

**关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（191993 号）之
财务事项回复**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》 （191993）号之财务事项回复

致同专字（2019）第 441ZA6557 号

中国证券监督管理委员会：

根据贵会关于深圳中国农大科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”）《深圳中国农大科技股份有限公司发行股份购买资产暨关联交易报告书》反馈意见的要求，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“标的公司会计师”）对贵会反馈意见中提出的标的公司北京智游网安科技有限公司（以下简称“智游网安”或“标的公司”）财务会计问题进行了逐项核查及落实，现做专项说明如下：

问题 5.申请文件显示，彭瀛、郭训平、郑州众合网安信息科技有限公司（以下简称郑州众合）、睿鸿置业、珠海普源承诺智游网安 2019 年度扣非后净利润不低于 9,000 万元，2019 年度和 2020 年度累计扣非后净利润不低于 20,700 万元，2019 年度、2020 年度和 2021 年度累计扣非后净利润不低于 35,910 万元，业绩承诺方以本次交易获得的上市公司股份数为上限。2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-3 月，智游网安实现归母净利润分别为 2,032.18 万元、5,747.87 万元和 636.62 万元。请你公司：1）结合截至目前智游网安的最新经营业绩、报告期扣非后净利润情况等，补充披露 2019 年业绩承诺的可实现性。2）结合行业发展趋势、同行业公司情况及可比收购案例情况，补充披露智游网安承诺业绩较报告期增长较快的合理性及可实现性。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合截至目前智游网安的最新经营业绩、报告期扣非后净利润情况等，补充披露 2019 年业绩承诺的可实现性。

（一）最新经营业绩

根据智游网安 2019 年 1-6 月审定的财务报表，智游网安 2019 年 1-6 月收入、利润实现情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月实现数	2019 年预测数/承诺数	占比
主营业务收入	6,150.09	20,527.40	29.96%
其中：安全业务收入	6,148.67	20,527.40	29.95%
净利润	2,306.75	9,000.00	25.63%
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	2,208.91	9,000.00	24.54%

由上表可见，智游网安 2019 年 1-6 月已实现的安全业务收入占 2019 年预测数的比例为 29.95%，已实现扣除非经常损益后归属于母公司的净利润占承诺业绩的比例为 24.54%。2019 年 1-6 月经营业绩完成比例低于 50%，主要系受经营季节性波动影响。

（二）经营季节性特点

标的公司所处的行业为网络安全行业。因网络安全行业的最终用户通常实行预算管理制度和集中采购制度，在上半年审批当年的采购计划，在年中或下半年进行招标、采购和建设，因此网络安全行业的整体业绩呈现一定的季节性特征，第一季度销量较小，第二、三、四季度销量逐步提高，第三、四季度为销售旺季。

受下游终端用户的影响，智游网安的经营业绩也呈现出较明显的季节性特征，营业收入和净利润主要在下半年实现。2017 年 1-6 月、2018 年 1-6 月营业收入及净利润占全年比例情况如下：

单位：万元

项目	2017 年 1-6 月	2017 年度	1-6 月占全年比例
主营业务收入	3,075.95	8,319.63	36.97%
其中：安全业务收入	2,340.46	7,064.92	33.13%
净利润	161.96	2,048.31	7.91%
项目	2018 年 1-6 月	2018 年度	1-6 月占全年比例
主营业务收入	4,393.31	12,512.74	35.11%
其中：安全业务收入	3,767.45	11,729.94	32.12%
净利润	1,422.43	5,689.36	25.00%

标的公司 2017 年 1-6 月和 2018 年 1-6 月的安全业务收入占相应年度完成比例分别为 33.13%、32.12%；2017 年 1-6 月和 2018 年 1-6 月的净利润占相应年度完成比例分别为 7.91%、25.00%。2017 年 1-6 月、2018 年 1-6 月经营业绩占全年业绩的比例均低于 50%，具有明显的季节性特征。标的公司 2019 年 1-6 月主营业务收入占全年预测收入的比例为 29.96%，与历史记录较为接近，2019 年 1-6 月净利润占承诺净利润的比例为 25.63%，高于历史记录，业绩完成情况良好。

（三）在手订单预计能够覆盖预测收入

截至 2019 年 9 月末，标的公司除 2019 年 1-6 月已确认收入订单外，累计已签订的合同及履行合同签署程序中的订单（以下简称“在手订单”）合计 15,343.70 万元，合计 435 单，具体分类情况如下：

项目		单数	金额（万元）	占比
已签订合同	新客户	109	2,460.12	16.04%
	续签客户	122	3,198.33	20.84%
	小计	231	5,658.45	36.88%
履行合同签署程序中	新客户	92	5,779.10	37.66%
	续签客户	112	3,906.15	25.46%
	小计	204	9,685.25	63.12%
合计		435	15,343.70	100.00%

通过上表可知，已签署合同的订单金额为 5,658.45 万元，占在手订单及意向订单总金额的比例为 36.88%。续签客户订单金额、新客户订单金额分别为 7,104.48 万元、8,239.22 万元，占在手订单及意向订单总金额的比例分别 46.30%、53.70%，服务合同多为一年一签，老客户订单稳定，同时新客户增长较快，市场开拓良好。在手订单及意向订单均为安全产品，合同期限基本为 1 年，除个别客户的合同期限为 2-5 年（占比极小）外，绝大部分合同预计确认收入时间均在 2019 年。

已签订合同在手订单中金额前五大客户、部分银行、证券类客户如下：

单位：万元

公司名称	新/老客户	合同金额	业务类型	合同期限	预计确认收入时间
咪咕文化科技有限公司	新客户	419.76	软件销售	1 年	2019 年
山东银澎云计算有限公司	老客户	400.00	技术服务	1 年	2019 年
山东鲁银信息技术有限公司	新客户	345.00	技术服务	1 年	2019 年
恒丰银行股份有限公司	老客户	120.00	软件销售	1 年	2019 年
国家邮政局邮政业安全中心	新客户	109.00	技术服务	1 年	2019 年
云南红塔银行股份有限公司	新客户	92.00	软件销售	1 年	2019 年
包商银行股份有限公司	老客户	70.00	软件销售	1 年	2019 年
南京银行股份有限公司	老客户	58.00	软件销售	1 年	2019 年
天津银行股份有限公司	老客户	47.00	技术服务	1 年	2019 年
华福证券有限责任公司	老客户	48.90	技术服务	1 年	2019 年
江苏银行股份有限公司	老客户	42.28	技术服务	1 年	2019 年
山西尧都农村商业银行股份有限公司	老客户	40.00	技术服务	1 年	2019 年
兴业证券股份有限公司	老客户	35.80	技术服务	1 年	2019 年
成都银行股份有限公司	新客户	35.30	技术服务	1 年	2019 年
国都证券股份有限公司	老客户	31.20	技术服务	1 年	2019 年
乌鲁木齐银行股份有限公司	老客户	30.00	技术服务	1 年	2019 年
包商银行股份有限公司	老客户	29.00	技术服务	1 年	2019 年
吉林亿联银行股份有限公司	新客户	28.00	技术服务	1 年	2019 年
中国建设银行福建省分行	老客户	24.00	技术服务	1 年	2019 年
天津银行股份有限公司	老客户	23.00	技术服务	1 年	2019 年
光大证券股份有限公司	老客户	16.60	技术服务	1 年	2019 年
大连农村商业银行股份有限公司	新客户	15.00	技术服务	1 年	2019 年
银泰证券有限责任公司	新客户	13.80	技术服务	1 年	2019 年
厦门国际银行股份有限公司	老客户	13.80	技术服务	1 年	2019 年
广发银行股份有限公司	老客户	13.23	技术服务	1 年	2019 年
厦门农村商业银行股份有限公司	老客户	12.80	技术服务	1 年	2019 年
湘财证券股份有限公司	老客户	12.00	技术服务	1 年	2019 年
包商银行股份有限公司	老客户	11.00	软件销售	1 年	2019 年

除上述合同外，签署合同的客户中还包括通信、保险、电力、政府部门等。

截至 2019 年 9 月末，除标的公司 2019 年 1-6 月已确认的 6,148.67 万元安全业务收入外，累计在手订单合计 15,343.70 万元（不含税金额为 14,475.19 万元），除

个别客户的合同期限为 2-5 年（占比极小）外，绝大部分累计在手订单预计均可在 2019 年确认收入，因此已确认收入及在手订单（不含税金额）合计金额为 20,623.86 万元，高于 2019 年预测收入 20,527.40 万元，同时，考虑到我国网络安全产品的销售存在一定的季节性特征，即四季度为销售旺季，四季度仍会获取部分订单并实现收入，因此预计 2019 年预测收入实现性较高。

（四）标的公司预测毛利率及预测净利润率具有可实现性

标的公司 2019 年 1-6 月毛利率、净利润率以及 2019 年预测情况对比如下：

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年 1-6 月	2019 年全年预测数
毛利率	81.99%	90.09%	81.21%	90.13%
其中：安全业务毛利率	90.71%	90.34%	89.58%	90.13%
净利润率	20.99%	44.71%	32.27%	43.68%

1、预测毛利率的可实现性分析

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月，标的公司综合毛利率分别为 81.99%、90.09%、81.21%，毛利率波动主要系推广业务以及第三方产品销售等其他业务收入占比波动造成。标的公司作为主营业务的安全业务毛利率在报告期内维持在较为稳定的水平，分别为 90.71%、90.34%、89.58%。标的公司报告期内毛利率水平的合理性分析详见本反馈意见问题 37 之回复。

标的公司安全业务产品主要为自主研发的软件产品及技术服务，交付给客户的为单一的软件产品或直接为客户提供相应的技术服务，且标的公司不需要为客户准备软件运行环境，不涉及服务器等硬件设备采购，主要成本为人工成本，因此体现高毛利率的特性。同时标的公司在移动应用安全领域形成的竞争优势、持续的研发投入、对大客户的不断开拓及客户服务体验的不断提升，使得标的公司安全产品及服务具有较高的附加值，是标的公司保持较高毛利率的重要因素，也为标的公司毛利率的可持续性提供了保障。

标的公司 2019 年安全产品预测的毛利率为 90.13%，与报告期各期标的公司安全产品毛利率水平较为接近，具有可实现性。

2、预测净利润率的可实现性分析

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月，标的公司净利润率分别为 20.99%、44.71%、32.27%。标的公司报告期内净利润率的合理性分析详见本反馈意见回复问题 36 之一之“（三）标的公司报告期内净利润率的合理性分析”。

报告期内随着低毛利率的推广业务的终止、全民点游等三家亏损子公司的剥离以及安全业务规模大幅增长带来的规模效应的影响，2018 年度标的公司净利润率较 2017 年度大幅增长。2019 年 1-6 月净利润率低于 2018 年全年净利润率，但与 2018 年 1-6 月净利润率基本持平，主要原因为标的公司第一、二季度为销售淡季，标的公司上半年的收入会较低，而人工成本、租赁费等固定成本的存在会使得上半年的净利润率低于全年净利润率。2019 年下半年随着销售旺季带来的收入规模的大幅增长，预计全年净利润率能够与 2018 年度持平。2019 年全年预测净利润率为 43.68%，与 2018 年度净利润率接近，具有可实现性。

综上，2019 年 1-6 月标的公司业绩完成情况符合预期，在手订单预计能够覆盖预测收入，预测毛利率及净利润率具有可实现性，因此 2019 年业绩承诺具有可实现性。

二、结合行业发展趋势、同行业公司情况及可比收购案例情况，补充披露智游网安承诺业绩较报告期增长较快的合理性及可实现性。

（一）行业发展趋势

1、网络安全事件频发，政策长期利好

政策和事件是信息安全板块的两大驱动因素。随着近年来国际、国内重大网络安全事故的频发，我国政府对网络安全的重视程度不断提高。我国的网络安全市场的发展大致分为两个阶段，一是 2015 年以前的稳步发展期，二是 2015 年以来的加速发展期。

2015 年以前，我国网络安全市场发展较为平稳，网络安全占 IT 开支比例不足 2%。网络安全市场增长主要由监管驱动，政府机关、企业按照等保要求部署相应

的网络安全设备和系统，安全防护的思路以被动防御攻击为主导。2015年以来，随着信息技术和互联网技术在企业级用户中的广泛普及，政府和企业加快了数字化转型，云计算、大数据、移动互联网等新兴技术也逐步得到应用。大量新型复杂的业务系统的建设将带来新的安全漏洞，企业级用户面临着数据丢失、业务系统连续性等安全挑战，网络安全建设成为企业级用户在 IT 系统建设过程中关注的重要内容。政府和企业除了被动防御网络攻击外，随之催生出了主动防御和预测类安全产品的新需求。

国家互联网应急中心（CNCERT）发布的《2018 年我国互联网网络安全态势综述》数据显示,2018 年我国移动互联网恶意程序攻击行为中，应用程序漏洞是发生网络攻击的重灾区, 占漏洞数量的 57.8%；其次为 web 应用漏洞，占 18.7%。

与此同时，我国也把网络信息安全提升到前所未有的地位，出台了大量相关政策支持网络安全产业发展。我国先后发布新的《中华人民共和国国家安全法》、《中华人民共和国网络安全法》，制定《国家网络空间安全战略》、《“十三五”国家信息化规划》、《软件和信息技术服务业发展规划（2016 - 2020）年》、《信息通信网络与信息安全规划（2016-2020）年》等政策，从制度、法规、政策等多个层面促进国内网络安全产业的发展，提高对政府、企业等网络安全的合规要求。《中华人民共和国网络安全法》正式实施后，对违法网络安全法规的政府、企业处罚力度增加，促进政府、企业合规性采购需求增加。配套政策、各行业细分政策也相继出台，并快速下沉到政府、金融、电信、互联网、教育等重点领域。2019 年 5 月，国家市场监督管理总局正式发布《信息安全技术网络信息安全等级保护基本要求》等国家标准,将于 2019 年 12 月 1 日正式实施，标志着“等保 2.0”时代正式到来。等保 2.0 更加注重全方位主动防御、动态防御、整体防控和精准防护，除了基本要求外，还增加了对云计算、移动互联、物联网、工业控制和大数据等对象全覆盖，未来行业发展可期。

2、网络安全行业进入加速发展期，移动应用安全细分领域将迎来更为广阔的发展空间

在新需求、新政策、新场景的共同促进下，网络安全行业进入加速发展期，根据 IDC 的数据预测，到 2019 年，我国网络安全市场规模将达到 602 亿元，保持 21% 左右的增长速度。

近年来，移动互联网的发展和智能手机的普及使得移动应用已逐步渗透至个人的金融消费、出行、教育、娱乐等各领域。移动互联网服务场景不断丰富、智能移动终端规模加速提升、移动数据量持续扩大，为移动互联网产业创造更多价值挖掘空间。根据中国互联网络信息中心（CNNIC）第 43 次《中国互联网络发展状况统计报告》。截至 2018 年 12 月，我国手机网民规模达 8.17 亿，网民通过手机接入互联网的比例高达 98.6%。移动应用的数量规模也随之飞速增长。根据工信部《2018 年互联网和相关服务业经济运行情况》报告，2018 年，国内市场上监测到的 App 数量净增 42 万款。截至 2018 年 12 月，App 总数量达 449 万款，其中，我国本土第三方应用商店的 App 超过 268 万款，苹果商店（中国区）移动应用数量约为 181 万款。

然而，移动化生活的流行，用户基数迅速扩大，移动终端设备越来越多样，意味着移动应用的管理将更加困难，加之用户的安全意识参差不齐，移动应用的安全问题也愈发凸显。一方面，移动应用数量高速增长，恶意、仿冒及高危漏洞等危险应用规模不断扩大，部分移动应用被不法分子利用，传播暴力恐怖、淫秽色情等违法违规信息，部分移动应用通过窃取用户信息、擅自使用付费业务、恶意推送广告等行为直接损害用户的切身利益，威胁用户隐私信息安全。另一方面，目前，企事业用户已纷纷规划布局移动应用，然而，移动应用的导入将企事业用户的数据安全边界无限延伸，脱离了企事业用户内部的管控环境；恶意应用数量和类型的高速增长，使移动应用成为渗透企业内部数据的跳板；移动应用的安全漏洞，不仅可能对企业造成经济损失风险，对于政府、电信、金融、能源等具有重要战略地位的企事业单位来说，还可能对国家安全造成威胁。构建移动应用安全体系已经成为企事业用户网络安全的重要一环。

伴随着国家对移动应用安全问题的重视以及相关法律法规相继出台以及广大民众移动应用安全意识的提升，对移动应用的安全性和安全强度将会提出新的要

求，同时，各类企业对移动应用安全的重视程度将逐步增加，移动应用安全市场空间正在迅速扩大。

未来，随着 5G 移动网络的商用，手机等智能设备将成为“万物互联”等应用场景的枢纽，以手机等智能设备为载体的移动应用将进入新一轮井喷时期；同时，工业互联网的产业升级以及物联网的蓬勃发展，网络数据量和复杂度都将增加一个数量级，移动数据流量规模将继续爆发式增长，网络安全风险防护工作将更为严峻和繁复，意味着移动应用安全细分领域将迎来更为广阔的发展空间。

（二）同行业可比上市公司业绩情况

1、2017 年至 2018 年同行业主要可比上市公司营业收入变化情况如下：

单位：万元

证券简称	证券代码	2017 年	2018 年	2018 年增长率 (%)
绿盟科技	300369.SZ	125,511.07	134,504.08	7.17
北信源	300352.SZ	51,485.26	57,240.04	11.18
蓝盾股份	300297.SZ	221,647.64	228,193.56	2.95
美亚柏科	300188.SZ	133,664.04	160,058.44	19.75
任子行	300311.SZ	107,690.81	120,271.43	11.68
卫士通	002268.SZ	213,693.34	193,099.84	-9.64
启明星辰	002439.SZ	227,852.53	252,180.58	10.68
算术平均值		-	-	7.68
智游网安		9,757.48	12,725.23	30.42

数据来源：东方财富 Choice 数据。

2018 年同行业上市公司营业收入大部分呈现不同程度的上涨趋势，智游网安营业收入增长幅度高于同行业可比上市公司平均水平，主要原因如下：

上述大部分同行业可比上市公司发展处于成熟期且主营业务均涉及系统集成业务及硬件产品的销售，涉及到大量的第三方软硬件产品的采购导致材料成本较高，因此收入规模远远超过智游网安，且同行业可比公司的安全业务属于相对成熟、市场竞争较充分的业务，因此收入增长率较为平稳。

近年来随着智能手机和其他移动设备的爆发式普及，移动应用已渗透至各个领域，移动应用安全问题也随之成为国家关注和监管的重点，国家的监管政策以及广大民众移动安全意识的提升促使移动应用安全作为新兴安全领域迅速扩大。报告期内，智游网安专注于移动应用安全领域且处于快速发展期，因此收入增长率高于同行业可比上市公司具有合理性。同时，智游网安在移动应用安全细分行业耕耘多年，凭借丰富的解决方案经验及案例积累和优质的服务能力在移动应用安全领域中形成较强的市场竞争力和较高市场地位，并在金融、运营商、能源、交通等重点行业积累了广泛而优质的用户群体，为承诺业绩的实现奠定了基础，有利于销售规模的扩大和盈利能力的提升。

2、2017 年、2018 年同行业可比上市公司归属于母公司股东的净利润情况如下：

单位：万元

证券简称	证券代码	2017 年	2018 年	2018 年增长率 (%)
绿盟科技	300369.SZ	15,236.77	16,807.02	10.31
北信源	300352.SZ	9,145.20	9,409.01	2.88
蓝盾股份	300297.SZ	41,380.95	39,794.31	-3.83
美亚柏科	300188.SZ	27,171.63	30,321.47	11.59
任子行	300311.SZ	14,926.81	13,916.54	-6.77
卫士通	002268.SZ	16,905.49	12,020.45	-28.90
启明星辰	002439.SZ	45,189.20	56,895.43	25.90
算术平均值		-	-	1.60
智游网安		2,032.18	5,747.87	182.84

数据来源：东方财富 Choice 数据。

同行业可比上市公司从事的具体业务存在较大差异，各公司收购、投资等扩张速度不同，各公司的净利润规模存在较大差异，同时受商誉减值等事项的影响，2018 年各上市公司归属于母公司股东的净利润增长率存在较大差异，但同行业可比上市公司总体净利润保持增长趋势。智游网安目前处于快速发展期，净利润规模远小于同行业上市公司，因此在收入增长的情况下，净利润保持较高的增长率。

(三) 可比收购案例业绩承诺情况

可比收购案例业绩承诺情况以及与智游网安的对比情况如下:

单位: 万元

证券代码	证券简称	收购标的	业绩承诺期	业绩承诺期前一年业绩	承诺净利润			三年复合增长率
					第一年	第二年	第三年	
002212	南洋股份	北京天融信科技股份有限公司	2016年-2018年	20,934.56	28,800.00	38,700.00	50,400.00	34.03%
002065	东华软件	深圳市至高信技术有限公司	2015年-2017年	6,846.19	8,438.00	10,544.00	12,653.00	22.72%
000547	航天发展	北京锐安科技有限公司	2018年-2020年	16,290.80	19,710.00	23,200.00	26,500.00	17.61%
600602	云赛智联	北京信诺时代科技股份有限公司	2017年-2019年	1,076.31	1,456.00	1,813.00	2,192.00	26.76%
0026439	启明星辰	北京赛博兴安科技有限公司	2016年-2018年	2,980.86	3,874.00	5,036.20	6,547.06	29.99%
002491	通鼎互联	北京百卓网络技术有限公司	2017年-2019年	6,994.28	9,900.00	13,700.00	15,500.00	30.38%
002268	卫士通	成都三零瑞通移动通信有限公司	2014年-2016年	1,342.73	1,499.70	2,197.96	3,076.19	31.83%
算术平均数				-	-	-	-	27.61%
智游网安				5,570.18	9,000.00	11,700.00	15,210.00	26.70%

注: 1、三年复合增长率= (第三年承诺业绩/业绩承诺期前一年净利润) ^ (1/3) - 1;

2、上述业绩承诺期前一年业绩、承诺净利润均为扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润，数据来源于各上市公司披露的重组报告书。

可比交易案例承诺业绩三年复合增长率介于 17.61%至 34.03%之间，平均值为 27.61%。智游网安承诺业绩三年复合增长率为 26.70%，介于上述区间之内，略低于平均水平，基本合理。

（四）智游网安承诺业绩较报告期增长较快的合理性及可实现性

智游网安承诺业绩较报告期增长较快的原因分析如下：

1、标的公司所处行业政策长期利好、产业前景向好

近年来我国把网络信息安全提升到前所未有的地位，先后发布新的《中华人民共和国国家安全法》、《中华人民共和国网络安全法》，制定《国家网络空间安全战略》、《“十三五”国家信息化规划》、《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020）年》、《信息通信网络与信息安全规划（2016-2020）年》、《信息安全技术网络信息安全等级保护基本要求》等政策，从制度、法规、政策等多个层面促进国内网络安全产业的发展，提高对政府、企业等网络安全的合规要求。同时，随着移动互联网的发展和智能手机的普及，移动应用数量的高速增长以及移动化生活的流行为移动应用安全行业的发展奠定了基础。伴随着国家对移动应用安全问题的重视以及广大民众企业对移动应用安全重视程度的增加，移动应用安全市场空间正在迅速扩大。

标的公司聚焦于网络安全行业中的移动应用安全细分行业。根据 Gartner 数据，预计未来几年中国、印度、泰国等亚太新兴地区的网络安全产业复合年均增长率（CAGR）将超过 15%。标的公司预测期内（5 年）的复合年增长率为 14.86%，与权威机构预测的复合年增长率相符。

2、标的公司紧跟移动应用发展趋势和用户需求，在优化原有产品的基础上不断推出新产品

作为国内较早从事移动应用安全的企业，标的公司自成立以来始终坚持技术创新的发展战略，紧跟移动应用发展趋势和用户需求，不断在行业内率先推出创新产品，更新迭代既有产品和解决方案，并孵化培育新产品，提升市场竞

争力。近年来，智游网安一直注重研发投入，以加强和建立技术优势，一方面不断更新优化原有技术，另一方面及时切入威胁感知、移动安全运营管理、移动应用监管等新领域，推出移动安全运营管理平台（MSOC 系统）、威胁态势感知平台等新产品，未来随着标的公司新产品被客户进一步认可，预计收入规模将会进一步扩大，从而为标的公司业绩承诺期的业绩增长提供保障。

3、新客户尤其是重点行业大客户的不断开拓

报告期内，标的公司逐步加大市场营销力度，通过参与行业标准和规范的制定、主导或参加行业会议、与行业权威推广平台及分析师沟通交流等方式提高标的公司在行业内的知名度和影响力。同时，标的公司不断完善销售策略，逐步对销售目标进行梳理，逐步从以攻克单点散客过渡到深挖金融、政府企业、运营商等重点行业客户，客户覆盖政府、金融、运营商、交通能源、互联网等各个领域。

2017 年度、2018 年度标的公司安全产品收入分别为 7,064.92 万元、11,729.94 万元，产生收入的客户数量分别为 361 个、434 个，其中各期安全产品收入金额在 20 万以上的客户数量分别为 117 个、178 个。标的公司客户数量尤其是高收入客户数量的增加使得收入出现大幅增长的情况。

目前标的公司已与多家行业知名客户建立合作关系，包括中国建设银行、浦发银行、中国太平洋保险、深圳报业集团、中国移动、中国电信、国家信息中心等，具有较强的客户资源优势，有利于扩大销售规模及盈利能力。

综上所述，综合考虑国家政策对移动应用安全行业发展的支持以及良好的产业前景、标的公司通过多年在行业内耕耘建立的技术优势以及积累的客户资源等因素，标的公司承诺业绩较报告期增长较快具有合理性及可实现性。

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：根据智游网安最新经营业绩、历史业绩实现情况以及在手订单情况分析，智游网安 2019 年业绩承诺具有可实现性；智游网安业绩承诺符合行业发展趋势，与同行业可比公司业绩情况及可比收购案例业绩情

况相比，智游网安承诺业绩处于合理增长区间之内，承诺业绩具有合理性和可实现性。

问题 7.申请文件显示，如智游网安在 2022 年底未能完全回收 2021 年底应收账款的，则彭瀛、郭训平和郑州众合应就未能回收的差额部分以现金方式向上市公司支付补偿金。如在 2024 年底，智游网安继续收回上述应收账款差额部分的，上市公司应返还同等金额补偿款。请你公司结合行业特点、下游客户账期、逾期应收账款情况、同行业公司应收账款周转率情况、截至目前智游网安应收账款回收情况等，补充披露本次交易设置上述应收账款相关补偿安排的原因及合理性、相关安排能否充分保障上市公司权益、相关承诺方的补偿安排能否确保得以实现、上市公司应对补偿措施无法实现的具体措施。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、本次交易设置应收账款相关补偿安排的原因及合理性

随着业务规模的扩大，标的公司应收账款规模逐渐增加。为了激励彭瀛、郭训平和郑州众合等相关承诺方有效管理标的公司的应收账款，提高应收账款的回款效率，降低应收账款回收风险，本次交易双方在综合考虑标的公司实际情况并参考 A 股上市公司并购重组案例中的约定，协商设置了应收账款补偿条款。

（一）A 股上市公司并购重组案例中应收账款补偿安排设置情况

上市公司	标的公司	业绩承诺期	具体约定条款
华铭智能 (300462)	北京聚利科技股份有限公司 分公司 (简称“聚利科技”)	2019 年、 2020 年、 2021 年	1、上市公司将对聚利科技业绩承诺期末的应收账款的后续回收情况进行考核，考核基数=聚利科技截至 2021 年 12 月 31 日经审计的应收账款账面金额（应收账款账面金额=应收账款账面余额-应收账款坏账准备，下同）*90%。 2、如聚利科技在 2023 年 12 月 31 日对上述截至 2021 年 12 月 31 日的应收账款账面金额仍未能完全回收的，则业绩承诺方应就未能回收的差额部分向上市公司支付补偿金，补偿金额=聚利科技截至 2021 年 12 月 31 日经审计的应收账款账面金额*90% - 聚利科技截至 2023 年 12 月 31 日对前述应收账款的实际回收金额。业绩承诺方应在上市公司聘请的具有证券、期货相关业务资格的会计师事务所就上述应收账款回收情况出具专项核查意见后的 10 个工作日内，向上市公司支付补偿金。

上市公司	标的公司	业绩承诺期	具体约定条款
			3、如聚利科技于 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间继续收回截至 2021 年 12 月 31 日应收账款，则上市公司应在聚利科技每次收回前述应收账款（以聚利科技实际入账为准）之日起 5 个工作日内，向业绩承诺方支付与所收回账款等额的金额。聚利科技已收回金额达到截至 2021 年 12 月 31 日经审计的应收账款账面金额的 90% 后，继续收回应收账款的，上市公司无需向业绩承诺方支付等额价款。
蓝黛传动 (002765)	深圳市台冠科技有限公司 (简称“台冠科技”)	2018 年、 2019 年、 2020 年、 2021 年	1、对于台冠科技合并报表中截至 2021 年 12 月 31 日的应收账款净额（账面净额=账面金额-坏账准备），应当在不晚于 2022 年 6 月 30 日之前全部收回。如果存在部分台冠科技 2021 年 12 月末应收账款净额直至 2022 年 6 月 30 日之前仍未能收回的，则业绩承诺方应当在上市公司 2022 年半年度报告公告之日起十个工作日内按照下列公式以现金方式向上市公司支付补偿保证金。 应收账款未收回的补偿保证金=台冠科技 2021 年 12 月末应收账款净额 - 台冠科技 2022 年 6 月末前应收账款回收额 2、台冠科技 2021 年 12 月末应收账款净额在扣除了台冠科技 2022 年 6 月末前应收账款回收额之外，在 2022 年 12 月 31 日之前得以继续收回的，则蓝黛传动应当在其 2022 年年度报告出具之日起十个工作日内将该部分台冠科技 2022 年 12 月末前应收账款回收额返还给业绩承诺方，并确认业绩承诺方就应收账款未收回应补偿金额： 业绩承诺方就应收账款未收回应补偿金额=应收账款未收回的补偿保证金 - 台冠科技 2022 年 12 月末前应收账款回收额
世嘉科技 (002796)	苏州波发特通讯技术股份有限公司 (简称“波发特”)	2017 年、 2018 年、 2019 年、 2020 年	陈宝华、张嘉平承诺对波发特截至 2020 年 12 月 31 日的按照中国会计准则及上市公司所适用的坏账准备计提比例计提后的应收款项金额（以下简称“应收款项管理责任金额”）承担管理责任。为确保应收款项管理责任的履行，如经上市公司聘请的具有证券期货业务资格的会计师事务所审计后出具的 2020 年度《专项审核报告》显示应收款项管理责任金额有余额的，则陈宝华、张嘉平所持上市公司股份需追加锁定。 追加锁定股份金额总额（股价按照 2020 年度《专项审核报告》出具日的前一个交易日收盘价为基准）按照 2020 年度《专项审核报告》出具日的应收款项管理责任金额的剩余部分（同一客户的回款按“先进先出法”计算，下同）的 1.5 倍和陈宝华、张嘉平届时所持甲方股份金额的 25% 孰低进行锁定。 陈宝华、张嘉平应在波发特 2020 年度《专项审核报告》出具之日起 12 个月内完成应收款项管理责任金额

上市公司	标的公司	业绩承诺期	具体约定条款
			的回收。如在 12 个月内未能完成全部回收的，则差额部分由陈宝华、张嘉平以货币资金在 12 个月回收期满之日起 10 个工作日内向波发特先行垫付。若此后波发特收回相应款项的，则再由波发特归还陈宝华、张嘉平。 若在 12 个月内完成全部回收的，则在完成回收之日后可解除对陈宝华、张嘉平的补充锁定；若在 12 个月内未能完成全部回收，但差额部分已由陈宝华、张嘉平全额垫付的，则在陈宝华、张嘉平全额垫付完毕后解除补充锁定。
神州信息 (000555)	南京华苏科技股份有限公司 (简称“华苏科技”)	2016 年、 2017 年、 2018 年	以华苏科技截至 2018 年末的应收账款总额减去已计提坏账后余额的 90% 为基数，对于华苏科技截至 2020 年一季度末已收回的 2018 年末应收账款（为避免疑问，截至 2018 年 12 月 31 日已计提坏账部分不计算在内）与前述基数之间的差额，管理层股东承诺以按照《购买资产协议》确定的奖励对价中相等的金额向神州信息进行补偿，奖励对价不足以补偿的，由管理层股东向神州信息支付现金予以补足；如在 2020 年 4 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日内收回上述 2020 年一季度末尚未收回的 2018 年末应收账款，则神州信息将在华苏科技收到每一笔上述应收账款的 15 日内，将相应金额的补偿款返还给管理层股东，但该等返款款项总金额以管理层股东依照本款前述约定向神州信息作出的补偿金额为限。
润和软件 (300339)	北京联创智融信息技术有限公司 (简称“联创智融”)	2015 年、 2016 年、 2017 年、 2018 年	联创智融控股股东宁波宏创及实际控制人周帮建承诺：标的公司截至 2018 年 12 月 31 日经审计的应收账款余额，在 2019 年应收回不低于 70%。应收账款收回情况以有证券从业资格的会计师事务所的专项审核报告为准。如截至 2019 年 12 月 31 日，标的公司未完成上述应收账款回收指标，则宁波宏创应将截至 2019 年 12 月 31 日已实际收回的应收账款金额与截至 2018 年 12 月 31 日经审计的应收账款余额的 70% 的差额部分以现金形式补偿给标的公司，在 2020 年 1 月 15 日之前一次性支付完毕。

（二）标的公司行业特点

标的公司所处的网络安全行业的下游终端用户大部分属于金融、运营商、电力能源、互联网等各行业的企业级用户。该类客户通常付款审批及付款流程较长，因此相应的款项回收周期较长。

同时，因网络安全行业的最终用户通常实行预算管理制度和集中采购制度，在上半年审批当年的采购计划，在年中或下半年进行招标、采购和建设，因此网

络安全行业的整体业绩呈现一定的季节性特征第一季度销量较小，第二、三、四季度销量逐步提高，第三、四季度为销售旺季。受下游终端用户的影响，标的公司的收入主要集中在第三、四季度，第三、四季度的收入于各年末转化为应收账款，导致各期末应收账款余额较大。

（三）下游客户账期

标的公司按行业惯例一般在合同签订、产品交付或服务成果验收合格、质保期满等节点分期收取销售款项，并根据客户的性质、合作关系等情况实行差异化的信用账期。

标的公司根据客户实际情况进行综合评价，对不同类型的客户进行分类。对于电信运营商、广播电视及媒体、交通能源、金融以及政府、监管机构或研究院等客户，给予 6-9 个月的信用账期；对于上市公司、规模较大、行业知名度较高、合作情况较为良好的客户给予 3-9 个月的信用账期；对于其他规模较小的客户给予 3-6 个月的信用账期。

（四）逾期应收账款情况

单位：万元

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
期末应收账款余额	12,308.45	10,240.88	6,385.61
其中：报告期各期末信用期外应收账款余额	4,784.34	2,271.43	960.97
信用期外应收账款余额占比	38.87%	22.18%	15.05%
截至本反馈意见回复之日逾期应收账款期后回款金额	578.76	401.96	406.93
期后回款占逾期应收账款比例	12.10%	17.70%	42.35%

由于目前国有企业和部分大中型民营企业客户普遍实行资金预算管理的特点，付款审批和支付流程较慢，并不能严格按标的公司给予的账期按时支付款项，存在实际收款期大于信用期而导致逾期的情形。截至 2019 年 6 月 30 日，标的公司信用期外应收账款占比为 38.87%，占比较高，主要原因系标的公司客户回

款具有较明显的季节性，回款在第四季度较为集中，同时受国内宏观经济放缓的影响，标的公司 2019 年上半年回款较慢。

报告期各期末，标的公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 6 月 30 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
1 年以内	10,267.51	83.42%	8,766.22	85.60%	6,162.40	96.50%
1 至 2 年	1,613.84	13.11%	1,332.76	13.01%	164.44	2.58%
2 至 3 年	361.95	2.94%	107.40	1.05%	58.76	0.92%
3 年以上	65.15	0.53%	34.50	0.34%	-	-
合计	12,308.45	100.00%	10,240.88	100.00%	6,385.61	100.00%

报告期各期末，账龄在 1 年以内的应收账款余额占比分别为 96.50%、85.60%、83.42%，标的公司的应收账款大多数在 1 年内回收完毕，但受收入规模的大幅增长、部分客户付款流程复杂导致回款周期拉长以及国内经济增长放缓导致部分客户付款进度放缓等因素的影响，标的公司 1 年以上账龄的应收账款呈现增长趋势，因此结合标的公司报告期内应收账款回款期限及坏账计提情况，从提高承诺期内业绩完成质量及维护上市公司股东利益的角度出发，本次交易设置了应收账款补偿条款。

（五）同行业应收账款周转率情况

报告期内，标的公司与同行业可比上市应收账款周转率对比情况如下：

证券代码	证券简称	应收账款周转率（次/年）		
		2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
002268.SZ	卫士通	0.60	1.01	1.40
002439.SZ	启明星辰	1.04	1.59	1.83
300188.SZ	美亚柏科	1.73	2.92	3.83
300297.SZ	蓝盾股份	0.59	0.87	1.38
300311.SZ	任子行	1.54	2.49	3.38
300352.SZ	北信源	0.48	0.56	0.66
300369.SZ	绿盟科技	1.06	1.48	1.55
平均值		1.01	1.56	2.00
智游网安		1.26	1.53	2.21

注：1、应收账款周转率 = 营业收入 / ((期初应收账款余额 + 期末应收账款余额) × 0.5)，数据来源于各上市公司定期报告；2、2019 年 1-6 月为年化数据。

由上表可见，同行业可比上市公司应收账款周转率整体呈下降趋势。标的公司应收账款周转率变动趋势与可比上市公司一致，且应收账款周转率总体上优于可比上市公司平均水平。

（六）截至目前智游网安应收账款回收情况

截至本反馈意见回复之日，标的公司 2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末应收账款期后回款分布情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
期末应收账款余额	12,308.45	10,240.88	6,385.61
期后回款金额	1,788.05	3,662.49	5,197.21
期后回款占应收账款余额比例	14.53%	35.76%	81.39%

截至本反馈意见回复之日，标的公司 2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末应收账款期后回款占比分别为 81.39%、35.76%、14.53%。2018 年末应收账款期后回款比例较低，主要原因为标的公司销售回款具有明显的季节性，主要集中在第四季度，具体说明详见本反馈意见回复问题 33 之四之“（一）2018 年底应收账款回款率较低的原因、回款时间是否符合历史情况和行业特点”。

综上所述，本次交易设置应收账款补偿安排是出于激励相关承诺方有效管理标的公司的应收账款，降低应收账款无法回收的风险，提高承诺期内业绩完成质量及维护上市公司股东利益的考虑，上市公司基于标的公司的经营现状并综合考虑 A 股上市公司并购重组案例中相关条款设置等情况后与相关承诺方协商后确定，具有合理性。

二、应收账款相关补偿安排能充分保障上市公司权益

就应收账款设置的相关条款，可以促使彭瀛、郭训平和郑州众合等相关承诺方提升标的公司在本次交易业绩承诺期内完成业绩的质量，为业绩承诺到期后标的公司的应收账款回收提供了较好的保障，是对业绩补偿条款的补充。

该条款的设置是上市公司基于标的公司的经营现状并综合考虑 A 股上市公司并购重组案例中相关条款设置等情况后与彭瀛、郭训平和郑州众合等相关承诺方协商后确定，有利于激励相关承诺方有效管理应收账款，降低应收账款无法收回的风险，系本次交易中对上市公司利益的额外保障措施，能够促使相关承诺方提升标的公司在本次交易业绩承诺期内完成业绩的质量，为业绩承诺到期后标的公司的应收账款回收提供了较好的保障，充分保证了上市公司的利益。

三、相关承诺方的补偿安排能否确保得以实现、上市公司应对补偿措施无法实现的具体措施

（一）通过股份锁定期的安排确保应收账款补偿安排的实现

1、股份锁定期的具体安排

彭瀛、郭训平和郑州众合通过本次交易取得的上市公司股份自股份发行结束之日起分三期解除锁定，解除锁定股份的比例分别为第一期 15%、第二期 10%、第三期 75%，解除锁定的日期以下列日期孰晚为准：①其所取得的上市公司股份自股份发行结束后分别满 12 个月、24 个月、36 个月之次日；②审计机构对业绩承诺期内标的公司相应年度盈利情况或业绩承诺期满后标的资产减值情况出具专项审核报告之次日；③根据《补偿协议》之约定需要进行股份补偿的，补偿完成日之次日。

同时，彭瀛、郭训平和郑州众合同意，为保障《补偿协议》项下应收账款补偿事项的实施，其通过本次交易取得的上市公司部分股份将继续锁定至应收账款补偿款全部支付完成之日。该等应收账款补偿锁定股份数额=应收账款考核基数÷上市公司 2021 年度审计报告出具日前 10 个交易日上市公司股票交易均价。

2、模拟测算锁定的股份是否能够覆盖应收账款补偿金额

对于锁定的股份是否能覆盖应收账款补偿金额的测算假设如下：

（1）2017 年末、2018 年末标的公司应收账款余额占当年营业收入的比例分别为 65.44%、80.48%。假设截至 2021 年 12 月 31 日应收账款余额占 2021 年度预测营业收入的比例与 2018 年末持平。

(2) 预计 2021 年度标的公司营业收入等于本次交易收益法评估预测的 2021 年度营业收入。

(3) 假设上市公司 2021 年度审计报告出具日前 10 个交易日上市公司股票交易均价等于本次交易股份发行价格 15.80 元/股。

(4) 假设彭瀛、郭训平和郑州众合通过本次交易取得的上市公司股份在第一期、第二期均已完全解锁，则应收账款补偿前股份锁定比例为 75%。

(5) 测算应收账款考核基数时不考虑应收账款坏账准备计提情况。

基于上述假设，测算过程如下：

项目	金额	备注
2021 年度预测营业收入（万元）	33,357.02	A
假设截至 2021 年 12 月 31 日应收账款余额占 2021 年度预测营业收入的比例	80.48%	B
预计 2021 年末应收账款余额（万元）	26,845.73	C=A*B
应收账款考核基数（万元）	24,161.16	D=C*90%
上市公司 2021 年度审计报告出具日前 10 个交易日上市公司股票交易均价（元/股）	15.80	E
应收账款补偿应锁定股份（万股）	1,529.19	F=D/E
彭瀛、郭训平和郑州众合本次交易取得的上市公司股份（万股）	2,407.76	G
应收账款补偿前尚未解锁的股份（万股）	1,805.82	H=G*75%

由上表可见，基于上述假设条件，应收账款补偿前彭瀛、郭训平和郑州众合锁定的股份为 1,805.82 万股，超过应收账款补偿应锁定股份数额 1,529.19 万股，因此本次交易通过股份锁定期的安排能确保应收账款补偿安排的实现。

(二) 通过业绩奖励金额与应收账款收回情况相挂钩的业绩奖励安排完善应收账款回收的保障措施

根据《补偿协议》的约定，标的公司截至 2022 年 12 月 31 日对应收账款的实际回收金额低于标的公司截至 2021 年 12 月 31 日经审计的应收账款净额的，标的公司向届时经营管理团队支付超额业绩奖励=《购买资产协议》约定的利润超出部分*奖励比例；奖励比例=30% + （标的公司截至 2022 年 12 月 31 日对应收账款的

实际回收金额÷标的公司截至 2021 年 12 月 31 日经审计的应收账款净额-90%)，奖励比例不低于 30%，不超过 40%。

若 2023 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间标的公司存在继续收回上述截至 2021 年 12 月 31 日应收账款情形的，标的公司根据该期间应收账款的回收情况并依据前款规定的计算方式重新计算超额业绩奖励，并向管理团队支付差额部分。

《补偿协议》约定的应收账款考核补偿款未足额支付完毕之前，上市公司及标的公司不向标的公司届时的经营管理团队支付任何超额业绩奖励。

综上，通过业绩奖励金额与应收账款收回情况相挂钩的业绩奖励安排，可进一步激励标的公司经营管理团队夯实标的公司业绩，为业绩承诺到期后标的公司的应收账款回收提供更完善的保障。

四、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：本次交易设置应收账款补偿安排是上市公司基于标的公司的经营现状并综合考虑 A 股上市公司并购重组案例中相关条款设置等情况后与彭瀛、郭训平和郑州众合等相关承诺方协商后确定，有利于激励相关承诺方有效管理应收账款，降低应收账款无法收回的风险，具有合理性。应收账款补偿条款设置系本次交易中对上市公司利益的额外保障措施，能够促使相关承诺方提升标的公司在本次交易业绩承诺期内完成业绩的质量，为业绩承诺到期后标的公司的应收账款回收提供了较好的保障，充分保证了上市公司的利益。同时本次交易通过锁定彭瀛、郭训平和郑州众合在本次交易中取得的上市公司部分股份以及超额业绩奖励安排建立了完善的应收账款回收保障措施，确保应收账款补偿安排能够得到实现。

问题 18.申请文件显示，报告期内，彭瀛、郭训平、彭浩、朱秋颖与智游网安之间的关联往来主要为因日常经营业务所需拆借的备用金以及因个人资金周转所需拆借的资金。截至 2019 年 3 月 31 日，智游网安被关联方占用的资金主要为实际控制人之兄弟彭浩因个人生活所需从标的资产取得的员工无息借款 60 万元以及因日常业务所需拆借的备用金 15.34 万元，智游网安已于 2019 年 6 月 11 日收回上述借款。此外，还存在应收朱秋颖 2.6 万元的情况。请你公司：1) 补充披露报告

期内关联方资金占用形成的相关背景及原因、清理情况、目前是否已消除影响，是否符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》相关规定。2) 结合标的资产内部控制制度的设计及执行、公司治理等情况，补充披露后续避免关联方资金占用的应对措施。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期内关联方资金占用形成的相关背景及原因、清理情况、目前是否已消除影响，是否符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》相关规定

(一) 关联方资金占用情况

报告期内，标的公司的关联方资金占用情况如下：

单位：万元

关联方	期初余额	本期拆出	本期收回	期末余额
2017 年度				
深圳市全民点游科技有限公司	1,244.50	6,014.42	3,091.02	4,167.89
北京全民金服科技有限公司	747.62	827.14	274.32	1,300.44
深圳尺子科技有限公司	511.07	144.10	-	655.17
深圳市一站网络科技有限公司	198.50	-	60.00	138.50
深圳市夸克信息技术有限公司	23.45	-	-	23.45
郑州春风信息科技有限公司	0.20	-	0.20	-
李美平	151.68	112.00	29.00	234.68
彭瀛	93.60	10.00	56.20	47.40
朱秋颖	9.50	14.00	4.50	19.00
郭训平	55.17	-	55.17	-
彭浩	6.00	76.75	82.75	-
合计	3,041.28	7,198.40	3,653.15	6,586.52
2018 年度				
深圳市全民点游科技有限公司	4,167.89	160.00	4,327.89	-
北京全民金服科技有限公司	1,300.44	100.00	1,400.44	-
深圳尺子科技有限公司	655.17	10.00	665.17	-
深圳市一站网络科技有限公司	138.50	-	138.50	-
深圳市夸克信息技术有限公司	23.45	-	23.45	-
朱秋颖	19.00	39.44	38.84	19.60

关联方	期初余额	本期拆出	本期收回	期末余额
彭瀛	47.40	20.00	67.40	-
李美平	234.68	5.66	240.34	-
郭训平	-	6.00	6.00	-
彭浩	-	219.16	159.16	60.00
合计	6,586.52	560.26	7,067.18	79.60
2019 年 1-6 月				
彭浩	60.00	15.34	75.34	-
朱秋颖	19.60	-	17.00	2.60
合计	79.60	15.34	92.34	2.60

（二）关联方资金占用的背景、原因及清理情况

1、深圳市全民点游科技有限公司、北京全民金服科技有限公司、深圳尺子科技有限公司的资金占用原因及清理情况

深圳市全民点游科技有限公司（以下简称全民点游）原为智游网安的孙公司，北京全民金服科技有限公司（以下简称全民金服）原为智游网安的全资子公司，深圳尺子科技有限公司（以下简称尺子科技）2017 年成为智游网安的全资子公司。由于全民点游、全民金服、尺子科技处于业务发展初期，自身经营投入存在由标的公司提供资金支持的情形。

根据标的公司资本规划，为突出标的公司主业、聚焦安全业务，标的公司分别于 2017 年 4 月、2017 年 4 月、2017 年 7 月对全民点游、全民金服、尺子科技进行了剥离，剥离之后对关联方资金占用进行了梳理核对，智游网安与相关关联方于 2018 年 1 月 24 日签署《往来款清理相关事项的协议》，同时检查银行回单，上述关联方资金占用于 2018 年 1 月末完成了清理。

2、李美平、深圳市一站网络科技有限公司、深圳市夸克信息技术有限公司的资金占用原因及清理情况

深圳市一站网络科技有限公司、深圳市夸克信息技术有限公司为李美平控制的企业，上述两家公司日常经营及业务发展需要投入资金，李美平曾为标的公司的股东（2018 年 12 月退出），但标的公司自成立至 2018 年末未进行过分红，李美平资金较为紧张，因此存在标的公司向李美平及上述两家公司提供资金支持的情形。

根据标的公司资本规划，需要对标的公司进行规范，保障标的公司独立性，对李美平及上述两家公司的资金占用进行了清理，智游网安与相关关联方并于 2018 年 1 月 24 日签署《往来款清理相关事项的协议》，同时检查银行回单，上述关联方资金于 2018 年 1 月末完成了清理。

3、彭瀛、郭训平、彭浩、朱秋颖的资金占用原因及清理情况

彭瀛、郭训平、彭浩分别为标的公司的董事长、总经理和客户经理，在日常工作期间会存在与业务相关的费用支出，故存在向标的公司借入备用金的情形；另外，彭瀛、郭训平、彭浩存在个人生活消费等资金需求，其中彭瀛、郭训平虽然是标的公司的股东，但标的公司自成立至 2018 年末未进行过分红，彭瀛、郭训平个人资金相对紧张，彭浩因个人生活所需从标的公司取得借款，因此存在标的公司向彭瀛、郭训平、彭浩提供资金支持的情形。

朱秋颖虽为监事，但在标的公司的职务为人事行政专员，工作内容为机票、火车票等预订以及其他行政事务，其向标的公司的借款为备用金性质，不存在因个人需求而发生的资金占用，不属于对标的公司的非经营性资金占用。

通过核查银行回单等资料，彭瀛、郭训平占用标的公司的资金已于 2018 年 1 月末完成清理，彭浩占用标的公司的资金已于 2019 年 6 月 11 日完成清理，基于谨慎考虑，朱秋颖借入的 2.6 万元备用金，已于 2019 年 8 月 22 日归还标的公司。

（三）符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》相关规定

《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》规定：“上市公司重大资产重组时，拟购买资产存在被其股东及其关联方、资产所有人及其关联方非经营性资金占用的，前述有关各方应当在中国证监会受理重大资产重组申报材料前，解决对拟购买资产的非经营性资金占用问题。”截至中国证监会受理本次重组申报材料，标的公司的关联方资金占用已全部清理，关联方资金占用的影响已消除，后续亦未发生关联方资金占用行为，因此，符合前述规定的要求。

二、避免关联方资金占用的应对措施

（一）上市公司已建立的相关内部控制措施及公司治理情况

本次交易完成后，标的公司成为上市公司的全资子公司，上市公司将根据《公司法》、《上市规则》、《公司章程》等法律法规的要求，完善标的公司的内部控制制度，同时，上市公司将加强对标的公司的日常经营管理及监督，严格按照法律法规及上市公司规范运作要求进行管理，以避免出现关联方资金占用。

（二）关于避免关联方资金占用的承诺函

为避免关联方资金占用，维护上市公司中小股东的合法权益，彭瀛、郭训平、郑州众合分别出具了《关于避免资金占用的承诺函》，承诺如下：

1、本承诺人及本承诺人的关联方不会进行一切占用或者变相占用标的公司及其子公司资金、资产的行为，或进行其他影响标的资产完整性、合规性的行为。

2、本次交易完成后，本承诺人及本承诺人的关联方将不会以代垫费用或其他支出、直接或间接借款、代偿债务等任何方式占用或者变相占用标的公司及其子公司的资金、资产，避免与标的公司发生与正常经营业务无关的资金往来行为。

本承诺函一经签署即对本承诺人构成有效的、合法的、具有约束力的责任，且在本承诺人作为智游网安股东期间持续有效，不可撤销。本承诺人保证严格履行本承诺函中各项承诺，如因违反相关承诺并因此给智游网安或其子公司造成损失的，本承诺人将承担相应的法律责任并赔偿损失。

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为，标的公司的关联方资金占用已清理完毕，关联方资金占用的影响已清除，后续亦未发生关联方资金占用行为，本次交易符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见—证券期货法律适用意见第10号》的规定。本次交易完成后，通过上市公司加强对标的公司的监督管理以及标的公司实际控制人及其一致行动人的承诺，以避免后续关联方资金占用行为的发生。

问题 21.申请文件显示，因本次交易上市公司股票于 2019 年 3 月 26 日停牌，交易对方珠海普源、深圳达晨、郑州众合、深圳华旗汇锦投资管理合伙企业（有限合伙，以下简称深圳华旗）、南通杉富股权投资合伙企业（有限合伙）、深圳市前海宜涛壹号股权投资基金合伙企业（有限合伙）、深圳前海胡扬资本管理企业（有限合伙）于停牌前 6 个月内至报告书披露日发生股东变动、合伙份额转让、执行事务合伙人变更等事项。请你公司：1）结合智游网安业绩情况、估值情况、市盈率等，补充披露上述股东或合伙人在停牌前六个月内入股、入伙和退股、退伙的原因及合理性、入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性。2）补充披露上述合伙人入股（伙）价格的公允性、相关份额转让是否涉及股份支付，如涉及，请你公司按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》进行会计处理并补充披露对智游网安经营业绩的影响。3）结合上述合伙人入伙时间、入伙成本等，补充披露上述合伙人退伙、现合伙人按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合智游网安业绩情况、估值情况、市盈率等，补充披露上述股东或合伙人在停牌前六个月内入股、入伙和退股、退伙的原因及合理性、入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性

2017 年、2018 年，智游网安归属于母公司所有者的净利润分别为 2,032.18 万元、5,747.87 万元，呈持续增长趋势。

（一）停牌前六个月及停牌期间入股、入伙和退股、退伙的原因及合理性、入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异

1、珠海普源

（1）2019 年 3 月李琛森入股（伙）情况

①基本情况

2019 年 3 月 26 日，蔡进将持有的珠海普源 32%的出资份额以 0 元转让给李琛森；李水杰将持有的珠海普源 36%的出资份额以 36 万元转让给李琛森。本次变更完成后，蔡进自珠海普源退伙，普通合伙人由蔡进变更为李琛森。

②原因及合理性

珠海普源取得智游网安的股权所支付的对价系向睿鸿置业筹资取得，睿鸿置业系李琛森控制的公司，鉴于上述情况，李水杰将其持有珠海普源的部分合伙份额转让给李琛森，上述合伙份额的转让行为系基于各合伙人的合理诉求，并按照合伙人协议的约定履行了相关程序，具备合理性。

经对蔡进和李琛森的访谈确认，珠海普源设立时，李琛森的出资份额由蔡进代为持有，本次合伙份额调整事项系解除蔡进与李琛森的代持关系，已经实施完毕并办理了工商手续，本次合伙份额调整完成后，蔡进解除了其对李琛森的代持并不再持有或委托他人持有珠海普源合伙份额。蔡进自珠海普源设立时至退伙，仅代李琛森持有珠海普源合伙份额，故蔡进本次转让合伙份额未收取任何对价，本次合伙份额转让事项已经履行完毕。

解除代持的事项及其过程未违反法律、法规规定，不存在产权瑕疵或产权纠纷，珠海普源设立至今的股权代持关系均已解除。根据全体交易对方及标的公司分别出具的《关于标的资产完整权利的承诺函》，全体交易对方均真实持有相应的标的资产，不存在任何形式的委托持股、信托持股、收益权安排、期权安排、股权代持或其他方式代表其他方利益的情形，亦不存在与任何第三方就所持标的资产行使表决权的协议或类似安排。

③入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异

蔡进与李琛森持有份额的转让系解除代持关系，蔡进本次转让合伙份额未收取任何对价，李琛森通过受让李水杰的出资份额的入伙价格为 1 元/出资额，与李水杰的入伙价格一致。本次李琛森受让出资份额、入伙价格、入伙价格对应智游网安每股价格、入伙价格对应智游网安的估值具体情况如下：

序号	转让方	受让方	受让出资份额（万元）	入伙价格（元/出资额）	入伙价格对应智游网安每股价格（元/出资额）	入伙价格对应智游网安的估值（亿元）	本次交易对应智游网安每股价格（元/出资额）	本次交易对应智游网安的估值（亿元）
1	李水杰	李琛森	36.00	1	27.88	8.40	44.60	13.44
2	蔡进	李琛森	32.00	0	27.88	8.40	44.60	13.44

间接计算李琛森持有智游网安股权的成本价格为 27.88 元/出资额，对应智游网安的估值为 8.40 亿元，与作为本次业绩承诺方珠海普源对应的智游网安 100% 股权估值为 13.44 亿元存在一定的差异。

受益于行业快速发展以及标的公司竞争优势不断扩大等因素，智游网安的资产和收入规模、盈利能力等综合经营实力显著提升，是导致标的公司对应估值差异的主要原因，同时业绩承诺方珠海普源通过本次交易获得的上市公司股份存在锁定期及参与了本次交易的业绩对赌，此外交易价格对应的智游网安估值系由交易各方基于交易背景及目的、定价依据、对价支付方式、业绩增长预期等因素综合确定，具有合理性。详见本反馈意见回复之问题 22 的相关回复。

2、深圳达晨

（1）2018 年 9 月珠海君斐股权投资中心（有限合伙）等合伙人入股（伙）情况

①基本情况

2018 年 9 月 17 日，经深圳达晨的全体合伙人一致同意：1）深圳达晨基金规模由 15,000 万元增加至 333,000 万元；2）深圳市达晨财智创业投资管理有限公司认缴出资额由原来的 5,000 万元增加至 8,000 万元；3）新增珠海君斐股权投资中心（有限合伙）、工银（深圳）股权投资基金合伙企业（有限合伙）、招商财富资产管理有限公司、湖南电广传媒股份有限公司、安徽建安投资基金有限公司、深圳市鲲鹏股权投资有限公司、深圳市招商招银股权投资基金合伙企业（有限合伙）、深圳云能基金管理有限公司、珠海恒天嘉智股权投资基金（有限合伙）、赵文碧、北京首钢基金有限公司、常德沅澧产业投资控股有限公司、新余博爱投资有限公司、雷雯、李赢、邵吉章、厦门清科和清一号投资合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区王加权股权投资合伙企业（有限合伙）、珠海横琴金斧子盘古伍拾壹号股权投资基金（有限合伙）、宁波谦弋坤鼎股权投资合伙企业（有限合伙）、深圳市壹资时代投资有限公司、宁波清科嘉豪和嘉投资管理合伙企业（有限合伙）、赵丹、王立新、王卫平、束为、姚彦辰、金铭康等 28 名有限合伙人，基金规模从 15,000 万元增至 333,000 万元，合伙人人数从 2 名增加至 30 名，各合伙人的入伙价格及增资价格均为 1 元/出资额。

②原因及合理性

上述合伙人以现金增资系看好深圳达晨的发展前景。深圳达晨作为经中国证券投资基金业协会登记备案的私募股权基金，随着基金运作的逐渐成熟，新增投资人并扩大基金规模，符合私募股权投资基金运作的商业惯例和逻辑，且深圳达晨除智游网安以外尚有其他对外投资，不是为本次交易设立的企业，在本次交易停牌前六个月内及停牌期间通过增资引进合伙人也不是为了本次交易而进行的安排，不存在突击持股的情况。

③入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异

各合伙人的入伙价格及增资价格均为 1 元/出资额，本次各合伙人入伙认缴金额、入伙价格、入股价格对应智游网安每股价格、入股价格对应智游网安的估值具体情况如下：

序号	合伙人名称	入伙认缴金额 (万元)	入伙价格 (元/ 出资额)	入股价格 对应智游网安每股 价格 (元/出 资额)	入股价格 对应智游网安的估 值(亿 元)	本次交易 对应智游网安每股 价格 (元/出 资额)	本次交易 对应智游网安的估 值(亿元)
1	深圳市达晨财智创业投资管理有限公司	3,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
2	珠海君斐股权投资中心（有限合伙）	92,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
3	工银（深圳）股权投资基金合伙企业（有限合伙）	40,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
4	招商财富资产管理有限公司	25,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
5	湖南电广传媒股份有限公司	20,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
6	安徽建安投资基金有限公司	20,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
7	深圳市鲲鹏股权投资有限公司	20,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00

序号	合伙人名称	入伙认缴 金额 (万元)	入伙价 格 (元/ 出资 额)	入伙价格 对应智游 网安每股 价格 (元/出 资额)	入伙价格 对应智游 网安的估 值(亿 元)	本次交易 对应智游 网安每股 价格 (元/出 资额)	本次交易 对应智游 网安的估 值 (亿元)
8	深圳市招商招 银股权投资基金合伙企业 (有限合伙)	20,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
9	深圳云能基金 管理有限公司	10,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
10	珠海恒天嘉智 股权投资基金 (有限合伙)	8,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
11	赵文碧	5,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
12	北京首钢基金 有限公司	5,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
13	常德沅澧产业 投资控股有限 公司	5,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
14	新余博爱投资 有限公司	5,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
15	雷雯	4,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
16	李赢	3,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
17	邵吉章	3,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
18	厦门清科和清 一号投资合伙 企业(有限合 伙)	3,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
19	宁波梅山保税 港区王加权股 权投资合伙企 业(有限合 伙)	3,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
20	珠海横琴金斧 子盘古伍拾壹 号股权投资基金(有限合 伙)	3,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
21	宁波谦弋坤鼎 股权投资合伙 企业(有限合 伙)	3,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00

序号	合伙人名称	入伙认缴金额 (万元)	入伙价格 (元/ 出资额)	入伙价格 对应智游 网安每股 价格 (元/出 资额)	入伙价格 对应智游 网安的估 值(亿 元)	本次交易 对应智游 网安每股 价格 (元/出 资额)	本次交易 对应智游 网安的估 值 (亿元)
22	深圳市壹资时代投资有限公司	3,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
23	宁波清科嘉豪和嘉投资管理合伙企业(有限合伙)	3,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
24	赵丹	2,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
25	王立新	2,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
26	王卫平	2,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
27	束为	2,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
28	姚彦辰	2,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
29	金铭康	2,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00

间接计算珠海君斐股权投资中心(有限合伙)等新入伙或增资的合伙人持有智游网安股权的成本价格与深圳达晨持有智游网安股权的成本价格一致,即 34.85 元/出资额,对应智游网安的估值为 10.50 亿元。深圳达晨作为经中国证券投资基金业协会登记备案的私募股权基金,随着基金运作的逐渐成熟,新增投资人并扩大基金规模,符合私募股权投资基金运作的商业惯例和逻辑,且深圳达晨除智游网安以外尚有其他对外投资,深圳达晨的上层出资主体调整与特定一家被投资企业(如智游网安)的业绩成长及资本运作并无必然联系,同时考虑到深圳达晨通过本次交易获得的上市公司股份存在锁定期,以及深圳达晨尚处于项目投资期,上述入伙价格对应的估值与作为本次交易非业绩承诺方深圳达晨对应的智游网安 100%股权估值 12.00 亿元存在一定的差异具有合理性。

(2) 2019 年 3 月深圳市引导基金投资有限公司等合伙人入股(伙)情况

①基本情况

2019 年 3 月 18 日,经深圳达晨的全体合伙人一致同意:1)同意合伙人深圳云能基金管理有限公司认缴出资额由原来的 10,000 万元人民币增加至 20,000 万元人民币;2)同意新增合伙人深圳市引导基金投资有限公司,认缴出资额 60,000 万

元人民币；3）同意新增合伙人深圳市福田引导基金投资有限公司，认缴出资额18,548.177 万元人民币；4）同意深圳达晨基金规模由 333,000 万元人民币增加至 421,548.177 万元人民币，合伙人人数从 30 名增加至 32 名。认缴出资额由 333,000 万元增加至 421,548.177 万元；深圳云能基金管理有限公司认缴出资额由 10,000 万元增加至 20,000 万元；新增合伙人深圳市引导基金投资有限公司，认缴出资额 60,000 万元；新增合伙人深圳市福田引导基金投资有限公司，认缴出资额 18,548.177 万元，各合伙人的入伙价格及增资价格均为 1 元/出资额。

②原因及合理性

上述合伙人以现金增资系看好深圳达晨的发展前景。深圳达晨作为经中国证券投资基金业协会登记备案的私募股权基金，随着基金运作的逐渐成熟，新增投资人并扩大基金规模，符合私募股权投资基金运作的商业惯例和逻辑，且深圳达晨除智游网安以外尚有其他对外投资，不是为本次交易设立的企业，在本次交易停牌前六个月内及停牌期间通过增资引进合伙人也不是为了本次交易而进行的安排，不存在突击持股的情况。

③入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异

各合伙人的入伙价格及增资价格均为 1 元/出资额，本次各合伙人入伙认缴金额、入伙价格、入伙价格对应智游网安每股价格、入伙价格对应智游网安的估值具体情况如下：

序号	合伙人名称	入伙认缴金额 (万元)	入伙价格 (元/ 出资额)	入伙价格对应智游网安 每股价格 (元/出资额)	入伙价格对应智游网安 的估值(亿元)	本次交易对应智游网安每股 价格 (元/出资额)	本次交易对应智游网安 的估值 (亿元)
1	深圳云能基金管理有限公司	10,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
2	深圳市引导基金投资有限公司	60,000	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00
3	深圳市福田引导基金投资有限公司	18,548.177	1.00	34.85	10.50	39.83	12.00

间接计算深圳云能基金管理有限公司等新入伙或增资的合伙人持有智游网安股权的成本价格与深圳达晨持有智游网安股权的成本价格一致，即 34.85 元/出资额，对应智游网安的估值为 10.50 亿元。深圳达晨作为经中国证券投资基金业协会备案的私募股权基金，随着基金运作的逐渐成熟，新增投资人并扩大基金规模，符合私募股权投资基金运作的商业惯例和逻辑，且深圳达晨除智游网安以外尚有其他对外投资，深圳达晨的上层出资主体调整与特定一家被投资企业（如智游网安）的业绩成长及资本运作并无必然联系，同时考虑到深圳达晨通过本次交易获得的上市公司股份存在锁定期，以及深圳达晨尚处于项目投资期，上述入伙价格对应的估值与作为本次交易非业绩承诺方深圳达晨对应的智游网安 100% 股权估值 12.00 亿元存在一定的差异具有合理性。

3、郑州众合

（1）2019 年 3 月股东入股（伙）情况

①基本情况

2019 年 3 月，张崇军与彭瀛签订《股权转让协议》，双方约定解除《原始股分配协议书》，解除股权代持关系，并将持有的智游网安全部股权以 360 万元转让给彭瀛，间接计算智游网安的股权转让价格为 44 元/出资额；同时张崇军无条件配合彭瀛将其持有的郑州众合 10% 股权无偿转让给彭瀛或彭瀛指定的主体。

智游网安对高磊、舒虹鑫等员工实施了员工股权激励，向其分配了智游网安的原始股权并由彭瀛代持，后续高磊、舒虹鑫通过持有郑州众合的股权间接持有智游网安股权解除了前述股权代持关系。

2019 年 3 月 15 日，经郑州众合股东讨论研究并决定，一致同意股东高磊、舒虹鑫、张崇军分别将其持有公司 5.19%、5.39%、10.00% 的股权转让给郭训平，其他股东放弃优先购买权，转让价格分别为 56.50 万元，58.76 万元、0 元。

舒虹鑫于 2017 年 10 月以 58.76 万元的价格转让其持有的郑州众合 5.39% 的股权，但一直未办理工商变更登记；2018 年 3 月高磊从智游网安离职，以 56.50 万元的价格转让其持有的郑州众合 5.19% 的股权，由于高磊尚未收到上述款项，相关的工商变更登记手续暂未办理，后续于 2019 年 1 月取得了上述股权转让价款，上

述股权转让价格参考 2016 年 10 月彭瀛与舒虹鑫、高磊等 30 名员工之间股权代持关系解除的股权转让价格。2019 年 4 月舒虹鑫、高磊配合郑州众合办理完成了工商变更登记手续。

②原因及合理性

高磊、舒虹鑫因自身职业规划自公司离职，张崇军无条件配合彭瀛将其持有的郑州众合股权无偿转让给郭训平，基于对智游网安前景的看好、未来的发展规划和根据彭瀛的指示，郭训平受让了上述股权，上述行为系交易各方商业谈判的结果，具有合理性。

③入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异

本次郭训平受让出资金额、入股价格、入股价格对应智游网安每股价格、入股价格对应智游网安的估值具体情况如下：

序号	转让方	受让方	受让出资额（元）	入股价格（元/出资额）	入股价格对应智游网安每股价格（元/出资额）	入股价格对应智游网安的估值（亿元）	本次交易对应智游网安每股价格（元/出资额）	本次交易对应智游网安的估值（亿元）
1	高磊	郭训平	518.71	1,089.18	7	2.11	44.6	13.44
2	舒虹鑫	郭训平	539.49	1,089.18	7	2.11	44.6	13.44
3	张崇军	郭训平	1,000.00	0	0	0	44.6	13.44

间接计算郭训平持有智游网安股权的成本价格分别为 7.00 元/出资额、7.00 元/出资额、0 元/出资额，对应智游网安的估值为 2.11 亿元、2.11 亿元、0 亿元，上述价格系交易各方在综合考虑前期员工持股代持解除相关股权转让作价后协商确定的结果，与作为本次业绩承诺方郑州众合对应的智游网安 100%股权估值为 13.44 亿元存在一定的差异具有合理性。

4、深圳华旗

(1) 2019 年 2 月入股（伙）情况

①基本情况

2019 年 2 月 18 日，经深圳华旗的全体合伙人一致同意：1) 深圳华旗盛世投资管理有限公司将其持有深圳华旗 1% 的出资额转让给黄婧，将其持有深圳华旗的 9% 的出资额转让给周春芳；唐铁山将其持有深圳华旗 90% 的出资额转让给周春芳；其他合伙人放弃优先购买权，转让价格均为 0 元。2) 深圳华旗认缴出资额由 10 万元增加至 1,365.7804 万元，新增出资额均由合伙人周春芳认缴出资，增资价格为 1 元/出资额，但自周春芳入伙深圳华旗至退出，未实缴出资额。

②原因及合理性

深圳华旗盛世投资管理有限公司、唐铁山退伙的原因系原合伙人未实际缴纳出资，故有意转让深圳华旗持有份额。

③入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异

合伙人深圳华旗盛世投资管理有限公司、唐铁山均未实缴出资，因此退伙价格为 0 元/出资额，自周春芳入伙深圳华旗至退出，未实缴出资额。鉴于上述情况，本次仅计算黄婧受让出资金额、入股价格、入股价格对应智游网安每股价格、入股价格对应智游网安的估值具体情况如下：

序号	转让方/增 资方	受让方	受让/增 资出资金 额 (万元)	入股 价格 (元/ 出 资 额)	入股价 格对应 智游网 安每股 价格 (元/出 资额)	入股价格 对应智游 网安的估 值 (亿元)	本次交易 对应智游 网安每股 价格 (元/出 资额)	本次交易 对应智游 网安的估 值 (亿元)
1	深圳华旗盛 世投资管理 有限公司	黄婧	0.10	1.00	27.88	8.40	39.83	12.00

间接计算黄婧持有智游网安股权的成本价格与深圳华旗持有智游网安股权的成本价格一致，即 27.88 元/出资额，对应智游网安的估值为 8.40 亿元，与作为本

次非业绩承诺方深圳华旗对应的智游网安 100% 股权估值为 12.00 亿元存在一定的差异。

受益于行业快速发展以及标的公司竞争优势不断扩大等因素，智游网安的资产和收入规模、盈利能力等综合经营实力显著提升，是导致标的公司对应估值差异的主要原因，同时考虑到深圳华旗通过本次交易获得的上市公司股份存在锁定期，以及深圳华旗尚处于项目投资期，此外交易价格对应的智游网安估值系由交易各方基于交易背景及目的、定价依据、对价支付方式、业绩增长预期等因素综合确定，具有合理性。详见本反馈意见回复之问题 22 的相关回复。

（2）2019 年 4 月入股（伙）情况

①基本情况

2019 年 4 月 8 日，经深圳华旗的全体合伙人一致同意：1）合伙人周春芳将其持有公司 99.993% 的出资额以人民币 0 元转让给周国苗，其他合伙人放弃优先购买权；2）深圳华旗认缴出资额由 1,365.7804 万元增加至 1,402.5779 万元，新增出资额 36.7975 万元由合伙人周国苗认缴出资，增资价格为 1 元/出资额。

②原因及合理性

周春芳退伙的原因系原合伙人未实际缴纳出资，故有意转让深圳华旗持有份额。

③入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异

周春芳在退伙时，未实缴出资，因此退伙价格为 0 元/出资额。截至本反馈意见回复出具日，深圳华旗现有出资人已完成实缴出资，入股价格均为 1 元/出资额。本次周国苗受让、增资出资金额、入股价格、入股价格对应智游网安每股价格、入股价格对应智游网安的估值具体情况如下：

序号	转让方/增资方	受让方	受让/增资出资金额（万元）	入股价格（元/出资额）	入股价格对应智游网安每股价格（元/出资额）	入股价格对应智游网安的估值（亿元）	本次交易对应智游网安每股价格（元/出资额）	本次交易对应智游网安的估值（亿元）
1	周春芳	周国苗	1,365.6804	1.00	27.88	8.40	39.83	12.00
2	周国苗	-	36.80	1.00	27.88	8.40	39.83	12.00

间接计算周国苗持有智游网安股权的成本价格与深圳华旗持有智游网安股权的成本价格一致，即 27.88 元/出资额，对应智游网安的估值为 8.40 亿元，与作为本次非业绩承诺方深圳华旗对应的智游网安 100% 股权估值为 12.00 亿元存在一定的差异。

受益于行业快速发展以及标的公司竞争优势不断扩大等因素，智游网安的资产和收入规模、盈利能力等综合经营实力显著提升，是导致标的公司对应估值差异的主要原因，同时考虑到深圳华旗通过本次交易获得的上市公司股份存在锁定期，以及深圳华旗尚处于项目投资期，此外交易价格对应的智游网安估值系由交易各方基于交易背景及目的、定价依据、对价支付方式、业绩增长预期等因素综合确定，具有合理性。详见本反馈意见回复之问题 22 的相关回复。

5、南通杉富

(1) 2018 年 12 月江苏省苏中建设集团股份有限公司等合伙人入股（伙）情况

①基本情况

2018 年 10 月 20 日，经南通杉富的全体合伙人一致同意：1) 吸收江苏省苏中建设集团股份有限公司、南通江海产业发展投资基金（有限合伙）、王彬、陶永红、海安县申菱电器制造有限公司工会委员会、杨定华、魏伟、黄春明、陆国星、王巍松、张圆圆、谢智泉、江苏创城建设发展有限公司为新的有限合伙人；2) 将南通杉富的出资总额增加至 21,534 万元人民币，各合伙人的入伙价格均为 1 元/出资额。

②原因及合理性

上述合伙人以现金增资系看好南通杉富的发展前景。南通杉富作为经中国证券投资基金业协会登记备案的私募股权基金，随着基金运作的逐渐成熟，新增投资人并扩大基金规模，符合私募股权投资基金运作的商业惯例和逻辑，且南通杉富除智游网安以外尚有其他对外投资，不是为本次交易设立的企业，在本次交易停牌前六个月内及停牌期间通过增资引进合伙人也不是为了本次交易而进行的安排，不存在突击持股的情况。

③入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异

各合伙人的入伙价格均为 1 元/出资额，本次各合伙人入伙认缴金额、入伙价格、入伙价格对应智游网安每股价格、入伙价格对应智游网安的估值具体情况如下：

序号	合伙人名称	入伙认缴金额（万元）	入伙价格（元/出资额）	入伙价格对应智游网安每股价格（元/出资额）	入伙价格对应智游网安的估值（亿元）	本次交易对应智游网安每股价格（元/出资额）	本次交易对应智游网安的估值（亿元）
1	江苏省苏中建设集团股份有限公司	5,000	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
2	南通江海产业发展投资基金（有限合伙）	4,134	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
3	王彬	2,500	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
4	陶永红	2,000	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
5	海安县申菱电器制造有限公司工会委员会	2,000	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
6	杨定华	1,000	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
7	魏伟	1,000	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
8	黄春明	500	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
9	陆国星	500	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
10	王巍松	200	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
11	张圆圆	200	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
12	谢智泉	200	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00
13	江苏创城建设发展有限公司	200	1.00	33.19	10.00	39.83	12.00

间接计算江苏省苏中建设集团股份有限公司等合伙人持有智游网安股权的成本价格与南通杉富持有智游网安股权的成本价格一致，即 33.19 元/出资额，对应智游网安的估值为 10.00 亿元。南通杉富作为经中国证券投资基金业协会登记备案的私募股权基金，随着基金运作的逐渐成熟，新增投资人并扩大基金规模，符合私募股权投资基金运作的商业惯例和逻辑，且南通杉富除智游网安以外尚有其他对外投资，南通杉富的上层出资主体调整与特定一家被投资企业（如智游网安）的业绩成长及资本运作并无必然联系，同时考虑到南通杉富通过本次交易获得的

上市公司股份存在锁定期，以及南通杉富尚处于项目投资期，上述入伙价格对应的估值与作为本次交易非业绩承诺方南通杉富对应的智游网安 100% 股权估值为 12.00 亿元存在一定的差异具有合理性。

6、前海宜涛

（1）2019 年 5 月各合伙人同比例减（退）资

①基本情况

2019 年 4 月 15 日，经前海宜涛的全体合伙人一致同意：前海宜涛认缴出资总额由 4,050 万元减少至 2,974 万元，各合伙人同比例减少出资，本次各合伙人减（退）资价格均为 1 元/出资额。

②原因及合理性

根据《深圳市前海宜涛壹号股权投资基金合伙企业（有限合伙）之有限合伙协议》：“...本有限合伙企业的“投资期”自营业执照签发之日起算，至以下日期中先发生之日为止：（1）营业执照签发之日届满三（3）周年之日...投资期结束（含结束日）之后两（2）周年为本有限合伙企业“管理及退出期”。在管理及退出期内，普通合伙人主要对被投资企业进行维护或价值增值，并及时将本有限合伙企业对被投资企业的投资进行变现。”

本次各合伙人同比例减（退）资系前海宜涛投资期满进入“管理及退出期”，合伙企业投资回收资金不再进行对外投资，并将未投资的 1,076 万元按出资额认缴比例全部退还给合伙人。

7、前海胡扬

（1）2018 年 10 月遵义中值胡杨企业咨询服务中心（有限合伙）退伙情况

①基本情况

2018 年 10 月 10 日，经前海胡扬的全体合伙人一致同意：1）深圳前海中值胡杨资本管理有限公司、曾爱平、陈炎斌、黄桂顺、周燕、郭森亿入伙；2）遵义中值胡杨企业咨询服务中心（有限合伙）（以下简称“遵义中值胡杨”）将其在前海胡扬的出资额 1,390 万元中的 240 万元、500 万元、250 万元、100 万元、100 万

元、100 万元和 100 万元分别转让给金勇敏、深圳前海中值胡杨资本管理有限公司、周燕、陈炎斌、郭森亿、黄桂顺和曾爱平。

②原因及合理性

根据前海胡扬出具的说明，周俊波、朱天牧、林亚玉基于自身原因退出前海胡扬并将其持有前海胡扬的出资份额转让给金勇敏、周燕、深圳前海中值胡杨资本管理有限公司，同时前海胡扬为方便合伙企业的统一管理，金勇敏等合伙人将其持有的前海胡扬出资份额转让给遵义中值胡杨，但后续因遵义中值胡杨未及时取得私募基金备案证明，为解决上述情况，遵义中值胡杨将所持有的前海胡扬出资份额转让给金勇敏等原合伙人，上述出资份额的调整符合私募股权投资基金运作的商业惯例和逻辑，具备合理性。

金勇敏等合伙人受让遵义中值胡杨持有前海胡扬出资份额的价格均为 1 元/出资额，本次金勇敏等合伙人受让出资金额、入伙价格、入伙价格对应智游网安每股价格、入伙价格对应智游网安的估值具体情况如下：

序号	转让方	受让方	受让出资金额（万元）	入伙价格（元/出资额）	入伙价格对应智游网安每股价格（元/出资额）	入伙价格对应智游网安的估值（亿元）	本次交易对应智游网安每股价格（元/出资额）	本次交易对应智游网安的估值（亿元）
1	遵义中值胡杨企业咨询服务中心（有限合伙）	金勇敏	240.00	1.00	15.43	4.50	39.83	12.00
2	遵义中值胡杨企业咨询服务中心（有限合伙）	深圳前海中值胡杨资本管理有限公司	500.00	1.00	15.43	4.50	39.83	12.00
3	遵义中值胡杨企业咨询服务中心（有限合伙）	曾爱平	250.00	1.00	15.43	4.50	39.83	12.00

序号	转让方	受让方	受让 出资金额 (万元)	入伙 价格 (元/ 出资额)	入伙价 格对应 智游网 安每股 价格 (元/ 出资额)	入伙价格 对应智游 网安的估 值 (亿元)	本次交易 对应智游 网安每股 价格 (元/出资 额)	本次交易 对应智游 网安的估 值 (亿元)
4	遵义中值胡杨企业咨询服务中心(有限合伙)	陈炎斌	100.00	1.00	15.43	4.50	39.83	12.00
5	遵义中值胡杨企业咨询服务中心(有限合伙)	黄桂顺	100.00	1.00	15.43	4.50	39.83	12.00
6	遵义中值胡杨企业咨询服务中心(有限合伙)	周燕	100.00	1.00	15.43	4.50	39.83	12.00
7	遵义中值胡杨企业咨询服务中心(有限合伙)	郭淼亿	100.00	1.00	15.43	4.50	39.83	12.00

间接计算金勇敏等合伙人持有智游网安股权的成本价格与前海胡扬持有智游网安股权的成本价格一致，即 15.43 元/出资额，对应智游网安的估值为 4.50 亿元，与作为本次交易非业绩承诺方前海胡扬对应的智游网安 100% 股权估值为 12.00 亿元存在一定的差异。

一方面，前海胡扬于 2017 年 12 月通过受让方式取得了智游网安的股权，距离本次交易的时间间隔较长，系标的公司前期较早引入的私募股权投资基金之一，有助于标的公司的公司治理、内部控制、财务管理等方面的规范及管理运营能力的提升，且受让股权的价格与同期交易价格未存在重大差异；另一方面，受益于行业快速发展以及标的公司竞争优势不断扩大等因素，智游网安的资产和收入规模、盈利能力等综合经营实力显著提升，是导致标的公司对应估值差异的主要原因，同时考虑到前海胡扬通过本次交易获得的上市公司股份存在锁定期，此外交易价格对应的智游网安估值系由交易各方基于交易背景及目的、定价依据、

对价支付方式、业绩增长预期等因素综合确定，具有合理性。详见本反馈意见回复之问题 22 的相关回复。

（2）2019 年 1 月秦立炎等合伙人退伙情况

①基本情况

2019 年 1 月 18 日，经前海胡扬的全体合伙人一致同意：1）秦立炎、霍守杨退伙；2）前海胡扬的认缴出资总额由 2,030 万元人民币变更为 1,400 万元人民币。前海胡扬原有限合伙人秦立炎、霍守杨因个人原因提出退伙申请，退伙价格均为 1 元/出资额。

②原因及合理性

前海胡扬对智游网安的投资项目尚未完全退出，投资收益存在不确定性，鉴于上述情况，前海胡扬原有限合伙人秦立炎、霍守杨提出退伙申请，经过友好协商确定退伙对价，并向秦立炎、霍守杨分配了投资收益，整个过程履行了必要的决策程序，不存在利益输送等情形。

二、补充披露上述合伙人入股（伙）价格的公允性、相关份额转让是否涉及股份支付，如涉及，请你公司按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》进行会计处理并补充披露对智游网安经营业绩的影响

（一）上述合伙人入股（伙）价格的公允性

1、珠海普源

蔡进与李琛森持有份额的转让系解除代持关系，蔡进本次转让合伙份额未收取任何对价。

珠海普源取得智游网安的股权所支付的对价系向睿鸿置业筹资取得，睿鸿置业系李琛森控制的公司，鉴于上述情况，李水杰将其持有珠海普源的部分合伙份额转让给李琛森，价格为 1 元/出资额，与李水杰的入伙价格一致，转让价格具有公允性。

2、深圳达晨

深圳达晨新增珠海君斐股权投资中心（有限合伙）等合伙人的入伙价格或增资价格为 1 元/出资额，与原合伙人的入伙价格一致，主要系深圳达晨尚处于项目

投资期，此外深圳达晨作为经中国证券投资基金业协会登记备案的私募股权基金，随着基金运作的逐渐成熟，新增投资人并扩大基金规模，符合私募股权投资基金运作的商业惯例和逻辑，且深圳达晨除智游网安以外尚有其他对外投资，不是为本次交易设立的企业，珠海君斐股权投资中心（有限合伙）等合伙人的入股价格或增资价格具有公允性。

3、郑州众合

高磊、舒虹鑫因自身职业规划自公司离职，张崇军无条件配合彭瀛将其持有的郑州众合股权无偿转让给郭训平，基于对智游网安前景的看好、未来的发展规划和根据彭瀛的指示，郭训平受让了上述股权，上述行为系交易各方协商确认的结果，具有合理性。

高磊、舒虹鑫转让其持有郑州众合的股权，取得的股权转让对价分别为 56.50 万元、58.76 万元，间接计算智游网安的股权转让价格分别为 7 元/出资额、7 元/出资额，上述股权转让价格参考 2016 年 10 月彭瀛与舒虹鑫、高磊等 30 名员工之间股权代持关系解除的股权转让价格。2019 年 3 月，张崇军与彭瀛签订《股权转让协议》，双方约定解除《原始股分配协议书》，解除股权代持关系，并将持有的智游网安全部股权以 360 万元转让给彭瀛，间接计算智游网安的股权转让价格为 44 元/出资额；同时张崇军无条件配合彭瀛将其持有的郑州众合 10% 股权无偿转让给彭瀛或彭瀛指定的主体。本次转让完成后，张崇军不再直接或间接持有郑州众合的股权。

上述行为系交易各方在综合考虑前期员工持股代持解除相关股权转让作价协商确定的结果，具有合理性及公允性。

4、深圳华旗

深圳华旗原合伙人深圳华旗盛世投资管理有限公司、唐铁山、周春芳均未实缴出资，黄婧、周国苗以 0 元价格受让上述合伙人持有的深圳华旗的出资份额，并以 1 元/出资额实缴出资及增资具有合理性及公允性。

5、南通杉富

南通杉富新增江苏省苏中建设集团股份有限公司等合伙人的入伙价格或增资价格为 1 元/出资额，与原合伙人的入伙价格一致，主要系南通杉富尚处于项目投资期。此外南通杉富作为经中国证券投资基金业协会登记备案的私募股权基金，随着基金运作的逐渐成熟，新增投资人并扩大基金规模，符合私募股权投资基金运作的商业惯例和逻辑，且南通杉富除智游网安以外尚有其他对外投资，不是为本次交易设立的企业，江苏省苏中建设集团股份有限公司等人的入伙价格或增资价格具有公允性。

6、前海宜涛

2019 年 4 月，前海宜涛认缴出资总额由 4,050 万元减少至 2,974 万元，各合伙人同比例减少出资，不涉及新的合伙人入伙或增资的情况。

7、前海胡扬

根据前海胡扬出具的说明，周俊波、朱天牧、林亚玉基于自身原因退出前海胡扬并将其持有前海胡扬的出资份额转让给金勇敏、周燕、深圳前海中值胡杨资本管理有限公司，同时前海胡扬为方便合伙企业的统一管理，金勇敏等合伙人将其持有的前海胡扬出资份额转让给遵义中值胡杨，但后续因遵义中值胡杨未及时取得私募基金备案证明，为解决上述情况，遵义中值胡杨将所持有的前海胡扬出资份额转让给金勇敏等原合伙人，转让价格均为 1 元/出资额，上述出资份额的转让价格符合私募股权投资基金运作的商业惯例和逻辑，具有合理性及公允性。

（二）相关份额转让是否涉及股份支付

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》（以下简称“第 11 号准则”）相关规定，股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付具有以下特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易；二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易；三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

1、珠海普源

通过受让方式取得珠海普源出资份额的李琛森未在智游网安担任任何职务，珠海普源、李琛森与智游网安未发生除投资外的任何交易，不构成股份支付。

2、深圳达晨

珠海君斐股权投资中心（有限合伙）等合伙人入伙的相关出资人未在智游网安担任任何职务，深圳达晨及相关出资人与智游网安未发生除投资外的任何交易，不构成股份支付。

3、郑州众合

高磊、舒虹鑫因自身职业规划自公司离职，张崇军无条件配合彭瀛将其持有的郑州众合股权无偿转让给郭训平，基于对智游网安前景的看好、未来的发展规划和根据彭瀛的指示，郭训平受让了上述股权，上述行为系交易各方商业谈判的结果，具有合理性，并非以获取职工或其他方服务为目的的交易，并且郭训平为智游网安实际控制人的一致行动人，故本次交易不构成股份支付。

4、深圳华旗

通过受让方式取得深圳华旗出资份额的黄婧、周国苗未在智游网安担任任何职务，深圳华旗、黄婧、周国苗与智游网安未发生除投资外的任何交易，不构成股份支付。

5、南通杉富

江苏省苏中建设集团股份有限公司等合伙人的相关出资人未在智游网安担任任何职务，南通杉富及相关出资人与智游网安未发生除投资外的任何交易，不构成股份支付。

6、前海宜涛

2019年4月，前海宜涛认缴出资总额由4,050万元减少至2,974万元，各合伙人同比例减少出资，不涉及相关合伙人的增资和股权转让不构成股份支付。

7、前海胡扬

通过受让方式取得前海胡扬出资份额的深圳前海中值胡杨资本管理有限公司的最终出资人徐丽红、金勇敏及曾爱平、陈炎斌、黄桂顺、周燕、郭森亿未在智

游网安担任任何职务，前海胡扬、徐丽红、金勇敏及曾爱平、陈炎斌、黄桂顺、周燕、郭森亿与智游网安未发生除投资外的任何交易，不构成股份支付。

综上，上述合伙人入股（伙）价格系交易各方商业谈判的结果，具有合理性及公允性，相关份额转让不涉及股份支付。

三、结合上述合伙人入伙时间、入伙成本等，补充披露上述合伙人退伙、现合伙人按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率

（一）珠海普源

1、蔡进转让珠海普源的出资份额系解除蔡进与李琛森的代持关系不涉及合伙人退伙的情形

蔡进转让珠海普源的出资份额系解除蔡进与李琛森的代持关系，蔡进自珠海普源设立时至蔡进退伙，仅代李琛森持有珠海普源合伙份额且均未实际出资，故不涉及合伙人退伙的情形。

2、李琛森、李水杰等现有合伙人按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	入伙时间	假设退伙时间	本次交易前持股成本	本次交易获得对价	总收益率	年化收益率
1	李琛森	2016年10月	2019年12月	10,733.33	17,168.96	59.96%	18.93%
2	李水杰	2016年10月	2019年12月	10,733.33	17,168.96	59.96%	18.93%

注 1、入伙时间、退伙时间以工商变更时间为准，并假设现合伙人按本次交易作价退出的时间为 2019 年 12 月 31 日，李琛森入伙时间还原至珠海普源初始设立的时间；

2、总收益率=本次交易对价/本次交易前持股成本-1；

3、本次交易前持股成本=历次投入总资金-本次交易前卖出份额对应的成本；

4、年化收益率=总收益率/持有月数*12。

（二）深圳达晨

1、珠海君斐股权投资中心（有限合伙）等合伙人系因看好深圳达晨的发展前景而入伙，不涉及合伙人退伙的情形。

2、珠海君斐股权投资中心（有限合伙）等现有合伙人按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	入伙时间	假设退出时间	本次交易前持股成本	本次交易获得对价	总收益率	年化收益率
1	深圳市达晨财智创业投资管理有限公司	2018年1月、2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	7.46%
2	珠海君斐股权投资中心（有限合伙）	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
3	深圳市引导基金投资有限公司	2019年5月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	24.50%
4	工银（深圳）股权投资基金合伙企业（有限合伙）	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
5	招商财富资产管理有限公司	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
6	湖南电广传媒股份有限公司	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
7	安徽建安投资基金有限公司	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
8	深圳市鲲鹏股权投资有限公司	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
9	深圳市招商招银股权投资基金合伙企业（有限合伙）	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
10	宁波梅山保税港区腾云源晟股权投资合伙企业（有限合伙）	2018年1月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	7.46%
11	深圳云能基金管理有限公司	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
12	深圳市福田引导基金投资有限公司	2019年5月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	24.50%
13	珠海恒天嘉智股权投资基金（有限合伙）	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
14	赵文碧	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
15	北京首钢基金有限公司	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
16	常德沅澧产业投资控股有限公司	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
17	新余博爱投资有限公司	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
18	雷雯	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
19	李赢	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%

序号	合伙人名称	入伙时间	假设退出时间	本次交易前持股成本	本次交易获得对价	总收益率	年化收益率
20	邵吉章	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
21	厦门清科和清一号投资合伙企业（有限合伙）	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
22	宁波梅山保税港区王加权股权投资合伙企业（有限合伙）	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
23	珠海横琴金斧子盘古伍拾壹号股权投资基金（有限合伙）	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
24	宁波谦弋坤鼎股权投资合伙企业（有限合伙）	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
25	深圳市壹资时代投资有限公司	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
26	宁波清科嘉豪和嘉投资管理合伙企业（有限合伙）	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
27	赵丹	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
28	王立新	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
29	王卫平	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
30	束为	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
31	姚彦辰	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%
32	金铭康	2018年9月	2019年12月	5,250.00	6,000.00	14.29%	11.43%

注 1、入伙时间、退伙时间以工商变更时间为准，并假设现合伙人按本次交易作价退出的时间为 2019 年 12 月 31 日；

- 2、总收益率=本次交易对价/本次交易前持股成本-1；
- 3、本次交易前持股成本=历次投入总资金-本次交易前卖出份额对应的成本；
- 4、年化收益率=总收益率/持有月数*12。

（三）郑州众合

1、股东退出的总收益率和年化收益率

2019 年 3 月，张崇军与彭瀛签订《股权转让协议》，双方约定解除《原始股分配协议书》，解除股权代持关系，并将持有的智游网安全全部股权以 360 万元转

让给彭瀛；同时张崇军无条件配合彭瀛将其持有的郑州众合 10%股权无偿转让给彭瀛或彭瀛指定的主体。

此外智游网安对高磊、舒虹鑫等员工实施了员工股权激励，向其分配了智游网安的原始股权并由彭瀛代持，后续高磊、舒虹鑫通过持有郑州众合的股权间接持有智游网安股权解除了前述股权代持关系，因此高磊、舒虹鑫持有郑州众合的初始投资成本为 0 元，上述股东退出的总收益率和年化收益率如下：

单位：万元

序号	股东名称	入股时间	退出时间	初始投资成本	股权转让取得的对价	总收益率	年化收益率
1	高磊	2014 年 7 月	2019 年 4 月	0	56.50	-	-
2	舒虹鑫	2014 年 7 月	2019 年 4 月	0	58.76	-	-
3	张崇军	2014 年 7 月	2019 年 4 月	0	0	0	0

注 1、入股时间、退出时间以工商变更时间为准；

2、总收益率=股权转让取得的对价/初始投资成本-1；

3、年化收益率=总收益率/持有月数*12。

4、高磊、舒虹鑫的初始投资成本为 0，不适用总收益率、年化收益率指标。

2、彭瀛等现有股东按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率如下：

单位：万元

序号	股东名称	入股时间	假设退出时间	郑州众合入股成本	到期收益	总收益率	年化收益率
1	彭瀛	2014 年 7 月	2019 年 12 月	1.05	3,895.04	370856.16%	68465.75%
2	郭训平	2019 年 4 月	2019 年 12 月	115.26	1,087.80	843.78%	1265.67%
3	林魏	2014 年 7 月	2019 年 12 月	0	302.87	-	-

注 1、入股时间、退出时间以工商变更时间为准，并假设现合伙人按本次交易作价退出的时间为 2019 年 12 月 31 日；

2、总收益率=本次交易获得对价/郑州众合入股成本-1；

3、郑州众合入股成本=历次投入总资金-本次交易前卖出股份对应的成本；

4、年化收益率=总收益率/持有月数*12。

5、林魏的初始投资成本为 0，不适用总收益率、年化收益率指标。

（四）深圳华旗

1、退伙合伙人退出的总收益率和年化收益率

深圳华旗盛世投资管理有限公司、唐铁山、周春芳，未实缴出资额，入伙成本、退伙价格均为 0 元，未产生收益。

2、黄婧等现有合伙人按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率如下：

单位：万元

序号	股东名称	入股时间	假设退出时间	本次交易前持股成本	本次交易获得对价	总收益率	年化收益率
1	黄婧	2019年3月	2019年12月	1,365.68	1,950.97	42.86%	57.15%
2	周国苗	2019年3月	2019年12月	1,365.68	1,950.97	42.86%	57.15%

注 1、入股时间、退出时间以工商变更时间为准，并假设现合伙人按本次交易作价退出时间为 2019 年 12 月 31 日

2、总收益率=本次交易对价/本次交易前持股成本-1；

3、本次交易前持股成本=历次投入总资金-本次交易前卖出股份对应的成本；

4、年化收益率=总收益率/持有月数*12。

（五）南通杉富

1、江苏省苏中建设集团股份有限公司等合伙人系因看好南通杉富的发展前景而入伙，不涉及合伙人退伙的情形。

2、江苏省苏中建设集团股份有限公司等现有合伙人按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	入伙时间	假设退出时间	本次交易前持股成本	本次交易获得对价	总收益率	年化收益率
1	上海杉杉创晖创业投资管理有限公司	2018年1月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	10.43%
2	江苏省苏中建设集团股份有限公司	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
3	南通江海产业发展投资基金（有限合伙）	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
4	王彬	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
5	陶永红	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
6	宁波杉杉创业投资有限公司	2018年1月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	10.43%
7	海安县申菱电器制造有限公司工会委员会	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
8	杨定华	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
9	魏伟	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%

序号	合伙人名称	入伙时间	假设退出时间	本次交易前持股成本	本次交易获得对价	总收益率	年化收益率
10	黄春明	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
11	陆国星	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
12	王巍松	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
13	张圆圆	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
14	谢智泉	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%
15	江苏创城建设发展有限公司	2018年12月	2019年12月	1,000.00	1,200.00	20.00%	20.00%

注 1、入伙时间、退伙时间以工商变更时间为准，并假设现合伙人按本次交易作价退出的时间为 2019 年 12 月 31 日；

- 2、总收益率=本次交易对价/本次交易前持股成本-1；
- 3、本次交易前持股成本=历次投入总资金-本次交易前卖出股份对应的成本；
- 4、年化收益率=总收益率/持有月数*12。

（六）前海宜涛

1、2019 年 5 月各伙人同比例减（退）资系前海宜涛投资期满进入“管理及退出期”，合伙企业投资回收资金不得再进行对外投资，并将未投资的 1,076 万元按出资额认缴比例全部退还给合伙人，不涉及合伙人退伙的情形。

2、深圳市前海宜涛资产管理有限公司等现有合伙人按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	入伙时间	退伙时间	本次交易前持股成本	本次交易获得对价	总收益率	年化收益率
1	深圳市前海宜涛资产管理有限公司	2016年4月	2019年12月	504.00	720.00	42.86%	11.69%
2	肖冰	2017年4月	2019年12月	504.00	720.00	42.86%	16.07%
3	童小庆	2017年12月	2019年12月	504.00	720.00	42.86%	21.43%
4	李炜健	2017年11月	2019年12月	504.00	720.00	42.86%	20.57%
5	冉隆兵	2017年11月	2019年12月	504.00	720.00	42.86%	20.57%
6	吴雨霜	2018年1月	2019年12月	504.00	720.00	42.86%	22.36%
7	黄燕	2016年4月	2019年12月	504.00	720.00	42.86%	11.69%

注 1、入伙时间、退伙时间以工商变更时间为准，并假设现合伙人按本次交易作价退出的时间为 2019 年 12 月 31 日；

- 2、总收益率=本次交易对价/本次交易前持股成本-1；

3、本次交易前持股成本=历次投入总资金-本次交易前卖出股份对应的成本；

4、年化收益率=总收益率/持有月数*12。

(七) 前海胡扬

1、退伙合伙人退出的总收益率和年化收益率

前海胡扬对智游网安的投资项目尚未完全退出，投资收益存在不确定性，鉴于上述情况，前海胡扬原有限合伙人秦立炎、霍守杨提出退伙申请，经过友好协商确定退伙对价，并向秦立炎、霍守杨分配了投资收益，合伙人退出的总收益率和年化收益率如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	入伙时间	退伙时间	初始投资成本	退伙收入	总收益率	年化收益率
1	秦立炎	2017年11月	2019年1月	315	378	20.00%	17.14%
2	霍守杨	2017年11月	2019年1月	315	378	20.00%	17.14%

注 1、入股时间、退出时间以工商变更时间为准；

2、总收益率=股权转让取得的对价/初始投资成本-1；

3、本次交易前持股成本=历次投入总资金-本次交易前卖出股份对应的成本；

4、年化收益率=总收益率/持有月数*12；

2、金勇敏等现有合伙人按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率如

下：

单位：万元

序号	股东名称	入伙时间	假设退出时间	前海胡扬入伙成本	本次交易获得对价	总收益率	年化收益率
1	金勇敏	2014年12月	2019年12月	225.00	580.66	158.06%	31.61%
2	深圳前海中值胡杨资本管理有限公司	2019年1月	2019年12月	225.00	580.66	158.06%	172.43%
3	周燕	2015年7月	2019年12月	225.00	580.66	158.06%	35.79%
4	陈炎斌	2015年7月	2019年12月	225.00	580.66	158.06%	35.79%
5	郭森亿	2015年7月	2019年12月	225.00	580.66	158.06%	35.79%
6	黄桂顺	2015年7月	2019年12月	225.00	580.66	158.06%	35.79%
7	曾爱平	2015年7月	2019年12月	225.00	580.66	158.06%	35.79%

注 1、入伙时间、退伙时间以工商变更时间为准，并假设现合伙人按本次交易作价退出的时间为 2019 年 12 月 31 日；

- 2、总收益率=本次交易对价/本次交易前持股成本-1;
- 3、本次交易前持股成本=历次投入总资金-本次交易前卖出股份对应的成本;
- 4、年化收益率=总收益率/持有月数*12。

四、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：珠海普源等相关股东或合伙人在停牌前六个月内入股、入伙和退股、退伙基于合理的背景和原因，相关的入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值与本次交易作价的差异具备合理性；上述股东或合伙人入股（伙）价格公允，相关增资和股权（份额）转让不涉及股份支付。

问题 22.申请文件显示，1）2016 年 11 月，深圳尺子科技有限公司（以下简称尺子科技）全体股东以 1 元/每股注册资本增资智游网安，同时将尺子科技 100% 股权以 6 元出售给智游网安；2）新余中值移动互联网投资合伙企业（有限合伙，以下简称新余移动）、合肥中安润信基金投资合伙企业（有限合伙）、冼国信以现金方式增资智游网安，对应智游网安 100% 股权作价 6 亿元；3）2017 年 2 月，彭瀛以 1.2 元/出资额的价格向郭训平转让股权。4）2017 年 11 月，北京墨池山创业投资管理中心（有限合伙）、时代捷通向五莲心一转让股权，对应智游网安 100% 股权作价 4.50 亿元。5）2018 年 1 月，深圳市启赋众盛创业投资合伙企业（有限合伙）、广州市启赋创业投资合伙企业（有限合伙）和深圳市启赋资本管理有限公司股权转让对应智游网安 100% 作价 4.5 亿元，深圳齐心集团股份有限公司增资对应智游网安 100% 股权作价 6.2 亿元。请你公司：1）以列表形式补充披露上述股权转让和增资对应智游网安估值的市盈率和市净率情况。2）结合 2016 年 11 月尺子科技股东增资价格与智游网安公允价格的差异，补充披露智游网安收购尺子科技的作价、会计处理及其合规性，是否涉及股份支付。3）结合股权转让对应公允价、郭训平贡献情况等，补充披露 2017 年 2 月股权转让是否涉及股份支付，如是，请说明会计处理方式、股份支付费用计算过程及其合理性，以及对智游网安业绩的影响。4）结合 2016 年 1 月至 2017 年 12 月历次股权转让和增资之间、与本次交易之间智游网安收入和盈利变化情况、前次股东入股后贡献情况、对应市盈率情况、控股权溢价和同行业可比交易等，补充披露 2016 年 1 月至 2017 年 12 月历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理

性，特别是 2016 年 11 月与 2016 年 1 月增资估值差异、2017 年 11 月和 12 月股权转让对应估值下降、2018 年 1 月股权转让作价与齐心集团增资作价差异较大的原因及合理性。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、以列表形式补充披露上述股权转让和增资对应智游网安估值的市盈率和市净率情况。

2016 年 11 月至 2018 年 1 月，标的公司股权转让及增资对应的标的公司估值的市盈率和市净率情况如下：

序号	事项	转让方/增资方	受让方	转让/增资价格（元/出资额）	转让/增资股份数（万股）	估值（亿元）	市盈率/市净率参考时点	市盈率（PE）	市净率（PB）
1	2016 年 11 月	合肥中安、新余中值移动、冼国信	-	20.58	291.57174	6.00	2016 年	-	9.42
		李美平、郭训平、北京程铂瀚、启赋资本、时代捷通、启赋创业	-	1.00	354.91571	6.00	2016 年	-	9.42
2	2017 年 2 月	彭瀛	郭训平	1.20	145.80337	0.35	2016 年	-	0.55
3	2017 年 11 月	北京墨池山	五莲心一	14.82	536.9962	4.50	2017 年	21.97	4.39
		时代捷通	五莲心一	14.57	126.1981	4.50		21.97	4.39
4	2017 年 12 月	启赋众盛	五莲齐迈	15.01	164.4169	4.50	2017 年	21.97	4.39
		启赋创投	五莲齐迈	15.43	104.2922	4.50		21.97	4.39
		启赋资本	五莲心一	15.43	26.91149	4.50		21.97	4.39
5	2018 年 1 月	齐心集团	-	20.58	97.19038	6.20	2017 年	30.27	6.05

- 注：1、估值计算方式系股权转让价格/增资价格乘以股权转让时/增资后的注册资本；
- 2、对应市盈率、市净率系转让价格对应智游网安整体估值除以市盈率、市净率参考时点年度净利润、净资产；
- 3、智游网安 2016 年财务数据未经审计，由于 2016 年智游网安尚未盈利，不适用市盈率指标。

上述股权转让均未对标的公司股权进行评估。

二、结合 2016 年 11 月尺子科技股东增资价格与智游网安公允价格的差异，补充披露智游网安收购尺子科技的对价、会计处理及其合规性，是否涉及股份支付。

（一）2016 年 11 月尺子科技股东增资价格与智游网安公允价格的差异情况以及智游网安收购尺子科技的对价

2016 年 11 月增资过程中，存在不同主体增资价格不同的情形。其中，新余移动、合肥中安及冼国信增资价格均为 20.5781 元/出资额，郭训平、李美平、时代捷通、北京程铂瀚、启赋资本、启赋创投的增资价格均为 1 元/出资额。

2016 年 8 月，智游网安及其主要股东与尺子科技及其全体股东（即郭训平、李美平、时代捷通、北京程铂瀚、启赋资本、启赋创投）签订《北京智游网安科技有限公司重大资产重组协议》，约定：智游网安通过增资方式与尺子科技实现重组，具体方式为智游网安新增 354.9157 万元注册资本，新增注册资本由尺子科技全体股东以其合计持有的尺子科技 100% 股权认缴，以整合尺子科技核心产品及其团队。

由于尺子科技净资产为负数，为避免因换股增资导致智游网安注册资本不实，智游网安及其主要股东与尺子科技及其全体股东签订《关于〈北京智游网安科技有限公司重大资产重组协议〉的解除协议》，各方同意解除《北京智游网安科技有限公司重大资产重组协议》；同意尺子科技全体股东以 354.9157 万元货币现金认缴智游网安 354.9157 万元新增注册资本，认购价格为 1 元/出资额。

作为以较低价格增资的对价，尺子科技全体股东分别将其持有的尺子科技全部股权按 1 元的价格转让给智游网安，合计转让价款为 6 元。2017 年 1 月，尺子科技全体股东分别与智游网安签订了《股权转让协议书》。2017 年 2 月 20 日，尺子科技就股东变更事宜办理了工商登记手续，尺子科技成为智游网安全资子公司。

（二）智游网安收购尺子科技的会计处理及合规性

2017 年 1 月，尺子科技全体股东分别与智游网安签订了《股权转让协议书》。2017 年 2 月 21 日，尺子科技就股东变更事宜办理了工商登记手续，尺子科技成为智游网安全资子公司，收购尺子科技购买日为 2017 年 2 月 21 日。购买日尺子科技可辨认资产、负债情况如下：

项 目	深圳尺子科技有限公司	
	购买日公允价值（元）	购买日账面价值（元）
流动资产	3,537,610.27	3,537,610.27
非流动资产	131,377.78	131,377.78
其中：固定资产	131,377.78	131,377.78
无形资产	--	--
流动负债	5,914,357.98	5,914,357.98
非流动负债	--	--
净资产	-2,245,369.93	-2,245,369.93
合并取得的净资产	-2,245,369.93	-2,245,369.93

收购尺子科技合并日为 2017 年 2 月 21 日，合并成本及商誉情况如下：

项 目	尺子科技（元）
合并成本：	
现金	6.00
合并成本合计	6.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	-2,245,369.93
商誉	2,245,375.93

智游网安收购尺子科技的会计处理符合会计准则的规定，具有合理性。

（三）是否涉及股份支付。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付具有以下特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易，只有发生在企业与其职工或向企业提供服务的其他方之间的交易，才可能符合股份支付的定义。二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易。三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

2016 年 11 月增资过程中，尺子科技全体股东按持股比例以 1 元/出资额认购新增注册资本 354.9157 万元，增资价格明显低于新余移动等外部投资者的增资价格。2016 年 11 月，尺子科技股东中的郭训平时任智游网安销售总监；李美平时任智游网安监事和子公司全民点游的执行董事兼总经理；时代捷通为李美平控制的企业。上述股东以较低价格参与智游网安增资属于为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具的股份支付，因此按以权益结算的立即可行权的股份支付进行会计处理。

标的公司根据上述股东增资价格 1 元/出资额与新余移动等外部投资者增资价格 20.5781 元/出资额之间的差额确认股份支付费用 4,674.67 万元，计入 2016 年度管理费用并相应增加资本公积。上述会计处理符合企业会计准则的规定。

三、结合股权转让对应公允价、郭训平贡献情况等，补充披露 2017 年 2 月股权转让是否涉及股份支付，如是，请说明会计处理方式、股份支付费用计算过程及其合理性，以及对智游网安业绩的影响。

（一）2017 年 2 月股权转让是否构成股份支付的确认依据

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或承担以权益工具为基础确定的负债的交易。

2016 年 12 月 12 日，彭瀛与郭训平签订《转让协议》，约定彭瀛将持有的智游网安 145.80337 万元出资额转让给郭训平，转让价格为 175 万元。2016 年 12 月 12 日，股东会决议同意彭瀛将其持有的部分出资 145.80337 万元转让给郭训平，并修订公司章程。2017 年 2 月，智游网安就上述股权转让事宜办理了工商登记手续。此次股权转让价格明显低于最近一期即 2016 年 11 月新余移动、合肥中安及浣国信等外部投资者增资价格 20.5781 元/出资额。

郭训平于 2015 年加入智游网安任销售总监，负责智游网安目标客户的梳理以及营销体系的建设，在 2016 年完成对金融等重点行业的初步覆盖；2017 年、2018 年，在郭训平的带领下智游网安不断调整销售拓展规划，逐渐明确公司发展战

略、技术路线和业务重点等，并通过优秀人才和团队的引进，迅速实现公司品牌、技术实力和业务能力的提升，使公司跻身移动应用安全细分领域前列。

综上，智游网安控股股东彭瀛以明显低于公允价格的转让价格将股权转让给郭训平，旨在激励郭训平作为高管为标的公司提供服务，因此此次股权转让构成股份支付。

（二）股份支付费用的会计处理方式、计算过程、合理性及对智游网安业绩的影响。

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》的相关规定，对于授予职工的股份，其公允价值应按企业股份的市场价格计量，同时考虑授予股份所依据的条款和条件（不包括市场条件之外的可行权条件）进行调整；如果企业股份未公开交易，则应按估计的市场价格计量，并考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。由于智游网安的股权未公开交易，其公允价值可参照最近估计的市场价格进行计量。2016 年 11 月，新余移动、合肥中安及浣国信等外部投资者对智游网安进行了增资，增资价格为 20.5781 元/出资额，因此将此次增资价格作为本次股份支付对应的公允价值。

股份支付费用计算过程如下：

项目	金额	备注
郭训平本次取得的股权数量（股）	1,458,034	A
郭训平本次取得股权支付的对价（万元）	175.00	B
郭训平本次取得股权的每股价格（元/出资额）	1.20	C=B/A
标的公司每股公允价值即 2016 年 11 月新余移动等外部投资者增资价格（元/出资额）	20.58	D
郭训平本次股权转让价格与标的公司每股公允价值之间的差额（元/出资额）	19.38	E=D-C
股份支付费用（万元）	2,825.63	F=A*E

本次股权转让无任何文件对服务期限等事项进行约定，因此本次股权激励属于在授予后立即可行权的股份支付。根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》第五条，授予后立即可行权股份支付应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。其中，授予日是指股份支付协议获得批准的

日期。智游网安于 2016 年 12 月 12 日召开股东会审议通过了上述股权转让协议，因此将上述股东会日期作为股份支付授予日。依据上述股份支付计算过程，标的公司在 2016 年度将 2,825.63 万元的股份支付费用计入当期管理费用，并相应增加资本公积。

综上所述，上述会计处理符合企业会计准则的规定，且未对智游网安报告期的业绩产生影响。

四、结合 2016 年 1 月至 2017 年 12 月历次股权转让和增资之间、与本次交易之间智游网安收入和盈利变化情况、前次股东入股后贡献情况、对应市盈率情况、控股权溢价和同行业可比交易等，补充披露 2016 年 1 月至 2017 年 12 月历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性，特别是 2016 年 11 月与 2016 年 1 月增资估值差异、2017 年 11 月和 12 月股权转让对应估值下降、2018 年 1 月股权转让作价与齐心集团增资作价差异较大的原因及合理性。

受益于行业快速发展以及标的公司竞争优势不断扩大等因素，报告期内，智游网安的资产和收入规模、盈利能力等综合经营实力显著提升，是导致标的公司历次增资和股权转让对应估值差异的主要原因。

单位：万元

项目	2019 年 6 月末/ 2019 年 1-6 月	2018 年 12 月末/ 2018 年度	2017 年 12 月末 /2017 年度	2016 年 12 月末 /2016 年度
营业收入	7,147.57	12,725.23	9,757.48	4,119.22
净利润	2,306.75	5,689.36	2,048.31	-8,817.19
股份支付	-	-	-	7,958.12
剔除股份支付 影响后的净利润	2,306.75	5,689.36	2,048.31	-859.07
净资产	20,664.62	18,131.70	10,246.33	6,369.68

注：智游网安 2016 年财务数据未经审计。

（一）智游网安 2016 年 1 月至 2018 年 12 月历次股权转让和增资情况

1、2016 年 1 月至 2018 年 1 月标的公司历次增资相关情况如下：

序号	事项	增资方	增资价格 (元/ 出资额)	增资股 份数 (万 股)	增资价 格对应 智游网 安整体 估值 (亿 元)	市盈率 /市净 率参考 时点	市盈率 (PE)	市净率 (PB)
1	2016 年 1 月	福建同福、梅哲骐、 汇信租赁、陈超刚、 彭瀛	11.02	191.18	2.50	2015 年	-	3.92
2	2016 年 11 月	合肥中安、新余中值 移动、冼国信	20.58	291.57174	6.00	2016 年	-	9.42
		李美平、郭训平、北 京程铂瀚、启赋资 本、时代捷通、启赋 创业	1.00	354.91571	6.00	2016 年	-	9.42
3	2018 年 1 月	齐心集团	20.58	97.19038	6.20	2017 年	30.27	6.05

注：1、增资价格对应智游网安整体估值计算方式系增资价格乘以增资后注册资本；

2、市盈率、市净率系增资价格对应智游网安整体估值除以市盈率、市净率参考时点年度净利润、净资产；

3、智游网安 2015 年、2016 年财务数据未经审计，由于 2015 年、2016 年智游网安尚未盈利，不适用市盈率指标。

2、2016 年 1 月至 2018 年 1 月标的公司股权转让相关情况如下：

序号	事项	转让方	受让方	转让价 格 (元/ 出资额)	转让股 份数 (万 股)	估值 (亿 元)	市盈 率/市 净率 参考 时点	市盈 率 (PE)	市净 率 (PB)
1	2016 年 7 月	汇信租 赁	汇信同 创	11.02	18.15384	2.50	2016 年	-	3.92
2	2017 年 2 月	彭瀛	郭训平	1.20	145.80337	0.35	2016 年	-	0.55
3	2017 年 4 月	冼国信	佛山长 河	20.58	72.89294	6.00	2016 年	-	9.42
		冼国信	邱业致	20.58	24.29764	6.00		-	9.42
4	2017 年 11 月	福建同 福	五莲心 一	13.31	88.49997	3.88	2017 年	18.94	3.79
		陈超刚	五莲心 一	13.25	2.26923	3.88		18.94	3.79
		北京墨 池山	五莲心 一	14.82	536.9962	4.50		21.97	4.39
		时代捷 通	五莲心 一	14.57	126.1981	4.50		21.97	4.39

序号	事项	转让方	受让方	转让价格 (元/出资额)	转让股份数 (万股)	估值 (亿元)	市盈率/市净率 参考时点	市盈率 (PE)	市净率 (PB)
		北京程铂瀚	西藏龙马	2.09	35.88198	0.61		2.98	0.60
5	2017年12月	启赋众盛	五莲齐迈	15.01	164.4169	4.50	2017年	21.97	4.39
		启赋创投	五莲齐迈	15.43	104.2922	4.50		21.97	4.39
		启赋资本	五莲心一	15.43	26.91149	4.50		21.97	4.39
		西藏龙马	五莲心一	15.43	35.88198	4.50		21.97	4.39
		时代捷通	五莲齐迈	15.43	142.3072	4.50		21.97	4.39
		五莲心一	梅哲骐	15.43	59.93257	4.50		21.97	4.39
		五莲心一	前海胡扬	15.43	55.39863	4.50		21.97	4.39
		彭瀛	五莲齐迈	未支付对价	78.61941	-		-	-
		汇信同创	梅哲骐	15.43	18.15384	4.50		21.97	4.39
7	2018年1月	五莲心一	横琴长河	23.90	384.9827	7.20	2017年	35.15	7.03
		五莲心一	广东汇鑫	23.90	125.5378	7.20		35.15	7.03
		五莲齐迈	中关村并购基金	23.90	502.1513	6.00		29.29	5.86
		五莲齐迈	北京浦和赢	23.90	20.92297	7.20		35.15	7.03

注：1、估值计算方式系股权转让价格乘以股权转让完成后的注册资本；

2、对应市盈率、市净率系转让价格对应智游网安整体估值除以市盈率、市净率参考时点年度净利润、净资产；

3、智游网安 2016 年财务数据未经审计，由于 2016 年智游网安尚未盈利，不适用市盈率指标；

4、因本次交易的出售估值低于彭瀛等主体与中关村并购基金的约定估值，经彭瀛等主体与中关村并购基金充分协商一致，各方同意将中关村并购基金的投后估值由 7.2 亿元下调至 6 亿元。

(二) 2016 年 1 月至 2017 年 12 月历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性

1、2016年11月与2016年1月增资估值差异原因及合理性

智游网安2016年11月增资与2016年1月增资价格所对应估值存在一定差异，主要原因包括以下两点：

（1）增资时点不同，标的公司的经营业绩有所增长

2016年1月智游网安以增资的方式引入福建同福等4个外部投资者及彭瀛，增资行为实际发生于2015年9月，各方于2015年11月签署增资协议，2015年9月至12月期间，汇信租赁、梅哲骐、福建同福、陈超刚、彭瀛分别向智游网安实际缴纳出资。此次增资方是基于智游网安2015年的经营数据增资，因此该次增资价格较低。

2016年11月智游网安以增资的方式引入新余移动等3个外部投资者，此次增资方是基于智游网安2016年的经营数据增资，随着智游网安知名度的进一步提高和经营业绩增长，2016年11月增资的价格也有所提高，是市场化定价的结果。

（2）重组尺子科技的影响

同时智游网安以增资方式引入新余移动等3个外部投资者及尺子科技的股东，本次增资主要系智游网安通过换股增资方式与尺子科技实现重组，以整合尺子科技核心产品及其团队，外部投资者基于对智游网安及尺子科技的认可，以现金方式向智游网安增资并与智游网安及其股东分别签订《增资扩股协议》约定在智游网安换股收购尺子科技后再实施增资。

由于尺子科技净资产为负数，为避免因换股增资导致智游网安注册资本不实，同意尺子科技全体股东以1元/出资额认购新增的部分注册资本。作为以较低价格增资的对价，尺子科技全体股东分别将其持有的尺子科技全部股权按1元的价格转让给智游网安，合计转让价款为6元。同时，上述增资事项均履行了必要的审议和批准程序，完成必要的备案和工商登记程序，符合相关法律法规的规定。

综上，2016年11月与2016年1月增资估值存在一定的差异具有合理性。

2、2017年11月和12月股权转让对应估值下降原因及合理性

智游网安2017年11月和12月股权转让对应估值较2016年11月增资价格及2017年4月股权转让所对应的估值下降原因主要系：

(1) 北京程铂瀚、彭瀛的股权转让系关联方之间的股权转让

根据对北京程铂瀚和西藏龙马的访谈确认，北京程铂瀚基于自身规划，向关联方西藏龙马转让股权，北京程铂瀚将其持有的智游网安出资额以75万元的价格转让给西藏龙马；因资本运作规划调整，彭瀛向其控制的五莲齐迈转让部分股权，未支付对价。

综上，上述股权转让系关联方之间的股权转让具有商业的合理性。

(2) 2017年11月和12月股权转让主要系外部投资者退出了对智游网安的投资，交易背景有所不同

除上述情况外，其他股权转让对应估值有所下降的主要系北京墨池山、时代捷通、福建同福、陈超刚、启赋众盛、启赋创投、启赋资本、西藏龙马等外部投资者自身基于对智游网安前景的判断，将持有智网安的股权转让给标的公司管理层股东的关联方五莲心一、五莲齐迈，退出了对智游网安的投资；而2016年新余移动等投资者增资事宜及2017年4月冼国信转让股权事宜主要系外部投资者向标的公司增资或外部投资者之间股权转让，交易背景有所不同导致了估值有所差异，同时，上述股权转让价格经双方协商一致，且均履行了必要的审议和批准程序，完成必要的备案和工商登记程序，符合相关法律法规的规定。

综上，2017年11月和12月股权转让对应估值较2016年11月增资价格所对应的估值下降是交易各方市场化协商定价的结果。

3、2018年1月股权转让作价与齐心集团增资作价差异较大的原因及合理性

(1) 增资及股权转让时点不同，标的公司的经营业绩有所增长

齐心集团增资事宜于2017年下半年启动，由于其内部投资决策流程较长，最终于2018年1月26日，齐心集团向智游网安支付了2,000万元增资价款，增资价格系参考2017年4月冼国信转让智游网安股权的交易价格，对应智游网安的估值为6.00亿元。

2018年1月股权转让的各方于2017年12月签署股权转让协议，此次股权转让的各方是基于智游网安2017年的经营数据进行协商确定股权转让价格的，随着智游

网安知名度的进一步提高和经营业绩增长，2018年1月股权转让价格也有所提高，是市场化定价的结果。

（2）2018年1月股权转让作价与齐心集团增资对应的交易条件不同

2018年1月横琴长河、广东汇鑫、中关村并购基金、北京浦和赢等4名外部投资人基于自身规划以及对智游网安前景的看好，受让五莲心一、五莲齐迈所持标的公司部分股权，并与标的公司原股东于2017年12月15日签署了《股东协议》，就标的公司的经营业绩进行承诺安排；此外，横琴长河、广东汇鑫作为投资方还享受股权回购、优先权等特殊股东权利，同时中关村并购基金、北京浦和赢作为投资方还享受股权回购、估值调整、限制股权转让、优先权等特殊股东权利。而齐心集团增资事宜未涉及业绩承诺以及股份回购条款等特殊条款。

基于业绩承诺及股权回购、优先权等特殊股东权利的约定，横琴长河等4名外部投资人受让股权的价格较齐心集团增资作价存在一定的差异是市场化定价的结果，具有合理性。同时，上述股权转让、增资事项均履行了必要的审议和批准程序，完成必要的备案和工商登记程序，符合相关法律法规的规定。

综上，2016年1月至2017年12月历次股权转让和增资系交易各方根据市场发展、标的公司经营等情况通过市场化原则、自愿协商确定。

（三）2016年1月至2017年12月历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性

1、智游网安 2016 年 1 月至 2017 年 12 月历次增资和股权转让对应估值与本次交易作价差异的原因

智游网安2016年1月至2017年12月的历次股权转让价格均由交易各方协商确定，历次增资价格均由增资方与智游网安协商确定并经智游网安股东会审议通过。以上交易价格均不涉及智游网安控股权变动，不存在控股权溢价因素，交易价格对应的智游网安估值系由交易各方基于交易背景及目的、定价依据、对价支付方式、业绩承诺及锁定期、业绩增长预期、控股权溢价影响、以及前次增资或股权转让价格等因素综合确定，具体情况如下：

（1）交易背景及目的不同

2016年1月至2017年12月历次的增资、股权转让交易系投资者根据市场公开信息、自身判断、财务状况及现金需求等因素做出的投资决策。

本次交易是上市公司加速在移动互联网领域的布局，提升公司的经营规模和盈利能力的重要战略举措，本次交易完成后，智游网安成为上市公司的全资子公司，上市公司新增盈利能力良好的移动应用安全业务板块，获得新的发展空间。

综上，2016年1月至2017年12月历次的增资、股权转让交易与本次交易的背景、目的存在显著差异。

（2）定价依据有所差异

本次交易各方协商确定的交易作价是以智游网安未来业绩增长情况为基础的估值为依据，综合考虑了智游网安所处行业政策、未来市场发展前景、智游网安竞争优势以及业务成长性等因素。而2016年1月至2017年12月历次的增资、股权转让交易涉及的增资、股权转让价格是投资者以市场化原则、自愿协商确定，因此2016年1月至2017年12月历次的增资、股权转让交易与本次交易的定价依据存在差异。

（3）对价支付方式、业绩承诺及锁定期不同

2016年1月至2017年12月历次的增资、股权转让主要以现金支付对价，本次交易涉及发行股份，并设置了相应的业绩承诺及锁定期，在业绩承诺完成前及锁定期届满前，相关交易对方将无法通过转让股份进行变现。

（4）标的公司业绩增长预期有所差异

①估值定价的时点以及标的公司所处的经营状况不同

2017年6月《中华人民共和国网络安全法》正式实施以及相关配套政策的相继出台，驱动网络安全产业的较快发展，在金融、电信、互联网、教育等重点领域逐步展开。智游网安2017年收入及利润规模较以前年度提升明显。结合良好的产业政策、产业发展前景及盈利能力的不断提升，2016年1月以来，市场投资者陆续参股智游网安，交易价格不断提升。

2019年5月，国家市场监督管理总局正式发布《信息安全技术网络信息安全等级保护基本要求》等国家标准，将于2019年12月1日正式实施，标志着“等保2.0”时代

正式到来，等保2.0更加注重全方位主动防御、动态防御、整体防控和精准防护，除了基本要求外，还增加了对云计算、移动互联、物联网、工业控制和大数据等对象全覆盖。产业发展进一步深入和拓展，未来移动应用安全的发展前景更加广阔，同时2018年收入及利润规模较2017年均大幅度增长。

②报告期内标的公司营业利润、净利润同比显著增长

本次交易以2018年12月31日为评估基准日，受益于行业快速发展以及标的公司竞争优势不断扩大等因素，智游网安的资产规模、技术实力、盈利能力等综合经营实力显著提升，估值水平随之提高。

单位：万元

项目	2019年6月末/ 2019年1-6月	2018年12月末/ 2018年度	2017年12月末/ 2017年度	2016年12月末/ 2016年度
营业收入	7,147.57	12,725.23	9,757.48	4,119.22
净利润	2,306.75	5,689.36	2,048.31	-8,817.19
股份支付	-	-	-	7,958.12
剔除股份支付影响后的净利润	2,306.75	5,689.36	2,048.31	-859.07
净资产	20,664.62	18,131.70	10,246.33	6,369.68

注：智游网安2016年财务数据未经审计。

智游网安不同阶段的业绩增长预期导致历次交易价格与本次交易作价的差异，具有合理性。

(5) 控股权溢价影响

上述增资、股权转让的交易估值系购买智游网安少数股东权益所对应的估值，而本次交易上市公司购买智游网安100%的股权，本次交易完成后，智游网安将成为上市公司的全资子公司。考虑控股权溢价因素，本次交易智游网安估值水平有所上升具有合理性。

(6) 前次股东入股后贡献情况

①引进财务投资者有效地改善了智游网安财务状况

标的公司通过2016年1月、2016年11月及2018年1月三次增资，引进了新的外部投资者，其中新余移动等外部投资者向智游网安合计增资10,115.00万元，有效地

改善了智游网安财务状况，降低了公司运营风险，充裕的资金为标的公司扩大经营规模提供了保障。

②核心管理团队的引入使管理运营能力等方面进一步改善

2016年11月，标的公司通过股权激励机制引进郭训平，时任智游网安董事兼总经理，公司的管理团队进一步加强，公司在郭训平等核心管理团队的领导下，有效激励了公司核心骨干创新发展的动力，充分调动经营管理团队积极性，促进公司战略目标的实现，经营规模、管理运营能力等方面进一步改善。

③借助私募股权基金的治理经验，公司治理、内部控制、财务管理等方面得到进一步规范

2016年1月至2017年12月之间，合肥中安、启赋众盛等私募股权基金通过股权转让的方式受让智游网安股权，对智游网安进行财务投资。借助合肥中安、启赋众盛的公司治理经验，智游网安在公司治理、内部控制、财务管理等方面得到进一步规范，提升公司管理运营能力，标的公司知名度及股权的流动性进一步得到提升。

智游网安在经营规模、管理运营能力等方面的改善，有利于公司估值的提升，估值差异具有合理性。

2、智游网安本次交易作价的合理性

市场可比交易案例及智游网安关于三年累计承诺净利润与交易作价的比例情况如下：

单位：万元

序号	证券代码	证券简称	收购标的公司	交易作价	三年累计承诺净利润	三年累计承诺净利润与交易作价的比例
1	002212	南洋股份	北京天融信科技股份有限公司	570,000	117,900	20.68%
2	002065	东华软件	深圳市至高通信技术发展有限公司	80,000	31,635	39.54%
3	000547	航天发展	北京锐安科技有限公司	220,015	69,410	31.55%
4	600602	云赛智联	北京信诺时代科技股份有限公司	21,800	5,461	25.05%
5	002439	启明星辰	北京赛博兴安科技有限公司	63,707	15,457	24.26%
6	002491	通鼎互联	北京百卓网络技术有限公司	108,000	39,100	36.20%
7	002268	卫士通	成都三零瑞通移动通信有限公司	21,318	6,674	31.78%
			算术平均			29.87%
			智游网安	128,100	35,910	28.03%

注：上述可比交易案例中三年累计承诺净利润与交易作价的比例系根据各上市公司披露的重组报告书中的相关数据测算。

通过上表可知，在三年累计承诺净利润与交易作价的比例方面，市场可比交易案例的区间为 20.68%至 39.54%之间，平均水平为 29.87%。智游网安三年累计承诺净利润与交易作价的比例为 28.03%，与市场可比交易案例的平均水平差异不大，并处于市场可比交易案例区间内，因此，智游网安本次交易作价具有合理性。

综上，本次交易作价与标的公司 2016 年 1 月至 2017 年 12 月历次股权转让和增资的交易价格的差异系交易背景、目的、定价依据、对价支付方式、业绩承诺、锁定期、业绩增长预期，同时前次股东入股后标的公司经营规模、管理运营能力等方面的改善有利于标的公司估值的提升，导致本次交易定价与上述增资及股权转让对应估值存在差异。同时，与同行业可比交易案例相比，本次交易三年累计承诺净利润与交易作价的比例处于合理范围，本次交易作价具有合理性。

五、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：

1、2016 年 11 月标的公司收购尺子科技的对价具有合理性，同时尺子科技股东中的郭训平、李美平、时代捷通以较低价格参与智游网安增资构成股份支付。标的公司已根据企业会计准则的规定对尺子科技的收购进行会计处理并确认股份支付费用 4,674.67 万元，会计处理符合企业会计准则的规定。

2、2017 年 2 月，智游网安控股股东彭瀛以明显低于公允价格的转让价格将股权转让给郭训平，旨在激励郭训平作为高管为标的公司提供服务，因此此次股权转让构成股份支付。标的公司已根据企业会计准则的规定在 2016 年度将 2,825.63 万元的股份支付费用计入当期管理费用，并相应增加资本公积。上述会计处理符合企业会计准则的规定，且未对智游网安报告期的业绩产生影响。

3、2016 年 1 月至 2017 年 12 月历次股权转让和增资系交易各方根据市场发展、标的公司经营等情况通过市场化原则、自愿协商确定。本次交易作价与标的公司 2016 年 1 月至 2017 年 12 月历次股权转让和增资的交易价格的差异系交易背景、目的、定价依据、对价支付方式、业绩承诺、锁定期、业绩增长预期，同时前次股东入股后标的公司经营规模、管理运营能力等方面的改善有利于标的公司估值的提升，导致本次交易定价与上述增资及股权转让对应估值存在差异。同

时，与同行业可比交易案例相比，本次交易三年累计承诺净利润与交易作价的比例处于合理范围，本次交易作价具有合理性。

问题 23.申请文件显示，1) 2018 年 1 月五莲心一和五莲齐迈股权转让时对应智游网安估值 7.2 亿元，2018 年 4 月、10 月和 12 月齐心集团股权转让交易对应智游网安估值 8.4 亿元，2018 年 12 月广东汇鑫成长股权投资合伙企业（有限合伙）、新余移动、前海胡杨、李美平、彭瀛、五莲心远、五莲齐想等进行股权转让对应估值在 6.51 亿元-10.5 亿元，与本次交易时间较近。请你公司：1) 以列表形式补充披露上述股权转让对应智游网安估值的市盈率和市净率情况。2) 结合上述股权转让与本次交易之间智游网安收入和盈利变化情况、前次股东入股后贡献情况、对应市盈率情况、控股权溢价和同行业可比交易等，补充披露上述股权转让对应估值之间差异、及与本次交易时间较近而作价差异较大的原因及合理性。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、以列表形式补充披露上述股权转让对应智游网安估值的市盈率和市净率情况。

（一）智游网安2018年1月至2018年12月历次股权转让和增资情况

1、2018 年 1 月至 2018 年 12 月标的公司股权转让相关情况如下：

序号	事项	转让方	受让方	转让价格 (元/ 出资额)	转让股份数 (万股)	估值 (亿元)	市盈率/市 净率参考 时点	市盈率 (PE)	市净率 (PB)
1	2018 年 1 月	五莲心一	横琴长河	23.90	384.9827	7.20	2017 年	35.15	7.03
		五莲心一	广东汇鑫	23.90	125.5378	7.20		35.15	7.03
		五莲齐迈	中关村并购基金	23.90	502.1513	6.00		29.29	5.86
		五莲齐迈	北京浦和赢	23.90	20.92297	7.20		35.15	7.03
2	2018 年 4 月	合肥中安	彭瀛	23.33	42.86163	7.03	2017 年	34.32	6.86
		五莲心一	五莲心远	未支付对价	229.6977	-		-	-

序号	事项	转让方	受让方	转让价格 (元/ 出资额)	转让股 份数 (万 股)	估值 (亿 元)	市盈 率/市 净率 参考 时点	市盈 率 (PE)	市净 率 (PB)
		五莲齐迈	五莲齐想	未支付对价	56.13118	-		-	-
3	2018年 10月	佛山长河	睿鸿置业	27.88	72.89	8.40	2018 年	14.76	4.63
		梅哲骐	睿鸿置业	27.88	115.76	8.40		14.76	4.63
		邱业致	睿鸿置业	27.88	24.30	8.40		14.76	4.63
		横琴长河	珠海普源	27.88	384.98	8.40		14.76	4.63
4	2018年 12月	齐心集团	睿鸿置业	27.88	97.19038	8.40	2018 年	14.76	4.63
5	2018年 12月	广东汇鑫	五莲齐想	29.42	125.5378	8.87	2018 年	15.59	4.89
		新余移动	贺洁	27.88	30.12908	8.40		14.76	4.63
		新余移动	前海宜涛	27.88	18.07745	8.40		14.76	4.63
		新余移动	深圳华旗	27.88	48.98405	8.40		14.76	4.63
		前海胡扬	五莲齐想	21.61	40.81978	6.51		11.44	3.59
		李美平	五莲齐想	12.11	93.54921	3.65		6.42	2.01
		李美平	五莲心远	12.11	71.59307	3.65		6.42	2.01
		彭瀛	五莲齐想	未支付对价	55.8122	-		-	-
6	2018年 12月	五莲心远	睿鸿置业	26.55	150.64539	8.00	2018 年	14.06	4.41
		五莲心远	联通创新	27.88	132.7114	8.40		14.76	4.63
		五莲心远	联通新沃	27.88	17.93398	8.40		14.76	4.63
		五莲齐想	南通杉富	33.19	30.1291	10.00		17.58	5.52
		五莲齐想	廖厥椿	33.19	5.4232	10.00		17.58	5.52
		五莲齐	宁波申	33.19	42.18071	10.00		17.58	5.52

序号	事项	转让方	受让方	转让价格 (元/ 出资额)	转让股 份数 (万 股)	估值 (亿 元)	市盈 率/市 净率 参考 时点	市盈 率 (PE)	市净 率 (PB)
		想	毅						
		五莲齐 想	深圳达 晨	34.85	150.6454	10.50		18.46	5.79
		五莲齐 想	群岛千 帆	34.85	143.4718	10.50		18.46	5.79

注：1、估值计算方式系股权转让价格乘以股权转让完成后的注册资本；

2、市盈率、市净率系转让价格对应智游网安整体估值除以市盈率、市净率参考时点年度净利润、净资产；

3、因本次交易的出售估值低于彭瀛等主体与中关村并购基金的约定估值，经彭瀛等主体与中关村并购基金充分协商一致，各方同意将中关村并购基金的投后估值由 7.2 亿元下调至 6 亿元。

二、结合上述股权转让与本次交易之间智游网安收入和盈利变化情况、前次股东入股后贡献情况、对应市盈率情况、控股权溢价和同行业可比交易等，补充披露上述股权转让对应估值之间差异、及与本次交易时间较近而作价差异较大的原因及合理性。

（一）2018 年以来历次股权转让对应估值之间差异的原因及合理性

受益于行业快速发展以及标的公司竞争优势不断扩大等因素，2018 年智游网安的资产规模、盈利能力等综合经营实力显著提升。

单位：万元

项目	2018 年度	2018 年 1-9 月	2018 年 1-6 月	2018 年 1-3 月
营业收入	12,725.23	8,416.49	4,440.73	1,698.84
净利润	5,689.36	3,260.40	1,422.43	468.33

注：2018 年 1-9 月、2018 年 1-6 月、2018 年 1-3 月的财务数据未经审计。

1、2018 年 1 月五莲心一和五莲齐迈股权转让时对应智游网安估值 7.2 亿元与 2018 年 4 月、10 月和 12 月齐心集团股权转让交易对应智游网安估值 8.4 亿元差异原因及合理性

(1) 股权转让时点不同，标的公司的经营业绩有所增长

股权转让时点不同，标的公司的经营业绩有所增长，随着智游网安知名度的进一步提高和经营业绩增长，股权转让价格也有所提高，是市场化定价的结果。

2018年1月横琴长河等4名外部投资人基于自身规划以及对智游网安前景的看好，受让五莲心一、五莲齐迈所持标的公司部分股权，并与标的公司原股东于2017年12月15日签署的《股东协议》，此次股权转让的受让方是基于智游网安2017年的经营数据决定的，因此该次股权转让价格对应的估值为7.20亿元，相对较低。此外，因本次交易的出售估值低于彭瀛等主体与中关村并购基金的约定估值，经彭瀛等主体与中关村并购基金充分协商一致，各方同意将中关村并购基金的投后估值由7.2亿元下调至6亿元。

2018年4月合肥中安转让基于自身规划，向彭瀛转让股权退出了部分投资，获取了部分投资收益，此次股权转让价格参考了2018年1月的股权转让价格，对应的估值为7.03亿元，与2018年1月的股权转让价格7.20亿元不存在较大差异。

2018年10月、12月，睿鸿置业根据自身规划，受让了佛山长河、梅哲骐、邱业致、齐心集团持有的智游网安股权成为股东，珠海普源受让横琴长河持有的标的公司股权，此次股权转让的受让方是基于智游网安2018年的经营数据决定的，随着智游网安知名度的进一步提高和经营业绩增长，2018年10月、12月股权转让的价格也有所提高，对应的估值均为8.40亿元，是市场化定价的结果。

(2) 五莲心一、五莲齐迈与五莲齐迈、五莲齐想的股权转让系关联方之间的股权转让

因规划调整，五莲心一、五莲齐迈向关联方的五莲齐迈、五莲齐想分别转让其持有的智游网安的全部股权，未支付对价。上述股权转让系关联方之间的股权转让，具有商业的合理性。

综上，2018年1月、2018年4月、2018年10月及2018年12月齐心集团股权转让交易对应智游网安估值存在一定的差异具有合理性。同时，上述股权转让

让事项均履行了必要的审议和批准程序，完成必要的备案和工商登记程序，符合相关法律法规的规定。

2、2018年12月广东汇鑫成长股权投资合伙企业（有限合伙）、新余移动、前海胡杨、李美平、彭瀛、五莲心远、五莲齐想等进行股权转让对应估值在6.51亿元-10.5亿元与2018年1月以来历次的股权转让交易对应智游网安估值差异原因及合理性

由于智游网安涉及频繁的股权转让事宜，标的公司未能及时处理股权转让的工商变更登记事宜，直至2018年12月才统一办理上述股东变更的工商变更登记手续，主要的股权转让事项原因如下：（1）睿鸿置业受让股权事宜；（2）外部投资者转让标的公司股权退出投资；（3）管理层股东的关联方向外部投资者转让股权；（4）李美平向彭瀛转让股权事宜；（5）彭瀛向关联方转让股权事宜。

转让方	受让方	转让价格 (元/出资额)	转让股份数 (万股)	估值 (亿元)
(1) 睿鸿置业受让股权事宜				
五莲心远	睿鸿置业	26.55	150.64539	8.00
(2) 外部投资者转让标的公司股权退出投资				
广东汇鑫	五莲齐想	29.42	125.5378	8.87
新余移动	贺洁	27.88	30.12908	8.40
新余移动	前海宜涛	27.88	18.07745	8.40
新余移动	深圳华旗	27.88	48.98405	8.40
前海胡杨	五莲齐想	21.61	40.81978	6.51
(3) 管理层股东的关联方向外部投资者转让股权				
五莲心远	联通创新	27.88	132.7114	8.40
五莲心远	联通新沃	27.88	17.93398	8.40
五莲齐想	南通杉富	33.19	30.1291	10.00
五莲齐想	廖厥椿	33.19	5.4232	10.00
五莲齐想	宁波申毅	33.19	42.18071	10.00
五莲齐想	深圳达晨	34.85	150.6454	10.50
五莲齐想	群岛千帆	34.85	143.4718	10.50
(4) 李美平向彭瀛转让股权事宜				
李美平	五莲齐想	12.11	93.54921	3.65
李美平	五莲心远	12.11	71.59307	3.65
(5) 彭瀛向关联方转让股权事宜				
彭瀛	五莲齐想	未支付对价	55.8122	-

（1）睿鸿置业的股权受让事宜

睿鸿置业于 2018 年 9 月 7 日与五莲心远签署了股权转让协议，交易各方达成转让合意，与前次睿鸿置业通过受让佛山长河、梅哲骐、邱业致、齐心集团持有标的公司股权的交易价格及对应的估值不存在重大差异，但由于智游网安涉及频繁的股权转让事宜，标的公司未能及时处理股权转让的工商变更登记事宜，直至 2018 年 12 月才统一办理上述股东变更的工商变更登记手续。

（2）外部投资者转让标的公司股权退出投资

2018 年 11 月前海胡扬与五莲齐想签署了股权转让协议，广东汇鑫与五莲齐想签署了股权转让协议；2018 年 12 月新余移动与贺洁、前海宜涛、深圳华旗签署了股权转让协议。上述股权转让系广州汇鑫、新余移动、前海胡扬等外部投资者向管理层股东的关联方五莲齐想或者其他外部投资者转让股权，逐步退出标的公司的投资，且不涉及业绩承诺等特殊股东权利，主要参考了 2018 年 10 月股权转让价格。

（3）管理层股东的关联方向外部投资者转让股权

联通创新、联通新沃、南通杉富、廖厥椿、宁波申毅、宁波申毅、群岛千帆等外部投资者受让五莲心远、五莲齐想持有标的公司的股权对应的估值在 8.40-10.50 亿元之间，由于上述股权转让约定了业绩承诺以及股份回购条款等特殊条款，导致了交易价格对应的估值较前述外部投资者转让标的公司股权对应的估值有所提高；此外，联通创新、联通新沃交易价格对应的估值为 8.40 亿元相对较低，主要系上述投资者具有运营商背景，能够为标的公司提供渠道资源以开拓业务；南通杉富、廖厥椿、宁波申毅交易价格对应的估值为 10.00 亿元较深圳达晨、群岛千帆交易价格对应的估值为 10.50 亿元相对较低，主要系前者达成转让合意的时间较早导致估值有所差异。

（4）李美平的股权转让事宜

李美平原系智游网安管理层股东，为彭瀛的一致行动人。根据自身规划，李美平退出智游网安的管理层，并将所持标的公司股权全部股权转让给五莲齐想和

五莲心远，退出对智游网安的投资，此次股权转让价格对应的估值为 3.65 亿元，双方的交易价格是各方根据自身未来发展等因素协商决定，具有合理性。

（5）彭瀛与五莲齐想的股权转让系关联方之间的股权转让

因规划调整，彭瀛向关联方的五莲齐想分别转让其持有的智游网安的部分股权，未支付对价。上述股权转让系关联方之间的股权转让具有合理性。

此外，股权转让时点不同，标的公司的经营业绩有所增长导致对应的估值有所不同。综上，上述交易由各方根据前次融资估值、当前的资产盈利情况、未来发展等因素协商决定，具有合理性，是市场化定价的结果。

（二）2018 年以来历次股权转让对应估值与本次交易作价差异的原因及合理性

2018 年以来历次股权转让对应估值与本次交易作价差异主要系交易背景、目的、定价依据、对价支付方式、业绩承诺、锁定期、业绩增长预期，同时前次股东入股后标的公司经营规模、管理运营能力等方面的改善有利于标的公司估值的提升，导致本次交易定价与上述增资及股权转让对应估值存在差异。同时，与同行业可比交易案例相比，本次交易三年累计承诺净利润与交易作价的比例处于合理范围，本次交易作价与上述增资及股权转让对应估值的差异具有合理性。详见本反馈意见回复“（二）2016 年 1 月至 2017 年 12 月历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性”的说明。

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：2018 年 1 月至 2018 年 12 月历次股权转让系交易各方根据市场发展、标的公司经营等情况通过市场化原则、自愿协商确定。本次交易作价与标的公司 2018 年 1 月至 2018 年 12 月历次股权转让的交易价格的差异系交易背景、目的、定价依据、对价支付方式、业绩承诺、锁定期、业绩增长预期，同时前次股东入股后标的公司经营规模、管理运营能力等方面的改善有利于标的公司估值的提升，导致本次交易定价与上述增资及股权转让对应估值存在差异。同时，与同行业可比交易案例相比，本次交易三年累计承

诺净利润与交易作价的比例处于合理范围，本次交易作价与上述增资及股权转让对应估值的差异具有合理性。

问题 24.申请文件显示，智游网安移动应用安全加密类产品主要包括移动应用安全检测、移动应用安全加固和移动应用监测三条产品线，以及移动应用压缩、云更新等其他应用优化功能产品。其中移动应用安全检测产品包括源代码安全漏洞检测系统、移动应用兼容性及性能测试服务、移动应用安全检测平台、人工渗透测试服务；移动应用安全加固产品包括移动应用安全加固平台、移动应用 SDK 加固平台、安全软键盘 SDK、通信协议加密 SDK、服务端安全加固服务。请你公司：1）以简洁、通俗易懂的语言以及示例形式补充披露智游网安上述主要产品、服务的具体形式或内容。2）结合同类产品和同行业公司情况，补充披露智游网安上述产品或服务的收费模式和标准（一次性收费或持续服务收费）、具体价格及其公允性、收入确认方式及其合理合规性、以及上述情况是否与同行业公司存在较大差异，如是，请说明原因等。3）结合智游网安核心技术情况、技术人员特长及履历、相关产品或服务的具体业务指标、同类产品竞争力等，补充披露智游网安的核心技术优势及可持续性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、以简洁、通俗易懂的语言以及示例形式补充披露智游网安上述主要产品、服务的具体形式或内容。

（一）标的公司产品和服务的整体架构

经过多年在移动应用安全领域的深耕和积累，标的公司已经拥有了覆盖整个移动应用安全生命周期的安全服务和业务能力。按移动应用安全生命周期划分，可将标的公司的安全产品和服务分为移动应用开发阶段安全防护、移动应用检测阶段安全防护、移动应用加固阶段安全防护、移动应用运行阶段安全防护、移动应用整体安全防护五个方面的服务。

标的公司通过移动应用开发阶段安全防护、移动应用检测阶段安全防护、移动应用加固阶段安全防护、移动应用运行阶段安全防护覆盖移动应用全生命周

期的安全防护，并通过移动安全管理平台实现移动安全整体的统一管理、统一监控、统一调度和统一应急响应，形成了完善的移动应用产品和服务体系。

标的公司产品和服务整体架构如下：



1、移动应用开发阶段安全防护

移动应用开发阶段安全防护是指在移动应用的开发设计阶段，标的公司对客户的移动应用程序或相应的源代码提供的各类安全服务，包括发现存在的各类安全漏洞，并提供针对性的解决方案。

2、移动应用检测阶段安全防护

移动应用检测阶段安全防护是指在移动应用的基础开发工作完成后且移动应用上线前，标的公司对客户的移动应用程序或对基于移动应用程序的 SDK 或服务端提供的各类安全测试和检测服务，包括移动应用安全检测平台、移动应用兼容性及性能测试服务、人工渗透测试服务等。

3、移动应用加固阶段安全防护

移动应用加固阶段安全防护是指针对移动应用发现的安全问题和漏洞，针对性进行加固的安全防护服务，包括移动应用安全加固平台、移动应用 SDK 加固平台、安全软键盘 SDK、通信协议加密 SDK、服务端安全加固服务等。

4、移动应用运行阶段安全防护

移动应用运行阶段安全防护是指移动应用开发、检测、加固完成后，已经上线、运营的过程中的安全防护服务和应用优化服务，包括移动态势感知平台、移动应用压缩、移动应用云更新、移动应用监测等。

5、移动应用整体安全防护

移动应用整体安全防护是指综合以上移动应用全生命周期的安全防护手段，通过移动应用安全管理平台形成企业整体的移动安全统一管理、统一监控、统一调度和统一应急响应。

（二）标的公司产品和服务的具体形式和内容

应用阶段	业务名称	业务背景及移动应用面临的主要问题	业务定义	为客户解决的问题	客户实例
移动应用开发阶段	源代码安全漏洞检测	移动应用程序的编码过程存在代码不规范或者安全漏洞等问题，将会最终造成系统的不稳定或被攻击的风险。	源代码安全漏洞检测系统是事前预防安全风险的有效安全防护工具和手段。源代码安全漏洞检测是指标的公司通过其开发的自动分析检测工具，帮助客户检查源代码中的安全缺陷，检查应用程序源代码是否存在安全隐患，或者是否存在编码不规范的情况，并对发现的问题提供相应的修订措施和建议。	避免因源代码编译后的程序存在安全漏洞导致安全事故的发生。	对于某电信公司提交的移动端源代码，标的公司通过源代码安全漏洞检测系统的检查，帮助客户检测出源码中16个风险项。其中高危项6个，中危项8个，低危项2个，并对相关漏洞提供了修复建议。
移动应用检测阶段	移动应用兼容性及性能测试	移动应用在不同品牌和型号的手机上可能存在适配、兼容性和性能问题，导致移动应用无法使用或者不稳定。	移动应用兼容性测试是指标的公司通过其开发的自动分析测试工具，帮助客户对移动应用程序在不同款手机上进行适配兼	手机机型和操作系统版本很多，移动应用如果不经兼容性和性能测试，经	对于某银行客户提交的Android、iOS应用程序，标的公司通过将应用程序运行在主流Android、iOS的品牌机器上，采用黑盒测试，帮助该客户检测出该移动应用存在安装失败、启动失败、加载出错、闪退、无响应、意

应用阶段	业务名称	业务背景及移动应用面临的主要问题	业务定义	为客户解决的问题	客户实例
			容及性能等测试，并将测试的数据进行统一汇总输出对应的测试报告给客户参考。	常会出现移动应用在常见机型上正常，在其它机型上异常或性能下降的问题，所以兼容性和性能测试是移动应用上线前必要的环节。	外终止、卡死、功能异常、UI异常等问题，同时在测试过程中将安装时间，启动时间，CPU占用，内存占用，流量消耗，FPS等数据进行记录，并将该问题以及记录的数据输出成测试报告提供给客户。客户据此报告对移动应用程序进行了相应优化，避免了在实际使用中出现类似隐患和问题。
移动应用检测阶段	移动应用安全检测	移动应用开发完成后，可能存在安全漏洞和风险，存在被攻击或者信息泄露的可能。	移动应用安全检测是指标的公司通过其开发的自动分析检测工具，对客户提交的 APK、IPA、SDK 文件的权限、函数调用、数据传输等检测项进行自动分析，提前发现移动应用中存在的安全风险，并且提供对应的解决方案。	避免应用上线后因为存在安全漏洞导致发生安全事故。移动应用发布前必须经过安全检测是重要行业（例如银行）必须的安全要求和必须经过的安全环节。	对于某车企开发的移动应用，不论是车载系统，还是手机控制车辆的应用，在发布之前，对用户、企业自身的安全需求，都应该进行代码、业务方面的检测。通过对 APK、IPA、SDK 文件的权限、函数调用、数据传输等检测项进行自动分析，移动应用安全检测平台可以提前发现应用的漏洞，并在线生成安全检测报告，该报告从多个维度对每一项存在的风险点进行详细描述，指出代码存在的位置，修改解决的方法等，从而避免应用上线后因为存在安全漏洞，导致发生被植入恶意程序、漏洞被利用服务器被攻击、泄露用户数据信息等安全事故。
移动应用检测阶段	人工渗透测试	部分安全级别高的移动应用，由于业务逻辑复杂等原因，自动化安全检测工具无法全面的检测到所有漏洞，需要进行人工渗透测试	人工渗透测试是指标的公司技术人员根据客户需求对目标应用程序采用模拟黑客思维和调试角度出发，多方面对移动应用的程序	实现安全级别高的移动应用的人工安全检测。	针对某银行信用卡中心提交的应用，标的公司采用模拟黑客思维和调试角度出发，多方面对该款移动应用的程序安全、数据安全、业务逻辑安全、系统环境安全等内容进行静态、动态的人工分析，发现了该客户移动应用

应用阶段	业务名称	业务背景及移动应用面临的主要问题	业务定义	为客户解决的问题	客户实例
		试检查。	安全、数据安全、业务逻辑安全、系统环境安全等内容进行静态、动态的人工分析，以获取应用安装卸载的过程、用户数据的输入、存储处理、网络传输以及所处系统环境等方面的安全隐患以及整改方案，最终形成渗透测试报告给客户参考。		中存在的安全隐患包括 22 个风险项。其中高危项 6 个，中危项 6 个，低危项 10 个，并提供了对应的整改方案。
移动应用加固阶段	移动应用安全加固	未经加固的移动应用很容易被反编译成源代码，一方面，导致知识产权被侵犯，另一方面，也很容易被不法分子篡改劫持后植入木马和病毒程序，对广大移动应用用户造成安全威胁。基于合规及用户需求，移动应用上线前一般须进行安全加固，	移动应用安全加固是指标的公司通过其开发的移动应用安全加固平台，依据国家安全要求和合规要求，对客户提交的 APK、IPA 文件进行自动加固，使用 VMP、DEX 文件加壳、DEX 文件内函数抽取加密及动态还原、SO 文件保护、资源文件完整性保护、防调试保护、签名校验、防截屏、防劫持等技术，使加固后的 APP 具备防逆向分析、防二次打包、防动态调试、防进程注入、防数据篡改等安全防护能力。	避免移动应用被反编译等各类安全风险。移动应用发布前必须经过安全加固是某些行业（例如银行）必须的安全要求和必须经过的安全环节。	对于某银行提交的 APK、IPA 文件，标的公司使用 VMP、DEX 文件加壳、DEX 文件内函数抽取加密及动态还原、SO 文件保护、资源文件完整性保护、防调试保护、签名校验、防截屏、防劫持等技术对该文件进行了安全加固，使该 APP 具备防逆向分析、防二次打包、防动态调试、防进程注入、防数据篡改等安全防护能力。

应用阶段	业务名称	业务背景及移动应用面临的主要问题	业务定义	为客户解决的问题	客户实例
移动应用加固阶段	移动应用 SDK 加固	未经保护的 SDK 存在核心代码破解、广告/恶意代码植入、支付更改、隐私窃取等各类安全风险。因此在发布 SDK 前，开发者需要对其进行安全加固，使其具备安全防护能力。	移动应用 SDK 加固是指标的公司通过其开发的移动应用 SDK 加固平台，对客户提交的 SDK 文件进行自动加固，使用 VMP、Java 代码加壳、Java 代码函数抽取加密及动态还原、SO 文件加壳、防调试保护、防调用等技术，使加固后的 SDK 具备防逆向分析、防动态调试、防调用等安全防护能力。	避免 SDK 中的核心代码破解、广告/恶意代码植入、支付更改、隐私窃取等各类安全风险。	对于某银行提交的 SDK 文件，标的公司使用 VMP、Java 代码加壳、Java 代码函数抽取加密及动态还原、SO 文件加壳、防调试保护、防调用等技术，对该文件进行安全加固，使加固后的 SDK 具备防逆向分析、防动态调试、防调用等安全防护能力。
移动应用加固阶段	安全软键盘 SDK	普通的输入用户名/密码的键盘程序很容易被劫持，导致密码泄露。	安全软键盘 SDK 是指标的公司开发的自绘随机键盘 SDK，移动应用中集成该 SDK 后，将具备自绘随机键盘、输入界面防截屏、输入数据加密等功能。	有效避免了输入法被劫持、用户输入数据被非法窃取的问题。	对于某银行的手机银行 APP 程序，标的公司提供安全软键盘 SDK 给到客户，客户在手机银行 APP 程序中集成该 SDK 后，该银行手机银行 APP 将具备自绘随机键盘、输入界面防截屏、输入数据加密等安全防护功能，避免用户在使用手机银行过程中发生输入法被劫持、用户输入数据被非法窃取的情形。
移动应用加固阶段	通信协议加密 SDK	普通的通信协议（例如 http 协议）极易被窃听、破解和攻击，造成用户个人信息或数据泄露。	通信协议加密 SDK 集成到客户端和服务端后，可以对网络传输的数据进行加密。	降低客户端和服务端之间传输数据被破解以及泄露的风险。	对于某银行的手机银行 APP 程序，客户在手机银行 APP 程序中集成通信协议加密 SDK 对应的客户端和服务端后，手机银行 APP 程序中将具备通讯数据加密等安全防护功能，避免用户在使用手机银行 APP 程序的支付过程中输入支付密码、账户信息等关键信息时发生被窃取数据的情形。
移动	服务端安	移动应用系统的后台服务器、操	服务端安全加固是指标的公司根	提高服务端安全防	对于某互联网企业的服务器主机系统，标的公司通过提

应用阶段	业务名称	业务背景及移动应用面临的主要问题	业务定义	为客户解决的问题	客户实例
应用加固阶段	全加固	操作系统、中间件等，如果不及时更新补丁，加强安全配置，及时升级版本，会存在低版本漏洞、被曝光的新漏洞或新的安全隐患，最终造成系统的不稳定或被攻击的风险。	据服务器主机系统的安全评估结果，制定服务器安全加固方案，通过对服务器进行打补丁、修改安全配置、增加口令强度、升级软件版本、增加安全机制、增加安全补偿方案等人工安全加固服务。	护等级，增加服务端安全防护能力。	供人工安全加固服务，对客户的服务器主机系统进行打补丁、修改安全配置、增加口令强度、升级软件版本、增加安全机制、增加安全补偿方案等安全加固操作，提高服务器端安全防护等级，增加服务端安全防护能力，防止内部网络攻击、外部网络攻击、系统漏洞等导致服务器主机系统的不稳定以及宕机的情形发生。
移动应用运行阶段	移动应用监测	目前移动应用发布渠道多，管理难度大，很多非法或带有病毒木马的程序都是通过小的移动应用渠道进行公开发布，对下载应用的企业和广大公众用户造成安全威胁。	移动应用监测是指标的公司根据客户的特定安全需求和监管需求，通过本地或云服务器部署其开发的移动应用监测系统。该系统可利用大数据分析技术，对全网 400 余个应用市场渠道进行实时监控、动态分析和审计，并通过分析应用情况，对盗版、钓鱼、仿冒等恶意应用进行判定并出具相应的渠道监测报告。	满足国家公安部、工信部等监管机构及教育部、卫健委等行业主管部门对移动应用安全监测、管理、执法等监管需求。	通过在云服务器上部署标的公司的移动应用监测系统后，某银行能够对其下属分支机构的应用按照应用名称、包名、签名等进行监测，及时摸排企业自身及其下属分支机构的应用数量、版本、下载量、各分发渠道的用户评论；监控分发渠道中，是否存在版本低且影响用户使用的应用，有助于研发人员及时发布更新；通过应用相似度获取分发渠道的盗版、仿冒等信息，及时通知分发渠道要求对侵权应用进行下架；通过多角度的监测策略，能够提高自身及其下属分支机构应用的一体化管理及安全预警能力。
移动应用运行阶段	移动应用压缩	移动应用文件大小、下载速率和时间	移动应用压缩是指标的公司通过其开发的移动应用压缩工具，对移动应用安装包进行优化、压缩，减小初始安装的 APK 包体占用空间。	提高移动应用的推广效率，降低推广成本。	对于某银行的移动应用 APK 文件，标的公司使用移动应用压缩工具对该 APK 文件进行优化、压缩，减小初始化安装包占用空间，提高移动应用安装包的推广效率，降低推广成本。

应用阶段	业务名称	业务背景及移动应用面临的主要问题	业务定义	为客户解决的问题	客户实例
移动应用运行阶段	移动应用云更新	降低客户端更新成本是用户体验的重要指标。	移动应用云更新是指标的公司通过其开发的移动应用云更新工具，对安卓应用实现静默增量更新、增量更新的版本升级方式。	提高用户体验并降低客户端更新成本。	对于某证券公司的移动应用 APK、IPA 文件，标的公司将移动应用云更新 SDK 集成到移动应用客户端，对移动应用 APK、IPA 文件采用分包技术、CDN 网络和高速缓存技术，使移动应用客户端具备静默增量更新、静默增量更新等功能。
移动应用运行阶段	威胁感知平台	移动应用上线后会受到多方面的威胁，比如券商平台的交易信息被窃取、交易界面被劫持、交易代码被注入恶意代码、交易环境存在病毒木马、终端手机信息被恶意篡改、网络数据被劫持等。	威胁态势感知是指标的公司将其开发的威胁感知平台部署到客户的本地服务器上，对企业移动应用的动态监控和感知，结合移动安全情报数据和安全知识库，从全局视角对移动应用安全威胁进行事前预警、发现识别、分析联动和响应处置。全方位实时感知移动安全态势。	提升企业移动应用安全的威胁感知、实时监控、威胁联动分析、风险控制 and 应急响应能力。	标的公司通过对某证券公司本地部署威胁感知感知平台，用于该公司移动 APP，满足了该公司以下三个方面需求： 1、满足该公司移动应用中交易模块的合规性要求； 2、对上线后移动应用在客户端运行安全的全面监控，并将监控到的有效信息与内部已有的业务风控系统对接，提升对交易业务风险的预测与响应能力； 3、安全可视化，该公司可以通过威胁感知平台的实时数据呈现还原移动应用遭受威胁的所有路径与态势情况。
移动应用安全整体管控	移动安全平台——MSOC 系统	基于合规及自身的安全管理需要，客户存在建设内部移动安全管理体系的需求。	移动安全平台是指标的公司将其开发的 MSOC 系统部署到客户的本地服务器上，帮助客户进行内部移动安全风险的整体管理、监控、审计和应急响应。通过对应应用资产、业务数据、安全工具等进行统一管理，针对企业移动业务安全，提供标准化的发布流	统一管理移动应用各类安全资产和风险，整合移动应用全生命周期的各类安全防护手段，实现移动安全整体的统一管理、统一监控、统一调度和	通过在某银行的本地服务器上部署标的公司的移动安全平台，该平台可实现如下主要功能： 1、在移动安全平台中集成标的公司的移动应用安全工具包以及客户外采的其他工具（如 web 系统安全工具、数据库安全工具等），便于该银行对各类工具进行统一管理，形成智能化的工具联动； 2、对知识库文档文件和风险组件（应用程序或者升级文件）进行归档管理，提高该银行内部文档分享和安全审

应用阶段	业务名称	业务背景及移动应用面临的主要问题	业务定义	为客户解决的问题	客户实例
			程、智能化的工具联动、全面化的合规管控、多维度的可视化分析等功能，构建企业完整的移动安全管理体系。	统一应急响应。	查沟通效率，有利于增强安全风险应对能力； 3、对客户的其他工具外包商的产品进行安全检查，对外包商提供的业务系统进行漏洞和风险评分、综合分析，并进行量化考核、评估，有利于提升风险管控能力； 4、提供统一的平台化管理，输出系统的业务风险报告，对业务线条进行全面的评估和风险把控； 5、提供安全操作日志，实现平台管理可追溯化。 通过上述各项功能的实现，标的公司的移动安全平台能够帮助该银行全面提升安全体系化能力的建设，对安全问题进行统一跟踪及多维度展现，有效的支持该银行进行漏洞问题修复、事后多种安全问题的溯源分析，定位到关键问题进行及时处置，避免再次遭受攻击利用，从而构建企业完整的移动安全管理体系。

二、结合同类产品和同行业公司情况，补充披露智游网安上述产品或服务的收费模式和标准（一次性收费或持续服务收费）、具体价格及其公允性、收入确认方式及其合理合规性、以及上述情况是否与同行业公司存在较大差异，如是，请说明原因等。

（一）标的公司主要产品收费模式和标准、具体价格、对应的收入确认方式

智游网安收费模式和标准、具体价格及对应的收入确认方式如下：

产品类别	产品线	主要服务	收费模式和标准	具体价格	收入确认方式
移动应用安全加密类产品	移动应用安全检测	源代码安全漏洞检测	按软件许可售卖或提供技术服务方式收费。提供技术服务一般根据检测的源代码行数收费	40-120 万元/套（注 1）或 1.80-3.00 万元/万行	在交付软件产品或服务成果并取得客户验收单时确认收入
		移动应用兼容性及性能测试服务	按检测次数收费	0.50-1.00 万元/次	提交相应的检测报告并取得客户验收确认时确认收入
		移动应用安全检测平台	按软件许可售卖或提供技术服务方式收费。提供技术服务一般按次收费或根据检测的 APP 个数定期结算收取服务费	30-90 万元/套（注 2）或 0.50-1.00 万元/次	一般在交付软件产品或服务成果并取得客户验收时确认收入。若根据实际检测 APP 个数结算收取服务费的，与客户对账后确认收入
		人工渗透测试服务	按次收费、人天收费或按年提供持续服务并收取费用	0.50 万元/次	按次收费模式下在提交测试报告并经客户确认后确认收入；人天收费模式下，根据实际工作量与客户对账后确认收入；在按年收费的模式下，在服务期限内分摊确认收入
	移动应用安全加固	移动应用安全加固平台	按软件许可售卖或提供技术服务方式收费。提供技术方式一般按 APP 个数及平台（Android、IOS、HTML5）个数收费	5-32 万元/套或 0.78-1.56 万元/个	交付软件产品或服务成果并获取客户验收单后确认收入
		移动应用 SDK 加固平台	按软件许可售卖或提供技术服务方式收费。提供技术方式一般按 SDK 个数及功能点数收费	5-20 万元/套或 5-10 万元/功能点/SDK	交付软件产品或服务成果并获取客户验收单后确认收入
		安全软键盘 SDK	按软件许可售卖或提供技术服务方式收费。根据安全软件盘 SDK 个数收取技术服务费	10 万元/套或 10 万/SDK	交付软件产品或服务成本并获取客户验收单后确认收入
		通信协议加密 SDK	按年服务	1 万元/年	在服务期限内平均分摊确认收入
		服务端安	按服务器数量、加固次数	0.78 万元/台/	按次收费模式下

产品类别	产品线	主要服务	收费模式和标准	具体价格	收入确认方式
		全加固服务	收费或按年收费	次或 1.56 万元/数据库/次	根据服务次数确认收入；按年收费模式下在服务期限内平均分摊确认收入
	移动应用渠道监测服务		按软件许可售卖方式或提供技术服务方式收费。提供技术服务方式的，一般按 APP 个数收费	10-200 万元/套（注 3）或 10 万元/个	交付软件产品或服务成果并获取客户验收单后确认收入
移动安全平台类产品	移动安全平台——MSOC 系统		按软件功能模块许可售卖方式收费。	10-20 万元/模块	交付软件产品并获取客户验收单后确认收入
	威胁态势感知平台		按软件功能模块许可售卖方式收费。	10 万元/模块/APP	交付软件产品获取客户验收单后确认收入

注 1：支持单用户单编程语言软件系统 40 万元/套、支持多用户多编程语言软件系统 100 万元/套、支持多用户多编程语言软件系统+硬件 120 万元/套。

注 2：通过云服务检测 30-40 万元/APP、将所有功能部署到客户环境且不限 APP 数量 80-90 万元/套

注 3：通过云服务提供监测服务 10 万元/APP、不限 APP 不限监测次数+提供实时数据接口 100 万元/套、将所有功能模块部署到客户环境且不限 APP 数量不限监测次数，200 万元/套。

同行业可比上市公司主要产品及业务如下：

证券简称	主要产品及业务
绿盟科技	公司产品分为检测防御类、安全评估类、安全平台类、远程安全运维服务、安全 SaaS 服务及各类安全服务。公司产品主要针对云安全领域、威胁情报领域、物联网安全领域、工控安全领域、关键信息基础设施安全领域。
北信源	公司是国内终端安全管理领域龙头企业，是国内信息安全领域的解决方案提供商，主要产品体系包括信息安全、大数据、互联网。其中信息安全产品体系包括网络边界安全、主机安全、数据安全、服务器安全、云安全、工控安全和反病毒等产品，覆盖国产终端、服务器和硬件平台；大数据产品主要为企业级大数据处理、分析和挖掘平台；互联网产品为公司打造的“新一代安全通信聚合平台-信源豆豆 Linkdood”。
蓝盾股份	公司主营业务包括安全产品、安全解决方案、安全服务、电商运营服务。其中安全产品包括云监测等云安全产品、防火墙等边界安全产品、业务监控系统等安全管理产品、网页防篡改保护系统等特定应用安全产品、信息安全管理审计系统等审计安全产品、电磁安防等物理空间安全产品。
美亚柏科	公司致力于为各级司法机关和行政执法部门实现社会治理和政务信息化服务，提供电子数据取证设备及网络信息安全解决方案。公司主要产品包括电子数据取证产品、大数据信息化产品、网络空间安全产品及专项执法装备；主要服务包括存证云+、网络空间安全服务、数据服务、培训及技术支持增值服务。
任子行	公司致力于成为网络空间治理专家，主营业务分为网安业务和网娱业务两大

证券简称	主要产品及业务
	类。网安业务产品包括网络空间特征数据采集产品等用于网络空间违法治理、网络流量合规监管等产品用于网络空间舆情治理、网络边界安全产品等用于企业网络安全治理以及 DNS 域名管控系统、互联网流量采集分析系统等信息安全管理系统以实现对各地互联网数据中心提供统一的监控管理。网娱业务主要为网络游戏的开发、发行及运营等
卫士通	公司从密码技术应用持续拓展，形成覆盖密码产品、信息安全产品、安全信息系统的完善的网络安全产品体系，并基于 ISSE 体系框架，为政府、能源、金融等用户提供以“安全咨询、风险评估、运维与应急响应”为主要内容的信息系统全生命周期的安全集成与运营服务。公司主要产品包括密码芯片、密码模块、密码设备和密码系统在内的全系列密码产品，安全视频监控系統、云密码机、云密钥管理系统等通用网络安全产品，电子政务、金融、能源、公检法等多类行业应用安全产品，以密码为核心的一体化安全与整体运维服务。
启明星辰	公司一直在为政企用户提供网络安全软硬件产品、安全管理平台、安全服务与解决方案，主要产品包括了防火墙、统一威胁管理、入侵防御/入侵检测、VPN、安全内容管理等。

由上表可见，同行业可比公司虽与智游网安虽同属于信息安全领域，但所属细分领域、产品具体类别具有较大差异，同行业可比上市公司业务主要集中在云安全、终端安全管理、防火墙等边界安全、电子数据取证、数据安全、物理空间安全、密码产品等领域，而标的公司主要专注于移动应用安全领域。同行业可比上市公司也未在其公开信息中披露同类产品或服务的收费模式、具体价格，因此智游网安收费模式、具体价格与同行业上市公司不具有可比性。智游网安根据行业惯例制定收费模式及标准，并通过与客户商务谈判、招投标等方式确认具体价格。

（二）标的公司具体价格公允性

智游网安主营的安全产品或服务价格均按照客户具体需求和市场化的原则确定，或者通过公开招标比选确定，由于客户需求的产品功能模块、服务模块、服务内容、服务标准不同，定价会存在一定的差异，但总体定价具有合理性。

因无法从公开渠道获取同行业可比公司相应产品的具体价格，难以通过产品或服务价格的对比来确定标的公司销售价格的公允性。针对智游网安产品或服务价格的公允性，执行了以下核查程序：

1、访谈管理层及相关业务人员，了解智游网安产品或服务、销售模式、销售流程、信用政策。

2、取得报告期内智游网安收入台账，抽取报告期内主要客户，核查销售合同或技术服务合同、项目实施资料、收入确认依据、收款回单等。

3、对报告期内主要客户进行走访和公开信息核查，了解主要客户的实际业务情况、双方的业务合作情况、销售模式、结算周期、是否存在关联关系等。

4、对报告期内的主要客户进行函证，确认智游网安与主要客户各期的交易金额、往来余额等。

5、获取智游网安的银行对账单，抽取大额的银行收支进行双向测试，检查账面记录与实际发生情况是否一致。

经核查，智游网安报告期内收入真实，与客户之间的交易具有商业实质，向客户提供的产品或服务的价格具有公允性。

（三）标的公司安全业务收入确认方式与同行业可比上市公司对比情况

1、智游网安安全业务收入确认政策：

收入类别	收入确认政策
软件销售	1、一般原则 在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。 2、具体确认方法 公司在软件产品使用权的重要风险和报酬转移给买方、不再对该软件产品使用权实施继续管理权和实际控制权，并取得相关的验收单后确认销售收入。
技术服务	1、一般原则 对在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，本公司于资产负债表日按完工百分比法确认收入。 劳务交易的完工进度按已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。 提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：A、收入的金额能够可靠地计量；B、相关的经济利益很可能流入企业；C、交易的完工程度能够可靠地确定；D、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。 如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。 2、具体确认方法 ①合同明确约定服务成果需经客户验收确认的，在本公司提交了相应的服务成果并通过验收，取得客户验收确认单，获得明确的收款证据，相关成本能够可靠计量时，确认收入；②合同明确约定服务期限的，按合同期限平均确认收入；③同一合同中，既约定服务期限又约定验收，能明确区分各项业务合同金额，按上述①、②合同条款分别确认各业务收入；④同一合同中，既约定服务期限又约定验收，不能明确区分各项业务合同金额，按销售软件产品在取得相关的验收确认单后确认收入。

2、同行业可比公司收入确认政策：

可比公司	收入确认政策
绿盟科技	(1)商品销售收入 ①自有产品是指自主开发并经过认证获得相关著作权的产品。不需要安装调试的，在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入;需要安装调试的，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。 ②第三方产品，是根据合同约定为客户采购硬件产品，不需要安装调试的，在按合同约定将第三方产品转移给对方后确认销售收入;需要安装调试的，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。 (2)提供劳务收入 按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。合同或协议约定分阶段验收的项目，经客户阶段验收后确认该阶段收入。对于合同实施周期较长，且收入的金额能够可靠地计量，在资产负债表日采用完工百分比法确认收入，完工比例根据已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。
北信源	①软件产品的开发和销售：软件产品包括自行开发研制软件产品和定制开发软件产品。自行开发研制软件产品的销售，公司在软件产品的重要风险和报酬已转移给买方，取得相关的验收单后，不再对其实施继续管理权和实际控制权，相关的收入已经收到或取得了收款的证据，并且与其有关的成本能够可靠地计量时，确认销售收入。定制开发软件项目按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入，对合同约定完工比例的，按合同约定的完工确认条件确认收入。 ②技术服务收入：技术服务是指公司为客户提供的技术支持、技术咨询、技术开发、系统维护等服务。技术服务收入的确认原则及方法为：在劳务已经提供，按合同约定取得验收单、收到价款或取得收取款项的证据时，确认劳务收入。一定期限的维护合同，按合同期限平均确认收入。
蓝盾股份	(1)信息安全产品:安全产品销售分为单纯安全产品销售以及通过集成业务销售安全产品两种方式。单纯自有产品销售，一般不需安装或只需简单安装，在完成产品交付时确认收入;通过集成业务销售的安全产品则按照安全集成的收入确认方式确认收入。 (2)信息安全集成:安全集成业务的收入确认方式依据双方签署的验收报告，验收一般可分为初验和终验，初验报告是指客户对安全集成业务实施内容、进度、质量以及是否达到合同效果予以确认;而终验报告是对业务整体服务核查后形成的总结报告。鉴于终验只是对初验结果的进一步确认，安全集成业务验收分初验和终验的，取得初验报告时确认收入;不分初验和终验的，取得验收报告时确认收入。若公司只提供安全集成业务所需的安全产品及其配套组件，其安装及测试由客户或第三方完成，在完成产品交付时确认收入 (3)信息安全服务:对于在资产负债表日服务已完成，经服务接受方验收合格后确认收入;在资产负债表日未完成的，公司在资产负债表日按完工百分比法确认收入，完工百分比按已发生成本占预计总成本的比例确定。
美亚柏科	(1)销售商品 本集团向客户销售软件产品的同时，为其提供软件应用所需的设备配件及安装服务，如果软件收入与设备配件及安装服务收入能明确区分，则分别作为软件产品销售、硬件产品销售及技术服务进行核算;如果软件收入与设备配件及安装服务收入不能明确区分，则将其一并作为硬件产品销售进行核算。 本集团产品销售收入确认的具体标准:无需安装调试的产品在交付并经客户验

可比公司	收入确认政策
	收合格后确认收入;需安装调试的产品在项目实施完成并经客户验收合格取得对方签字的验收报告后确认收入;对需要分次交付验收的,在分次取得验收报告后确认收入。 (2)技术服务收入 本集团在已根据合同约定提供了相应服务,取得明确的收款证据,相关成本能够可靠地计量时,确认收入。技术服务收入包括向客户提供的技术支持、技术咨询以及技术培训服务收入等。合同明确约定服务期限的,在合同约定的服务期限内,按进度确认收入;合同明确约定服务成果需经客户验收确认的,在本集团提交了相应的服务成果并通过验收,取得客户的验收报告,获得明确的收款证据,相关成本能够可靠地计量时,确认收入;其他服务在本集团提供了相应服务,取得明确的收款证据,相关成本能够可靠地计量时,确认收入。同一合同中,既约定了产品销售金额又约定了服务费金额的,分别按照产品销售收入和服务收入确认原则确认相应的收入;如果产品销售收入和服务收入不能区分,则将其一并作为产品销售进行核算。
任子行	(1) 应用软件开发与销售:包括自行开发研制软件产品销售与定制开发软件销售。自行开发研制的软件产品是指公司拥有著作权,销售时不转让所有权的软件产品。该类产品,需安装调试的按合同约定在实施完成并经对方验收合格后确认收入;不需安装的以产品交付并经购货方验收合格后确认收入。定制软件是指根据与客户签订的技术开发、委托开发合同,对用户的业务进行充分实地调查,并根据用户的实际需求进行专门的软件设计与开发,由此开发出来不具有通用性的软件。定制软件项目在同一会计年度内开始并完成的,按照合同约定、在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入;跨年度定制软件由公司业务技术部门根据合同分阶段提供项目开发进度,经用户确认后,按照完工百分比法确认收入。 (2) 安全审计相关服务:主要是指维护服务和其他服务,维护服务是在合同约定的服务期间为客户提供产品维护和升级服务,其他服务则根据客户的需求和合同约定提供相应的服务。 维护服务在服务期间采用直线法确认收入,其他服务(在同一年度完成)在劳务已经提供,收到价款或取得收取款项的证据时,确认劳务收入。对于跨期提供服务的,按提供劳务确认原则确认收入。
卫士通	(1)销售商品收入:本公司销售密码产品、信息安全产品、安全信息产品等信息安全相关产品时,在相关产品到达客户指定地点并得到客户签收后,确认产品销售收入,同时结转产品对应的成本。 本公司销售系统集成产品时,在相关产品到达客户指定地点并得到客户签收后,按销售合同约定的安装实施要求完成阶段性工作或总体目标,并经过客户阶段性验收或总体验收后确认产品销售收入,同时结转对应的成本。 合同或协议价款的收取采用递延方式,实质上具有融资性质的,按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。 (2)提供信息系统集成及信息技术服务收入的确认依据和方法在资产负债表日提供服务交易的结果能够可靠估计的,采用完工百分比法确认提供服务收入。提供服务交易的完工进度,依据已完工作的测量确定。
启明星辰	本公司的营业收入分为标准化软件产品销售收入、客户化软件销售收入、安全服务收入、网络安全解决方案收入、第三方采购销售收入及出口销售收入。 标准化软件产品销售收入:标准化软件产品是指经过工业和信息化部认证并获

可比公司	收入确认政策
	得著作权，销售时不转让所有权的软件产品，由此开发出来的软件具有自主知识产权、无差异化、可批量复制的特性。不需要安装调试的标准化产品，在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。需要安装调试的标准化产品，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入；对于会计期末已实施但尚未完工验收的标准化产品，按合同双方确认的完工进度确认收入。 客户化软件销售收入：客户化软件产品销售一般根据客户特别需求在对客户业务进行充分调查、分析的基础上，按客户实际需求进行专门的软件定制开发，由此开发的软件不具有通用性，一般按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入；对于合同实施周期较长，且收入的金额能够可靠地计量，在资产负债表日采用完工百分比法确认收入，完工进度根据已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。 安全服务收入：安全服务包括定期维护服务和其他服务，定期维护服务在服务期间采用直线法确认收入，其他服务采用完工百分比法确认收入，完工进度按照已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。

由上表可见，同行业可比上市公司的收入确认政策都是结合自身业务模式制定，不同业务类别有不同的确认依据及时点。

标的公司安全业务收入按照软件销售和技术服务两类分别确认。对于软件销售收入，部分同行业可比上市公司采用完工百分比法确认收入，主要为集成项目、定制开发软件项目等项目周期比较长的收入，如卫士通的信息系统集成及信息技术服务收入、启明星辰的周期长的客户化软件产品销售及网络安全解决方案、北信源的定制开发软件项目、绿盟科技合同实施周期长的项目。标的公司定制开发软件项目主要为客户根据自身需求选择相应的功能模块，因基础的功能模块变动不大，定制软件周期较短，因此在合同实施完成后客户验收合格后确认收入，该收入确认方式与同行业大部分可比上市公司一致。

标的公司的技术服务合同主要包括服务成果需要客户验收的合同和一定服务期限的服务合同。对于一定服务期限的合同，同行业上市公司中北信源、美亚柏科、启明星辰均与标的公司一样按合同期限平均分摊确认。对于服务成果需要客户验收的合同，标的公司的合同一般服务时间较短且金额不大，因此出于谨慎性原则在服务完成后取得客户验收单后确认收入，同行业上市公司中绿盟科技对于一般的提供劳务的收入，按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入，北信源、美亚柏科均在项目完成经客户验收后确认收入，与标的公司收入确认方式一致。

综上所述，标的公司收入确认政策符合自身业务模式特征，与同行业公司对比不存在较大差异。

三、结合智游网安核心技术情况、技术人员特长及履历、相关产品或服务的具体业务指标、同类产品竞争力等，补充披露智游网安的核心技术优势及可持续性。

（一）标的公司的核心技术情况

作为国内较早从事移动应用安全的企业，标的公司自成立以来始终坚持技术创新的发展战略，紧跟移动应用发展趋势和用户需求，不断在行业内率先推出创新产品，更新迭代既有产品和解决方案，并孵化培育新产品，提升市场竞争力。

标的公司技术储备充分，截至本反馈意见回复出具日，标的公司已形成了自主知识产权的核心技术群及知识产权体系。标的公司多项核心技术已具备一定的先进水平，以加壳技术为例，标的公司自 2013 年推出第一代源码混淆技术以来，通过技术不断优化迭代，目前已开发至第六代双重 VMP 技术。近年来，标的公司顺应国家法规、产业政策和技术特点的发展脉络，及时切入威胁感知、移动安全运营管理、移动应用监管等新领域，在相关领域的技术研发水平已处于国内领先。

标的公司的核心技术情况如下表所示：

序号	技术名称	技术特点和原理	所处阶段
1	IVMP	本技术通过 clang 编译器，将 so 库中相应的函数翻译为虚拟机字节码，在程序运行时再由虚拟 CPU 对这些字节码进行解释执行，使加固后的 so 具有反篡改，反 Dump 等效果，能够大大增加保护的强度	大批量生产以及推广阶段
2	iOS 混淆	本技术通过 iOS 项目构建过程中面，对项目 C/C++/OC/Swift 源码进行字符串加密、指令多样化、基本块分裂、控制流引入、跳转指令插入、控制流扁平化、控制流间接化等功能	大批量生产以及推广阶段
3	Dex 加壳	对 APK 中原 Dex 进行整体加密封装，破解者去反编译 APK 的时候，只能看到壳代码	大批量生产以及推广阶段
4	Dex 源码分离	对 APK 中 Dex 文件中所有函数体进行抽离，并加密保存到其他文件中，包含防 dump，动态调试，防注入等基本功能	大批量生产以及推广阶段



序号	技术名称	技术特点和原理	所处阶段
5	Dex VMP	对 APK 中 Dex 文件中可执行代码转换成爱加密自定义的字节码，并转换后的字节码用爱加密自定义虚拟机解释器来解释执行	大批量生产以及推广阶段
6	SO 加壳	利用自主研发的加密算法对 C/C++ 源码编译出来的 so 文件进行加壳，使加壳后的 so 文件无法通过 ida 反编译工具查看导出符号，并在加壳的过程中对数据段进行加密压缩，从而加壳后的 so 文件具备无法正确反编译和反汇编并体积会有减小的趋势	大批量生产以及推广阶段
7	SO linker	本技术将 SO 文件进行整体加密压缩，再使用自定义 SO 文件链接器（linker）对防护后的 SO 文件进行对接，使加密后的 SO 文件不暴露任何信息，并不影响原 SO 文件的功能使用	大批量生产以及推广阶段
8	SO 混淆	对 C/C++ 源码进行混淆加固，包括字符串加密、指令多样化、基本块分裂、控制流引入、跳转指令插入、控制流扁平化、控制流间接化等功能	大批量生产以及推广阶段
9	SO 融合	本技术可以将多个 SO 文件合成一个 SO 文件，再使用自定义 SO 文件链接器（linker）对融合后的 SO 文件进行解密还原，从而起到隐藏 SO 的安全防护作用	大批量生产以及推广阶段
10	Java2CPP	将 DEX 文件中的 Java 代码转化成 C++ 代码，清空原有的字节码，并将转化后的 C++ 代码编译成动态库。防止 DEX 文件被静态反编译获取源码，并且能有效的防止破解者通过动态调试的方式获取 DEX 文件中的 Java 代码（已经转成 C++ 代码，并编译成二进制）	大批量生产以及推广阶段
11	Android 防劫持	针对 API 的恶意监听风险，防界面劫持插件对组件进行全方位监听。在客户端运行时监控 Activity，防止页面被恶意应用劫持	大批量生产以及推广阶段
12	H5 安全键盘	本技术为应用提供安全键盘控件，为用户在支付过程中输入支付密码等关键信息时提供安全防护，防止黑客利用进行监听、植入病毒或木马、窃取数据的行为	大批量生产以及推广阶段
13	H5 代码加密	对网页、公众号等 H5 源码文件进行加密；对 h5 开发的 html、js 文件中的 JavaScript 代码进行混淆保护。混淆后代码失去可读性，逆向人员无法分析。该项加密适用于 APP 端 html、js 代码或通过服务器加载到 APP 端的代码	大批量生产以及推广阶段
14	SDK 加固	对移动应用 SDK 中的 Java 代码、C/C++ 代码进行代码加壳、混淆等安全防护，防止 SDK 被破解核心业务逻辑、非法调用以及盗用	大批量生产以及推广阶段
15	SO 防调用	对应用应用中的 SO 文件进行保护，防止被非法应用调用，保证 SO 文件的可控性	大批量生产以及推广阶段
16	APP 安全键盘	通过自定义控件绘制键盘，保证键盘在输入数据过程中内存里面不存在明文数据	大批量生产以及推广阶段
17	Android 本地数据加密	通过对 Android 系统特定 IO 函数接口的拦截，对 sharedpre 数据进行自动拦截加密防护，保证存储在手机上的数据	大批量生产以及推广阶段

序号	技术名称	技术特点和原理	所处阶段
		为密文，防止敏感配置信息被非法读取	广阶段
18	协议加密 SDK	通过使用多种算法以及密钥白盒技术针对传输过程中的数据流进行加密,保证协议数据的安全性以及完整性	大批量生产以及推广阶段
19	内存防护	通过对进程信息的监控以及拦截技术，实时监测当前进程的内存数据是否安全，有效的防止，内存的篡改、注入、调试等，保证应用的内存的安全	大批量生产以及推广阶段
20	防模拟器	通过对当前运行环境的检测，获取是否为模拟器环境，预防模拟器环境的刷量、破坏等行为，检测到则退出程序	大批量生产以及推广阶段
21	环境清场	综合判断当前环境，通过对环境的综合判别和分析，检测当前环境是否有恶意应用、是否 root、是否模拟器、是否有 hook 框架，是否会动态调试注入等信息，通过大范围的分析检测，来判断环境是否安全	大批量生产以及推广阶段
22	一种基于 nginx 的网页数据获取技术	通过 nginx 反向代理充当中间人，获取所有流经 nginx 的数据流，并结合 lua 脚本将数据流中的文本数据和文件都记录保存下来	大批量生产以及推广阶段
23	一种 Linux 命令行工具操作日志记录技术	在不修改原命令行工具的前提下能将用户对命令行工具的所有操作记录成日志。主要是通过 shell 脚本的重定向功能将用户的输入输出通过日志文件持久化下来	大批量生产以及推广阶段
23	一种后端利用前端图表组件生成报告图表内容	在后端能够利用前端图表组件（如：EChart、Highcharts）生产生成图表插入到报告中。主要技术是通过 phantomjs 在后端渲染出图表，然后截图插入报告中	大批量生产以及推广阶段
24	爱加密 Unity 游戏压缩技术	将 Unity 游戏安装包里边的纹理、音视频等资源进行重新资源编码。使游戏包变小为发布文件大小的 70%大小	大批量生产以及推广阶段
25	爱加密 Unity 游戏分包技术	将 Unity 游戏里边的部分的资源做成发布的基础包，其他资源放到云服务器上，游戏启动后台静默下载。减小游戏基础包的大小	大批量生产以及推广阶段
26	爱加密 Cocos2d 游戏压缩技术	将 Cocos2d 游安装包里边的纹理、音视频等资源进行重新资源编码。使游戏包变小为发布文件大小的 70%大小。	大批量生产以及推广阶段
27	爱加密 Cocos2d 游戏分包技术	将 Cocos2d 游戏里边的启动部分的资源做成发布的基础包，其他资源放到云服务器上，游戏启动后台静默下载。减小游戏基础包的大小	大批量生产以及推广阶段
28	微信小程序检测	对微信小程序基于 H5 页面进行动态检测，分析其传输、数据、脚本和内容等方面的风险。	大批量生产以及推广阶段
29	爱加密 iOS 应用安全检测系统	结合国家网络安全相关的法律法规的要求，对 iOS 应用进行安全问题检测。检测系统可以检测 iOS 应用的安全漏洞、恶意程序、权限滥用等安全问题	大批量生产以及推广阶段
30	微信公众号检测	对微信公众号基于 H5 页面进行动态检测，分析其传输、数据、脚本和内容等方面的风险	大批量生产以及推广阶段

序号	技术名称	技术特点和原理	所处阶段
31	爱加密移动应用安全检测系统	结合国家网络安全相关的法律法规的要求，对 Android 应用进行安全问题检测。检测系统可以检测 Android 应用的安全漏洞、恶意程序、权限滥用等安全问题	大批量生产以及推广阶段
32	爱加密移动应用云更新系统	将移动应用新版本包和老版本包进行内容对比，做出差异化更新的包，在云更新平台制作好更新包和更新策略以后，C 端用户就可以按照策略进行移动应用的更新	大批量生产以及推广阶段
33	爱加密游戏云更新软件	将游戏应用新版本包和老版本包进行内容对比，做出差异化更新的包，在云更新平台制作好更新包和更新策略以后，C 端用户就可以按照策略进行移动应用的更新	大批量生产以及推广阶段
34	爱加密移动应用大数据管理系统	管理爬虫等手段获取的海量原始数据，并对原始数据进行清洗，同时为业务系统输出干净数据	大批量生产以及推广阶段
35	爱加密移动应用大数据云平台	汇聚移动安全相关数据，监测市场上移动应用的变化、态势和安全情况。根据不同的业务需求输出相关的接口或提供相应的功能服务	大批量生产以及推广阶段
36	Android 应用动态检测系统	采用动态检测的方式，对 Android 应用进行二次打包、注入攻击等方式检测，检测 Android 应用包的安全性和稳定性	大批量生产以及推广阶段
37	Android 应用沙箱行为检测技术	通过沙箱监控 Android 应用的运行行为。包括文件访问行为、网络行为、运行插件行为、读写短信、读写通讯录等等行为。分析出 Android 应用是否有恶意行为	大批量生产以及推广阶段
38	人工智能黄赌毒图片识别系统	提供可疑图片，通过底层的图片识别引擎和类型库，识别图片是否违规以及违规类型	大批量生产以及推广阶段
39	人工智能黄赌毒文字识别系统	提供需要识别的文本，系统通过自然语言识别技术结合敏感词库，判断出文本中是否含有敏感词，以及敏感词所属的类型，并提供相关证据语境	大批量生产以及推广阶段
40	移动应用大数据中心 APP 清洗技术	使用 AI 技术，通过公司名、应用市场标签等关键信息，对识别网络进行训练。然后用 AI 对移动应用大数据中心爬取的移动应用信息，进行按地域、按行业的清洗	大批量生产以及推广阶段
41	通过截屏 APP 服务条款识别 APP 核心功能列表技术	将一个 APP 服务条款截屏保存为图片，通过文本提取技术将文本提取出来，通过服务条款的文本和核心功能词库进行模糊匹配，确定出 APP 核心功能的范围	大批量生产以及推广阶段
42	确定 APP 主 IP 和域名技术	1、将一个 APP 在终端设备上运行并进行相应的用户操作，同时开启一个后台程序监控 APP 访问的 IP 和域名并计数。 2、依次封禁访问次数最高的 IP 和域名，再次启动 App，观察 APP 运行状态，若主要功能模块不能正常使用，则被封禁的那个是主 IP 域名	大批量生产以及推广阶段
43	Android 应用仿冒检测技术	基于正版应用包的相关特征，如 LOGO、框架、业务、代码、签名等，判断市场上爬取到的应用包是否和其有一项或者多项特征具有较高的相似度。较高相似度的应用包判断为仿冒应用包	大批量生产以及推广阶段

序号	技术名称	技术特点和原理	所处阶段
44	可视化埋点技术	可视化埋点核心内容就是脱离了代码埋点，只需要在一个页面上通过可视化的图片只需要用点击设置就可以进行埋点了，无需写任何埋点代码	大批量生产以及推广阶段
45	双线推送技术	双线推送的特点在于，当应用服务判定终端应用离线时，会自动切换对应终端品牌厂商的系统级推送给终端下发安全策略	大批量生产以及推广阶段
46	安卓设备系统级漏洞检测	漏洞检测技术基于数据匹配，从 Android 终端获取必要的的数据，与漏洞库进行匹配，因此可以做到快速高效地获取一台 Android 设备上可能存在的系统漏洞	大批量生产以及推广阶段
47	安卓设备系统漏洞攻击验证	攻击验证通过在目标 Android 设备上执行 PoC 攻击代码，检测攻击代码是否运行成功，一次来判断系统是否存在对应漏洞。由于攻击验证在模拟真实的攻击过程，因此得到的结果较为准确	大批量生产以及推广阶段

（二）核心技术人员特长及履历

智游网安核心技术人员王森、段湛洋、李鹏飞、李少辉均具有多年软件开发从业经历，在项目管理、产品研发等方面具有丰富的经验，核心技术人员的特长和履历如下：

序号	姓名	职位	性别	学历	工作简历	主要职责及技术优势
1	王森	项目总监	男	硕士	2005 年至 2006 年担任深圳市科迪特信息技术有限公司开发工程师；2006 年至 2007 年担任深圳市贝尔信科技有限公司开发工程师；2007 年至 2011 年担任宇龙计算机通信科技(深圳)有限公司研发中心高级工程师；2011 年至 2014 年担任上海联影医疗科技有限公司 MH 移动医疗事业部（深圳）担任项目经理兼 Android team leader；2014 年至 2016 年担任深圳市联新移动医疗科技有限公司研发部项目经理兼 Android team leader；2017 年至今担任智游网安子公司爱加密项目部项目总监	负责移动安全管理平台产品的整体规划、研发、实施及管理工作。具备 14 年移动安全技术研发经验，聚焦嵌入式移动产品，从事智能手机等设备开发和管理工；从 win CE 平台到 Android 平台手机多媒体研发；深入了解 Android 系统 SDK 从 1.6 到 6.0；主导基于 Android 系统的移动医疗护理手持设备系统开发。对软件架构、数据架构、微服务等有多年的架构设计经验。具备丰富的项目管理经验，对开发流程有深入理解和实践。
2	段湛洋	产品经理	男	本科	2012 年至 2016 年担任深圳市深信服电子科技有限公司产品专家；2016 年担任梆梆安全售前产品经理；2016 年至 2017 年担任华为公有云安全解决方案产品经理；2017 年至今担任智游	主要负责威胁感知产品线的整体规划、研发、实施及管理工作。带领团队成功研发了基于大数据技术的移动威胁感知产品、智能数据平台产品，在基于移动应用的可视化埋点技术、安全模型建设等方面

序号	姓名	职位	性别	学历	工作简历	主要职责及技术优势
					网安子公司爱加密产品部产品经理	提供了有效的解决方案。
3	李鹏飞	Android安全研发工程师	男	硕士	2008年至2010年担任深圳市酷爱科技技术有限公司手机软件工程师；2010年至2013年担任深圳市嘉讯软件有限公司软件工程师；2013年至今担任智游网安研发部Android安全研发工程师	主要负责对移动应用相关的加固技术的预研以及研发。包括Android、iOS平台程序的代码加固、动态调试保护等技术；负责同行竞品技术研究，并随时关注Android、iOS系统的下一代规划，设计新的防护方案以及不断升级、完善相关的加固技术；负责Android、iOS应用加固技术的测试工作，确保加固方案的兼容性以及有效性。 具备11年的研发技术经验，有丰富的移动端程序保护项目开发经验，资深程序员，对Dalvik/Art虚拟机结构及运行机制有深入了解，移动应用安全加固技术研究领域的技术专家；熟悉移动安全相关法律法规、行业规范政策、移动安全开发、移动安全风险检测防护、移动安全性能和兼容性评测、移动安全钓鱼盗版监测等领域。
4	李少辉	Android安全研发工程师	男	硕士	2012年至2014年担任TCL通讯（宁波）有限公司软件开发部软件工程师；2014年至今担任智游网安研发部Android安全研发工程师	负责移动应用程序相关检测技术的方案设计、监督以及落实，包括Android、iOS平台程序的代码静态检测、动态渗透以及个人隐私检测；负责同行竞品的检测技术的研究，并随时根据移动安全相关法律法规、行业规范政策对相关检测技术进行不断的升级、完善；负责Android、iOS应用检测技术的测试工作，确保检测方案的兼容性以及有效性。 移动应用安全检测技术研究的技术专家，相关个人隐私检测标准制定者，精通移动应用安全发展过程中发生的漏洞和攻击风险，对APP的破解、逆向、篡改、调试、敏感数据窃取、业务安全攻击等风险及破解后的利用、防护等有深刻理解，具有大量的实际和行业经验。参与过国家、行业及多个企业移动安全检测产品的标准制定、课题研究等工作。

（三）具体业务指标及同类产品竞争力

技术一直以来均是软件企业的核心竞争要素。因此，技术优势为软件企业产品竞争力的主要体现。作为深耕移动应用安全领域的软件企业，标的公司已拥有覆盖整个移动应用安全全生命周期的安全产品和业务能力，已形成较高的技术壁垒，技术优势明显。与同类产品相比，标的公司的具体业务指标及竞争力表现如下：

产品类别	产品线	智游网安产品	同类产品
移动应用安全 加密类产品	移动应用安全检测	采用智能化静态检测（通过词法分析、语法分析、控制流、数据流分析等技术对移动应用程序代码和配置文件进行扫描，验证移动应用是否满足规范性、安全性、可靠性、可维护性等指标）和动态沙箱检测（对移动应用的安装、运行过程中发生的操作等行为进行监测分析、从外界观察应用程序的执行过程并进行分析）技术，依据国家相关法规及行业监管政策的要求，利用监管大数据的各种资产库的数据，如权限资源库、SDK资源库、漏洞库、病毒库、法律法规库等，利用机器学习算法和大数据样本进行自学习进化以达到更精准的检测效果，能够对应用的权限违规使用、动态行为、内嵌第三方SDK、恶意程序、通用安全漏洞、数据风险、个人信息安全、内容违规等多个安全的维度进行分析，自动化形成开发者报告和监管者报告，报告中会针对存在的各种问题给出解决方案建议。	大部分同类产品没有大数据的数据支撑，不具备实时丰富各种资产库资源能力，依赖于人工补充对比库，不足以及时发现潜在的风险问题。
	移动应用安全加固	目前的应用功能加固主要采用的是整体加壳技术，通过对DEX文件进行整体加密加壳，使逆向工具无法获取用户的源代码，但这种方式极易被破解。智游网安在整体加壳的基础上，基于目前的系统开发了专用的虚拟机保护技术。所有的应用在智游网安自定义虚拟机中执行专属的自定义指令，黑客及其他恶意人员较难理解相关指令，也就难以对应用进行破解和分析。通过智游网安的专用虚拟机解释引擎把自定义指令翻译成普通系统可以理解的指令执行，整个过程全部处于加密状态，不会泄露相关代码和数据。智游网安虚拟机保护技术支持指令随机化，每次加固后的指令都不相同，大大增加了破解的难度。采用智游网安虚拟机保护技术防护的代码破解时间从以前的小时级增加到周甚至月，显著提升了应用破解的难度和复杂性。此技术能够全方位保护应用和源代码安全。支持对物联网、工业互联网、Android、iOS、H5小程序等平台的应用防护。	采用整体加壳技术，支持对Android、iOS、H5平台的应用防护，但大部分同类产品容易获取移动应用的源代码，容易被破解。
	移动应用渠道监测	通过对需要监测的应用进行静态、动态智能分析，获取包名、签名、应用名称、logo、网络指纹、权	大部分同类产品未利用大数

产品类别	产品线	智游网安产品	同类产品
	服务	限、SDK 等移动应用关键信息。利用监管大数据平台的采集子系统，智能发现新增渠道，通过审核，时刻保证监控渠道的数量和真实有效性。利用独有的文本、图片相似度比对功能，在已有的大数据中进行智能对比筛选。可以自定义检测策略，实时获取相关的监控数据。能够持续实时监测正版、盗版、仿冒应用的更新、下架状态，让管理人员便捷高效的管理和监控全局移动应用的资产和风险。	据基础能力，无智能的分发渠道采集能力，无法做到实时出具渠道报告。采取分发渠道数量有限，存储的 icon、应用名称、简介、应用截图等信息有限，无法做到智能仿冒的识别。
移动安全平台类产品	移动安全平台—MSOC 系统	移动安全平台能够统一管理移动应用各类安全资产和风险，整合移动应用全生命周期的各类安全防护手段，实现移动安全整体的统一管理、统一监控、统一调度和统一应急响应。主要优势包括如下： （1）基于微服务技术架构，以 ESB 企业服务总线为核心，构建多服务应用组件，可以快速维护平台的业务组件，具备良好的扩展能力和可伸缩性，支持客户多种分布式集群应用场景。 （2）平台使用可视化渲染技术，提供多种可视化绘图技术组件，可以满足多种复杂性业务报表的分析和动态图表的展示，支持多种主题样式的开发。 （3）采用统一标准的 API 接口，支持从前台页面进行系统集成和后台 API 对接 2 种集成方式。可以根据客户实际需要，进行快速集成和业务支撑。 （4）实现统一授权认证管理技术，帮助客户建立统一的账号体系，可以快速支持第三方身份接入和验证。支持基于互联网协议的单点登录等技术场景使用，解决客户不同应用系统间一致性问题。 （5）实现业务流程规则引擎技术，支持根据客户需要，自定义业务流程环节和参数约束条件，支持快速构建多种安全业务流程，满足企业合规和安全体系化建设要求。 （6）实现工具智能联动防御技术，通过统一的安全工具管理，可以帮助企业随时根据安全业务的需要进行调用，打造企业统一的工具库，支持各种业务流程和业务场景的应用。 （7）支持海量数据统一归并分析，平台以大数据架构为核心，通过动态安全分析规则和业务规则引擎技术，基于多种业务威胁模型的构建，可以智能分析出多种安全威胁和潜在漏洞风险隐患。	大部分同类产品存在以下问题： （1）大多数仍然采用传统的技术架构，不具备灵活性，当出现业务变更或需要扩展时，需要投入大量的开发时间，业务响应速度较慢。 （2）缺乏内部产品或模块之间的数据打通和业务联动，仅支持单一调用，增加了用户的使用难度。 （3）API 对接提供的接口格式和方式较为单一，无法支持快速集成多种复杂的业务产品。

产品类别	产品线	智游网安产品	同类产品
	移动威胁态势感知平台	通过对移动应用的实时数据采集，收集应用的安全信息，对安全事件进行事前态势感知，事中实时响应，事后追踪溯源，从而帮助企业安全管理人员掌握移动业务的整体安全态势的大数据平台。 (1) 数据采集。可视化埋点，采用图形化界面完成探针埋点的工作,无需开发人员介入，节省人力成本，新老版本兼容。解决了传统企业埋点难，迭代慢，数据抓取繁琐的问题。 单 SDK 集成，一个 SDK 即可完成所有数据采集工作，轻便稳定。 (2) 数据分析。业界率先使用大数据技术的安全分析平台，可支持百万级日活用户的数据分析和海量自定义场景扩展。 同时支持用户运营数据，可实现深度的用户行为数据分析。 (3) 数据应用。双线推送技术，集应用级推送和系统级推送于一体，资源效率低、体积小，无论 APP 处于前台、后台运行还是被关闭状态，都可进行推送下发。兼容市场上主流手机厂商，实测到达率高达 99.9% 以上。 (4) 数据呈现。提供用户画像和分群的能力，客户可使用特定事件条件或者用户属性、设备信息条件进行针对性的数据分析。事件源追踪结合深度的用户行为数据，可实现安全事件的双线溯源。	支持特定威胁特定的威胁检测模型，支持监测用户设备中的安装应用列表，支持 SDK 的检测。 但大部分同类产品不支持可视化埋点技术和双线推送技术，也无法支持百万级日活用户的数据分析和海量自定义场景扩展。

(四) 智游网安的核心技术优势及可持续性

1、标的公司具备核心技术优势

作为国内较早从事移动应用安全的企业，标的公司自成立以来始终坚持技术创新的发展战略，紧跟移动应用发展趋势和用户需求，不断在行业内率先推出创新产品，更新迭代既有产品和解决方案，并孵化培育新产品，提升市场竞争力。

标的公司注重研发能力的培养和提升，近年来，公司不断加大研发投入。截至本反馈意见回复出具日，标的公司及其子公司拥有计算机软件著作权 90 项，已形成了自主知识产权的核心技术群及知识产权体系。标的公司多项核心技术已具备一定的先进水平，以加壳技术为例，标的公司自 2013 年推出第一代源码混淆技术以来，通过技术不断优化迭代，目前已开发至第六代双重 VMP 技术。近年来，标的公司顺应国家法规、产业政策和技术特点的发展脉络，及时

切入威胁感知、移动安全运营管理、移动应用监管等新领域，在相关领域的技术研发水平已处于国内领先。

2、标的公司核心技术优势的可持续性

标的公司已采取积极措施及安排，有利保障了核心技术优势的可持续性，具体情况如下：

（1）保障核心技术人员的稳定

智游网安所处的网络安全行业是技术密集型行业，先进的技术以及优秀的研发团队是标的公司生存和持续发展的重要保障。为保持核心技术人员及研发团队的稳定性，智游网安采取了积极措施及安排，包括签订具有法律效力的《劳动合同书》、《保密协议》及《竞业限制协议》、提供通畅的晋升通道、提供具有竞争力的薪酬福利体系、本次交易后保留现有的核心管理团队等。

（2）标的公司拟加大未来研发投入力度

为确保核心技术优势的稳定性，智游网安根据全球安全技术发展趋势、安全市场情况、公司业务发展战略，拟加大研发投入力度，并制定了相应的研发计划、人员招聘计划。

标的公司 2017 年、2018 年实际发生的研发费用及后续预测的研发费用情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
研发费用	1,780.69	1,442.41	2,275.21	3,002.09	3,563.00	4,092.65	4,372.02

1) 研发计划项目情况

标的公司 2019 年至 2023 的研发计划项目情况如下：

序号	研发项目	主要研发内容	达到目标
1	移动应用安全检测系统及相关软件升级迭代	1、对系统架构进行重构，引擎和资源库分离 2、重构底层环境，将 ios、android 检测引擎合二为一 3、扩充漏洞库，根据市场需求增加更多漏洞检测能力 4、增加和强化 web 页面、	持续对移动应用安全检测系统进行优化迭代升级。不断增加更多检测能力，为大数据平台提供更多维度的数据结果；实现硬件一体化、小型化的多元化产品销售形态；整合个人信息检测平台，形成公司合规检测大产品形态



序号	研发项目	主要研发内容	达到目标
		H5 页面、服务器安全、公众号、小程序检测能力 5、扩充产品形态，逐步提供软硬件不同形态的检测类产品	
2	移动应用安全加固系统及相关软件升级迭代	1、平台优化，将现有加固能力进行重构 2、根据市场需要不断增加密钥白盒功能、源码到源码加固功能等功能或子产品 3、研发物联网应用程序加固功能	持续对移动应用安全加固系统进行优化迭代升级。增加密钥白盒产品、源码到源码加固等多个子产品；将加固能力颗粒化，达到与检测进行联动；从移动端拓展到物联网终端设备的加固
3	移动应用安全态势感知系统及相关软件升级迭代	1、研发基于 SDK 的安全态势感知功能模块 2、研发基于黑灰产对抗能力的安全态势感知功能模块 3、研发移动威胁情报能力的安全态势感知功能模块 4、研发物联网终端的安全态势感知功能模块	1、针对开放银行等基于 SDK，API 开放接口等新兴技术在金融等领域的应用，提供针对以上应用场景的态势感知解决方案能力 2、随着黑灰产技术的不断演进和发展，通过增强黑灰产对抗能力，帮助企业预测风险，减少业务损失，同时完善态势感知产品对抗业务风险的能力 3、增强态势感知预测能力，同时发挥产品特有的大数据优势，为不同行业客户输送安全数据能力 4、通过在移动应用态势感知沉淀的安全数据与经验，横向扩展到移动物联网领域的泛终端态势感知，从战略层为公司进军物联网安全领域打下基础
4	移动应用安全管理平台系统及相关软件升级迭代	1、调整优化产品和技术架构，持续进行功能和技术的升级优化 2、完善移动应用安全发布流程，新增应用发布功能 3、扩充移动安全基线核查功能，不断丰富基线库的内容，提升基线检测能力 4、研发基于 Devsecops 的安全开发全生命周期管理功能模块 5、增强移动安全风险管控能力，丰富日志审计、事	1、支持企业合规需要，满足等保和相关法律法规的基本要求，保障企业移动业务的合规性，实现具备移动安全合规标准制定能力。 2、帮助企业构建移动安全管理体系，进行移动安全管理赋能，支撑企业完善自身的应用安全、研发安全、业务安全，实现移动安全管理能力处于市场领先地位 3、符合企业移动业务发展的安全需求，基于企业移动业务，

序号	研发项目	主要研发内容	达到目标
		件响应等功能	覆盖企业移动应用安全全生命周期管理，实现行业移动安全业务的标准化、规范化、体系化建设
5	移动应用安全大数据平台及相关软件升级迭代	1、研发移动应用基础数据平台 2、对移动应用基础数据进行采集、清洗、转换和建模，沉淀移动应用基础数据能力 3、研发移动应用基础数据服务引擎，提供移动数据基础服务	建成移动应用安全大数据基础平台和数据能力平台，为各种应用场景提供公共数据服务能力
6	国家监管机构移动应用监督和管控平台	1、研发针对全国各地公安、网监的监管大数据平台 2、研发针对教育行业（教育部）的监管大数据平台 3、研发针对金融行业（银保监会、证监会）的监管大数据平台	建成满足国家各类监管机构的移动应用监督和管控平台，为监管机构提供全面、真实、准确、及时的移动数据安全监管服务能力
7	运营商行业移动应用监督和管控平台	1、研发针对三大运营商自身应用的管控、监测功能 2、研发运营商和第三方合作应用的应用备案、检测、持续合规监测等功能 3、研发满足各省通信管理局的移动应用监督和管控平台	基于运营商在基础网络服务提供和国家重要通信保障等方面特性，建成运营商移动应用监督和管控平台，为运营商提供全面、真实、准确、及时的移动数据安全监管服务能力
8	医疗卫生行业移动互联网医疗应用安全检测平台	1、研发针对移动互联网医疗应用的数据采集和监测功能平台 2、联合监管机构，设置电子健康卡识别标识，用于监管大数据平台持续性识别监督 3、对医疗 app 制定检测评分标准，并实施对新上线的 app 进行检测、预警 4、根据国家对移动互联网医疗的安全监管要求优化完善相关功能	建设移动互联网医疗应用安全检测平台，为国家卫生监督管理部门提供包括电子健康卡等移动互联网医疗应用安全检测和监管能力

未来标的公司将在优化升级现有产品的基础上，加大对政府、监管机构和运营商、医疗卫生等重点行业的移动应用安全大数据和移动应用安全监管方向的研发投入，以满足国家监管部门和重点行业对移动应用安全管理和监管的要求。

2) 研发人员招聘计划

智游网安计划未来将进一步加大研发投入，聚焦重点业务和创新业务，进一步巩固公司核心竞争力，同时在面向政府、监管机构和重要行业的移动应用大数据和移动应用安全监管方向加大投入，在移动应用大数据、移动应用个人隐私检测和监管等细分领域取得领先地位。

在移动应用安全检测系统、移动应用安全加固系统等研发方向，保持核心竞争力和研发力量，在培训和提升核心技术人员技术能力的同时，优化人员结构，提升整体研发水平和执行能力。

在移动应用安全管理平台、移动态势感知平台及其软件等研发方向，适当增加核心技术研发人员，在安全合规、风险管理、监控、审计等方面增加安全业务产品专家和技术研发专家，继续以客户为导向，重点做好以客户安全业务场景为驱动的新产品研发。

在移动应用大数据平台、国家监管机构移动应用监督和管控平台、运营商行业移动应用监督和管控平台、医疗卫生行业移动互联网医疗应用安全检测平台加大研发投入。增加熟悉政府监管机构、运营商、医疗卫生等方面的安全监管业务专家，增加大数据基础平台架构设计、数据建模、系统研发、运维和优化等方面核心技术人员，并适当增加移动应用大数据治理、清洗和安全管理人員。

具体人员预计招聘计划如下：

年份	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
成本中员工数量	56	71	82	87	89
研发费用中员工数量	82	99	107	112	114
销售人员数量	96	112	118	122	124
管理人员数量	21	23	25	26	26

(3) 持续完善知识产权体系

截至本反馈意见回复出具日，标的公司已形成了自主知识产权的核心技术群及知识产权体系，且正在持续完善知识产权体系，有利于巩固移动应用安全行业的技术及先发优势。前次重组报告书披露后，标的公司新增计算机软件著作权 3 项，业务资质 1 项。截至本反馈意见回复出具日，标的公司正在申请的与主营业务相关的发明专利有 53 项。

综上，标的公司采取了积极措施及安排，保证核心技术人员的稳定；标的公司拟加大研发投入力度，并制定了相应的研发计划、人员招聘计划；同时，标的公司正在持续完善知识产权体系，有利于巩固移动应用安全行业的技术及先发优势。因此，其核心技术优势具备可持续性。

四、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：

1、标的公司已通过简洁、通俗易懂的语言以及示例形式补充披露了智游网安主要产品、服务的具体形式或内容；

2、标的公司收入确认政策符合自身业务模式特征，与同行业公司对比不存在较大差异；

3、标的公司具备核心技术优势；标的公司采取了积极措施及安排，保证核心技术人员的稳定；标的公司拟加大研发投入力度，并制定了相应的研发计划、人员招聘计划；同时，标的公司正在持续完善知识产权体系，有利于巩固移动应用安全行业的技术及先发优势。标的公司的核心技术优势具备可持续性。

问题 25. 申请文件显示，2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-3 月，智游网安向前五大客户销售产生收入占比分别为 12.85%、9.6%和 19.8%，同时报告期内客户变动较大。请你公司：1) 补充披露智游网安与前五大客户之间的销售模式、定价方法、收入确认政策和时点、信用政策、以及是否与行业惯例一致。2) 补充披露智游网安与主要客户销售合同的主要内容，包括但不限于计费方式、销售单价和分成比例、结算/付款方式、结算周期、合同期限等，并说明合同续签情况。3) 结合报告期内智游网安前五大客户合作开始时间、主要客户基本情况、

分成比例及销售单价的合理性。4) 结合智游网安业务模式、行业上下游格局、与客户合同签署和续约情况、同行业公司 and 竞争对手情况等，补充披露智游网安与客户合作的稳定性、客户订单获取方式及其稳定性、向前五大客户销售回款真实性。5) 补充披露主要产品免费使用期限、免费使用客户选择标准、免费使用期相关会计处理及其合规性、免费使用客户转为付费客户的比例。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露智游网安与前五大客户之间的销售模式、定价方法、收入确认政策和时点、信用政策、以及是否与行业惯例一致

(一) 报告期内各期，智游网安与前五大客户之间的销售模式、定价方法、收入确认政策和时点、信用政策

期间	客户名称	销售模式	定价方法	收入确认政策和时点	信用政策
2019年1-6月	深圳报业集团	直销	竞价	技术服务-验收后一次性确认	结合客户类型及规模，满足付款条件后，给予9个月的信用期
	中国建设银行股份有限公司各分行	直销	协商定价	技术服务-验收后一次性确认	在满足合同约定的付款条件后，给予9个月的信用期
	郑州市智游职业培训学校	直销	协商定价	技术服务-验收后一次性确认	在满足合同约定的付款条件后，给予5个月的信用期
	神州数码(中国)有限公司及子公司北京神州数码有限公司	直销	协商定价	第三方产品-验收后一次性确认 技术服务-验收后一次性确认	在满足合同约定的付款条件后，给予9个月的信用期
	山东新潮信息技术有限公司	直销	协商定价	技术服务-验收后一次性确认	结合客户类型及规模，满足付款条件后，给予9个月的信用期
2018年度	深圳市容大数字技术有限公司	直销	协商定价	软件产品销售-验收后一次性确认	在满足合同约定的付款条件后，给予9个月的信用期

期间	客户名称	销售模式	定价方法	收入确认政策和时点	信用政策
	北京亿飞成科技发展有限公司	代理	协商定价	技术服务-在服务期内分摊确认	每半年结算一次
	北京融合正通网络科技有限公司	代理	协商定价	技术服务-验收后一次性确认 技术服务-在服务期内分摊确认	在满足合同约定的付款条件后，给予 9 个月的信用期
	山东银澎云计算有限公司	直销	协商定价	技术服务-在服务期内分摊确认	在满足合同约定的付款条件后，给予 9 个月的信用期
	深圳市安捷联合信息技术有限公司	直销	协商定价	软件产品销售-验收后一次性确认	在满足合同约定的付款条件后，给予 5 个月的信用期
	厦门翔通动漫有限公司	直销	协商定价	技术服务-验收后一次性确认	在满足合同约定的付款条件后，给予 7 个月的信用期
2017 年度	北京融合正通网络科技有限公司	代理	协商定价	技术服务-验收后一次性确认 技术服务-在服务期内分摊确认	在满足合同约定的付款条件后，给予 9 个月的信用期
	山东新潮信息技术有限公司	直销	协商定价	软件产品销售-验收后一次性确认 技术服务-验收后一次性确认	结合客户类型及规模，满足付款条件后，给予 9 个月的信用期
	苏州三全友软件开发有限公司北京分公司	直销	协商定价	软件产品销售-验收后一次性确认	结合客户类型及规模，满足付款条件后，给予 5 个月的信用期
	北京亿飞成科技发展有限公司	代理	协商定价	技术服务-在服务期内分摊确认	每半年结算一次
	北京鼎鑫网信科技有限公司	代理	协商定价	技术服务-在服务期内分摊确认	每半年结算一次

上表中收入确认政策和时点具体情况如下:

1、软件产品销售收入

软件产品是指自行开发的或自行开发的并经过认证获得相关著作权的产品。公司在软件产品使用权的重要风险和报酬转移给买方、不再对该软件产品使用权实施继续管理权和实际控制权，并取得相关的验收单后确认销售收入。

2、技术服务收入

公司技术服务主要为利用公司现有软件产品或技术，根据客户需求提供特定技术开发、技术支持、系统维护、检测或监测服务。（1）合同明确约定服务成果需经客户验收确认的，在本公司提交了相应的服务成果并通过验收，取得客户验收确认单，获得明确的收款证据，相关成本能够可靠计量时，确认收入；（2）合同明确约定服务期限的，按合同期限平均确认收入；（3）同一合同中，既约定服务期限又约定验收，能明确区分各项业务合同金额，按上述（1）、（2）合同条款分别确认各业务收入；（4）同一合同中，既约定服务期限又约定验收，不能明确区分各项业务合同金额，按销售软件产品在取得相关的验收确认单后确认收入。

（二）与同行业可比上市公司对比情况

同行业可比上市公司销售模式、定价方法及信用政策如下:

客户名称	销售模式	定价方式	信用政策
绿盟科技	直销与渠道代理相结合	未披露	公司针对信息安全产品和服务的销售采用不同的信用政策。公司信息安全产品的销售方式分为直销和代销两种方式，对于采取直销模式的重点客户，大都是信誉较好、实力较强的政府、电信运营商、金融、能源等领域的企业级客户。在合同签署和发货后，根据不同行业内客户的情况，收取 30%-60%的货款，在安装调试和验收合格后，给予 1 个月到 3 个月的货款支付期限，收取其余的货款；其中部分客户会要求将合同价款总额的 5%-10%作为产品质保金，在 1 年左右的质保期满后支付。在代销模式下，公司采取了较为严格的信用政策，通常在合同签署后，预收 30%的货款作为发货的条件，在发货后的一个月内收取剩余全部货款。对于安全服务，通常按照完工进度分阶段收取货款，一般给予 1 个月到 3 个月的信用期。
北信源	直销和经	未披露	公司在签订合同前，对客户的实力、资信履行调研

客户名称	销售模式	定价方式	信用政策
	销相结合		核实程序，并且在合同条款上对项目验收、收款进行详细约定。虽然公司与不同行业客户之间的结算模式没有不同，但一些客户由于自身的付款流程相对复杂，付款计划周期相对较长，导致账龄较长。 产品销售收款根据合同约定的付款方式进行结算。一般情况下，对于不需要安装调试的自行开发研制软件产品销售业务，产品出库并交付验收后，即可收取货款；对于需要安装调试的自行开发研制软件产品销售业务，合同签订、产品出库并交付后，公司收取合同金额的 30%，产品安装实施验收后，收取剩余的合同款项，并预留 5% - 10% 的质保金；对于定制开发软件产品销售业务，依据合同约定分阶段收取款项。
蓝盾股份	一般直接面向客户开展业务，部分安全产品则是由公司系统集成商客户采购后用于其系统集成项目或销售给其他客户	未披露	安全解决方案业务会保留一定比例（约 20%-60%）的结算款项作为尾款及质保金，在验收后、质保期内分期付款
美亚柏科	均采取直销的销售模式	未披露	未披露
任子行	直销、渠道销售相结合	未披露	未披露
卫士通	直销为主，直销和代理销售相结合	未披露	未披露
启明星辰	直销与代理销售相结合	未披露	1、对党政军、公检法、事业单位、央企、大型国企等客户的信用政策 由于党政军、公检法、事业单位、央企、大型国企等客户一般均采用招投标方式采购，有明确的网络安全支出预算，信用良好、履约记录优良，一般在招标文件中对价款支付均有明确约定，坏账风险非常小，所以公司将根据约定的付款条件向客户申请付款。 2、对其他客户的信用政策

客户名称	销售模式	定价方式	信用政策
			对除党政军、公检法、事业单位、央企、大型国企等客户以外其他类型的客户，公司制定《启明星辰集团信用管理政策》，通过对客户履约能力及信誉程度进行全面评价，为公司筛选履约能力较高、信誉较好的合作方。通过提前评估的方式，集团商务中心出具客户信用评估结果作为公司销售部门与各合作主体进行商务谈判的依据，通过事前预防的方式为公司降低应收账款风险。对不同类型客户分别设置正常信用金和专项信用金，具体情况如下： （1）正常信用金 正常信用金针对与启明星辰集团常年合作良好的签约经销商，考虑其日常订单需求，为其设置的滚动信用金政策。正常信用金一年审核一次，上一年度的信用使用条件不作为签约经销商第二年度信用支持的默认条件。公司给予常年合作经销商信用期限一般是 45 至 60 天。 （2）专项信用金 专项信用金针对集成商、签约经销商用于金额较大或战略性的重点项目支持，为其设置的针对单个项目的信用金政策。专项信用金适用于同一项目且同一订单金额超过 20 万的大项目或战略性项目，遵循一单一申请的原则，需一次性全部使用完毕。公司根据客户的履约能力和信誉程度确定的信用评估结果，设定合理的信用条件。

注：上述信息根据各上市公司首次公开发行说明书、历年定期报告、交易所问询函回复等公开资料整理。

同行业可比上市公司均未披露其与主要客户的定价方法，标的公司参照行业惯例采用协商定价或竞价的定价方式。

根据上表列示的信息可见，除美亚柏科、蓝盾股份外，大部分上市公司均采用直销与代理销售相结合的销售模式。标的公司销售以直销为主，代理销售为辅，销售模式符合行业惯例。

根据同行业可比上市公司披露的信用政策来看，同行业可比上市公司针对不同的客户类型给予不同的信用期。标的公司根据客户实际情况进行综合评价，对不同类型的客户进行分类并给予不同的信用期，信用政策符合行业惯例。

标的公司与同行业可比上市公司收入确认政策对比情况详见本反馈意见回复问题 24 之二之“（三）标的公司安全业务收入确认方式与同行业可比上市公司对比情况”部分。标的公司与同行业上市公司收入确认政策不存在较大差异。

二、补充披露智游网安与主要客户销售合同的主要内容，包括但不限于计费方式、销售单价和分成比例、结算/付款方式、结算周期、合同期限等，并说明合同续签情况。

（一）报告期内智游网安前五大客户签订的销售合同的主要内容

序号	客户名称	主要产品或服务内容	计费方式/销售单价	结算/付款方式	结算周期	合同期限
1	深圳报业集团	为读特 APP 提供安全、数据采集、数据分析等开发服务	按合同约定的各软件模块的价格收费	银行转账	合同约定分合同签订、项目验收等阶段收款，标的公司在服务完成经客户验收后 9 个月内收款	1 年
2	中国建设银行股份有限公司各分行	人工渗透测试服务	根据实际检测数目及合同约定的单次价格收费	银行转账	结合合同约定及标的公司给予的信用期，标的公司在服务完成经客户验收后 9 个月内收款	按次与各个支行签订合同，无合同期限
3	郑州市智游职业培训学校	移动应用安全攻防综合实训平台及安全服务	按合同约定的各平台模块的价格收费	银行转账	合同约定分在合同签订、半年、1 年等阶段收款，在满足合同约定的付款条件后，给予 5 个月的信用期	未约定合同有效期
4	神州数码（中国）有限公司及其子公司北京神州数码有限公司	系统管理软件开发	按合同约定的服务价格收费	银行转账	在合同项下项目验收完成且客户收到下游用户的款项后付款	0.5 年
		NBU 系统环境健康检查、日常维护等	按合同约定的服务价格收费	银行转账	合同约定在服务完成后收费，在满足合同约定的付款条件后，给予 9 个月的信用期	1 年
5	山东新潮信息技术有限公司	安全加固系统、安全审计系统、安	按合同约定软件产品单价收费	银行转账	合同约定在客户验收后一次性支付，在满足合同	1 年

序号	客户名称	主要产品或服务内容	计费方式/销售单价	结算/付款方式	结算周期	合同期限
		全检测系统等			约定的付款条件后，标的公司给予 9 个月的信用期	
6	深圳市容大数字技术有限公司	源代码审计平台、渗透测试、手机应用加密系统、渠道监测等	按合同约定的软件产品及各类服务价格收费	银行转账	合同约定分合同签订、验收、合同到期等阶段收款，在满足合同约定的付款条件后，标的公司给予 9 个月的信用期	1 年
7	北京亿飞成科技发展有限公司	安全检测、加密等服务	根据代理商最终用户使用服务数量和内容结算	银行转账	以 6 个月作为一个自然周期结算，实际业务过程中客户一般在代理商收到下游客户款项后付款	框架协议：3 年
8	山东银澎云计算有限公司	服务器渗透与防护服务	按年收取服务费	银行转账	合同约定分在合同签订、服务半年、服务期满等阶段收款，在满足合同约定的付款条件后，标的公司给予 9 个月的信用期	1 年
9	深圳市安捷联合信息技术有限公司	爱加密移动安全运营管理平台	按合同约定软件产品单价收费	银行转账	合同约定分合同签订、系统平稳运行 1 个月、质保期满等阶段收款，在满足合同约定的付款条件后，标的公司给予 5 个月的信用期	1 年
10	北京融合正通网络科技有限公司	源代码审计、安全加固、移动安全运营管理平台等	按合同约定的软件产品及各类服务价格收费	银行转账	合同约定分验收合格、合同期满等阶段收款，在满足合同约定的付款条件后，标的公司给予 9 个月的信用期	1 年
11	北京鼎鑫网信科技有限	源代码审计、安全加	根据代理商最终用户使用服	银行转账	以 6 个月作为一个自然周期结	框架协议：3

序号	客户名称	主要产品或服务内容	计费方式/销售单价	结算/付款方式	结算周期	合同期限
	公司	固等	务数量和内容 结算		算, 实际业务过程中客户一般在代理商收到下游客户款项后付款	年
12	厦门翔通动漫有限公司	虚拟机保护开发服务、爱加密源代码审计平台 V1.0	按合同约定技术服务及软件产品单价收费	银行转账	合同约定分合同签订、交付验收、合同期满等阶段收款, 在满足合同约定的付款条件后, 标的公司给予 7 个月的信用期	1 年
13	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	移动应用安全加固系统、移动安全运营管理平台	按合同约定的各类软件产品单价收费	银行转账	合同约定分合同生效、验收、服务到期等阶段收款, 在满足合同约定的付款条件后, 标的公司给予 5 个月的信用期	1 年

报告期内, 标的公司根据客户具体采购的软件产品或服务确定销售单价, 不涉及分成比例的约定。

(二) 报告期内智游网安与前五大客户的合同续签情况

序号	客户名称	开始合作时间	是否续签合同		
			2017 年	2018 年	2019 年 1-6 月
1	深圳报业集团	2019 年	-	-	是
2	中国建设银行股份有限公司各分行	2018 年	-	是	是
3	郑州市智游职业培训学校	2019 年	-	-	是
4	神州数码(中国)有限公司及子公司北京神州数码有限公司	2019 年	-	-	是
5	山东新潮信息技术有限公司	2016 年	是	是	是
6	深圳市容大数字技术有限公司	2018 年	-	是	是
7	北京亿飞成科技发展有限公司	2016 年	是	是	是
8	山东银澎云计算有限公司	2018 年	-	是	是
	深圳市安捷联合信息技术有限公司				

序号	客户名称	开始合作时间	是否续签合同		
			2017 年	2018 年	2019 年 1-6 月
9	北京融合正通网络科技有限公司	2017 年	是	是	是
10	北京鼎鑫网信科技有限公司	2016 年	是	是	是
11	厦门翔通动漫有限公司	2017 年	是	是	否
12	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	2017 年	是	否	否

由上表可见，除新增客户外，标的公司与大部分前五大客户在报告期内均持续签署了合同，保持了稳定的合作关系。

三、结合报告期内智游网安前五大客户合作开始时间、主要客户基本情况、分成比例及销售单价的合理性。

（一）标的公司与前五大客户合作开始时间及基本情况

序号	客户名称	合作开始时间	基本情况
1	深圳报业集团	2019 年	深圳报业集团于 2002 年 9 月 30 日组建。集团旗下拥有深圳特区报、深圳商报、深圳晚报、晶报、香港商报、深圳都市报、深圳新闻网、中国文化产业网、深圳报业集团出版社等 10 报 5 刊 17 大系列网站 1 出版社、3 大科技印务与发行中心、2 大文化产业机构。
2	中国建设银行股份有限公司各分行	2018 年	经中国人民银行批准的国有银行。标的公司陆续为中国建设银行股份有限公司旗下 20 多个分行提供服务。
3	郑州市智游职业培训学校	2019 年	公司成立于 2012 年 12 月，致力于培养面向互联网企业的大数据、Java、Python、UI、网络安全等方面的中高端 IT 人才，是河南本土最具规模的 IT 人才职业技能培训基地，现已在北京、安徽、山东、山西等省市建立多所院校，形成覆盖全国的多层次、多专业的智游教育办学格局。
4	神州数码（中国）有限公司及其子公司北京神州数码有限公司	2019 年	为上市公司神州数码（股票代码 000034）子公司，是国内领先的云管理服务及数字化方案提供商，为企业客户提供从 IaaS、PaaS 到 SaaS 的各类产品、服务及企业数字化解决方案。
5	山东新潮信息技术有限公司	2016 年	公司成立于 2000 年 11 月，是一家独立的信息安全服务提供商，主营业务为网络与信息安全技术服务，主要产品包括信息安全等级保护测评、技术检测、风险评估、安全攻防及漏洞挖掘等多项服务。

序号	客户名称	合作开始时间	基本情况
6	深圳市容大数字技术有限公司	2018 年	公司成立于 2001 年 9 月，主要业务是呼叫中心系统集成建设及软件开发，基于融合通信架构（PSTN 和 INTERNET）的互联网与通信技术，致力于提供专业的呼叫中心（客户服务）解决方案，包括传统的电话呼叫中心系统和互联网在线客服系统。
7	北京亿飞成科技发展有限公司	2016 年	公司成立于 2001 年 9 月，主要从事计算机安全软件的销售、服务等。
8	山东银澎云计算有限公司	2018 年	公司成立于 2014 年 7 月成立，提供专业的数据中心建设服务、数据中心运维服务、VIP 机房订制、整机柜租赁、服务器租用、IDC 大带宽接入、网络安全防护、云存储服务、云桌面、云主机服务等业务。
	深圳市安捷联合信息技术有限公司	2018 年	公司成立于 2016 年 5 月成立，主要从事校园安全相关的移动应用开发服务等
9	北京鼎鑫网信科技有限公司	2016 年	公司成立于 2004 年 9 月，主要从事安全软件销售及技术服务。
10	北京融合正通网络科技有限公司	2017 年	公司成立于 2012 年 3 月，主营业务为基于人工智能提供智慧金融解决方案。
11	厦门翔通动漫有限公司	2017 年	公司成立于 2012 年 5 月，是中国目前拥有动漫版权形象最多的公司，主营新媒体动漫、动漫原创、动漫游戏、动漫版权授权、动漫教育、动漫阅读等业务
12	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	2017 年	公司成立于 2014 年 8 月，主要从事信息化建设平台、业务平台的开发及相关技术服务。

（二）标的公司与主要客户分成比例及销售单价合理性

报告期内，智游网安主要销售移动应用安全加密类产品或服务，产品或服务价格均按照客户具体需求和市场化的原则确定，或者通过公开招标比选确定，由于客户需求的产品功能模块、服务模块、服务内容、服务标准不同，定价会存在一定的差异，但总体上价格具有合理性。

经核查，标的公司报告期内收入真实，与客户之间的交易具有商业实质，向客户提供的产品或服务的价格具有公允性及合理性，核查情况详见本反馈意见回复问题 24 之二之“（二）标的公司具体价格公允性”。

四、结合智游网安业务模式、行业上下游格局、与客户合同签署和续约情况、同行业公司 and 竞争对手情况等，补充披露智游网安与客户合作的稳定性、客户订单获取方式及其稳定性、向前五大客户销售回款真实性。

（一）业务模式

智游网安产品及服务的销售模式以直接销售为主，渠道代理商销售为辅。直销模式主要是为了及时高效地深入了解客户需求，为客户定制软件产品和技术服务在内的解决方案，增强品牌对用户的影响力；渠道代理商销售模式是为了借助渠道合作伙伴的客户资源更高效、广泛地覆盖各个区域和行业客户。

报告期内，智游网安不断完善销售体系，逐步对销售目标进行梳理，逐步从以攻克单点散客过渡到深挖金融、政府企业、运营商等重点行业客户，在政府、金融、运营商、能源、交通、互联网等重点行业以及广大企业级市场拥有了广泛而优质的用户群体，如国家互联网应急中心、国家体育总局体育彩票管理中心、公安部第三研究所等政府单位，中国银联股份有限公司、中国银行股份有限公司、交通银行股份有限公司等银行金融机构，深交所、光大证券股份有限公司、申万宏源证券有限公司、中信建投证券股份有限公司、陆金所等非银行金融机构，中国移动、中国联通、中国电信等三大运营商，中国石油、中国海油、顺丰速运有限公司、厦门航空有限公司等大型行业客户以及咪咕文化科技有限公司、上海米哈游网络科技股份有限公司等优质互联网客户，体现了标的公司较强的行业竞争力。

（二）行业上下游格局

智游网安处于网络安全行业，网络安全产品的核心是软件，但往往以硬件形态展示，因此上游主要是计算机、工控机、硬盘、内存、CPU 等硬件生产厂商。上游市场发展较成熟、竞争较充分，供应商相对较多，产品的质量和价格较稳定。

智游网安下游是对网络安全要求较高的应用行业，包括政府、金融、能源、通信、互联网等行业。下游行业总体的信息化建设仍处于快速发展阶段，信息化建设促进了网络安全的持续增长。同时，随着网络安全问题的凸显、网

络威胁的发生以及企业自身发展的需要，下游用户对网络系统建设的重视和网络安全方面的投入也持续增长。由于安全产品涉及安全保密的特殊性要求，基于安全保密和技术信任的考虑，客户倾向于选择长期合作的安全服务提供商，因此标的公司下游客户具有较强的粘性。

（三）与客户合同签署和续约情况

标的公司与主要客户合同签署和续约情况说明详见本问题回复之“二、补充披露智游网安与主要客户销售合同的主要内容，包括但不限于计费方式、销售单价和分成比例、结算/付款方式、结算周期、合同期限等，并说明合同续签情况”。

（四）同行业公司及竞争对手情况

根据安全牛的相关资料，网络安全行业共分为 18 个一级安全领域，71 个二级细分领域，包含近 300 家安全企业及相关机构。网络安全涉及的细分领域较多，市场竞争格局较为分散。尽管行业内厂商数量较多，部分细分领域之间的技术关联性不强，而网络安全技术密集型的特点，造成企业很难在不同的细分领域同时发力，市场总体的品牌集中度不高。随着我国网络安全行业的快速发展，行业内领先企业的技术创新能力、产品研发能力不断提升，网络安全主要细分市场的市场份额向具有一定技术实力和品牌知名度的厂商汇聚，市场集中度正逐步提高。

标的公司所处的移动应用安全细分行业的企业主要包含两类，分别为深耕移动应用安全领域的垂直创业企业，如智游网安、梆梆安全等，以及具有互联网背景的企业，如 360 加固保、腾讯御安全等。公司主要竞争对手为梆梆安全，梆梆安全成立于 2010 年，主要业务为提供 App 安全保护、移动威胁情报、事前/事后应急响应等服务。梆梆安全的企业用户覆盖金融、互联网、物联网、政府、企业等各大行业。

（五）与客户合作的稳定性

报告期内，智游网安前五大客户在各期的主营业务收入金额如下：

单位：万元

序号	客户名称	2019年 1-6月	2018年度	2017年度	备注
1	深圳报业集团	344.34	-	-	2019年新增
2	中国建设银行股份有限公司各分行	202.59	0.57	-	2018年新增，持续合作
3	郑州市智游职业培训学校	188.68	-	-	2019年新增
4	神州数码（中国）有限公司及子公司北京神州数码有限公司	180.38	-	-	2019年新增
5	山东新潮信息技术有限公司	178.77	176.60	242.83	持续合作
6	深圳市容大数字技术有限公司	171.71	320.67	-	2018年新增，持续合作
7	北京亿飞成科技发展有限公司	147.34	236.35	180.66	持续合作
8	山东银澎云计算有限公司	96.70	148.58	-	同一控制下企业，2018年新增，持续合作
	深圳市安捷联合信息技术有限公司	-	68.97	-	
9	北京融合正通网络科技有限公司	53.46	220.75	261.64	持续合作
10	北京鼎鑫网信科技有限公司	58.16	180.83	168.61	持续合作
11	厦门翔通动漫有限公司	-	204.26	75.47	2019年未合作
12	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	-	-	215.09	仅 2017 年合作

报告期内，标的公司前五大客户共 12 家，其中 7 家客户持续合作、3 家为 2019 年上半年新增客户，仅 2 家因自身业务所需后续未再合作。标的公司与上述主要客户合作关系较为稳定。

（六）客户订单获取方式及其稳定性

智游网安通过实地拜访、电话拜访、参加国家网络安全宣传周等主题研讨会、老客户介绍、网络推广等多种方式获取客户订单。对于行业大客户或公司重点客户，标的公司会指派专门的销售人员与客户进行面对面的沟通，定期或不定期与客户联系、沟通并了解其在安全方面的需求；对于中小客户，标的公司会不定期调研 APP 应用市场上各个细分行业的前 100 名 APP，将其作为潜在客户，通过电话、邮件等方式与客户联系、沟通并了解其在安全方面的需求。同时，标的公司通过网络推广等方式吸引网上用户在标的公司官方网站（用户

端)上免费试用,在免费试用版本无法满足客户需求时及时与客户进行沟通,在客户具有购买意向时通过商务洽谈转为收费用户。

对于合作中的用户,标的公司指派专人持续跟踪客户,及时响应客户反馈及服务需求,并不断进行产品升级和服务优化,从而加强老客户的粘性。

因此,标的公司在维护老客户续签率的同时不断开拓新客户,客户订单的获取具有稳定性。

(七)向前五大客户销售回款真实性

截止至本反馈意见回复出具日,报告期内前五大客户销售回款情况如下:

单位:万元

期间	客户名称	主营业务收入 (不含税)	销售收入(含 税)	回款金额
2019年 1-6月	深圳报业集团	344.34	365.00	-
	中国建设银行股份有限公司各分行	202.59	214.75	5.00
	郑州市智游职业培训学校	188.68	200.00	-
	神州数码(中国)有限公司及子公司北京神州数码有限公司	180.38	191.20	174.85
	山东新潮信息技术有限公司	178.77	189.50	-
2018年 度	深圳市容大数字技术有限公司	320.67	363.30	297.61
	北京亿飞成科技发展有限公司	236.35	250.53	105.04
	北京融合正通网络科技有限公司	220.75	244.00	3.47
	山东银澎云计算有限公司	148.58	157.50	21.00
	深圳市安捷联合信息技术有限公司	68.97	80.00	24.00
	厦门翔通动漫有限公司	204.26	216.52	60.00
2017年 度	北京融合正通网络科技有限公司	261.64	277.33	277.33
	山东新潮信息技术有限公司	242.83	257.40	257.40
	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	215.09	228.00	26.00
	北京亿飞成科技发展有限公司	180.66	191.50	191.50
	北京鼎鑫网信科技有限公司	168.61	178.73	178.73

2017 年末前五大客户除了苏州三全友软件科技发展有限公司北京分公司外，其余主要客户均已回款，苏州三全友软件科技发展有限公司北京分公司因下游客户回款较慢导致其对智游网安回款较慢，截至本反馈意见回复之日标的公司已收回 26 万元，剩余款项标的公司仍在积极催收中。

2018 年前五大客户回款率为 38.96%，回款率较低主要系受网络安全行业的影响，标的公司销售回款存在一定的季节性，销售回款一般集中在下半年，且受宏观经济放缓及客户付款审批流程的影响，存在客户实际付款期超过信用期而产生逾期的情况，但客户期后陆续进行回款，剩余款项标的公司正采取积极手段进行催收。

2019 年 1-6 月前五大客户回款率为 15.50%，该前五大客户均在信用期内，回款情况正常。

在了解智游网安销售与收款的内部控制制度的基础上，通过核查智游网安前五大客户合同、验收单、发票、银行回单、银行流水等原始凭证，核查其销售回款真实性及期后回款情况。经核查，销售回款与账面记账金额一致，销售回款单位与销售合同一致，销售回款的收款方式与合同约定一致，销售回款具有真实性。

五、补充披露主要产品免费使用时限、免费使用客户选择标准、免费使用期相关会计处理及其合规性、免费使用客户转为付费客户的比例。

智游网安提供免费使用的产品主要为安全加密类产品。标的公司通过网上推广等方式吸引网上用户在智游网安官方网站（用户端）上注册账号并免费使用标的公司产品。标的公司提供的免费使用版本没有使用期限的限制，但只具备对APP的Dex代码文件加固等5项基本功能，而收费版本具有对APP的APK以及IPA文件使用VMP、DEX文件加壳、资源文件完整性保护、防调试保护、签名校验、防截屏、防劫持等20多项功能，使加固后的移动应用具备防逆向分析、防二次打包、防动态调试、防进程注入、防数据篡改等较高安全防护能力。当免费版本不能满足客户需求，需要提供进一步专业服务或增强功能时，标的公司客服会与客户沟通、了解其具体需求并在客户具有购买意向通过商务洽谈转变为收费用户。2018年免费使用客户中转为付费客户的比例为15.70%。

客户免费使用期间产生的费用主要为官网维护费用、客服费用等，由于免费使用期间，未能确定客户是否会转化为收费用户，因此，免费使用期间产生的费用均费用化处理，符合会计准则的规定。

六、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：标的公司销售模式、定价方法、收入确认政策和时点、信用政策符合行业惯例；报告期内，标的公司与大部分主要客户保持了较为稳定的合作关系；标的公司通过实地拜访获取订单、电话拜访获取订单、参加国家网络安全宣传周等主题研讨会、老客户介绍、网络营销等多种方式获取客户订单，客户订单获取方式具有稳定性；标的公司前五大客户销售回款具有真实性；标的公司在免费使用期的会计处理符合企业会计准则的规定。

问题 26. 申请文件显示，2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-3 月，智游网安向前五大供应商采购金额分别占当年采购总额的 48.5%、56.65%和 89.08%；同时报告期内供应商变动较大。请你公司：1）结合同行业公司情况、可比交易情况等，补充披露报告期内智游网安向前五大供应商下采购价格的合理性、是否与同行业公司 and 历史情况存在较大差异，如是，请说明原因。2）结合相关项目和产品销售情况，补充披露智游网安相关采购内容与产品销售或项目的匹配性、相关客户是否存在指定供应商的情况（如存在，请说明该供应商与客户的关系、采购和销售价格的合理性）、如存在采购后直接销售的情形，请说明标的资产核心技术环节及其竞争力。请独立财务顾问和会计师核查发表明确意见。

回复：

一、结合同行业公司情况、可比交易情况等，补充披露报告期内智游网安向前五大供应商下采购价格的合理性、是否与同行业公司 and 历史情况存在较大差异，如是，请说明原因。

报告期内，智游网安向前五大供应商的采购情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购用途	采购金额（万元）	占采购总额的比例（%）	占营业成本的比例（%）
2019年1-6月	1	山东澎鸿软件有限公司	山东省淄博市桓台县“一次办好”平台一期建设项目“互联网+政务服务”平台建设服务	第三方产品销售	429.25	46.90	31.96
	2	山东亨达利信息技术有限公司	ZKEYS 公有云业务管理系统 V1.0、校园安全综合防控系统、电脑等	第三方产品销售	215.52	23.55	16.05
	3	北京信源匡恩工控安全科技有限公司	工控安全检查服务	安全业务	33.52	3.66	2.50
	4	郑州易方科贸有限公司	服务器托管	日常经营所需	28.04	3.06	2.09
	5	广州市卓嘉计算机有限公司	服务外包	安全业务	21.56	2.36	1.61
	合计				727.88	79.52	54.19
2018年度	1	深圳前海小鸟云计算有限公司	公有云业务管理系统	用于标的公司日常经营	170.94	27.16	13.55
	2	北京酷德啄木鸟信息技术有限公司	源代码缺陷分析系统等	安全业务、第三方产品销售	60.23	9.57	4.77
	3	全知科技（杭州）有限责任公司	WEB 流量探头设备 1G 流量虚拟机版，WEB 应用数据风险分析系统 1G 版等	第三方产品销售	47.41	7.53	3.76
	4	南京旺尊岱德信息技术有限公司	安全检测服务	安全业务	38.99	6.19	3.09
	5	郑州易方科贸有限公司	服务器托管	日常经营所需	38.95	6.19	3.09

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购用途	采购金额（万元）	占采购总额的比例（%）	占营业成本的比例（%）
	合计				356.52	56.65	28.26
2017年度	1	全民金服	推广服务	推广业务	268.59	20.20	15.28
	2	喀什盈和信息科技有限公司	推广服务	推广业务	205.52	15.45	11.69
	3	安百科技（北京）有限公司	渗透测试、安全评估、等级保护咨询服务等	安全业务	72.86	5.48	4.15
	4	上海赏励信息科技有限公司	话费充值	第三方产品销售	60.28	4.53	3.43
	5	福建恒生源网络科技有限公司	推广服务	推广业务	37.74	2.84	2.15
	合计				644.98	48.50	36.69

由上表可见，智游网安报告期内供应商变化较大。报告期内，标的公司作为主营业务的安全业务产品主要为自主研发的软件产品及技术服务，交付给客户的为单一的软件产品或直接为客户提供相应的技术服务，成本主要以人工成本为主，不涉及大额的对外采购，因此报告期各期标的公司总体采购金额不大。报告期内标的公司主要采购内容及采购价格合理性分析如下：

1、第三方软件或硬件产品的采购

标的公司安全产品的部分客户在采购安全产品的同时存在其他硬件或软件的采购需求，因此标的公司存在对外采购第三方软件或硬件产品的情况，该部分采购金额相对较大但具有较大的偶发性。不同项目之间的采购内容差异较大，采购价格不具有可比性，同行业上市公司亦未披露同类产品的采购价格。标的公司综合考虑项目具体采购需求、实施地点等因素后选择供应商，并遵循市场化定价原则，由标的公司与供应商协商确定采购价格。

2、推广金融类 APP 产品业务对应的推广服务采购

该部分采购主要系标的公司前期推广业务产生，标的公司参考市场推广服务定价方式与供应商协商确定采购价格。报告期内为了专注于安全业务等主营

业务，标的公司 2017 年逐渐停止了原有的推广业务，因此标的公司对全民金服、喀什盈和信息科技有限公司、福建恒生源网络科技有限公司的采购也随之终止。

3、因安全业务产生的服务外包采购

标的公司在为客户提供安全服务过程中出于人员安排、经营效率、成本控制等因素考虑而将部分不涉及公司核心技术的安全业务外包给第三方服务提供商而产生的服务采购。该类服务采购为非标准化的服务采购，因不同项目的客户需求不同，标的公司针对项目进行的服务采购需求具有多样性但一般金额均较小，不同项目之间的采购价格不具有可比性。同行业上市公司亦未披露同类服务的采购价格。

4、涉及标的公司日常经营活动或业务开展发生的软件或硬件采购

该部分采购主要包括 2018 年标的公司向深圳前海小鸟云计算有限公司采购公有云业务管理系统以及标的公司针对郑州易方科贸有限公司采购的服务器托管服务等。标的公司向深圳前海小鸟云计算有限公司采购公有云业务管理系统主要系用于日常业务开展，标的公司根据自身需求选择具体的功能配置并经过交易双方协商后确定采购价格。郑州易方科贸有限公司从 2014 年开始为标的公司提供服务器托管服务，双方参照市场价格根据标的公司所需的服务器设备配置确定采购价格，报告期内标的公司针对郑州易方科贸有限公司的采购价格随着对方成本上升略有上涨。

综上所述，报告期内标的公司总体采购金额不大，但标的公司采购种类具有多样性，不同项目之间的采购价格不具有可比性。报告期内标的公司采购价格遵循市场定价原则与供应商经充分商业谈判后协商确定，符合行业惯例，具有合理性。

二、结合相关项目和产品销售情况，补充披露智游网安相关采购内容与产品销售或项目的匹配性、相关客户是否存在指定供应商的情况（如存在，请说明该供应商与客户的关联关系、采购和销售价格的合理性）、如存在采购后直接销售的情形，请说明标的资产核心技术环节及其竞争力。

智游网安报告期内单笔采购金额 30 万元以上的采购项目与产品销售或项目的匹配情况如下：

单位：万元

所属期间	主要供应商	采购内容	采购金额	对应客户	收入类别	标的公司提供的服务及销售内容
2019 年 1-6 月	山东澎鸿软件有限公司	山东省淄博市桓台县“一次办好”平台一期建设项目“互联网+政务服务”平台建设服务	429.25	山东一门式信息技术有限公司	其他业务收入-第三方产品	项目方案的设计及平台建设服务、源代码审计和安全加固系统
	山东亨达利信息技术有限公司	ZKEYS 公有云业务管理系统 V1.0、校园安全综合防控系统、电脑等	215.52	济南凌动电子科技有限公司	其他业务收入-第三方产品	安全加固系统、公有云业务管理系统、校园安全综合防控系统、电脑等
	北京信源匡恩工控安全科技有限公司	工控安全检查服务	33.52	中海石油炼化有限责任公司	主营业务收入-安全业务	工控安全评估、安全检查服务
2018 年度	北京酷德啄木鸟信息技术有限公司	源代码缺陷分析系统	31.90	北京融合正通网络科技有限公司	主营业务收入-安全业务	源代码缺陷分析系统、安全检测服务、安全加固服务等
	全知科技（杭州）有限责任公司	WEB 流量探头设备 1G 流量虚拟机版、WEB 应用数据风险分析系统 1G 版等	47.41	同程网络科技有限公司	其他业务收入-第三方产品	协助客户完善信息安全体系和策略建设、WEB 流量探头设备、WEB 应用数据风险分析系统等
	南京旺尊岱德信息技术有限公司	安全检测服务	36.82	银联商务股份有限公司	主营业务收入-安全业务	提供安全检测平台及相关技术支持、安全检测服务
2017 年度	上海赏励信息科技有限公司	话费充值	60.28	北京必为信息技术有限公司	其他业务收入-第三方产品	话费充值

报告期内，智游网安采购内容主要为其他业务收入中第三方产品销售业务对应的第三方软硬件采购，采购内容与相应产品销售或项目相匹配。通过对上

述主要供应商及相关客户的访谈、检查相应的合同等资料，未发现上述相关客户存在指定供应商的情况。

报告期内，标的公司存在少量采购第三方产品后直接销售的情况，如 2017 年向上海赏励信息科技有限公司采购话费充值服务后直接销售给北京必为信息技术有限公司。除少量第三方产品采购后直接销售的情况，标的公司在第三方产品销售过程中会提供自身的安全软件产品、安全服务或协助客户完善信息安全体系建设等增值服务。标的公司作为主营业务的安全业务不涉及采购后直接销售的情况。

智游网安在移动应用安全细分行业耕耘多年，经过不断的技术研发累积，智游网安形成了应用于移动应用安全领域的安全检测、安全加固、态势感知、移动安全管理平台等技术产品，通过丰富的解决方案经验及案例积累、优质的服务能力建立了竞争优势，具有较强的核心竞争力。智游网安核心技术及核心竞争力详见本反馈意见回复之问题 24 之“三、结合智游网安核心技术情况、技术人员特长及履历、相关产品或服务的具体业务指标、同类产品竞争力等，补充披露智游网安的核心技术优势及可持续性”说明。

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：报告期内标的公司总体采购金额不大，但采购种类具有多样性，不同项目之间的采购价格不具有可比性；报告期内标的公司采购价格遵循市场定价原则经充分商业谈判后协商确定，符合行业惯例，具有合理性；标的公司采购内容主要为其他业务收入中第三方产品销售业务对应的第三方软硬件采购，采购内容与相应产品销售或项目相匹配，主要采购项目对应的客户不存在指定供应商的情况；除少量第三方产品存在采购后直接销售的情况，标的公司在第三方产品销售过程中会提供自身产品等增值服务；经过多年的技术研发和经验案例的积累，标的公司作为主营业务的安全业务具有较强的技术优势及竞争力。

问题 27.申请文件显示，报告期内，智游网安前五大客户和供应商均存在较大变动，且各报告期末智游网安应收账款净额逐年增长。请你公司：1）结合智游网安与主要供应商和客户合作时间、合同续签情况、渠道有效性和淘汰机制、向前五大客户的销售内容、同行业公司情况等，补充披露报告期内客户和供应商变动较大原因及合理性、客户与供应商大幅变动对标的资产经营稳定性和竞争力的影响、上述情况是否影响标的资产持续盈利能力。2）补充披露报告期内智游网安采购付款真实性、是否存在对供应商的依赖风险，如是，请说明应对措施及其有效性。请独立财务顾问和会计师核查发表明确意见。

回复：

一、结合智游网安与主要供应商和客户合作时间、合同续签情况、渠道有效性和淘汰机制、向前五大客户的销售内容、同行业公司情况等，补充披露报告期内客户和供应商变动较大原因及合理性、客户与供应商大幅变动对标的资产经营稳定性和竞争力的影响、上述情况是否影响标的资产持续盈利能力

（一）智游网安与主要客户合作时间、合同续约情况、渠道有效性和淘汰机制、销售内容、同行业公司情况及客户变动较大的原因及合理性、客户大幅变动对标的资产经营稳定性、竞争力和持续经营能力的影响

1、智游网安主要客户销售内容

报告期内，智游网安前五名主要客户及销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售内容	收入金额	占主营业务收入的比例（%）	与智游网安是否存在关联关系
2019年1-6月	1	深圳报业集团	为读特 APP 提供安全、数据采集、数据分析等开发服务	344.34	5.60	否
	2	中国建设银行股份有限公司各分行	人工渗透测试服务	202.59	3.29	否
	3	郑州市智游职业培训学校	移动应用安全攻防综合实训平台及安全服务	188.68	3.07	否
	4	神州数码（中国）有	NBU 系统环境健康检	180.38	2.93	否

期间	序号	客户名称	销售内容	收入金额	占主营业务收入的比例 (%)	与智游网安是否存在关联关系
		限公司及子公司北京神州数码有限公司	查、日常运维等			
	5	山东新潮信息技术有限公司	安全加固系统、安全审计系统、安全检测系统等	178.77	2.91	否
	合计			1,094.76	17.80	-
2018 年度	1	深圳市容大数字技术有限公司	渗透测试、手机应用加密系统、渠道监测等	320.67	2.56	否
	2	北京亿飞成科技发展有限公司	安全加固、安全检测等	236.35	1.89	否
	3	北京融合正通网络科技有限公司	源代码审计、安全加固等	220.75	1.76	否
	4	山东银澎云计算有限公司	服务器 (WEB) 渗透与防护	148.58	1.19	否
		深圳市安捷联合信息技术有限公司	移动安全运营管理平台	68.97	0.55	否
	小计			217.55	1.74	-
	5	厦门翔通动漫有限公司	虚拟机保护开发服务、源代码审计平台	204.26	1.63	否
	合计			1,199.58	9.60	-
2017 年度	1	北京融合正通网络科技有限公司	源代码审计、安全加固等	261.64	3.14	否
	2	山东新潮信息技术有限公司	安全加固系统、安全审计系统、安全检测系统等	242.83	2.92	否
	3	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	移动应用安全加固系统、移动安全管理平台	215.09	2.59	否
	4	北京亿飞成科技发展有限公司	安全加固、安全检测等	180.66	2.17	否
	5	北京鼎鑫网信科技有限公司	源代码审计、安全加固等	168.61	2.03	否
	合计			1,068.83	12.85	-

2、标的公司与主要客户合作时间、合同续约情况

序号	客户名称	开始合作时间	是否续签合同		
			2017 年	2018 年	2019 年 1-6 月
1	深圳报业集团	2019 年	-	-	是
2	中国建设银行股份有限公司各分行	2018 年	-	是	是
3	郑州市智游职业培训学校	2019 年	-	-	是
4	神州数码（中国）有限公司及子公司北京神州数码有限公司	2019 年	-	-	是
5	山东新潮信息技术有限公司	2016 年	是	是	是
6	深圳市容大数字技术有限公司	2018 年	-	是	是
7	北京亿飞成科技发展有限公司	2016 年	是	是	是
8	山东银澎云计算有限公司 深圳市安捷联合信息技术有限公司	2018 年	-	是	是
9	北京融合正通网络科技有限公司	2017 年	是	是	是
10	北京鼎鑫网信科技有限公司	2016 年	是	是	是
11	厦门翔通动漫有限公司	2017 年	是	是	否
12	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	2017 年	是	否	否

由上表可见，除新增客户外，标的公司与大部分前五大客户在报告期内均持续签署了合同，保持了稳定的合作关系。

3、智游网安主要客户渠道有效性及淘汰机制

标的公司将客户分为战略客户、公司重点客户、区域重点客户、行业重点客户、一般客户等类型，对于不同类型的客户，标的公司投入不同的人力资源进行拓展、维护。为维护销售渠道的有效性，对于合作中的客户，标的公司指派专人持续跟踪客户，及时响应客户反馈及服务需求；对于潜在客户，标的公司定期或不定期与客户联系、沟通并了解其在安全方面的需求。同时，标的公司持续关注客户 APP 运营的合规性及回款情况，及时淘汰 APP 具有涉黄、涉赌、涉暴、非法集资等违法违规行为的客户以及回款信誉不佳的客户。

4、同行业公司前五大客户变动情况

经查阅同行业可比上市公司报告期内披露的年度报告，除蓝盾股份外，其他同行业可比上市公司均未披露前五大客户的具体名称。同行业可比上市公司 2017 年、2018 年年度报告中披露的前五大客户信息如下：

可比公司名称	2018 年度		2017 年度	
	客户名称	占年度销售总额的比例 (%)	客户名称	占年度销售总额的比例 (%)
卫士通	第一名	24.37	第一名	6.85
	第二名	6.44	第二名	2.25
	第三名	4.38	第三名	2.16
	第四名	2.77	第四名	2.09
	第五名	2.58	第五名	1.98
	小计	40.54	小计	15.33
启明星辰	客户 1	4.01	客户 1	3.72
	客户 2	3.66	客户 2	3.08
	客户 3	2.26	客户 3	2.49
	客户 4	2.25	客户 4	2.47
	客户 5	1.76	客户 5	2.24
	小计	13.94	小计	14.00
美亚柏科	第一名	3.85	第一名	9.69
	第二名	3.05	第二名	3.35
	第三名	2.71	第三名	1.40
	第四名	2.66	第四名	1.39
	第五名	2.64	第五名	1.38
	小计	14.91	小计	17.21
蓝盾股份	中经电商客户二	3.41	广东省卫生和计划生育委员会	8.48
	广东省卫生健康委员会	3.20	中经电商商户八	6.75
	中经电商客户十	2.49	呼伦贝尔市公安局	2.97
	中经电商客户十一	2.18	中经电商商户九	2.13
	中经电商客户一	2.08	广东紫晶信息存储技术股份有限公司	2.01
	小计	13.36	小计	22.34
任子行	第一名	4.15	第一名	3.35
	第三名	3.23	第二名	2.63

可比公司名称	2018 年度		2017 年度	
	客户名称	占年度销售总额的比例 (%)	客户名称	占年度销售总额的比例 (%)
	第二名	3.22	第三名	2.58
	第四名	3.03	第四名	2.35
	第五名	2.33	第五名	2.04
	小计	15.96	小计	12.95
北信源	第一名	4.13	第一名	6.23
	第二名	3.54	第二名	5.78
	第三名	3.16	第三名	5.41
	第四名	2.92	第四名	4.47
	第五名	2.56	第五名	2.81
	小计	16.31	小计	24.70
绿盟科技	客户一	16.09	客户一	16.88
	客户二	10.65	客户二	12.63
	客户三	7.04	客户三	7.19
	客户四	4.94	客户四	2.68
	客户五	3.21	客户五	1.25
	小计	41.93	小计	40.63

由上表可见，报告期内蓝盾股份前五大客户变动较大，且同行业可比上市公司均出现前五大客户集中度较低的情况，客户较为分散。

5、智游网安前五大客户销售情况及客户变动较大的原因及合理性分析

报告期内，智游网安客户变动较大，主要原因包括如下：

（1）客户较为分散

随着我国信息技术、互联网技术在不同行业中的深度融合，网络安全产品在不同地区、不同行业的企业级用户中有着广泛的需求，因此网络安全产品存在区域分布广、销售区域和用户分散的需求特征。与同行业上市公司一样，标的公司也存在客户分散、单个客户销售金额较小、占比较低的情况，因此前五大客户存在较大波动。

（2）新客户的不断拓展

标的公司处于快速发展阶段，报告期内逐步加大市场营销力度，通过参与行业标准和规范的制定、主导或参加行业会议、与行业权威推广平台及分析师沟通

交流等方式提高标的公司在行业内的知名度和影响力，并不断完善销售体系，在稳固原有客户的基础上不断开拓新客户，部分新拓展的客户规模较大，大额订单的增加使得客户收入排名发生变化。

(3) 不同客户订单量的变化导致排名有所变化

标的公司的销售取决于客户业务需求和预算情况，不同客户根据其业务拓展的具体情况和自身实际需求采购标的公司不同产品或产品组合，导致客户排名发生波动。

综上所述，标的公司前五名客户变动与客户群体分散、新客户的拓展、客户订单量的变动等因素有关，具有合理性。

6、客户大幅变动对标的资产经营稳定性、竞争力和持续经营能力的影响

报告期内，标的公司前五大客户在各期的主营业务收入金额如下：

单位：万元

序号	客户名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	备注
1	深圳报业集团	344.34	-	-	2019 年新增
2	中国建设银行股份有限公司各分行	202.59	0.57	-	2018 年新增，持续合作
3	郑州市智游职业培训学校	188.68	-	-	2019 年新增
4	神州数码（中国）有限公司及子公司北京神州数码有限公司	180.38	-	-	2019 年新增
5	山东新潮信息技术有限公司	178.77	176.60	242.83	持续合作
6	深圳市容大数字技术有限公司	171.71	320.67	-	2018 年新增，持续合作
7	北京亿飞成科技发展有限公司	147.34	236.35	180.66	持续合作
8	山东银澎云计算有限公司	96.70	148.58	-	同一控制下企业，2018 年新增，持续合作
	深圳市安捷联合信息技术有限公司	-	68.97	-	
9	北京融合正通网络科技有限公司	53.46	220.75	261.64	持续合作
10	北京鼎鑫网信科技有限公司	58.16	180.83	168.61	持续合作
11	厦门翔通动漫有限公司	-	204.26	75.47	2019 年未合作
12	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	-	-	215.09	仅 2017 年合作

报告期内，标的公司前五大客户共 12 家，其中 7 家客户持续合作、3 家为 2019 年上半年新增客户，仅 2 家因自身业务所需后续未再合作。标的公司与上述主要客户合作关系较为稳定。

标的公司下游客户中的金融、能源、政府等行业客户，由于产品涉及安全保密的特殊性，基于安全保密和技术信任的考虑，客户倾向于选择长期合作的信息安全提供商，具有较强的客户粘性。同时，在国家相关政策的驱动和市场需求的促进下，标的公司所处的网络安全行业具有广阔的发展空间，下游行业非常广泛，预期未来将保持一定规模的新增客户。

因此，标的公司主要客户变动不会对标的资产经营稳定性、竞争力及持续经营能力造成不利影响。未来标的公司将继续紧抓网络安全行业快速发展带来的机遇，加大对自身技术和市场拓展的投入，进一步优化内部管理和客户服务流程，在增强老客户续签率的同时不断开拓新客户。

（二）智游网安与主要供应商合作时间、合同续约情况、渠道有效性和淘汰机制、采购内容、同行业公司情况及供应商变动较大的原因及合理性、供应商大幅变动对标的资产经营稳定性、竞争力和持续经营能力的影响

1、智游网安与前五大供应商采购情况

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额的比例 (%)	与智游网安是否存在关联关系
2019 年 1-6 月	1	山东澎鸿软件有限公司	山东省淄博市桓台县“一次办好”平台一期建设项目“互联网+政务服务”平台建设服务	429.25	46.90	否
	2	山东亨达利信息技术有限公司	ZKEYS 公有云业务管理系统 V1.0、校园安全综合防控系统、电脑等	215.52	23.55	否
	3	北京信源匡恩工控安全科技有限公司	工控安全检查服务	33.52	3.66	否
	4	郑州易方科贸有限公司	服务器托管	28.04	3.06	否
	5	广州市卓嘉计算机有限公司	服务外包	21.56	2.36	否
	合计			727.88	79.52	-

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额的比例 (%)	与智游网安是否存在关联关系
2018 年度	1	深圳前海小鸟云计算有限公司	公有云业务管理系统	170.94	27.16	否
	2	北京酷德啄木鸟信息技术有限公司	源代码缺陷分析系统等	60.23	9.57	否
	3	全知科技（杭州）有限责任公司	WEB 流量探头设备 1G 流量虚拟机版，WEB 应用数据风险分析系统 1G 版等	47.41	7.53	否
	4	南京旺尊岱德信息技术有限公司	安全监测服务	38.99	6.19	否
	5	郑州易方科贸有限公司	服务器托管	38.95	6.19	否
	合计			356.52	56.65	-
2017 年度	1	全民金服	推广服务	268.59	20.20	是
	2	喀什盈和信息科技有限公司	推广服务	205.52	15.45	否
	3	安百科技（北京）有限公司	渗透测试、安全评估、等级保护咨询服务等	72.86	5.48	否
	4	上海赏励信息科技有限公司	话费充值	60.28	4.53	否
	5	福建恒生源网络科技有限公司	推广服务	37.74	2.84	否
	合计			644.98	48.50	-

2、智游网安与前五大供应商合作时间、合同续签情况

序号	客户名称	开始合作时间	是否续签合同		
			2017 年	2018 年	2019 年 1-6 月
1	山东澎鸿软件有限公司	2019 年	-	-	是
2	山东亨达利信息技术有限公司	2019 年	-	-	是
3	北京信源匡恩工控安全科技有限公司	2019 年	-	-	是
4	郑州易方科贸有限公司	2014 年	是	是	是
5	广州市卓嘉计算机有限公司	2019 年	-	-	是
6	深圳前海小鸟云计算有限公司	2018 年	-	是	是
7	北京酷德啄木鸟信息技术有限公司	2018 年	-	是	是
8	全知科技（杭州）有限责任公司	2018 年	-	是	否

序号	客户名称	开始合作时间	是否续签合同		
			2017 年	2018 年	2019 年 1-6 月
9	南京旺尊岱德信息技术有限公司	2017 年	是	否	否
10	全民金服	2016 年	前期合同履行完后未再合作	否	否
11	喀什盈和信息科技有限公司	2016 年	前期合同履行完后未再合作	否	否
12	安百科技（北京）有限公司	2016 年	是	是	否
13	上海赏励信息科技有限公司	2016 年	是	否	否
14	福建恒生源网络科技有限公司	2016 年	前期合同履行完后未再合作	否	否

报告期内，标的公司前五大供应商变动较大，标的公司与上述供应商合同续签率不高，主要原因详见本问题回复之“5、智游网安主要供应商变动原因及合理性分析”说明。

3、智游网安主要供应商渠道有效性和淘汰机制

标的公司持续跟踪供应商提供的产品质量、服务响应的及时性、价格优惠程度，对于产品质量不高、服务响应不及时或价格不存在优势的供应商进行淘汰，在合作期满后不再续约合作。引入新的供应商时，标的公司会对供应商进行技术评估和系统级测试，在评估及测试通过后成为标的公司正式的供应商。

4、同行业可比公司采购情况

经查阅同行业可比上市公司报告期内披露的年度报告，除蓝盾股份外，其他同行业可比上市公司均未披露前五大供应商的具体名称。同行业可比上市公司2017年、2018年年度报告中披露的前五大供应商信息如下：

可比公司名称	2018 年度		2017 年度	
	供应商名称	占年度采购总额的比例（%）	供应商名称	占年度采购总额的比例（%）
卫士通	第一名	15.30	第一名	9.65
	第二名	3.95	第二名	8.85
	第三名	2.72	第三名	4.90
	第四名	2.45	第四名	1.66
	第五名	1.73	第五名	1.37

可比公司名称	2018 年度		2017 年度	
	供应商名称	占年度采购总额的比例 (%)	供应商名称	占年度采购总额的比例 (%)
	小计	26.15	小计	26.43
启明星辰	供应商 1	23.09	供应商 1	25.91
	供应商 2	19.94	供应商 2	17.79
	供应商 3	4.50	供应商 3	8.49
	供应商 4	4.46	供应商 4	3.39
	供应商 5	3.49	供应商 5	3.14
	小计	55.48	小计	58.72
美亚柏科	第一名	5.66	第一名	7.92
	第二名	5.27	第二名	6.10
	第三名	4.52	第三名	5.94
	第四名	2.90	第四名	4.70
	第五名	2.30	第五名	2.78
	小计	20.65	小计	27.44
蓝盾股份	广州市翔硕信息科技有限公司	10.65	广东中实国润科技有限公司	5.39
	创业慧康软件股份有限公司	3.68	紫光电子商务有限公司	5.12
	广州煜旻信息技术有限公司	3.60	广州云硕科技发展有限公司	4.78
	广州市智宣信息科技有限公司	3.18	广州市高科通信技术股份有限公司	4.73
	广州特为电力科技有限公司	2.86	联想(深圳)电子有限公司	4.54
	小计	23.97	小计	24.56
任子行	第一名	8.06	第一名	5.92
	第二名	1.96	第二名	4.96
	第三名	1.87	第三名	4.89
	第四名	1.33	第四名	4.55
	第五名	1.10	第五名	4.54
	小计	14.32	小计	24.86
北信源	第一名	8.35	第一名	17.99
	第二名	5.58	第二名	15.80
	第三名	4.85	第三名	15.10
	第四名	3.69	第四名	3.30
	第五名	3.60	第五名	2.63

可比公司名称	2018 年度		2017 年度	
	供应商名称	占年度采购总额的比例 (%)	供应商名称	占年度采购总额的比例 (%)
	小计	26.07	小计	54.82
绿盟科技	供应商一	10.59	供应商一	15.49
	供应商二	9.61	供应商二	12.61
	供应商三	7.39	供应商三	5.97
	供应商四	7.25	供应商四	5.77
	供应商五	2.67	供应商五	3.80
	小计	37.51	小计	43.64

由上表可见，2017 年、2018 年蓝盾股份前五大供应商变动较大。

5、智游网安主要供应商变动原因及合理性分析

报告期内，标的公司采购内容主要包括：1）第三方软件或硬件产品的采购；2）推广金融类 APP 产品业务对应的推广服务采购；3）标的公司出于人员安排、经营效率、成本控制等因素考虑而将部分不涉及公司核心技术的安全业务外包给第三方服务提供商而产生的服务采购；4）涉及标的公司日常经营活动或业务开展发生的软件或硬件采购、服务器托管服务等采购。

报告期内，标的公司前五大供应商变化较大主要原因为：

（1）标的公司对业务进行了调整，为了专注于安全业务等主营业务，标的公司 2017 年逐渐停止了原有的推广业务，随着该项业务的终止，标的公司未再与全民金服、喀什盈和信息科技有限公司、福建恒生源网络科技有限公司等推广服务提供商继续合作关系，从而使得供应商变动较大。

（2）标的公司第三方软件或硬件采购的产品类型较多，且涉及到的供应商数量较多，标的公司会综合考虑项目的采购需求、实施地点等情况选择合适的供应商进行采购。同时因第三方产品销售业务偶发性较大，对应的采购也具有较强的偶发性，因此导致标的公司前五大供应商变动较大。2019 年 1-6 月标的公司新增的供应商如山东澎鸿软件有限公司、山东亨达利信息技术有限公司等均为标的公司第三方软件或硬件产品的提供商。

(3) 标的公司在从事安全业务过程中出于人员安排、经营效率、成本控制等因素考虑而将部分不涉及公司核心技术的部分业务外包给第三方服务提供商而产生的服务采购通常金额较小。该类服务采购为非标准化的服务采购，因不同项目的客户需求不同，标的公司针对项目进行的服务采购需求具有多样性。标的公司根据项目需求、实施地点、自身人员配置等情况选择合适的供应商，因此每年供应商变动较大。

综上所述，标的公司主要供应商变动主要系由标的公司推广业务的终止、第三方软件或硬件采购具有较强的偶发性且采购金额较大、从事安全业务过程中发生的服务采购金额较小且采购需求具有多样性等因素造成，具有合理性。

6、供应商大幅变动对标的资产经营稳定性、竞争力和持续经营能力的影响

报告期内，标的公司大额采购主要系第三方软件或硬件产品的采购以及推广金融类 APP 产品业务对应的推广服务采购，均为标的公司其他业务发生的采购。标的公司作为主营业务的安全服务对应的采购金额较小，外包采购的服务不涉及标的公司核心技术且行业内软件开发企业数量众多，标的公司可选择的服务提供商较多，因此供应商变动不会对标的公司资产经营稳定性、竞争力和持续经营能力产生不利影响。

二、补充披露报告期内智游网安采购付款真实性、是否存在对供应商的依赖风险，如是，请说明应对措施及其有效性

(一) 报告期内智游网安采购付款真实性

通过检查标的公司与主要供应商签订的合同协议、对主要供应商进行走访、函证，并与财务记录数据进行核对；通过将采购付款记录与从银行获取的报告期内银行对账单资金流出进行核对，确认采购交易及付款未见异常，报告期内标的公司的采购付款是真实的。

(二) 报告期内智游网安是否存在对供应商的依赖风险

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月，标的公司向前五大供应商采购金额分别为 644.98 万元、356.52 万元、727.88 万元，占当期采购总额的比例分别为 48.50%、56.65%、79.52%。

相较于 2017 年，2018 年标的公司前五大供应商金额降低但采购占比提高主要系随着推广业务的停止，标的公司相应的推广服务采购减少，导致标的公司 2018 年度采购总额较 2017 年度大幅下降。2019 年 1-6 月，标的公司前五大供应商采购占比较高，主要系 2019 年 1-6 月标的公司其他业务收入中第三方产品销售业务较大导致相应的采购金额较大，而一、二季度为安全业务的销售淡季，相应的采购金额较小，因此 2019 年 1-6 月的采购总额较小。虽然标的公司对第三方软件或硬件产品的供应商单笔采购金额较高，但标的公司对其的采购具有较大的偶发性，且不会对标的公司主营业务产生影响。

报告期内智游网安不存在向单个供应商采购金额占采购总额比例超过 50% 的情况，且标的公司对单个供应商的采购金额较小，对供应商不存在依赖风险。

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：

1、报告期内标的公司主要客户变动较大主要与标的公司客户群体分散、新客户的拓展、客户订单量的变动等因素有关，具有合理性。虽然报告期内标的公司前五大客户变动较大，但标的公司与大部分主要客户保持了较为稳定的合作关系，前五大客户变动不会对标的资产经营稳定性、竞争力及持续经营能力造成不利影响。

2、报告期内标的公司主要供应商变动主要系由标的公司推广业务的终止、第三方软件或硬件采购具有较强的偶发性且采购金额较大、从事安全业务过程中发生的服务采购金额较小且采购需求具有多样性等因素造成，具有合理性。报告期内，标的公司大额采购主要为标的公司因其他业务发生的采购。标的公司作为主营业务的安全服务对应的采购金额较小，外包采购的服务不涉及标的公司核心技术且行业内软件开发企业数量众多，标的公司可选择的服务提供商较多，因此供应商变动不会对标的公司资产经营稳定性、竞争力和持续经营能力产生不利影响。

3、通过检查标的公司与主要供应商签订的合同协议、对主要供应商进行走访、函证，并与财务记录数据进行对比核对；通过将采购付款记录与从银行获

取的报告期内银行对账单资金流出进行检查，确认采购交易及付款未见异常，报告期内标的公司的采购付款是真实的。

4、报告期内标的公司对前五大供应商采购金额占比逐年上升主要系由标的公司停止推广服务导致采购总额下降以及 2019 年 1-6 月标的公司因第三方产品销售业务的增加导致标的公司向第三方产品提供商采购金额增加所致。虽然标的公司对第三方软件或硬件产品的供应商单笔采购金额较高，但标的公司对其的采购具有较大的偶发性，且不会对标的公司主营业务产生影响。报告期内智游网安不存在向单个供应商采购金额占采购总额比例超过 50%的情况，且标的公司对单个供应商的采购金额较小，对供应商不存在依赖风险。

问题 28：请独立财务顾问和会计师对智游网安报告期内业绩真实性进行核查，核查内容包括但不限于合同签订及执行情况、客户真实性、最终客户销售实现情况、智游网安收入与产品销售数量的匹配性，成本和资金流与采购数量和单价、应付预付账款的匹配性，销售回款和资金流向真实性、是否存在资金回流上市公司或标的资产的情形、各项资产规模与收入的匹配性、收入和净利润季节性波动、收入成本确认依据及其合理性、收入增长合理性、成本真实性、毛利率变化及与同行业可比公司情况对比的合理性、供应商真实性、销售付款人与客户名称是否一致，智游网安经营、投资和筹资现金流与固定资产、应收应付款、收入、成本和净利润的勾稽关系和匹配性等，并就核查手段、核查范围充分性、有效性及标的资产业绩的真实性发表明确意见。

回复：

一、核查范围

本次核查范围为智游网安 2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月业绩真实性，包括收入真实性核查、成本真实性核查、毛利率核查、现金流核查。

二、主要核查手段及程序

（一）智游网安经营业绩情况

智游网安最近两年一期主要经营业绩数据如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
营业收入	7,147.57	12,725.23	9,757.48
营业成本	1,343.09	1,261.63	1,757.71
利润总额	2,578.07	5,928.88	2,061.24
净利润	2,306.75	5,689.36	2,048.31
归属于母公司股东的净利润	2,398.73	5,747.87	2,032.18

（二）收入真实性核查

1、关于收入主要核查手段及程序

（1）访谈管理层及相关业务人员，了解智游网安产品或服务、销售模式、销售流程、信用政策；取得智游网安销售收款循环相关的内部控制制度、财务核算制度。

（2）查阅同行业上市公司相关信息，结合企业会计准则对收入确认的相关规定，评价智游网安收入确认方法的合理性，是否符合行业特性。

（3）对智游网安销售收款循环相关内部控制制度进行控制测试及执行穿行测试，以核查内控流程执行的有效性。

（4）取得报告期内智游网安收入台账，抽取报告期内主要客户，取得销售合同或技术服务合同、项目实施资料、收入确认依据、收款回单等，核查合同执行情况收入确认依据是否充分。

（5）对报告期内主要客户进行走访和公开信息核查，了解主要客户的实际业务情况、双方的业务合作情况、销售模式、结算周期、是否存在关联关系等。

（6）对报告期内代理商进一步穿透核查，获取下游客户签订的合同、验收单、收款凭证等文件，并对其最终客户进行抽取走访，进一步确认最终客户销售的真实性。

（7）对报告期内的主要客户进行函证，确认智游网安与主要客户各期的交易金额、往来余额等。函证情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
营业收入金额	7,147.57	12,725.23	9,757.48
函证金额	5,492.31	9,234.26	5,331.25
函证比例	76.84%	72.57%	54.64%
回函确认收入金额	4,184.53	5,989.26	3,722.93
回函确认比例	58.54%	47.07%	38.15%
执行替代程序确认比例	18.30%	25.50%	16.49%
通过函证及替代性程序合计确认的收入占比	76.84%	72.57%	54.64%

由于智游网安客户较为分散，部分客户未回函，对此执行了补充替代性程序，包括合同及验收单据的检查、期后回款测试及客户走访等。

（8）获取智游网安的银行对账单，抽取大额的银行收支进行双向测试，检查账面记录与实际发生情况是否一致。

（9）对智游网安报告期期末应收账款及其期后回款情况进行核查；检查大额应收账款的销售，包括检查销售合同、收入确认依据等确认交易真实性；对应收账款可收回性、坏账准备计提政策及实际情况进行判断分析，与获取的外部证据及公开信息进行核对。

（10）对智游网安收入进行截止性测试，核查是否存在跨期确认收入的情形。

（11）对营业收入、净利润增长、毛利率变动等进行分析性复核，分析财务数据是否与非财务信息印证，是否与行业发展、公司实际经营状况一致。

（12）针对智游网安两套业务系统：爱加密后台管理系统、爱加密游戏压缩管理平台，评价与业务系统运行一般环境相关的关键内部控制及相关的内部控制设计合理性和运行有效性，确定信息系统稳定性和数据来源可靠性；在业务系统爱加密后台管理系统、爱加密游戏压缩管理平台中进行测试操作，查看后台数据记录情况、了解业务系统记录数据流程；在业务系统中取得客户数据进行分析，核查客户的真实性。

2、合同签订及执行情况

获取智游网安与主要客户签订的销售合同或技术服务合同，核查其重要条款如合同标的、服务内容、交付方式、结算方式等；根据报告期内各期账面确认的收入，检查验收单内容及日期、相关项目的实施文档、项目实施过程中与客户的沟通记录，核查合同的执行情况。

经核查，标的公司根据实际情况在客户满足合同约定付款条件的情况下给予不同类型的客户 3-9 月的信用账期，但受宏观经济放缓、客户付款审批流程较为复杂等因素的影响，部分客户存在实际付款期大于信用账期而存在逾期的情况。除上述情况以外，智游网安与客户根据合同约定进行了真实交易，执行情况正常。

3、客户真实性

① 公司网址及工商信息查询

通过查询客户的公司网址、工商信息，查看客户的经营状态、营业范围、生产经营地址、股东及高管信息，并通过互联网查询，了解客户所属行业及市场地位。

② 对主要客户进行实地走访

通过实地走访，获取客户营业执照，了解客户的成立时间、从事的主要业务及规模，确认是否存在关联关系；了解主要客户的实际业务情况、双方的业务合作情况、销售模式、结算周期，确认是否存在产品或服务的质量等原因导致的诉讼、纠纷等情形；销售或服务规模与合同是否一致、金额与合同是否相符、是否存在其他形式的利益输送等。

经核查，智游网安的主要客户存在，且与智游网安业务往来情况真实。

4、最终客户销售实现情况

智游网安产品及服务的销售模式以直接销售为主，代理商销售为辅。报告期内，2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月对代理商收入占营业收入比例分别为 9.24%、10.32%、5.19%。针对智游网安的最终客户销售是否实现，核查程序如下：

① 核查标的公司与主要代理商签订的销售合同、验收单、收款凭证、项目实施的实施文档、与客户的沟通记录等资料。

② 获取主要代理商提供的与下游客户签订的合同、验收单、收款凭证等文件，并对其最终客户进行抽取走访，进一步确认最终客户销售的真实性。

经核查，智游网安与客户的交易真实，最终销售已实现。

5、收入与产品销售数量的匹配性

标的公司提供的安全产品及服务根据客户的需求不同差异较大，较难统计各类产品或服务的销售数量，因此用合同数量代替产品销售数量来分析收入与产品销售数量的匹配性以及标的公司产品购销单价的波动情况。

核查过程中对收入与合同签订数量的匹配性进行分析。

(1) 智游网安安全类业务收入及对应的合同数量情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
合同单数（份）	369	543	429
合同总金额（万元）	9,275.55	15,053.13	8,470.66
平均合同金额（万元）	25.14	27.72	19.75
确认收入金额（万元、不含税）	6,148.67	11,729.94	7,064.92

2018 年度智游网安平均合同金额高于 2017 年度，主要原因是：1）随着标的公司将销售策略逐步从攻克单点散客过度到深挖金融、政企、运营商等重点行业中的客户，标的公司客单价提高；2）标的公司威胁态势感知平台、移动安全运营管理平台（MSOC 系统）等新产品能够整合管理单一产品方案和业务运行数据，解决企业用户数据管理、智能终端应用监管管理、企业安全工具管理存在的问题，相较于单一的安全工具，具有较高的技术附加值，因此 2018 年随着该类产品收入占比的提高，标的公司平均合同金额增加。

报告期各期确认的收入与对应的合同金额的差异主要系对于约定服务期限的技术服务合同，标的公司按照合同约定的服务期限平均分摊确认收入。

(2) 安全类业务各细分产品或服务合同签署情况及确认收入情况如下：

①移动应用安全加密类产品

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
合同单数（份）	355	509	417
合同总金额（万元）	8,090.88	12,754.77	7,994.97
平均合同金额（万元）	22.79	25.06	19.17
确认收入金额（万元、不含税）	5,498.31	9,991.18	6,629.10

移动应用安全加密类产品主要包括移动应用安全检测、移动应用安全加固和移动应用渠道监测产品。标的公司的移动应用安全检测产品主要是在移动应用的基础开发工作完成后对客户的移动应用程序或对基于移动应用程序的 SDK 或服务

器进行安全测试或检测，以提前发现客户提交的移动应用、基于移动应用程序的 SDK 或服务器中存在的安全风险、安全漏洞，并且提供对应的解决方案；移动应用安全加固产品主要是针对通过前述测试或检测过程中发现的安全问题和漏洞，针对性进行加固的安全防护服务；移动应用渠道监测产品主要用于移动应用上线后运行阶段的安全防护，利用标的公司开发的移动应用监测系统，对全网 400 余个应用市场渠道进行实时监控、动态分析和审计，并通过分析应用情况，对盗版、钓鱼、仿冒等恶意应用进行判定并出具相应的渠道监测报告。

通常情况下，客户会同时向标的公司采购移动应用安全检测和移动应用安全加固产品，采购移动应用渠道监测产品的客户一般也会同时采购移动应用安全加固产品，对于同时采购多个产品的情况，部分合同未明确约定各个产品的销售价格，导致无法完全区分上述三类产品的合同金额，因此合并披露。

因不同客户采购的需求不同、产品功能模块不同、服务内容不同，不同客户之间签订的合同金额差异较大。2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月移动应用安全加密类产品平均合同金额为 19.17 万元、25.09 万元、22.79 万元。2018 年移动应用安全加密类产品平均合同金额高于 2017 年，主要原因为报告期内标的公司将销售策略逐步从攻克单点散客过度到深挖金融、政企、运营商等重点行业中的客户，并通过优化客户管理、售后服务管理等措施深挖客户潜在需求，随着大需求客户的增加以及大金额合同签约率的提高，平均合同金额随之提高。2019 年 1-6 月移动应用安全加密类产品平均合同金额低于 2018 年度，主要系标的公司销售存在一定的季节性，第三、四季度为销售旺季，大额合同的签订也集中在下半年。

②移动安全平台——MSOC 系统

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
合同单数（份）	1	10	1
合同总金额（万元）	61.54	780.32	50.00
平均合同金额（万元）	61.54	78.03	50.00
确认收入金额（万元、不含税）	53.05	642.79	40.88

标的公司移动安全平台主要用于帮助客户进行内部移动安全风险的整体管理、监控、审计和应急响应，通过对应用资产、业务数据、安全工具等进行统一管理，针对企业移动业务安全，提供标准化的发布流程、智能化的工具联动、全面化的合规管控、多维度的可视化分析等功能，构建企业完整的移动安全管理体系。该产品功能模块较多，客户根据自身需求会选购不同的模块，不同客户因采购模块数量的不同导致合同金额存在较大差异。

③威胁态势感知平台

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
合同单数（份）	6	15	5
合同总金额（万元）	593.60	1,024.57	293.00
平均合同金额（万元）	98.93	68.30	58.60
确认收入金额（万元、不含税）	282.36	871.25	271.45

标的公司威胁态势感知平台主要对企业移动应用的动态监控和感知，结合移动安全情报数据和安全知识库，从全局视角对移动应用安全威胁进行事前预警、发现识别、分析联动和响应处置，全方位实时感知移动安全态势。

2017 年、2018 年，威胁态势感知平台平均合同金额较为稳定。2019 年 1-6 月该产品平均合同金额高于 2017 年、2018 年，主要原因是智游网安与深圳市容大数字技术有限公司签订的销售合同中包含威胁态势感知系统和移动应用安全检测系统合同（合同总金额 145 万）、与淮南清科晖农贸易有限公司签订的销售合同中包含威胁态势感知系统和移动安全平台系统合同（合同总金额 140 万），因合同未明确区别各系统金额，统一合并并在威胁态势感知平台中披露导致。

④其他产品或服务

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
合同单数（份）	7	9	6
合同总金额（万元）	529.53	493.47	132.69
平均合同金额（万元）	75.65	54.83	22.12
确认收入金额（万元、不含税）	314.96	224.72	123.49

标的公司其他产品或服务包括移动应用安全攻防综合实训平台以及信息保护相关的技术咨询服务，为客户开发数据保护系统、风险管控辅助系统等系统提供技术支持等各项服务，为客户网络改造工程或网络管理提供运维服务等服务。标的公司根据客户的需求利用现有移动安全方面的技术、人员为其提供相应的服务，不同的客户之间服务内容差异较大，相应的服务价格差异也较大，从而导致标的公司其他服务报告期各期平均合同金额波动较大。

6、销售回款和资金流向真实性、是否存在资金回流上市公司或标的资产的情形，销售付款人与客户名称是否一致

报告期内，标的公司客户回款主要采用银行回款的方式，极少量客户采用商业或银行承兑汇票，收付款资金流与智游网安销售模式匹配。针对标的公司销售回款和资金流向真实性，执行的核查程序如下：

- ①取得智游网安销售与收款循环相关的内部控制制度和访谈相关负责人，了解标的公司销售和收款流程、与客户合同签订情况、销售回款情况；
- ②核查标的公司主要客户的合同、验收单、发票、收款回款及记账凭证等资料，对销售与收款循环进行穿行测试；
- ③取得标的公司应收账款和预收账款明细表、银行回单，对客户回款情况进行核查，核查销售付款人与客户名称是否一致、是否存在第三方付款的情况；
- ④取得智游网安的银行对账单，核对其银行对账单的大额资金流入流出情况，核查资金是否与采购付款、销售收款业务相关的资金流匹配。

经核查，报告期内标的公司存在第三方回款的情况，具体如下：

项目	2019年 1-6月	2018年	2017年
第三方收款金额（万元）	4.80	36.20	--
占营业收入比例	0.07%	0.28%	--

上述第三方回款主要系境外公司向智游网安采购移动应用安全加固服务，委托境内自然人代付。

综上，经核查，智游网安销售回款和资金流向真实，未发现资金回流上市公司或标的资产的情形；除极少量第三方回款外，销售付款人与客户名称一致。

7、各项资产规模与收入的匹配性

报告期各期末智游网安各项资产余额情况如下：

单位：万元

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日
货币资金	6,999.64	6,008.37	2,438.55
应收票据	18.07	-	-
应收账款	11,620.92	9,897.17	6,326.60
预付款项	872.50	2,349.67	72.09
其他应收款	3,126.80	1,341.25	6,815.98
持有待售资产	202.21	-	-
其他流动资产	-	1,102.98	6.79
流动资产合计	22,840.14	20,699.45	15,660.00
固定资产	121.70	110.61	92.22
无形资产	125.36	142.45	-
长期待摊费用	5.59	7.57	11.52
递延所得税资产	95.01	19.37	-
其他非流动资产	28.69	-	-
非流动资产合计	376.36	280.00	103.74
资产总计	23,216.50	20,979.45	15,763.74

2017年末、2018年末、2019年6月末，智游网安主要资产项目包括货币资金、应收账款及其他应收款，合计占各期末资产总额的比重分别为98.84%、82.21%及93.67%，其与营业收入的匹配情况如下：

① 货币资金

截至2017年12月31日、2018年12月31日、2019年6月30日，智游网安的货币资金余额分别为2,438.55万元、6,008.37万元、6,999.64万元，智游网安的货币资金以银行存款为主。2018年末余额较2017年末大幅增加3,569.82万元，主要系智游网安收入规模扩大、经营活动现金净流入及增资扩股所致。2019年6月末余额较2018年末增加991.28万元，主要系智游网安销售回款增加，经营活动现金净流入所致。

② 应收账款

截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 6 月 30 日，应收账款余额分别为 6,385.61 万元、10,240.88 万元、12,308.45 万元。2018 年末余额较 2017 年末增加 3,855.27 万元，增长率为 60.37%，2019 年 6 月末余额较 2018 年末增加 2,067.57 万元，增长率为 20.19%，主要系智游网安收入规模扩大、余额相应增加所致。报告期各期末，智游网安应收账款余额及其占当期销售收入的比例如下所示：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
期末应收账款余额（万元）	12,308.45	10,240.88	6,385.61
营业收入（万元）	7,147.57	12,725.23	9,757.48
期末应收账款余额占收入比重(%)	172.20	80.48	65.44
应收账款余额增长率(%)	20.19	60.37	159.66
营业收入增长率(%)	--	30.42	136.88
应收账款周转率	1.26	1.53	2.21

2017 年末、2018 年末和 2019 年 6 月末，智游网安应收账款余额占营业收入比例分别为 65.44%、80.48%、172.20%，应收账款余额增长比营业收入增长大的主要原因为：一是行业的快速发展使得智游网安收入规模大幅增长，且受销售季节性影响，标的公司收入在第三、四季度较为集中，从而导致年末的应收账款大幅增加；二是受国内经济增长放缓的影响，客户付款进度有所减慢，智游网安应收账款回款期限被动延长。

报告期内，同行业可比公司均存在应收账款增速明显高于营业收入增速以及应收账款周转率逐年下降的情形。相比于同行业可比上市公司，标的公司因收入规模较小且处于快速发展期，因此报告期内应收账款及营业收入增长均高于同行业可比上市公司平均水平，但标的公司应收账款周转率总体上优于可比上市公司平均水平。与同行业可比上市公司对比说明详见本反馈意见回复之问题 33 之三之“（二）标的公司应收账款规模增长、周转率下降的原因及合理性分析”。

③其他应收款

2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月 30 日，标的公司其他应收款分别为 6,815.98 万元、1,341.25 万元、3,126.80 万元。报告期各期末，智游网安其他应收款性质分类以及坏账计提情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
往来款	2,083.00	300.00	6,567.52
其中：关联方款项	-	-	6,567.52
非关联方款项	2,083.00	300.00	-
员工无息借款	297.00	417.00	-
其中：关联员工借款	-	60.00	-
员工备用金	387.05	243.57	321.82
押金及保证金	184.90	173.75	134.86
代垫代扣款	157.94	118.74	11.44
应收增值税退税款	37.59	65.73	7.46
其他	10.52	26.99	10.12
账面余额合计	3,158.00	1,345.79	7,053.22
坏账准备	31.20	4.54	237.25
账面价值	3,126.80	1,341.25	6,815.98

2017 年末，智游网安其他应收款主要系应收关联方占用的资金款项，截至本反馈意见回复之日，标的公司已清理上述被关联方占用的资金，具体说明详见本反馈意见问题 18 回复。

2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月 30 日，智游网安应收其他公司往来款分别为 0 万元、300 万元、2,083.00 万元，系应收汇信融资租赁（深圳）有限公司款项。2018 年 12 月、2019 年 3 月，智游网安分别将闲置资金中的 300 万、2,000 万拆借给汇信融资租赁（深圳）有限公司，并按 12% 的年利率向其收取利息。截至 2019 年 6 月 30 日，智游网安应收汇信融资租赁（深圳）有限公司本金及相应的利息合计为 2,083.00 万元，该款项已于 2019 年 9 月 27 日全部收回，具体说明详见本反馈意见问题 34 回复。

2018 年末、2019 年 6 月 30 日，智游网安其他应收款中应收员工无息借款金额分别为 417.00 万元、297.00 万元，系为提升员工福利及保持员工稳定，智游网安于 2018 年向部分员工提供了无息借款用于购房、装修等。

8、收入和净利润季节性波动

(1) 标的公司收入和净利润季节性波动情况

智游网安主营业务收入和净利润季节性波动情况如下：

单位：万元

项目	2018 年				2017 年			
	主营业务收入	占比%	净利润	占比%	主营业务收入	占比%	净利润	占比%
第一季度	1,698.84	13.58	468.33	8.23	654.49	7.87	-755.52	-36.89
第二季度	2,694.46	21.53	954.10	16.77	2,421.47	29.11	917.48	44.79
第三季度	3,936.07	31.46	1,837.97	32.31	2,109.22	25.35	744.11	36.33
第四季度	4,183.36	33.43	2,428.96	42.69	3,134.46	37.67	1,142.24	55.77
合计	12,512.74	100.00	5,689.36	100.00	8,319.63	100.00	2,048.31	100.00

智游网安所处的行业为网络安全行业。因网络安全行业的最终用户通常实行预算管理制度和集中采购制度，在上半年审批当年的采购计划，在年中或下半年进行招标、采购和建设，因此网络安全行业的整体业绩呈现一定的季节性特征，第一季度销量较小，第二、三、四季度销量逐步提高，第三、四季度为销售旺季。

受下游终端用户的影响，智游网安的经营业绩也呈现出较明显的季节性特征，智游网安 2017 年度、2018 年度第三、四季度收入占主营业务收入的比例均达到 60%以上，2017 年度、2018 年度第三、四季度净利润约占全年净利润的比例达到 70%以上。

(2) 同行业可比公司收入和净利润季节性波动情况

单位：万元

证券简称	项目	2018 年度				2017 年度			
		营业收入	占比%	净利润	占比%	营业收入	占比%	净利润	占比%
绿盟科技	第一季度	16,503.98	12.27	-2,866.31	-17.12	13,262.53	10.57	-5,418.80	-35.50
	第二季	25,132.77	18.69	-3,241.08	-19.35	22,927.33	18.27	744.91	4.88

证券简称	项目	2018 年度				2017 年度			
		营业收入	占比%	净利润	占比%	营业收入	占比%	净利润	占比%
	度								
	第三季度	24,910.53	18.52	1,722.08	10.28	17,088.04	13.61	-1,190.80	-7.80
	第四季度	67,956.79	50.52	21,132.35	126.19	72,233.18	57.55	21,129.32	138.42
	合计	134,504.08	100.00	16,747.05	100.00	125,511.07	100.00	15,264.63	100.00
北信源	第一季度	8,646.96	15.11	104.63	1.12	6,227.53	12.10	60.50	0.67
	第二季度	10,965.78	19.16	2,295.72	24.56	10,644.79	20.68	1,660.64	18.38
	第三季度	10,874.79	19.00	915.40	9.79	11,097.19	21.55	683.98	7.57
	第四季度	26,752.51	46.74	6,031.07	64.53	23,515.76	45.67	6,629.28	73.38
	合计	57,240.04	100.00	9,346.82	100.00	51,485.46	100.00	9,034.41	100.00
蓝盾股份	第一季度	53,063.16	23.25	6,700.96	15.89	34,045.11	15.36	6,109.84	13.84
	第二季度	32,803.64	14.38	9,477.60	22.47	59,940.12	27.04	8,542.93	19.36
	第三季度	49,376.99	21.64	8,089.26	19.18	50,992.25	23.01	7,628.54	17.29
	第四季度	92,949.77	40.73	17,916.34	42.47	76,670.17	34.59	21,850.06	49.51
	合计	228,193.56	100.00	42,184.16	100.00	221,647.64	100.00	44,131.37	100.00
美亚柏科	第一季度	18,470.56	11.54	20.65	0.07	14,481.64	10.83	-123.08	-0.47
	第二季度	29,729.72	18.57	3,479.44	11.52	22,548.35	16.87	2,677.04	10.21
	第三季度	24,167.16	15.10	362.18	1.20	22,213.96	16.62	3,063.15	11.68
	第四季度	87,691.00	54.79	26,347.36	87.22	74,420.08	55.68	20,613.38	78.59
	合计	160,058.44	100.00	30,209.63	100.00	133,664.04	100.00	26,230.49	100.00
任子行	第一季度	21,407.04	17.80	1,107.27	8.02	22,007.84	20.44	1,452.82	9.56
	第二季度	33,458.13	27.82	6,378.59	46.18	23,976.17	22.26	3,478.17	22.89
	第三季度	29,558.46	24.58	3,583.45	25.95	19,054.59	17.69	3,874.72	25.50
	第四季度	35,847.80	29.81	2,742.11	19.85	42,652.20	39.61	6,390.04	42.05

证券简称	项目	2018 年度				2017 年度			
		营业收入	占比%	净利润	占比%	营业收入	占比%	净利润	占比%
	合计	120,271.43	100.00	13,811.42	100.00	107,690.81	100.00	15,195.75	100.00
卫士通	第一季度	14,429.57	7.47	-8,762.26	-70.39	11,915.45	5.58	-10,618.44	-59.91
	第二季度	45,389.72	23.51	-794.30	-6.38	44,592.55	20.87	-2,112.62	-11.92
	第三季度	44,374.98	22.98	2,191.74	17.61	46,834.84	21.91	3,171.49	17.89
	第四季度	88,905.58	46.04	19,813.05	159.16	110,350.50	51.64	27,284.81	153.93
	合计	193,099.84	100.00	12,448.23	100.00	213,693.34	100.00	17,725.25	100.00
启明星辰	第一季度	29,256.01	11.60	1,170.86	2.09	28,670.82	12.58	-884.85	-2.00
	第二季度	44,785.63	17.76	417.45	0.75	40,295.44	17.68	491.60	1.11
	第三季度	56,170.64	22.27	9,188.51	16.40	48,601.71	21.33	5,302.29	11.98
	第四季度	121,968.30	48.37	45,235.72	80.76	110,284.56	48.40	39,361.55	88.91
	合计	252,180.58	100.00	56,012.55	100.00	227,852.53	100.00	44,270.59	100.00
算术平均数	第一季度	--	14.15	--	-8.62	--	12.49	--	-10.54
	第二季度	--	19.98	--	11.39	--	20.52	--	9.27
	第三季度	--	20.58	--	14.34	--	19.39	--	12.02
	第四季度	--	45.29	--	82.88	--	47.59	--	89.26
	合计	--	100.00	--	100.00	--	100.00	--	100.00

注：数据来源于各上市公司披露的定期报告。

由上表可见，同行业可比上市公司收入和净利润主要集中在下半年，尤其是第四季度。智游网安收入和净利润的季节性波动符合行业特点。

综上，经核查分析，智游网安的收入和净利润的季节性波动合理。

9、收入确认依据及其合理性

（1）收入确认依据及其合理性

智游网安各类产品或服务收入确认原则如下：

分类	业务分类	归属科目	收入确认政策
提供服务	安全类产品服务	主营业务收入	1 软件产品销售 软件产品是指自行开发的或自行开发的并经过认证获得相关著作权的产品。 公司在软件产品使用权的重要风险和报酬转移给买方、不再对该软件产品使用权实施继续管理权和实际控制权，并取得相关的验收单后确认销售收入。 2 技术服务收入 公司技术服务主要为利用公司现有软件产品或技术，根据客户需求提供特定技术开发、技术支持、系统维护、检测或监测服务。（1）合同明确约定服务成果需经客户验收确认的，在本公司提交了相应的服务成果并通过验收，取得客户验收确认单，获得明确的收款证据，相关成本能够可靠计量时，确认收入；（2）合同明确约定服务期限的，按合同期限平均确认收入；（3）同一合同中，既约定服务期限又约定验收，能明确区分各项业务合同金额，按上述（1）、（2）合同条款分别确认各业务收入；（4）同一合同中，既约定服务期限又约定验收，不能明确区分各项业务合同金额，按销售软件产品在取得相关的验收确认单后确认收入
	压缩类服务	主营业务收入	与客户对账后确认收入
	推广类服务	其他业务收入	与客户对账后确认收入
销售产品	第三方产品	其他业务收入	经客户验收后确认收入

标的公司不同业务对应的收入确认政策结合了标的公司的业务模式和产品特点，符合《企业会计准则》的规定，具有合理性。

（2）同行业上市公司收入确认原则对比如下：

可比公司	收入确认政策
绿盟科技	(1)商品销售收入 1 自有产品是指自主开发并经过认证获得相关著作权的产品。不需要安装调试的，在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入；需要安装调试的，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。 2 第三方产品，是根据合同约定为客户采购硬件产品，不需要安装调试的，在按合同约定将第三方产品转移给对方后确认销售收入；需要安装调试的，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。 (2)提供劳务收入 按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。合同或协议约定分阶段验收的项目，经客户阶段验收后确认该阶段收入。对于合同实施周期较长，且收入的金额能够可靠地计量，在资产负债表日采用完工百分比法确认收入，完工比例根据已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。
北信源	1 软件产品的开发和销售：软件产品包括自行开发研制软件产品和定制开发软件产品。自行开发研制软件产品的销售，公司在软件产品的重要风险和报

可比公司	收入确认政策
	酬已转移给买方，取得相关的验收单后，不再对其实施继续管理权和实际控制权，相关的收入已经收到或取得了收款的证据，并且与其有关的成本能够可靠地计量时，确认销售收入。定制开发软件项目按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入，对合同约定完工比例的，按合同约定的完工确认条件确认收入。 2 技术服务收入：技术服务是指公司为客户提供的技术支持、技术咨询、技术开发、系统维护等服务。技术服务收入的确认原则及方法为：在劳务已经提供，按合同约定取得验收单、收到价款或取得收取款项的证据时，确认劳务收入。一定期限的维护合同，按合同期限平均确认收入。
蓝盾股份	(1) 信息安全产品：安全产品销售分为单纯安全产品销售以及通过集成业务销售安全产品两种方式。单纯自有产品销售，一般不需安装或只需简单安装，在完成产品交付时确认收入；通过集成业务销售的安全产品则按照安全集成的收入确认方式确认收入。 (2) 信息安全集成：安全集成业务的收入确认方式依据双方签署的验收报告，验收一般可分为初验和终验，初验报告是指客户对安全集成业务实施内容、进度、质量以及是否达到合同效果予以确认；而终验报告是对业务整体服务核查后形成的总结报告。鉴于终验只是对初验结果的进一步确认，安全集成业务验收分初验和终验的，取得初验报告时确认收入；不分初验和终验的，取得验收报告时确认收入。若公司只提供安全集成业务所需的安全产品及其配套组件，其安装及测试由客户或第三方完成，在完成产品交付时确认收入。 (3) 信息安全服务：对于在资产负债表日服务已完成，经服务接受方验收合格后确认收入；在资产负债表日未完成的，公司在资产负债表日按完工百分比法确认收入，完工百分比按已发生成本占预计总成本的比例确定。
美亚柏科	(1) 销售商品 本集团向客户销售软件产品的同时，为其提供软件应用所需的设备配件及安装服务，如果软件收入与设备配件及安装服务收入能明确区分，则分别作为软件产品销售、硬件产品销售及技术服务进行核算；如果软件收入与设备配件及安装服务收入不能明确区分，则将其一并作为硬件产品销售进行核算。 本集团产品销售收入确认的具体标准：无需安装调试的产品在交付并经客户验收合格后确认收入；需安装调试的产品在项目实施完成并经客户验收合格取得对方签字的验收报告后确认收入；对需要分次交付验收的，在分次取得验收报告后确认收入。 (2) 技术服务收入 本集团在已根据合同约定提供了相应服务，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入。技术服务收入包括向客户提供的技术支持、技术咨询以及技术培训服务收入等。合同明确约定服务期限的，在合同约定的服务期限内，按进度确认收入；合同明确约定服务成果需经客户验收确认的，在本集团提交了相应的服务成果并通过验收，取得客户的验收报告，获得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入；其他服务在本集团提供了相应服务，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入。同一合同中，既约定了产品销售金额又约定了服务费金额的，分别按照产品销售收入和服务收入确认原则确认相应的收入；如果产品销售收入和服务收入不能区分，则将其一并作为产品销售进行核算。
任子行	(1) 应用软件开发与销售：包括自行开发研制软件产品销售与定制开发软件

可比公司	收入确认政策
	销售。自行开发研制的软件产品是指公司拥有著作权，销售时不转让所有权的软件产品。该类产品，需安装调试的按合同约定在实施完成并经对方验收合格后确认收入;不需安装的以产品交付并经购货方验收合格后确认收入。定制软件是指根据与客户签订的技术开发、委托开发合同，对用户的业务进行充分实地调查，并根据用户的实际需求进行专门的软件设计与开发，由此开发出来不具有通用性的软件。定制软件项目在同一会计年度内开始并完成的，按照合同约定、在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入;跨年度定制软件由公司业务技术部门根据合同分阶段提供项目开发进度，经用户确认后，按照完工百分比法确认收入。 (2) 安全审计相关服务:主要是指维护服务和其他服务，维护服务是在合同约定的服务期间为客户提供产品维护和升级服务，其他服务则根据客户的需求和合同约定提供相应的服务。 维护服务在服务期间采用直线法确认收入，其他服务(在同一年度完成)在劳务已经提供，收到价款或取得收取款项的证据时，确认劳务收入。对于跨期提供服务的，按提供劳务确认原则确认收入。
卫士通	(1)销售商品收入：本公司销售密码产品、信息安全产品、安全信息产品等信息安全相关产品时，在相关产品到达客户指定地点并得到客户签收后，确认产品销售收入，同时结转产品对应的成本。 本公司销售系统集成产品时，在相关产品到达客户指定地点并得到客户签收后，按销售合同约定的安装实施要求完成阶段性工作或总体目标，并经过客户阶段性验收或总体验收后确认产品销售收入，同时结转对应的成本。 合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。 (2)提供信息系统集成及信息技术服务收入的确认依据和方法在资产负债表日提供服务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供服务收入。提供服务交易的完工进度，依据已完工作的测量确定。
启明星辰	本公司的营业收入分为标准化软件产品销售收入、客户化软件销售收入、安全服务收入、网络安全解决方案收入、第三方采购销售收入及出口销售收入。 标准化软件产品销售收入:标准化软件产品是指经过工业和信息化部认证并获得著作权，销售时不转让所有权的软件产品，由此开发出来的软件具有自主知识产权、无差异化、可批量复制的特性。不需要安装调试的标准化产品，在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。需要安装调试的标准化产品，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入;对于会计期末已实施但尚未完工验收的标准化产品，按合同双方确认的完工进度确认收入。 客户化软件销售收入:客户化软件产品销售一般根据客户特别需求在对客户业务进行充分调查、分析的基础上，按客户实际需求进行专门的软件定制开发，由此开发的软件不具有通用性，一般按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入;对于合同实施周期较长，且收入的金额能够可靠地计量，在资产负债表日采用完工百分比法确认收入，完工进度根据已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。 安全服务收入:安全服务包括定期维护服务和其他服务，定期维护服务在服务期间采用直线法确认收入，其他服务采用完工百分比法确认收入，完工进度按照已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。

注：信息来源于各上市公司年度报告。

由上表可见，同行业可比上市公司的收入确认政策都是结合自身业务模式制定，不同业务类别有不同的确认依据及时点。

标的公司安全业务收入按照软件销售和技术服务两类分别确认。对于软件销售收入，部分同行业可比上市公司采用完工百分比法确认收入，主要为集成项目、定制开发软件项目等项目周期比较长的收入，如卫士通的信息系统集成及信息技术服务收入、启明星辰的周期长的客户化软件产品销售及网络安全解决方案、北信源的定制开发软件项目、绿盟科技合同实施周期长的项目。标的公司定制开发软件项目主要为客户根据自身需求选择相应的功能模块，因基础的功能模块变动不大，定制软件周期较短，因此在合同实施完成后客户验收合格后确认收入，该收入确认方式与同行业大部分可比上市公司一致。

标的公司的技术服务合同主要包括服务成果需要客户验收的合同和一定服务期限的服务合同。对于一定服务期限的合同，同行业上市公司中北信源、美亚柏科、启明星辰均与标的公司一样按合同期限平均分摊确认。对于服务成果需要客户验收的合同，标的公司的合同一般服务时间较短且金额不大，因此出于谨慎性原则在服务完成后取得客户验收单后确认收入，同行业上市公司中绿盟科技对于一般的提供劳务的收入，按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入，北信源、美亚柏科均在项目完成经客户验收后确认收入，与标的公司收入确认方式一致。

综上所述，标的公司收入确认政策符合自身业务模式特征，与同行业公司对比不存在较大差异。

10、收入增长合理性

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月，智游网安的主营业务收入分别为 8,319.63 万元、12,512.74 万元、6,150.09 万元，主营业务收入增长较快主要系安全业务收入大幅增长所致。报告期内，标的公司安全业务呈大幅增长趋势，主要原因如下：

(1) 标的公司所处行业政策长期利好、产业前景向好

近年来我国把网络信息安全提升到前所未有的地位，先后发布新的《中华人民共和国国家安全法》、《中华人民共和国网络安全法》，制定《国家网络空间安全战略》、《“十三五”国家信息化规划》、《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020）年》、《信息通信网络与信息安全规划（2016-2020）年》、《信息安全技术网络信息安全等级保护基本要求》等政策，从制度、法规、政策等多个层面促进国内网络安全产业的发展，提高对政府、企业等网络安全的合规要求。同时，随着移动互联网的发展和智能手机的普及，移动应用数量的高速增长以及移动化生活的流行为移动应用安全行业的发展奠定了基础。伴随着国家对移动应用安全问题的重视以及广大民众企业对移动应用安全重视程度的增加，移动应用安全市场空间正在迅速扩大。

标的公司聚焦于网络安全行业中的移动应用安全细分行业，报告期内得益于移动应用安全市场的快速发展，收入规模呈现大幅上涨趋势。

(2) 标的公司紧跟移动应用发展趋势和用户需求，在优化原有产品的基础上不断推出新产品

作为国内较早从事移动应用安全的企业，标的公司自成立以来始终坚持技术创新的发展战略，紧跟移动应用发展趋势和用户需求，不断在行业内率先推出创新产品，更新迭代既有产品和解决方案，并孵化培育新产品，提升市场竞争力。近年来，智游网安一直注重研发投入，以加强和建立技术优势，一方面不断更新优化原有技术，另一方面及时切入威胁感知、移动安全运营管理、移动应用监管等新领域，推出移动安全运营管理平台（MSOC 系统）、威胁态势感知平台等新产品。

报告期内智游网安安全产品按产品大类的收入情况如下：

单位：万元

产品大类	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
移动应用安全加密类产品	5,498.31	89.42	9,991.18	85.18	6,629.10	93.83
移动安全平台类产品	335.41	5.45	1,514.04	12.91	312.33	4.42
咨询培训等其他服务	314.96	5.12	224.72	1.92	123.49	1.75
合计	6,148.67	100.00	11,729.94	100.00	7,064.92	100.00

上述分类中移动应用安全加密类产品主要包括移动应用安全检测、移动应用安全加固和移动应用监测等产品，移动安全平台类产品主要包括移动安全运营管理平台（MSOC 系统）、威胁态势感知平台。2018 年度标的公司移动安全平台类产品收入金额及占收入的比例均较 2017 年度大幅上升。

（3）标的公司逐渐调整和完善销售策略，不断加强新客户尤其是重点行业大客户的开拓力度

报告期内，标的公司逐步加大市场营销力度，通过参与行业标准和规范的制定、主导或参加行业会议、与行业权威推广平台及分析师沟通交流等方式提高标的公司在行业内的知名度和影响力。同时，标的公司不断完善销售策略，逐步对销售目标进行梳理，逐步从以攻克单点散客过渡到深挖金融、政府企业、运营商等重点行业客户。报告期内，标的公司客户覆盖政府、金融、运营商、交通能源、互联网等各个领域。

2017 年度、2018 年度标的公司安全产品收入分别为 7,064.92 万元、11,729.94 万元，产生收入的客户数量分别为 361 个、434 个，其中各期安全产品收入金额在 20 万以上的客户数量分别为 117 个、178 个。2018 年客户数量较 2017 年增加了 73 个，涨幅为 20.22%，其中安全产品收入金额在 20 万以上的客户数量较 2017 年增加了 52.14%。报告期内随着客户数量尤其是高收入客户数量的增加，标的公司收入大幅增长。

综上所述，报告期内标的公司收入增长具有合理性。

（三）成本真实性核查

1、关于成本真实性、供应商真实性主要核查手段及程序

针对成本及供应商真实性，执行核查程序主要包括如下：

（1）访谈相关业务人员，了解智游网安采购模式、采购流程；取得智游网安采购付款循环相关的内部控制制度、财务核算制度。

（2）抽取报告期内主要供应商，取得采购合同或订单、结算单、付款凭证等资料，核查采购合同实际履行情况。

(3) 对报告期内主要供应商进行走访和公开信息核查，了解主要供应商的实际业务情况、双方的业务合作情况、采购模式、结算周期、是否存在关联关系等。

(4) 对报告期内的主要供应商进行函证，确认智游网安与主要供应商各期的采购金额、往来余额等。

报告期内主要供应商函证情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
营业成本金额	1,343.09	1,261.63	1,757.71
函证金额	745.06	212.40	757.64
函证比例	55.47%	16.84%	43.10%
回函确认采购金额	663.63	203.48	757.64
回函确认比例	49.41%	16.13%	43.10%

注：2018 年营业成本 1,261.63 万元，其中人工成本 795.35 万元占营业成本比例为 63.05%，外包成本、服务器托管费以及第三方产品外购成本合计 345.44 万元，占营业成本比例为 27.38%，折旧摊销等其他成本 120.85 万元占营业成本比例为 9.58%。本次发函主要针对外包成本、服务器托管费以及第三方产品外购成本，发函金额 212.40 万元占上述三项成本的比例为 61.49%，占营业成本的比例为 16.84%。

部分供应商未回函，对此执行了补充替代性程序，包括合同的检查、期后付款测试、实地走访等。

(5) 针对人工成本：了解标的公司薪酬政策，获取报告期内标的公司的员工名册及职工薪酬的计提和发放情况；获取员工薪酬明细表，与账面记录金额核对一致，复核其应付职工薪酬计算的准确性；抽样选取当期应付职工薪酬支付情况，将明细账与银行回单等原始单据进行核对，验证应付职工薪酬支付的准确性；对应付职工薪酬计提数与计入营业成本和期间费用等科目的薪酬费用进行勾稽测试；执行分析性复核程序，复核报告期职工人数、薪酬总额、平均工资的变动合理性。

(6) 对智游网安成本进行截止性测试，核查是否存在跨期确认的情形。

(7) 获取营业成本明细表，复核加计正确，并与总账和明细账合计数核对是否相符。结合营业收入审计，比较各期不同收入类别下，营业成本的变化情况，核查是否存在异常情况。

经核查，智游网安的成本及供应商真实，成本确认合理。

2、成本和资金流与采购数量、单价、应付预付账款的匹配性

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
营业成本	1,343.09	1,261.63	1,757.71
加：本期进项税	237.07	215.79	48.34
加：存货余额增加	--	--	--
加：应付账款余额增加（负数）或减少（正数）	-245.53	186.71	-550.77
加：预付账款余额增加	394.88	2,277.58	60.19
减：计入成本的折旧费	24.59	51.98	15.43
减：计入成本的薪酬	423.73	795.35	415.65
合计：	1,281.20	3,094.39	884.39
购买商品、接受劳务支付的现金	1,281.20	3,094.39	884.39

注：现金流量表中预付账款余额增加为 394.88 万元，资产负债表中预付账款期末余额减去期初余额为-1,477.17 万元，差异 1,872.05 万元，为销售给山东恒誉信息技术有限公司的电脑对应的采购款，该业务在 2019 年 1-6 月采用净额法确认收入，因此不涉及营业成本的确认。

根据报表科目与资金流的勾稽关系，对成本和资金流与应付预付账款的匹配性进行了核查，未见重大差异。

3、成本确认依据及其合理性

报告期内，智游网安主营业务成本主要为职工薪酬、外包成本、服务器管理费、折旧摊销、其他等。其中：职工薪酬主要与项目实施直接相关的人员的薪酬，包括售前支持人员、运营维护人员、售后人员，标的公司每月根据实际发生情况将上述人员的薪酬计入主营业务成本；外包成本主要为支付给第三方的测试服务费以及智游网安出于人员安排、成本控制等因素考虑而将部分不涉及公司核心技术的安全业务外包给第三方服务提供商而支付的技术服务费，对于服务成果需要验收的服务采购，在供应商提交服务成果并通过验收后确认成

本，对于约定了服务期限的服务采购，在合同约定的服务期限内分摊确认成本；其他主要为提供服务过程中相关人员的差旅费等，标的公司根据实际发生情况确认成本。

智游网安其他业务成本主要为第三方软件或硬件的采购成本、2017 年推广金融类 APP 产品业务对应的成本及游戏推广成本。其中：第三方软件或硬件的采购成本在对应项目完成取得客户验收确认收入的同时结转成本；推广成本则根据实际发生情况按标的公司与供应商的结算金额确认成本。

综上所述，智游网安根据权责发生制和与收入配比的原则确认成本，具有合理性。

（四）毛利率核查

标的公司毛利率水平合理性分析、与同行业可比上市公司对比情况分析详见本反馈意见回复之问题 37 部分说明。经核查，报告期内标的公司安全产品毛利率较为稳定，安全产品维持较高的水平且高于同行业可比上市公司符合标的公司实际经营情况，具有合理性。

（五）现金流核查

1、智游网安经营应收应付款、收入、成本和净利润的勾稽关系和匹配性

①报告期内，智游网安净利润调节为经营活动现金净流量情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	2,306.75	5,689.36	2,048.31
加：资产减值准备	331.22	51.99	290.49
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	28.90	57.84	46.41
无形资产摊销	17.09	28.49	--
长期待摊费用摊销	1.97	3.95	70.22
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	--	0.06	--
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	--	--	--
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	--	--	--
财务费用（收益以“-”号填列）	-82.91	8.62	26.05
投资损失（收益以“-”号填列）	-15.97	-87.67	-55.42

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-73.10	-19.37	--
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	--	--	--
存货的减少（增加以“-”号填列）	--	--	--
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-573.38	-225.42	-10,045.93
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-262.04	-2,477.05	6,885.24
其他	--	--	--
经营活动产生的现金流量净额	1,678.55	3,030.80	-734.62

2017 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的差异较大，主要原因为：1）受收入规模增加及客户回款的影响，2017 年末应收账款余额较 2016 年末大幅增加；2）关联方占用标的公司资金的增加导致公司现金流出较大。

2018 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的差异较大，主要原因为：1）受收入大幅增加及客户回款影响，2018 年末应收账款余额较 2017 年末大幅增加了 3,855.27 万元；2）2018 年标的公司清理了年初被关联方占用的资金 6,567.52 万元；3）2018 年末预付山东齐赛创意动漫科技股份有限公司及山东齐赛电子商务有限公司的电脑采购款使得预付账款增加 2,100.70 万元；4）2018 年将厦门市光毅辰新投资合伙企业（有限合伙）原计划投资而支付的款项退回，导致现金流出 2,000 万元。

2019 年 1-6 月净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的差异较大，主要原因为受客户回款影响，2019 年 6 月 30 日应收账款余额较 2018 年末增加 2,067.57 万元。

智游网安销售商品、提供劳务收到的现金与应收账款、预收账款的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
营业收入	7,147.57	12,725.23	9,757.48
加：本期销项税	570.11	1,034.61	652.28
加：应收账款或应收票据余额增加（负数）或减少（正数）	-2,085.73	-3,855.27	-3,926.43
减：当期核销的应收账款	112.91	--	8.25
加：预收账款余额增加	415.07	-76.27	408.72
加：其他影响	1,872.05	--	--
合计：	7,806.16	9,828.30	6,883.79
收入和资金流	7,806.16	9,828.30	6,883.79

注：其他影响系标的公司在 2019 年 1-6 月收回山东恒誉信息技术有限公司的电脑销售款，因该业务收入采用净额法确认，回款金额与营业收入之间存在差额 1,872.05 万元。

根据报表科目与资金流的勾稽关系，对智游网安销售商品、提供劳务收到的现金与应收账款、预收账款的匹配性进行了核查，未见重大差异。

③智游网安购买商品、接受劳务支付的现金与应付账款、预付款项之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
营业成本	1,343.09	1,261.63	1,757.71
加：本期进项税	237.07	215.79	48.34
加：存货余额增加	--	--	--
加：应付账款余额增加（负数）或减少（正数）	-245.53	186.71	-550.77
加：预付账款余额增加	394.88	2,277.58	60.19
减：计入成本的折旧费	24.59	51.98	15.43
减：计入成本的薪酬	423.73	795.35	415.65
合计：	1,281.20	3,094.39	884.39
购买商品、接受劳务支付的现金	1,281.20	3,094.39	884.39

根据报表科目与资金流的勾稽关系，对智游网安购买商品、接受劳务支付的现金与应付账款、预付款项的匹配性进行了核查，未见重大差异。

2、投资现金流与相关科目的勾稽关系和匹配性

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
收回投资收到的现金	4,102.98	20,700.00	17,500.00
取得投资收益收到的现金	15.97	102.67	55.42
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	100.00	-73.76
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	4,118.95	20,902.67	17,481.66
购置固定资产、无形资	68.68	248.18	56.43

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
产和其他长期资产支付的现金			
投资支付的现金	5,000.00	21,802.98	16,500.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	192.45
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	5,068.68	22,051.16	16,748.89
投资活动产生的现金流量净额	-949.73	-1,148.49	732.77

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月，智游网安投资活动产生的现金流量净额分别为 732.77 万元、-1,148.49 万元、-949.73 万元。报告期内，智游网安投资活动产生的现金流量主要为利用闲置资金购买及赎回理财产品产生的现金流入及流出。

报告期各期，长期资产、往来款与相关投资活动现金流匹配情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	68.68	248.18	56.43
其中：固定资产原值增加	39.99	77.23	44.59
无形资产原值增加	-	170.94	-
长期待摊费用增加	-	-	11.84
其他非流动资产的增加	28.69	-	-
其他影响	-	-	-

3、筹资现金流与相关科目的勾稽关系和匹配性

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
吸收投资收到的现金	263.03	2,196.00	-
其中：子公司吸收少数股东权益性投资收到的现金	-	196.00	-
取得借款收到的现金	-	2.86	500.00
发行债券收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	263.03	2,198.86	500.00
偿还债务支付的现金	-	500.00	500.00

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	0.09	23.62	26.05
其中：子公司支付少数股东的现金股利	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
其中：子公司减资支付给少数股东的现金	-	-	-
筹资活动现金流出小计	0.09	523.62	526.05
筹资活动产生的现金流量净额	262.94	1,675.25	-26.05

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月，智游网安筹资活动产生的现金流量净额分别为-26.05 元、1,675.25 元、262.94 元。报告期内，智游网安筹资活动产生的现金流入主要为收到股东增资款、银行借款产生的现金流入；筹资活动产生的现金流出主要为偿还银行借款、支付借款利息产生的现金流出。

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为，已就智游网安业绩真实性采取了必要的核查手段，核查范围充分、有效，智游网安报告期内业绩具有真实性。

问题 33.申请文件显示，截止 2017 年底、2018 年底和 2019 年 3 月底，智游网安的应收账款账面净值分别为 6,326.60 万元、9,897.17 万元和 12,662.40 万元，应收账款周转率分别为 2.21 次/年、1.53 次/年、1.12 次/年。截至 2019 年 6 月 30 日，应收账款回款占比分别为 80.78%、30.32%和 33.15%。请你公司：1）结合应收账款应收方、具体信用政策、截至目前的回款情况、逾期应收账款情况及同行业可比公司情况等，补充披露智游网安应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性。2）补充披露智游网安收入确认时点、收款政策、平均回款时间以及及同行业公司是否一致。3）结合重点客户应收账款回款时点变化、账期变动情况、同行业公司情况等，量化分析并补充披露报告期内智游网安应收账款规模增长、周转率下降的原因及合理性。4）结合信用期情况，补充披露 2018 年底应收账款回款率较低的原因、回款时间是否符合历史情况和行业特点、1-2 年账龄应收账款金额增长的合理性、是否存在回收风险。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、结合应收账款应收方、具体信用政策、截至目前的回款情况、逾期应收账款情况及同行业可比公司情况等，补充披露智游网安应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性。

(一) 报告期各期末，前五大应收账款客户期末余额情况

期间	序号	客户名称	是否关联方	金额(元)	占应收账款余额比例(%)	账龄
2019年6月30日	1	山东新潮信息技术有限公司	非关联方	376.70	3.06	1年以内
	2	深圳报业集团	非关联方	365.00	2.97	1年以内
	3	北京融合正通网络科技有限公司	非关联方	297.20	2.41	0~2年
	4	北京亿飞成科技发展有限公司	非关联方	262.88	2.14	1年以内
	5	山东银澎云计算有限公司	非关联方	239.00	1.94	1年以内
	合计			1,540.77	12.52	-
2018年12月31日	1	深圳市容大数字技术有限公司	非关联方	256.19	2.50	1年以内
	2	北京融合正通网络科技有限公司	非关联方	240.53	2.35	1年以内
	3	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	非关联方	228.00	2.23	1~2年
	4	厦门翔通动漫有限公司	非关联方	216.52	2.11	1年以内
	5	深圳达实智能股份有限公司	非关联方	209.30	2.04	1年以内
	合计			1,150.54	11.23	-
2017年12月31日	1	北京同力天合安全信息技术有限公司	非关联方	472.70	7.40	1年以内
	2	成都俞琨茗洋科技有限公司	非关联方	336.46	5.27	1年以内
	3	北京融合正通网络科技有限公司	非关联方	229.83	3.60	1年以内

期间	序号	客户名称	是否关联方	金额（元）	占应收账款余额比例（%）	账龄
		公司				
	4	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	非关联方	228.00	3.57	1年以内
	5	山东新潮信息技术有限公司	非关联方	205.92	3.22	1年以内
	合计			1,472.91	23.07	-

（二）信用政策

标的公司根据客户所处的行业性质，制度相应的信用政策：

对于电信运营商、广播电视及媒体、交通能源、金融以及政府、监管机构或研究院等客户，因该类客户信用良好、坏账风险较小但付款审批流程较长，因此该类客户满足付款条件后，标的公司一般会给予 6-9 个月的信用期。

对于其他客户，标的公司充分了解客户的注册资本、行业地位、公司存续时间、是否已上市、是否存在过信用违约等因素，来考虑坏账的风险大小，制定不同的信用政策，一般分为以下两类：

1、标的公司把满足下列任一条件的客户列为信用较好的客户：a、上市公司；b、注册资本在 1000 万元（含）以上；c、行业知名度、市场占用率较高的；d、与公司合作年限超过 3 年并且没有出现过坏账情况的。对于该类客户，标的公司付款条件一般约定如下：针对软件产品销售，一般在合同签订后或产品交货后支付 10%-50%的货款，产品验收合格后支付 40%-80%的款项，产品保证期满后支付 10%-20%的款项；针对技术服务合同，一般在合同签订后支付 10%-50%款项，服务成果验收合格后支付 40%-80%的款项，服务期满后支付 10%-20%的款项；针对售后维保等服务，根据双方约定按季度、半年度或一年服务期结束后支付款项。标的公司在该类客户满足付款条件后给予 3-9 个月的信用期。

2、对于其他客户，标的公司付款条件一般约定如下：针对软件产品销售，一般要求在合同签订后支付 30%-50%的货款，产品交付或者产品验收合格后支付剩余款项；针对技术服务合同，一般在合同签订后支付 30%-50%款项，技术服务开始提供后一个月内支付剩余款项，部分客户剩余 10%的质量保证金在服

务期满后支付；针对售后维保等服务，根据双方约定按季度、半年度或一年服务期结束后支付款项。该类客户满足付款条件后，标的公司一般会给予 3-6 个月的信用期。

从标的公司信用政策可以看出，标的公司以赊销为主，根据不同的客户类型给予了客户 3-9 个月不等的信用期，随着收入规模的扩大，相应的应收账款也会增加。公司有着明确的应收账款回收政策，大部分的应收账款的账龄在 1 年以内。

（三）截至目前的回款情况

截至本反馈意见回复出具之日，标的公司 2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末应收账款期后回款情况如下：

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
期末应收账款余额（万元）	12,308.45	10,240.88	6,385.61
截至本反馈意见回复之日期后回款金额（万元）	1,788.05	3,662.49	5,197.21
期后回款占应收账款余额比例	14.53%	35.76%	81.39%

截至本反馈意见回复出具之日，标的公司 2018 年末对应的应收账款期后已收回的比例为 35.76%，回款比例较低，主要系受收款季节性影响，根据历史回款情况预计上述应收账款将集中在 2019 年第四季度收回。

（四）逾期应收账款情况

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
期末应收账款余额（万元）	12,308.45	10,240.88	6,385.61
其中：报告期各期末信用期外应收账款余额（万元）	4,784.34	2,271.43	960.97
信用期外应收账款余额占比	38.87%	22.18%	15.05%
截至本反馈意见回复之日逾期应收账款期后回款金额（万元）	578.76	401.96	406.93
期后回款占逾期应收账款比例	12.10%	17.70%	42.35%

截至 2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末，信用期外应收账款余额占比分别为 15.05%、22.18%、38.87%。截至 2019 年 6 月 30 日，标的公司信用期外应收账款占比为 38.87%，占比较高，主要原因系标的公司客户回款具有较明显的季节性，回

款在第四季度较为集中，同时受国内宏观经济放缓的影响，标的公司 2019 年上半年回款较慢。

(五) 同行业可比上市公司情况及应收账款水平合理性分析

报告期各期末，标的公司应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	应收账款余额/营业收入 (%)		
	2019.6.30/ 2019 年 1-6 月	2018.12.31/ 2018 年	2017.12.31/ 2017 年
绿盟科技	192.08	71.21	68.14
北信源	443.61	203.70	173.37
蓝盾股份	359.72	136.67	94.82
美亚柏科	110.97	43.90	29.41
任子行	137.93	45.74	38.75
卫士通	342.25	103.96	85.27
启明星辰	185.19	69.60	61.96
算术平均数	253.11	96.40	78.82
智游网安	172.20	80.48	65.44

注：数据来源于各上市公司披露的年度报告。

由上表可见，标的公司应收账款余额占营业收入的比例变动趋势与同行业可比上市公司保持一致，符合行业变化趋势。标的公司应收账款余额占营业收入的比例处于同行业可比上市公司的中间水平且低于行业平均水平，应收账款水平具有合理性。

(六) 应收账款坏账准备计提的充分性

1、应收账款账龄结构

报告期各期末标的公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账 龄	2019.06.30		2018.12.31		2017.12.31	
	应收账款余额	比例 (%)	应收账款余额	比例 (%)	应收账款余额	比例 (%)
1 年以内	10,267.51	83.42	8,766.22	85.60	6,162.40	96.50
1 至 2 年	1,613.84	13.11	1,332.76	13.01	164.44	2.58
2 至 3 年	361.95	2.94	107.40	1.05	58.76	0.92
3 年以上	65.15	0.53	34.50	0.34	-	-
合计	12,308.45	100.00	10,240.88	100.00	6,385.61	100.00

由上表可见，标的公司应收账款账龄主要在 1 年以内。报告期各期末，智游网安公司账龄在 1 年以内的应收账款余额占应收账款余额的比例分别为 96.50%、85.60%、83.42%，均在 80% 以上，账龄结构较为正常。

标的公司与同行业上市公司账龄结构对比情况如下：

项目	2018 年 12 月 31 日账龄结构 (%)				2017 年 12 月 31 日账龄结构 (%)			
	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上
绿盟科技	63.16	15.53	11.01	10.29	62.35	21.94	6.54	9.17
北信源	40.17	26.83	16.45	16.56	44.20	26.00	16.64	13.16
蓝盾股份	59.76	26.19	8.89	5.16	71.11	19.22	7.24	2.43
美亚柏科	79.16	10.87	4.48	5.48	72.43	13.93	5.33	8.31
任子行	67.88	18.46	5.80	7.86	73.28	16.27	5.83	4.62
卫士通	63.56	19.89	10.97	5.58	68.30	21.20	5.06	5.44
启明星辰	67.64	13.91	8.52	9.92	58.76	19.19	8.96	13.09
平均值	63.05	18.81	9.45	8.70	64.35	19.68	7.94	8.03
标的公司	85.60	13.01	1.05	0.34	96.50	2.58	0.92	--

与同行业上市公司相比，标的公司目前正处于快速发展的阶段，收入的快速增长使得 1 年以内的应收账款占比较高，标的公司应收账款账龄结构较为良好。

2、坏账准备计提情况

报告期各期末，智游网安应收账款分类及坏账计提情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 6 月 30 日				
	金额	占比 (%)	坏账准备	预期信用损失率 (%)	净额
按组合计提坏账准备	12,005.91	97.54	384.98	3.21	11,620.92
按单项计提坏账准备	302.54	2.46	302.54	100.00	-
合计	12,308.45	100.00	687.53	5.59	11,620.92
项目	2018 年 12 月 31 日				
	金额	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	净额
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	10,092.97	98.56	195.80	1.94	9,897.17
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款	147.91	1.44	147.91	100.00	-
合计	10,240.88	100.00	343.71	3.36	9,897.17

项目	2017 年 12 月 31 日				
	金额	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	净额
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	6,385.61	100.00	59.01	0.92	6,326.60
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-
合计	6,385.61	100.00	59.01	0.92	6,326.60

报告期各期末，智游网安应收账款主要系按组合计提坏账准备的应收账款。报告期各期末，应收账款分类中单项计提坏账准备的应收账款，主要是有客观证据（如客户已被列入失信被执行人名单）表明无法收回或收回有困难的款项。

报告期各期末，按组合计提坏账准备的应收账款均为采用账龄组合计提坏账准备的应收账款，具体情况如下：

单位：万元

账龄	2019 年 6 月 30 日			
	应收账款余额	占比 (%)	坏账准备	预期信用损失率 (%)
1 年以内	10,222.06	85.14	45.23	0.44
1 至 2 年	1,420.64	11.83	142.06	10.00
2 至 3 年	331.04	2.76	165.52	50.00
3 年以上	32.17	0.27	32.17	100.00
合计	12,005.91	100.00	384.98	3.21
账龄	2018 年 12 月 31 日			
	应收账款余额	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	8,718.77	86.38	43.59	0.50
1 至 2 年	1,265.34	12.54	126.53	10.00
2 至 3 年	95.86	0.95	19.17	20.00
3 至 4 年	13.00	0.13	6.50	50.00
合计	10,092.97	100.00	195.80	1.94
账龄	2017 年 12 月 31 日			
	应收账款余额	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	6,162.40	96.50	30.81	0.50
1 至 2 年	164.44	2.58	16.44	10.00
2 至 3 年	58.76	0.92	11.75	20.00
合计	6,385.61	100.00	59.01	0.92

3、坏账准备计提充分性分析

(1) 坏账准备计提政策

①2017年、2018年适用的坏账准备计提政策如下:

1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准: 期末余额达到 100 万元(含 100 万元)以上的应收款项为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法: 对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试, 有客观证据表明发生了减值, 根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

单项金额重大经单独测试未发生减值的应收款项, 再按组合计提坏账准备。

2) 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	对单项金额不重大但债务人发生资金困难的应收款项或已知可收回性存在不确定性的应收款项进行单项测试并计提坏账准备。
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

3) 按组合计提坏账准备的应收款项

经单独测试后未减值的应收款项(包括单项金额重大和不重大的应收款项)以及未单独测试的单项金额不重大的应收款项, 按以下信用风险特征组合计提坏账准备:

组合类型	确定组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
账龄组合	账龄状态	账龄分析法
应收本公司合并范围内子公司款项	资产类型	不计提坏账准备
应收员工备用金	资产类型	不计提坏账准备
应收保证金及押金	资产类型	不计提坏账准备
应收退税款	资产类型	不计提坏账准备
应收代垫代扣款	资产类型	不计提坏账准备
应收票据	资产类型	结合承兑人、背书人、出票人以及其他债务人的信用风险, 银行承兑汇票不计提坏账准备

对应收款项中的账龄组合，采用账龄分析法计提坏账准备的比例如下：

账 龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1年以内（含1年）	0.5	0.5
1-2年	10	10
2-3年	20	20
3-4年	50	50
4-5年	80	80
5年以上	100	100

②2019年适用的坏账准备计提政策如下：

标的公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，对应收账款的坏账准备计量由“已发生损失模型”改为“预期信用损失模型”。标的公司对应收账款始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计提应收账款的减值准备，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。2019 年 1-6 月，公司账龄与应收账款预期信用损失率对照表如下：

账 龄	应收账款预期损失率（%）
1年以内（含1年）	0.44
1-2年	10
2-3年	50
3年以上	100

（2）坏账准备计提政策与同行业可比上市公司对比情况

A、2017 年、2018 年，标的公司采用账龄计提坏账准备情况与可比上市公司对比如下：

可比公司	1年以内	1年至2年	2年至3年	3年至4年	4年至5年	5年以上
绿盟科技	0.50%	10%	20%	50%	80%	100%
北信源	5%	10%	30%	50%	80%	100%
蓝盾股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
美亚柏科	5%	10%	30%	50%	80%	100%
任子行	5%	10%	30%	100%	100%	100%
卫士通	5%	10%	30%	50%	80%	100%
启明星辰	0.50%	8%	20%	50%	50%	100%
标的公司	0.50%	10%	20%	50%	80%	100%

标的公司坏账计提比例在同行业可比上市公司区间范围内，符合行业惯例，计提充分合理性。

B、2019 年 1-6 月，智游网安计提坏账准备情况与可比上市公司对比如下

可比公司	1 年以内	1 年至 2 年	2 年至 3 年	3 年至 4 年	4 年至 5 年	5 年以上
绿盟科技	0.50%	10%	20%	50%	80%	100%
北信源	5%	10%	30%	50%	80%	100%
蓝盾股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
美亚柏科	5%	10%	30%	50%	80%	100%
任子行	1.97%	10%	30%	100%	100%	100%
卫士通	5%	10%	30%	50%	80%	100%
启明星辰	0.50%	8%	20%	50%	50%	100%
标的公司	0.44%	10%	50%	100%	100%	100%

注：上述信息来源于各上市公司 2019 年半年报。

标的公司 1 年以内坏账计提比例系采用迁徙率模型在历史损失经验的基础上考虑宏观经济增速放缓对标的公司应收账款回收情况产生一定负面影响而调整确定的预期损失率，因标的公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，大部分应收账款能在 1 年内收回，长账龄应收账款占比低于大部分同行业可比上市公司，因此 1 年以内坏账计提比例低于同行业可比上市公司具有合理性。标的公司 1-2 年账龄坏账计提比例与大部分可比上市公司一致，2 年以上账龄坏账计提比例明显高于大部分同行业可比上市公司。

二、补充披露智游网安收入确认时点、收款政策、平均回款时间以及与同行业公司是否一致。

（一）智游网安收入确认时点

智游网安收入确认时点与同行业可比上市公司不存在重大差异，对比情况详见本反馈意见回复问题 24 之“二、结合同类产品和同行业公司情况，补充披露智游网安上述产品或服务的收费模式和标准（一次性收费或持续服务收费）、具体价格及其公允性、收入确认方式及其合理合规性、以及上述情况是否与同行业公司存在较大差异，如是，请说明原因等”部分说明。

（二）收款政策

标的公司按行业惯例一般在合同签订、产品交付或服务成果验收合格、质保期满等节点分期收取销售款项，并根据客户的性质、合作关系等情况实行差异化的信用账期。

标的公司根据客户实际情况进行综合评价，对不同类型的客户进行分类。对于电信运营商、广播电视及媒体、交通能源、金融以及政府、监管机构或研究院等客户，给予 6-9 个月的信用账期；对于上市公司、规模较大、行业知名度较高、合作情况较为良好的客户给予 3-9 个月的信用账期；对于其他规模较小的客户 3-6 个月的信用账期。

标的公司收款政策符合行业惯例，与同行业可比上市公司对比情况详见本反馈意见回复问题 24 之“二、结合同类产品和同行业公司情况，补充披露智游网安上述产品或服务的收费模式和标准（一次性收费或持续服务收费）、具体价格及其公允性、收入确认方式及其合理合规性、以及上述情况是否与同行业公司存在较大差异，如是，请说明原因等”部分说明。

（三）平均回款时间

智游网安与同行业可比公司平均回款时间对比如下：

证券简称	应收账款周转天数（天）		
	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
卫士通	600	356	257
启明星辰	346	226	197
美亚柏科	208	123	94
蓝盾股份	610	414	261
任子行	234	145	107
北信源	750	643	545
绿盟科技	340	243	232
算术平均数	441	307	242
智游网安	286	235	163

注：1、应收账款周转天数=360/应收账款周转率=（期初应收账款余额+期末应收账款余额）*0.5*360/营业收入；2、2019 年 1-6 月为年化数据；3、数据来源于各上市公司定期报告。

通过上表对比可见，报告期内同行业可比上市公司均存在应收账款周转天数逐年拉长的情况。标的公司平均回款时间逐年增加的情况属于行业普遍现象，报告期各期标的公司应收账款平均周转天数低于同行业可比上市公司算术平均数，处于同行业中游水平。

综上，智游网安收入确认时点、收款政策、平均回款时间以及与同行业公司不存在重大差异。

三、结合重点客户应收账款回款时点变化、账期变动情况、同行业公司情况等，量化分析并补充披露报告期内智游网安应收账款规模增长、周转率下降的原因及合理性。

（一）报告期各期末应收账款余额前五名客户余额、期后回款情况、账期情况如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额比例（%）	截至反馈意见回复之日期后回款金额	信用账期
2019年6月30日	1	山东新潮信息技术有限公司	376.70	3.06	-	9个月
	2	深圳报业集团	365.00	2.97	109.50	9个月
	3	北京融合正通网络科技有限公司	297.20	2.41	64.60	9个月
	4	北京亿飞成科技发展有限公司	262.88	2.14	-	6个月
	5	山东银澎云计算有限公司	239.00	1.94	-	9个月
	合计		1,540.77	12.52	174.10	-
2018年12月31日	1	深圳市容大数字技术有限公司	256.19	2.50	213.60	9个月
	2	北京融合正通网络科技有限公司	240.53	2.35	64.60	9个月
	3	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	228.00	2.23	26.00	5个月
	4	厦门翔通动漫有限公司	216.52	2.11	60.00	7个月
	5	深圳达实智能股份有限公司	209.30	2.04	37.60	9个月
	合计		1,150.54	11.23	401.80	-
2017年12月31日	1	北京同力天合安全信息技术有限公司	472.70	7.40	472.70	7个月
	2	成都俞琨茗洋科技有限公司	336.46	5.27	336.46	4个月
	3	北京融合正通网络科技有限公司	229.83	3.60	229.83	9个月
	4	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	228.00	3.57	26.00	5个月
	5	山东新潮信息技术有限公司	205.92	3.22	205.92	9个月
	合计		1,472.91	23.07	1,270.91	-

报告期内，标的公司对主要客户的信用期未发生重大变化。上述客户中，苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司因其下游客户回款较慢导致其对智游网安回款较慢，截至本反馈意见回复出具之日标的公司已收回 26 万元，剩余款项在积极催收中。除此以外，标的公司 2017 年末前五大应收账款客户均已回款。2018 年末、2019 年 6 月末的主要应收账款客户因宏观经济影响导致行业整体付款进度放慢、付款审批时间较长等原因存在逾期的情况。

（二）标的公司应收账款规模增长、周转率下降的原因及合理性分析

1、标的公司经营环境对应收账款规模的影响

标的公司所处行业为网络安全行业中的移动应用安全细分领域。近年来随着移动互联网的快速发展，移动应用安全方面的政策驱动及市场需求促使移动应用安全的市场空间迅速扩大。

报告期内，得益于移动应用安全市场的快速发展，标的公司安全产品收入大幅增长。营业收入的快速增长使得标的公司报告期各期末应收账款大幅增长。报告期各期末，智游网安应收账款增长率、周转率及应收账款余额占当期销售收入的比例如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
期末应收账款余额（万元）	12,308.45	10,240.88	6,385.61
营业收入（万元）	7,147.57	12,725.23	9,757.48
期末应收账款余额占收入比重(%)	172.20	80.48	65.44
应收账款余额增长率(%)	20.19	60.37	159.66
营业收入增长率(%)	--	30.42	136.88
应收账款周转率（次/年）	1.26	1.53	2.21

2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末，智游网安应收账款余额增长率分别为 159.66%、60.37%、20.19%，应收账款余额增长较快、周转率下降主要原因为：一是行业的快速发展使得标的公司收入规模大幅增长，且受销售季节性影响，智游网安收入在第三、四季度较为集中，从而导致年末的应收账款大幅增加；二是受国内经济增长放缓的影响，部分客户付款进度有所减慢，智游网安应收账款回款期限被动延长。

2、标的公司业务模式、结算方式对应收账款规模的影响

标的公司安全产品及服务的销售模式以直接销售为主，代理商销售为辅。

直销客户中，金融、上市公司、国有企业等客户付款审批环节层次较多、流程复杂，因此通常付款审批周期较长，导致标的公司收款期限较长，从而使得期末应收账款余额较大。

在代理商销售模式下，代理商一般在下游客户付款后再与标的公司进行结算，因此应收账款回款周期较长。

3、标的公司信用政策对应收账款规模的影响

标的公司按行业惯例一般在合同签订、产品交付或服务成果验收合格、质保期满等节点分期收取销售款项，并根据客户的性质、合作关系等情况实行差异化的信用账期。

标的公司根据客户实际情况进行综合评价，对不同类型的客户进行分类。对于电信运营商、广播电视及媒体、交通能源、金融以及政府、监管机构或研究院等客户，给予 6-9 个月的信用账期；对于上市公司、规模较大、行业知名度较高、合作情况较为良好的客户给予 3-9 个月的信用账期；对于其他规模较小的客户 3-6 个月的信用账期。

报告期内，标的公司以赊销为主，报告期内随着收入规模的扩大，相应的应收账款也会增加。

4、同行业可比上市公司应收账款情况

(1) 应收账款及营业收入增长率对比情况

证券简称	2018 年营业收入较 2017 年度增长比例	2018 年末应收账款余额较 2017 年末增长比例	2019 年 6 月末应收账款余额较 2018 年末增长比例
卫士通	-9.64%	10.17%	4.27%
启明星辰	10.68%	24.34%	-6.94%
美亚柏科	19.75%	78.77%	-7.87%
蓝盾股份	2.95%	48.38%	12.64%
任子行	11.68%	31.83%	13.99%
北信源	11.18%	30.63%	12.92%
绿盟科技	7.17%	12.00%	4.50%
算术平均数	7.68%	33.73%	4.79%
智游网安	30.42%	60.37%	20.19%

注：各上市公司上述指标根据其披露的年度报告中相关数据计算所得。

由上表可见，同行业可比公司均存在应收账款增速明显高于营业收入增速的情形。相比于同行业可比上市公司，标的公司因收入规模较小且处于快速发展期，因此报告期内应收账款及营业收入增长均高于同行业可比上市公司平均水平。

（2）应收账款周转率对比情况

报告期内，标的公司与同行业可比上市应收账款周转率对比情况如下：

证券代码	证券简称	应收账款周转率（次/年）		
		2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
002268.SZ	卫士通	0.60	1.01	1.40
002439.SZ	启明星辰	1.04	1.59	1.83
300188.SZ	美亚柏科	1.73	2.92	3.83
300297.SZ	蓝盾股份	0.59	0.87	1.38
300311.SZ	任子行	1.54	2.49	3.38
300352.SZ	北信源	0.48	0.56	0.66
300369.SZ	绿盟科技	1.06	1.48	1.55
平均值		1.01	1.56	2.00
智游网安		1.26	1.53	2.21

注：1、应收账款周转率 = 营业收入 / ((期初应收账款余额 + 期末应收账款余额) × 0.5)，数据来源于各上市公司定期报告；2、2019 年 1-6 月为年化数据。

由上表可见，同行业可比上市公司报告期内应收账款周转率均出现下降的情况。标的公司应收账款周转率下降属于行业普遍现象，且报告期内标的公司应收账款周转率总体上优于可比上市公司平均水平。

综上，智游网安标应收账款余额增长较快、周转率下降合理，与经营环境及同行业公司情况吻合。

四、结合信用期情况，补充披露 2018 年底应收账款回款率较低的原因、回款时间是否符合历史情况和行业特点、1-2 年账龄应收账款金额增长的合理性、是否存在回收风险。

（一）2018 年底应收账款回款率较低的原因、回款时间是否符合历史情况和行业特点

截至本反馈意见回复之日，标的公司 2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末应收账款期后回款分布情况如下：

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
期末应收账款余额（万元）	12,308.45	10,240.88	6,385.61
截至本反馈意见回复之日期后回款金额（万元）	1,788.05	3,662.49	5,197.21
期后回款占应收账款余额比例	14.53%	35.76%	81.39%

2018 年底应收账款回款率较低，主要原因如下：

1、信用期的影响

标的公司根据客户实际情况进行综合评价，对不同类型的客户进行分类。对于电信运营商、广播电视及媒体、交通能源、金融以及政府、监管机构或研究院等客户，给予 6-9 个月的信用账期；对于上市公司、规模较大、行业知名度较高、合作情况较为良好的客户给予 3-9 个月的信用账期；对于其他规模较小的客户 3-6 个月的信用账期。

标的公司所处的网络安全行业具有明显的季节性销售特征，销售收入的实现主要集中在下半年，尤其是第四季度。标的公司 2018 年末的应收账款主要为 2018 年度第四季度销售形成的应收账款。标的公司给予了客户 3-9 个月的信用期，且受宏观经济和客户内部付款审批流程的影响，部分客户付款进度放缓导致实际付款周期大于信用期，因此 2018 年末形成的应收账款在 2019 年上半年回款比例较低。

2、销售回款存在季节性分布

2017 年度、2018 年度销售收款按季节分布情况如下：

项目	2018 年度		2017 年度	
	回款金额（万元）	占全年回款比例（%）	回款金额（万元）	占全年回款比例（%）
第一季度	1,864.01	18.97	1,058.04	15.37
第二季度	986.52	10.04	1,791.52	26.03
第三季度	1,813.37	18.45	1,497.23	21.75
第四季度	5,164.40	52.55	2,536.99	36.85
合计	9,828.30	100.00	6,883.79	100.00

同行业可比上市公司 2017 年度、2018 年度销售收款按季度分布情况如下：

公司名称	销售商品、提供劳务收到的现金占比							
	2018 年度				2017 年度			
	一季度	二季度	三季度	四季度	一季度	二季度	三季度	四季度
启明星辰	17.72%	18.37%	22.27%	41.65%	12.89%	17.06%	21.57%	48.48%
卫士通	13.74%	13.96%	18.38%	53.91%	14.38%	14.54%	19.64%	51.44%
蓝盾股份	20.35%	24.21%	25.31%	30.12%	17.33%	21.06%	22.92%	38.69%
北信源	15.76%	18.01%	19.62%	46.61%	12.24%	19.36%	22.96%	45.44%
任子行	20.86%	24.94%	16.66%	37.54%	16.54%	21.54%	21.68%	40.24%
美亚柏科	9.79%	14.76%	13.74%	61.71%	11.97%	17.09%	19.37%	51.57%
绿盟科技	15.02%	22.10%	24.20%	38.69%	17.48%	19.73%	18.95%	43.84%
算术平均值	16.18%	19.48%	20.03%	44.32%	14.69%	18.63%	21.01%	45.67%
智游网安	18.97%	10.04%	18.45%	52.55%	15.37%	26.03%	21.75%	36.85%

注：1、各季度销售商品、提供劳务收到的现金占比=当季度销售商品、提供劳务收到的现金金额/全年销售商品、提供劳务收到的现金金额；2、上述指标根据各上市公司披露的定期报告中相关数据计算所得。

根据标的公司历史回款记录和同行业可比上市公司回款分布情况可见，标的公司销售回款存在一定的季节性波动，上半年回款占比较低，回款主要集中在下半年，尤其是第四季度。标的公司期后回款时点符合历史情况以及行业特点。销售回款的季节性波动导致标的公司 2018 年末应收账款回款率较低，上述应收账款预计将在第四季度收回。

（二）1-2 年账龄应收账款金额增长的合理性、是否存在回收风险

1、1-2 年账龄应收账款金额增长的合理性

标的公司 2019 年 6 月末、2018 年末及 2017 年末应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账 龄	2019.06.30		2018.12.31		2017.12.31	
	应收账款余额	比例 (%)	应收账款余额	比例 (%)	应收账款余额	比例 (%)
1 年以内	10,267.51	83.42	8,766.22	85.60	6,162.40	96.50
1 至 2 年	1,613.84	13.11	1,332.76	13.01	164.44	2.58
2 至 3 年	361.95	2.94	107.40	1.05	58.76	0.92
3 年以上	65.15	0.53	34.50	0.34	-	-
合计	12,308.45	100.00	10,240.88	100.00	6,385.61	100.00

报告期内，标的公司 1-2 年账龄的应收账款余额逐年增长，增长合理性分析如下：

（1）标的公司 1-2 年账龄应收账款主要由以下两类组成：

一是报告期内受国内宏观经济增长放缓的影响导致客户付款进度放缓，同时因部分客户付款流程复杂导致实际收款期拉长导致标的公司逾期应收账款增加。在收入规模增加的情况下，逾期的应收账款也随之增加，从而导致标的公司 1-2 年账龄应收账款增加。2019 年 6 月末、2018 年末、2017 年末 1-2 年账龄的应收账款中逾期的应收账款余额分别为 1,448.33 万元、1,187.80 万元、149.32 万元，占 1-2 年账龄应收账款余额比例分别为 89.74%、89.12%、90.80%。

二是标的公司与部分客户签订的合同中约定了一定比例的质保金或服务期尾款，该部分款项一般在 1-2 年的质保期或合同服务期满后一定期限内支付。上述款项因尚未达到付款条件或仍在标的公司给予的信用期内而未收回，从而形成 1-2 年账龄的应收账款。2019 年 6 月末、2018 年末、2017 年末 1-2 年账龄的应收账款中上述质保金或服务费尾款余额分别为 165.51 万元、144.96 万元、15.13 万元，占 1-2 年账龄应收账款余额比例分别为 10.26%、10.88%、9.20%。

（2）同行业可比上市公司账龄情况

项目	2018 年 12 月 31 日账龄结构				2017 年 12 月 31 日账龄结构			
	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上
卫士通	63.56	19.89	10.97	5.58	68.30	21.20	5.06	5.44
启明星辰	67.64	13.91	8.52	9.92	58.76	19.19	8.96	13.09
美亚柏科	79.16	10.87	4.48	5.48	72.43	13.93	5.33	8.31
蓝盾股份	59.76	26.19	8.89	5.16	71.11	19.22	7.24	2.43
任子行	67.88	18.46	5.80	7.86	73.28	16.27	5.83	4.62
北信源	40.17	26.83	16.45	16.56	44.20	26.00	16.64	13.16
绿盟科技	63.16	15.53	11.01	10.29	62.35	21.94	6.54	9.17
平均值	63.05	18.81	9.45	8.70	64.35	19.68	7.94	8.03
标的公司	85.60	13.01	1.05	0.34	96.50	2.58	0.92	-

由上表可见，同行业可比上市公司 1 年以上账龄的应收账款占比均高于标的公司。但相比于同行业上市公司，标的公司正处于快速发展阶段，收入的快速增长使得标的公司 1 年以上账龄应收账款金额大幅增长。报告期内，标的公

司 1 年以上账龄应收账款增加与实际经营情况相匹配，且相比同行业可比上市公司，1 年以上账龄的应收账款占比仍处于较低水平。

综上所述，报告期内标的公司 1-2 年账龄应收账款余额增加具有合理性。

2、1-2 年账龄应收账款预计可回收情况分析

截至 2019 年 6 月 30 日，标的公司 1 年以上账龄的应收账款余额为 2,040.94 元，其中 100 万以上金额的款项如下：

客户名称	款项性质	1 年以上账龄应收账款余额（万元）	账龄	截至本反馈意见回复日期后收款及预计回收情况
北京融合正通网络科技有限公司	安全业务	286.87	1-2 年	期后已收回 64.60 万元，剩余款项在催收中
苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	安全业务	228.00	1-2 年	期后已收回 26 万元，剩余款项正在催收中
广州秦远信息科技有限公司	第三方产品销售	114.00	1-2 年	尚未回款。该客户终端客户为政府单位，回款较慢，正在催款中
小计	-	628.87	-	-

对于 1 年以上账龄的应收账款，标的公司期后已收回的金额为 140.92 万元，占 1 年以上账龄应收账款余额的比例为 6.90%；对于预计无法收回的款项，标的公司已全额计提坏账准备合计 302.54 万元；剩余款项主要系标的公司客户对应的国企、政府等下游客户回款周期较慢或受宏观经济的影响导致客户付款进度放缓等原因形成，标的公司正在积极催款中。

3、针对标的公司应收账款规模大幅增加拟采取的应对措施

（1）标的公司加强应收账款回款管理的措施

标的公司将采取以下措施加强应收账款回款管理：

A、加强优质客户的开拓并加强合同谈判

标的公司不断调整客户开拓规划，从原先要求行业全覆盖的客户开拓方式逐渐过渡到深入挖掘金融、运营商、政企等行业客户，增加优质行业的客户数量。同时随着标的公司综合竞争力、品牌形象及行业影响力的增强，标的公司的议价能力将逐渐增强，标的公司在后续合同签订中，将适当调整付款条件，通过改善进度款及尾款支付条件等方式提高前期收款比例。

B、加强和完善客户信用管理

标的公司将加强客户信用管理，具体措施包括：建立和维护客户档案，对客户进行分类、分级管理，综合考虑客户的性质、所属行业、注册规模、合作情况等因素，将客户分为一、二、三级客户，并采用差异化管理；定期对客户资信情况进行复核，根据客户回款情况、信用评估情况及时调整客户分类等级及信用期。

C、加强和完善应收账款催收机制

标的公司指派专人对应收账款进行管理，定期与销售人员进行对账，根据合同约定的付款条件、付款期限、合同履行情况、客户信用期等情况提醒销售人员应收账款到期时间，以确保应收账款催收的及时性。

同时标的公司指派专人对逾期应收账款进行重点追踪，制定详细的催收计划，将逾期应收账款的清收责任落实到具体部门和个人。对于逾期时间超过 1 年或确有回收困难的应收账款则转交公司法务部，法务部依实际情况采取发催款函、律师函及诉讼等方式进行催收。

D、建立应收账款考核机制

标的公司将建立应收账款考核机制，明确应收账款催收责任人及监督人，并将应收账款的回款时间与责任人及监督人的提成相挂钩。对于超时未回款的应收账款实行提成扣减制度。

通过上述措施，标的公司将优化客户结构，提高应收账款质量，改善应收账款回款情况。

（2）本次交易设置了应收账款考核条款

标的公司 1 年以上账龄的应收账款余额较大，虽然标的公司已对无法回收的款项全额计提了坏账且采取措施积极催收款项，但仍存在一定的回收风险。为提高应收账款的回款效率，降低应收账款回收风险，本次交易就应收账款回收情况设置了应收账款考核条款：考核基数=标的公司截至 2021 年 12 月 31 日经审计的应收账款净额*90%。应收账款净额=应收账款账面余额-坏账准备期末余额。如标的公司在 2022 年 12 月 31 日对上述截至 2021 年 12 月 31 日的应收账款

仍未能完全回收的，则彭瀛、郭训平和郑州众合应就未能回收的差额部分以现金方式向上市公司支付补偿金，补偿金额=标的公司截至 2021 年 12 月 31 日经审计的应收账款净额*90% - 标的公司截至 2022 年 12 月 31 日对前述应收账款的实际回收金额。

为充分保障上市公司中小股东的利益，本次交易通过锁定期的安排确保上述应收账款补偿安排的实现，即彭瀛、郭训平和郑州众合同意，其通过本次交易取得的上市公司部分股份将继续锁定至应收账款补偿款全部支付完成之日。该等应收账款补偿锁定股份数额 = 应收账款考核基数 ÷ 上市公司 2021 年度审计报告出具日前 10 个交易日上市公司股票交易均价。同时，《补偿协议》约定的应收账款考核补偿款未足额支付完毕之前，上市公司及标的公司不向标的公司届时的经营管理团队支付任何超额业绩奖励。具体说明详见本反馈意见回复之问题 7 之“三、相关承诺方的补偿安排能否确保得以实现、上市公司应对补偿措施无法实现的具体措施”部分。

五、核查意见

经核查，标的公司会计师认为，智游网安应收账款处于合理水平，应收账款坏账计提政策与同行业可比公司不存在显著差异，应收账款坏账准备计提充分；收入确认时点、收款政策、平均回款时间与同行业可比公司一致；应收账款规模增长、周转率下降与收入规模增长、客户回款周期较长相关，具有合理性；标的公司 2018 年底应收账款回款率低及回款时间符合历史情况及行业惯例；标的公司 1-2 年账龄应收账款余额增长符合公司实际经营情况，具有合理性；标的公司应收账款回款具有一定的回收风险，标的公司将采取加强优质客户的开拓并加强合同谈判、加强和完善客户信用管理、加强和完善应收账款催收机制、建立应收账款考核机制等措施已加强应收账款回收，同时本次交易已通过设置应收账款考核条款的方式降低回收风险并充分保障上市公司中小股东的利益。

问题 34.申请文件显示，截至 2017 年末、2018 年末、2019 年 3 月 31 日，智游网安其他应收款账面价值分别为 6,815.98 万元、1,341.25 万元和 3,120.53 万元。2018 年 12 月、2019 年 3 月，智游网安拆借 300 万、2,000 万给汇信融资租赁（深圳）有限公司，并按 12% 的年利率向其收取利息，到期日为 2019 年 9 月 30 日。请你公司补充披露智游网安上述拆借是否履行相关审议决策程序以及相关程序完备性、拆借对象是否与智游网安或上市公司及相关方存在关联关系、拆借对象的还款付息能力、上述资金拆借对智游网安经营稳定性的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露智游网安上述拆借是否履行相关审议决策程序以及相关程序完备性。

（一）智游网安与汇信融资租赁（深圳）有限公司委托理财基本情况及所履行的审议决策程序

1、2018 年 300 万元委托理财

2018 年 12 月 23 日，爱加密执行董事郭训平作出《执行董事决定》，为充分利用闲置资金，为公司创造收益，同意爱加密委托汇信融资租赁（深圳）有限公司（以下简称“汇信租赁”）理财，理财本金为 300 万元人民币，理财月收益 1%，理财期间为 2018 年 12 月 27 日至 2019 年 1 月 26 日。

2018 年 12 月 25 日，智游网安召开董事会会议，会议审议通过了上述委托理财事项。

2018 年 12 月 26 日，就上述委托理财事宜，爱加密与汇信租赁签订了《委托理财合同》（合同编号：HS2201812001）。

2、2019 年 2000 万元委托理财

2019 年 2 月 15 日，爱加密执行董事郭训平作出《执行董事决定》，为充分利用闲置资金，为公司创造收益，同意爱加密委托汇信租赁理财，理财本金为 2,000 万元人民币，理财年收益 12%，理财期间为 2019 年 3 月 1 日至 2019 年 9 月 30 日。

2019年2月18日，智游网安召开董事会会议，会议审议通过了上述委托理财事项。

2019年2月20日，就上述委托理财事宜，爱加密与汇信租赁签订了《委托理财合同》（合同编号：BW201902101）。

（二）上述理财拆借事宜履行了必要的内部审议决策程序，相关审议决策程序完备

《公司法》第四十六条规定：董事会对股东会负责，行使下列职权：.....

（三）决定公司的经营计划和投资方案。第五十条规定：股东人数较少或者规模较小的有限责任公司，可以设一名执行董事，不设董事会。执行董事可以兼任公司经理。执行董事的职权由公司章程规定。

智游网安现行有效的《公司章程》第十五条：董事会行使下列职权：.....审定公司的经营计划和投资方案。爱加密现行有效的《公司章程》第二十三条：执行董事对股东负责，行使下列职权：.....（三）决定公司的经营计划和投资方案。

经核查，就与汇信租赁委托理财事宜，智游网安和爱加密均已在签订相关协议之前召开董事会作出决议或由执行董事作出决定，履行了必要的内部审议决策程序，符合《公司法》以及《公司章程》的规定，相关审议决策程序完备。

二、拆借对象是否与智游网安或上市公司及相关方存在关联关系

汇信租赁成立于2014年7月21日，为外国法人独资的外资企业，注册资本17,000万元人民币，统一社会信用代码为9144030031058382XC，法定代表人为邓愚，住所为深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司），经营范围为融资租赁业务、租赁业务、向国内外购买租赁财产、租赁财产的残值处理及维修、租赁交易咨询和担保。截至本意见回复之日，汇信租赁的唯一股东为Varicon Investment Limited，执行董事为邓愚，总经理为梅哲骐，监事为刘党委。

2016年1月，智游网安将注册资本由2,077.25万元增加至2,269.23万元，梅哲骐出资415万元认购智游网安新增注册资本37.67万元；汇信租赁出资200万

元认购智游网安新增注册资本 18.15 万元。本次增资完成后，梅哲骐持有智游网安 1.66%的股权，汇信租赁持有智游网安 0.8%的股权。

2016 年 7 月，汇信租赁将其持有的智游网安的股权全部转让给深圳汇信同创贸易有限公司（现公司名称为“深圳市保创微企业管理有限公司”，以下简称“汇信同创”）。本次转让完成后，汇信租赁不再持有智游网安股权。

2017 年 12 月，五莲心一分别将持有的智游网安 59.93257 万元出资额转让给梅哲骐；汇信同创将持有的智游网安 18.15384 万元出资额转让给梅哲骐。本次转让完成后，汇信同创不再持有智游网安股权，梅哲骐持有智游网安 115.75563 万元出资额，占智游网安当时总注册资本的 3.97%。

2018 年 10 月，梅哲骐将持有的智游网安 115.75563 万元出资额全部转让给睿鸿置业。本次转让完成后，梅哲骐不再持有智游网安股权。

经核查，除上述股权投资情形外，梅哲骐未在智游网安或上市公司担任董事、监事或高级管理人员职务。汇信租赁与智游网安或上市公司及其董事、监事或高级管理人员之间不存在关联关系。

三、拆借对象的还款付息能力

标的公司已分别于 2019 年 1 月 26 日、2019 年 9 月 27 日收回拆借给汇信租赁的 300 万元、2,000 万元及对应的利息。截至本反馈意见回复出具之日，标的公司对汇信租赁不存在尚未收回的本金或利息。

四、上述资金拆借对智游网安经营稳定性的影响

截至 2019 年 6 月 30 日，智游网安货币资金余额为 6,999.64 万元，流动比率及资产负债率分别为 9.39%、10.99%；2018 年度、2019 年 1-6 月智游网安经营活动产生的现金流量净额为 3,030.80 万元、1,678.55 万元。目前智游网安现金储备充足、也无重大资本性支出计划，经营活动产生的现金流入金额足以覆盖公司经营所需支付的现金，且公司流动比率高、资产负债率低，偿债风险较小。因此，上述资金拆借未对智游网安经营稳定性造成不利影响。

五、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：就与汇信租赁委托理财事宜，智游网安和爱加密均已在签订相关协议之前召开董事会作出决议或由执行董事作出决定，履行了必要的内部审议决策程序，符合《公司法》以及《公司章程》的规定，相关审议决策程序完备；汇信租赁与智游网安或上市公司及其董事、监事或高级管理人员之间不存在关联关系；截至本反馈意见回复之日，标的公司已全额收回拆借被汇信租赁的本金及利息；智游网安现金储备充足、也无重大资本性支出计划，经营活动产生的现金流入金额足以覆盖公司经营活动所需支付的现金，且公司流动比率高、资产负债率低，偿债风险较小，上述资金拆借未对智游网安经营稳定性造成不利影响。

问题 35.申请文件显示，截至 2017 年末、2018 年末和 2019 年 3 月 31 日，智游网安预收款项分别为 432.01 万元、355.74 万元、599.36 万元，主要系收取的合同预收款。智游网安根据实际情况与各个客户分别拟定预收款项条款，预收款项规模存在波动。请你公司补充披露：1) 2019 年 3 月底智游网安预收款项与报告期相应类别业务收入的匹配性。2) 报告期各期末智游网安预收款项期后收入确认情况、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、智游网安预收款项与报告期相应类别业务收入的匹配性

标的公司预收账款形成原因主要为：一是标的公司部分维保、测试等技术服务合同明确约定了服务期限的，标的公司按合同约定的服务期限分摊确认收入，标的公司在提供服务前或服务期内收到全部或大部分款项，收款进度与收入确认时点之间的差异使得报告期末形成预收账款；二是部分客户根据合同约定在合同签订后预付了一定比例的合同款，在报告期末标的公司因尚未完成产品或服务成果的交付验收而形成预收账款。

报告期各期末，标的公司各类业务对应的预收账款及营业收入情况如下：

单位：万元

项目		2019 年 1-6 月	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年
主营业务收入-安全类业务	预收账款余额	770.31	598.24	338.29	201.93
	营业收入	6,148.67	2,274.88	11,729.94	7,064.92
	占比	12.53%	26.30%	2.88%	2.86%
主营业务收入-压缩类业务	预收账款余额	0.50	1.12	15.92	36.32
	营业收入	1.42	0.71	782.79	1,254.71
	占比	35.33%	159.00%	2.03%	2.89%
其他业务收入-推广业务	预收账款余额	-	-	1.53	193.76
	营业收入	-	-	41.59	1,230.00
	占比	-	-	3.68%	15.75%
其他业务收入-第三方产品销售	预收账款余额	-	-	-	-
	营业收入	997.48	997.48	170.90	207.84
	占比	-	-	-	-

由上表可见，报告期各期末，标的公司预收账款总体金额较小，主要系由安全业务形成。2017 年末、2018 年末，各类业务对应的预收账款波动趋势与当期营业收入的波动趋势保持一致。2019 年 6 月 30 日，标的公司预收账款较 2018 年末增加 415.08 万元，主要系：1）标的公司一次性收取了方正国际软件（北京）有限公司三年的技术服务费使得期末增加相应的预收账款 159.10 万元；2）随着公司业务规模的扩大，标的公司收取的合同款因尚未完成产品或服务成果的交付验收而在期末形成预收账款增加所致。

二、报告期各期末智游网安预收款项期后收入确认情况、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

截至 2019 年 6 月 30 日，报告期各期末预收账款期后收入确认情况如下：

单位：万元

年度	预收账款期末余额	期后已确认收入金额	期后未确认收入金额
2019 年 1-3 月	599.36	119.24	480.12
2018 年	355.74	213.88	141.86
2017 年	432.01	413.25	18.76

截至 2019 年 6 月 30 日，2017 年末预收账款未确认收入金额为 18.76 万元，主要为前期少部分未完成产品或服务成果交付验收的客户预付订金。

2018 年末预收账款中尚未确认收入金额为 141.86 万元，主要为标的公司向深圳平安通信科技有限公司收取的维保服务费因服务期尚未结束而形成的未摊销预收款 57.17 万元。

2019 年 3 月末预收账款中尚未确认收入金额为 480.12 万元，主要是为：1）标的公司于 2019 年 1 月一次性收取了方正国际软件（北京）有限公司三年的技术服务费 197.50 万元，因服务期尚未结束而未完全确认收入；2）标的公司向深圳市任子行科技开发有限公司、北京秉辰信通科技发展有限公司等客户收取的技术服务费因合同约定的产品或服务成果尚未交付验收而未确认收入。

根据《企业会计准则》规定，“预收账款核算企业按照合同规定预收的款项。对于企业预收的款项，借记“银行存款”等科目，贷记“预收款项”；销售实现时，按实现的收入，借记“预收款项”，贷记“主营业务收入”科目。涉及增值税销项税额的，还应进行相应的处理。”

综上，智游网安对预收账款的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为，标的公司报告期各期末预收账款与报告期内相应类别的业务收入相匹配；标的公司针对预收账款的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 36. 申请文件显示，2017 年度、2018 年度、2019 年 1-3 月，智游网安主营业务收入金额分别为 8,319.63 万元、12,512.74 万元和 2,275.59 万元，2018 年度安全产品收入较 2017 年度增长 66.03%，2019 年 1-3 月安全产品收入较 2018 年第一季度同比增长 57.86%。报告期内，净利润分别为 2,032.18 万元、5,747.87 万元和 636.62 万元，2018 年较 2017 年增长 182.84%。请你公司：1）结合产品销售数量、销售单价、合同签署情况等，比对同行业公司补充披露智游网安报告期收入与产品价格的匹配性、产品单价的合理性、报告期收入和净利润大幅增长的原因及合理性、报告期净利润率的合理性。2）结合应收账款增长及回款情况、相关收入确认情况等，补充披露报告期内智游网安是否存在提前确认收入的情

况、相关订单执行情况、未来订单增长来源及其可持续性。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

回复：

一、结合产品销售数量、销售单价、合同签署情况等，比对同行业公司补充披露智游网安报告期收入与产品价格的匹配性、产品单价的合理性、报告期收入和净利润大幅增长的原因及合理性、报告期净利润率的合理性。

（一）产品销售数量、销售单价、合同签署情况

报告期内各期，智游网安主营业务各类产品销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
安全类业务	6,148.67	99.98%	11,729.94	93.74%	7,064.92	84.92%
压缩类业务	1.42	0.02%	782.79	6.26%	1,254.71	15.08%
合计	6,150.09	100.00%	12,512.74	100.00%	8,319.63	100.00%

2019 年 1-6 月、2018 年度、2017 年度智游网安安全类业务收入占主营业务收入比例分别为 99.98%、93.74%、84.92%。标的公司提供的安全产品及服务根据客户的需求不同差异较大，较难统计各类产品或服务的销售数量，因此用签订的合同数量代替产品销售数量来分析。

智游网安安全类业务合同签署情况及确认收入情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
合同单数（份）	369	543	429
合同总金额（万元）	9,275.55	15,053.13	8,470.66
平均合同金额（万元）	25.14	27.72	19.75
确认收入金额（万元、不含税）	6,148.67	11,729.94	7,064.92

2018 年度智游网安平均合同金额高于 2017 年度，主要原因是：1）随着标的公司将销售策略逐步从攻克单点散客过度到深挖金融、政企、运营商等重点行业中的客户，标的公司客单价提高；2）标的公司威胁态势感知平台、移动安全运营管理平台（MSOC 系统）等新产品能够整合管理单一产品方案和业务运行数据，解决企业用户数据管理、智能终端应用监管管理、企业安全工具管理存在的问题，相较于单一的安全工具，具有较高的技术附加值，因此 2018 年随着该类产品收入占比的提高，标的公司平均合同金额增加。

报告期各期确认的收入与对应的合同金额的差异主要系对于约定服务期限的技术服务合同，标的公司按照合同约定的服务期限分摊确认收入。

安全类业务各细分产品或服务合同签署情况及确认收入情况如下：

1、移动应用安全加密类产品

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
合同单数（份）	355	509	417
合同总金额（万元）	8,090.88	12,754.77	7,994.97
平均合同金额（万元）	22.79	25.06	19.17
确认收入金额（万元、不含税）	5,498.31	9,991.18	6,629.10

移动应用安全加密类产品主要包括移动应用安全检测、移动应用安全加固和移动应用渠道监测产品。标的公司的移动应用安全检测产品主要是在移动应用的基础开发工作完成后对客户的移动应用程序或对基于移动应用程序的 SDK 或服务器进行安全测试或检测，以提前发现客户提交的移动应用、基于移动应用程序的 SDK 或服务器中存在的安全风险、安全漏洞，并且提供对应的解决方案；移动应用安全加固产品主要是针对通过前述测试或检测过程中发现的安全问题和漏洞，针对性进行加固的安全防护服务；移动应用渠道监测产品主要用于移动应用上线后运行阶段的安全防护，利用标的公司开发的移动应用监测系统，对全网 400 余个应用市场渠道进行实时监控、动态分析和审计，并通过分析应用情况，对盗版、钓鱼、仿冒等恶意应用进行判定并出具相应的渠道监测报告。

通常情况下，客户会同时向标的公司采购移动应用安全检测和移动应用安全加固产品，采购移动应用渠道监测产品的客户一般也会同时采购移动应用安全加固产品，对于同时采购多个产品的情况，部分合同未明确约定各个产品的销售价格，导致无法完全区分上述三类产品的合同金额，因此合并披露。

因不同客户采购需求不同、产品功能模块不同、服务内容不同，不同客户之间签订的合同金额差异较大。2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月移动应用安全加密类产品平均合同金额为 19.17 万元、25.09 万元、22.79 万元。2018 年移动应用安全加密类产品平均合同金额高于 2017 年，主要原因为报告期内标的公司

将销售策略逐步从攻克单点散客过度到深挖金融、政企、运营商等重点行业中的客户，并通过优化客户管理、售后服务管理等措施深挖客户潜在需求，随着大需求客户的增加以及大金额合同签约率的提高，平均合同金额随之提高。2019年1-6月移动应用安全加密类产品平均合同金额低于2018年度，主要系标的公司销售存在一定的季节性，第三、四季度为销售旺季，大额合同的签订也相对集中在下半年。

2、移动安全平台——MSOC系统

项目	2019年1-6月	2018年	2017年
合同单数（份）	1	10	1
合同总金额（万元）	61.54	780.32	50.00
平均合同金额（万元）	61.54	78.03	50.00
确认收入金额（万元、不含税）	53.05	642.79	40.88

标的公司移动安全平台主要用于帮助客户进行内部移动安全风险的整体管理、监控、审计和应急响应，通过对应用资产、业务数据、安全工具等进行统一管理，针对企业移动业务安全，提供标准化的发布流程、智能化的工具联动、全面化的合规管控、多维度的可视化分析等功能，构建企业完整的移动安全管理体系。该产品功能模块较多，客户根据自身需求会选购不同的模块，不同客户因采购模块数量的不同导致合同金额存在较大差异。

3、威胁态势感知平台

项目	2019年1-6月	2018年	2017年
合同单数（份）	6	15	5
合同总金额（万元）	593.60	1,024.57	293.00
平均合同金额（万元）	98.93	68.30	58.60
确认收入金额（万元、不含税）	282.36	871.25	271.45

标的公司威胁态势感知平台主要对企业移动应用的动态监控和感知，结合移动安全情报数据和安全知识库，从全局视角对移动应用安全威胁进行事前预警、发现识别、分析联动和响应处置，全方位实时感知移动安全态势。

2017 年、2018 年，威胁态势感知平台平均合同金额较为稳定。2019 年 1-6 月该产品平均合同金额高于 2017 年、2018 年，主要原因是智游网安与深圳市容大数字技术有限公司签订的销售合同中包含威胁态势感知系统和移动应用安全检测系统合同（合同总金额 145 万）、与淮南清科晖农贸易有限公司签订的销售合同中包含威胁态势感知系统和移动安全平台系统合同（合同总金额 140 万），因合同未明确区别各系统金额，统一合并并在威胁态势感知平台中披露导致。

4、其他产品或服务

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
合同单数（份）	7	9	6
合同总金额（万元）	529.53	493.47	132.69
平均合同金额（万元）	75.65	54.83	22.12
确认收入金额（万元、不含税）	314.96	224.72	123.49

标的公司其他产品或服务包括移动应用安全攻防综合实训平台以及信息保护相关的技术咨询服务，为客户开发数据保护系统、风险管控辅助系统等系统提供技术支持等各项服务，为客户网络改造工程或网络管理提供运维服务等服务。标的公司根据客户的需求利用现有移动安全方面的技术、人员为其提供相应的服务，不同的客户之间服务内容差异较大，相应的服务价格差异也较大，从而导致标的公司其他服务报告期各期平均合同金额波动较大。

综上，智游网安报告期各期收入与合同签订数量相匹配，产品销售单价具有合理性。

（二）标的公司报告期收入和净利润大幅增长的原因及合理性

1、标的公司报告期内收入和净利润大幅增长原因分析

标的公司报告期内收入和净利润的大幅增长主要系安全业务规模大幅增长所致。报告期内，智游网安安全产品收入呈大幅增长趋势，主要原因为：1）标的公司所处行业政策长期利好、产业前景向好；2）标的公司紧跟移动应用发展趋势和用户需求，在优化原有产品的基础上不断推出新产品；3）报告期内标的公司逐渐调整和完善销售策略，不断加强新客户尤其是重点行业大客户的开拓力

度。具体说明详见本反馈意见回复问题 28 之“二、主要核查手段及程序”之“（二）收入真实性核查”之“9、收入增长合理性”。

2、同行业可比上市公司收入和净利润增长对比情况

报告期内标的公司收入增长趋势与同行业可比上市公司一致，但增长率高于同行业可比上市公司，主要原因系大部分同行业可比上市公司发展处于成熟期且主营业务均涉及系统集成业务及硬件产品的销售，涉及到大量的第三方软硬件产品的采购导致材料成本较高，因此收入规模远远超过智游网安，且同行业可比公司的安全业务属于相对成熟、市场竞争较充分的业务，因此收入增长率较为平稳。标的公司专注的移动应用安全领域作为新兴安全领域近年来发展速度加快，且标的公司作为第一批进入该细分领域的企业之一，建立了明显的竞争优势，因此业务发展较快。

报告期内报告期内净利润增长趋势与大部分同行业可比公司一致，但增长率高于同行业可比公司，主要原因系智游网安目前处于快速发展期，净利润规模远小于同行业上市公司，因此在收入增长的情况下，净利润保持较高的增长率。

标的公司与同行业可比上市公司收入及净利润增长对比情况详见本反馈意见回复问题 5 之“二、结合行业发展趋势、同行业公司情况及可比收购案例情况，补充披露智游网安承诺业绩较报告期增长较快的合理性及可实现性”之“（二）同行业可比上市公司业绩情况”。

（三）标的公司报告期内净利润率的合理性分析

1、标的公司净利润率波动原因分析

报告期内，智游网安净利润及净利润率情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
净利润	2,306.75	5,689.36	2,048.31
营业收入	7,147.57	12,725.23	9,757.48
净利润率	32.27%	44.71%	20.99%

(1) 2018 年智游网安的净利润率远高于 2017 年的具体原因

2017 年智游网安的净利润率远低于 2018 年，主要原因为：1) 2017 年智游网安推广业务收入占比较大，该部分业务毛利率较低；2) 全民点游、全民金服、尺子科技剥离前均为亏损，2017 年上述三家公司剥离前的净利润分别-476.59 万元、-177.63 万元、-40.29 万元，拉低了智游网安 2017 年的净利润；3) 2017 年末关联方占用资金的增加使得 2017 年因计提坏账准备发生的资产减值损失金额较大。剔除上述影响后，2017 年度及 2018 年度净利润率如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度
营业收入	12,725.23	9,757.48
减：推广业务收入	41.59	1,230.00
调整后营业收入	12,683.64	8,527.48
净利润	5,689.36	2,048.31
减：推广业务毛利	5.84	228.85
减：全民点游并表净利润	-	-476.59
全民金服并表净利润	-	-177.63
尺子科技并表净利润	-	-40.29
减：因关联方资金占用款项的坏账计提和冲回影响的净利润	237.20	-237.20
调整后净利润	5,446.32	2,683.97
调整后净利润率	42.94%	31.47%

剥离上述影响后，2017 年、2018 年智游网安调整后的净利润率分别为 31.47%、42.94%。智游网安 2018 年调整后净利润率高于 2017 年，主要系安全产品收入大幅增长，受规模效应的影响，净利润率有所提高。

(2) 2019 年 1-6 月智游网安的净利润率低于 2018 年的原因

2019 年 1-6 月智游网安的净利润率低于 2018 年，主要原因为标的公司第一、二季度为销售淡季，标的公司上半年的收入会较低，而人工成本、租赁费等固定成本的存在会使得上半年的净利润率低于全年净利润率。2018 年 1-6 月、2019 年 1-6 月净利润率对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年 1-6 月
净利润	2,306.75	1,422.43
营业收入	7,147.57	4,440.73
净利润率	32.27%	32.03%

2019 年 1-6 月智游网安净利润率与 2018 年 1-6 月基本持平，具有合理性。

2、同行业可比上市公司净利润率情况

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月，同行业上市公司净利润率情况如下：

证券代码	证券简称	净利润率（%）		
		2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
002268.SZ	卫士通	-13.59	6.45	8.29
300369.SZ	绿盟科技	-6.43	12.45	12.16
300311.SZ	任子行	15.87	11.48	14.11
300352.SZ	北信源	9.00	16.33	17.55
002439.SZ	启明星辰	0.91	22.21	19.43
300188.SZ	美亚柏科	-1.79	18.87	19.62
300297.SZ	蓝盾股份	16.17	18.49	19.91
算术平均值		2.88	15.18	15.87
智游网安		32.27	44.71	20.99

数据来源：东方财富 Choice 数据，净利润率=当期净利润/营业收入*100%。

报告期内，智游网安净利润率高于同行业可比上市公司，主要原因分析如下：

（1）智游网安与同行业可比上市公司虽同属于信息安全领域，但业务结构和具体产品存在一定差异。同行业可比上市公司销售的产品中硬件或第三方产品占比较高，而标的公司专注于移动应用安全，交付的产品主要为单一的软件产品或直接为客户提供相应的技术服务，具有较高的毛利率。标的公司与同行业可比上市公司毛利率对比情况说明详见本反馈意见回复问题 37 之二之“（一）与同行业可比上市公司毛利率水平对比分析”。

（2）蓝盾股份、任子行等部分上市公司因商誉减值等事项导致净利润率较低。

二、结合应收账款增长及回款情况、相关收入确认情况等，补充披露报告期内智游网安是否存在提前确认收入的情况、相关订单执行情况、未来订单增长来源及其可持续性。

（一）报告期内智游网安是否存在提前确认收入的情况

1、应收账款增长及回款情况

标的公司应收账款增长及回款情况详见本反馈意见回复之问题 33。报告期内，标的公司应收账款增长及回款情况符合实际经营情况及同行业可比上市公司情况，具有合理性。

2、标的公司收入确认情况

标的公司根据自身产品及服务特点确认收入，收入确认政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，具体说明详见本反馈意见回复问题 24 之“二、结合同类产品和同行业公司情况，补充披露智游网安上述产品或服务的收费模式和标准（一次性收费或持续服务收费）、具体价格及其公允性、收入确认方式及其合理合规性、以及上述情况是否与同行业公司存在较大差异，如是，请说明原因等”。

3、关于标的公司是否存在提前确认收入情况的核查

针对是否存在提前确认收入，执行以下了程序：取得报告期内智游网安收入台账，抽取报告期内主要客户，取得销售合同或技术合同、项目实施资料、收入确认依据、收款回单等，核查合同执行情况以及收入确认依据是否充分。对智游网安收入进行截止性测试，核查是否存在跨期确认收入的情形等。

经核查，未发现标的公司存在提前确认收入的情况。

（二）标的公司订单执行情况、未来订单增长来源及其可持续性

1、标的公司订单执行情况

标的公司标的公司 2019 年 6 月 30 日统计的累计在手订单的执行情况如下：

单位：万元

项目	单数	金额（含税）	截至 9 月 30 日已履行完毕金额（含税）	已履行完毕金额占比
2019 年 6 月末在手订单	284	6,916.71	5,537.35	80.06%

其中前五大客户和银行类客户订单执行情况如下:

公司名称	新/老客户	合同金额 (万元)	业务类型	合同履行情况
咪咕文化科技有限公司	新客户	419.76	软件销售	履行中
深圳读特(深圳报业集团)	新客户	365.00	技术服务	履行完毕
国家邮政局安全中心	新客户	109.00	软件销售	履行中
贵州电网	新客户	103.00	软件销售	履行中
陕西联森电子科技有限公司	新客户	100.00	软件销售	未履行
中国建设银行股份有限公司 北京市分行	新客户	90.00	软件销售	履行完毕
上海浦东发展银行股份有限公司 信用卡中心	老客户	80.80	软件销售	履行完毕
重庆农商银行	新客户	56.00	软件销售	履行完毕
亳州药都农村商业银行股份 有限公司	新客户	50.00	技术服务	履行完毕
中国光大银行股份有限公司	新客户	43.00	软件销售	履行完毕
江苏银行	新客户	42.28	软件销售	履行完毕
成都银行	新客户	35.30	软件销售	履行完毕
尧都农商行	老客户	29.00	技术服务	履行完毕
华润银行	老客户	24.00	软件销售	履行中
中国建设银行股份有限公司 西安新城支行	新客户	20.00	技术服务	履行完毕

经核查,标的公司订单执行情况无明显异常。

2、标的公司未来订单增长来源及其可持续性

截至2019年9月末,标的公司除2019年1-6月已确认收入订单外,累计已签订的合同及履行合同签署程序中的订单合计15,343.70万元,合计435单,具体分类情况如下:

项目		单数	金额（万元）	占比
已签订合同	新客户	109	2,460.12	16.04%
	续签客户	122	3,198.33	20.84%
	小计	231	5,658.45	36.88%
履行合同签署程序中	新客户	92	5,779.10	37.66%
	续签客户	112	3,906.15	25.46%
	小计	204	9,685.25	63.12%
合计		435	15,343.70	100.00%

通过上表可知，已签署合同的订单金额为 5,658.45 万元，占在手订单总金额的比例为 36.88%。续签客户订单金额、新客户订单金额分别为 7,104.48 万元、8,239.22 万元，占在手订单总金额的比例分别 46.30%、53.70%，服务合同多为一年一签，老客户订单稳定，同时新客户增长较快，市场开拓良好。在手订单均为安全产品，合同期限基本为 1 年，除个别客户的合同期限为 2-5 年（占比极小）外，绝大部分合同预计确认收入时间均在 2019 年。

已签订合同在手订单中金额前五大客户、部分银行、证券类客户如下：

单位：万元

公司名称	新/老客户	合同金额	业务类型	合同期限	预计确认收入时间
咪咕文化科技有限公司	新客户	419.76	软件销售	1 年	2019 年
山东银澎云计算有限公司	老客户	400.00	技术服务	1 年	2019 年
山东鲁银信息技术有限公司	新客户	345.00	技术服务	1 年	2019 年
恒丰银行股份有限公司	老客户	120.00	软件销售	1 年	2019 年
国家邮政局邮政业安全中心	新客户	109.00	技术服务	1 年	2019 年
云南红塔银行股份有限公司	新客户	92.00	软件销售	1 年	2019 年
包商银行股份有限公司	老客户	70.00	软件销售	1 年	2019 年
南京银行股份有限公司	老客户	58.00	软件销售	1 年	2019 年
天津银行股份有限公司	老客户	47.00	技术服务	1 年	2019 年
华福证券有限责任公司	老客户	48.90	技术服务	1 年	2019 年
江苏银行股份有限公司	老客户	42.28	技术服务	1 年	2019 年
山西尧都农村商业银行股份有限公司	老客户	40.00	技术服务	1 年	2019 年
兴业证券股份有限公司	老客户	35.80	技术服务	1 年	2019 年
成都银行股份有限公司	新客户	35.30	技术服务	1 年	2019 年
国都证券股份有限公司	老客户	31.20	技术服务	1 年	2019 年
乌鲁木齐银行股份有限公司	老客户	30.00	技术服务	1 年	2019 年
包商银行股份有限公司	老客户	29.00	技术服务	1 年	2019 年
吉林亿联银行股份有限公司	新客户	28.00	技术服务	1 年	2019 年
中国建设银行福建省分行	老客户	24.00	技术服务	1 年	2019 年
天津银行股份有限公司	老客户	23.00	技术服务	1 年	2019 年
光大证券股份有限公司	老客户	16.60	技术服务	1 年	2019 年
大连农村商业银行股份有限公司	新客户	15.00	技术服务	1 年	2019 年
银泰证券有限责任公司	新客户	13.80	技术服务	1 年	2019 年
厦门国际银行股份有限公司	老客户	13.80	技术服务	1 年	2019 年

公司名称	新/老客户	合同金额	业务类型	合同期限	预计确认收入时间
广发银行股份有限公司	老客户	13.23	技术服务	1 年	2019 年
厦门农村商业银行股份有限公司	老客户	12.80	技术服务	1 年	2019 年
湘财证券股份有限公司	老客户	12.00	技术服务	1 年	2019 年
包商银行股份有限公司	老客户	11.00	软件销售	1 年	2019 年

除上述合同外，签署合同的客户中还包括通信、保险、电力、政府部门等。

截至 2019 年 9 月末，除标的公司 2019 年 1-6 月已确认的 6,148.67 万元安全业务收入外，累计在手订单合计 15,343.70 万元（不含税金额为 14,475.19 万元），考虑到我国网络安全产品的销售存在一定的季节性特征，即四季度为销售旺季，四季度预计仍会获取部分订单并实现收入。

标的公司下游客户中的金融、能源、政府等行业客户，由于产品涉及安全保密的特殊性，基于安全保密和技术信任的考虑，客户倾向于选择长期合作的信息安全提供商，具有较强的客户粘性。同时，在国家相关政策的驱动和市场需求的促进下，标的公司所处的网络安全行业具有广阔的发展空间，下游行业非常广泛，预期未来将保持一定规模的新增客户。因此标的公司未来订单增长有保障，具有可持续性。

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：智游网安报告期收入与产品价格匹配，产品价格合理，报告期收入和净利润大幅增长具有合理性，报告期净利润率具有合理性；报告期内智游网安不存在提前确认收入的情况，订单执行无明显异常，未来订单增长来源有保障，具有可持续性。

问题 37.申请文件显示，2017 年度、2018 年度、2019 年 1-3 月，智游网安安全产品毛利率分别为 90.71%、90.34%、87.24%，安全产品成本主要为人工成本以及少量业务外包产生的技术服务费，毛利率维持在较高水平。2019 年 1-3 月安全产品毛利率较 2018 年度有所下降，主要系第一季度为销售淡季，安全产品收入较低，而人工成本、服务器管理费为固定成本。请你公司：结合行业特点、相关客户情况、购销单价、其他业务的具体内容等，补充披露报告期内智游网安各

项主要产品毛利率水平的合理性、成本和费用划分的合理性、毛利率水平高于同行业公司的原因及可持续性。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

回复：

一、标的公司成本和费用划分的合理性

报告期内，智游网安营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
主营业务成本	640.48	47.69	1,152.49	91.35	719.46	40.93
其中：职工薪酬	423.73	31.55	795.35	63.05	415.65	23.64
外包成本	123.87	9.22	227.97	18.07	209.42	11.91
服务器管理费	37.15	2.77	44.09	3.49	37.53	2.14
折旧摊销	24.59	1.83	51.98	4.12	15.43	0.88
其他	31.14	2.32	33.11	2.62	41.42	2.36
其他业务成本	702.62	52.31	109.14	8.65	1,038.25	59.07
其中：外购成本	702.62	52.31	73.38	5.82	104.30	5.93
推广成本	-	-	35.76	2.83	933.96	53.14
合计	1,343.10	100.00	1,261.63	100.00	1,757.71	100.00

报告期内，智游网安主营业务成本主要为职工薪酬、外包成本、服务器管理费、折旧摊销、其他等；其他业务成本主要为第三方软件或硬件的采购成本、2017 年推广金融类 APP 产品业务对应的成本以及 2017 年 1-3 月全民点游剥离出去之前发生的游戏推广费用。

1、职工薪酬划分情况

智游网安人员主要分为售前支持人员、售后人员、运营维护人员、销售人员、研发人员、其他人员。

售前支持人员主要基于不同行业及区域客户的需求，为客户提供解决方案。运营维护人员主要负责服务器的检查监控、业务系统的构建与维护等；售后人员主要负责项目实施、产品问题解决、客户后续维护等。上述人员与项目实施直接相关，标的公司每月根据实际发生情况将上述人员的薪酬计入主营业务成本-职工薪酬。

销售人员主要负责客户和市场的开拓，标的公司每月根据实际发生情况将该部分人员薪酬计入销售费用-职工薪酬。

研发人员主要负责标的公司现有产品技术的更新升级以及新产品的研发工作。标的公司每月根据实际发生情况将研发人员薪酬计入研发费用-职工薪酬。

其他人员包括管理人员、财务人员、行政、法务等人员。标的公司每月根据实际发生情况将该部分人员薪酬计入管理费用-职工薪酬。

报告期内，标的公司各类型人员薪酬情况如下：

单位：万元

人员类别	核算科目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
		平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬
售前支持等项目实施人员	营业成本	44	9.63	40	19.85	31	13.41
销售人员	销售费用	97	9.81	81	29.61	95	20.52
其他人员	管理费用	21	9.75	19	15.00	32	13.94
研发人员	研发费用	93	9.42	64	19.66	81	18.66
合计	-	255	9.63	204	23.22	239	18.09

2017 年标的公司剥离了全民点游、全民金服、尺子科技三家子公司，并逐渐停止推广业务和压缩业务，因此 2018 年度标的公司平均员工人数较 2017 年度有所下降，减少的主要人员为：（1）2017 年标的公司剥离了全民点游、全民金服、尺子科技三家子公司，2018 年度对应减少平均员工人数约 42 人；（2）因推广业务的停止，2018 年度标的公司相应的销售人员、客服及推广运营人员相应减少约 10 人。剔除上述影响后，标的公司 2018 年平均员工人数较 2017 年上升，主要系安全业务相关的技术人员及销售人员的增加。

报告期内标的公司重视研发及营销体系的投入，因此相比其他人员，标的公司销售人员及研发人员具有较高的薪酬。随着标的公司收入规模的扩大，2018 年度各类人员的人均薪酬呈现不同程度的上涨；2019 年 1-6 月人均薪酬较 2018 年度平均数有所减少，主要系第一、二季度为销售淡季，标的公司计提的奖金较少所致。

综上，智游网安根据各类人员工作职责划分成本费用，各类人员薪酬水平合理，职工薪酬成本费用划分合理。

2、外包成本、外购成本、推广成本划分情况

外包成本主要为支付给第三方的测试服务费以及智游网安出于人员安排、成本控制等因素考虑而将部分不涉及公司核心技术的安全业务外包给第三方服务提供商而支付的技术服务费，对于服务成果需要验收的服务采购，在供应商提交服务成果并通过验收后确认成本，对于约定了服务期限的服务采购，在合同约定的服务期限内分摊确认成本。

其他业务成本中的外购成本主要为第三方硬件或软件产品的采购成本，在对应项目完成取得客户验收确认收入的同时结转成本。

推广成本主要为 2017 年推广金融类 APP 产品业务对应的成本以及游戏推广成本，智游网安根据实际发生情况确认其他业务成本。

上述成本均为智游网安业务实施过程中直接发生的成本，因此计入营业成本中。

3、其他费用划分情况

智游网安其他差旅费、折旧摊销等费用根据费用所属部门和各部门职能归集并划分成本费用。

综上，智游网安成本费用划分符合实际经营情况，成本费用划分合理。

二、标的公司毛利率水平的合理性分析、毛利率水平高于同行业公司的原因及可持续性

（一）与同行业可比上市公司毛利率水平对比分析

报告期各期，智游网安与同行业可比上市公司毛利率对比情况如下：

证券代码	证券简称	收入类别	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
			毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)
002268.SZ	卫士通	安全集成与服务	13.08	62.74	12.40	52.22	15.49	48.87
		单机和系统产品	55.25	37.26	59.72	47.78	54.24	51.13
		综合毛利率	28.79		35.01		35.30	

证券代码	证券简称	收入类别	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
			毛利率 (%)	收入 占比 (%)	毛利率 (%)	收入 占比 (%)	毛利率 (%)	收入 占比 (%)
002439. SZ	启明星辰	安全服务	64.33	10.44	54.93	17.11	45.23	17.02
		安全检测	75.86	16.62	75.65	22.12	77.54	21.84
		安全网关	74.39	34.44	75.60	24.10	74.82	30.44
		数据安全	83.11	18.59	78.54	24.42	79.18	21.30
		硬件及其他	14.87	19.91	14.91	12.24	8.98	9.41
		综合毛利率	63.47		65.47		65.18	
300188. SZ	美亚柏科	电子数据取证产品	39.72	39.88	55.05	46.07	74.63	54.60
		大数据信息化平台	55.71	43.53	56.38	30.99	58.54	18.49
		网络空间安全产品	75.92	3.70	83.21	5.82	84.19	6.39
		专项执法装备	65.78	5.01	62.52	7.50	62.61	11.08
		电子数据鉴定及信息安全相关服务	51.84	7.88	72.62	9.53	65.12	9.23
		其他业务	-	-	5.58	0.09	42.57	0.21
		综合毛利率	50.30		59.50		64.18	
300297. SZ	蓝盾股份	安全产品	71.97	21.17	70.63	26.19	60.31	24.80
		安全解决方案	36.60	44.32	44.19	35.70	41.53	45.91
		安全服务	49.64	7.06	36.75	11.47	53.90	6.88
		电商运营	71.69	27.45	78.37	26.65	76.90	22.41
		综合毛利率	54.63		59.37		54.96	
300311. SZ	任子行	公共安全、网络安全、信息安全	65.97	34.11	45.79	45.78	50.13	40.78
		网资管理	62.66	30.44	50.32	26.97	53.80	21.98
		文化娱乐	74.35	35.45	60.59	27.25	51.81	37.24
		综合毛利率	67.95		51.15		51.64	
300352. SZ	北信源	软件产品	93.44	70.59	94.24	56.96	95.85	53.01
		技术服务	未披露		87.89	15.07	91.72	17.25
		系统集成	13.55	22.45	24.73	22.04	11.97	20.86
		其他	未披露		9.86	5.94	-8.56	8.88
		综合毛利率	73.15		72.95		68.37	
300369. SZ	绿盟科技	安全产品	73.73	61.25	78.06	61.31	76.25	65.47
		安全服务	76.63	34.18	83.36	33.75	75.98	26.99
		第三方产品及其他	14.53	4.57	19.26	4.94	9.53	7.55
		综合毛利率	72.03		76.94		71.16	

证券代 码	证券 简称	收入类别	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
			毛利 率 (%)	收入 占 比 (%)	毛利 率 (%)	收入 占 比 (%)	毛利 率 (%)	收入 占 比 (%)
算术平均数		综合毛利率	58.62		60.05		58.68	
智游网安		安全业务	89.58	86.02	90.34	92.18	90.71	72.41
		压缩业务	100.00	0.02	97.50	6.15	94.95	12.86
		其他业务	29.56	13.96	48.64	1.67	27.79	14.73
		综合毛利率	81.21		90.09		81.99	

注：数据来源于各上市公司 2017 年、2018 年年度报告及 2019 年半年报披露内容。

智游网安与同行业可比上市公司虽同属于信息安全领域，但业务结构和产品具有一定的差异，导致综合毛利率存在一定的差异。标的公司综合毛利率高于同行业可比上市公司平均水平，主要原因如下：

1、标的公司自主研发的安全产品和服务收入占比大

通常情况下，自主研发的软件产品和服务毛利率较高，第三方产品、硬件或者集成业务的毛利率偏低，因此，不同收入的构成对综合毛利率影响较大，如自主研发的软件产品和服务收入占比高，则综合毛利率偏高，反之偏低。

从同行业上市公司的产品构成及毛利率情况可以看出，同行业上市公司自主研发的产品毛利率水平普遍较高，如北信源的软件产品和技术服务，主要是因为自主研发的软件产品具有较高的技术附加值、成本中核算的直接材料较低。同行业各上市公司毛利率水平较低的第三方产品和系统集成等收入占营业收入比重的不同导致综合毛利率出现较大差异。标的公司安全业务占比较高且产品主要为自主研发的软件产品及技术服务，第三方产品等其他业务收入占比较低，因此综合毛利率较高。

2、标的公司安全业务的产品特征及交付模式使得营业成本较低

标的公司专注于移动应用安全，交付的产品主要为单一的软件产品或直接为客户提供相应的技术服务。标的公司软件产品的交付模式根据产品特性和客户需求分为 SaaS（软件即服务）公有云部署及用户本地服务器部署两种交付方式。SaaS 公有云交付模式下，用户通过智游网安的服务器云端实现各功能模块的使用；本地部署模式下，软件产品安装于用户本地服务器，而本地服务器一

般由客户根据标的公司要求自行准备，因此标的公司营业成本中不涉及服务器等硬件的采购。

同行业各上市公司因安全产品具体类别、交付方式的不同，营业成本中直接材料的占比也不同，进而影响整体毛利率。同行业各上市公司采购的主要原材料及材料成本占营业收入的比例情况如下：

项目	采购的主要原材料	2018 年度		2017 年度	
		材料成本占营业收入的比例	综合毛利率	材料成本占营业收入的比例	综合毛利率
卫士通	元器件、集成设备等	57.45%	35.01%	59.03%	35.30%
启明星辰	自身产品所需的服务器、工控机等硬件设备；集成业务中所需的第三方产品及设备	26.08%	65.47%	26.16%	65.18%
美亚柏科	电子数据分析专用器件、电子数据获取专用器件、服务器、台式机及笔记本电脑、摄像机等	未披露	59.50%	未披露	64.18%
蓝盾股份	自身产品所需的工控机、硬盘、内存、CPU 等相关硬件设备；安全集成业务中所采购的第三方产品及设备	31.11%	59.37%	37.48%	54.96%
任子行	自身产品所需的工控机、ID 卡等硬件设备和相关配件；项目建设中所需的第三方产品及设备	38.03%	51.15%	30.36%	51.64%
北信源	自身产品所需的 CPU、内存、光盘、U 盘、硬盘等硬件；系统集成业务中所需的第三方产品	19.87%	72.95%	20.56%	68.37%
绿盟科技	自身产品所需的工控机等硬件设备；网络安全解决方案中所需的第三方软硬件产品及服务。	10.18%	76.93%	11.25%	71.16%
智游网安	不涉及服务器等硬件设备采购	-	90.09%	-	81.99%

注：1、各上市公司采购的主要原材料内容根据首次公开发行招股说明书及年度报告整理；2、各上市公司材料成本占营业收入的比例根据其年报中披露的材料成本/营业收入计算所得；3、综合毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入。

由上表可见，大部分同行业上市公司材料成本占营业收入的比例较高，主要原因为：1）部分上市公司本身提供的安全产品即为软硬件结合产品，如美亚柏科、卫士通等；2）为使客户无需另外准备软件运行环境，部分上市公司会为其提供工控机、服务器等外购硬件设备，如启明星辰、蓝盾股份、任子行等；3）部分上市公司系统集成或第三方产品收入占比较高，相应的第三方软硬件采购成本占比也较高。而标的公司交付的产品为软件产品或技术服务，一般不需要为客户提供服务器等硬件设备，且第三方产品收入占比较低，因此营业成本较低，从而保持较高的毛利率。

综上所述，智游网安毛利率高于同行业可比上市公司具有合理性。

（二）标的公司相关客户情况

报告期内，标的公司对主要客户的安全产品或服务销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	备注
1	深圳报业集团	344.34	-	-	2019年新增
2	中国建设银行股份有限公司各分行	202.59	0.57	-	2018年新增，持续合作
3	郑州市智游职业培训学校	188.68	-	-	2019年新增
4	神州数码（中国）有限公司及子公司北京神州数码有限公司	180.38	-	-	2019年新增
5	山东新潮信息技术有限公司	178.77	176.60	242.83	持续合作
6	深圳市容大数字技术有限公司	171.71	320.67	-	2018年新增，持续合作
7	北京亿飞成科技发展有限公司	147.34	236.35	180.66	持续合作
8	山东银澎云计算有限公司	96.70	148.58	-	同一控制下企业，2018年新增，持续合作
	深圳市安捷联合信息技术有限公司	-	68.97	-	

序号	客户名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	备注
9	北京融合正通网络科技有限公司	53.46	220.75	261.64	持续合作
10	北京鼎鑫网信科技有限公司	58.16	180.83	168.61	持续合作
11	厦门翔通动漫有限公司	-	204.26	75.47	2019 年末合作
12	苏州三全友软件科技开发有限公司北京分公司	-	-	215.09	仅 2017 年合作

报告期内，标的公司前五大客户共 12 家，其中 7 家客户持续合作、3 家为 2019 年上半年新增客户，仅 2 家因自身业务所需后续未再合作。标的公司与上述主要客户合作关系较为稳定。标的公司客户涵盖了政府、金融、运营商、交通能源、互联网等各个领域，因安全产品涉及保密等特殊要求，客户倾向于选择长期合作的信息安全提供商，具有较强的客户粘性。因此预计标的公司与主要客户能保持持续性的合作。

同时标的公司一直注重对自身技术和市场拓展的投入，不断优化内部管理和客户服务流程，在增强老客户续签率的同时不断开拓新客户，从而为标的公司的收入和利润来源提供保障。

（三）购销单价

标的公司主要产品收入与产品销售数量、销售单价情况说明详见本反馈意见回复之问题 36。

（四）其他业务具体内容及对标的公司毛利率的影响

报告期内，智游网安综合毛利率如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月			
	收入	成本	毛利	毛利率（%）
主营业务收入	6,150.09	640.48	5,509.61	89.59
其他业务收入	997.48	702.62	294.87	29.56
合计	7,147.57	1,343.09	5,804.48	81.21
项目	2018 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率（%）
主营业务收入	12,512.74	1,152.49	11,360.24	90.79
其他业务收入	212.50	109.14	103.36	48.64

合计	12,725.23	1,261.63	11,463.60	90.09
项目	2017 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率 (%)
主营业务收入	8,319.63	719.46	7,600.17	91.35
其他业务收入	1,437.85	1,038.25	399.60	27.79
合计	9,757.48	1,757.71	7,999.77	81.99

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月智游网安综合毛利率分别为 81.99%、90.09%、81.21%。报告期内，智游网安综合毛利率变动主要由其他业务收入造成，剔除其他业务收入的影响后，2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月标的公司主营业务收入毛利率分别为 91.35%、90.79%、89.58%，较为稳定。

报告期内，标的公司其他业务收入构成如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
推广业务	-	-	41.59	35.76	1,230.00	933.96
第三方软件或硬件销售	997.48	702.62	170.90	73.38	207.84	104.30
合计	997.48	702.62	212.50	109.14	1,437.85	1,038.25
占营业收入/营业成本的比例	13.96%	52.31%	1.67%	8.65%	14.74%	59.07%

(1) 2017 年度标的公司综合毛利率较低的原因分析

2017 年度标的公司综合毛利率较低，主要是因为 2017 年度其他业务收入中推广业务收入占比较高，该业务主要外包给关联方全民金服及其他第三方，因此毛利率较低，拉低了标的公司综合毛利率。为专注安全主业，标的公司 2017 年已逐渐停止了上述推广业务，因此该业务不会对标的公司未来毛利率水平产生不利影响。

(2) 2019 年 1-6 月综合毛利率低于 2018 年的原因分析

2019 年 1-6 月标的公司综合毛利率较低，主要是因为 2019 年 1-6 月其他业务收入中标的公司向第三方采购软件或硬件后销售产生的销售收入占比较高，标的公司部分安全业务的客户在采购安全产品的同时有其他软件或硬件产品的采

购需求，标的公司利用自有资源为其提供采购渠道，该业务对外采购成本较高，毛利率较低，因此拉低了标的公司综合毛利率。

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月标的公司第三方产品销售毛利率分别为 49.82%、57.06%、29.56%，毛利率波动较大。标的公司在第三方产品销售过程中一般会为客户提供自身的安全软件产品、协助客户完善信息安全体系建设等技术服务，产品销售价格通常包括了该部分增值服务，且因不同的项目对应的产品及标的公司提供的增值服务有所差别，因此毛利率波动较大，进而影响了标的公司综合毛利率。

（五）标的公司安全产品毛利率水平较高的合理性及可持续性分析

报告期内，智游网安主营业务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月			
	收入	成本	毛利	毛利率（%）
安全产品	6,148.67	640.48	5,508.19	89.58
压缩产品	1.42	-	1.42	100.00
合计	6,150.09	640.48	5,509.61	89.59
项目	2018 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率（%）
安全产品	11,729.94	1,132.92	10,597.03	90.34
压缩产品	782.79	19.58	763.22	97.50
合计	12,512.74	1,152.49	11,360.24	90.79
项目	2017 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率（%）
安全产品	7,064.92	656.10	6,408.82	90.71
压缩产品	1,254.71	63.36	1,191.35	94.95
合计	8,319.63	719.46	7,600.17	91.35

报告期内，标的公司安全产品毛利率分别为 90.71%、90.34%、89.58%，较为稳定。标的公司安全产品毛利率处于较高水平，主要原因如下：

1、标的公司安全业务产品主要为自主研发的软件产品及技术服务，安全业务体现出自主研发的软件产品高毛利率的特征

在信息技术行业，一般情况下自主研发的软件产品由于具有较高的技术附加值、成本中核算的直接材料较低，表现出较高的毛利率特征。硬件产品或者

系统集成业务由于材料成本较高、且需要向第三方采购软硬件产品，表现出相对较低的毛利率特征。

标的公司安全业务产品主要为自主研发的软件产品及技术服务，不从事系统集成业务，交付给客户的为单一的软件产品或直接为客户提供相应的技术服务，且标的公司不需要为客户准备软件运行环境，因此不涉及服务器等硬件设备采购，主要成本为人工成本，具有较高的毛利率。

2、标的公司在移动应用安全细分领域具有较明显的竞争优势

作为第一批进入移动应用安全细分行业的企业，标的公司在该细分行业耕耘多年，先后参与了《移动互联网应用程序安全加固能力评估要求与测试方法》、《移动信息化可信选型认证评估方法 第九部分：移动应用安全加固服务系统》等多项行业规则的制定，定期为国家信息安全漏洞库、国家计算机病毒应急处理中心、国家信息安全漏洞共享平台等国家单位提供漏洞信息，产品通过了国家信息安全技术研究中心、计算机病毒防治产品检验中心、公安部一所、中国软件测评中心等多家机构的评定，凭借丰富的解决方案经验及案例积累和优质的服务能力，在研发和技术、客户资源、专业资质、产品和服务、营销服务等方面建立了明显优势，在移动应用安全领域中形成较强的市场竞争力和较高市场地位。

标的公司在移动应用安全领域形成的竞争优势能够让公司获得一定的产品溢价，从而使得标的公司安全产品能够保持较高的毛利率，也为标的公司毛利率的可持续性提供了基础。

3、标的公司始终坚持技术创新的发展战略，重视研发投入

标的公司安全产品的核心为自主研发的软件产品，为保证公司产品的技术领先性和市场竞争力，标的公司自成立以来始终坚持技术创新的发展战略，重视研发投入，紧跟移动应用发展趋势和用户需求，不断扩大安全产品线的广度和深度，更新迭代既有产品和解决方案，在原先较为单一的安全检测、安全加固等产品的基础上及时推出移动应用安全平台、威胁态势感知等创新产品。

2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月标的公司研发费用分别为 1,780.69 万元、1,442.41 万元、971.46 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 18.25%、11.34%、13.79%。截至本反馈意见回复出具之日，标的公司及其子公司拥有计算机软件著作权 90 项，已形成了自主知识产权的核心技术群及知识产权体系。持续的研发投入使得标的公司产品具有较高的技术附加值，是标的公司保持较高毛利率的重要因素。

4、标的公司加强对大客户的开拓力度，并不断提升客户服务体验

报告期内，标的公司逐渐调整和完善销售策略，逐步从以攻克单点散客过度到深挖金融、政企、运营商等重点行业中的客户，该类客户通常对安全产品的技术要求相对较高，相应的产品及服务的附加值也较高，同时标的公司不断优化客户管理、售后服务管理，及时响应客户要求，提升客户体验，深度挖掘客户需求，以增加单个客户的销售收入。2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月，标的公司安全产品收入分别为 7,064.92 万元、11,729.94 万元、6,148.67 万元，产生收入的客户数量分别为 361 个、434 个、314 个，单个客户产生的平均收入分别为 19.57 万元、27.03 万元、19.58 万元，随着标的公司高附加值产品销售及大需求客户的增加，标的公司单个客户产生的平均收入大幅增加，从而保证标的公司安全业务能够维持较高水平的毛利率。

综上所述，标的公司以自主研发的软件产品及技术服务为产品核心的业务特点使得标的公司体现高毛利率的特征，同时标的公司在移动应用安全领域形成的竞争优势、持续的研发投入、对大客户的不断开拓及客户服务体验的不断提升，使得标的公司安全产品及服务具有较高的附加值。因此标的公司安全产品毛利率维持较高的水平符合实际经营情况及行业特点，具有合理性及可持续性。

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：标的公司成本及费用划分合理；报告期内标的公司安全产品毛利率较为稳定，安全产品维持较高的水平且高于同行业可比上市公司符合标的公司实际经营情况，具有合理性及可持续性。

问题 38.申请文件显示，2017 年度、2018 年度、2019 年 1-3 月，智游网安期间费用分别为 5,636.89 万元、5,656.66 万元和 1,380.69 万元，期间费用率分别为 57.77%、44.46%、42.18%。请你公司：1）结合智游网安业务模式特点、销售模式特点、同行业公司情况等，补充披露报告期内智游网安销售费用率、管理费用率和研发费用率是否与同行业公司存在较大差异，如是，请说明原因及合理性。2）补充披露报告期研发费用与研发人员数量、研发计划的匹配性、研发支出是否足以支撑智游网安报告期的收入增长。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

回复：

一、结合智游网安业务模式特点、销售模式特点、同行业公司情况等，补充披露报告期内智游网安销售费用率、管理费用率和研发费用率是否与同行业公司存在较大差异，如是，请说明原因及合理性

（一）智游网安业务模式特点、销售模式特点

智游网安产品及服务的销售模式以直接销售为主，渠道代理商销售为辅。直销模式主要是为了及时高效地深入了解客户需求，为客户定制软件产品和技术服务在内的解决方案，增强品牌对用户的影响力；渠道代理商销售模式是为了借助渠道合作伙伴的客户资源更高效、广泛地覆盖各个区域和行业客户。

智游网安销售体系分为售前支持部门和销售部门。售前支持部门主要为技术层面销售，基于不同行业及区域客户的需求，为客户定制解决方案，为销售部门提供技术支持；根据标的公司销售市场开拓的主要着力点，从销售体系上建立区域销售和行业销售两大分支，区域销售主要划分为华北、华东、华南、西南以及西北区域，行业销售主要覆盖金融行业、运营商、教育行业、政企事业单位，同时也服务于能源、石化、卫生、交通运输、移动社交、媒体等行业客户。

标的公司软件产品的交付模式根据产品特性和客户需求分为 SaaS（软件即服务）公有云部署及用户本地服务器部署两种交付方式。SaaS 公有云交付模式下，用户通过智游网安的服务器云端实现各功能模块的使用；本地部署模式

下，软件产品安装于用户本地服务器，用户使用功能模块、文件传输等均通过用户内网实现。标的公司为了增加客户体验，拓展新客户，在公有云提供免费试用服务，服务模式为标的公司在公有云系统为免费用户开通指定产品在一定服务周期内的试用权限。

（二）销售费用率

报告期内，智游网安与同行业上市公司的销售费用率对比情况如下：

证券简称	销售费用率（%）		
	2019年 1-6月	2018年	2017年
卫士通	21.11	11.99	10.08
启明星辰	29.86	24.30	24.80
美亚柏科	17.67	15.70	14.79
蓝盾股份	4.56	6.33	6.38
任子行	27.71	18.79	15.64
北信源	22.32	18.46	19.68
绿盟科技	46.21	37.79	33.46
算术平均数	24.20	19.05	17.83
智游网安	24.13	28.98	30.59

注：销售费用率=销售费用/营业收入*100%，数据来源于东方财富 Choice 数据。

报告期内，标的公司销售费用率高于同行业大部分上市公司，主要原因为因同行业可比上市公司因发展处于成熟期、业务中系统集成业务或第三方产品业务占比较高等原因，收入规模较大。标的公司因正处于快速发展期，且交付的产品主要为自主研发的软件产品及技术服务，第三方产品销售占比较低，因此收入规模远小于同行业可比上市公司，从而导致销售费用率较高。标的公司与同行业可比上市公司收入规模对比情况如下：

证券简称	营业收入（万元）		
	2019年 1-6月	2018年	2017年
卫士通	61,160.59	193,099.84	213,693.34
启明星辰	88,209.26	252,180.58	227,852.53
美亚柏科	58,337.59	160,058.44	133,664.04
蓝盾股份	97,650.54	228,193.56	221,647.64
任子行	45,463.68	120,271.43	107,690.81
北信源	29,680.26	57,240.04	51,485.26
绿盟科技	52,109.05	134,504.08	125,511.07
算术平均数	61,801.57	163,649.71	154,506.38
智游网安	7,147.57	12,725.23	9,757.48

注：数据来源于东方财富 Choice 数据。

2017 年度、2018 年度智游网安与同行业可比上市公司销售人员数量及人均发生的销售费用对比情况如下：

单位：万元

证券简称	2018 年			2017 年		
	销售人员数量	人均销售费用	其中：人均薪酬	销售人员数量	人均销售费用	其中：人均薪酬
卫士通	343	67.52	47.19	312	69.02	44.68
启明星辰	844	72.60	46.29	788	71.71	45.86
美亚柏科	232	108.31	75.98	200	98.87	71.83
蓝盾股份	550	26.24	14.73	750	18.86	11.42
任子行	407	55.52	24.70	394	42.74	21.08
北信源	202	52.32	24.56	194	52.22	25.62
绿盟科技	707	71.89	49.44	579	72.53	42.93
算术平均数	469	64.91	40.41	460	60.85	37.63
智游网安	81	45.52	29.61	95	31.42	20.52

注：1、人均销售费用=销售费用/销售人员数量；2、人均薪酬=销售费用明细中的职工薪酬金额/销售人员数量；3、数据来源于各上市公司年度报告。

2017 年度、2018 年度标的公司销售人员数量及人均发生的销售费用均低于大部分同行业可比上市公司。同行业上市公司因销售区域覆盖范围较广、经营主体众多，配置的销售人员较多，相应的销售人员工资以及发生的租赁费、业务招待费等销售费用也较高。相比同行业可比上市公司，标的公司体量较小，销售区域主要集中在华北、华东及华南三个区域，销售人员也主要在北京、上海、深圳三地，销售人员精简，因此销售人员数量与人均产生的销售费用均低于同行业可比上市公司。标的公司销售费用以职工薪酬为主，由上表可见，剔除人均薪酬远高于其他上市公司的美亚柏科，标的公司销售人员平均薪酬处于同行业可比上市公司中游水平，较为合理。

（三）管理费用率

报告期内，智游网安与同行业可比上市公司的管理费用率对比情况如下：

证券简称	管理费用率（%）		
	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
卫士通	13.03	7.42	6.99
启明星辰	7.27	6.25	6.48
美亚柏科	18.71	15.40	14.91
蓝盾股份	7.68	8.02	8.76

证券简称	管理费用率（%）		
	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
任子行	14.35	10.24	8.11
北信源	15.99	14.83	14.69
绿盟科技	12.02	10.66	12.86
算术平均数	12.72	10.40	10.40
智游网安	4.49	4.14	8.66

注：管理费用率=管理费用/营业收入*100%，数据来源于东方财富 Choice 数据。

2017 年度、2018 年度智游网安与同行业可比上市公司管理人员数量及人均发生的管理费用对比情况如下：

单位：万元

证券简称	2018 年度		2017 年度	
	管理人员数量	人均管理费用	管理人员数量	人均管理费用
卫士通	208	68.85	325	45.96
启明星辰	645	24.45	664	22.24
美亚柏科	625	39.43	531	37.53
蓝盾股份	453	40.39	637	30.47
任子行	335	36.78	290	30.10
北信源	145	58.56	142	53.24
绿盟科技	321	44.65	281	57.45
算术平均数	390	44.73	410	39.57
智游网安	19	27.73	32	26.40

注：1、管理人员数量包括财务人员、行政人员、职能人员、管理人员；2、人均管理费用=当期管理费用/管理人员数量；3、数据来源于各上市公司年度报告。

报告期各期，智游网安管理费用率均低于同行业可比上市公司，主要原因系标的公司管理人员数量及人均产生的管理费用均远小于同行业可比上市公司平均水平。大部分同行业可比上市公司设置的子公司众多、经营主体位于国内多个城市甚至海外地区，相应的管理、财务、行政等职能部门设置复杂、人员配置较多，因此同行业可比上市公司产生的人员薪酬、租赁及物业管理费、办公费等管理费用均较高。相比于同行业可比公司，报告期内标的公司子公司较少，经营主体主要在北京、深圳，管理、财务、行政等人员配置较为精简，因此产生的管理费用远小于同行业可比上市公司。

（四）研发费用率

报告期内，智游网安与同行业上市公司的研发费用率对比情况如下：

证券简称	研发费用率（%）		
	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
卫士通	14.78	9.98	8.46
启明星辰	32.22	21.19	20.57
美亚柏科	20.63	13.97	12.77
蓝盾股份	10.20	9.57	9.14
任子行	17.44	14.01	12.71
北信源	16.11	12.21	11.64
绿盟科技	28.27	20.14	19.13
算术平均数	19.95	14.44	13.49
智游网安	13.59	11.34	18.25

注：研发费用率=研发费用/营业收入*100%，数据来源于东方财富 Choice 数据。

2017 年度、2018 年度标的公司与同行业可比上市公司研发人员数量与人均发生的研发支出对比情况如下：

单位：万元

证券简称	2018 年度		2017 年度	
	研发人员数量	人均研发支出	研发人员数量	人均研发支出
卫士通	871	27.63	864	26.96
启明星辰	1645	33.27	1412	33.26
美亚柏科	2103	12.45	1622	12.54
蓝盾股份	618	40.37	730	33.57
任子行	1253	13.45	943	14.51
北信源	559	21.47	564	17.92
绿盟科技	758	41.86	620	46.75
算术平均数	1115	27.21	965	26.50
智游网安	64	22.54	81	21.98

注：1、人均研发支出=当期研发投入金额/研发人员数量，各上市公司研发投入金额包括资本化研发支出和费用化研发支出；3、数据来源于各上市公司年度报告。

通过与同行业可比上市公司对比可见，受企业业务规模的影响，标的公司研发人员数量远小于同行可比上市公司，但标的公司研发费用率以及人均研发支出均处于同行业可比上市公司中游水平，具有合理性。

二、补充披露报告期研发费用与研发人员数量、研发计划的匹配性、研发支出是否足以支撑智游网安报告期的收入增长

（一）研发费用与研发人员数量的匹配性

报告期内，标的公司研发费用与研发人员数量情况如下：

单位：万元

项目名称	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
研发费用	971.46	1,442.41	1,780.69
其中：研发人员职工薪酬	875.91	1,258.35	1,511.21
研发人员数量（人）	93	64	81
人均研发支出	10.45	22.54	21.98

2018 年度标的公司研发人员数量较 2017 年度有所减少主要系全民点游的剥离以及优化研发人员结构所致。2019 年随着标的公司安全业务规模的扩大，研发人员数量也相应增加，智游网安未来将继续保持相对稳定的研发人员配置，不断优化研发人员结构。

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月与标的公司人均研发支出分别为 21.98 万元、22.54 万元、10.45 万元，人均研发支出较为稳定，研发费用与研发人员数量匹配。

（二）研发费用与研发计划的匹配性

报告期内标的公司主要研发项目名称、研发进度、各项研发支出情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	研发进度
1	InfoBeat 移动威胁态势感知平台的研发	125.58	-	-	已完成
2	爱加密移动应用安全大数据平台的研发	-	132.50	-	已完成
3	基于爱加密安全软键盘软件的研发	-	57.42	-	已完成
4	爱加密移动安全运营平台的研发	-	86.56	-	已完成

序号	项目名称	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	研发进度
5	爱加密移动 APP 安全加固系统的研发	-	102.89	-	已完成
6	基于爱加密密钥白盒 SDK 软件的研发	-	65.52	-	已完成
7	爱加密 MSOC 平台项目	-	-	298.71	已完成
8	爱加密移动应用威胁态势感知系统	-	-	334.90	已完成
9	RD01 基于代码混淆的 iOS 移动应用安全防护系统的研发	-	-	168.08	已完成
10	基于混淆和加密技术的 H5 安全防护系统的研发	-	-	163.27	已完成
11	Android 移动应用本地加密系统的研发	-	-	236.12	已完成
12	Android 移动应用盗版监测系统的研发	-	-	195.02	已完成
13	iOS 移动应用安全检测系统的研发	-	-	195.58	已完成
14	爱加密移动应用安全管理系统的研发	-	190.91	-	已完成
15	基于爱加密密钥白盒安全软键盘软件的研发	-	149.31	-	已完成
16	爱加密移动应用安全加固系统的研发	-	210.03	-	已完成
17	爱加密移动应用安全管理平台的研发	-	234.96	-	已完成
18	基于爱加密移动应用通讯协议加密 SDK 软件的研发	-	137.38	-	已完成
19	爱加密移动应用安全检测系统的研发	284.49	-	-	已完成
20	移动应用安全管理平台监管报备及安全开发管理系统	145.87	-	-	进行中
21	爱加密移动应用 H5 及 java2cpp 安全加固系统的研发	268.13	-	-	进行中
合计		824.08	1,367.48	1,591.67	

注：1、2017 年研发费用总额与上表差异 189.02 万元，为 2017 年剥离的子公司全民点游剥离前发生的研发费用。2、2018 年、2019 年研发费用总额与上表差异分别为 74.93 万元、147.39 万元，为子公司安加互联发生的研发费，安加互联主要为客户提供工控安全相关服务。

报告期内，智游网安持续进行移动应用安全方面原有技术的升级以及新产品的研发，开展了多个项目的研发工作，并取得了一系列的研发成果。截至本反馈意见回复之日，智游网安及其控股子公司共拥有 90 项计算机软件著作权。

综上所述，报告期内，标的公司研发费用与研发计划匹配，并取得了相应的研发成果。

（三）研发支出是否足以支撑标的资产报告期的收入增长

报告期内，公司营业收入与研发费用的对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
营业收入	7,147.57	12,725.23	9,757.48
其中：安全业务收入	6,148.67	11,729.94	7,064.92
研发费用金额	971.46	1,442.41	1,780.69
研发费用占营业收入的比例	13.59%	11.34%	18.25%
研发费用占安全业务收入的比例	15.80%	12.30%	25.20%
营业收入增幅	--	30.42%	136.88%
研发费用增幅	--	-19.00%	132.26%

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月标的公司研发费用占营业收入的比例分别为 18.25%、11.34%、13.59%。2018 年度研发费用占营业收入的比例较 2017 年度下降主要系随着 2017 年 4 月全民点游剥离以及标的公司优化研发人员结构导致的研发人员总体数量减少所致。但报告期内，智游网安研发费用率处于同行业可比上市公司合理范围内。标的公司持续的研发投入为标的公司核心技术的优化迭代及突破提供了资金支持，保障了标的公司自主创新能力的连续性和稳定性，实现业绩快速增长。经过多年的研发积累，标的公司前期及报告期内的研发成果，如移动应用安全检测系统、移动应用安全加固系统、移动应用安全态势感知系统、移动应用安全管理平台等，已陆续转化为产品竞争力，使得标的公司在移动应用安全细分领域构建了较强的竞争优势。

未来智游网安将在优化升级现有产品的基础上，加大对政府、监管机构和运营商、医疗卫生等重点行业的移动应用安全大数据和移动应用安全监管方向的研发投入，以满足国家监管部门和重点行业对移动应用安全管理和监管的要求。智游网安 2019 年至 2023 的研发计划项目情况如下：



序号	研发项目	主要研发内容	达到目标
1	移动应用安全检测系统及相关软件升级迭代	1、对系统架构进行重构，引擎和资源库分离 2、重构底层环境，将 ios、android 检测引擎合二为一 3、扩充漏洞库，根据市场需求增加更多漏洞检测能力 4、增加和强化 web 页面、H5 页面、服务器安全、公众号、小程序检测能力 5、扩充产品形态，逐步提供软硬件不同形态的检测类产品	持续对移动应用安全检测系统进行优化迭代升级。不断增加更多检测能力，为大数据平台提供更多维度的数据结果；实现硬件一体化、小型化的多元化产品销售形态；整合个人信息检测平台，形成公司合规检测大产品形态
2	移动应用安全加固系统及相关软件升级迭代	1、平台优化，将现有加固能力进行重构 2、根据市场需要不断增加密钥白盒功能、源码到源码加固功能等功能或子产品 3、研发物联网应用程序加固功能	持续对移动应用安全加固系统进行优化迭代升级。增加密钥白盒产品、源码到源码加固等多个子产品；将加固能力颗粒化，达到与检测进行联动；从移动端拓展到物联网终端设备的加固
3	移动应用安全态势感知系统及相关软件升级迭代	1、研发基于 SDK 的安全态势感知功能模块 2、研发基于黑灰产对抗能力的安全态势感知功能模块 3、研发移动威胁情报能力的安全态势感知功能模块 4、研发物联网终端的安全态势感知功能模块	1、针对开放银行等基于 SDK，API 开放接口等新兴技术在金融等领域的应用，提供针对以上应用场景的态势感知解决方案能力 2、随着黑灰产技术的不断演进和发展，通过增强黑灰产对抗能力，帮助企业预测风险，减少业务损失，同时完善态势感知产品对抗业务风险的能力 3、增强态势感知预测能力，同时发挥产品特有的大数据优势，为不同行业客户输送安全数据能力 4、通过在移动应用态势感知沉淀的安全数据与经验，横向扩展到移动物联网领域的泛终端态势感知，从战略层为公司进军物联网安全领域打下基础
4	移动应用安全管理平台系统及相关软件升级迭代	1、调整优化产品和技术架构，持续进行功能和技术的升级优化 2、完善移动应用安全发布	1、支持企业合规需要，满足等保和相关法律法规的基本要求，保障企业移动业务的合规性，实现具备移动安全合规标



序号	研发项目	主要研发内容	达到目标
		流程，新增应用发布功能 3、扩充移动安全基线核查功能，不断丰富基线库的内容，提升基线检测能力 4、研发基于 Devsecops 的安全开发全生命周期管理功能模块 5、增强移动安全风险管控能力，丰富日志审计、事件响应等功能	准制定能力。 2、帮助企业构建移动安全管理体 系，进行移动安全管理赋 能，支撑企业完善自身的应用 安全、研发安全、业务安全， 实现移动安全管理能力处于市 场领先地位 3、符合企业移动业务发展的安 全需求，基于企业移动业务， 覆盖企业移动应用安全全生命 周期管理，实现行业移动安全 业务的标准化、规范化、体系 化建设
5	移动应用安全大数据平台及相关软件升级迭代	1、研发移动应用基础数据平台 2、对移动应用基础数据进行采集、清洗、转换和建模，沉淀移动应用基础数据能力 3、研发移动应用基础数据服务引擎，提供移动数据基础服务	建成移动应用安全大数据基础平台和数据能力平台，为各种应用场景提供公共数据服务能力
6	国家监管机构移动应用监督和管控平台	1、研发针对全国各地公安、网监的监管大数据平台 2、研发针对教育行业（教育部）的监管大数据平台 3、研发针对金融行业（银保监会、证监会）的监管大数据平台	建成满足国家各类监管机构的移动应用监督和管控平台，为监管机构提供全面、真实、准确、及时的移动数据安全监管服务能力
7	运营商行业移动应用监督和管控平台	1、研发针对三大运营商自身应用的管控、监测功能 2、研发运营商和第三方合作应用的应用备案、检测、持续合规监测等功能 3、研发满足各省通信管理局的移动应用监督和管控平台	基于运营商在基础网络服务提供和国家重要通信保障等方面特性，建成运营商移动应用监督和管控平台，为运营商提供全面、真实、准确、及时的移动数据安全监管服务能力
8	医疗卫生行业移动互联网医疗应用安全检测平台	1、研发针对移动互联网医疗应用的数据采集和监测功能平台 2、联合监管机构，设置电子健康卡识别标识，用于监管大数据平台持续性识别监督	建设移动互联网医疗应用安全检测平台，为国家卫生监督管理部门提供包括电子健康卡等移动互联网医疗应用安全检测和监管能力

序号	研发项目	主要研发内容	达到目标
		3、对医疗 app 制定检测评分标准，并实施对新上线的 app 进行检测、预警 4、根据国家对移动互联网医疗的安全监管要求优化完善相关功能	

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为：

1、报告期内标的公司销售费用率高于同行业可比上市公司，主要系因业务结构以及所处发展阶段的不同，标的公司收入规模远小于同行业可比公司所致。与同行业上市公司相比，标的公司销售费用与目前销售人员配置及公司经营规模相匹配，具有合理性。

2、报告期内标的公司管理费用率低于同行业可比上市公司，主要系与同行业上市公司相比，标的公司子公司及经营主体少，管理、财务、行政等人员配置较为精简，具有合理性。

3、报告期内标的公司研发费用率处于同行业可比上市公司合理区间范围内，具有合理性。

4、报告期内，智游网安研发费用与研发人员规模、研发计划相匹配，研发支出足以支撑智游网安报告期的收入增长。

问题 39.申请文件显示，2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-3 月，智游网安经营活动产生的现金流量净额分别为-734.62 万元、3,030.8 万元和-275.43 万元。请你公司结合智游网安业务模式、上下游经营占款情况、经营性应收、应付和预付情况、季节性波动、同行业公司情况等，补充披露智游网安经营活动现金流与业务模式的匹配性、现金流真实性、经营活动现金流净额与当期净利润差异的合理性、销售商品收到的现金与当期收入差异的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

回复：

一、经营活动现金流与业务模式的匹配性、现金流真实性

（一）智游网安业务模式

1、销售与收款情况

标的公司主营业务主要包括安全产品及压缩产品两大类，其中：安全产品包括安全加密、安全加固、移动安全平台等多项产品及服务；压缩产品客户主要为游戏公司，标的公司主要对其开发的游戏 APP 进行压缩优化。标的公司上述产品及服务的销售模式以直接销售为主，代理商销售为辅。

报告期内，标的公司销售以赊销为主。标的公司按行业惯例一般在合同签订、产品交付或服务成果验收合格、质保期满等节点分期收取销售款项，并根据客户的性质、合作关系等情况实行差异化的信用账期：对于电信运营商、广播电视及媒体、交通能源、金融以及政府、监管机构或研究院等客户，给予 6-9 个月的信用账期；对于上市公司、规模较大、行业知名度较高、合作情况较为良好的客户给予 3-9 个月的信用账期；对于其他规模较小的客户 3-6 个月的信用账期。

2、采购与付款情况

报告期内，标的公司采购内容主要包括：1) 第三方软件或硬件产品的采购；2) 推广金融类 APP 产品业务对应的推广服务采购；3) 标的公司出于人员安排、经营效率、成本控制等因素考虑而将部分不涉及公司核心技术的安全业务外包给第三方服务提供商而产生的服务采购；4) 涉及标的公司日常经营活动或业务开展发生的软件或硬件采购、服务器托管服务等采购。

标的公司综合考虑供应商相关因素、采购内容、采购金额大小等，采用预付、分阶段付款或验收后付全款等不同的付款模式。

(二) 上下游经营占款情况、经营性应收、应付和预付情况

报告期内，智游网安上下游经营占款情况、经营性应收、应付和预付的余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31
经营性应收项目：			
应收票据	18.16	-	-
应收账款	12,308.45	10,240.88	6,385.61
预付账款	872.50	2,349.67	72.09

项目	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31
其他应收款	3,158.00	1,345.79	7,053.22
经营性应收项目合计	16,357.11	13,936.34	13,510.92
下游客户经营性占款	12,326.61	10,240.88	6,385.61
上游供应商经营性占款	872.50	2,349.67	72.09
标的公司被上下游经营性占款合计	13,199.11	12,590.55	6,457.70
经营性应付项目:			
应付账款	521.18	275.65	462.36
预收账款	770.81	355.74	432.01
应付职工薪酬	386.47	1,281.74	1,168.67
应交税费	677.53	750.19	444.69
其他应付账款	102.63	116.76	2,509.68
经营性应付项目合计	2,458.62	2,780.08	5,017.41
对下游客户经营性占款	770.81	355.74	432.01
对上游供应商经营性占款	565.60	308.16	565.20
标的公司对上下游经营性占款合计	1,336.41	663.90	997.21

注： 1、上述应收票据、应收账款、其他应收款金额均为不考虑坏账准备的余额； 2、下游客户经营性占款=应收账款+应收票据； 3、上游客户经营性占款=预付账款； 4、对下游客户的经营性占款=预收款项； 5、对上游供应商的经营性占款=应付账款+其他应付款中的质保金、押金等。

报告期内，标的公司销售以赊销为主，根据客户的性质、合作关系等情况给予了不同客户 3-9 个月的信用期，因此在销售端会形成对客户较大的应收款项。随着标的公司收入的扩大，报告期各期末下游客户对标的公司的经营性占款规模大幅增加。

报告期内智游网安主营业务主要为自主研发的软件产品及技术服务，交付给客户的为单一的软件产品或直接为客户提供相应的技术服务，发生的采购主要为偶发性较强的第三方软件或硬件产品采购以及零星发生的服务外包采购、涉及标的公司日常经营活动或业务开展发生的软硬件或服务器托管服务等采购，总体采购金额规模较小。因此标的公司对上游供应商的经营性占款规模较小。

综上所述，标的公司被下游客户及上游供应商的经营性占款规模大于对下游客户及上游供应商的经营性占款，符合标的公司实际经营情况。

（三）季节性波动

智游网安所处的网络安全行业的最终用户通常实行预算管理制度和集中采购制度，在上半年审批当年的采购计划，在年中或下半年进行招标、采购和建设，因此网络安全行业的整体业绩呈现一定的季节性特征，第一季度销量较小，第二、三、四季度销量逐步提高，第三、四季度为销售旺季。受下游终端用户的影响，智游网安的经营业绩也呈现出较明显的季节性特征，营业收入和净利润主要在下半年实现。

同时，标的公司销售收款也呈现出较明显的季节性特征，2017 年度、2018 年度标的公司按季节分布的销售收款情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度	
	回款金额	占全年回款比例 (%)	回款金额	占全年回款比例 (%)
第一季度	1,864.01	18.97	1,058.04	15.37
第二季度	986.52	10.04	1,791.52	26.03
第三季度	1,813.37	18.45	1,497.23	21.75
第四季度	5,164.40	52.55	2,536.99	36.85
合计	9,828.30	100.00	6,883.79	100.00

根据 2017 年度、2018 年度收款情况可见，标的公司销售收款存在一定的季节性，销售收款主要集中在第四季度。

（四）现金流真实性

针对标的公司现金流的真实性，对标的公司经营、投资和筹资现金流与固定资产、应收应付款、收入、成本和净利润的勾稽关系和匹配性进行核查，具体说明详见本反馈意见回复问题 28 之“二、主要核查手段及程序”之“（五）现金流核查”；同时获取报告期内智游网安及其子公司的银行对账单，抽取大额的银行收支记录进行双向测试，检查账面记录与实际发生情况是否一致。经核查，标的公司现金流真实。

二、经营活动现金流净额与当期净利润差异的合理性、销售商品收到的现金与当期收入差异的合理性

(一) 智游网安报告期内经营活动现金流净额与当期净利润差异的合理性

1、报告期内经营活动现金流净额与当期净利润勾稽关系

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	2,306.75	5,689.36	2,048.31
加：资产减值准备	331.22	51.99	290.49
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	28.90	57.84	46.41
无形资产摊销	17.09	28.49	-
长期待摊费用摊销	1.97	3.95	70.22
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	0.06	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	-82.91	8.62	26.05
投资损失（收益以“-”号填列）	-15.97	-87.67	-55.42
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-73.10	-19.37	-
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-	-	-
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-573.38	-225.42	-10,045.93
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-262.04	-2,477.05	6,885.24
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	1,678.55	3,030.80	-734.62
净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的差异	628.20	2,658.56	2,782.93

2017 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的差异较大，主要原因为：1）受收入规模增加及客户回款的影响，2017 年末应收账款余额较 2016 年末大幅增加；2）关联方占用标的公司资金的增加导致公司现金流出较大。

2018 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的差异较大，主要原因为：1）受收入大幅增加及客户回款影响，2018 年末应收账款余额较 2017 年末大幅增加了 3,855.27 万元；2）2018 年标的公司清理了年初被关联方占用的资金 6,567.52 万元；3）2018 年末预付山东齐赛创意动漫科技股份有限公司及山东齐赛电子商务有限公司的电脑采购款使得预付账款增加 2,100.70 万元；4）2018 年

将厦门市光毅辰新投资合伙企业（有限合伙）原计划投资而支付的款项退回，导致现金流出 2,000 万元。

2019 年 1-6 月净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的差异较大，主要原因为受客户回款影响，2019 年 6 月 30 日应收账款余额较 2018 年末增加 2,067.57 万元。

2、标的公司经营活动产生的现金流量净额、净利润与同行业可比上市公司对比情况

同行业可比上市公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异及其占净利润的比例情况如下：

证券简称	净利润与经营活动产生的现金流量净额的差额（万元）		
	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
卫士通	49,731.88	9,161.33	22,831.65
启明星辰	14,417.57	24,994.83	-154.20
美亚柏科	39,658.24	23,024.70	6,236.07
蓝盾股份	68,055.03	25,258.72	40,548.17
任子行	21,701.37	20,798.49	-4,966.53
北信源	17,191.54	18,070.17	17,855.94
绿盟科技	6,102.71	8,199.01	7,675.52
智游网安	628.20	2,658.56	2,782.93
证券简称	净利润与经营活动产生的现金流量净额的差额占净利润的比例（%）		
	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
卫士通	净利润为负	73.60	128.81
启明星辰	1,804.29	44.62	-0.35
美亚柏科	净利润为负	76.22	23.77
蓝盾股份	430.92	59.88	91.88
任子行	300.81	150.59	-32.68
北信源	643.62	193.33	197.64
绿盟科技	净利润为负	48.96	50.28
智游网安	27.23	46.73	135.86

注：1、净利润与经营活动产生的现金流量净额的差额=净利润-经营活动产生的现金流量净额；2、净利润与经营活动产生的现金流量净额的差额占净利润的比例=（净利润-经营活动产生的现金流量净额）/净利润；3、数据来源于东方财富 Choice 数据。

由上表可见，除启明星辰、任子行 2017 年经营活动产生的现金流量净额高于净利润外，报告期内同行业可比上市公司普遍存在经营活动产生的现金流量净额低于净利润的情况。因各上市公司业务结构、经营模式、收付款进度等存在差异，各上市公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额占净利润的比例波动较大。

报告期各期，标的公司经营活动现金流净额均低于当期净利润的情况属于行业普遍现象。2017 年度、2018 年度标的公司经营活动现金流净额与净利润之间的差额占净利润的比例处于同行业可比上市公司合理范围内。

2019 年 1-6 月标的公司净利润与经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例低于同行业可比上市公司，主要原因系网络安全行业销售回款存在较为明显的季节性，上半年为销售回款淡季，蓝盾股份、北信源等上市公司受客户回款影响均出现经营性应收项目大幅增加的情况，同时卫士通、启明星辰等上市公司因系统集成等业务涉及到大量的第三方软硬件采购，2019 年 1-6 月采购款的支付导致各上市公司经营性应付项目大幅减少。2019 年 1-6 月，标的公司应收账款周转情况好于蓝盾股份、北信源等上市公司，且标的公司主营产品以单一的软件产品及技术服务为主，采购及付款规模均小于同行业可比上市公司，因此出现净利润与经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例低于同行业可比上市公司的情况。

综上所述，标的公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配情况符合行业惯例及自身经营情况。

（二）销售商品收到的现金与当期收入差异的合理性

1、报告期内，标的公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
营业收入	7,147.57	12,725.23	9,757.48
加：本期销项税	570.11	1,034.61	652.28
加：应收账款或应收票据余额增加（负数）或减少（正数）	-2,085.73	-3,855.27	-3,926.43
减：当期核销的应收账款	112.91	--	8.25
加：预收账款余额增加	415.07	-76.27	408.72
加：其他影响	1,872.05	--	--
合计	7,806.16	9,828.30	6,883.79
销售商品收到的现金	7,806.16	9,828.30	6,883.79
销售商品收到的现金占营业收入的比例	109.21%	77.23%	70.55%

2017 年、2018 年标的公司销售商品收到的现金小于当期营业收入金额的主要原因系报告期内标的公司应收账款持续增长所致。

2019 年 1-6 月标的公司销售商品收到的现金大于当期营业收入的主要原因系标的公司在 2019 年 1-6 月收回对山东恒誉信息技术有限公司的电脑销售款，因该业务收入采用净额法确认，回款金额与营业收入之间差额 1,872.05 万元。

报告期各期，标的公司销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比例均在 70% 以上，标的公司回款情况较为稳定。

2、标的公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例与同行业可比上市公司对比情况

证券简称	销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例（%）		
	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
卫士通	95.65	100.78	89.83
启明星辰	130.62	92.73	100.26
美亚柏科	85.39	94.49	105.02
蓝盾股份	178.12	217.11	269.51
任子行	95.65	99.50	111.91
北信源	71.65	70.99	72.38
绿盟科技	121.76	102.83	99.41
算术平均数	111.26	111.21	121.19
智游网安	109.21	77.23	70.55

注：销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例=销售商品、提供劳务收到的现金/当期营业收入，数据来源于东方财富 Choice 数据。

报告期内，标的公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例低于同行业可比上市公司，主要原因系同行业可比上市公司处于成熟期且业务属于相对成熟、市场竞争较充分的业务，收入规模大且增长速度较为平稳。相比上市公司，标的公司专注的移动应用安全领域处于快速发展期，收入规模较小但增速较快，收入的快速增长使得标的公司应收账款的增速也超过同行业可比上市公司，从而导致销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例较低。

三、核查意见

经核查，标的公司会计师认为，智游网安经营活动现金流与业务模式具有匹配性，现金流真实；报告期内标的公司经营活动现金流净额与当期净利润的差异、销售商品收到的现金与当期收入的差异具有合理性。

（此页无正文，为《致同会计师事务所（特殊普通合伙）关于<中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书>（191993 号）之财务事项回复》之签章页）

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师

中国注册会计师

中国·北京

二〇一九年十月十八日