

证券代码：688058

证券简称：宝兰德

公告编号：2022-051

北京宝兰德软件股份有限公司

关于对上海证券交易所《关于北京宝兰德软件股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

北京宝兰德软件股份有限公司（以下简称“宝兰德”或“公司”）于 2022 年 5 月 20 日收到上海证券交易所《关于北京宝兰德软件股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函[2022]0158 号，以下简称“问询函”），公司收到问询函后高度重视，并立即组织相关人员和相关中介机构对问询函中需要说明的事项逐项进行了认真的核查落实，现就有关事项回复如下：

除特别说明外，回复中合计数与各分项数值之和尾数不符的情形均为四舍五入原因所造成。根据相关政府部门要求，公司部分涉密信息申请了采取脱敏处理的方式进行披露。

一、关于年度经营业绩。年报显示，2021 年公司营业收入 19,983.95 万元，较上年同期增加 9.65%；公司实现归属于上市公司股东的净利润 2,682.06 万元，较上年同期下降 56.07%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,320.15 万元，同比下降 73.19%。同期，公司营业成本 1,377.45 万元，同比下降 37.34%。公司是基础软件企业，主营业务为中间件软件产品、智能运维软件产品的研发、销售以及配套技术服务。请公司：(1) 区分不同产品/收入来源区域，补充披露营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况，相关变动幅度较大的，说明原因；(2) 说明营业收入与营业成本变动趋势不一致的原因及合理性；(3) 补充近三年前十名客户的名称、成立时间、注册资本、业务类型、

销售内容和销售金额，并结合前述客户的变化和原因，说明是否存在大客户流失的情形：(4) 补充近三年前十大供应商的名称、成立时间、注册资本、业务类型、采购内容和采购金额，并说明前述供应商变动情况及其原因；(5) 结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司业绩大幅下滑的原因及合理性，与行业整体业绩变化是否一致。如不一致，请说明原因。

(问询函第一条)

公司回复：

(一) 公司不同产品/收入来源区域，营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况及相关变动幅度较大的原因

1. 公司营业收入、营业成本、毛利率的变动情况

单位：万元

项目	2021 年度			2020 年度			变动比例 (%)		毛利率增减变动
	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	
主营业务	19,983.00	1,377.45	93.11	18,226.02	2,198.44	87.94	9.64	-37.34	增加 5.17 个百分点
其他业务	0.94		100.00						
合计	19,983.95	1,377.45	93.11	18,226.02	2,198.44	87.94	9.65	-37.34	增加 5.17 个百分点

报告期内，公司实现营业收入 19,983.95 万元，较上年同期增加 1,757.93 万元，同比增长 9.65%，主要系公司主要客户的产品及服务需求持续稳定增加及新行业客户的开拓所致。公司发生营业成本 1,377.45 万元，较上年同期减少 821.00 万元，降低 37.34%，主要系公司在部分产品销售时为客户进行的定制化开发服务工作及外购产品、服务减少所致。公司毛利率分行业、分产品、分地区变化较大，主要系公司营业收入、成本按不同类别划分均有所增减，且营业成本主要由开发服务、外购服务、外购产品组成，成本发生根据客户需求所定，具有不连续、无规律性导致。

公司近两年的业务几乎来源于主营业务，2021 年度，公司主营业务收入较 2020 年度增长 9.64%，主营业务成本较 2020 年度下降 37.34%，毛利率较 2020 年

度增加 5.17 个百分点。因此就主营业务区分不同产品/收入来源区域进行详细分析。

2. 主营业务按照产品分部状况

单位：万元

产品/业务分类	2021 年度			2020 年度			变动比例 (%)		毛利率增减变动
	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	
基础设施软件销售	10,905.11		100.00	6,680.10		100.00	63.25	不适用	--
智能运维软件销售	1,193.42		100.00	996.72		100.00	19.73	不适用	--
其他软件销售	124.59	46.24	62.88	197.52	186.55	5.56	-36.92	-75.21	增加 57.32 个百分点
基础设施软件服务	6,137.81	822.78	86.59	5,638.18	442.31	92.16	8.86	86.02	减少 5.57 个百分点
智能运维软件服务	1,339.25	383.08	71.40	2,737.29	787.96	71.21	-51.07	-51.38	增加 0.19 个百分点
其他服务	282.83	125.35	55.68	1,976.19	781.62	60.45	-85.69	-83.96	减少 4.77 个百分点
合计	19,983.00	1,377.45	93.11	18,226.00	2,198.44	87.94	9.64	-37.34	增加 5.17 个百分点

(1) 主营业务收入变动的相关情况

由上表可知，主营业务收入中基础设施软件销售业务、智能运维软件服务业务和其他服务业务 2021 年度较上年变动幅度较大；其中基础设施软件销售业务 2021 年度较上年增加 4,225.01 万元，增长率 63.25%；智能运维软件服务较上年度减少 1,398.04 万元，同比下降 51.07%；其他服务较上年减少 1,693.36 万元，同比下降 85.69%。

1) 基础设施软件销售业务变动情况说明

基础设施软件销售业务 2021 年度较上年增长 4,225.01 万元，增长率 63.25%，主要原因为 2021 年数字基础设施的软件产业迎来了产业基础高级化、产业结构高质量发展的机遇，信息技术应用创新高速发展，各地信息技术应用创新项目开始大面积铺开，公司信息技术应用创新业务也取得了良好的成绩，政府行业客户实现了收入较上年同期 71.22% 的高速增长；同时公司在金融行业领域也取得了长足进步，金融行业客户实现了收入较上年同期增速 706.98% 的增长。政府行业及金融行业收入本期较上期增长 95.82%，其增长额占基础设施软件销售业务增长总额的 96.35%。具体数据如下：

单位：万元

行 业	2021 年收入	2020 年收入	收入变动	收入变动比例 (%)
金融行业	1,326.75	164.41	1,162.34	706.98
政府行业	6,992.59	4,083.99	2,908.60	71.22
总 计	8,319.34	4,248.40	4,070.94	95.82

2) 智能运维软件服务业务变动情况说明

2021 年公司智能运维软件服务收入较 2020 年下降 1,398.04 万元，降幅 51.07%，主要原因为部分客户的智能运维软件定制化开发服务需求大幅减少所致。2020 年公司与中移动信息技术有限公司合作实现收入 963.97 万元，与中国烟草总公司 XX 省公司（以下简称“XX 烟草”）的合作实现收入 365.09 万元；2021 年，公司未与 XX 烟草及中移动信息技术有限公司新签订智能运维软件服务合同，但基于 XX 烟草对公司 2020 年度一期系统定制化开发成果的高度认可和好评，为持续深化提升 XX 烟草 IT 运维管理工作水平，XX 烟草客户启动了 XX 烟草 IT 运维监控管理系统升级二期项目建设立项，并于 2022 年 1 月通过管委会审批通过了该项目的立项，公司有望继续参与该项目。

3) 其他服务业务变动情况说明

2021 年公司其他服务收入较 2020 年下降 1,693.36 万元，降幅 85.69%。主要原因系公司 2020 年为政府客户榆林大数据有限公司定制化开发智慧政务平台，确认收入 1,433.81 万元，2021 年公司与该客户未展开新业务所致。

(2) 主营业务成本变动情况分析

主营业务成本中基础设施软件服务业务、智能运维软件服务业务、其他软件销售业务及其他服务业务 2021 年度成本较上年变动幅度较大。

1) 基础设施软件服务业务及智能运维软件服务业务

公司提供的技术服务业务根据客户群体、应用场景、技术环境、响应速度、客户需求分为高级驻场服务、标准服务及开发服务。公司提供的高级驻场服务主要为应客户需求派驻工程师及技术人员进驻客户现场提供技术服务，公司按照客户定期确认的派工确认单将派驻人员成本计入高级驻场技术服务的成本。公司提供的标准服务，主要是保障服务、升级及补丁服务和系统维护服务。该类服务属于保障性服务，一般在客户需求产生时远程作业即可，所需人力投入及其他资源较少。公司提供的开发服务，主要是公司根据客户的要求对自身或其他软件产品

定制化开发客户所需要的特殊功能。各类服务报价方式、投入资源、服务要求均有所不同，同时不同客户以及应用场景下投入资源亦有所不同。总体来看，各项服务合计成本本期与上年同期占相应营业收入的比例相当，变动较小。

2) 其他软件销售业务 2021 年度营业成本为 46.24 万元，占营业成本总额的比例为 3.36%，2021 年成本较上年减少 140.31 万元，主要为 2020 年其他软件销售业务中包含了成本较高的部分外购硬件，2021 年成本主要为软件成本，所以导致其他软件成本变动较大。因其他软件销售业务成本占比较小，其变动情况对损益的影响额较小。

3) 其他服务业务成本较上年减少 656.27 万元，变动比例为 83.96%，主要原因为 2020 年为政府客户榆林大数据有限公司定制化开发智慧政务平台，2020 年结转成本 731.22 万元所致。

(3) 毛利率变动情况分析

公司毛利率总体呈现持续稳定增长趋势。其中分产品收入中，其他软件销售毛利率变动幅度较大。其他软件销售主要系销售自有软件产品和提供技术服务的过程中，应客户要求代为采购的与项目相关的部分外购产品。2020 年软件销售业务主要系公司应客户要求代为采购的硬件服务器，该业务毛利率较低，2021 年主要为与公司客户签订的电商底座软件项目，应客户要求代为采购软件，该业务毛利率较高，致使其他软件销售毛利率大幅增长。因该业务金额较小，因此其毛利率变动对公司影响较小。

3. 主营业务分地区情况

单位：万元

业务分类	2021 年度			2020 年度			变动情况 (%)		毛利率增减变动
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	
东北	1,298.75	12.56	99.03	1,571.57	49.21	96.87	-17.36	-74.48	增加 2.16 个百分点
华北	4,205.43	364.34	91.34	4,460.52	152.43	96.58	-5.72	139.03	减少 5.24 个百分点
华东	5,389.74	335.51	93.78	3,584.85	344.28	90.40	50.35	-2.55	增加 3.38 个百分点
华南	3,795.96	154.54	95.93	2,120.66	191.59	90.97	79.00	-19.34	增加 4.96 个百分点
华中	2,545.57	60.66	97.62	1,460.09	184.37	87.37	74.34	-67.10	增加 10.25 个百分点
西北	1,991.34	266.91	86.60	4,108.59	1,276.21	68.94	-51.53	-79.09	增加 17.66 个百分点

西南	756.22	182.92	75.81	919.74	0.37	99.96	-17.78	49,473.04	减少 24.15 个百分点
合计	19,983.00	1,377.45	93.11	18,226.02	2,198.44	87.94	9.64	-37.34	增加 5.17 个百分点

(1) 主营业务收入分地区变动的相关情况

由上表可知，主营业务收入中华东地区、华南地区、华中地区、西北地区 2021 年度较上年变动幅度较大；其中华东地区销售业务 2021 年度较上年增长 1,804.89 万元，增长率 50.35%；华南地区销售业务 2021 年度较上年增长 1,675.30 万元，增长率 79.00%；华中地区销售业务 2021 年度较上年增长 1,085.48 万元，增长率 74.34%；西北地区销售业务 2021 年度较上年下降 2,117.25 万元，同比下降 51.53%。

1) 华东地区业务变动情况说明

华东地区销售业务 2021 年度较上年增长 1,804.89 万元，增长率 50.35%，主要原因系 2021 年进一步扩大销售规模，拓展电信领域新客户，新增中国移动通信集团安徽有限公司、中国移动通信集团山东有限公司，分别实现销售金额 380.00 万元、90.22 万元；深耕原有电信领域客户，中国移动通信集团上海有限公司销售额由 370.85 万元增长至 1,348.10 万元，中国移动通信集团江苏有限公司销售额由 972.46 万元增长至 1,394.39 万元。

2) 华南地区业务变动情况说明

华南地区销售业务 2021 年度较上年增长 1,675.30 万元，增长率 79.00%，主要原因系 2021 年进一步扩大销售规模，深耕客户的同时，通过系统集成商重点拓展信息技术应用创新项目的政务领域客户，通过客户 D（最终用户 XX 省公安厅、XX 市纪律检查委员会办公室等）实现销售业务 744.69 万元，通过客户 B（最终用户 XX 市政数局、XX 市政数局等）实现销售业务 681.42 万元。

3) 华中地区业务变动情况说明

华中地区销售业务 2021 年度较上年增长 1,085.48 万元，增长率 74.34%，主要原因系 2021 年进一步扩大销售规模，深耕客户的同时，通过系统集成商重点拓展信息技术应用创新项目的政务领域客户，通过客户 C 实现销售业务 920.35 万元。

4) 西北地区业务变动情况说明

西北地区销售业务较上年下降 2,117.25 万元，下滑 51.53%，主要原因系公司为客户榆林大数据有限公司定制化开发智慧政务平台并在 2020 年确认收入 1,433.81 万元，而 2021 年公司与该客户未产生新的业务合作。2021 年西北地区中国移动部分省份由于项目建设权收归总部建设，年度需求减少，采购额由 2020 年 1,496.62 万元下降至 2021 年的 640.98 万元。

(2) 主营业务成本分地区变动情况分析

公司成本主要包括技术服务外包成本及开发成本、应客户要求代为采购的与项目直接相关的其他软硬件成本等，本报告期主营业务成本中东北地区、华北地区、华中地区、西北地区、西南地区 2021 年度成本较上年变动幅度较大，其变动主要原因如下：

1) 东北地区变动情况分析

东北地区 2021 年度营业成本为 12.56 万元，占营业成本总额的比例为 0.91%，占比较小，2021 年成本较上年减少 36.65 万元，变动比例为 74.48%，主要原因系中国移动通信集团辽宁有限公司 2020 年采购定制化开发服务成本 45.14 万元，2021 年减少至 11.66 万元所致。

2) 华北地区变动情况分析

华北地区 2021 年度营业成本为 364.34 万元，成本较上年增长 211.91 万元，变动比例为 139.03%，主要为 2021 年中移动信息技术有限公司采购公司高级驻场服务，2020 年采购公司标准服务，因高级驻场服务成本较高，标准服务属于保障性服务，成本较低。

3) 华中地区变动情况分析

华中地区 2021 年度营业成本为 60.66 万元，占营业成本总额的比例为 4.40%，占比较小，成本较上年减少 123.71 万元，变动比例为 67.10%，主要为 2020 年中国烟草总公司 XX 省公司定制化 IT 监控与管理系统软件开发服务结转成本 124.64 万元，2021 年无此定制化开发服务，成本为 0。

4) 西北地区变动情况分析

西北地区 2021 年度营业成本为 266.91 万元，成本较上年减少 1,009.30 万元，变动比例为 79.09%，主要原因系公司为客户榆林大数据有限公司定制化开发智慧政务平台并在 2020 年确认收入 1,433.81 万元，同时 2020 年结转各类成

本 989.04 万元所致，而 2021 年公司与该客户未产生新的业务合作，未发生成本。

5) 西南地区变动情况分析

西南地区 2021 年度营业成本为 182.92 万元，上年度 0.37 万元，成本较上年增长 182.55 万元，变动比例为 49,473.04%，主要原因为 2021 年贵州移动采购公司高级驻场服务 182.92 万元，2020 年未采购高级驻场服务。

(3) 毛利率变动情况分析

公司毛利率总体呈现持续稳定增长趋势。其中分地区西北地区、西南地区销售毛利率变动幅度较大，其变动主要原因如下：

1) 西北地区毛利率变动情况分析

西北地区毛利率增加 17.66 个百分点。主要系西北地区营业收入下降 51.53%，营业成本下降 79.09%，营业成本下降幅度大于营业收入下降幅度所致。2020 年发生榆林大数据有限公司定制化开发服务业务的毛利率相对于自主软件毛利率偏低，因此拉低了整体毛利率，2021 年西北地区无此类大额定制化开发服务业务，故营业成本下降 79.09%，超过了营业收入下降速度，导致西北地区的毛利率增加 17.66 个百分点。

2) 西南地区毛利率变动情况分析

西南地区毛利率减少 24.15 个百分点。主要系公司主要为软件企业，自主研发的软件产品的相关研发成本在研发活动发生的当期全部费用化处理，研发完成形成自主知识产权对外销售相关产品时，毛利率为 100.00%，西南地区 2020 年度几乎全部销售自主研发软件，毛利率高达 99.96%，由于 2021 年度公司接受贵州移动高级驻场服务发生成本 182.92 万元；驻场服务毛利率大幅低于自主研发软件销售 100.00% 的毛利率，致使公司西南地区毛利率减少 24.15 个百分点。

(二) 营业收入与营业成本变动趋势不一致的原因及合理性

2021 年公司营业收入同比增长 9.65%，公司营业成本下降 37.34%。营业收入和营业成本变动趋势不一致主要是因公司业务构成不同所致。具体原因如下：

1. 公司为软件企业，自主研发的软件产品的相关研发成本在研发活动发生的当期全部费用化处理，研发完成形成自主知识产权对外销售相关产品时，毛利率为 100.00%，同时自主软件产品销售收入占比为 60.54%，本年自主研发的软件

产品营业收入较上年增长 57.60%，一定程度上加剧了营业收入与营业成本总金额的变动差距。自主软件产品的收入成本构成情况如下：

单位：万元

业务分类	收入金额			成本金额		
	2021 年度	2020 年度	变动情况 (%)	2021 年度	2020 年度	变动情况 (%)
基础设施软件销售	10,905.11	6,680.10	63.25			
智能运维软件销售	1,193.42	996.72	19.73			

2. 扣除自主软件产品后的收入、成本变动情况

单位：万元

产品/业务	2021 年度		2020 年度		变动比例 (%)	
分类	收入	成本	收入	成本	收入	成本
其他软件销售	124.59	46.24	197.52	186.55	-36.92	-75.21
基础设施软件服务	6,137.81	822.78	5,638.18	442.31	8.86	86.02
智能运维软件服务	1,339.25	383.08	2,737.29	787.96	-51.07	-51.38
其他服务	282.83	125.35	1,976.19	781.62	-85.69	-83.96
合计	7,884.48	1,377.45	10,549.18	2,198.44	-25.26	-37.34

由上表可知，扣除自主软件产品后，公司 2021 年度营业收入较上年下降 25.26%，营业成本较上年下降 37.34%，营业收入与营业成本变动趋势一致；其中收入下滑幅度小于成本降低幅度 12.08 个百分点，主要是因为基础设施软件服务本期收入与成本变动趋势一致，但相差较大。扣掉该因素的影响外，公司 2021 年营业收入较上年下滑 64.43%，营业成本较上年下降 68.42%，变动趋势一致。

3. 基础设施软件服务业务收入、成本变动情况说明

公司 2021 年度基础设施软件服务收入较上年增加 8.86%，成本较上年增加 86.02%，主要为中国移动通信集团贵州有限公司及中移动信息技术有限公司软件服务业务收入成本变动的的影响。2021 年贵州移动及中移动信息技术有限公司采购公司高级驻场服务，2020 年采购公司标准服务，因高级驻场服务成本较高，标准服务属于保障性服务，一般在客户需求产生时远程作业即可，所需人力投入及其他资源较少，成本较低。因此导致成本增加幅度超过收入增加幅度。

综上所述，公司营业收入与营业成本变动趋势不一致主要是公司业务类型不同所致，公司自主软件产品销售业务 100.00%毛利符合公司的经营模式及行业特征，扣除自主软件收入外，公司营业收入与营业成本变动趋势基本一致。

(三) 公司近三年前十名客户的名称、成立时间、注册资本、业务类型、销售内容和销售金额，并结合前述客户的变化和原因，说明是否存在大客户流失的情形

1. 2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	业务类型	销售内容	销售金额
1	中国移动 [注 1]	2004/2/27	5,321,884.83	软件销售、技术服务	软件销售包括应用服务器软件、应用性能管理软件、容器管理平台软件；技术服务主要系基础设施软件服务、智能运维软件服务及相关的开发服务	9,686.64
2	南京晟辉御盾信息科技有限公司	2013/12/13	1,500.00	软件销售	BES Application Server V9.5、宝兰德智能运维平台 V1.0.1 及宝兰德应用服务器软件 V9.5	1,346.99
3	客户 B	****/**/**	**, **	软件销售	BES Application Server V9.5 及宝兰德应用服务器软件 V9.5.2	1,173.36
4	客户 C	****/**/**	**, **	软件销售	BES Application Server V9.5	920.35
5	客户 D	****/**/**	**, **	软件销售	BES Application Server V9.5 及 BES MQ V2.0	744.69
6	客户 F	****/**/**	**, **	软件销售	BES Application Server V9.5	561.64
7	客户 G	****/**/**	**, **	软件销售	BES Application Server V9.5	308.85
8	中科领域 (贵阳)科技有限公司	2016/3/24	1,000.00	技术服务	基础设施软件服务及外购服务	241.77
9	客户 K	****/**/**	**, **	软件销售、技术服务	BES Application Server V9.5 及基础设施软件服务	225.57
10	中国光大银行股份有限公司	1992/6/18	4,667,909.50	技术服务	基础设施软件服务及分布式消息平台开发服务	202.00
	合计	--	--	--	--	15,411.87

[注 1] 公司报告期内第一大客户中国移动包括中国移动通信集团有限公司及其各省子公司等关联主体

2. 2020 年度

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本(万元)	业务类型	销售内容	销售金额
1	中国移动[注1]	2004/2/27	5,321,884.83	软件销售、技术服务	软件销售主要包括应用服务器软件及应用性能管理软件;技术服务主要系 BES Application 标准服务、高级服务、维保服务、BES IT 软件标准服务、高级服务、维保服务、BES WebGate 标准服务、高级服务、维保服务、宝兰德中间件维保标准服务及私有化项目开发服务等	9,941.26
2	南京晟辉御盾信息科技有限公司	2013/12/13	1,500.00	软件销售	BES Application Server V9.5	1,617.61
3	榆林大数据有限公司	2018/2/12	10,000.00	技术服务	系陕西省榆林市政府省市对接及个性化开发部分的基础设施软件开发服务,包括外购软硬件	1,592.96
4	北京惠邦天地技术有限公司	2008/5/16	1,000.00	软件销售、技术服务	软件销售主要包括消息中间件软件、应用性能管理软件、云运维平台、智能应用资源管理软件;技术服务系智能运维软件服务	502.00
5	中国烟草[注2]	1984/4/2	174,002.70	软件销售、技术服务	软件销售系 BES Application Server V9.5; 技术服务系向中国烟草总公司 XX 省公司提供的 IT 监控与管理系统软件开发服务	439.17
6	中科领域(贵阳)科技有限公司	2016/3/24	1,000.00	软件销售、技术服务	软件销售主要包括应用服务器软件、外购软件;技术服务主要系外购服务、基础设施软件服务	404.83
7	中国光大银行股份有限公司	1992/6/18	4,667,909.50	软件销售、技术服务	软件销售系 BES Application Server V9.5; 技术服务主要系 BES Application 标准服务、高级服务、宝兰德中间件维保服务、开源中间件高级现场服务、开发服务等	386.42
8	客户 L	****/**/**	**, **	软件销售	BES Application Server V9.5	377.33
9	客户 M	****/**/**	**, **	软件销售	BES Application Server V9.5	371.43
10	年华数据科技有限公司	2001/11/12	5,000.00	软件销售	BES SRM V1.0、BES AILink Ops V1.0、BES AMDB V1.1 及 BES Datacool V1.0	303.78
	合 计	--	---	--		15,936.79

[注 1] 公司报告期内第一大客户中国移动包括: 中国移动通信集团有限公司及其各省子公司以及其他关联主体

[注 2] 公司报告期内第五大客户中国烟草包括: 中国烟草总公司 XX 省公司及 XX 烟草集团有限责任公司

3. 2019 年度

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	业务类型	销售内容	销售金额
1	中国移动 [注 1]	2004/2/27	5,321,884.83	软件销售、技术服务	软件销售包括 WEB 应用服务器中间件、云平台软件、应用性能管理软件、应用可用性探测软件、基础平台、硬件服务器；技术服务主要系 BES Application 标准服务、高级服务、维保服务、BES Appserver 维保服务、BES WebGate 维保服务等相关技术服务	10,987.37
2	浪潮集团 [注 2]	2000/5/11	200,000.00	软件销售	WEB 应用服务器中间件及应用性能管理软件	1,132.57
3	北京惠邦天地技术有限公司	2008/5/16	1,000.00	软件销售、技术服务	软件销售包括 WEB 应用服务器中间件、BES 消息中间件软件、云平台软件、云数据可视化软件；技术服务包括云化管理平台开发服务及云化数据可视平台开发服务开发服务	867.71
4	杭州三体科技股份有限公司	2014/11/20	1,700.00	软件销售	WEB 应用服务器中间件、应用性能管理软件及云平台软件	390.94
5	浙江九州云信息科技有限公司	2012/5/23	3,834.581074	软件销售	WEB 应用服务器中间件及 BES 消息中间件软件	336.28
6	中国光大银行股份有限公司	1992/6/18	4,667,909.5	技术服务	宝兰德中间件维保服务及委托开发服务	244.00
7	中国电信 [注 3]	2002/9/10	9,150,713.8699	软件销售、技术服务	软件销售包括 WEB 应用服务器中间件、应用性能管理软件及应用可用性探测软件；技术服务为 BES WebGate 维保服务	127.59
8	北京捷腾信科技有限公司	2007/2/26	2,000.00	软件销售	WEB 应用服务器中间件	70.80
9	西安融达通信技术有限公司	2015/5/15	5,000.00	软件销售	WEB 应用服务器中间件、应用性能管理软件及应用可用性探测软件	54.87
10	首都信息发展股份有限公司	1998/1/23	28,980.8609	技术服务	BES Appserver 标准服务	20.28
	合 计	--	---	---	---	14,232.40

[注 1] 公司报告期内第一大客户中国移动包括：中国移动通信集团有限公司及其各省子公司以及其他关联主体

[注 2] 公司报告期内第二大客户浪潮集团包括：浪潮软件集团有限公司及浪潮天元通信信息系统有限公司

[注 3] 公司报告期内第七大客户中国电信包括：中国电信股份有限公司、中国电信股份有限公司甘肃分公司及中国电信股份有限公司重庆分公司

(4) 公司近三年前十大客户收入及变动情况

单位：万元

序号	客户	2019 年度	2020 年度	2021 年度	变化情况分析
1	中国移动	10,987.37	9,941.26	9,686.64	合作稳定、持续，未发生重大不利变化
2	浪潮集团	1,132.57		49.82	2019 年浪潮天元软件 OEM 需求增加，随着前期产品交付及需求实现，2019 年之后退出前十大客户名单
3	北京惠邦天地技术有限公司	867.71	502.00		主要销售产品为云运维平台、应用性能管理等智能运维产品，以及部分中间件产品，部分产品为自用，部分为代理销售，相关产品交付完毕后，2021 年暂没有新的合作机会。
4	杭州三体科技股份有限公司	390.94			主要销售产品为云运维平台、应用性能管理等智能运维产品，以及部分中间件产品，相关产品交付完毕后，暂没有新的合作机会。
5	浙江九州云信息科技有限公司	336.28			系某军方项目的智能运维产品代理商，销售产品为基础软件-应用服务器软件和消息中间件，该项目已交付完毕，暂没有新的合作机会。
6	中国光大银行股份有限公司	244.00	386.42	202.00	合作稳定、持续，未发生重大不利变化
7	中国电信	127.59	82.19	3.54	公司电信运营商中主要深耕中国移动，中国电信各年根据需求向公司进行产品及服务的采购
8	北京捷腾信科技有限公司	70.80			该公司系政府业务代理商，销售产品为基础软件，随着政府需求的实现，19 年之后未再发生其他代理业务
9	西安融达通信技术有限公司	54.87			该系陕西移动智能运维产品的代理商，销售产品为应用性能管理软件，后续公司主要基于自身资源直接与最终客户进行合作。
10	首都信息发展股份有限公司	20.28	20.28	20.28	系北京市住房管理中心的代理商，2018 年相关中间件维保服务合同一直持续到 2021 年 12 月 31 日，收入金额并未减少。
11	南京晟辉御盾信息科技有限公司		1,617.61	1,346.99	该客户为公司 2020 年度开始合作的信息技术应用创新业务系统集成商，合作仍在稳定持续进行中。
12	榆林大数据有限公司		1,592.96		2020 年销售的主要是榆林市智慧政务服务平台相关的软硬件产品，新一期项目正常推进中。
13	中国烟草		439.17		2020 年销售的主要产品是智能运维软件和部分中间件软件，新项目正常推进中；2021 年应其需求及采购管理办法的变化，改为通过系统集成商进行销售。
14	中科领域（贵阳）科技有限公司		404.83	241.77	该客户为公司 2020 年度开始合作的信息技术应用创新业务系统集成商，合作仍在稳定持续进行中。

序号	客户	2019 年度	2020 年度	2021 年度	变化情况分析
15	客户 L		377.33		系公司在政府信息技术应用创新领域内中间件业务系统集成商，由于疫情影响，以及新创业务集成商具有一定的地缘化要求，部分政府客户原有需求实现、新的业务需求延期，导致 2021 年销售金额出现下降。
16	客户 M		371.43	9.20	系公司在政府信息技术应用创新领域内中间件业务系统集成商，由于疫情影响，以及新创业务集成商具有一定的地缘化要求，部分政府客户原有需求实现、新的业务需求延期，导致 2021 年销售金额出现下降。
17	年华数据科技有限公司		303.78		系贵州移动智能运维产品的代理商，销售产品为智能运维平台、应用管理平台等智能运维产品，后续公司主要基于自身资源直接与最终客户进行合作。
18	客户 B		100.88	1,173.36	该客户为公司 2020 年度开始合作的信息技术应用创新业务系统集成商，合作仍在稳定持续进行中。
19	客户 C			920.35	该客户为公司 2021 年度开始合作的信息技术应用创新业务系统集成商，合作仍在稳定持续进行中。
20	客户 D		42.92	744.69	该客户为公司 2020 年度开始合作的信息技术应用创新业务系统集成商，合作仍在稳定持续进行中。
21	客户 F		9.69	561.64	该客户为公司 2020 年度开始合作的信息技术应用创新业务系统集成商，合作仍在稳定持续进行中。
22	客户 G		23.89	308.85	该客户为公司 2020 年度开始合作的信息技术应用创新业务系统集成商，合作仍在稳定持续进行中。
23	客户 K			225.57	客户 K 为 2021 年度新增客户，销售产品为 BES Application Server V9.5，为客户 K 自用产品。
合计		14,232.40	16,216.64	15,494.70	

(5) 大客户流失情况分析

公司营业收入主要来自于软件销售收入及专业技术服务收入，公司客户主要为电信、金融、政府客户。

公司自成立起即聚焦及深耕电信领域，电信运营商中国移动总部及其各省公司因新建及系统扩容、核心业务系统维护，加之基础软件国产化替代的呼声，电信运营商中国移动对宝兰德的采购及服务需求具有持续性及稳定性。2019-2021 年度中国移动总部及其各省公司均为公司第一大客户，各年收入基本稳定在 1 亿元左右，实现的收入占各年营业收入的比例分别为 76.67%、54.54%、48.47%。收入占比有所下降，主要为公司自 2020 年始响应信息技术应用创新政策，增加了部分最终客户为政务领域的客户，收入总额逐年增加所致。即使伴随着公司新销

售模式、新领域客户的拓展，在公司历史发展进程及未来发展战略中，中国移动始终作为公司持续维护、继续深耕的重要客户领域，不存在对其客户流失的事实及潜在风险。

自 2020 年起，随着信息技术应用创新的发展及各地信息技术应用创新项目开始大面积铺开，公司逐渐发展并涌现出信息技术应用创新项目系统集成商客户。由于信息技术应用创新项目开展模式、地域化特点、部署及实施计划的具体要求，信息技术应用创新项目一般由各省政府认可并在供应商库里的合格信息系统集成商统一进行采购，并根据各省市计划落实实施部署要求，完成部署要求后该地区一定期间内新增需求较少，重复购买率较低，因此 2020 及 2021 年度会存在部分信息技术应用创新项目系统集成商存在一定变化的情况。但随着不同省市的信息技术应用创新项目的需求，公司的信息技术应用创新项目业务仍呈现快速增长趋势，业务具有持续性和商业合理性。

(四) 公司近三年前十大供应商的名称、成立时间、注册资本、业务类型、采购内容和采购金额，并说明前述供应商变动情况及其原因

公司为轻资产型的软件企业，采购活动主要为因项目及客户需求零星的软硬件、技术服务、日常办公消耗品、房租水电、固定资产采购及其他服务等。公司近三年计入营业成本的前十大供应商情况如下：

1. 2021 年度

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	业务类型	采购内容	采购金额
1	北京腾森时空科技有限公司	2019/12/27	1,000.00	接受劳务	技术服务费	261.32
2	北京合力金谊科技有限公司	2016/3/25	3,000.00	接受劳务	技术服务费	116.53
3	北京北方明天科技有限责任公司	1999/10/21	1,000.00	接受劳务	技术服务费	108.49
4	北京增实科技有限公司	2016/12/22	1,110.00	接受劳务	技术服务费	73.21
5	北京恒康基业科技发展有限公司	2000/2/17	500.00	接受劳务	技术服务费	70.75
6	沈阳数通畅联软件技术有限公司	2014/1/8	200.00	采购商品和接受劳务	外购软件、技术服务费	60.30
7	济南凯亚网络科技有限公司	2014/4/9	1,000.00	接受劳务	技术服务费	32.55
8	陕西恒金通信息工程有限公司	2019/1/14	200.00	接受劳务	技术服务费	31.50
9	深圳智能思创科技有限公司	2017/3/14	500.00	接受劳务	技术服务费	18.87

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	业务类型	采购内容	采购金额
10	贵阳中芯网联技术有限公司	2017/4/11	1,000.00	接受劳务	技术服务费	14.62
合 计	--	--	--	--	--	788.15

2. 2020 年度

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	业务类型	采购内容	采购金额
1	贵阳中芯网联科技有限公司	2017/4/11	1,000.00	采购商品和接受劳务	外购软件、技术服务费	188.99
2	甘肃国信通讯信息技术有限公司	2017/11/17	500.00	接受劳务	技术服务费	124.24
3	北京合力金谊科技有限公司	2016/3/25	3,000.00	接受劳务	技术服务费	69.50
4	安徽省极光智能科技有限公司	2015/4/30	750.00	接受劳务	技术服务费	37.32
5	噢易（北京）科技有限公司	2009/1/20	200.00	接受劳务	技术服务费	33.51
6	北京云途腾科技有限公司	2014/7/11	20,000.00	接受劳务	技术服务费	10.66
7	江苏京东信息技术有限公司	2009/6/16	2,000.00	采购商品	外购显示屏	0.38
合 计	--	--	--	--	--	464.60

3. 2019 年度

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	业务类型	采购内容	采购金额
1	北京天诚星源信息技术有限公司	2011/10/20	3,050.00	采购商品	外购软件（企业微信私有化授权）	150.00
2	湖南云智蝶创科技有限公司	2019/5/14	1,050.00	采购商品和接受劳务	外购硬件配置、技术服务费	108.00
合计	--	--	--	--	--	258.00

4. 公司供应商变动情况分析

公司为轻资产型的软件公司，公司近三年的成本采购内容主要为产品、技术服务。其中产品采购主要为公司根据客户需求采购非自主的软硬件产品；技术服务采购主要为公司将部分初级的技术服务外包给供应商，由供应商向客户提供相应的技术支持服务。因上述成本采购业务以及采购活动大部分发生在公司不具有规律性以及持续性的业务中，公司根据客户的特定要求、选取最具产品契合度、性价比的合格供应商，因此公司近三年此类供应商存在不同程度的波动，该情况符合公司作为轻资产型软件公司的特点，符合公司的真实经营状况、实际需求，符合行业普遍采购模式。

(五) 结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况,说明公司业绩大幅下滑的原因及合理性,与行业整体业绩变化是否一致。如不一致,说明原因

1. 公司业绩变化情况

单位: 万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动额	变动比例 (%)
营业收入	19,983.95	18,226.02	1,757.93	9.65
管理费用	2,516.64	1,651.28	865.37	52.41
销售费用	9,196.45	5,020.45	4,176.00	83.18
研发费用	6,791.66	4,041.07	2,750.59	68.07
三项费用合计	18,504.75	10,712.80	7,791.96	72.73
利润总额	2,419.43	7,222.85	-4,803.42	-66.50
净利润	2,557.77	6,190.82	-3,633.05	-58.68
归属于上市公司股东的净利润	2,682.06	6,105.51	-3,423.45	-56.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,320.15	4,923.97	-3,603.82	-73.19

2. 公司业绩大幅下滑的主要原因

公司本年营业收入同比增长 9.65%, 销售费用、管理费用、研发费用合计同比增长 72.73%, 增长比例大幅超过营业收入增长比例, 导致公司业绩出现大幅下滑。具体原因如下:

(1) 行业趋势: 近年来, 中间件市场总体保持稳定增长, 2020 年, 中国中间件市场规模达到了 65.30 亿元人民币(数据来源: 塞迪顾问), 根据华为发布的《鲲鹏计算产业发展白皮书》预测, 到 2023 年中国中间件市场空间 13.60 亿美元, 用户对于基于云的分布式应用服务、消息队列等中间件工具的需求不断增长, 将会促进中间件市场的快速发展。以企业级用户的需求为主, 企业级客户主要集中在政府、金融、电信等行业领域, 该类客户 IT 系统规模大, 重要性高, 因此, 相关客户对中间件的产品质量和稳定性的要求高。

同时随着近年来国家政策的大力支持和“新基建”在全国范围内的快速铺开, 2020 年, 在复工复产、“新基建”全面启动的背景下, 信息技术应用创新

行业高速发展，各地信息技术应用创新项目开始大面积铺开，全产业迎来了大踏步发展的机遇期。

公司顺应行业发展大趋势，巩固电信运营商领域客户实现收入稳步增长的基础上，抓住行业信息技术应用创新发展机遇，实现信息技术应用创新业务的跨步发展。2021 年公司营业收入同比增长 9.65%，其中政府行业营业收入实现 24.09% 的增长，公司各业务领域的营业增长符合行业发展趋势。

(2) 公司经营：2021 年度，公司内部经营管理未发生重大不利变化未出现对经营管理产生重大不利影响的因素。公司盈利主要来自于持续不断的研发投入、技术创新、产品线扩充以及通过营销团队实现研发成果转化。因此公司迎合物联网、大数据、人工智能以及信息技术应用创新业务发展契机，吸收优秀研发团队，加大研发投入及营销渠道建设资源。2021 年公司人员由 416 人增长至 575 人，研发投入较上年增长 68.07%。因研发投入及营销团队建设的成果转化与收入确认时间存在一定的周期及迟滞性，由此形成了期间费用中员工薪酬增幅比例超过了收入增幅比例。

(3) 上下游变化情况

公司自成立之初深耕电信运营商领域，公司电信运营商客户持续稳定开展业务，中国移动总部及其各省公司客户收入持续稳定，未出现重大不利变化；信息技术应用创新业务因政策要求，系统集成商存在一定的地缘化特征，随着党政市场信息技术应用创新项目由前期大规模采购转为项目实施后期的部署建设期，客户存在一定的变化；

公司作为软件企业为非生产型企业，业务流程不涉及生产环节公司日常经营发生的采购主要为偶发性的外包服务采购和采购开发部署软件相关的其他软硬件产品。供应商因偶发性采购具有一定的变动，该变动对公司经营不会产生重大影响。

上下游主要客户、主要供应商的变化情况详见本回复 “一(三)、一(四)” 之说明。

(4) 主要产品竞争对手的业绩情况

公司可比上市公司主要为北京东方通科技股份有限公司（以下简称“东方通”），东方通近两年的业绩情况如下：

单位：万元

项目	东方通		
	2021 年度	2020 年度	变动比例
营业收入	86,316.07	64,033.78	34.80%
管理费用	8,797.22	7,131.73	23.35%
销售费用	18,500.66	8,951.50	106.68%
研发费用	19,170.64	17,496.12	9.57%
利润总额	26,187.25	25,869.04	1.23%
净利润	24,810.33	24,436.46	1.53%
归属于上市公司股东的净利润	24,810.33	24,436.46	1.53%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	22,122.97	16,773.90	31.89%

公司业绩与同行业可比公司东方通变动趋势不一致，主要原因为东方通在国产中间件中耕耘悠久，是国产中间件的开拓者，其总营业收入规模远大于公司，其产品线及涉猎领域较公司丰富。有别于 2014 年已上市的东方通多年建立并逐步扩充的稳定的营销渠道及团队，公司 2019 年 11 月上市成功后，正处于利用募集资金搭建营销服务平台建设、公司技术及产品扩充及提升，带来公司团队规模扩充阶段，因此公司投入的相关人力资源成本较高，同时由于技术成果及团队建设的成果转化与收入确认存在一定的周期性，导致公司与东方通的业绩变动出现不一致的情况。

中介机构核查意见：

（一）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

宝兰德营业收入、营业成本及毛利率变动具有合理性；2021 年度营业收入、营业成本变动趋势不一致主要系宝兰德业务结构及产品类型不同所致，宝兰德自主软件产品销售业务毛利为 100.00%，收入扣除占比较高的自主软件收入后，营业收入及营业成本变动趋势一致，同种产品或服务不同年度间收入、成本、毛利率的变化趋势是合理的；各业务类型前十大客户的基本情况与实际相符，不存在大客户流失的情况，报告期内宝兰德主要客户变动主要根据需求

变动产生，具有合理性；各业务类前十大供应商的基本情况与实际相符，供应商根据偶发需求或日常需求变动较大，变动具有合理性，供应商不稳定不影响宝兰德持续经营；2021 年，宝兰德业绩下滑主要是由于 2021 年度大量引进人才导致当年研发费用、销售费用和管理费用显著增加。但新聘员工并未直接造成 2021 年当年收入的增长，综合导致宝兰德 2021 年度营业利润同比下降超过 50%。

（二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）公司营业收入、营业成本及毛利率变动具有合理性；

（2）公司 2021 年度营业收入、营业成本变动趋势不一致主要系公司业务结构及产品类型不同所致，收入扣除占比较高的自主软件收入后，营业收入及营业成本变动趋势一致，同业务结构或产品变动趋势具有合理性；

（3）各业务类型前十大客户的基本情况与实际相符，不存在大客户流失的情况，报告期内公司主要客户变动主要根据需求变动产生，具有合理性；

（4）各业务类前十大供应商的基本情况与实际相符，供应商根据偶发需求或日常需求变动较大，变动具有合理性，供应商不稳定不影响公司持续经营；

（5）2021 年业绩大幅下滑的主要原因为公司为继续稳固电信运营商领域的重要地位，持续扩张信息技术应用创新业务，重点开拓金融、交通等其他领域客户，为持续创新、保持较高的研发水平及创造更多的新技术，本期销售团队及研发团队建设投入增加，在手订单转化为营业收入具有一定的迟滞性，因此短期呈现业绩大幅下滑。公司营业收入与行业整体变动趋势一致，因自身战略规划，成本费用上升，形成公司利润变动与行业可比公司存在一定的差距。

二、关于业绩快报和业绩预告更正。公司于 2022 年 4 月 15 日披露《关于 2021 年度业绩快报暨业绩预告更正公告》，对公司前期披露的业绩预告、业绩快报进行更正，大幅调低公司的营业收入及归母净利润等财务指标。根据公司披露，更正的主要原因是本着谨慎性原则对部分合同对应收入的会计处理进行调整。请公司：（1）补充前述每项合同主要约定，包括但不限于涉及的交易对手方、交易金额、产品类型、销售模式、收入确认时点、最终客户以及截至目前相关交

易的履行情况；(2) 补充每项合同相关交易调整会计处理的真实原因、涉及的具体金额，并说明相关交易是否具有商业实质、是否存在虚构交易或者提前确认收入的情形；(3) 说明财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷，公司董事会审计委员会、内审机构有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施(问询函第二条)

公司回复：

(一) 公司业绩预告及业绩快报更正情况

1. 公司于 2022 年 1 月 25 日披露了《北京宝兰德软件股份有限公司 2021 年度业绩预增公告》(公告编号：2022-011)，预计 2021 年度实现营业收入为 28,000.00 万元至 31,000.00 万元，与上年同期相比，将增加 9,773.98 万元至 12,773.98 万元，同比增加 53.63%至 70.09%。预计 2021 年度实现归属于母公司所有者的净利润为 9,200.00 万元到 10,500.00 万元，与上年同期相比，将增加 3,094.49 万元到 4,394.49 万元，同比增加 50.68%到 71.98%。预计 2021 年度归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为 7,900.00 万元至 9,200.00 万元，与上年同期相比，将增加 2,976.03 万元到 4,276.03 万元，同比增加 60.44%至 86.84%。

公司于 2022 年 2 月 25 日披露了《北京宝兰德软件股份有限公司 2021 年度业绩快报公告》(公告编号：2022-017)，预计 2021 年度实现营业总收入 28,791.03 万元，较上年同期增长 57.97%；实现归属于母公司所有者的净利润 9,463.64 万元，较上年同期增长 55%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 8,476.64 万元，较上年同期增长 72.15%；报告期末总资产 107,956.69 万元，较期初增长 6.00%；归属于母公司的所有者权益 102,580.31 万元，较期初增长 4.63%。

公司于 2022 年 4 月 15 日披露了《北京宝兰德软件股份有限公司 2021 年度业绩快报暨业绩预告更正公告》(公告编号：2022-022)。公告披露公司对 9,952 万元合同的相关会计处理进行调整，由此导致相关数据与 2022 年 1 月 25 日披露的业绩预告及 2022 年 2 月 25 日披露的业绩快报存在较大差异。调整前后业绩相关情况如下所示：

单位：万元

项 目	2021 年度		修正金额	修正幅度(%)
	修正前	修正后		
营业总收入	28,791.03	19,983.95	-8,807.08	-30.59
营业利润	9,733.97	2,285.23	-7,448.74	-76.52
利润总额	10,087.92	2,639.19	-7,448.73	-73.84
归属于母公司所有者的净利润	9,463.64	2,778.20	-6,685.44	-70.64
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润	8,476.64	1,416.29	-7,060.35	-83.29
基本每股收益(元)	2.37	0.69	-1.68	-70.89
加权平均净资产收益率(%)	9.47	2.89	不适用	下降 6.58 个百分点
项 目	2021 年末		修正金额	修正后的增减变动幅度(%)
	修正前	修正后		
总资产	107,956.69	99,109.10	-8,847.59	-8.20
归属于母公司的所有者权益	102,580.31	95,116.22	-7,464.09	-7.28
股本	4,000.00	4,000.00	0.00	0.00
归属于母公司所有者的每股净资产(元)	25.65	23.78	-1.87	-7.29

(二) 前述每项合同主要约定,包括但不限于涉及的交易对手方、交易金额、产品类型、销售模式、收入确认时点、最终客户以及截至目前相关交易的履行情况

序号	交易对手	合同交易金额（万元）	产品类型	销售模式	收入确认时点	最终用户	交易履行情况
1	北京恒信启华信息技术股份有限公司（以下简称“恒信启华”）	520.00	中间件-应用服务器轻量版 V9.5	经销	无需安装的软件产品，一贯的收入确认时点为：在产品已交付并经客户（这里指“恒信启华”）签收后确认收入； 调整后的收入确认时点为：根据恒信启华采购的宝兰德的软件实现对外销售向宝兰德出具销售确认函时确认收入	具有预算联网监督系统建设的全国省、市、县国家机关	公司已于 2021 年将产品交付于恒信启华。
2		630.00	中间件-应用服务器软件 V9.5	经销		北京用友政务软件股份有限公司	公司已于 2021 年将产品交付于恒信启华。
3		810.00	中间件-应用服务器轻量版 V9.5	经销		北京用友政务软件股份有限公司	公司已于 2021 年将产品交付于恒信启华。
4		2,552.00	智能运维-应用态势智能感知一体机管理平台	经销		全国党政办公室[注 2]	公司已于 2021 年将产品交付于恒信启华;2022 年一季度恒信启华向下游交付 76 套;宝兰德于 2022 年一季度确认收入 1,479.65 万元,截至 5 月 17 日回款 600.00 万元。
5		750.00	智能运维-应用态势智能感知系统	经销		全国党政办公室	公司已于 2021 年将产品交付于恒信启华;2022 年一季度恒信启华向下游已交付 25 套;宝兰德一季度确认收入 331.85 万元。
6		1,500.00	智能运维-应用态势智能感知系统	经销		全国党政办公室	公司已于 2021 年将产品交付于恒信启华。
7		3,190.00	智能运维-应用态势智能感知一体机管理平台	经销		全国党政办公室	公司已于 2021 年将产品交付于恒信启华。
合计	--	9,952.00	---	---	---	---	

[注 1] 因受疫情影响，公司及恒信启华受疫情防控政策的限制，暂时无法获取截至问询函回复日恒信启华实现对外销售的全部资料，因此该交易履行情况仅为我们截至目前所获取到的相关资料的数据；

[注 2] 本处所指全国党政办公室是指信息技术应用创新项目背景下，各省委（直辖市市委、自治区区委）、省政府（直辖市市政府、自治区区政府）、各中央部委、省属各委办厅局、市级单位等国家党政机关用户的统称。

(三) 上述每项合同相关交易调整会计处理的真实原因、涉及的具体金额,并说明相关交易是否具有商业实质、是否存在虚构交易或者提前确认收入的情形

1. 宝兰德客户合同及更正前会计处理

宝兰德与客户恒信启华在 2021 年度共计签署 7 份软件销售合同,合同含税金额合计 9,952.00 万元,并于 2021 年 12 月 31 日前分别取得了恒信启华关于上述合同对应产品的签收单据。公司依据合同及签收单据,并根据收入确认一贯性政策认为该产品的控制权已经转移并进行了相应会计处理,确认收入 8,807.08 万元。恒信启华系国内专业从事资产信息化系统、咨询和实施服务的公众公司,公司成立于 2006 年,注册地位于北京,除正常商业往来之外,宝兰德与恒信启华无其他关联关系。

2. 恒信启华合同收入调整的具体原因

(1) 该项业务销售链条较长。链条比公司原有销售模式链条变长,带来产品最终是否销售到最终客户存在不确定性,尤其是疫情环境下。

恒信启华作为宝兰德信息技术应用创新业务 2021 年新增全国总代理人,负责将相关产品进一步销售给下游经销商或终端客户。其业务模式及链条主要为宝兰德—恒信启华(国代)—各省级经销商—终端客户;该业务链条相较于公司原有信息技术应用创新业务经销模式(宝兰德—各省级经销商—终端客户)下的经销层级较多,业务链条更长。经公司进一步了解及会计师穿透核查恒信启华下游经销商及最终用户的销售合同、产品交付情况,恒信启华未能按计划开展该业务,其对下游及终端客户销售情况不乐观,恒信启华下游合同因疫情影响执行情况较差。

(2) 受疫情影响,恒信启华未能按计划开展该项业务,回款进度不达预期。使得公司和会计师认为向该客户转让相关产品而有权取得的对价收回可能性明显降低。

公司针对恒信启华更正前营业收入确认金额占更正前公司总营业收入金额的比重为 32.36%。恒信启华作为新三板挂牌企业,虽然其整体规模有限,但恒信启华不仅具备提供整体解决方案的能力,还兼具丰富的售后服务经验和品牌推广、以及宝兰德看重的经销商及渠道资源,根据宝兰德与恒信启华签订的相关合同、

协议，恒信启华采购宝兰德产品需先行支付 500.00 万元预付款；截至 2021 年 12 月 31 日，宝兰德收到恒信启华款项共计 500.00 万元，收到的款项占合同总金额的比例较小；根据《企业会计准则第 14 号-收入》（2017 年）第五条的规定宝兰德因向客户恒信启华转让商品而有权取得的对价很可能收回存在重大不确定性。因此不满足企业会计准则中关于“企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入”的条件。

（3）根据《企业会计准则第 14 号-收入》（2017 年）第五条的规定以及会计准则应用指南的相关规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，也包括有能力阻止其他方主导该商品的使用并从中获得经济利益。企业在判断商品的控制权是否发生转移时，应当从客户的角度进行分析，即客户是否取得了相关商品的控制权以及何时取得该控制权。取得商品控制权同时包括下列三项要素：

一是能力。企业只有在客户拥有现时权利，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部经济利益时，才能确认收入。如果客户只能在未来的某一期间主导该商品的使用并从中获益，则表明其尚未取得该商品的控制权。

二是主导该商品的使用。客户有能力主导该商品的使用，是指客户在其活动中有权使用该商品，或者能够允许或阻止其他方使用该商品。

三是能够获得几乎全部的经济利益。客户必须拥有获得商品几乎全部经济利益的能力，才能被视为获得了对该商品的控制。”

综上所述，根据新增经销客户恒信启华业务合同的重大性、经销模式的特殊性、回款不佳以及潜在履约能力较弱的不利情况，结合企业会计准则对控制权的具体要求，公司和会计师按照谨慎性原则未确认上述合同的收入。

3. 相关交易是否具有商业实质、是否存在虚构交易或者提前确认收入的说明

（1）公司选择恒信启华合作的原因及背景

为快速响应市场需求，加快市场布局，公司借鉴市场成熟经验，采取了国代买断包销、再进行分销的业务模式进行市场推广。全国代理商可以在购入公司产品后自行采购其他产品，并形成可交付终端客户的整体解决方案。恒信启华不仅

具备提供整体解决方案的能力，还兼具丰富的售后服务经验和品牌推广等能力。随着渠道人员的推广，截至本监管问询函回复日恒信启华已经签约十余家省级代理，并成功实现终端销售。例如 XX 烟草、XX 中烟、XX 水利、XX 万维等；并在 XX 省委、XX 省信息发展中心、XX 省公安厅、XX 公安厅、XX 县委机要局、XX 市委机要局、XX 市委党信办、XX 烟草专卖局、XX 数字科技、XX 省检察院等均部署了产品进行试运行。

基于上述考虑，经过外部商务比选和谈判后，公司最终与其达成合作意向。

(2) 是否存在虚构交易或提前确认收入的情况

公司与恒信启华进行商业合作基于 2021 年数字基础设施的软件产业迎来了产业基础高级化、产业结构高质量发展的机遇，信息技术应用创新高速发展的形势，公司与恒信启华签订的合同具有商业实质。因恒信启华业务模式开展较以往该业务模式有所不同，公司未及时针对该新销售模式对下游客户的销售情况以及潜在履约能力进行了解和掌握，导致公司按照一贯收入确认政策对与恒信启华签订的合同进行收入确认，公司与恒信启华之间的交易真实存在，不存在虚构交易以及提前确认收入的主观意愿，现根据谨慎性原则，对收入确认进行了调整。

(四) 说明财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷，公司董事会审计委员会、内审机构有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施

公司按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》等规定，建立了财务会计制度及内部控制制度。根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的内部控制审计报告，其认为公司于 2021 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。因恒信启华业务模式开展较以往该业务模式的特殊性，公司未及时针对该新销售模式对下游客户的销售情况以及潜在履约能力进行了解和掌握，导致公司按照一贯收入确认政策对与恒信启华签订的合同进行收入确认。此次对相关合同收入进行调整后，公司意识到在对会计准则的理解上不够深入，对新销售模式对收入确认的影响研判不足，专业能力尚需提高。据此，公司董事会审计委员会及内审部门以此次调整事项为契机，组织专门人员全面梳理、细化公司各项内控制度，强化财务

部门与业务部门的定期沟通机制以及预警机制，组织有关部门加强会计准则的学习，保证财务报告真实可靠。

中介机构核查意见：

（一）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

宝兰德业绩预告及快报更正涉及的业务合同交易处理的调整主要受宝兰德新增业务模式以及交易方履约情况的影响，调整后更具有谨慎性，符合企业会计准则的要求；宝兰德与恒信启华之间的交易具有商业实质，不存在虚构交易的情形，经调整后不存在提前确认收入的情形，宝兰德董事会审计委员会及内审机构在此事项发生后已着手进一步完善财务会计制度、内部控制制度，以保证经营效率和效果、保证财务数据的可靠性。

（二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司业绩预告及快报更正涉及的业务合同交易处理的调整主要受公司新增业务模式以及交易方履约情况的影响，调整后更具有谨慎性，更加符合企业会计准则的要求；公司董事会审计委员会及内审机构在此事项发生后已着手进一步完善财务会计制度、内部控制制度，以保证经营效率和效果、保证财务数据的可靠性。

三、关于应收账款。年报显示，2019、2020 和 2021 年，公司应收账款账面价值为 13,485.87 万元、17,476.84 万元、20,397.73 万元，占当期营业收入的比重为 94.11%、95.89%和 102.70%。公司应收账款账面价值持续上升，占当期营业收入比重持续增加。另外，按账龄划分，报告期末公司账龄 1 年以上的应收账款占比 35.53%，比例较高。请公司：（1）补充应收账款持续较大幅度增长且占营业收入的比重持续上升的原因及合理性；（2）补充应收账款前十名客户的名称、交易金额、产品类型、目前账龄、计提的坏账准备金额以及期后回款情况；（3）结合应收账款前十名客户的经营情况、信用状况以及期后回款情况，说明前述应收账款坏账准备的计提是否充分、是否审慎。（问询第三条）

公司回复：

(一) 公司应收账款持续较大幅度增长且占营业收入的比重持续上升的原因及合理性

1. 公司应收账款账面价值占营业收入比例情况

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	增长额	增长率
应收账款	20,397.73	17,476.84	2,920.89	16.71%
营业收入	19,983.95	18,226.02	1,757.93	9.65%
应收账款与收入占比	102.07%	95.89%	--	--

(续)

项目	2020 年	2019 年	增长额	增长率
应收账款	17,476.84	13,485.87	3,990.97	29.59%
营业收入	18,226.02	14,330.23	3,895.79	27.19%
应收账款与收入占比	95.89%	94.11%	--	--

2. 公司应收账款持续较大幅度增长的原因

公司应收账款本期较上期增长 16.71%，主要系随着云计算、大数据、物联网等数字化技术的普及，政务大数据、智慧城市、企业上云、信息技术应用创新等行业数字化热点项目也在稳步推进，从而促使公司经营规模稳定增长。2021 年公司在电信领域的国产中间件市场占有率达到 90.00%以上，政府行业收入比上年增长了 24.09%，金融行业收入比上年增长了 239.40%。上述收入规模的增长带动了应收账款的持续增长。营业收入近两年复合增长率为 18.09%，应收账款近两年复合增长率为 22.98%，因受疫情影响，近两年带来客户回款适当延迟，进而应收账款进一步增加，因应收账款客户信用较好，仍在可控范围内。

3. 公司应收账款占营业收入的比重持续上升的原因及合理性

公司客户主要是大型电信、金融等领域的国企、央企和政府等优质客户，受采购习惯和预算管理影响，上述客户通常在一季度制定本年度采购计划，二、三季度进行相关产品调研、邀请相关厂商参与招投标和商务谈判并签订采购合同，因此在四季度对供应商产品的验收工作相对集中，由此因客户群体性质及交易习惯存在一定的季节性，公司的营业收入及应收账款在第四季度确认较多。鉴于电信运营商、央企客户、政府及金融客户经营状况良好、资信及信用等级较高，大

部分客户的应收账款尚在账期内，加之上述客户内部结算流程复杂，结算周期相对较长；同时由于 2021 年下半年疫情反复，各地疫情防控政策趋严对应收账款的清欠催收工作带来一定的困扰，一定程度上进一步加剧了应收账款回款周期延长。

但从总体看，公司应收账款余额账龄一年以内占比 64.47%，2 年以内占比 90.59%，账龄结构良好，总体应收账款无法回收的潜在风险较小。

(二)公司应收账款前十名客户的名称、交易金额、产品类型、目前账龄、计提的坏账准备金额以及期后回款情况

1. 2021 年前十大应收账款具体情况

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	本期交易金额	业务/产品类型	账龄分布		期末计提坏账准备	期后回款金额
					账龄	金额		
1	中移动信息技术有限公司	3,166.36	3,017.62	应用服务器软件、应用性能管理软件、基础设施软件服务及智能运维软件服务	1 年以内	2,076.38	258.80	635.72
					1-2 年	966.11		
					2-3 年	81.87		
					3 年以上	42.00		
2	南京晟辉御盾信息科技有限公司	1,837.30	1,346.99	应用服务器软件及智能运维平台	1 年以内	1,142.60	126.60	
					1-2 年	694.70		
3	中国移动通信集团上海有限公司	1,371.40	1,347.16	应用服务器软件、容器管理平台、应用性能管理软件、基础设施软件服务及智能运维软件服务	1 年以内	1,020.78	97.31	16.78
					1-2 年	238.50		
					2-3 年	112.12		
4	榆林大数据有限公司	1,341.68		基础设施软件服务及外购软硬件	1-2 年	1,341.68	134.17	
5	客户 B	1,218.95	1,173.36	应用服务器软件	1 年以内	1,218.95	60.95	60.80
6	中国移动通信集团江苏有限公司	1,083.94	1,394.39	应用服务器中间件、应用服务器软件、应用性能管理软件、基础设施软件服务及智能运维软件服务	1 年以内	1,017.94	58.05	534.72
					1-2 年	60.65		
					2-3 年	5.35		
7	客户 C	936.00	920.35	应用服务器软件	1 年以内	936.00	46.80	
8	客户 D	757.00	744.69	消息中间件软件及应用服务器软件	1 年以内	757.00	37.85	29.50

9	中科领域(贵阳)科技有限公司	665.46	241.77	应用服务器软件、外购软件、基础设施软件服务及外购服务	1年以内	267.81	53.16	
					1-2年	397.65		
10	中国移动通信集团广东有限公司	665.24	527.09	应用服务器软件及基础设施软件服务	1年以内	499.87	41.53	20.66
					1-2年	165.37		
	合 计	13,043.32	10,717.66			13,043.32	915.21	1,298.17
	总 额	22,701.87	19,983.00				2,304.14	5,228.58
	占总额比例	57.45%	53.63%				39.72%	24.83%

注：上述表格中“期后回款”是指2022年1月1日至本监管问询函回复日的回款情况

(三) 结合应收账款前十名客户的经营情况、信用状况以及期后回款情况，说明前述应收账款坏账准备的计提是否充分、是否审慎

1. 应收账款前十名客户具体情况

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	客户性质	经营状况	信用状况	一年以内账龄占比	期后回款比例
1	中移动信息技术有限公司	3,166.36	央企客户	良好	良好	65.58%	20.08%
2	南京晟辉御盾信息科技有限公司	1,837.30	系统集成商	良好	良好	84.83%	
3	中国移动通信集团上海有限公司	1,371.40	央企客户	良好	良好	75.77%	1.22%
4	榆林大数据有限公司	1,341.68	政府客户	良好	良好	0.00%	
5	客户B	1,218.95	系统集成商	良好	良好	100.00%	4.99%
6	中国移动通信集团江苏有限公司	1,083.94	央企客户	良好	良好	93.91%	49.33%
7	客户C	936.00	系统集成商	良好	良好	100.00%	
8	客户D	757.00	系统集成商	良好	良好	100.00%	3.90%
9	中科领域(贵阳)科技有限公司	665.46	系统集成商	良好	良好	40.24%	
10	中国移动通信集团广东有限公司	665.24	央企客户	良好	良好	75.14%	3.11%

注：上述表格中“期后回款”是指2022年1月1日至本监管问询函的回复日的回款情况

2. 公司应收账款余额前十大客户应收账款占应收账款总额比例为 57.45%，占比相对较高，具有一定的客户集中度。前十大余额客户中主要为央企客户中国移动通信集团有限公司及其各省子公司以及其他关联主体、政府客户以及开展信息技术应用创新项目最终用户为政务领域客户的系统集成商客户。上述三类客户经营状况良好，资信状况及信用等级较高，发生坏账的潜在风险较低，既往历史经验亦未发生实质性坏账。

3. 2021 年 12 月 31 日，公司应收账款账龄 1 年以内占比 64.47%，2 年以内占比 90.59%。前十大余额客户中，榆林大数据有限公司及中科领域（贵阳）科技有限公司账龄为 1-2 年的应收账款比例较高，剩余客户的应收账款账龄大部分在一年以内，公司有效的应收账款管理制度及措施，账龄分布大部分在 2 年以内，实际发生坏账的概率较低。

4. 截至监管问询函的回复日，公司前十大应收账款期后回款金额比例为 9.95%，回款金额相对较低，主要因客户性质及内部付款安排、合同约定、经营模式以及疫情的综合影响所致。具体原因如下：

(1) 中国移动相关附属公司虽在电信运营商领域占据主导地位，商业信誉良好，回款风险较低，但中国移动的付款流程及审批流程较长。同时因 2022 年全国各地疫情突发，中国移动通信集团上海有限公司、中国移动通信集团广东有限公司等日常办公受阻，主要部门人员居家办公，由此进一步导致回款状况不利，虽回款有所延迟，但其对宝兰德公司日常经营无重大不利影响。

(2) 2022 年 1 月 1 日至监管问询函的回复日，榆林大数据有限公司尚未回款。主要原因为榆林大数据是榆林政府的平台公司，2019 年公司承做榆林政务平台系统建设项目，该项目 2020 年验收，确认收入。因政府内部付款流程较为复杂，回款周期较长，且相关审批领导发生变更，进一步导致审批周期变长；同时，加之陕西地区 2022 年度疫情影响，公司催收存在一定的困难，导致其回款不及预期。因政府信用良好，且公司正在配合客户进行相关款项的审批，因此其出现实质性坏账的潜在风险较低。

(3) 应收账款余额前十大客户中存在 5 家系统集成商，主要为 2020 年开始公司积极响应信息技术应用创新项目，该项目由各地政务认可的系统集成商销售至最终用户政府客户；由于公司仅为系统集成商的基础软件供应商，公司产品为系统集成项目的其中一部分，同时受各地疫情防控政策的要求，进一步增加了回款的周期，但最终服务对象经营状况稳定，付款能力强，信用情况良好，发生坏账的风险小。

5. 公司与同行业可比公司的坏账计提政策，坏账计提情况

(1) 公司与同行业可比公司坏账计提政策的比较

账 龄	应收账款预期信用损失率 (%)
-----	-----------------

	宝兰德	东方通
1 年以内(含, 下同)	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	20.00	20.00
3-4 年	40.00	40.00
4-5 年	80.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00

公司与同行业可比公司东方通的坏账计提政策一致。

(2) 公司与同行业可比公司坏账计提情况的比较

单位：万元

项目	东方通	宝兰德
应收账款余额	75,676.53	22,701.87
坏账准备金额	12,901.66	2,304.14
坏账准备计提比例	17.05%	10.15%
两年以内应收账款余额	58,593.65	20,565.61
两年以内应收账款余额占比	77.43%	90.59%
两年以内应收账款坏账计提比例	2.68%	6.44%

公司应收账款坏账准备计提比例总额略低于东方通，主要是因为公司账龄主要集中在 2 年以内，2 年以内应收账款占比高达 90.59%，东方通 2 年以内应收账款金额为 77.43%，因此东方通 2 年以上应收账款计提的金额及比例较公司较高。

综上所述，公司账龄大部分集中在 2 年以内，账龄较短；前十大应收账款客户经营状况良好，资信状况及信誉度优良，受限于客户内部付款流程复杂，付款周期较长且疫情防控政策的不利因素，虽 2022 年期后回款未达预期，但发生坏账的潜在风险较小；同时公司坏账计提政策和账龄分布情况与同行业上市公司基本一致，差异较小，公司坏账计提充分。

中介机构核查意见：

(一) 保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

宝兰德 2021 年末应收账款持续增长主要系宝兰德不同领域内收入持续增加所致，应收账款占营业收入的比例持续增加主要和宝兰德客户交易习惯以及疫情的叠加影响所致，符合宝兰德的具体情况，具有合理性；宝兰德 2021 年末前十大应收款项不存在重大减值迹象。宝兰德应收账款计提政策较同行业可比宝兰德基本一致，坏账准备计提充分。

（二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）公司 2021 年末应收账款持续增长主要系公司不同领域内收入持续增加所致，应收账款占营业收入的比例持续增加主要和公司客户交易习惯以及疫情的叠加影响所致，符合公司的具体情况，具有合理性。

（2）公司 2021 年末前十大应收款项对手方均为大型国有企业或大型民营企业，信誉水平和偿债能力较好，发生回坏账可能性较小，不存在重大减值迹象。公司应收账款计提政策较同行业可比公司基本一致，坏账准备计提充分。

（3）公司 2021 年末账龄 1 年以上应收账款未收回主要系受客户性质及内部办理结算付款手续流程较长且 2022 年疫情防控政策的不利影响，因而延迟向公司付款，原因具备合理性，不存在无法收回的风险。

四、关于期间费用。年报显示，公司 2021 年销售费用为 9,196.45 万元，同比增长 83.18%；管理费用为 2,516.64 万元，同比增长 52.41%；研发费用为 6,791.66 万元，同比增长 68.07%。同期，公司营业收入同比增长 9.65%，期间费用的增速显著高于营业收入增速。请公司：（1）说明期间费用较上年同期大幅增加的原因、期间费用增速显著高于营业收入增速的原因及合理性；（2）结合行业现状，对比同行业可比公司的期间费用情况，说明公司期间费用的变动趋势与同行业是否一致，如不一致，请说明原因。（问询第四条）

公司回复：

（一）公司期间费用较上年同期大幅增加的原因、期间费用增速显著高于营业收入增速的原因及合理性；

1. 公司期间费用及营业收入增长变动情况

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	增长率
营业收入	19,983.95	18,226.02	9.65%
销售费用	9,196.45	5,020.45	83.18%
管理费用	2,516.64	1,651.28	52.41%
研发费用	6,791.66	4,041.07	68.07%

2. 销售费用变动分析

单位：万元

项 目	2021 年度		2020 年度		增长率 (%)
	金额	结构占比 (%)	上年同期数	结构占比 (%)	
销售费用	9,196.45	100.00	5,020.45	100.00	83.18
其中：职工薪酬	6,499.79	70.68	3,645.42	72.61	78.30
招待费	1,093.37	11.89	654.42	13.04	67.07
差旅费	502.09	5.46	276.94	5.52	81.30
小 计	8,095.25	88.03	4,576.79	91.16	76.88

公司销售费用主要由职工薪酬、招待费、差旅费构成，2020 年度及 2021 年度，三项费用合计占销售费用的比例分别为 91.16%、88.03%，占比较高，且 2021 年度该三项费用较 2020 年度增长 76.88%，其变动主要原因如下：

(1) 职工薪酬：公司 2021 年度销售人员的职工薪酬为 6,499.79 万元，占比 70.68%，为销售费用的主要构成项目，其较 2020 年度职工薪酬 3,645.42 万元增长 2,854.37 万元，增幅为 78.30%。主要为 2021 年进一步扩大销售规模，深耕电信领域客户，重点拓展展信息技术应用创新项目的政务领域客户，积极布局金融、交通领域新收入增长点，公司持续加强全国范围内的不同销售领域的团队建设，2021 年公司新成立甘肃宝兰德、贵州宝兰德、海南宝兰德、山东宝兰德、广州宝兰德、天津宝兰德 6 家子公司并在北京、上海、西安、长沙、广州、南京等重点客户所在地建立及增加本地化支持团队，以便更好的为客户提供及时快速的服务响应。2021 年计入销售费用中的职工薪酬所对应的人员由期初在职正式员工的 184 人增加至期末 270 人，全年累计由期初 227 人增加至期末 348 人（包括期末正式员工、全年离职员工、实习人员等）。同时，公司为了进一步快速拓展

市场，一方面制定了销售人员的激励政策，另一方面积极引进人才，综合导致职工薪酬进一步增加。

(2) 招待费及差旅费：公司 2021 年招待费费用为 1,093.37 万元，占比 11.89%，较 2020 年同期增长 67.07%；差旅费用 2021 年为 502.09 万元，占比 5.46%，较 2020 年同期增长 81.30%；两项费用的增加主要为公司本年扩大销售团队，进一步拓展不同行业领域客户发生的必要的招待费及差旅费。

3. 管理费用变动分析

单位：万元

项 目	2021 年度		2020 年度		增长率 (%)
	金额	结构占比 (%)	同期数	结构占比 (%)	
管理费用	2,516.64	100.00	1,651.28	100.00	52.41
其中：职工薪酬	1,194.35	47.46	695.27	42.10	71.78
无形资产摊销	105.82	4.20	34.65	2.10	205.35
股份支付费用	219.75	8.73			
小 计	1,519.92	60.39	729.92	44.20	108.23
管理费用增长总额					865.36
上述三项费用增长总额					790.00
占 比 (%)					91.29

2021 年度公司管理费用发生额为 2,516.64 万元，较上年同期 1,651.28 万元增长了 865.36 万元，主要为职工薪酬、无形资产摊销及股份支付费用增加的影响，上述三项费用 2021 年度较上年同期增长总额为 790.00 万元，占管理费用增长总额的 91.29%，其主要增长具体原因如下：

(1) 职工薪酬：本期职工薪酬发生额为 1,194.35 万元，较上年增长 499.08 万元，增长率为 71.78%，主要原因为公司为响应业务扩张对保障性职能部门增加了相关的人力资源投入，本期管理人员由年初 31 人增加至年末 49 人，由此职工薪酬较上年出现较大幅度增长。

(2) 无形资产摊销：公司为进一步提供公司各部门信息及数据传输、处理的效率 and 安全性，本期新增了应用防护系统软件，由此增加了无形资产摊销的费用。

(3) 股份支付费用：公司为吸引和保留人才，2020 年实施了股权激励计划，2021 年按照归属比例分期确认了股份支付费用。

4. 研发费用变动分析

单位：万元

项 目	2021 年度		2020 年度		增长率 (%)
	金额	结构占比 (%)	上年同期数	结构占比 (%)	
研发费用	6,791.66	100.00	4,041.07	100.00	68.07
其中：职工薪酬	5,729.16	84.36	3,461.64	85.66	65.50
折旧与摊销	171.40	2.52	36.79	0.91	365.94
委托开发服务	229.30	3.38			
小 计	6,129.86	90.26	3,498.42	86.57	75.22
研发费用增长总额		2,750.59			
上述三项费用增长总额		2,631.44			
占 比 (%)		95.67			

2021 年度公司研发费用发生额为 6,791.66 万元，较上年同期 4,041.07 万元增长 2,750.59 万元，主要为职工薪酬、无形资产摊销及委托开发服务增加的影响，上述三项费用 2021 年度较上年同期增长总额为 2,631.44 万元，占研发费用增长总额的 95.67%，其主要增长具体原因如下：

(1) 职工薪酬：本期职工薪酬发生额为 5,729.16 万元，较上年增长 2,267.52 万元，增长率为 65.50%，主要系公司持续重视研发团队建设，研发人员增长所致。研发人员期末 256 人，比期初增加 55 人，而全年累计由 221 人增加至 342 人（包括期末正式员工、全年离职员工、实习人员等），共计增加 121 人。

(2) 折旧与摊销：本期公司为进行研发活动新增了可视化软件系统及虚拟桌面管理系统，由此增加了折旧与摊销的费用。

(3) 委托开发服务：本期公司研发活动较多，公司研发部门为聚焦核心、高附加值研发环节，将部分非核心的辅助研发任务委托专业第三方进行开发，由此增加了委托研发服务的费用。

5. 期间费用增速显著高于营业收入增速的原因及合理性

2021 年公司期间费用占比较大及增幅较多的主要为各职能部门的人员薪酬费用，期间费用增速高于营业收入增速的原因如下：

公司从不同行业维度不断挖掘延伸业务，在金融与党政领域做深做广客户维度；新成立甘肃宝兰德、贵州宝兰德、海南宝兰德、山东宝兰德、广州宝兰德、天津宝兰德 6 家子公司，同时投入人力资源搭建新的销售团队；在研发领域投入大量研发人员，不断开发新产品，整合产品组合，逐步形成满足各行业市场需求的生态体系。公司员工数量由去年年末的 416 人扩张至本年年末 575 人。同时随着 2021 年软件行业快速发展带来对行业人才的需求快速提升，进而带来行业人才薪酬的上升。

由于渠道搭建至市场开拓获取收入，具有一定的时间周期，收入的体现有一定的滞后性，同时由于 2021 年下半年疫情反复，各地疫情防控政策趋严，销售人员的工作成果一定程度上有所迟滞，综合多种因素使得公司本期业绩承压，呈现出期间费用增速高于营业收入增速，随着公司进一步细化经营方针政策，持续获取前期正在以及拟签订或开拓的客户，提高管理水平、增加预警防御手段，精简及稳定团队建设，严控成本，该现象会得到一定改善。

（二）结合行业现状，对比同行业可比公司的期间费用情况，说明公司期间费用的变动趋势与同行业是否一致，如不一致，说明原因

1. 公司期间费用占比与同行业可比公司的对比情况

单位：万元

序号	项 目	东方通	宝兰德
1	销售费用金额	18,500.66	9,196.45
2	销售费用占收入比例	21.43%	46.02%
3	管理费用金额	8,797.22	2,516.64
4	管理费用占收入比例	10.19%	12.59%
5	研发费用金额	19,170.64	6,791.66
6	研发费用占收入比例	22.21%	33.99%

报告期内，由于公司收入规模相对同行业可比公司较小，东方通本报告期营业收入 86,316.07 万元，公司本报告期营业收入为 19,983.95 万元，东方通营业

收入规模为公司营业收入的 4.32 倍，由于软件行业具有明显的规模效应，故宝兰德管理费用占比稍高于东方通，研发费用和销售费用占比明显高于东方通。

2. 公司期间费用变动趋势与同行业可比公司的对比情况

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度	2021 年度	增长比例 (%)
东方通	主营业务收入	64,031.89	86,275.22	34.74
	销售费用	8,951.50	18,500.66	106.68
	管理费用	7,131.73	8,797.22	23.35
	研发费用	17,496.12	19,170.64	9.57
宝兰德	主营业务收入	18,226.02	19,983.00	9.64
	销售费用	5,020.45	9,196.45	83.18
	管理费用	1,651.28	2,516.64	52.41
	研发费用	4,041.07	6,791.66	68.07

报告期内，公司期间费用变动趋势与同行业可比公司的对比情况如下：

(1) 公司销售费用增长 83.18%，同行业可比公司东方通增长 106.68%，公司及东方通销售费用均大幅增长均因销售人员职工薪酬大幅增加所致。公司 2021 年计入销售费用中的职工薪酬所对应的人员由 184 人增加至 270 人(包括期末正式员工)，全年累计由 227 人增加至 348 人(包括期末正式员工、全年离职员工、实习人员等)。职工薪酬由 3,645.42 万元增加至 6,499.79 万元；东方通销售人员由 145 人增加至 257 人，职工薪酬由 5,622.56 万元增加至 11,930.29 万元；公司与东方销售费用大幅增长，变动趋势一致。

(2) 公司管理费用增长 52.41%，同行业可比公司东方通增长 23.35%，公司管理费用增长略高于东方通主要系管理费用中职工薪酬增长略高于东方通，报告期，公司管理人员由 31 人增长至 49 人(包括期末正式员工)，增长 58.06%，职工薪酬由 695.27 万元增长至 1,194.35 万元，增长 71.78%，东方通由 134 人增长至 150 人，增长 11.94%，职工薪酬由 2,855.22 万元增长至 4,316.31 万元，增长 51.17%，致使公司管理费用增长略高于东方通。

(3) 公司研发费用增长 68.07%，同行业可比公司东方通增长 9.57%，增长趋势一致，但公司增长幅度远大于东方通，主要系公司处于快速发展时期，持续重

视研发团队建设,研发人员期末 256 人(包括期末正式员工),比期初增加 55 人,增长 27.36%,全年累计由 221 人增加至 342 人(包括期末正式员工、全年离职员工、实习人员等),共计增加 121 人,增长 54.75%。职工薪酬由 3,461.64 万元增长至 5,729.16 万元,增长 65.50%。同时公司在 2021 年继续加大公司产品布局,加快研发产品的深度和广度,共计投入研发项目 60 个,同比上年的 32 个增长 87.50%,累计投入金额由 4,041.07 万元增长至 6,783.86 万元,增长 67.87%。

东方通成立时间较长,研发团队已形成稳定格局,研发人员规模较公司更多,东方通研发人员期末 1,005 人,比期初增加 181 人,增长 21.97%,职工薪酬由 6,844.84 万元增长至 9,157.10 万元,增长 33.78%;同时东方通的部分研发活动通过委托外部研发机构进行,2021 年东方通委外研发支出 1,997.11 万元,较上年同期增长 33.65%。公司主要通过自主研发,因此公司的研发人员薪酬相较东方通有所提高;另东方通技术服务费本期自 6,834.18 万元减少至 4,914.19 万元,减少 28.09%,公司自主研发,基本未发生技术服务费。综上所述,公司研发费用增长率远高于东方通的主要因素为继续加大公司产品布局和加快研发产品的深度和广度带来的研发投入快速增加所致。

中介机构核查意见:

(一)保荐机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

2021 年宝兰德期间费用大幅增加且增速显著高于营业收入增速的原因具有合理性,变动趋势与可比上市公司基本一致,但因费用构成项目存在差异,且营收规模有所不同,宝兰德的期间费用变动幅度与同行业上市公司存在一定的差异。

(二)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

(1) 本期期间费用大幅增加且增速显著高于营业收入增速的原因具有合理性。

(2) 公司期间费用变动趋势与可比上市公司基本一致,但因费用构成项目存在差异,且营收规模有所不同,公司的期间费用变动幅度与同行业上市公司存在一定的差异。

五、关于经营活动现金流。年报显示，2019、2020 和 2021 年，公司经营活动产生的现金流量净额为 1,830.48 万元、2,687.17 万和-623.99 万元。公司 2021 年经营活动产生的现金流量净额由正转负。请公司说明 2021 年经营活动产生的现金流量净额由正转负的具体原因及合理性（问询第五条）

公司回复：

（一）公司经营活动现金流量净额具体构成情况

单位：万元

经营活动产生的现金流量	2021 年度	2020 年度	增长额	增长率(%)
销售商品、提供劳务收到的现金	18,876.77	15,207.12	3,669.65	24.13
收到的税费返还	1,987.04	611.22	1,375.82	225.09
收到其他与经营活动有关的现金	2,730.68	1,234.29	1,496.39	121.23
经营活动现金流入小计	23,594.49	17,052.64	6,541.86	38.36
购买商品、接受劳务支付的现金	857.38	715.62	141.76	19.81
支付给职工以及为职工支付的现金	14,068.60	8,284.17	5,784.43	69.83
支付的各项税费	3,885.33	1,913.56	1,971.77	103.04
支付其他与经营活动有关的现金	5,407.17	3,452.11	1,955.06	56.63
经营活动现金流出小计	24,218.48	14,365.47	9,853.01	68.59
经营活动产生的现金流量净额	-623.99	2,687.17	-3,311.16	-123.22

（二）经营活动产生的现金流量净额由正转负的原因分析

公司 2021 年度经营活动现金流入金额为 23,594.49 万元，较上年同期增加 6,541.86 万元，增长率为 38.36%；2021 年度营活动现金流出金额为 24,218.48 万元，较上年同期增加 9,853.01 万元，增长率为 68.59%，其增长幅度超过了经营活动现金流入，由此导致经营活动产生的现金流量本期由正转负，具体原因如下：

1. 因公司 2021 年度人员扩张带来本期支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期增长 5,784.43 万元，增幅 69.83%。公司进一步增加研发实力和业务扩展能力，持续加强全国范围内的销售团队建设及研发团队建设，年末公司员工数量由上年末的 416 人扩张至 575 人，成为 2021 年度公司经营活动现金流出占

比最高，增长最大的支出项目，亦是公司经营活动现金流量净额由正转负的主要支出项目。

2. 支付的各项税费 2021 年较上年同期增加 1,971.77 万元，主要为公司本期预缴的不满足收入确认条件的增值税的影响；

3. 支付的与其他经营活动有关的现金较上年增加 1,955.06 万元，主要为系公司为进一步增加研发实力和业务扩展能力，增加的期间费用的影响。

公司经营活动现金流量净额本期由正转负，一方面因为 2021 年度下半年各地疫情防控的政策影响，一定程度上对应收账款催收工作带来一定的难度。另一方面，公司为了进一步加大市场开拓力度及研发投入力度，带来报告期内销售费用及研发费用大幅增加，进而对应的现金流出也大幅增加，而前述投入的费用及人员尚未形成有效的收入转化。基于以上因素，经营活动现金流出大于流入。

中介机构核查意见：

（一）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

宝兰德 2021 年度经营活动产生的现金流量净额由正转负，主要为宝兰德本期员工数量、期间费用及支付的各项税金较上期增加较多，其增长比例超过经营活动现金流入的比例。

（二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司 2021 年度经营活动产生的现金流量净额由正转负，主要为公司本期员工数量、期间费用及支付的各项税金较上期增加较多，其增长比例超过经营活动现金流入的比例，符合公司 2021 年度的具体情况。

特此公告。

北京宝兰德软件股份有限公司董事会

2022 年 6 月 14 日