场地，产生场地购置费、场地租赁费和场地装修费；设备折旧包含硬件设备折旧和软件摊销；人员成本包含技术人员成本和支持人员成本（包括市场人员、交付管理人员、人力资源管理人员、

综合管理人员和 ODC 服务人员等)。本次募投项目新增场地、设备折旧及人员成本对公司经营业绩的影响测算如下：

单位：万元

募投项目	资产	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60
区域综合交付中心扩建项目	场地、设备折旧费及场地装修摊销费	2,045.03	2,445.08	2,845.69	2,735.09	2,624.56
	场地租赁费	607.07	637.42	669.29	702.75	737.89
	人员成本	9,712.76	45,888.06	80,311.82	101,202.85	106,262.99
	小计	12,364.86	48,970.56	83,826.80	104,640.69	109,625.44
数字化运营综合管理平台升级项目	场地、设备折旧费及场地装修摊销费	684.13	1,407.03	1,527.50	1,001.51	386.58
	人员成本	267.75	493.50	518.18	544.08	571.29
	小计	951.88	1,900.53	2,045.68	1,545.59	957.87
产业数字化智能平台研发项目	场地、设备折旧费及场地装修摊销费	564.06	1,034.18	1,317.55	1,013.00	797.08
	人员成本	565.50	1,583.40	2,419.99	2,540.99	2,668.04
	小计	1,129.56	2,617.58	3,737.54	3,553.99	3,465.12
合计		14,446.30	53,488.67	89,610.01	109,740.27	114,048.42
场地、设备折旧费及场地装修摊销费合计 (A)		3,293.22	4,886.29	5,690.74	4,749.60	3,808.22
场地租赁费合计 (B)		607.07	637.42	669.29	702.75	737.89
人员成本合计 (C)		10,546.01	47,964.96	83,249.99	104,287.92	109,502.32
本次募投项目预测收入 (D)		12,845.50	60,640.97	106,031.71	133,491.95	140,058.55
固定成本占本次募投项目预测收入比例 (A/D)		25.64%	8.06%	5.37%	3.56%	2.72%
可变成本占本次募投项目预测收入比例 ((B+C)/D)		86.82%	80.15%	79.15%	78.65%	78.71%

募投项目建设期开始，新增场地、设备折旧、场地装修摊销等固定成本对公司净利润的影响金额（考虑所得税影响）分别为 2,799.24 万元、4,153.35 万元、4,837.13 万元、4,037.16 万元和 3,236.99 万元，占公司 2021 年净利润 13,525.32 万元的比例为 20.70%、30.71%、35.76%、29.85%和 23.93%，项目新增的固定成本不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

募投项目建设期开始，新增场地、设备折旧、场地装修摊销等固定成本及租赁费用、人员成本等可变成本之和分别为 14,446.30 万元、53,488.67 万元、



89,610.01 万元、109,740.27 万元和 114,048.42 万元，其中固定成本占募投项目预计当年收入的比例分别为 25.64%、8.06%、5.37%、3.56%和 2.72%，可变成本占募投项目预计当年收入的比例分别为 86.82%、80.15%、79.15%、78.65%和 78.71%，固定成本占比较低。随着募投项目实施，区域综合交付中心扩建项目带来的效益金额足以抵消新增场地、设备折旧及人员成本对公司业绩的影响，不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

九、结合软件技术外包市场的行业环境、市场容量、发行人技术水平、发行人相关业务毛利率水平、现有技术人员数量及人均产出、拟招聘技术人员数量、在手订单及意向性合同情况、预计服务费扣减情况、同行业可比公司情况等，说明项目一的效益测算是否具备合理性和谨慎性

#### （一）软件技术外包市场的行业环境和市场容量

##### 1、国家政策高度支持软件行业的发展

软件是新一代信息技术的灵魂，是数字经济发展的基础，是制造强国、网络强国、数字中国建设的关键支撑。近年来，国家为了促进软件行业的发展，先后出台了多项法规和政策，软件行业面临着前所未有的发展机遇。《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》明确提出要加快培育云计算、大数据、人工智能、5G、区块链、工业互联网等领域具有国际竞争力的软件技术和产品，在操作系统、数据库、中间件、办公软件等基础软件实现突破，取得一系列标志性成果。

软件产品的开发离不开软件外包的技术支持，我国软件开发行业正处在发展的高速阶段，对软件服务的需求持续增长。公司凭借在新一代信息技术领域的人才和技术优势，为客户提供优质、高效的软件技术服务，完全符合国家对产业发展的规划和要求。

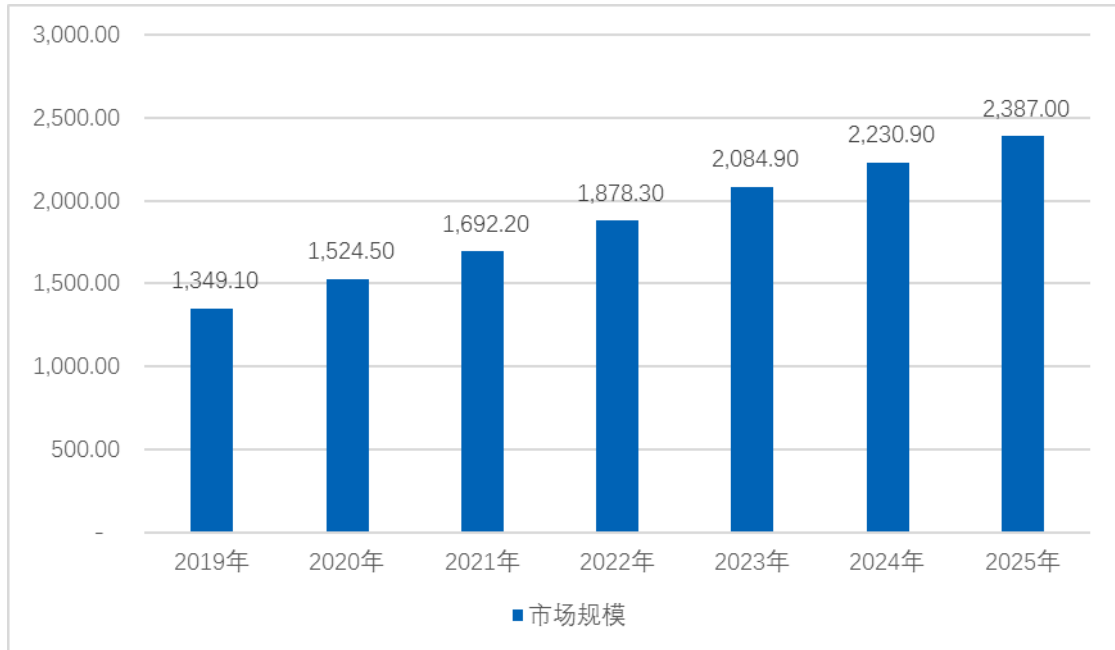
2、新的应用领域给行业带来了新的市场增长点，行业仍呈现快速增长的态势

根据《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》，软件行业“十三五”规划指标基本完成，软件业务收入从 2015 年的 4.28 万亿元增长至 2020 年的 8.16 万亿元，年均增长率达 13.8%，呈现较快的发展态势。“十四五”方案明确提出“到 2025 年，规模以上企业软件业务收入突破 14 万亿元，年均增长 12%以上”。在此目标的指引下，软件行业预计仍能保持较快的发展速度。随着云计算、移动

互联、大数据、物联网、人工智能等技术的发展，用户应用系统不断升级和扩展，新的管理模式和应用市场应运而生。行业的纵深发展和应用领域的不断扩展给软件行业带来更加广阔的市场空间。根据中国产业调研网的预测，2025 年中国软件技术服务外包行业市场规模将达到 2,387 亿元。

### 2019-2025 年中国软件技术服务外包行业市场规模预测

单位：亿元



资源来源：中国产业调研网《2019 年中国软件外包服务现状调研及发展趋势走势分析报告》

综上，公司本次募投项目“区域综合交付中心扩建项目”具备国家政策支持及宽广的市场前景。公司目前市场份额尚小，业务规模增长空间大。

#### （二）发行人技术水平情况

公司目前专注于软件技术服务外包业务，当前的技术水平不仅能够满足客户对软件技术服务外包的需要，同时能够为客户提供一定的增值服务。主要体现在，一方面公司技术研发与储备主要围绕软件技术服务外包业务展开，同时对大数据、云计算、RPA 和人工智能等领域进行了前瞻性的技术研究；另一方面，在软件研发工程技术管理上，公司通过了包括 CMMI5 级、TMMi3 级、ISO9001 等多个资质认证，在行业中处于领先水平。近年来公司连续获得了包括中国软件协会评选的“中国最具影响力软件和信息服务企业”、“中国服务外包百强企业”、“中

国十佳保险证券行业 ISV”、中国 SaaS 应用大会组委会评选的“年度最佳 SaaS 服务商”、“深圳知名品牌”、中国电子信息行业联合会评选的“软件和信息技术服务竞争力-百强企业”、数字生态大会评选的“行业数字化服务商-银行十佳”、“中国数字服务暨服务外包领军企业百强”等多个奖项，并获得包括中国软件行业协会评选的“AAA 级企业信用等级”、工商部门评选的“广东省守合同重信用企业”等多项殊荣。

公司的技术特点体现行业的差异性和细分领域的领先性。因与同行业公司专注领域不同，公司在细分领域中的技术积累有所差异，技术积累具有行业特点。公司专注于金融、互联网、软件、通信、房地产、航空物流、制造业、批发零售等行业，在该等细分领域中，公司的技术水平具有一定的领先性。

公司领先的技术水平为“区域综合交付中心扩建项目”的实施奠定了技术基础。

### （三）与同行业可比公司收入增长对比情况，公司在手订单及意向性合同情况

#### 1、发行人的业务规模扩张快于行业平均水平，业务规模增长空间大

近年来公司业务规模扩张较快，2019 年、2020 年和 2021 年营业收入相比同期增长 67.01%、49.06%和 58.55%，将公司及同行业公司近年来的收入情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	营业收入复合增长率
软通动力	1,662,320.87	1,299,929.45	1,060,472.51	25.20%
中软国际	1,896,509	1,437,651.00	1,221,608.00	24.60%
东软集团	873,480.29	762,198.77	836,577.81	2.18%
博彦科技	553,244.88	430,996.84	368,764.60	22.49%
润和软件	275,886.78	248,039.27	212,117.37	14.05%
诚迈科技	142,443.55	93,789.78	66,013.67	46.89%
赛意信息	193,493.25	138,530.88	107,564.65	34.12%
行业平均复合增长率				<b>24.22%</b>

发行人	308,822.75	194,773.75	130,669.23	53.73%
-----	------------	------------	------------	--------

通过以上分析,从整个行业的业务规模增速来看,行业平均增速在 20%左右,发行人比行业整体增速更快。2021 年公司业务收入为 30.88 亿元,占中国产业调研网预测的 2021 年中国软件技术服务外包行业市场规模的比例为 1.82%。公司目前市场份额尚小,业务规模增长空间大。

## 2、在手订单及意向性合同情况

公司签署的销售合同一般为框架性合同,双方就服务内容、服务要求、服务价格及费用、结算方式、考核方式、违约责任等条款进行约定。业务合作过程中,客户有用人需求时,会以邮件等形式向公司发送用人要求,经公司提交员工简历,客户审核、面试通过之后向公司下达具体的采购订单,并根据客户实际经营需求决定用人时长,公司与客户定期核对服务人员的有效服务工时、服务价格、考核情况等,并据此开票和付款。公司在手订单未体现有效服务工时等信息,无法直接有效计算在手订单金额。

随着业务规模的不断扩大,公司在全国陆续设立了多家分支机构以快速响应客户全国各地的外包服务需求。公司通过定期拜访、电话联络、邮件往来、现场接待等方式与客户保持紧密沟通,了解客户未来发展规划和服务需求,在维护现有业务稳定开展的情况下发掘其他市场机会。

公司本次募投项目“区域综合交付中心扩建项目”拟在深圳、西安、成都分别新增技术外包人员 2700 人、900 人、900 人。一方面,鉴于深圳地区软件业务市场体量居全国前列,且仍然保持较快的发展速度,为进一步增强公司在深圳地区的市场份额,公司拟加大对深圳地区的投入;另一方面,公司采用了“大客户跟随”的战略,了解到部分长期合作的客户在资源、成本和环境等方面的优势日益凸显的中西部地区城市成都和西安有相关发展举措,为更好服务客户并迅速响应客户需求,公司紧跟其动态拟加大成都和西安市场的拓展力度。

截至目前,公司在上述地区已建立合作关系的部分核心客户及重点开拓客户的当地业务需求情况如下:

地区	序号	客户	核心客户及重点开拓客户的外包需求规模预计	公司当地已提供服务技术人员规模（人）
深圳	1	客户一	人数≥20000 人	约 1,000
	2	客户二	人数≥10000 人	约 400
	3	客户三	人数≥10000 人	-
	4	客户四	人数≥10000 人	-
	5	客户五	人数≥3000 人	约 30
成都	6	客户六	人数≥2000 人	约 30
	7	客户七	人数≥1000 人	约 10
	8	客户八	人数≥1000 人	-
	9	客户九	人数≥500 人	-
	10	客户十	500 人>人数≥100 人	-
西安	11	客户十一	人数≥2000 人	约 90
	12	客户十二	人数≥1000 人	-
	13	客户十三	1000 人>人数≥500 人	-
	14	客户十四	1000 人>人数≥500 人	-
	15	客户十五	500 人>人数≥100 人	-

注：拟拓展客户的外包需求规模由发行人截至 2022 年 3 月 31 日根据现场及市场情况预计。

根据以上统计，公司在深圳、西安、成都地区部分核心客户及重点开拓客户的外包需求一部分来自于已经服务的存量客户的增量需求，另一部分来自于拟建立合作关系的新客户的需求，目标市场需求规模较大。

#### （四）现有技术人员数量及人均产出情况、拟招聘技术人员数量情况、预计服务费扣减情况

本次募投项目“区域综合交付中心扩建项目”的收入预测综合考虑了公司现有技术人员数量及人均产出情况、拟招聘技术人员数量情况、预计服务费扣减等情况，具有合理性。

##### 1、现有技术人员数量及人均产出情况

报告期内，公司技术人员的数量及人均产出情况如下：

项目	2022 年 1-3 月	2021 年	2020 年	2019 年
技术人员平均人数	15,099	13,412	8,726	6,000
收入（万元）	85,451.20	308,822.75	194,773.75	130,669.23

项目	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年
年人均产出（万元/人）	5.66	23.03	22.32	21.78
月人均产出（万元/人）	1.89	1.92	1.86	1.81
年人均产出同比增长率	/	3.16%	2.49%	6.30%

“区域综合交付中心扩建项目”预测期的人均产出参考了公司报告期内的水平，并考虑以每年以5%的幅度增长。2020年由于受疫情影响，因此考虑以2019年的人均产出作为基数，并考虑以每年5%的增幅预估到建设期及整个计算期的人均产出。此外，由于ODC业务公司不仅为客户提供技术外包人员服务，还为客户提供相应的办公场地，因此参考报告期内ODC业务收费水平，在一般软件技术外包业务的人均创收水平上加1200元/人月，作为该类业务的预计人均产出。

综上，“区域综合交付中心扩建项目”人均产出的参数取值具有合理性。

## 2、拟招聘技术人员数量

本次募投项目实施后三年内预计共计增加技术人员4,500人，以2021年末公司的技术人员为基数计算，年化增长率为9.16%，低于行业平均增长率和公司报告期内的增长率，“区域综合交付中心扩建项目”新增技术人员规模即拟招聘技术人员数量具有合理性，具体参见本审核问询函回复问题3之“八（一）1、公司报告期离职率、同行业可比公司人员规模情况”章节所述，新增技术人员规模具有合理性，新增技术人员规模具有合理性。

## 3、预计服务费扣减情况

2019年、2020年、2021年及2022年1-3月，公司存在因部分员工学历不真实、违反客户规定及项目交付考核不达标等导致服务费扣减55.30万元、91.14万元、133.61万元及13.37万元，占当年度营业收入的比例依次为0.04%、0.05%、0.04%和0.02%，比例较低。

本次募投项目“区域综合交付中心扩建项目”预计的人均创收数值参考报告期内公司扣减服务费后的净人均创收数据。由于“区域综合交付中心扩建项目”是在公司原有业务上进一步的扩建，该项目预计服务费扣减情况与公司现有情况保持一致，具有合理性。

(五) 发行人相关业务毛利率水平情况，同行业可比公司情况

将“区域综合交付中心扩建项目”的毛利率与公司报告期内水平及同行业可比公司对比如下：

序号	公司名称	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年
1	软通动力	19.50%	24.67%	27.22%	26.88%
2	东软集团	35.10%	26.16%	26.21%	26.19%
3	博彦科技	21.07%	26.16%	24.48%	21.97%
4	润和软件	26.01%	28.40%	29.39%	26.69%
5	诚迈科技	18.89%	22.33%	23.48%	26.28%
6	赛意信息	28.06%	35.33%	34.90%	28.42%
7	中软国际		26.66%	29.21%	29.76%
8	平均值	<b>24.77%</b>	<b>27.10%</b>	<b>27.84%</b>	<b>26.60%</b>
9	发行人	<b>24.63%</b>	<b>26.39%</b>	<b>28.43%</b>	<b>29.32%</b>
10	区域综合交付中心扩建项目	<b>28.27%</b>			

2019年至2021年，公司毛利率水平为29.32%、28.43%和26.39%，本次募投项目达产后预计第一年营业收入133,491.95万元，营业成本为94,793.10万元，毛利率为28.27%。本次募投项目“区域综合交付中心扩建项目”是在公司原有业务上进一步的扩建，因此与2019年至2021年公司原有业务在毛利率水平上较为接近；同时，与同行业可比上市公司毛利率对比亦不存在重大差异，效益测算具有合理性。

(六) 发行人相关业务期间费用率水平情况、所得税率情况，同行业可比公司情况

将“区域综合交付中心扩建项目”的期间费用率与公司报告期内水平及同行业可比公司对比如下：

序号	公司名称	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年
1	软通动力	16.51%	18.00%	17.14%	17.74%
2	东软集团	33.42%	24.27%	26.28%	25.11%
3	博彦科技	15.93%	16.12%	14.03%	14.64%
4	润和软件	20.17%	21.96%	22.11%	22.85%
5	诚迈科技	14.18%	13.91%	15.45%	22.40%
6	赛意信息	26.09%	22.32%	20.23%	21.16%

序号	公司名称	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年
7	中软国际		14.75%	15.18%	16.21%
8	平均值	<b>21.05%</b>	<b>18.76%</b>	<b>18.63%</b>	<b>20.02%</b>
9	发行人	<b>19.72%</b>	<b>20.87%</b>	<b>20.68%</b>	<b>19.66%</b>
10	区域综合交付中心扩建项目	<b>19.84%</b>			

注：以上期间费用率为销售费用、管理费用、研发费用之和占销售收入的比例

通过以上比较，“区域综合交付中心扩建项目”的期间费用率与同行业可比上市公司及公司报告期内的期间费用率水平接近，无重大差异，具有合理性。

此外，公司是高新技术企业，“区域综合交付中心扩建项目”以 15% 予以计算所得税，具有合理性。

#### （七）发行人相关业务净利率水平情况，同行业可比公司情况

将“区域综合交付中心扩建项目”的净利率与公司报告期内水平及同行业可比公司对比如下：

序号	公司名称	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年
1	软通动力	2.14%	5.64%	9.65%	6.69%
2	东软集团	-2.52%	11.81%	-0.22%	-2.00%
3	博彦科技	3.05%	7.54%	7.94%	6.79%
4	润和软件	4.68%	6.55%	6.78%	-84.94%
5	诚迈科技	-10.84%	2.12%	6.46%	25.37%
6	赛意信息	2.98%	11.79%	12.71%	6.22%
7	中软国际		5.99%	6.64%	6.18%
8	平均值	<b>-0.09%</b>	<b>7.35%</b>	<b>7.14%</b>	<b>-5.10%</b>
9	发行人	<b>3.08%</b>	<b>4.38%</b>	<b>6.24%</b>	<b>7.34%</b>
10	区域综合交付中心扩建项目	<b>7.16%</b>			

通过以上比较，由于各上市公司净利润水平受当期减值损失、营业外收支等非经常性事项影响较大，各年有较大波动。

2022 年一季度，一方面受春节休假影响，另一方面受疫情影响，行业整体净利率偏低。

与同行业可比公司相比较，“区域综合交付中心扩建项目”的净利率与 2020 年及 2021 年行业平均净利率较为接近，2019 年同行业平均净利率水平较低主要



是 2019 年润和软件并购的子公司发生大幅商誉减值等原因导致净利率为较大的负数，拉低了行业平均净利率。

与发行人报告期内净利率相比较，“区域综合交付中心扩建项目”的净利率与公司 2019 年及 2020 年净利率较为接近，比公司 2021 年净利率水平较高，主要是因为 2021 年受恒大等坏账计提、股权激励等因素影响，以及公司为了把握市场机会、持续提升市场影响力，在快速满足客户订单需求情况下，对部分技术人员的客户报价调整幅度低于薪资调整幅度，毛利率稍有下降，从而净利率有所下降所致。

整体而言，“区域综合交付中心扩建项目”的净利率水平具有合理性。

综上，“区域综合交付中心扩建项目”的效益测算具备合理性和谨慎性。

十、结合行业数字化运营综合管理平台发展情况、同行业可比公司同类项目投入情况、项目二具体升级内容及运营模式、与公司现有管理系统的异同等，说明项目二实施的必要性；

#### （一）数字化运营综合管理平台发展情况

数字化运营综合管理平台由多个信息化系统共同组建而成，以数字为决策因子，通过智能化的数据处理，实现科学、高效的管理决策，达到提高企业经营效率的目的。云计算、大数据、人工智能和数字经济等技术的诞生与发展，推进了多行业信息化发展进程，企业从传统管理模式演进到信息化、数字化管理模式，极大提升了企业运营效率，进一步优化资源配置。数字化管理在金融、电信、政务、制造业等领域都得到了广泛的应用，软件技术服务行业也不例外。

软件企业作为数字化转型的开拓者和推动者，一方面帮助下游客户进行数字化转型升级，提供软件技术开发服务，提升客户的业务运作效能；另一方面软件企业自身也面临数字化转型的需求，提高服务质量。软件技术服务厂商自身的数字化建设能够帮助其应对复杂竞争环境下的商业与技术挑战，实现持续增长。

软件行业近几年处于快速发展阶段，企业发展过程中普遍会遇到组织结构逐渐复杂、分支机构越来越多、业务运营流程复杂交错程度持续提升、运营效率出现瓶颈等发展的问题。数字化系统作为一种科学、精准、灵活的工具，能

够实现业务系统的互联互通，实现数据对决策提供可靠支撑，充分发挥数据的应用效能，顺应了企业内部运营管理服务持续优化的大趋势，能有效降低企业运营风险，提升企业运营效率，增强企业竞争力。

## （二）同行业可比公司同类项目投入情况

经查询，同行业可比公司中，软通动力（301236.SZ）近期在其首次公开发行股票并在创业板上市项目中计划使用募集资金投入到项目二“数字化运营综合管理平台升级项目”的同类项目，具体情况如下：

序号	项目名称	项目概述	项目总投资（万元）	拟投入募集资金（万元）
1	数字运营业务平台升级项目	全面升级软通动力数字运营平台，打造符合企业战略发展及行业发展趋势的数字化运营业务平台。项目总体建设内容将围绕数字运营平台技术中台、业务中台及业务前台三方面展开。	10,680.58	10,680.58
2	集团人才供给和内部服务平台升级项目	本项目一方面着重完善公司人才供给与发展体系，包括人才供给平台的数字化升级和公司人才培养体系的全面升级；另一方面对企业内部服务平台进行数字化升级以及进一步提升运营服务管理能力。	6,272.92	6,272.92

公司“数字化运营综合管理平台升级项目”总投资为7,106.64万元。数字化建设是一个系统、庞大的工程，根据企业实际运营规模、业务运营模式、数字化进程等不同，其投入规模也会存在差异。

## （三）项目二具体升级内容及运营模式、与公司现有管理系统的异同

### 1、项目二具体升级内容及其与公司现有管理系统的异同

本次数字化运营综合管理平台升级项目主要建设内容包括：升级财务和供应链ERP管理系统，升级客户管理系统（CRM），搭建全面预算管理系统，搭建数据中台、业务中台和技术中台三大中台系统，同时加强对信息安全管理体的建设投入等几大部分。具体情况如下：

内容	系统解决的问题	现有系统	本次项目升级内容及差异
<p><b>财务和供应链 ERP 管理系统</b></p>	<p>1、以集团财务管理为核心的、满足多公司组织结构需求的统一信息化管理运作平台；</p> <p>2、利用 Oracle 财务管理系统的严谨性，如单据不可返回和不可逆转，保证了业务数据的权威性，不仅满足了上市公司信息披露规范要求，也为公司开展财务分析与核算奠定了良好的基础，项目利润率实现了按项目毛利率、客户贡献度等多维度进行精细化核算；</p> <p>3、采购和应付账款等业务流程显著加快，有效改善了公司的现金流；</p> <p>4、财务管理系统把各种复杂的业务活动抽象成会计凭证，实现更加精细化的企业成本核算。</p>	<p>公司现有金蝶财务系统，主要功能是做基本的财务核算，功能相对简单</p>	<p>1、本次项目拟实现以下功能目标：（1）建立灵活的财务管理运营平台，满足复杂组织，易于适应企业的重组、改造；（2）完善报表分析体系，提升分析能力，促进管报、财报等多报表的出具和有效分析；（3）打造多维科目结构，对数据进行精细化管理，实现预算、计划、成本等多方面管理及精细化分析；（4）建立完善的财务管理整体模块，使财务模块有效与各模块数据联通，实现业务与财务真实有效的一体化、可视化、可分析；（5）完善公司采购管理的缺失，完善采购管理审批、成本管控、采购分析，实现采购管理分摊和采购精细化管理。</p> <p>2、本次系统与现有系统的差异：现有财务系统功能相对简单，以最基础的财务核算为主，而本次财务和供应链 ERP 管理系统将会引入更加成熟的 Oracle 管理系统，增强合并报表功能，报表功能维度更广泛和细化，更有利支撑决策和业务分析；同时，业务核算颗粒度更精细化，适配更复杂场景；进一步加强业财一体化方面的数据互通，增加财务风险管控。</p>
<p><b>客户管理系统 (CRM)</b></p>	<p>1、通过数字化营销，提升对客户的洞察力，强化从线索到赢单的新客户转化能力，实现高效获客，实现端到端营销 ROI 分析；</p> <p>2、提升线索质量与转化效率，实现营销一体化的精细线索管理，促进客户服务与价值提升；</p> <p>3、助力销售最佳实践数字化落地，完成高效快捷的报价过程；</p>	<p>公司目前采用外购的 CRM 产品，可以实现线索、商机、报价、招投标、合同评审、客户准入等基础功能</p>	<p>1、本次项目将系统建设公司独立的 CRM 系统，拟实现以下功能目标：（1）市场活动管理：市场活动策划、预算审批、活动执行、市场 ROI 分析；（2）线索管理：多渠道线索获取、验证分发、智能评分、精细化培育；（3）商机管理：项目查重与报备、项目最佳实践、关键决策人识别、销售预测、团队协同；（4）报价管理：产品配置管理、允销管理、定价促销管理、准确报价、报价单打印；（5）订单管理：合同创建与审批、合同执行、销售订单、订单交付与系统集成；（6）应收管理：回款计划、回款进度管理、开票管理、ERP 集成。</p>

	<p>4、系统实现 ERP 原生集成、落地业财一体化，从订单到回款的闭环管理；</p> <p>5、通过线索的精细化管理、全方位的客户 360°画像、标准化商机销售流程与预测，灵活的产品、价格、促销返利、订单管理，实现线索到现金的完整业绩闭环，把握每一次成交机会，驱动业绩增长，提升客户满意度。</p>		<p>2、本次系统与现有系统的差异：公司现有外购 CRM 系统外购功能更加通用和标准化，相对简单，且与公司业务运行机制上的匹配程度不高，只能实现相对基础的客户及合同管理功能，统计和分析功能相对薄弱，无法深度契合公司的业务，对效率的提升效果有限。本次系统引入相对成熟的外购系统框架，供应商将针对公司业务特点做定制化开发和部署，系统功能上更加契合公司的管理和业务，系统的精细化程度、功能模块的丰富度等方面将全面提升。</p> <p>在功能升级方面，本次系统将增加引入电子签章，能提高营销活动效率；本系统将补充和完善销售行为及过程的管理模块，构建销售数据的数据标准化，充分赋能销售；本系统将搭建更精细化的客户管理模块，实现全方位的客户 360° 画像功能升级，构建客户图谱，有助于优化客户管理策略，增加目标客户的渗透率；本系统将增加统计分析功能，实现端到端营销 ROI 分析、线索分析与预测、商机分析、客户分析等方面的功能。</p>
<p><b>全面预算管理系统</b></p>	<p>1、建立从战略、计划、预算、执行、分析到考核的全生命周期管理体系，保障企业战略目标实现；</p> <p>2、打破企业各部门之间的阻碍，促进财务部门与业务部门之间的协作，提升企业整体运营管理水平；</p> <p>3、通过对财务和业务数据的多维度分析，提高资源的使用效率，为企业决策提供可靠依据；</p> <p>4、通过预算体系的建立，对预算口径、指标与模板等进行统一，提高企业标准化管</p>	<p>公司目前通过 OA 的费用模块对预算费用进行管理，功能单一，缺乏全面预算的管理功能和预算执行监控等功能</p>	<p>1、本次项目拟实现以下功能目标：（1）基于战略规划，将目标进行逐层分解，进行预算指标的下达、分解、上报、审批、汇总、发布，确保战略能够有效落地；（2）针对预算控制事项，根据预算进行事前控制和预警，报销、付款事项等申请用户、审批用户、财务人员在此模块操作；（3）在编制预算时，将预算期与会计年度脱离开，随着预算的执行不断延伸补充预算，逐期向后滚动，实现滚动测算；（4）实现报表查询，对预算执行情况进行图形化展现及分析。</p> <p>2、本次系统与现有系统的差异：目前公司的预算管理功能主要依靠单一的费用模块实现，只具备费用管控功能，不具备动态预算管控和支撑公司战略任务的功能，更多是在财务层面的管控，与业务的连接</p>

	理水平。		度不够，无法有效承接公司的全面预算管理体系。在功能上，本次全面预算管理系统将建设实现全方位、全过程、系统性预算控制等功能，功能上远超现有的费控模块；本次将增加预算的滚动管理、事前控制、预警、业财一体化的报表分析等功能模块，财务管控和分析能力更强。此外，本次全面预算管理系统能够实现各业务条线与财务条线在系统内深度协作，该系统的底层架构更高级、功能模块更全面、管理逻辑更复杂、可参与角色更广、流程控制环节更精细、业务与财务的连接更紧密。
数据中台	<p>1、使用数据指导企业经营管理，能够更加准确、高效、全面；</p> <p>2、敏捷业务分析能够以问题解决为视角，关联相关数据，通过不断探索分析迭代，及时发现问题背后秘密，为企业面对多变的市场提供敏捷高效的决策支撑。目前敏捷业务分析已经逐渐成为新时代企业提高生产力的重要筹码，数据变现的效率即是企业的竞争力；</p> <p>3、公司多系统共存，导致数据孤岛、数据打架、数出多门，急需一个新的解决方案，把所有系统的数据打通，通过对数据统筹规划，能减少重复建设、从全局视角提升效率、降低成本和对外提供数据化的服务。</p>	公司目前通过BI系统生成决策类报表，对于数据存储、治理缺乏统一的管理平台	<p>1、本次项目拟实现以下功能目标：（1）建立容灾和负载数据仓库，各业务数据通过算法自动处理进入数据中台，对数据进行各业务维度分析，为公司经营提供决策数据支撑；（2）该平台可自动供应、配置、保护、调优、扩展和备份数据仓库；（3）通过ID打通、主数据、统一指标体系等方式，打通各个系统中的数据，形成一个全局的、唯一的、一元化数据体系；（4）提供一体化敏捷数据分析平台，解决用户的数据集成和分析的问题；（5）一键解析让分析变成自动化，公司的数据可以按逻辑形成自动化分析并形成结果。</p> <p>2、本次系统与现有系统的差异：公司目前没有完整的数据中台系统，现有系统仅可通过BI系统生产决策类报表，仅可满足部分报表分析功能，系统性的分析能力薄弱。此外在数据存储、数据治理等方面，目前也缺失统一管理平台。本次数据中台的建设将全面补齐数据存储、数据治理等功能的短板；将实现多系统的数据打通，为企业进行大数据分析或对外进行数据化服务打基础；将新增一体化敏捷数据分析平台，强化数据分析能力，届时公司的决策分析报表将会更加丰富多元，决策数据支撑的可靠度大幅提升。本次数据中台系统是对公司数据分析、存储、治理等方面能力的全面升级。</p>

<p><b>业务中台</b></p>	<p>1、通过业务数据标准化和流程化的处理，能规范业务流程，提高流程效率，夯实分析和报告的数据基础；</p> <p>2、通过共享服务的规模化处理，释放大量基础工作人员，使其有更多的时间和精力投入到业务支持和决策支持上，促进效率提升；</p> <p>3、依靠共享服务孵化或创新新业务、新服务，以市场视角持续优化对客户的服务模式，提高对客户的专业化服务能力；</p> <p>4、通过智能化、可视化、轻量级的设计和运营过程，以及业务复用和业务孵化能力，提高企业的管理效率和资源综合利用率，帮助企业强化创新和即时决策能力。</p>	<p>目前公司业务系统分批建设，业务集成难度大，成本高</p>	<p>1、本次项目拟实现以下功能目标：（1）建立标准化、流程化的业务数据，保证所有基础数据遵循统一的逻辑规则，打通业务数据，避免数据转换；（2）使用统一的信息系统平台，实现业务及服务数据共享，实现对客户业务资源管理的系统化；（3）自定义快速定制按需应变的组织模式和各种业务流程，多维多变的组织形态，满足业务/运营管理需求；业务应用可以满足按需定制，实现智能化、可视化、轻量级的组织设计和运营优化过程。</p> <p>2、本次系统与现有系统的差异：公司目前并无业务中台系统，目前的多个业务系统分批建设，各系统间数据的转化不够流畅，由于流程和数据的标准统一性不足，导致现有业务系统集成难度很大，数据转换成本很高，各系统运行协同效率难以进一步发挥，缺少一套将各业务系统打通的中台系统。本次将新建业务中台系统，梳理好系统的顶层设计工作，将实现统一的标准化数据，打通各业务数据，实现业务和数据的共享；将建立更加灵活、高度自定义的组织及业务系统框架，以更好地适配不同阶段企业的需要，实现按需应变的组织框架和流程编辑功能，进一步加强业务系统的可靠性。本次业务中台系统是对公司业务系统的综合升级。</p>
<p><b>技术中台</b></p>	<p>1、随着公司线上业务多元发展，IT 系统压力也日渐加深，超前规划技术及应用管理平台，为业务提供可靠、稳定及快速的支撑，并提升团队工作交付价值；</p> <p>2、以业务应用系统为中心，提供面向企业业务连续性管理所需的配置管理、资源告警、日志检索、应用巡检、服务启停等一站式运维能力；</p>	<p>公司目前应用系统采用多套架构，开发、运维效率低，成本高</p>	<p>1、本次项目拟实现以下功能目标：（1）提供通用标准的 API 集成接口，可以灵活集成多系统，对于系统扩展、容错与负载、运维监控管理提供高效的处理能力；（2）私有云与公有云混合应用部署，既能保障数据安全性，同时提供高可靠性负载均衡与容灾处理能力，便于大数据架构低成本应用，多服务灵活集成复用；（3）应用故障分析：提供应用故障分析所需的应用拓扑监控，日志告警与检索，应用巡检能力，方便应用运维人员快速定位故障；（4）保障系统连续不间断服务，摒弃传统运维服务管理模式，实现应用无感更新；（5）</p>

	<p>3、为应用运维提供配置管理、资源告警、日志检索、应用巡检、服务启停等运维能力，确保应用运维能及时感知和分析应用运行状态，快速解决应用异常问题，从而满足运维 SLA 要求；</p> <p>4、以应用为中心实现配置管理、监报告警、自动化等能力融合；从故障预防、故障发现、故障分析、故障处理的全链路服务。</p>		<p>构建非传统软件开发架构管理，建立敏捷开发，搭建低代码开发、流程引擎、策略引擎等功能模块。</p> <p>2、本次系统与现有系统的差异：公司目前没有完整的技术中台系统，目前的应用系统采用的是多套架构，在技术应用时，开发、运维效率偏低，导致技术应用成本更高。本次项目主要改变目前多套架构的技术管理方式，采用统一的技术管理架构，打造敏捷开发、低代码按开发、流程引擎、策略引擎等功能模块，增强技术开能力发及应用效率；新增模块故障分析模块，强化运维管理和分析能力。本次技术中台系统是对公司技术资源管理与运维故障分析等方面能力的升级。</p>
<p><b>信息安全体系建设</b></p>	<p>1、提升业务效率：以信任评估为基础，构建贯穿会话过程的动态安全管控机制，使业务数据仅在可信主体与授权资源之间通过加密信道进行安全流转，并结合具有良好使用体验的单点登录机制，满足企业用户（包括内部员工和外部合作伙伴等）随时、随地、安全、便捷地访问企业应用和数据资源的需求，大大提升了企业的业务运行效率；</p> <p>2、降低安全风险：最大程度地收缩企业数字资产暴露面，减少企业遭受网络攻击和发生信息泄露的风险隐患；</p> <p>3、保护现有投资：可通过功能升级、接口适配等方式使现有安全机制在新的架构中继续发挥作用，最大化保护现有安全投资，避免出现大量沉没成本；</p>	<p>公司现有安全防护体系主要包括：Pa-3020 下一代防火墙；齐安信 NBM5310X 上网行为管理；Dell R760 服务器 2 台等</p>	<p>1、本次项目拟实现以下功能目标：（1）物理安全：物理安全主要包括环境安全、设备安全、媒体安全等；（2）系统运行安全：运行安全主要包括数据备份与恢复、病毒的检测与清除；（3）信息安全：确保信息的保密性、完整性、可用性和抗抵赖性；（4）保密管理：涉密计算机信息系统的安全保密管理。</p> <p>2、本次系统与现有系统的差异：公司目前具备一定的信息安全体系，拥有相应的设备及软件，可实现基础的信息安全管理功能，如防火墙、上网行为管理等，安全管理形式、内容、强度上仍有提升空间，本次信息安全体系建设是对现有安全管理的系统化提升，内容更加全面系统，从物理安全、系统运行安全、网络安全、信息安全、保密管理等多方面强化安全体系建设，安全防护将会更加完善。本次项目还增加网络安全-态势感知平台，以安全大数据为基础，从全局视角提升对安全威胁的发现识别、理解分析及响应处置能力，通过数据采集、态势理解、态势评估、态势预测，评估预测网络安全状况并给出相应处置策略。</p>

	<p>4、减轻运维压力：基于集中访问授权机制、持续信任评估机制和弹性策略调整机制，动态、自适应地管控访问主体的资源访问权限及访问过程，大大减轻了边界划分、策略设置、配置变更、事件处置等日常安全运维工作压力。</p>		
--	---	--	--



## 2、项目二的运营模式

数字化运营综合管理平台的搭建主要是为公司自身的日常管理和业务开展提供服务，该项目运营后有助于公司优化管理效率，提高财务管理水平，提升服务质量和进一步提高业务运营效率，实现降本增效的效果。

数字化运营综合管理平台升级项目的主要运营模式为：公司对外采购系统框架和前期安装实施服务，系统运营上线后由公司团队进行日常运维及二次开发，供应商配合提供技术支持服务。具体情况如下：

运营阶段	运营模式
系统开发阶段	公司选取合适的系统供应商，供应商根据公司的需求提供定制化的咨询服务，并提供适配公司需求的系统基础框架，公司采购基础框架及系统安装实施服务
系统实施阶段	供应商进场进行系统开发，将基础框架开发成符合公司实际运营需要的系统；公司将安排专门的项目团队参与系统实施的全过程，培育具备系统运维能力的技术人才团队
系统运营阶段	系统上线运营后，供应商提供技术咨询服务和运维服务，系统的日常运维由公司的技术人才团队完成
系统更新与二次开发阶段	后续的更新与二次开发将主要由公司的软件技术人才团队完成，供应商配合提供技术支持服务

### （四）项目二实施的必要性

建设数字运营平台，以信息系统为基础，以中台系统为中枢，作为企业 IT 资源的综合指挥和调度平台，以统一的标准和流程规范，帮助企业实现业务运作的互联互通、资源协调和信息共享。

从行业发展情况看，随着数字科技相关技术的日渐成熟，大家对数据治理、数据价值、数据驱动等概念有了新的认识，挖掘数据的价值，提高管理、决策水平已成共识，数字化平台建设已经成为软件行业适应宏观环境和更好地满足用户需求的必由之路。

从同行业可比公司在同类项目的投入情况看，同行业上市公司也在谋求数字化转型，搭建企业内部使用的数字化运营平台。公司实施本募投项目符合行业向数字化方向发展趋势。

从项目建设内容等方面看，本次“数字化运营综合管理平台升级项目”拟搭建或升级公司自用的财务和供应链管理 ERP 系统、客户管理系统（CRM）、全面预算管理系统、数据中台、业务中台、技术中台和信息安全体系：（1）财

务和供应链管理 ERP 系统的升级将提升公司财务管理和采购管理的精细化管理水平，进一步强化公司的成本管控能力；（2）客户管理系统（CRM）将建立多维度、全方位、动态的画像管理机制，提升营销线索质量与转化效率，实现营销一体化的精细线索管理，促进客户服务与价值提升，助力销售最佳实践数字化落地；（3）全面预算管理系统可以支撑公司从战略规划到年度目标设定分解、预算编制、滚动预测、预算控制、预算分析考核的完整体系运转；（4）数据中台、业务中台、技术中台三大中台的建设有利于业务数据的收集与分析，能帮公司提升经营决策效率，是公司发展壮大的有力保障；（5）信息安全系统的建设将加强对服务器安全的建设投入，强化对网络信息安全的风险防护，提升公司信息安全管理的水平，增强抵御灾难性事件的能力，提高信息管理工作的安全性和可靠性，帮助公司更好地获得下游客户的认可，增强公司的市场竞争力。

综上，项目二实施具备必要性。

十一、用通俗易懂的语言说明项目三研发项目与公司现有研发项目在研发内容、所在区位等方面的区别，是否具备实施募投项目的人力及技术资源，新建研发项目是否具有必要性；

#### （一）项目三研发项目与现有研发项目在研发内容上的区别

项目三“产业数字化智能平台研发项目”确定了公司产业数字化智能平台的两个研发技术方向：（1）自主可控数字化平台；（2）人工智能模型与数据治理平台。上述两个研发技术方向的具体研发内容如下：

研发技术方向	研发内容
自主可控数字化平台	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、构建操作系统适配层，并建立通用的 API 接口支持所有操作系统；</li> <li>2、构建支持所有操作系统的中间件，包括但不限于分布式消息系统、流程引擎、作业调度平台、对象存储、搜索平台等；</li> <li>3、构建智能大数据平台、DevOps 平台、微服务治理平台等；</li> <li>4、针对特定操作系统的性能进行优化。</li> </ol>
人工智能模型与数据治理平台	<p>系统平台组件从上至下分为用户接口层、平台服务层、模型管理层、计算资源层、数据治理层、数据资源层等 6 个层次：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、用户接口层是用户交互的主要入口，提供 web UI 及 SDK 两种交互方式；</li> <li>2、平台服务层提供平台的基础功能汇合，包含算力与任务调度、模型监控、数据治理、数据标注等，流程自动化机器人实现各个功能间的无缝融合；</li> </ol>

	<p>3、模型管理层对模型的版本、部署范围、所需算力、相关数据集、当前状态进行统一管理，并能实现模型的无缝切换；</p> <p>4、计算资源层管理模型相关的计算资源，使用 K8S 与容器管理内部资源，也能虚拟管理外部资源；</p> <p>5、数据治理层统一管控所有数据（数据集、模型、算力等都抽象为数据资产），包括：元数据管理、数据标准管理、数据质量管理、数据集管理、主数据管理、数据交换管理、数据资产管理、数据安全治理、数据生命周期管理；</p> <p>6、数据资源层提供智能的数据采集工具集、智能标注工具集，实现多种数据源的采集，利用视觉算法、NLP、ASR、TTS 等技术实现不同类型数据的智能标注。</p>
--	---

截至本回复出具日，公司正在进行的研发项目情况如下：

序号	研发项目名称	所属正在储备的技术	拟达到的目标
1	法本信息银行子机构综合管理系统	企业应用开发	法本信息银行子机构综合管理系统建设子公司综合管理系统，实现集团对子银行各项管理和监督事项的系统化、自动化以及流程化。项目包括人力资源、风险管理、财务管理、公司治理、法律事务、业务发展等功能模块及其他系统平台功能。
2	法本信息 CRM 系统	企业应用开发	法本信息 CRM 系统能帮助客户提供全方位的管理视角，赋予企业完善的客户交流能力，最大化客户的收益率；从市场营销层面，能整合获取潜在客户，管理市场活动，和评估市场活动后效果；从销售层面，将所有销售环节有机结合起，管理商机、客户以及销售渠道；能缩短销售周期，提高销售成功率；从客户服务层面，可实现标准化服务流程，增强服务能力；从客户反馈中挖掘潜在机会，让其为企业贡献更多价值。系统实现功能如下：（1）实现系统基础管理和系统集成；（2）实现主数据管理：组织架构、产品与服务信息、客户信息；（3）实现销售管理功能；（4）实现报表：客户分析、销售业绩分析；（5）实现营销数字化试运行。
3	法本信息交易中台平台系统	数字化转型-大数据与 AI	法本信息交易中台平台系统为企业提供交易服务能力，支持多个前台业务且具备业务属性的共性能力组织，有助于业务能力复用、加速业务创新和促进数字化转型。其核心是“构建企业共享服务中心”，助力企业实现快速、低成本创新，为数据资产增值裂变提供动力支持。系统实现功能如下：（1）商户中心；（2）订单支付中心；（3）对账中心；（4）报表统计。
4	法本信息智慧园区项目	数字化转型-大数据与 AI	法本信息智慧园区项目构建园区安全监控系统，利用人工智能技术实时分析监控视频，发现园区安全风险，给出报警及安全事件统计报表展示。项目范围包括：（1）园区安全大数据平台建设，内容主要包括数据存储层、

			支撑层、应用层、业务层、展现层、接入层；(2) 安全平台业务层包括视频分析事件和预警管理、用户及权限管理、视频接入管理。
5	法本信息 EHR 项目	企业应用开发	法本信息 EHR 项目构建统一的人力资源系统集成平台：(1) 统一集团下属全资及控股公司的人力资源信息化平台，实现数据集中，统一管理；(2) 柔性的人力资源管控平台：既要满足集团管控的要求，同时又要柔性支持下属分子公司业务需求；(3) 人力资源业务落地平台：实现人事，薪酬，假勤及自助服务业务的系统化及流程化运作；(4) 全员参与的服务平台：实现集团人力资源自助业务的在线化、移动化；(5) 决策分析平台：通过系统积累的数据，为管理层的业务决策提供支撑。
6	法本信息信用区块链（证据链）应用实验系统	数字化转型-区块链	信用区块链（证据链）应用试验系统通过引入区块链技术，建设适合社会信用应用的安全运营环境，通过共识规则、智能合约、非对称加密等技术，在保证市场主体信用信息安全的前提下，实现政务数据与社会数据的融合应用，构建公共信用信息社会化服务所需要的可信环境、促进公共数据与社会数据互动融合，促进社会化信用应用的推广和使用，最终实现惠企便民。构建信用区块链（证据链）应用实验系统，将信用数据、个人数据、智能合约等数据和电子文档等保存到区块链系统中，为各个机构提供了真实可靠的数据来源。
7	法本信息信用评估模型自定义测试系统	数字化转型-大数据与 AI	法本信息信用评估模型自定义测试系统是基于人工智能专家评估系统的原理设计，系统将有量纲的数学表达式经过变换，转化为无量纲的数学表达式（归一化），成为标量。用户按照系统要求从数据导入、建立指标、建立算法、设置权重、评级管理到模型修订，逐步完成所需信用模型的搭建。通过系统协助信用建模人员的工作标准化、流程化，并且通过系统模型修订功能不断完善和优化模型，使模型更加精准、科学。
8	法本信息中小企业大数据信用画像系统	数字化转型-大数据与 AI	法本信息中小企业大数据信用画像系统实现企业信用管理精细化，极大的保障信用数据及时性、准确性。将大量线下操作搬入线上，实现流程的标准化，减少由于人为失误所引起的损失。利用互联网的便利性使中小企业管理机构更加简单高效地对中小企业信用做汇总、查询、以及信用分数调整。搭建大数据信用画像系统，为企业管理机构做决策提供数据依据。
9	法本信息 FSO 项目	数字化转型-大数据与 AI	法本信息 FSO 系统通过建立内部日常管理系统实现内部管理的自动化、标签化、可视化、移动化，提升内部数据/报表和管理自动化水平，降低日常管理的复杂度。同时提升内部管理水平，发现并防范项目风险。实现的功能包括：项目管理、商业智能、系统管理、系统监控、工作管理平台。

10	法本信息电子门店系统	企业应用开发	法本信息电子门店系统通过电子门店让客户方便、快捷、简单的一站式了解产品、服务、环境、理念、价值主张；在客户有就餐需求的时候通过了解、比对、最终选择电子门店产品。在同客户接触全过程，通过信息化系统提升工作效率、增强客户互动，提升客户体验。系统功能包括：VR 展示管理，用餐模拟管理，电子菜单管理，预定预点管理，在线客服等。
11	法本信息软件流程自动化系统软件开发 V3.0	企业应用开发	通过机器人流程自动化系统（RPA）整合人员、系统、数据，解决日常生产、经营过程高度重复、跨系统、跨部门、准确性低、容易遗漏、不规范的工作事项；实现全面的流程自动化，促进企业数字化转型；帮助企业提升反应速度，强化自身能力，应对经营和竞争中的挑战。法本信息软件流程自动化系统软件 V3.0 在 V2.0 的基础上增加月底跑物料账、往来对账、计提坏账、计提存货跌价等功能，并进行性能优化。
12	法本信息无人驾驶测试平台	基础研发	法本信息无人驾驶测试平台是为了完成轴耦合台架测试系统的仿真功能设计要求，对仿真系统的全部设计功能进行实现，在整套测试系统中连接物理台架和待测试车辆。仿真系统软件是该套台架测试方案的核心部分，实现的目标包括：1、仿真系统主功能模块的操作逻辑一致性；2、功能和性能一致性测试。
13	法本信息工作流系统 V2.0	基础研发	Farben BPM 系统是一个可快速开发的业务流程管理平台，是一套达成企业各种业务环节整合的全面管理系统。Farben BPM 系统实现前后端分离，基于本系统，管理人员与业务人员可快速进行组织架构管理、表单设计、流程梳理、流程设计、流程管理等管理及业务操作。法本信息工作流系统 V2.0 在 V1.0 的基础上进行功能增强和性能优化，本次系统升级包括组织架构管理、集成开发与系统管理等功能。
14	法本信息银行监管报送平台	企业应用开发	法本信息银行监管报送平台旨在辅助银行监管单位对辖区内各个机构的管理，整体平台设计以日常管理和数据报送为基础，汇集多种监管科技技术，结合地方金融风险防范等特色监管新需求，为各个监管机构提供专业的监管服务支持，全面实现事前、事中及事后的全流程监管。同时结合考虑监管管理者使用的便捷和实用性，最终达到监管协助发展，监管促进发展的目的。系统实现功能如下：统计台账（最新、月度）、历史台账（台账导入）、调整查询、补录查询、提交记录、审批记录等。
15	法本信息水务产权管理系统	企业应用开发	法本信息水务产权管理系统是一个层级分明、信息实时检索、数据实时共享、文件分级管理的产权信息管理系统。系统实现功能如下：1、产权架构管理：形成准确、清晰的各级企业产权层级架构。2、工商信息管理：实时展示工商信息数据，同时支持公司产权信息的管理，

			包括新增产权、变更产权的管理。3、产权文件管理：与 OA 系统三会会议对接，同时将审批通过的会议资料自动归入集团档案系统。4、数据收集功能：根据发起的数据填报，各级公司通过金山在线共享文档进行数据填报。
16	法本信息内容运营平台	企业应用开发	随着宠物市场规模的不断扩大，需要更全面的线上+线下服务来满足用户多样化的需求，同时可以利用线上用户的粘性，拓展业务和收入来源。法本信息内容运营平台是一款 app，实现通过宠物短视频、图文社交等方式刺激分享获客，同时实现内部管理与方便运营的系统。项目一期是建设一个社交运营平台，系统实现功能如下：消息管理、活动管理、内容管理、社交管理、系统管理、用户及权限等。
17	法本信息财富理财系统	企业应用开发	法本信息财富理财系统为终端客户提供一站式基金产品选择、基金投资管理平台。该系统能够在客户购买前、购买中、购买后提供全方位服务，主要功能包括理财资讯、热点基金推荐、基金产品数据、客户理财目标设定、智能客服、定投计划、支付管理、及资产管理等。
18	法本信息金融 FOF 系统 V2.0	企业应用开发	法本信息金融 FOF 系统是整合 FOF/MOM 各项功能和流程的系统，以提高数据的结构化程度，效率与规范性，更加全面的支持日常的 FOF 投研工作。法本信息金融 FOF 系统 V2.0 在 V1.0 的基础上进行功能增强和性能优化。本次系统升级实现的功能包括：交易管理、母基金管理、子基金管理、风险控制、资产配置等。
19	法本信息人力资源管理系统	企业应用开发	法本信息人力资源管理系统拟达到如下总体目标：1、整合公司人力资源信息，搭建一个信息共享的网络平台，实现内部各单位的人事信息共享，保障人事数据的准确性和及时性；2、实现组织人事管理电子化，架起公司人力资源部与子公司、各部门与员工之间信息沟通的桥梁，规范工作，提高工作效率。法本信息人力资源管理系统功能包括：组织管理、员工管理、假勤管理、考勤管理、薪酬设计、薪酬管理等。
20	法本信息大数据平台 V2.0	数字化转型-大数据与 AI	FarData 大数据敏捷开发平台是一款服务政府和企业客户的通用大数据平台，能降低大数据应用开发技术难度，提高开发效率；适用全量数据的实时分析、离线分析、交互查询、实时检索、数据仓库、数据治理等场景。法本信息大数据平台 V2.0 在 V1.0 的基础上进行功能增强和性能优化，系统功能包括：数据交换平台、数据开发 IDE、工作流调度平台、数据 Api 服务、数据可视化平台、数据治理平台、实时数仓等。

根据上表，基于公司所处行业及主营业务发展方向，公司现有研发项目中对应技术为“数字化转型-大数据与 AI”的项目亦属于数字化、人工智能及大数据相关方向，与本次募投项目三在研发内容的区别主要体现在为：

## 1、自主可控数字化平台

现有研发项目与“自主可控数字化平台”的研究内容存在较大差异，关联度较小。原有软件系统主要在海外厂商的 CPU 及操作系统上进行开发，如 X86 处理器及 windows 操作系统，如若将软件迁移至其他 CPU 及操作系统则无法兼容。然而，随着客户对自主可控需求的提升，国产 CPU 及操作系统的使用愈发频繁，本次“自主可控数字化平台”拟建立起一个能够符合信创标准的软件底层平台，使得各种上层应用软件系统能够更好地适配国产 CPU 及操作系统。

## 2、人工智能模型与数据治理平台

(1) 人工智能和大数据是相辅相成的关系，随着数据的积累，人工智能模型的准确度存在进一步优化的空间，对于企业而言，在自身的运营过程中会产生大量数据，而这些数据能够反哺人工智能模型，使其能够更加高效和准确。而在现有情况下，企业所产生的实时数据无法进一步修正和迭代人工智能模型，存在模型与数据割裂的状况。本次项目三研发方向之一的“人工智能模型与数据治理平台”拟研发的人工智能模型与数据治理平台主要解决人工智能模型与数据关联协同较弱的问题，可适用各种通用场景。

(2) 现有研发项目中的“法本信息交易中台平台系统”，主要为客户提供一个商品交易的中台系统，该系统能够为多个前台业务公用，具有通用型的特点，但该系统和人工智能与大数据关联度较弱，与“人工智能模型与数据治理平台”存在明显差异。

(3) 现有研发项目中的“法本信息智慧园区项目”主要针对各类园区场景，利用人工智能技术实时分析监控视频，发现园区安全风险，该项目主要是利用既有的人工智能模型实现对监控视频的分析，不涉及人工智能模型的训练与迭代，与“人工智能模型与数据治理平台”存在明显差异。

(4) 现有研发项目中的“法本信息信用评估模型自定义测试系统”主要针对信用模型的搭建者，为其提供一套模型搭建的工具，不涉及通过实时数据修正模型的功能，与“人工智能模型与数据治理平台”存在明显差异。

(5) 现有研发项目中的“法本信息中小企业大数据信用画像系统”，主要为客户提供了一套对其商业合作伙伴信用信息进行查询与评估的工具，为客户

做商业决策提供数据支撑，该系统不涉及人工智能模型的训练与迭代，与“人工智能模型与数据治理平台”存在明显差异。

(6) 现有研发项目中的“法本信息 FSO 项目”是一个项目管理软件，主要目的是提升管理效率，降低项目风险，但该系统和人工智能与大数据关联度较弱，与“人工智能模型与数据治理平台”存在明显差异。

(7) 现有研发项目中的“法本信息大数据平台 V2.0”，主要为客户提供一个数据治理的平台，使得客户各系统中的数据能够进行统一管理，为后续的数据应用提供基础，该系统不涉及人工智能模型的训练与迭代，与“人工智能模型与数据治理平台”存在明显差异。

## (二) 项目三研发项目与现有研发项目在区位上的区别

公司现有研发项目及本次项目三的实施地点均为深圳市。一方面，项目三将合理扩充相应的研发人员、研发设备，实施地点选择深圳有利于统一管理研发部门、合理调配研发资源；另一方面，项目三的实施主要需要大数据、人工智能、互联网、软件等方面的高端专业人才，需要吸收行业内前沿技术和设计思维，深圳在上述方面具有较强的区位优势。

## (三) 实施募投项目的人力及技术资源

### 1、人力资源

公司核心管理团队具有多年的行业经验，对于行业发展与客户需求有较为深刻的理解，从而能够把握未来行业的技术方向。公司自成立以来，非常重视人才的培养、引进和公司文化的建设。经过多年的积累和磨合，公司已拥有了一支专业技能强、行业经验丰富、对公司文化认同度高的优秀员工团队，并对公司持续、快速发展起到了关键作用。截至 2022 年 3 月末，公司研发与技术实施开发人员已达 16,058 人，占员工总数的 86.97%，具有多行业跨领域的软件技术研发与服务项目经验，为产业数字化智能平台研发项目的实施提供了人力资源保障。

### 2、技术资源



公司是高新技术企业，经过前期与金融、互联网、软件、通信、房地产、航空物流、制造业、批发零售等多个行业的客户达成长期而稳定的合作关系，积累了丰富的项目经验以及在拟研发方向领域良好的技术积累，具体如下：

研发技术方向	储备的核心方案及技术	技术先进性	技术所对应的软件著作权	本次研发项目拟实现的目标
自主可控数字化平台的研究	海量文件分布式存储技术	采用分布式架构，对敏感信息，提供加密能力，并对外提供易用的 Restful 访问接口，满足音视频等海量数据存储与高并发访问，技术水平处于行业领先水平。	法本信息数据治理管控系统 V1.0	本项目拟建立一个能够符合信创标准的软件平台，使得各种软件系统能够更好地适配国产的底层硬件及操作系统，在国产操作系统上流畅运行
	微服务技术	采用分布式架构，将一个原本独立的系统拆分成多个微小型服务，这些小型服务都在各自独立的进程中运行，服务之间通过基于 HTTP 的 RESTful API 进行协作，支持项目快速迭代，技术水平处于行业领先水平。	法本信息微服务架构 API 网关中间件系统 V1.0 法本信息微服务治理与开发平台 V1.0	
	Devops 技术	DevOps 面向开发、测试和运维人员，覆盖了开发、测试和运维全链条的用户需求。从提交代码、构建应用、应用发布到测试环境、测试通过发布到生产环境，这一套流程在平台上可通过可视化界面进行统一的管理，技术水平处于行业领先水平。	法本信息企业 DevOps 平台 V1.0 法本信息企业 DevOps 平台 V2.0 法本信息 DevOps 持续交付平台软件 V1.0 法本信息 DevOps 开发运维一体化平台 V1.0	
	大数据技术	在大数据应用定制灵活度、效率以及智能方面有优势，实现高吞吐量的，具备容错机制的离线批数据处理和实时流数据处理，技术水平处于国内先进水平。	法本信息大数据平台 V1.0 法本信息大数据招聘与甄选应用信息系统软件 V1.0	

			法本信息大数据自动运维管控系统 V1.0 法本信息智能大数据中台管理系统 V1.0 法本信息人力大数据系统 V1.0	
人工智能模型与数据治理平台的研究	软件机器人环境自适应技术	该技术通过深度学习自感知软件机器人的部署和运行环境，在环境出现故障时，具备自动检测的能力和自修复技能，可大大提高 RPA 软件机器人运行可靠性和运维效率，技术水平处于行业领先水平。	法本信息财务机器人数据管理系统 V1.0 法本信息 AI 智能机器人信息交互管理平台 V1.0	本项目拟建立起一个集数据采集、数据标注与管理、算法模型训练、测试、上线、迁移（或增强）训练等为一体的全流程闭环智能管理平台，提高客户对算法模型的管理及迭代时效性的要求，使得数据与算法管理融为一体
	智能 RPA 技术	融合自然语言处理和 RPA 技术，深度学习企业流程和企业业务语言，构建基于自然语言处理的高级智能流程自动化软件机器人，技术水平行业领先水平。	法本信息机器人用户信息多维智能分析管理软件 V1.0 法本信息智能 RPA 技术软件 V1.0	
	在线深度学习算法工厂平台	算法工厂平台可提供人工智能在线建模、在线训练和在线部署功能，突破了行业里算法仓模式的局限，使公司 RPA、智能大数据中台和大智物云等核心产品与解决方案具备不断成长的“大脑”，技术水平行业领先水平。	法本信息 AI 智能分析算法工厂 V1.0 法本信息在线深度学习算法工厂平台 V1.0	

#### （四）新建研发项目的必要性

##### 1、有利于公司掌握最新的行业技术，提升核心竞争力

云计算、大数据、物联网、人工智能、区块链、5G、信息安全等新一代信息技术的加速突破与应用，以及国家信息安全战略的实施，推动软件和信息技术服务业向更广阔领域发展。一方面产业数字化进程加快，新一代信息技术日益成熟，以及自主可控技术的发展，极大拓展了下游市场中的应用场景，使软件和信息技术服务能够触及更多行业；另一方面数字产业化和新一代信息技术

的演进促进软件和信息技术服务自身变革，并不断形成新产品、新业态和新模式。

本项目拟研发的自主可控数字化平台、人工智能模型与数据治理平台，能够帮助公司满足自主可控的信息化需求、掌握前沿的新兴技术，为公司的产品及服务提升技术附加值。

## **2、有利于吸引高端专业人才，增强研发能力**

公司所处行业的市场竞争主要体现为高素质人才的竞争。本次研发项目将扩充公司研发队伍，引入大数据、人工智能、互联网、软件等方面的高端专业人才，吸收行业内前沿技术和设计思维，为公司在自主可控数字化平台、人工智能模型与数据治理平台的技术研发提供重要支撑，同时为公司增强整体研发能力，提高自主创新能力提供重要保障。

## **3、帮助公司进一步积极转型，是公司发展战略的必然要求**

目前公司营业收入的 90% 以上来源于软件技术外包服务，解决方案和软件产品的业务占比较少，公司未来的业务发展方向将逐渐向行业解决方案和软件产品扩展。公司需进一步加大对软件底层技术及解决方案的研发能力，加快解决方案和软件产品的业务发展步伐。本项目有利于公司业务发展战略的实施。

## **4、有利于建立公司产品的标准化体系，增强业务利润率**

为了更好地满足客户差异化的需求，公司的项目实施团队往往会根据客户个性化的要求进行定制化开发，以贴合客户实际的应用场景。定制化的开发虽然能够提高客户的满意度，但公司却要付出较大的人力成本。特别是近几年我国工资水平的持续提高不断加大公司的人力成本。

经过十多年的积累，公司对诸如互联网、金融、软件、通信、房地产、航空、物流、制造业、批发零售等多个行业产生了较为深刻的认知，通过不同行业项目的实施，公司抓住了行业的共性需求。本项目所包含的研发内容，是公司从众多项目的执行经验中提炼出的通用性技术模块，能够在一定程度上帮助前端的项目实施团队利用公司的研发成果在多个不同的客户间进行复用，避免重复的开发工作，节省大量的人力成本，提升项目的整体利润率。

**十二、结合公司货币资金规模、前次超募闲置资金后续使用计划等，说明本次补充流动资金规模的合理性及必要性，是否存在过度融资情形；**

截至 2022 年 3 月 31 日，公司货币资金余额为 26,528.76 万元，其中 1,748.61 万元为前次 IPO 未使用的募集资金；交易性金融资产 29,500.00 万元，其中用闲置募集资金购买理财金额为 12,500.00 万元；其他流动资产中保本固定型收益理财 7,000.00 万元，为使用闲置募集资金购买理财。

单位：万元

会计科目	总额	其中：前募剩余资金	其中：自有资金
货币资金	26,528.76	1,748.61	24,780.15
交易性金融资产	29,500.00	12,500.00	17,000.00
其他流动资产-保本固定型收益理财	7,000.00	7,000.00	
小计	63,028.76	21,248.61	41,780.15

公司前募剩余资金中 11,421.88 万元系前募尚未使用完毕的募集资金，主要为“软件开发交付中心扩建项目”的场地购置费用，公司将根据进度计划使用剩余募集资金；8,947.94 万元为前募超募未使用完毕的募集资金，公司将根据法规规定用于未来补充营运资金或其他用途。

剔除前募剩余资金后，公司可使用资金总额为 41,780.15 万元，扣除短期借款 27,503.25 万元后剩余 14,276.90 万元，为公司预留的安全货币资金储备，用于支付职工薪酬和各项税费等刚性支出。2022 年 1-3 月公司平均每月需支付的职工薪酬和各项税费等刚性支出约 2.88 亿元，2022 年 3 月 31 日公司应付职工薪酬和应交税费余额合计约 3.58 亿元。

公司业务规模发展迅速，未来营运资金缺口较大，根据以下营运资金测算，公司 2022-2024 年的营运资金缺口达到 243,105.07 万元，公司现有可使用资金已无法满足未来业务发展的营运资金需求。

单位：万元

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度	营业收入复合增长率
营业收入	130,669.23	194,773.75	308,822.75	53.73%
项目	2021 年度	2022 年 E	2023 年 E	2024 年 E

营业收入	308,822.75	474,763.44	729,869.54	1,122,052.61
同比增长率		53.73%	53.73%	53.73%
应收票据	114.52	176.06	270.66	416.10
应收账款	91,668.91	140,925.65	216,649.67	333,062.71
应收款项融资	367.97	565.69	869.66	1,336.96
预付款项	1,549.08	2,381.45	3,661.08	5,628.30
存货	989.48	1,521.16	2,338.53	3,595.10
各项经营性资产合计	94,689.97	145,570.02	223,789.61	344,039.17
应付账款	1,549.32	2,381.83	3,661.66	5,629.19
合同负债	821.87	1,263.50	1,942.41	2,986.14
各项经营性负债合计	2,371.20	3,645.32	5,604.08	8,615.33
流动资金占用额（经营性资产-经营性负债）	92,318.77	141,924.70	218,185.53	335,423.84
未来三年营运资金需求				243,105.07

注 1：上表的假设条件为：根据 2019-2021 年营业收入复合增长率 53.73%，假定未来三年发行人营业收入按每年 53.73% 增长，公司未来三年各项经营性资产/营业收入、各项经营性负债/营业收入的比例与 2021 年的占比保持相同。

注 2：流动资金需求测算的公式如下：流动资金占用额=经营性资产-经营性负债；新增流动资金需求=期末流动资金占用额-期初流动资金占用额；未来三年营运资金需求=2024 年流动资金占用额-2021 年流动资金占用额。

综上所述，本次补充流动资金规模具有合理性及必要性，不存在过度融资的情形。

### 十三、请发行人补充披露（3）（7）（8）（9）涉及的风险。

针对募投项目场地购置的风险，公司在《募集说明书》之“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目相关的风险”中补充披露如下：

#### “（四）场地购置的风险

虽然公司已积极于深圳地区寻找本次募集资金投资项目相关房产购置标的，并已与意向场地的产权方展开初步洽谈，考虑到谈判情况的不确定性 & 本次发行自获得审核通过至募集资金到账尚需一定时间，如本次募投项目未能及时购置场地，且公司未能通过其他方式解决场地缺口，将影响募投项目实施的进度。”

针对募投项目产能消化的风险，公司在《募集说明书》之“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目相关的风险”中补充披露如下：

“（五）募投项目产能消化的风险

本次募集资金投资项目区域综合交付中心扩建项目实施后，深圳、成都、西安地区的交付能力将相应提升，若市场拓展出现重大困难、管理不善、行业竞争格局发生重大不利变化或者新冠疫情等不可抗力情形出现等，可能会导致公司无法及时消化新增产能，从而给公司的经营和发展带来不利影响。”

针对募投项目新增折旧摊销及人员成本导致公司未来经营业绩下滑的风险，公司在《募集说明书》之“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目相关的风险”中修订披露如下：

“（二）募投项目新增折旧摊销及人员成本导致公司未来经营业绩下滑的风险

由于本次募集资金投资项目**投资**规模较大，项目建成后将产生较高金额的折旧摊销费用及**人员成本**。虽然投资项目建成后，预计项目对公司贡献的净利润将超过对公司增加的折旧**摊销费用及人员成本**，如果未来市场环境发生重大不利变化或者项目经营管理不善，使得募投项目产生的收入及利润水平未能达到既定目标，从而导致公司存在因新增折旧**摊销及人员成本**导致公司盈利能力下滑的风险。”

针对募投项目效益相关的风险，公司在《募集说明书》之“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目相关的风险”中修订披露如下：

“（一）募投项目效益未达预期的风险

公司本次募集资金投资项目包括区域综合交付中心扩建项目、数字化运营综合管理平台升级项目及产业数字化智能平台研发项目。虽然公司已对本次募集资金投资项目相关**行业环境、市场容量、公司技术水平**等进行了充分的分析及论证，但在项目实施过程中，仍存在宏观政策和市场环境发生不利变动、行业竞争加剧、技术水平发生重大更替、产能消化不及预期、项目实施过程中发生的其他不可预见因素等原因造成募投项目无法实施、延期或者无法产生预期收益的风险。同时，在募投项目实施过程中，可能存在经营风险、意外事故或其他不可抗力因素而导

致募投项目投资周期延长、投资超支、投产延迟等情况，从而产生募投项目未能实现预期效益的风险。”

#### 十四、核查程序及核查意见

##### （一）核查程序

针对上述问题（1）（4）（7）（10）（11）（13），保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅本次及前次募集资金投资项目的可行性研究报告，访谈公司相关管理人员，了解本次募投项目的具体建设内容、实施地点、与前次募投项目的区别与联系等情况；

2、获取并查阅发行人报告期内的员工花名册，获取本次募投拟招聘技术人员数量与结构、未来人员规划情况，分析本次募投新增人数及其结构的合理性；

3、获取公司现有办公场所情况、人均办公面积情况，获取并查阅本次募投项目新购置场地功能面积明细，对比同行业可比公司人均办公面积，分析本次募投人均规划面积的合理性；

4、对比同行业可比公司经营情况、自有房屋建筑物情况，分析本次募投场地购置面积的合理性，与公司业务规模的匹配性；

5、获取并分析发行人报告期内区域中心的经营情况、业务开展及客户分布情况；

6、获取发行人前次募集资金投资项目台账，获取前次募集资金投资项目扩建进度支持性文件，访谈发行人相关管理人员，获取公司说明文件，了解公司内部职场及 ODC 场地的使用情况，了解公司募投项目扩建深圳总部，成都、西安两个分公司的背景及原因；

7、查询同行业可比公司公开资料，了解其交付中心及分支机构分布情况；

8、查询行业研究报告了解发行人投资项目的市场发展前景；

9、取得并查阅了发行人与募投项目相关的知识产权证书；

10、向发行人了解本次募投项目的运营模式、与公司现有管理系统及研发项目之间异同等情况；

11、查阅相同行业可比公司的招股说明书等公开披露文件，了解其募投项目情况；

12、查阅发行人本次募集说明书等文件。

针对上述问题（2）（5）（8）（9）（12），保荐机构和发行人会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内租赁场地清单及合同，并了解公司办公场所的变化情况及未来续租计划；

2、结合公司目前深圳地区办公场地租赁价格情况，比较分析本次募投项目购置和租赁办公场地两种方式的费用差异情况；

3、访谈公司相关管理人员，了解本次募集资金大比例用于购置场地的原因及合理性；了解购置场地与提升公司经营能力是否具备合理联系；了解本次募投项目新增技术人员规模、设备规模及预计人员成本是否具备合理性；了解前次超募闲置资金后续使用计划；

4、查询同行业可比公司自有房产情况，以及同行业可比公司募投项目中采用的募集资金购置场地的情况，分析公司购置场地是否符合行业惯例；

5、获取本次募投项目可行性分析报告，判断本次募投项目建设与公司发展方向的契合度以及购置场所的原因；查看本次募投项目拟购置场地面积的具体测算依据；查看本次募投项目新增技术人员规模、设备规模及预计人员成本是否具备合理性；查看本次募投项目新增场地、设备折旧及人员成本对公司经营业绩的影响；

6、获取公司与意向购置场所相关方的沟通往来记录，了解意向购置场地的土地性质、区域发展规划等信息；

7、通过互联网房产平台查询深圳区域工业用地性质的办公楼单价情况，对比募投项目场地购置单价及与当地平均价格的差异，分析公司募投项目场地购置单价是否具有公允性与合理性；

8、查询同行业可比公司的人均办公面积，分析公司本次募投项目新增场地人均办公面积与同行业上市公司是否存在重大差异；

9、查询同行业可比公司同行业可比公司的技术人员人数情况，分析公司本次募投项目新增技术人员规模具有合理性；查询同行业可比公司人均薪酬，分析



公司技术人员平均薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异；查询同行业可比公司软硬件金额占营业收入的比例，对比分析公司软硬件金额占营业收入的比例与同行业可比公司是否存在重大差异；

10、查询行业研究报告了解软件技术外包市场的行业环境和容量情况，了解公司募投项目区域综合交付中心扩建项目的市场发展前景；

11、获取并查阅公开资料，对比分析同行业可比公司与公司报告期内的毛利率、费用率、净利率等指标情况；获取公司现有技术人员数量及人均产出情况；获取公司的在手订单等情况；获取公司预计服务费的扣减情况，分析项目一区域综合交付中心扩建项目的效益测算是否具备合理性和谨慎性；

12、测算随着公司业务规模迅速扩大，未来的营运资金需求情况，分析本次补充流动资金规模是否具有合理性及必要性，是否存在过度融资情形。

针对上述问题（3）（6），保荐机构和发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅了发行人本次及前次募集资金投资项目的可行性研究报告、前次募集资金使用情况报告；

2、取得发行人与意向购置场所相关方的沟通往来记录；

3、通过网络公开信息查询了近期国家和深圳市的房地产调控政策；

4、查阅了发行人及控股子公司最新的营业执照/商业登记证、现行有效的公司章程及业务资质文件、《香港法律意见书》及《德国法律意见书》等相关资料；

5、登录公示系统查询了发行人及境内控股子公司的经营范围信息；

6、取得了发行人关于募投项目拟购置场地的说明；

7、就拟购置场地用途、发行人及控股子公司主营业务及是否从事房地产开发业务相关事宜对发行人总经理进行了访谈；

8、查询了深圳市规划和自然资源局、深圳市住房和建设局等网站相关行政处罚信息；

9、取得发行人及实际控制人出具的相关承诺函。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人本次募投项目“区域综合交付中心扩建项目”与前次募投项目“软件开发交付中心扩建项目”在项目类型和盈利模式、技术特点、软硬件构成、市场储备方面相同或类似；在建设目的、实施内容和成果方面有差异。本次募投项目“数字化运营综合管理平台升级项目”与前次募投项目“软件研发资源数字化管理平台项目”在项目类型方面相同；在建设目的、实施内容及成果、技术特点和软硬件构成方面有差异。本次募投项目“产业数字化智能平台研发项目”与前次募投项目“产品技术研发中心建设项目”在软硬件设备构成、市场储备方面大体类似；在项目建设目的、实施内容及成果、技术特点方面有差异。

2、本次场地购置面积具有合理性，与发行人业务规模相匹配，与同行业可比公司不存在重大差异；

3、发行人本次扩建深圳总部，成都、西安两个分公司具有合理性，不存在重复建设的情形；

4、项目二“数字化运营综合管理平台升级项目”的实施具有必要性；

5、新建项目三“产业数字化智能平台研发项目”具有必要性；

6、发行人已补充披露（3）（7）（8）（9）相关的风险事项。

针对上述问题（2）（5）（8）（9）（12），保荐机构和发行人会计师认为：

1、本次募投项目符合发行人业务发展需求和公司战略规划，大比例购置场地主要基于满足发行人当前业务规模发展速度、未来战略发展需求以及降低经营风险的需求，具有合理性。购置场地可以有效提升发行人经营稳定性、管理效率及品牌形象，符合行业惯例；

2、本次募集资金场地购置费用及单价具有合理性；

3、本次募投项目新增技术人员规模、设备规模及预计人员成本具备合理性；在募投项目顺利实施的前提下，本次募投项目新增场地、设备折旧及人员成本预计不会对发行人经营业绩产生重大不利影响；

4、项目一“区域综合交付中心扩建项目”的效益测算具备合理性和谨慎性；

5、本次补充流动资金规模具有合理性及必要性，不存在过度融资的情形。

针对上述问题（3）（6），保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人经营规模快速增长，前次募投规划购置的场所已不能满足发行人未来对于场地面积的需求，发行人本次募投项目新增大面积场地购置具有合理性；

2、如本次募投项目未能及时购置场地，发行人将暂以租赁场地方式实施本次募投项目；

3、根据发行人的说明及《募投项目可行性分析报告》，公司本次发行拟购置场地系研发及办公自用，无用于出租或出售的计划；发行人本次拟购置场地不存在变相开发房地产或从事房地产业务的情形；发行人拟购置场地不属于房地产调控政策内的主要调整对象，符合国家房地产宏观调控政策要求。

#### 问题四

截至 2021 年 9 月 30 日，公司交易性金融资产为 25,500.17 万元，主要为购买的银行理财产品和结构性存款。截至 2021 年 9 月 30 日，发行人拥有 3 家全资子公司、1 家孙公司。

请发行人补充说明：（1）公司持有银行理财产品、结构性存款等的具体情况，是否为收益波动大且风险较高的金融产品，最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况；（2）发行人及其子公司、参股公司经营范围是否涉及房地产开发相关业务类型，目前是否从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质等，是否持有住宅用地、商服用地及商业房产，如是，请说明取得上述房产、土地的方式和背景，相关土地的开发、使用计划和安排，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（1）并发表明确意见，请发行人律师核查（2）并发表明确意见。

#### 【回复】

一、公司持有银行理财产品、结构性存款等的具体情况，是否为收益波动大且风险较高的金融产品，最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况；

(一) 公司持有银行理财产品、结构性存款等的具体情况，是否为收益波动大且风险较高的金融产品

截至 2022 年 3 月 31 日，公司持有银行理财产品、结构性存款的具体情况如下：

序号	资金来源	机构名称	产品名称	认购金额(万元)	产品类型	起息日	到期日	(预期)年化收益
1	募集资金	德邦证券股份有限公司	德邦兴锐 52 号收益凭证	5,000.00	本金保障型收益凭证	2021/1/25	2022/4/23	3.73%
2	募集资金	德邦证券股份有限公司	德邦兴盛 318 号收益凭证	2,000.00	本金保障型收益凭证	2022/1/25	2022/4/26	5.00%
3	募集资金	中国银行	挂钩型结构性存款(机构客户)	3,000.00	保本保最低收益型结构性存款	2022/1/24	2022/4/26	3.41%
4	募集资金	中国工商银行	挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型 2022 年第 051 期 C 款	2,000.00	保本浮动收益结构性存款	2022/1/27	2022/4/29	2.40%
5	募集资金	广东南粤银行	粤福存 A 款 20220024	1,000.00	定期存款	2022/1/28	2022/4/28	3.20%
6	募集资金	平安银行	平安银行对公结构性存款(100%保本挂钩 LPR) 产品	3,000.00	结构性存款	2022/2/28	2022/5/30	≥ 1.65%
7	募集资金	华泰证券股份有限公司	聚益第 22015 号(黄金现货)收益凭证	3,500.00	本金保障型收益凭证	2022/3/11	2022/10/11	1.7% - 3.3%
8	自有资金	德邦证券股份有限公司	德邦资管星瑞周周盈 3 号集合资产管理计划	3,000.00	固定收益类集合资产管理计划	2022/1/6	2022/5/6	4.11%
9	自有资金	华泰证券股份有限公司	平安信托周周成长债券投资集合资金信托计划	3,000.00	固定收益类	2022/1/13	2022/3/31	3.48%
10	自有资金	华泰证券股份有限公司	平安信托周周成长债券投资集合资金信托计划	2,000.00	固定收益类	2022/1/13	2022/4/7	3.53%
11	自有资金	德邦证券股份有限公司	德邦资管星瑞周周盈 1 号集合资产管理计划	4,000.00	固定收益类集合资产管理计划	2022/1/25	2022/5/6	4.17%

12	自有资金	中信建投	平安信托固益联 1M-10 号集合资金信托计划	2,000.00	固定收益类	2022/2/15	每月开放	合同未约定
13	自有资金	中信证券	粤湾 2 号集合资产管理计划	1,000.00	固定收益类集合资产管理计划	2022/2/23	2022/4/6	3.20%
14	自有资金	中信建投	平安信托固益联 1M-8 号集合资金信托计划	2,000.00	固定收益类	2022/3/9	2022/4/11	4.28%
合计				<b>36,500.00</b>				

上述理财产品主要为安全性高、流动性好的固定收益类理财产品、结构性存款、定期存款及本金保障型收益凭证，具有持有期限短、收益稳定、风险低的特点，不属于收益波动大且风险较高的金融产品。

## （二）最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形

截至 2022 年 3 月 31 日，公司主要可能涉及财务性投资的报表项目核查情况如下：

单位：万元

科目	账面价值	其中：财务性投资
交易性金融资产	29,500.00	-
其他应收款	1,678.91	-
其他流动资产	7,101.39	-
合计	<b>38,280.30</b>	-
占归属于母公司净资产的比例	<b>29.92%</b>	-

### 1、交易性金融资产

截至 2022 年 3 月 31 日，公司交易性金融资产为 29,500.00 万元，其中，定期存款 1,000 万元，结构性存款 8,000 万元，银行理财 20,500 万元。主要系为加强流动资金收益管理、提高资金使用效率而购买的短期低风险理财产品，投资期限或预计投资期限均短于一年，属于短期现金管理，具有收益波动性低、安全性高、周期短、流动性强的特点，不构成《创业板上市公司证券发行上市审核问答》定义的财务性投资。

## 2、其他应收款

截至 2022 年 3 月 31 日，公司其他应收款构成情况如下：

单位：万元

项目	金额	是否属于财务性投资
押金保证金	2,160.10	否
应收暂付款	11.55	否
备用金	182.95	否
其他应收款账面余额	2,354.59	
减：坏账准备	675.68	
其他应收款账面价值	1,678.91	

截至 2022 年 3 月 31 日，公司其他应收款主要由押金保证金、应收暂付款及员工备用金等组成，均不属于财务性投资。

## 3、其他流动资产

截至 2022 年 3 月 31 日，公司其他流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	金额	是否属于财务性投资
保本固定型收益理财	7,000.00	否
可转债发行费	101.32	否
预缴车船税	0.07	否
合计	7,101.39	

截至 2022 年 3 月 31 日，公司其他流动资产由保本固定收益型理财、可转债发行费用和预缴车船税构成，均不属于财务性投资。

综上所述，截至 2022 年 3 月 31 日，公司持有《创业板上市公司证券发行上市审核问答》定义的财务性投资金额合计 0 万元，符合《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》的规定。

（三）自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施的财务性投资业务的情形，具体说明如下：

(1) 类金融

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在从事类金融业务活动的情形。

(2) 投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在投资产业基金、并购基金的情形。

(3) 拆借资金、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在对外拆借资金、委托贷款的情形。

(4) 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

公司控股股东为自然人，不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情形。

(5) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司使用闲置资金购买短期银行理财的具体情况如下：

序号	资金来源	机构名称	产品名称	认购金额(万元)	产品类型	(预期)年化收益率	起息日	到期日
1	募集资金	华泰证券股份有限公司	聚益第 21082 号(黄金期货)收益凭证	500.00	本金保障性收益凭证	2.90%	2021/7/29	2021/9/9
2	募集资金	华泰证券股份有限公司	聚益第 21083 号(黄金期货)收益凭证	500.00	本金保障性收益凭证	3.10%	2021/8/5	2021/9/9
3	募集资金	华泰证券股份有限公司	聚益第 21758 号(黄金现货)收益凭证	3,000.00	本金保障性收益凭证	3.20%	2021/8/13	2021/11/18
4	募集资金	德邦证券股份有限公司	德邦兴锐 49 号收益凭证	3,000.00	本金保障型收益凭证	3.60%	2021/8/19	2021/11/18
5	募集资金	浦发银行	利多多公司稳利 21JG6312 期人民币对公结构性存款	4,000.00	保本浮动收益型结构性存款	3.10%	2021/8/20	2021/9/22

6	募集资金	华泰证券股份有限公司	聚益第 21210 号（黄金期货）收益凭证	2,000.0 0	本金保障性 收益凭证	3.50%	2021/8 /20	2021/ 11/25
7	募集资金	中国银行	挂钩型结构性存款 （机构客户）	2,501.0 0	保本保最低 收益型结构 性存款	1.50%	2021/8 /23	2021/ 11/23
8	募集资金	中国银行	挂钩型结构性存款 （机构客户）	2,499.0 0	保本保最低 收益型结构 性存款	4.50%	2021/8 /23	2021/ 11/24
9	募集资金	华泰证券股份有限公司	聚益第 21219 号（黄金期货）收益凭证	4,000.0 0	本金保障型 收益凭证	3.40%	2021/8 /25	2021/ 12/1
10	募集资金	华泰证券股份有限公司	聚益第 21805 号（中证 500）收益凭证	500.00	本金保障性 收益凭证	3.10%	2021/9 /10	2021/ 12/16
11	募集资金	德邦证券股份有限公司	德邦兴锐 51 号收益 凭证	4,000.0 0	本金保障型 收益凭证	3.64%	2021/9 /24	2021/ 12/24
12	募集资金	华泰证券股份有限公司	聚益第 21913 号（中证 500）收益凭证	2,500.0 0	本金保障型 收益凭证	3.10%	2021/1 1/19	2022/ 2/24
13	募集资金	德邦证券股份有限公司	德邦兴锐 52 号收益 凭证	5,000.0 0	本金保障型 收益凭证	3.73%	2021/1 1/25	2022/ 4/23
14	募集资金	华泰证券股份有限公司	聚益第 21929 号（中证 500）收益凭证产 品说明书	3,500.0 0	本金保障型 收益凭证	3.10%	2021/1 1/26	2022/ 3/10
15	募集资金	兴业银行	企业金融人民币结构 性存款产品	1,000.0 0	保本浮动收 益	3.34%	2021/1 2/1	2022/ 1/13
16	募集资金	中国银行	挂钩型结构性存款 （机构客户）	2,001.0 0	保本保最低 收益型结构 性存款	4.01%	2021/1 2/6	2022/ 1/13
17	募集资金	中国银行	挂钩型结构性存款 （机构客户）	1,999.0 0	保本保最低 收益型结构 性存款	1.49%	2021/1 2/6	2022/ 1/14
18	募集资金	平安银行	对公结构性存款 （100%保本挂钩利 率）滚动开放型 14 天产品 TGA21000002	5,000.0 0	结构性存款	2.24%	2021/1 2/30	2022/ 1/13
19	募集资金	中国银行	挂钩型结构性存款 （机构客户）	3,000.0 0	保本保最低 收益型结构 性存款	3.41%	2022/1 /24	2022/ 4/26
20	募集资金	德邦证券股份有限公司	德邦兴盛 318 号收益 凭证	2,000.0 0	本金保障型 收益凭证	5.00%	2022/1 /25	2022/ 4/26
21	募集资金	兴业银行	企业金融人民币结构 性存款产品	1,000.0 0	保本浮动收 益	3.23%	2022/1 /25	2022/ 2/25
22	募集资金	中国工商银行	挂钩汇率区间累计型 法人人民币结构性存	2,000.0 0	保本浮动收 益	2.40%	2022/1 /27	2022/ 4/29



			款产品-专户型 2022 年第 051 期 C 款					
23	募集资金	广东南粤银行	粤福存 A 款 20220024	1,000.0 0	定期存款	3.20%	2022/1 /28	2022/ 4/28
24	募集资金	平安银行	平安银行对公结构性 存款（100%保本挂 钩 LPR）产品 TGG22900598	3,000.0 0	结构性存款	>=1.65 %	2022/2 /28	2022/ 5/30
25	募集资金	华泰证券股 份有限公司	聚益第 22015 号（黄 金现货）收益凭证	3,500.0 0	本金保障型 收益凭证	1.7%- 3.3%	2022/3 /11	2022/ 10/11
26	募集资金	兴业银行	企业金融人民币结构 性存款产品	1,000.0 0	保本浮动收 益	1.5%- 3.23%	2022/4 /22	2022/ 5/23
27	募集资金	兴业银行	企业金融人民币结构 性存款产品	5,000.0 0	保本浮动收 益	1.5%- 3.24%	2022/4 /29	2022/ 7/29
28	募集资金	平安证券股 份有限公司	鑫享 23 号股指看涨 自动敲出本金保障型 收益凭证	2,000.0 0	本金保障型	1.5%- 4.25%	2022/4 /29	2022/ 12/28
29	募集资金	德邦证券股 份有限公司	德邦鑫福(360 天)337 号收益凭证	4,000.0 0	本金保障型	4.20%	2022/5 /6	2023/ 4/30
30	自有资金	德邦证券股 份有限公司	德邦资管星瑞周周盈 1 号集合资产管理计 划	2,000.0 0	固定收益类 集合资产管 理计划	4.38%	2021/7 /13	2021/ 11/2
31	自有资金	华泰证券股 份有限公司	平安信托周周成长债 券投资集合资金信托 计划	2,000.0 0	固定收益类	3.67%	2021/7 /22	2021/ 11/4
32	自有资金	杭州银行	杭州银行“幸福 99”臻钱包开放式银 行理财计划	3,000.0 0	开放式净值 型	3.38%	2021/8 /16	2021/ 9/7
33	自有资金	华泰证券股 份有限公司	平安信托周周成长债 券投资集合资金信托 计划	3,000.0 0	固定收益类	3.64%	2021/1 /18	2021/ 12/30
34	自有资金	中信建投	平安信托固益联 1M- 7 号集合资金信托计 划	2,000.0 0	固定收益类	4.02%	2021/1 /30	2021/ 12/30
35	自有资金	德邦证券股 份有限公司	德邦资管星瑞周周盈 3 号集合资产管理计 划	3,000.0 0	固定收益类 集合资产管 理计划	4.11%	2022/1 /6	2022/ 5/6
36	自有资金	德邦证券股 份有限公司	德邦资管星瑞周周盈 1 号集合资产管理计 划	5,000.0 0	固定收益类 集合资产管 理计划	3.66%	2022/1 /11	2022/ 3/29
37	自有资金	华泰证券股 份有限公司	平安信托周周成长债 券投资集合资金信托 计划	3,000.0 0	固定收益类	3.48%	2022/1 /13	2022/ 3/31

38	自有资金	华泰证券股份有限公司	平安信托周周成长债券投资集合资金信托计划	2,000.00	固定收益类	3.53%	2022/1/13	2022/4/7
39	自有资金	德邦证券股份有限公司	德邦资管星瑞周周盈1号集合资产管理计划	4,000.00	固定收益类集合资产管理计划	4.17%	2022/1/25	2022/5/6
40	自有资金	中信建投	平安信托固益联1M-10号集合资金信托计划	2,000.00	固定收益类	合同未约定	2022/2/15	每月开放
41	自有资金	百信银行	月鑫宝对公存款	500.00	定期存款	3.15%	2022/2/18	2022/3/20
42	自有资金	中信证券	粤湾2号集合资产管理计划	1,000.00	固定收益类集合资产管理计划	3.20%	2022/2/23	2022/4/6
43	自有资金	华泰证券股份有限公司	平安信托周周添利泰享1号	3,000.00	固定收益类	3.44%	2022/2/23	2022/3/30
44	自有资金	中信建投	平安信托固益联1M-8号集合资金信托计划	2,000.00	固定收益类	4.28%	2022/3/9	2022/4/11
45	自有资金	德邦证券股份有限公司	德邦资管星瑞周周盈五二开集合资产管理计划	3,000.00	固定收益类集合资产管理计划	合同未约定	2022/5/11	每周开放
46	自有资金	德邦证券股份有限公司	德邦资管星瑞周周盈3号集合资产管理计划	3,000.00	固定收益类集合资产管理计划	合同未约定	2022/5/12	每周开放
47	自有资金	华泰证券	平安信托周周添利泰享1号	2,000.00	固定收益类	合同未约定	2022/5/18	每周开放
48	自有资金	德邦证券股份有限公司	德邦资管星瑞周周盈1号集合资产管理计划	3,000.00	固定收益类集合资产管理计划	合同未约定	2022/5/17	每周开放

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司存在使用闲置资金购买短期银行理财的情形，主要是为了提高临时闲置资金的使用效率，以现金管理为目的，所购买的理财产品主要为安全性高、流动性好的低风险的理财产品，具有持有期限短、收益稳定、风险低的特点，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资范畴。

#### (6) 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在投资金融业务的情形。

#### (7) 拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

综上，自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在实施或拟实施的财务性投资的业务情形，根据《创业板上市公司证券发行上市审核问答》，本次募集资金总额中不存在需要扣除的财务性投资的金额。

**二、发行人及其子公司、参股公司经营范围是否涉及房地产开发相关业务类型，目前是否从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质等，是否持有住宅用地、商服用地及商业房产，如是，请说明取得上述房产、土地的方式和背景，相关土地的开发、使用计划和安排，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务。**

公司及其子公司的经营范围及业务资质相关情况详见本审核问询函回复问题 3 之六（二）“本次拟购置场地是否存在变相开发房地产或从事房地产业务的情形”章节所述。

截至本回复出具日，发行人及其子公司经营范围均不涉及房地产开发相关业务类型，发行人及其子公司均未从事房地产开发业务，亦不具有房地产开发资质。公司及子公司未持有任何住宅用地、商服用地及商业房产。

### **三、核查程序及核查意见**

#### **（一）核查程序**

针对上述事项（1），保荐机构和发行人会计师实施了以下主要核查程序：

1、获取发行人的理财产品明细表、理财产品协议；并根据理财产品协议等文件，确认发行人理财产品投资的投资目的、投资风险、投资期限等情况；

2、查阅《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》等关于财务性投资与类金融业务的规定；查询发行人可能涉及财务性投资的相关报表项目构成；

3、查阅发行人财务报告、公告文件及三会文件，了解本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人是否存在实施或拟实施的财务性投资；

针对上述事项（2），保荐机构和发行人律师实施了以下主要核查程序：

1、查阅了发行人及境内控股子公司最新的营业执照、现行有效的章程、及业务资质文件；

2、登录公示系统查询了发行人及境内控股子公司的经营范围信息；

3、就发行人及控股子公司的主营业务、是否持有房产及土地事宜对发行人的总经理进行了访谈；

4、查阅了发行人报告期内的审计报告及所附财务报表、年度报告等公告文件；

5、查询了深圳市规划和自然资源局、上海市规划和自然资源局、深圳市住房和城乡建设局、上海市房屋管理局等网站的公示信息；

6、取得了发行人及实际控制人出具的相关承诺函。

## （二）核查意见

针对上述事项（1），经核查，保荐机构和会计师认为：

1、发行人持有的银行理财产品、结构性存款主要为安全性高、流动性好的固定收益类理财产品、结构性存款、定期存款及本金保障型收益凭证，具有持有期限短、收益稳定、风险低的特点，不属于收益波动大且风险较高的金融产品；

2、发行人最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形；自本次发行相关董事会前六个月至今，发行人不存在已实施或拟实施的财务性投资的情况；

针对上述事项（2），经核查，保荐机构和律师认为：

截至本回复出具日，发行人及其子公司经营范围均不涉及房地产开发相关业务类型，发行人及其子公司均未从事房地产开发业务，亦不具有房地产开发资质。发行人及子公司未持有任何住宅用地、商服用地及商业房产。

## 其他问题

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注再融资申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请保荐人对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

## 【回复】

### 1、重大事项提示

公司已在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及公司自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序如下：

#### “（一）人力成本上升风险

公司运营成本主要是人力成本，包括工资、奖金、社保、公积金等。报告期内，公司人力成本占营业成本的比例在 96% 以上，占销售费用和管理费用的比例在 78% 和 70% 以上。

软件技术服务外包行业的成本主要是人员的工资薪酬。随着经济的发展、城市生活成本的上升、社保征管体制改革的推进，公司人力成本很可能将继续增加。如果提高的人力成本不能有效的向下游转移，则会直接影响公司的毛利率和业务发展，进而对公司的盈利能力甚至持续经营能力带来重大影响。

#### （二）规模快速扩张带来的管理风险及市场营销风险

报告期内，公司业务规模和资产规模持续扩大，并相继设立了香港子公司、德国孙公司以及上海子公司，收购了子公司深圳法本通信。本次发行后，公司的业务规模和资产规模将进一步扩大，将对公司管理层在资源整合、产品研发、市场开拓、内部控制、员工管理以及各部门的工作协调性、连续性等方面提出更高和更新的要求，若公司的管理体系无法满足经营规模扩大的需求，将会对公司的经营效率带来不利影响。

随着本次募投项目的实施，公司交付能力将进一步提升，一方面给公司的招聘与交付、开发与实施、销售、研发等各个环节的管理以及人员执行能力等方面带来考验；另一方面，公司业务可能面临持续拓展新客户的挑战，若公司营销能力不能同步提升，则公司交付能力可能出现产能过剩的情况。

#### （三）应收账款金额较大及发生坏账的风险

报告期各期末，公司应收账款账面净值较大，分别为 39,365.55 万元、55,739.98 万元、**91,668.91 万元**和 **116,522.35 万元**，占总资产的比例分别为 59.56%、36.70%、**50.67%**和 **58.72%**。公司根据坏账准备会计政策充分、合理计

提坏账准备,各期末应收账款坏账准备余额分别为 3,427.49 万元、4,674.99 万元、**8,170.87 万元和 9,400.30 万元**,占当期末应收账款余额的比例分别为 8.01%、7.74%、**8.18%和 7.47%**。尽管公司客户主要是金融、互联网、软件、通信等大型集团或领先企业,客户信用较好,并且公司已制定和实施相关制度以保证应收账款及时回收,但如果经济形势发生变化或其他原因导致应收账款不能及时回收将引发应收账款坏账风险。

公司客户恒大集团及关联企业因资金周转困难,出现债务逾期无法收回的迹象,并于 2021 年 12 月 3 日正式公告披露“在本集团未能履行担保或其他财务责任的情况下,可能导致债权人要求债务加速到期”。**目前公司对恒大集团及关联企业的应收账款、应收票据余额合计为 3,837.55 万元,公司已对恒大集团及其关联企业应收款项按照 50%计提比例单项计提坏账准备 1,918.78 万元。**因上述事项解决存在不确定性,若逾期款项较长时间内不能得到兑付,公司将根据后续进展及时提高坏账计提比例,可能导致坏账损失风险增加,影响公司盈利情况。

#### (四) 经营活动现金流较低风险

报告期内,公司主营业务快速增长,由于应收账款存在一定账期,而公司需要先期进行投入,因此,经营活动现金流较低,报告期内,公司经营活动现金流净额分别为 4,062.49 万元、6,669.12 万元、**-6,374.20 万元和-28,400.85 万元**,经营活动现金流净额与净利润存在差异,报告期内的差异金额分别为-5,532.95 万元、-5,484.89 万元、**-19,899.52 万元和-31,032.06 万元**。公司主要客户为大型企业,销售款的结算有一定的信用期。公司的成本主要为人员薪酬,需按月发放。公司业务目前处于快速发展阶段,而收付款周期的不匹配将导致公司营运资金的不断增长。虽然公司通过加强应收账款回款管理、积极拓展外部融资渠道、科学合理地调度资金等措施改善经营活动现金流,但随着公司业务规模的持续扩大,仍然会存在经营活动现金流较低的风险。

#### (五) 募投项目效益未达预期的风险

公司本次募集资金投资项目包括区域综合交付中心扩建项目、数字化运营综合管理平台升级项目及产业数字化智能平台研发项目。虽然公司已对本次募集资金投资项目相关行业环境、市场容量、公司技术水平等进行了充分的分析及论证,但在项目实施过程中,仍存在宏观政策和市场环境发生不利变动、行业竞争加剧、

技术水平发生重大更替、产能消化不及预期、项目实施过程中发生的其他不可预见因素等原因造成募投项目无法实施、延期或者无法产生预期收益的风险。同时，在募投项目实施过程中，可能存在经营风险、意外事故或其他不可抗力因素而导致募投项目投资周期延长、投资超支、投产延迟等情况，从而产生募投项目未能实现预期效益的风险。

#### （六）募投项目新增折旧摊销及人员成本导致公司未来经营业绩下滑的风险

由于本次募集资金投资项目投资规模较大，项目建成后将产生较高金额的折旧摊销费用及人员成本。虽然投资项目建成后，预计项目对公司贡献的净利润将超过对公司增加的折旧摊销费用及人员成本，如果未来市场环境发生重大不利变化或者项目经营管理不善，使得募投项目产生的收入及利润水平未能达到既定目标，从而导致公司存在因新增折旧摊销及人员成本导致公司盈利能力下滑的风险。

#### （七）场地购置的风险

虽然公司已积极于深圳地区寻找本次募集资金投资项目相关房产购置标的，并已与意向场地的产权方展开初步洽谈，考虑到谈判情况的不确定性 & 本次发行自获得审核通过至募集资金到账尚需一定时间，如本次募投项目未能及时购置场地，且公司未能通过其他方式解决场地缺口，将影响募投项目实施的进度。

#### （八）募投项目产能消化的风险

本次募集资金投资项目区域综合交付中心扩建项目实施后，深圳、成都、西安地区的交付能力将相应提升，若市场拓展出现重大困难、管理不善、行业竞争格局发生重大不利变化或者新冠疫情等不可抗力情形出现等，可能会导致公司无法及时消化新增产能，从而给公司的经营和发展带来不利影响。

#### （九）所得税税收优惠变化风险

2020年12月公司取得了由深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局联合颁发的《高新技术企业证书》（证书编号：GR202044202551），有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》规定，公司2020年、2021年、2022年减

按 15%的优惠税率征收企业所得税。若未来国家的税收政策、高新技术企业认定的条件发生变化，导致公司不符合高新技术企业认定的相关条件，或公司因自身原因不再符合高新技术企业的相关条件，公司的所得税率将会发生变化，对公司的税后利润产生一定影响。”

## 2、重大舆情情况

公司及保荐机构已对重大舆情等情况进行了自查/专项核查，并出具说明/专项核查意见，自本次再融资申请受理日至本回复报告出具日，公司不存在重大舆情情况。



(本页无正文，为《关于深圳市法本信息技术股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复》之保荐机构签章页)

保荐代表人： 王耀

王耀

徐子韩

徐子韩




平安证券股份有限公司

2022年5月19日

## 保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读关于深圳市法本信息技术股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长、总经理：

  
\_\_\_\_\_  
何之江

  
平安证券股份有限公司  
2022年 5 月 19 日

(本页无正文，为《关于深圳市法本信息技术股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复》之发行人签章页)



深圳市法本信息技术股份有限公司

2022年5月19日