关于对深圳市赢时胜信息技术股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件
的审核问询函的回复

亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对深圳市赢时胜信息技术股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复

目　　录　　页　次

一、　关于对深圳市赢时胜信息技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复　1-68

地址：北京市丰台区丽泽路16号
院3号楼20层2001 邮编:100073
电话/传真 ： 010-88312386

关于对深圳市赢时胜信息技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复

亚会核字（2023）第01610029号

深圳证券交易所：

深圳市赢时胜信息技术股份有限公司（以下简称“赢时胜”或“公司”）收到贵所于2023年4月21发出的《关于深圳市赢时胜信息技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2023〕020062号）（以下简称“审核问询函”），要求申报会计师对以下事项发表专项意见。经审慎核查，现汇报如下：

如无特别说明，本回复引用的财务报表数据，均来源于发行人2023年1-3月未经审计的财务报告以及2022年度、2011年度、2020年度经审计的财务报告。

问题二

申报文件显示，报告期内发行人扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润波动较大，分别为2111.11万元、-2,776.15 万元、5,288.38万元和422.64万元；发行人综合毛利率持续下滑，分别为73.02%、71.62%、66.01%和54.15%；应收账款余额持续上升，分别为73,117.73万元、69,266.12万元、78,353.19万元和99,227.90万元，占各期末流动资产的比例分别为49.00%、51.07%、56.97%和74.55%，且最近一期应收账款增长率显著大于营业收入增长率；报告期各期末的存货余额大幅增加；经营活动现金流量净额持续下降，分别为12,458.69万元、14,088.04万元、10,613.30万元和-23,571.47万元。公司2022年1-9月的营业成本同比增幅达到84.27%，公司解释为加强招聘资源投入增加人员，由此带来薪酬福利成本的大幅增长所致。

2019年、2020年发行人合并范围内控股子公司存在经营类金融业务的情况，

并于2020年9月全面停止该类业务。截至最近一期末，发行人长期股权投资、其他权益工具投资、其他非流动金融资产账面价值分别为54,789.62万元、1,397.30万元和45,169.14万元。

请发行人补充说明：（1）结合报告期内行业环境、公司经营情况、各项业务的收入和成本明细构成及变动比例、员工数量及薪酬变化情况、其他营业利润构成项目的变动情况，量化说明最近一期业绩下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，发行人2022年1-9月主要业务地区人员以居家办公为主且营业收入增长小于预期，但却大量招聘人员的原因及合理性；（2）截至目前，影响经营业绩下滑的主要因素是否消除，是否会对以后年度经营业绩及本次募投项目产生重大不利影响，公司针对业绩下滑采取的应对措施及其有效性；（3）结合报告期内主要产品结构变化、销售价格变动、成本构成及变化、同行业可比公司情况等，说明毛利率持续下滑的原因及合理性；（4）报告期内，公司应收账款占流动资产的比例、应收账款周转率、账龄分布与同行业可比公司的差异情况及合理性，报告期内应收账款持续上升、应收账款增长率大于营业收入增长率的原因及合理性，公司信用政策是否发生变化；（5）列示各期前五名欠款方的名称、各期销售金额及占比，说明是否与前五大客户匹配，并结合期后回款、主要客户履约能力及同行业可比公司等情况，说明预期信用损失计提是否充分；（6）结合各期存货构成明细项目及其库龄、期后销售结转、存货周转率等情况，说明公司存货余额大幅增加的原因及合理性；（7）结合公司经营活动现金流中各项目的变动及同行业可比公司情况，说明公司经营活动现金流量净额在报告期内持续下降以及与净利润存在较大差异的原因及合理性，是否存在持续下滑的风险，发行人已采取或拟采取的改善经营活动现金流状况的措施及有效性；（8）说明股权投资涉及的相关公司的主营业务和主要产品，发行人及其子公司对相关公司的历次出资时间、认缴和实缴出资金额、目前持股比例、未来出资计划，结合与发行人主营业务的协同关系及通过上述投资获得的新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况，逐一说明发行人对相关股权投资不认定为财务性投资的原因及合理性，说明发行人自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，已实施或拟实施的财务性投资的具体情况；（9）截至目前发

行人类金融业务涉及的债权款项的回收情况、对类金融业务的处置方案及实施情况，是否符合公司出具的相关承诺及监管要求，是否仍变相从事类金融业务。

请发行人补充披露（6）（7）涉及的相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（1）（3）（4）（5）（6）（7）并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合报告期内行业环境、公司经营情况、各项业务的收入和成本明细构成及变动比例、员工数量及薪酬变化情况、其他营业利润构成项目的变动情况，量化说明最近一期业绩下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，发行人 2022 年 1-9 月主要业务地区人员以居家办公为主且营业收入增长小于预期，但却大量招聘人员的原因及合理性（问题二第（1）条）

（一）报告期内行业环境、公司经营情况、各项业务的收入和成本明细构成及变动比例、员工数量及薪酬变化情况、其他营业利润构成项目的变动情况

1、行业环境情况

发行人是致力于为金融机构及其高端客户的资产管理业务和托管业务提供整体信息化建设解决方案的应用软件及增值服务提供商，属于软件和信息技术服务业。公司产品主要运用于银行、证券、保险、资产管理、全国社保基金等金融机构。公司所属行业市场需求持续增长，发展前景广阔。

（1）软件行业发展状况

软件是新一代信息技术的灵魂，是数字经济发展的基础，是制造强国、网络强国、数字中国建设的关键支撑。软件业属于国家大力鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业，软件产品和服务的广泛应用为证券、基金、银行、信托、期货等金融机构业务的开展提供基础性保障，对提升金融信息化建设水平、防控金融风险等具有重要意义。根据工业和信息化部公布的数据，2015 年至 2022 年我国软件产业分别完成业务收入 42,848 亿元、48,232 亿元、55,103 亿元、61,909

亿元、72,072 亿元、81,586 亿元、95,502 亿元、108,126 亿元。

（2）信创产业规模持续增长

在政策支持和技术发展的双重驱动下，我国信创产业规模持续增长，根据 2022 年 6 月海比研究院数据显示，2021 年我国信创产业规模达到 6,886.3 亿元，预计 2022 年全年将增长至 9,220.2 亿元，2025 年将突破 2 万亿，近 5 年复合增长率达到 35.7%。2021 年，以金融为代表的行业信创开启。截至 2021 年年底，我国金融信创在操作系统、中间件、数据库、办公软件、网络安全、终端外设等多个环节均有实践落地的产品或解决方案。据天风证券预测，2025 年我国金融信创市场规模将达到 3,106 亿元，信创占比约为 51%，2021 年-2025 年复合增长率约为 107%。

（3）IT 建设大趋势下银行成为信创需求主力军

近年来，数字化转型已成为银行突破获客短板、深耕存量价值、提升服务效率和强化风险管控的重要手段，国内银行持续加大了在金融科技领域的投入力度。根据国际数据公司（International Data Corporation）（以下简称：IDC）统计，2021 年中国银行业 IT 解决方案市场规模达到 589.30 亿元，比 2020 年增长 17.3%，IDC 预测 2026 年市场规模将达到 1,312.9 亿元人民币。

随着银行 IT 建设浪潮来袭，再加上国家提倡关键领域自主可控，越来越多的银行在采购中将信创产品作为首选，以国有大行、头部股份制银行为首纷纷启动核心系统升级改造。中小银行也跟随大型银行，加入数字化转型的大军，银行业成为信创需求的主力军。

（4）受益注册制、并板等政策红利，证券公司信创建设加速

在金融机构中，证券行业由于涉及大量交易数据和业务模块，证券公司参与 IT 建设的积极程度与监管政策、资本市场变化关联度较高。近年来，我国资本市场动态连连，资管新规、科创板设立、深交所主板与中小板的合并、北交所成功开市、全面注册制实施等。政策红利的持续释放，我国证券公司信息化建设加速。根据中国证券业协会数据，2021 年，我国证券业 IT 投入 303.55 亿元，同比

增长 26.52%。

（5）保险业信息建设起步较晚，多重因素带来信创发展契机

近年来，在多项保险监管政策、保险业务转型的创新需求等多项因素的共同推动下，保险机构的科技投入力度和科技服务需求依然持续增长。根据赛迪研究院发布的《2021 年中国保险行业 IT 解决方案市场份额分析报告》显示，2021 年度中国保险行业 IT 解决方案市场的整体规模为 117.76 亿元，比 2020 年增长了 11.5%。预计到 2026 年，中国保险行业 IT 解决方案市场规模将达 239.45 亿元，2022 年到 2026 年的年均复合增长率为 15.8%。

（6）大资管业务迎来数智化升级和信创应用的重要机遇

伴随着中国资本市场的持续改革，资管新规、理财子公司管理办法、科创板设立、北交所开市、全面注册制等一系列政策的出台，我国大资管行业的新格局逐步成型。以公募基金、私募基金和保险资管为代表的细分子行业稳健成长，成为拉动大资管行业规模增长的主力军。据麦肯锡数据显示，截至 2022 年末，中国资产管理行业规模逾人民币 130 万亿元，预计 2030 年将突破 280 万亿元。伴随着人工智能、云计算、大数据等数字科技在资管行业加速应用，我国资产管理机构持续加大金融科技方面的投入，积极运用数字化、智能化提升资管竞争力，加快数字化转型升级进程。

（7）市场的竞争状况

国内金融信息化行业目前处于成长期向成熟期的过渡阶段，市场集中度不高，不存在具备绝对竞争优势的龙头企业。随着行业不断发育成熟和客户需求的逐渐理性化，金融信息化市场的竞争方式已经由初期的价格竞争过渡到技术、品牌、服务、业务经验及产品的全方位竞争。金融业客户在挑选其 IT 服务商时，品牌知名度、是否拥有成熟的案例经验、已有产品的适用性、服务的响应效率和质量等要素越来越成为重要的考察标准，因此长期来看，业内具有较高品牌知名度、完整产品线和丰富案例经验的行业领导企业将能够更大程度上满足客户的需求，赢得竞争优势。

2、公司经营情况

（1）发行人主要业务经营情况

发行人是国内重要的金融行业系统解决方案供应商，资产托管和资产管理是公司的传统核心业务产品服务领域，主要为金融机构的中后台信息化系统提供系统产品和服务解决方案，持续保持较高的市场占有率。发行人作为中国托管机构、基金、券商、保险资管、银行理财子公司等细分行业系统产品和技术服务重要的系统性服务厂商，近年公司在中台创新、信息技术应用创新改造、用户企业架构转型等数字化转型创新服务中持续取得专业产品落地和业务成果，将在后续成为公司发展的新动力。

报告期内，公司保持及巩固资产管理业务产品线在市场中的高占有率地位以及核心经营指标，并持续稳定和优化核心能力以提供更加精确的专业服务。截止2022 年底，公司资管核算产品线已服务超过 150 家资管公司用户；资产托管业务作为公司重要业务组成部分，得益于公司在资产托管业务板块的持续、高水平投入，以及应对市场需求变化的快速响应能力，资产托管业务产品在国有商业银行及股份制商业银行一直保持 90%以上的市场占有率。

在产品能力创新方面，持续夯实和优化以自动化估值为代表的“赢稳”和“赢时”系列解决方案，面向机构运营效率提高和运营质量提升的要求，进一步提升产品的自动化程度，扩大行业广泛落地应用，大大提升了运营效率和质量。截至2022 年底，自动化估值已助力 50 多家客户实现估值流程自动化。资产托管业务部门从业务生命周期的每个环节入手，从风险控制、效率提升、服务增值等核心目标出发，不断提高用户的内部运营效率，提高运营风险管控能力，降低运营成本。2022 年，资产托管业务板块的业务场景更加丰富，新增落地了包括营运一体化平台、穿透监管解决方案、指令中心等解决方案等多项创新技术实现全流程业务监控，提高和完善一体化管理解决方案，已在头部国有商业银行实现落地。

在信息技术应用创新升级方面，2022 年，公司成立资管行业信息技术应用创新改造专项小组，将新一代核算系统新建设与信息技术应用创新改造统筹规划和考虑，建设满足信息技术应用创选型多样化要求的基础类软件设施、通用核算

引擎、方案化估值核算模型的估值核算产品族，与头部用户建立共识机制，预计在 2023 年逐步落地上线。资产托管业务部门自 2021 年开始，结合银行架构升级和合作模式的特征，为用户提供贴身的专项产品迁移与升级服务，既满足银行统一的架构升级要求，又满足国家信息技术应用创新战略要求。

（2）发行人核心竞争力情况

公司作为国家规划布局内重点企业、国家高新技术企业、深圳市重点软件企业，自成立以来一直致力于金融行业信息化系统的研究、开发、销售和服务。随着金融行业业务、金融政策、金融科技的不断变化发展，公司持续进行产品创新、技术创新和服务创新，已向银行、证券公司、基金公司、保险公司、信托公司、财务管理公司、资产管理公司、全国社保基金等 400 多家金融机构提供了专业的信息化系统建设综合解决方案。公司长期服务于国内的金融资产管理和资产托管细分市场及周边相关生态系统的延伸，拥有丰富的行业实际应用经验和众多的成功案例，公司在该领域的长期深耕细作和积累，树立了在行业内的领先地位和品牌优势，与众多金融机构形成了长期、稳定、健康和良好的合作关系。

人才是软件企业最重要的资源，是软件企业的第一生产力，是软件企业核心竞争力的主要体现。人才的积累为公司持续发展提供了有力的人才保障，公司将持续高度重视人才队伍建设，根据公司业务需要不断扩充公司人才队伍并进行优胜劣汰，满足企业未来发展需要。公司在多年的业务发展和经营实践中形成了稳定的核心管理团队和优秀的业务、技术研发团队。

公司始终高度重视研发投入，不断改进产品质量和升级优化产品功能、不断推出新的产品和服务，以满足客户不断变化的需求。公司一直保持对核心业务主线资产托管和资产管理系统业务高度聚焦的研发投入，使传统核心业务系统产品线形成了一套高效、快速的成熟交付实施体系，并保持一贯的产品优势，不断拓展产品业务边界。同时，公司一直持续关注前沿技术发展，力求公司产品创新能够紧跟行业技术发展趋势，公司持续投入大数据、云计算、人工智能等新技术的应用研发，云原生微服务架构演进，为金融科技的发展提供技术支撑，使公司各产品线更适应金融机构数字化转型和金融信息技术应用创新的要求。2020 年至

2023 年一季度，公司研发投入分别为 32,585.44 万元、44,863.03 万元、42,549.43 万元、12,473.95 万元。

（3）发行人业务发展情况

2020 年至 2023 年一季度，公司营业收入主要来自于定制软件开发和销售、技术服务费收入两大类，两者合计占营业收入的比重分别为 93.21%、99.60%、99.74%和 96.25%；随着客户信息化建设需求的增加，公司销售业务量呈逐年增长趋势。2020 年至 2022 年，公司营业收入分别为 83,777.05 万元、102,989.08 万元和 137,270.10 万元，呈现出逐年增长趋势。

3、各项业务收入和成本明细构成及变动比例

（1）各项业务收入构成及变动

报告期内发行人各项业务收入构成及变动比例情况如下：

单位：万元、%

产品名称	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
定制软件开发和销售	10,337.14	38.08	81,227.21	59.17	80,265.06	77.94	57,417.40	68.54
技术服务收入	15,791.95	58.17	55,685.11	40.57	22,306.71	21.66	20,663.64	24.67
商品销售收入	-	-	-	-	-	-	8.37	0.01
供应链业务收入	-	-	-	-	-	-	143.13	0.17
保理业务收入	-	-	-	-	-	-	2,098.97	2.51
其他业务收入	1,018.80	3.75	357.77	0.26	417.31	0.41	3,445.55	4.11
合计	27,147.89	100	137,270.10	100	102,989.08	100	83,777.05	100

报告期内，公司营业收入主要来自于定制软件开发和销售、技术服务费收入两大类，两者合计占营业收入的比重分别为 93.21%、99.60%、99.74%和 96.25%；随着客户信息化建设需求的增加，公司销售业务量呈逐年增长趋势。2020 年至 2022 年，公司营业收入分别为 83,777.05 万元、102,989.08 万元和 137,270.10 万元，呈现出逐年增长趋势。2020 年公司存在开展供应链业务及保理业务，该业

务已在 2020 年 9 月彻底停止，2021 年起已无该类业务的收入。

2021 年较好 2020 年定制软件开发和销售收入占比提升主要系金融行业信息化市场规模的增长带动公司定制软件开发和销售收入增幅大于技术服务收入增幅所致。

2022 年及 2023 年一季度定制软件开发和销售收入占比降低，技术服务收入占比提升，主要系发行人拓展入围了国有大型银行技术外包业务供应商资源池后提供产品开发服务形成技术服务收入大幅增长所致，使得公司技术服务收入同比增加较多。

报告期内，发行人营业收入增长主要来自于定制软件开发与销售业务及技术服务收入，具体增长原因如下：

①政策支持及技术进步推动金融机构加大数字化投入，信息技术应用创新落地加速等，公司所处行业前景持续向好

近年来，随着大数据、云计算、人工智能等新兴技术的逐步成熟，科技和金融结合的更加紧密，金融科技在传统金融机构转型发展中的作用日益凸显。我国金融企业正在掀起一股数字化转型的浪潮。各家金融机构都在加强体验创新、科技创新、生态创新和组织创新的商业模式，以此对传统的模式进行数字化改造。政策推动叠加机构自身金融科技战略，扩大了金融科技的渗透趋势，金融科技正在不断推进机构的数字化转型进程，帮助各类型的机构重塑竞争力，并且赋能机构内部各个业务环节，帮助机构解决商业难题，寻求新的商业机遇。

金融信息技术应用创新方面，在政策支持和技术发展的双重驱动下，伴随着金融机构数字化转型的快速推进，金融信息技术应用创新完成了试点和规模化落地，金融信息技术应用创新在 2021 年步入元年。继银行、证券、交易所及监管机构信息技术应用创新建设投入，资管、信托、支付等金融机构也纷纷加入了信息技术应用创新建设。

资产管理和资产托管规模的扩大正向促使金融机构 IT 系统建设投入增加，金融改革、绿色金融的落地、金融信创迅猛发展及金融机构数字化转型等等释放

出大量金融机构信息系统建设刚性需求及投入预算增长，金融科技服务商业务经营因此大为受益。在数字化转型大势下，软件开发和信息技术作为推动数字化转型的必要支撑和推手，软件产业将不断发展壮大，公司所处行业前景持续向好。

金融行业信息化市场规模的增长有效地带动了发行人定制软件开发与销售业务的增长。

②良好的品牌优势和持续对产品研发投入和产品创新，满足客户的市场需求，是发行人收入增长的内因

发行人作为国内资管和托管系统解决方案的科技服务商，公司自成立以来一直紧随金融行业的发展，专注于金融行业信息系统的研究、开发、销售和服务。随着金融行业的多元化发展和用户需求的不断变化，公司不断进行产品创新和服务创新，已向银行、基金公司、证券公司、保险公司、信托公司、期货公司、财务公司、私募基金管理公司、全国社会保障理事会、证券交易所、上海清算所等400多家金融机构提供了专业的信息化系统建设综合解决方案。发行人长期服务于国内的金融资产管理和资产托管细分市场，拥有丰富的行业实际应用经验和众多的成功案例，发行人在该领域的长期深耕细作和积累，树立了在行业内的领先地位和品牌优势。

公司作为业内较为领先的软件产品与技术服务厂商，秉持“一切为了客户”的服务宗旨，积极构建以“技术引领、领域创新”为核心的创新业务解决方案，持续稳定和优化产品核心能力，不断为行业用户提供更优质、更高效的产品和服务，并确立了在资产管理和托管行业基础金融设施领域的重要核心产品和技术服务领域的市场优势地位。

伴随着我国“创新、科技自立自强”顶层设计的不断深化，公司始终围绕国家战略需求，积极建设全自主可控的核心前沿技术能力，持续加大在组织形式持续改进、传统产品的技术革新、创新产品的探索和能力增强、跨域服务能力拓展等方面的投入，保障战略目标稳步推进。

公司持续研发投入，扎实推进大数据、云计算、人工智能、微服务等新技术

的研发和应用落地，在不断提升和夯实传统资产管理和托管产品及服务市场优势的同时，也已将业务场景进一步延伸至场外交易、非标资产、TA 资金清算、资管智能运营、托管智能服务等，助力各类金融机构进一步完善和提高运营管理的技术服务稳定性和运行效率。

因此，良好的品牌优势和持续对产品研发投入和产品创新，满足客户的市场需求，为发行人带来了收入增长。

（2）各项业务成本及变动

报告期内各项业务成本明细构成及变动比例情况如下：

单位：万元、%

产品名称	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
定制软件开发和销售	5,383.18	28.24	24,515.53	37.37	20,623.83	58.92	10,132.40	42.62
技术服务	13,586.82	71.29	40,881.32	62.31	14,179.78	40.51	10,206.27	42.93
商品销售	-	-	-	-	-	-	21.21	0.09
保理业务	-	-	-	-	-	-	75.80	0.32
其他业务	89.33	0.47	211.11	0.32	200.58	0.57	3,337.95	14.04
合计	19,059.33	100.00	65,607.96	100.00	35,004.19	100.00	23,773.64	100.00

公司营业成本主要由定制软件开发和销售和技术服务费成本构成，与公司收入结构相匹配。

4、员工数量及薪酬变化情况

（1）员工数量情况

报告期各期末，发行人在册员工人数及变化情况如下：

项目	2023 年 3 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
人数（人）	6,045	5,891	4,088	3,207

报告期内，金融行业信息化市场规模的增长有效地带动了发行人业务规模增

加，人员数量相应增加，2022 年末相较 2021 年末人员大幅增加，主要原因：一是随着业务规模扩大，公司人数相应随之增加。二是 2022 年拓展入围了国有大型银行技术外包业务供应商资源池后为开展该项业务引进了超 1,300 人的技术服务团队。

（2）员工薪酬变化情况

报告期内，公司员工薪酬情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
员工薪酬	34,572.39	113,111.33	83,592.67	53,232.37
平均人数[注]	5,968	4,990	3,648	2,919
年度人均薪酬	23.17	22.67	22.92	18.24

注：平均人数=（期初人数+期末人数）/2 ；2023 年度人均薪酬是按年化薪酬测算

报告期内，发行人业务规模增加，人员数量相应增加，员工薪酬也随之增长。

由于软件行业的快速发展以及金融科技行业需求旺盛带来金融科技人才竞争异常激烈，良好的职工薪酬、激励、福利等成了引进人才及留住人才的关键因素，也由此带来公司薪酬福利成本的增长。为满足金融软件主营业务销售订单及市场需求不断增加的需要，公司加强招聘资源投入增加人员，2021 年度和 2022 年度公司人数较上年同期持续增长；针对行业人才流动性较高及核心经营指标完成情况，公司根据员工工作能力表现等采取提高薪酬等措施保持现有人才结构以保证正常业务交付能力。

5、其他营业利润构成项目变动情况

报告期内，发行人其他营业利润构成项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
其他营业利润合计	-748.73	-1,902.54	23,130.94	-17,213.50
其中主要项目如下：	-	-	-	-
其他收益	516.23	4,209.23	4,079.93	2,754.13

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
投资收益（损失以“—”号填列）	-537.84	-1,327.91	128.73	4,053.57
公允价值变动收益（损失以“—”号填列）	-	-368.12	22,699.16	-757.85
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-726.12	-1,782.85	-1,084.04	-23,288.43
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-	-2,628.45	-2,692.31	5.99

报告期内，其他收益主要是增值税返还及政府补助。

2020 年投资收益较大主要系北京尚闻科技（集团）有限公司因为股权被动稀释且失去重大影响，将其重分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，产生公允价值重新计算产生投资收益 3,631.38 万元。

2021 年公允价值变动收益较大，主要系公司参股公司北京东方金信科技股份有限公司因引进投资者估值变动产生较大的公允价值变动。

报告期内信用减值损失为坏账损失，2020 年坏账损失为 23,288.43 万元，主要系公司应收保理客户江苏鸿轩 12,512.45 万元、鸿轩实业 1,800.00 万元回款存在重大不确定性，公司出于谨慎性考虑，按个别认定法对上述款项全进行单项计提坏账准备 14,312.45 万元；同时由于供应链代采购业务客户永达食品、永达养殖和永达饲料回款存在重大不确定性，公司出于谨慎性考虑，按个别认定法对上述款项全额进行单项计提坏账准备 7,140.33 万元。2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-3 月为主要为应收款款按账龄组合法计提的坏账准备。

报告期内公司资产减值损失主要是长期股权投资减值损失。2021 年，公司对持有的东吴金科股权价值进行评估，本期计提减值准备 931.81 万元；由于怀光智能未来持续经营存在重大不确定，于 2021 年 12 月 31 日，公司对持有的怀光智能长期股权投资全额计提减值准备 594.67 万元；由于上海怀若未来持续经营存在重大不确定，于 2021 年 12 月 31 日，发行人对持有的上海怀若长期股权投资全额计提减值准备 1,165.82 万元。2022 年，公司对持有的东吴金科股权价值进行评估，本期计提减值准备 2,628.45 万元。

（二）量化说明最近一期业绩下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致

1、发行人 2023 年 1-3 月与 2022 年 1-3 月影响业绩的主要科目变动如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月	变动
营业收入	27,147.89	22,421.24	4,726.65
营业成本	19,059.33	9,486.72	9,572.61
税金及附加	449.62	302.00	147.62
销售费用	818.09	791.92	26.17
管理费用	4,072.18	4,088.01	-15.83
研发费用	12,473.95	11,904.11	569.84
财务费用	-121.57	-75.18	-46.39
其他收益	516.23	584.40	-68.17
投资收益	-537.84	-123.05	-414.79
信用减值损失	-726.12	-984.12	258.00
营业利润	-10,352.45	-4,594.32	-5,758.13
归母净利润	-9,038.68	-3,680.26	-5,358.42
扣非归母净利润	-9,809.18	-3,767.33	-6,041.85

发行人 2023 年 1-3 月归母净利润、扣非归母净利润分别为-9,038.68 万元和-9,809.18 万元，较上年同期分别减少 5,358.42 万元和 6,041.85 万元，同比下降分别为 145.60%和 160.38%。

2023 年 1-3 月较 2022 年 1-3 月营业收入增长了 4,726.65 万元，而营业成本却增加了 9,572.61 万元，营业收入增长幅度小于营业成本增长幅度是导致 2023 年 1-3 月业绩下滑的主要原因，具体原因如下：

（1）营业成本大幅增长

2023 年 1-3 月较 2022 年 1-3 月营业成本大幅增长主要系人员增加所致。由于软件行业的快速发展以及金融科技行业需求旺盛带来金融科技人才竞争异常激烈，人才是各公司的核心竞争力。为保持公司的核心优势，为满足金融软件主

营业务销售订单及市场需求不断增加的需要，以及 2022 年入围了国有大型银行技术外包业务供应商资源池后为开展该项业务需要，公司加强招聘资源投入人员增加较多，2023 年 3 月底较 2022 年 3 月底新增了 1,863 人。2023 年 1-3 月营业成本较上年同期大幅增长，公司 2023 年 1-3 月的营业成本达到 19,059.33 万元（其中人工成本为 18,521.26 万元），较上年同期 9,486.72 万元（其中人工成本 9,348.99 万元）增加 9,572.61 万元，增幅达到 100.91%。

（2）营业收入增长受季节性影响增幅低于营业成本

由于金融机构的软件系统采购一季度为淡季，通常第一季度发行人营业收入较低，故发行人主业营业收入和净利润存在较为明显的季节性特征，下半年营业收入占当年收入总额的比例高于上半年。报告期内发行人分季度收入情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020 年度	12,017.50	25,406.38	24,144.46	22,208.72
2021 年度	19,678.88	24,872.16	24,722.71	33,715.33
2022 年度	22,421.24	27,825.49	39,502.67	47,520.70
2023 年度	27,147.89	-	-	-

2023 年 1-3 月营业收入为 27,147.89 万元，较上年同期增加 4,726.65 万元，增幅为 21.08%，远低于营业成本的增幅。

2、同行业可比公司情况

最近一期，公司与同行业可比公司营业收入和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润变动对比情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月	变动额	变动比例
营业收入	恒生电子	112,963.12	97,343.06	15,620.06	16.05%
	金证股份	126,363.96	122,877.08	3,486.88	2.84%
	银之杰	27,190.44	24,741.85	2,448.59	9.90%
	赢时胜	27,147.89	22,421.24	4,726.65	21.08%
归属于上市公	恒生电子	7,474.64	1,537.71	5,936.93	386.09%

项目	公司名称	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月	变动额	变动比例
司股东的扣除非经常性损益后的净利润	金证股份	-6,171.08	-3,042.97	-3,128.11	-102.80%
	银之杰	-84.89	-3,594.69	3,509.80	97.64%
	赢时胜	-9,809.18	-3,767.33	-6,041.85	-160.38%

最近一期，发行人和同行业可比公司营业收入均保持增长趋势。

最近一期，发行人归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润与同行业公司金证股份均出现了下滑，金证股份出现下滑的原因主要为毛利率下降；恒生电子归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润出现增长主要系其营业收入增长的同时，其毛利率保持相对稳定；银之杰归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润出现增长主要系其营业收入增长的同时，其毛利率出现了增长。

综上所述，发行人最近一期业绩下滑主要系营业收入增长受季节性影响增幅低于营业成本增幅，而为满足金融软件主营业务销售订单及市场需求增加的需要，公司加强人员投入使营业成本较上年同期大幅增长所致，具有合理性。

（三）发行人 2022 年 1-9 月主要业务地区人员以居家办公为主且营业收入增长小于预期，但却大量招聘人员的原因及合理性

报告期内发行人营业收入持续增长，为了适应业务发展，发行人进行大量人员招聘，营业收入及人员增长具体情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2022 年度	2022 年 1-9 月	2021 年度
营业总收入	137,270.10	89,749.40	102,989.08
项目	**2022 年 12 月 31 日**	**2022 年 9 月 30 日**	**2021 年 12 月 31 日**
人数	5,891	5,680	4,088
平均人数	4,990	4,884	3,648
人均创收	27.51	18.38	28.24

注：平均人数=（期初人数+期末人数）/2

2022 年上半年公司主要业务地区上海、北京、深圳、天津等多地由于人员主要以居家办公为主，导致公司商务洽谈签署、项目及产品实施、验收交付、与

客户资金结算回款及研发效率等均进展缓慢，使得公司 2022 年前两季度营业收入的增幅小于预期。但下半年随着人员有序恢复流动，公司下半年营业收入增长率提升，使 2022 年全年营业收入增长率基本达到预期水平。

2022 年末较 2021 年末人员增长了 1,803 人，主要是 2022 年拓展入围大型银行技术外包业务供应商资源池后实现交付的快速输出而引进超 1,300 人的技术服务团队。该人员引入为公司对该大型银行开展专业、及时的产品技术服务提供了人员保障。

同时，根据测算 2022 年全年人均创收（27.51 万元/人）略低于较 2021 年未大量引入人员之前的 2021 年人均创收（28.24 万元/人）。

综上所述，发行人业务规模持续增长，2022 年引入大量人员主要是为了业务发展而增加人员投入，虽然 2022 年人均创收略低于引入之前的 2021 年度人均创收，但为了在入围大型银行技术外包业务供应商资源池后实现专业和及时交付，以及为后续深度的业务合作、提升公司经营业绩奠定基础，在客户利益、股东利益、公司利益、员工社会效益多方面实现均衡发展，因此 2022 年大量招聘人员具有合理性。

二、结合报告期内主要产品结构变化、销售价格变动、成本构成及变化、同行业可比公司情况等，说明毛利率持续下滑的原因及合理性（问题二第（3）条）

公司毛利率持续下滑的主要原因系公司人工成本的增幅大于营业收入的增幅导致定制软件开发和销售业务和技术服务业务毛利率有所下滑，同时毛利率相对较低的技术服务收入占比上升。

公司 2021 年和 2023 年 1-3 月综合毛利率下滑与同行业可比公司变动趋势基本一致，公司 2022 年综合毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致，主要系业务收入结构变动有所不同，公司高毛利率的软件开发业务收入占比降低所致。报告期内，公司毛利率持续下滑具有合理性。

（一）主要产品结构变化情况

公司营业收入主要来自于主营业务。报告期内，公司营业收入的产品构成情况如下：

单位：万元、%

产品名称	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
定制软件开发和销售	10,337.14	38.08	81,227.21	59.17	80,265.06	77.94	57,417.40	68.54
技术服务收入	15,791.95	58.17	55,685.11	40.57	22,306.71	21.66	20,663.64	24.67
商品销售收入	-	-	-	-	-	-	8.37	0.01
供应链业务收入	-	-	-	-	-	-	143.13	0.17
保理业务收入	-	-	-	-	-	-	2,098.97	2.51
其他业务收入	1,018.80	3.75	357.77	0.26	417.31	0.41	3,445.55	4.11
合计	27,147.89	100	137,270.10	100	102,989.08	100	83,777.05	100

报告期内，公司主要产品分为定制软件开发和销售、技术服务费收入两大类，2021 年较 2020 年定制软件开发和销售收入占比提升主要系金融行业信息化市场规模的增长带动公司定制软件开发和销售收入增幅大于技术服务收入增幅所致。2020 年公司存在开展供应链业务及保理业务，该业务已在 2020 年 9 月彻底停止，2021 年起已无该类业务的收入。

2022 年及 2023 年一季度定制软件开发和销售收入占比降低，技术服务收入占比提升，主要系发行人拓展入围了国有大型银行技术外包业务供应商资源池后提供产品开发服务形成技术服务收入大幅增长所致，使得公司技术服务收入同比增加较多。

（二）销售价格变动情况

报告期内，公司主要产品的销售价格统计如下：

产品	项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
定制软件开发和销售	合同金额（万元）	24,988.81	95,182.85	94,084.91	61,519.83
	项目数量（个）	88	393	405	258
	价格（万元/个）	283.96	242.20	232.31	238.45

技术服务	合同金额（万元）	23,826.09	36,152.88	29,476.08	26,440.59
	项目数量（个）	135.00	224.00	184.00	172.00
	价格（万元/个）	176.49	161.40	160.20	153.72

注：由于公司主要业务集中在母公司，上述价格根据母公司报告期内产生收入的合同金额大于 50 万元的项目进行统计

报告期内，公司销售价格总体相对稳定。

（三）成本构成及变化

报告期内，公司主营业务成本构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工	18,521.26	97.63%	61,462.82	93.98%	32,613.11	93.71%	19,554.59	95.69%
其他	448.73	2.37%	3,934.03	6.02%	2,190.50	6.29%	881.10	4.31%
合计	**18,970.00**	**100.00%**	**65,396.85**	**100.00%**	**34,803.61**	**100.00%**	**20,435.69**	**100.00%**

公司属纯软件业务公司，成本主要为人工成本。报告期内为满足金融软件主营业务销售订单及市场需求不断增加的需要，公司持续加强招聘资源投入增加人员，2022 年为入围大型银行技术外包业务供应商资源池后实现交付的快速输出引进超 1,300 人的技术服务团队。由于软件行业的快速发展以及金融科技行业需求旺盛带来金融科技人才竞争异常激烈，且大部分属于薪酬较刚性的一线城市，良好的职工薪酬、激励、福利等成了引进人才及留住人才的关键因素，也由此带来公司薪酬福利成本的增长。同时针对行业人才流动性较高及核心经营指标完成情况，公司根据员工工作能力表现等采取提高薪酬等措施保持现有人才结构以保证正常业务交付能力。

公司员工人数的持续上升以及薪酬的增长导致公司主营业务成本大幅增长。

报告期内，公司主营业务成本中人工成本占主营业务收入的比例分别为 24.34%、31.80%、44.89%和 70.88%，总体呈上升趋势。公司人工成本的增幅大于营业收入的增幅原因主要包括整体经济大环境造成的项目沟通管理难度加大、实施交付效率降低、实施成本增加，部分定制化项目需求内容不明确重新变更产

生的沉没成本，以及在部分项目上由于对实施复杂性和难度的认识有一定的偏差，导致投入的人力资源不匹配需重新配置而产生实施成本增加等。

（四）公司毛利率变动情况

报告期内，发行人收入占比及毛利率变动情况如下：

单位：%

产品名称	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
定制软件开发和销售	39.56	47.92	59.33	69.82	78.25	74.31	71.48	82.35
技术服务收入	60.44	13.96	40.67	26.58	21.75	36.43	25.72	50.61
商品销售收入	-	-	-	-	-	-	0.01	-153.52
供应链业务收入	-	-	-	-	-	-	0.18	100.00
保理业务收入	-	-	-	-	-	-	2.61	96.39
主营业务	**100.00**	**27.40**	**100.00**	**52.23**	**100.00**	**66.07**	**100.00**	**74.56**

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 74.56%、66.07%、52.23%和 27.40%，总体呈下降趋势。2021 年较 2020 年公司主营业务毛利率下滑的主要原因系公司人工成本的增幅大于营业收入的增幅导致定制软件开发和销售业务和技术服务业务毛利率均有所下滑。2022 年及 2023 年 1-3 月主营业务毛利率下滑主要系公司人工成本的增幅大于营业收入的增幅的同时毛利率相对较低的技术服务收入占比上升。

报告期内，各业务对毛利率变动的贡献因素分析如下：

1、2021 年度较 2020 年度毛利率变动分析

产品名称	主营业务毛利率变动因素		
	业务毛利率因素	业务结构因素	毛利率贡献变动
定制软件开发和销售	-6.30%	5.58%	-0.72%
技术服务收入	-3.08%	-2.01%	-5.09%

产品名称	主营业务毛利率变动因素		
	业务毛利率因素	业务结构因素	毛利率贡献变动
商品销售收入	0.00%	0.02%	0.02%
供应链业务收入	0.00%	-0.18%	-0.18%
保理业务收入	0.00%	-2.52%	-2.52%
主营业务	-9.38%	0.89%	-8.49%

注 1：业务毛利率因素=（本年毛利率-上年毛利率）×本年销售收入占比
注 2：业务结构因素=（本年销售收入占比-上年销售收入占比）×上年毛利率

2021 年主营业务毛利率为 66.07%，较 2020 年下降 8.49%，主要系公司人工成本的增幅大于营业收入的增幅导致定制软件开发和销售业务和技术服务业务毛利率均有所下滑所致。

2、2022 年度较 2021 年度毛利率变动分析

产品名称	主营业务毛利率变动因素		
	业务毛利率因素	业务结构因素	毛利率贡献变动
定制软件开发和销售	-2.66%	-14.06%	-16.72%
技术服务收入	-4.01%	6.89%	2.89%
主营业务	-6.67%	-7.17%	-13.83%

注 1：业务毛利率因素=（本年毛利率-上年毛利率）×本年销售收入占比
注 2：业务结构因素=（本年销售收入占比-上年销售收入占比）×上年毛利率

2022 年主营业务毛利率为 52.23%，较 2021 年下降 13.83%，主要系公司人工成本的增幅大于营业收入的增幅，导致定制软件开发和销售业务和技术服务业务毛利率均有所下滑；同时高毛利率的定制软件开发和销售业务收入占比下降综合所致。

3、2023 年 1-3 月较 2022 年度毛利率变动分析

产品名称	主营业务毛利率变动因素		
	业务毛利率因素	业务结构因素	毛利率贡献变动
定制软件开发和销售	-8.66%	-13.80%	-22.46%
技术服务收入	-7.63%	5.25%	-2.37%
主营业务	-16.29%	-8.55%	-24.84%

注 1：业务毛利率因素=（本年毛利率-上年毛利率）×本年销售收入占比
注 2：业务结构因素=（本年销售收入占比-上年销售收入占比）×上年毛利率

2023 年 1-3 月主营业务毛利率为 27.40%，较 2022 年下降 24.84%，主要系公司人工成本的增幅大于营业收入的增幅，导致定制软件开发和销售业务和技术服务业务毛利率均有所下滑；同时高毛利率的定制软件开发和销售业务收入占比下降综合所致。

（五）毛利率同行业比较分析

报告期内，公司综合毛利率与同行业可比公司对比分析如下：

单位：%

公司名称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒生电子	68.34	73.56	72.99	77.09
银之杰	27.00	24.31	20.35	25.37
金证股份	15.93	22.27	19.65	23.53
平均值	37.09	40.05	37.66	42.00
赢时胜	29.79	52.21	66.01	71.62

注：数据根据上市公司定期报告整理

由上表可知，公司综合毛利率总体处于行业区间范围内，不同公司之间毛利率差异较大主要系各公司之间业务构成以及产品侧重点存在差异所致。公司综合毛利率总体较高，主要系公司专注于金融行业的软件开发业务，且在资产管理和资产托管两个细分市场领域具有较强的竞争优势。

单位：万元

公司名称	2022 年		2021 年		2020 年	
	软件收入	软件收入占比	软件收入	软件收入占比	软件收入	软件收入占比
恒生电子	636,189.18	97.84%	540,819.53	98.39%	409,279.61	98.09%
银之杰	8,840.93	7.92%	7,724.19	6.50%	8,149.48	5.86%
金证股份	152,084.48	23.48%	148,739.30	22.38%	149,486.62	26.49%
赢时胜	**81,227.21**	**59.17%**	**80,265.06**	**77.94%**	**57,417.40**	**68.54%**

注：数据根据上市公司年报整理，软件收入占比=软件收入/营业收入

恒生电子的综合毛利率高于公司主要系业务产品化程度更高，业务收入主要来自于软件开发业务。

银之杰金融行业的软件开发业务收入规模较小，其收入主要来自于短彩信通讯服务和电子商务业务，其综合毛利率主要受短彩信通讯服务和电子商务业务毛利率的影响。

金证股份的软件收入规模大于公司但综合毛利率低于公司，主要系金证股份的硬件销售业务规模更高，其硬件销售的毛利率仅有 2-4%左右，硬件销售业务拉低了综合毛利率。

公司 2021 年和 2023 年 1-3 月综合毛利率下滑与同行业公司变动趋势基本一致，公司 2022 年综合毛利率与同行业公司变动趋势不一致，主要系业务收入结构变动有所不同，公司高毛利率的软件开发业务收入占比降低所致。

综上，公司综合毛利率总体处于行业区间范围内，不同公司之间毛利率差异较大主要系各公司之间业务构成以及产品侧重点存在差异所致。

综上所述，公司毛利率持续下滑的主要原因系公司人工成本的增幅大于营业收入的增幅导致定制软件开发和销售业务和技术服务业务毛利率有所下滑，同时高毛利率的定制软件开发和销售业务收入占比下降综合所致。公司 2021 年和 2023 年 1-3 月综合毛利率下滑与同行业可比公司变动趋势基本一致，公司 2022 年综合毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致，主要系业务收入结构变动有所不同，公司高毛利率的软件开发业务收入占比降低所致。报告期内，公司毛利率持续下滑具有合理性。

三、报告期内，公司应收账款占流动资产的比例、应收账款周转率、账龄分布与同行业可比公司的差异情况及合理性，报告期内应收账款持续上升、应收账款增长率大于营业收入增长率的原因及合理性，公司信用政策是否发生变化（问题二第（4）条）

（一）公司应收账款占流动资产的比例、应收账款周转率、账龄分布与同行业可比公司的差异情况及合理性

1、应收账款占流动资产的比例与同行业可比公司的差异情况及合理性

报告期内，公司应收账款占流动资产的比例与同行业可比公司的对比情况如

下：

项目	2023-3-31	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
恒生电子	20.00%	15.50%	15.15%	10.35%
银之杰	36.69%	36.88%	24.91%	28.34%
金证股份	19.60%	19.03%	16.12%	14.28%
平均值	25.43%	23.80%	18.73%	17.66%
赢时胜	75.36%	62.57%	56.97%	51.07%

公司是一家主要从事金融软件开发业务的公司，而同行业可比公司银之杰因电子商务业务、金证股份因非金融科技业务均需保留一定的存货，而公司存货金额较小；公司客户群体中银行类客户占据较高比例，而恒生电子和金证股份银行类客户占比低于公司，因银行内部付款审批流程较长，导致了公司应收账款回款周期相对较长，应收账款金额相对较大。因此，公司应收账款占流动资产的比例高于同行业可比公司主要原因为公司业务结构差异和应收账款回款周期相对较长所致，具有合理性。

报告期内，公司应收账款占流动资产的比例总体呈上升趋势主要原因系公司报告期内未发生银行借款和股权融资等现金流入，但公司根据自身情况和公司章程的规定，每年进行现金分红，2020 年、2021 年和 2022 年现金分红支出分别为 7,420.92 万元、7,520.77 万元和 7,515.57 万元，报告期累计现金分红 22,457.26 万元。

2、应收账款周转率与同行业可比公司的差异情况及合理性

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司对比如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒生电子	-	6.17	6.70	7.36
银之杰	-	3.10	3.11	3.11
金证股份	-	7.09	9.38	9.51
平均值	-	5.45	6.40	6.66
赢时胜	1.92	1.29	1.08	1.00

注 1：赢时胜 2023 年 1-3 月公司应收账款周转率已年化处理。
注 2：同行业可比公司未披露 2023 年 3 月末应收账款余额。

因各公司之间的业务结构、主要客户群体存在差异，各公司应收账款周转率存在一定的差异。公司应收账款周转率低于同行业可比公司主要原因如下：

（1）业务结构差异。银之杰将近 50%的业务收入来自短信通讯业务，客户主要为电商、互联网企业，按当月用量按月直接与客户进行对账收取服务费，约 32%的业务收入来自电子商务业务，该业务客户先付款再发货，该两类业务的收款特性整体提高了银之杰的应收账款周转率。金证股份约 57%的收入来自于非金融科技的设备分销业务，设备分销业务的毛利率为 2%-4%左右，该分销特性要求其加速回款，故其应收账款周转率较高。

（2）主要客户群体差异。公司与恒生电子、银之杰和金证股份的软件开发业务均围绕银行、证券公司、基金公司、资管公司等金融机构开展，但主要客户群体存在差异，具体对比如下：

项目	主要客户群体
恒生电子	2020 年末应收账款余额中银行占比 26.46%、证券占比 21.35%、基金占比 8.69%、其他占比 43.50%
银之杰	主要客户群体为银行
金证股份	2022 年证券经纪软件收入 6.60 亿元、银行软件收入 5.09 亿元、资管软件 2.32 亿元，占软件收入的比例分别为 43.38%、33.46%、15.32%，证券软件收入为其第一大收入
赢时胜	主要客户群体中银行业务应收账款占比超过 50%

注 1：恒生电子的资料来自《关于上海交易所对公司 2020 年年度报告相关信息披露的监管工作函的回复的公告》

注 2：银之杰、金证股份资料根据年报整理

公司和银之杰的客户群体主要为银行，银行内部付款审批流程较长，回款周期较长，故公司、银之杰的应收账款周转率低于恒生电子和金证股份。

（3）2020 年，公司单项计提的应收账款余额 15,182.52 万元主要来自于类金融业务（保理业务），该业务已于 2020 年 9 月彻底停止。2020 年类金融业务收入金额很小，该应收账款余额和收入金额的不匹配拉低了公司应收账款周转率。

综上，公司应收周转率低于同行业可比公司主要受业务结构、主要客户群体差异以及自身类金融业务产生的应收账款余额等所致，具有合理性。

3、账龄分布与同行业可比公司的差异情况及合理性

报告期内，公司应收账款账龄分布与同行业可比公司对比如下：

账龄	2022-12-31				
	恒生电子	银之杰	金证股份	平均值	赢时胜
1 年以内	62.13%	67.48%	95.72%	75.11%	78.46%
1 至 2 年	17.77%	13.70%	2.37%	11.28%	16.58%
2 至 3 年	7.19%	8.98%	0.56%	5.57%	3.01%
3 年以上	12.91%	9.85%	1.35%	8.04%	1.95%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
账龄	2021-12-31				
	恒生电子	银之杰	金证股份	平均值	赢时胜
1 年以内	66.56%	63.16%	96.37%	75.37%	83.36%
1 至 2 年	15.65%	18.90%	1.32%	11.95%	13.25%
2 至 3 年	5.20%	10.50%	0.76%	5.48%	1.88%
3 年以上	12.60%	7.44%	1.55%	7.20%	1.51%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
账龄	2020-12-31				
	恒生电子	银之杰	金证股份	平均值	赢时胜
1 年以内	65.71%	66.92%	89.51%	74.05%	84.52%
1 至 2 年	12.05%	20.00%	4.27%	12.11%	11.91%
2 至 3 年	4.08%	6.15%	3.19%	4.47%	2.38%
3 年以上	18.16%	6.93%	3.03%	9.37%	1.18%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：2023 年一季度末同行业可比公司未披露应收账款账龄情况，账龄构成根据年报数据整理

注 2：由于赢时胜单项计提的应收账款余额主要来自类金融业务，由于该业务已于 2020 年停止，为更准确反映公司账龄情况，本处的账龄结构按组合计提坏账准备的应收账款计算。

由上表可知，公司应收账款账龄分布与同行业可比公司不存在较大差异。

（二）报告期内应收账款持续上升、应收账款增长率大于营业收入增长率的原因及合理性

报告期内，公司应收账款余额与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023-3-31/2023 年 1-3 月		2022-12-31/2022 年度		2021-12-31/2021 年度		2020-12-31 /2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
应收账款余额	124,700.31	10.11%	113,248.61	13.30%	99,952.17	11.16%	89,915.51
不含单项计提的应收账款余额	109,517.78	11.68%	98,066.09	15.69%	84,769.64	13.43%	74,732.98
营业收入	27,147.89	21.08%	137,270.10	33.29%	102,989.08	22.93%	83,777.05

注：2023 年 1-3 月营业收入增长率对比的是上年同期（即 2022 年 1-3 月）

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 89,915.51 万元、99,952.17 万元、113,248.61 万元和 124,700.31 万元，2021 年末和 2022 年末的增长率分别为 11.16% 和 13.30%；不含单项计提的应收账款余额分别为 74,732.98 万元、84,769.64 万元、98,066.09 万元和 109,517.78 万元，2021 年末和 2022 年末的增长率分别为 13.43% 和 15.69%；上述应收账款余额增长率均低于同期营业收入的增长率。2020 年末至 2022 年末，不含单项计提的应收账款账面余额占当期营业收入的比例分别为 89.20%、82.31%和 71.44%，总体来看，公司最近三年末应收账款余额占营业收入的比例总体呈下降趋势。发行人 2023 年 3 月末的应收账款增长率与营业收入的增长率也基本匹配。

公司应收账款余额持续上升主要系营业收入增加以及客户付款审批流程较长所致。报告期各期末，公司不含单项计提的应收账款余额构成如下：

单位：万元、%

项目	2023-3-31		2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行	56,871.12	51.93	46,510.98	47.43	37,229.06	43.92	33,586.96	44.94
银行金融科技公司	7,470.73	6.82	8,184.11	8.35	4,535.07	5.35	5,183.73	6.94
基金公司	18,399.40	16.80	18,411.15	18.77	21,418.64	25.27	19,420.37	25.99
资管公司	8,999.54	8.22	9,566.47	9.76	8,128.79	9.59	5,945.65	7.96
证券公司	6,959.38	6.35	5,684.81	5.80	5,449.31	6.43	5,874.98	7.86
理财公司	3,412.84	3.12	2,742.49	2.80	2,803.42	3.31	974.55	1.30
保险公司	1,927.26	1.76	1,478.48	1.51	898.68	1.06	1,097.65	1.47

项目	2023-3-31		2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信托公司	753.21	0.69	734.61	0.75	638.63	0.75	89.59	0.12
其他	4,724.32	4.31	4,752.98	4.85	3,668.03	4.33	2,559.50	3.42
合计	109,517.78	100.00	98,066.09	100.00	84,769.64	100.00	74,732.98	100.00

由上表可知，公司应收账款余额的增长主要来自于银行、银行金融科技公司、资管公司和理财公司，其中银行科技公司主要为银行成立的金融科技子公司或专门为银行提供服务的金融科技公司，理财公司主要为银行成立的理财子公司。

公司应收账款余额增长主要来自于银行业务领域的增长，因银行信用程度高，但款项的支付需要经过预算、申请、审核和支付等程序，回款周期较长，因此报告期应收账款余额随着营业收入的增长而持续增长具有合理性。

（三）公司信用政策是否发生变化

因公司客户主要为银行、基金公司、资管公司、证券公司等金融机构，信用程度高，因此公司签订的合同中，也较难确定统一的信用政策，一般在签订合同时约定具体的结算方式，而项目结算方式则根据合同性质存在一定差异，定制化技术开发合同未约定固定的结算周期，合同中一般约定按开发节点分期付款；按工作量结算的技术开发、技术服务合同通常约定按季度结算。

报告期内，公司信用政策未发生变化。

四、列示各期前五名欠款方的名称、各期销售金额及占比，说明是否与前五大客户匹配，并结合期后回款、主要客户履约能力及同行业可比公司等情况，说明预期信用损失计提是否充分（问题二第（5）条）

（一）各期前五名欠款方的名称、各期销售金额及占比，说明是否与前五大客户匹配

报告期内，公司各期前五名欠款方的名称、各期销售金额及占比情况如下：

单位：万元、%

时间	序号	名称	期末应收账款余额	余额占比	销售额	销售占比	是否当期前五大客户
2023 年 1-3 月	1	第一名	14,173.67	11.37	8,642.64	31.84	是
	2	江苏鸿轩生态农业有限公司	12,512.45	10.03	-	0.00	否
	3	第三名	4,630.71	3.71	253.01	0.93	否
	4	第四名	4,597.22	3.69	-	0.00	否
	5	第五名	4,403.09	3.53	408.69	1.51	否
	合计		40,317.14	32.33	9,304.34	34.27	-
2022 年度	1	江苏鸿轩生态农业有限公司	12,512.45	11.05	-	0.00	否
	2	第二名	5,470.85	4.83	26,866.87	19.57	是
	3	第三名	5,054.41	4.46	4,089.41	2.98	是
	4	第四名	4,131.24	3.65	2,496.76	1.82	否
	5	第五名	4,053.84	3.58	3,242.88	2.36	是
	合计		31,222.78	27.57	36,695.92	26.73	-
2021 年度	1	江苏鸿轩生态农业有限公司	12,512.45	12.52	-	0.00	否
	2	第二名	5,223.98	5.23	3,006.28	2.92	是
	3	第三名	2,691.85	2.69	3,597.54	3.49	是
	4	第四名	2,538.82	2.54	4,144.43	4.02	是
	5	第五名	2,246.08	2.25	721.56	0.70	否
	合计		25,213.18	25.23	11,469.81	11.14	-
2020 年度	1	江苏鸿轩生态农业有限公司	12,512.45	13.92	1,793.02[注]	2.14	否
	2	第二名	4,783.59	5.32	4,486.93	5.36	是
	3	第三名	3,750.81	4.17	2,152.33	2.57	是
	4	第四名	3,052.15	3.39	3,448.15	4.12	是
	5	第五名	2,971.49	3.30	2,832.59	3.38	是
	合计		27,070.49	30.11	14,713.02	17.56	

注：2020 年度发行人应收江苏鸿轩生态农业有限公司保理款 12,512.45 万元，当年产生保理收入 1,793.02 万元。

由上表可知，报告期前五大应收账款与公司前五大客户基本匹配。报告期内，公司对江苏鸿轩生态农业有限公司的应收账款主要系公司从事保理业务所形成，

该业务已于 2020 年 9 月彻底停止，故与当期主要客户不匹配。2023 年 3 月 31 日，前五大应收账款中的第四名、第五名系公司 2022 年的前五大客户，第三名系 2022 年的第 9 大客户和 2021 年的第 3 大客户，具有匹配性。2022 年 12 月 31 日，前五大应收账款中的第四名系 2022 年的第 9 大客户和 2021 年的第 3 大客户。2021 年 12 月 31 日，前五大应收账款中的第五名系公司 2020 年第 4 大客户。

（二）结合期后回款、主要客户履约能力及同行业可比公司等情况，说明预期信用损失计提是否充分

1、期后回款、主要客户履约能力

报告期内，公司主要应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

时间	序号	名称	应收账款余额	坏账计提	计提比例	期后回款（注）
2023-3-31	1	第一名	14,173.67	708.68	5.00%	8,955.49
	2	江苏鸿轩生态农业有限公司	12,512.45	12,512.45	100.00%	-
	3	第三名	4,630.71	346.10	7.47%	-
	4	第四名	4,597.22	365.26	7.95%	412.00
	5	第五名	4,403.09	274.73	6.24%	-
	合计		40,317.14	14,207.22	-	9,367.49
2022-12-31	1	江苏鸿轩生态农业有限公司	12,512.45	12,512.45	100.00%	-
	2	第二名	5,470.85	273.54	5.00%	5,470.85
	3	第三名	5,054.41	288.70	5.71%	903.01
	4	第四名	4,131.24	325.29	7.87%	-
	5	第五名	4,053.84	227.08	5.60%	83.95
	合计		31,222.78	13,627.07	-	6,457.81
2021-12-31	1	江苏鸿轩生态农业有限公司	12,512.45	12,512.45	100.00%	-
	2	第二名	5,223.98	366.32	7.01%	3,208.61
	3	第三名	2,691.85	134.59	5.00%	2,318.64
	4	第四名	2,538.82	126.94	5.00%	2,538.82
	5	第五名	2,246.08	186.37	8.30%	2,246.08
	合计		25,213.18	13,326.67	-	10,312.15

时间	序号	名称	应收账款余额	坏账计提	计提比例	期后回款（注）
2020-12-31	1	江苏鸿轩生态农业有限公司	12,512.45	12,512.45	100.00%	-
	2	第二名	4,783.59	242.63	5.07%	4,783.59
	3	第三名	3,750.81	252.23	6.72%	3,750.81
	4	第四名	3,052.15	152.61	5.00%	3,052.15
	5	第五名	2,971.49	148.57	5.00%	2,971.49
	合计		27,070.49	13,308.49	-	14,558.04

注：截至 2023 年 5 月 22 日的期后回款。

由上表可知，公司应收账款主要客户为国内知名银行，这些客户信用等级高，回款较好，具有良好的履约能力，公司预期信用损失按照账龄组合计提，公司对江苏鸿轩生态农业有限公司的应收账款已全额计提减值损失，计提充分。

2、同行业公司对比情况

发行人采用预期信用损失模型计量应收账款损失准备。发行人对应收账款计提坏账准备的方式包括按信用风险特征组合计提坏账准备和单项计提坏账准备。公司按信用风险特征组合计提的预期信用损失率与同行业比较情况如下：

公司名称	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
恒生电子	2020-12-31 至 2022-12-31	5%	10%	30%	100%	100%	100%
银之杰	2022-12-31	5.90%	18.64%	54.08%	81.28%	93.20%	100%
	2021-12-31	5.36%	15.31%	44.71%	71.91%	99.90%	100%
	2020-12-31	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
金证股份	2022-12-31	0.89%	8.58%	16.23%	29.84%	79.25%	100%
	2021-12-31	0.84%	9.00%	15.82%	26.62%	86.69%	100%
	2020-12-31	0.99%	8.71%	15.30%	66.05%	79.24%	100%
赢时胜	2020-12-31 至 2022-12-31	5%	10%	30%	100%	100%	100%

与同行业公司相比，公司预期信用损失计提谨慎。

综上，公司预期信用损失计提充分。

五、结合各期存货构成明细项目及其库龄、期后销售结转、存货周转率等情况，说明公司存货余额大幅增加的原因及合理性（问题二第（6）条）

报告期内，公司存货构成明细项目及其库龄、期后销售结转情况如下：

单位：万元

项目	2023-3-31			2022-12-31		
	金额	库龄	期后结转	金额	库龄	期后结转
库存商品	-	-	-	-	-	-
合同履约成本	7,365.96	1 年以内	-	6,145.60	1 年以内	3,020.49
发出商品	-	-	-	206.24	1 年以内	206.24
合计	7,365.96		-	6,351.84		3,226.73
项目	2021-12-31			2020-12-31		
	金额	库龄	期后结转	金额	库龄	期后结转
库存商品	0.64	1 年以内	0.64	-	-	-
合同履约成本	3,226.79	1 年以内	3,226.79	939.72	1 年以内	939.72
发出商品	-	-	-	-	-	-
合计	3,227.43		3,227.43	939.72		939.72

注：期后结转金额为截至 2023 年 4 年 30 日的金额

报告期内，公司存货主要是执行新收入准则后确认的合同履约成本，库龄均在一年以内，期后结转良好。

公司存货余额大幅增加的原因主要来自于合同履约成本，公司合同履约成本系公司拓展业务在签订合同前所发生成本，随着业务规模的扩大，公司合同履约成本也相应增加。

报告期内，公司存货周转率与同行业公司比较情况如下：

项目	2023-3-31	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
恒生电子	2.50	3.41	3.63	5.07
银之杰	7.65	7.12	7.42	9.44
金证股份	3.34	3.92	4.25	4.18
平均值	4.50	4.82	5.10	6.23
赢时胜	11.12	13.70	16.80	49.79

注：最近一期末存货周转率已年化处理。

报告期内，公司存货周转率分别为 49.79、16.80、13.70 和 11.12，高于同行

业可比公司，变动趋势与同行业保持一致，公司存货余额逐年增长符合行业特点。

综上，公司存货余额大幅增加主要系随着业务规模的扩大，合同履约成本增加所致，具有合理性。

六、结合公司经营活动现金流中各项目的变动及同行业可比公司情况，说明公司经营活动现金流量净额在报告期内持续下降以及与净利润存在较大差异的原因及合理性，是否存在持续下滑的风险，发行人已采取或拟采取的改善经营活动现金流状况的措施及有效性（问题二第（7）条）

（一）结合公司经营活动现金流中各项目的变动及同行业可比公司情况，说明公司经营活动现金流量净额在报告期内持续下降以及与净利润存在较大差异的原因及合理性

1、公司经营活动现金流量净额在报告期内持续下降的原因

报告期内，公司经营活动现金流中各项目的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年		2021 年		2020 年
	金额	金额	变动额	金额	变动额	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	16,710.24	134,152.31	32,246.36	101,905.95	35,848.64	66,057.31
收到的税费返还	1,052.81	3,326.44	-468.07	3,794.51	1,959.91	1,834.60
收到其他与经营活动有关的现金	658.60	1,784.16	-2,918.33	4,702.49	-10,043.58	14,746.07
经营活动现金流入小计	**18,421.64**	**139,262.91**	**28,859.96**	**110,402.95**	**27,764.97**	**82,637.98**
购买商品、接受劳务支付的现金	1,516.59	4,179.18	2,040.63	2,138.55	-229.29	2,367.84
支付给职工以及为职工支付的现金	34,343.61	112,264.76	33,444.32	78,820.44	26,262.66	52,557.78
支付的各项税费	2,073.77	11,025.79	1,754.15	9,271.64	3,717.84	5,553.80
支付其他与经营活动有关的现金	2,153.24	10,726.39	1,167.36	9,559.03	1,488.51	8,070.52
经营活动现金流出小计	**40,087.21**	**138,196.13**	**38,406.48**	**99,789.65**	**31,239.71**	**68,549.94**

项目	2023 年 1-3 月	2022 年		2021 年		2020 年
	金额	金额	变动额	金额	变动额	金额
经营活动产生的现金流量净额	-21,665.57	1,066.79	-9,546.51	10,613.30	-3,474.74	14,088.04

公司 2021 年经营活动现金流量净额较 2020 年减少 3,474.74 万元，主要系 2021 年收到其他与经营活动有关的现金减少较多所致。公司 2020 年 9 月彻底停止了类金融业务，以前年度投放的金额于 2020 年收回 12,495.97 万元，而 2021 年不存在类金融业务的现金流入和流出，导致 2021 年收到其他与经营活动有关的现金较 2020 年大幅减少。

公司 2022 年经营活动现金流量净额较 2021 年减少 9,546.51 万元，主要系支付给职工以及为职工支付的现金增长较多带来的收付款不匹配所致。为满足公司业务的发展，公司需招聘和储备大量的技术人员，公司 2022 年末员工人数达到 5,891 人，较 2021 年末增加 1,803 人，增幅高达 44.10%，公司 2022 年支付给职工以及为职工支付的现金为 112,264.76 万元，较 2021 年增加 42.43%，公司薪酬支出为刚性支出。2022 年整体经济大环境造成的项目沟通管理难度加大、实施交付效率降低、项目上人力资源管理冗余加重等，导致营业收入增长幅度小于营业成本，且销售收款受下游客户的影响相对滞后，使得 2022 年经营活动现金流量净额较 2021 年下降较多。

公司 2023 年 1-3 月经营活动现金流量净额为负，主要系公司回款高峰期为四季度，而人工薪酬均匀发生且年终奖在一季度发放所致，符合行业特征。

综上，公司经营活动现金流量净额持续下滑主要受类金融业务（已于 2020 年 9 月彻底停止）、支付给职工以及为职工支付的现金增长较多带来的收付款不匹配以及季节性因素等影响，具有合理性。

2、公司经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性

报告期内，将净利润调节为经营活动现金流量净额如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	-9,365.46	4,831.30	24,321.08	-4,347.27
加：资产减值准备	-	2,628.45	2,692.31	-5.99
信用损失准备	726.12	1,782.85	1,084.04	23,288.43
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	866.33	3,479.45	3,732.31	4,159.81
使用权资产折旧	263.17	1,052.68	473.48	-
无形资产摊销	42.66	130.54	98.47	68.22
长期待摊费用摊销	51.99	237.18	100.27	68.55
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）	-825.50	4.44	0.53	-19.09
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	-	7.87	-	0.01
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-	368.12	-22,699.16	757.85
财务费用（收益以“－”号填列）	42.36	195.59	47.23	264.25
投资损失（收益以“－”号填列）	537.84	1,327.91	-128.73	-4,053.57
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-985.80	-845.16	-805.27	92.13
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-	-6.25	2,269.92	95.91
存货的减少（增加以“－”号填列）	-1,014.12	-3,124.42	-2,287.70	-865.17
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-11,564.46	-14,060.23	-10,191.48	-9,860.87
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-628.27	1,562.78	7,125.36	3,375.67
其他	187.57	1,493.70	4,780.65	1,069.19
经营活动现金流量净额	-21,665.57	1,066.79	10,613.30	14,088.04

2020 年经营活动现金流量净额为 14,088.04 万元，较净利润高 18,435.31 万元，主要原因系公司 2020 年停止类金融业务，并对不能回收的类金融款项单项计提坏账准备，使得 2020 年信用减值损失大幅增加，而信用减值损失不影响现金流量。

2021 年经营活动现金流量净额为 10,613.30 万元，较净利润低 13,707.78 万元，主要原因系 2021 年公司持有的东方金信的公允价值变动使得公允价值变动损益大幅增加，公允价值变动损益不影响现金流量。

2022 年经营活动现金流量净额为 1,066.79 万元，较净利润低 3,764.52 万元，主要原因系经营性应收项目增加，公司客户包括银行、基金公司、证券公司、资管公司、保险公司、信托公司等金融机构，其中银行为公司的主要客户群体，其采购付款实行预算管理制度，款项的支付需要经过预算、申请、审核和支付等程序，回款周期较长，公司业务规模增长和回款周期较长导致了应收账款余额增加。

2023 年 1-3 月经营活动现金流量净额为-21,665.57 万元，较净利润低 12,300.11 万元，主要系季节性因素导致的经营性应收项目增加，符合行业特征。

综上，报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异具有合理性。

3、与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计
恒生电子	经营活动现金流净额	-102,230.68	113,819.28	95,678.93	139,790.23	247,057.76
	净利润	22,360.94	111,981.98	149,012.87	136,315.24	419,671.03
	差异	-124,591.62	1,837.30	-53,333.94	3,474.99	-172,613.27
银之杰	经营活动现金流净额	-359.32	2,625.25	1,843.45	14,466.35	18,575.73
	净利润	119.35	-12,444.03	-27,623.86	3,550.06	-36,398.48
	差异	-478.67	15,069.28	29,467.31	10,916.29	54,974.21
金证股份	经营活动现金流净额	-24,697.82	23,021.96	-16,402.57	23,085.84	5,007.41
	净利润	-8,234.95	26,396.00	28,189.06	34,775.73	81,125.84
	差异	-16,462.87	-3,374.04	-44,591.63	-11,689.89	-76,118.43
平均值	经营活动现金流净额	-42,429.27	46,488.83	27,039.94	59,114.14	90,213.63
	净利润	4,748.45	41,977.98	49,859.36	58,213.68	154,799.46
	差异	-47,177.72	4,510.85	-22,819.42	900.46	-64,585.83

公司名称	项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计
赢时胜	经营活动现金流净额	-21,665.57	1,066.79	10,613.30	14,088.04	4,102.56
	净利润	-9,365.46	4,831.30	24,321.08	-4,347.27	15,439.65
	差异	-12,300.11	-3,764.52	-13,707.78	18,435.31	-11,337.10

由上表可知，同行业可比公司报告期合计经营活动现金流量净额总体小于净利润，公司报告期内经营活动现金流量净额与净利润的差异情况符合行业状况，2023 年一季度经营活动现金流量净额为负符合行业特征。

（二）经营活动现金流量净额持续下滑风险

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 14,088.04 万元、10,613.30 万元、1,066.79 万元及-21,665.57 万元，报告期内经营活动产生的现金流量净额持续下滑。公司日常业务拓展及项目推进均需要一定资金，公司经营活动产生的现金流量净额持续下滑或现金流量净额为负，会造成公司短期的资金压力，将对公司经营活动产生不利影响。若未来公司业务开展和应收账款回款未达预期，公司存在经营活动现金流量净额持续下滑的风险。

（三）发行人已采取或拟采取的改善经营活动现金流状况的措施及有效性

发行人已采取或拟采取的改善经营活动现金流状况的措施如下：

1、持续发展公司主业，增强公司竞争力

公司紧抓行业机遇，聚焦为金融机构的资产管理和资产托管业务提供信息化系统解决方案的应用软件及增值服务，并不断进行金融科技智能化应用的探索和实践，运用云计算、大数据、人工智能、微服务等先进技术赋能金融机构，帮助客户实现金融数字化转型升级，提高自身核心竞争力和市场份额，业务规模持续扩大。2020 年至 2022 年，公司营业收入从 83,777.05 万元增长至 137,270.10 万元，年均复合增长率达 28.00%。公司将继续以资产托管和资产管理两条产品线为主线，进行产品整合和创新，持续加大研发投入推出全新的资产托管和资产管理信息系统解决方案，加强前中台建设，及其市场化应用和产业化发展,以满足不同金融企业业务经营及创新业务开展的需要，持续保持在行业中的领先地位和

竞争优势，巩固在行业中的品牌地位，高质量经营规模的增长为公司经营性现金流入提供源泉。

2、提高公司的项目管理能力

公司将根据业务发展需要适时进行组织架构的优化，继续推进组织能力建设，通过人员培养及赋能、数字化管理工具平台等方式提高各个事业部的综合能力以促进人效提升；通过外部适度引进技术高精类人才和业务精英扩充人才队伍；通过开展合适的内部变革，优化公司的绩效考核、薪酬制度等激励体系，改善公司整体组织活力；逐步完善运营流程建设以提高产品开发、项目管理、客户服务等重要核心能力。

3、进一步加强应收账款管理

公司制定了销售与收款管理制度、预算管理制度等内控制度，通过制定回款计划和回款激励机制来促进应收账款回款，对到期的应收款项及时催收客户依约付款，对于逾期较长的应收款项，通过增加与客户的沟通频率加大催收力度，公司后续将进一步维护好客户关系，加强应收账款的回款力度。

【会计师回复】

一、核查程序

针对问题（1）（3）（4）（5）（6）（7），会计师执行了如下核查程序：

（一）获取并查阅了公司行业相关资料、公司定期报告以及访谈公司财务总监，了解行业环境情况以及公司经营情况；

（二）获取并查阅公司审计报告、定期报告、人员情况表，访谈公司财务总监，了解各项业务的收入和成本明细构成及变动比例、员工数量及薪酬变化情况、其他营业利润构成项目的变动情况、在手订单情况，分析公司最近一期业绩下滑的原因以及进行招聘人员合理性分析；

（三）获取并查阅了报告期内定期报告、主要产品销售价格情况，访谈公司财务总监，了解公司毛利率持续下滑的原因，并执行分析程序，结合报告期内主

要产品结构变化、销售价格变动、成本构成及变化、同行业可比公司情况等情况，对公司毛利率持续下滑的原因进行了分析；

（四）访谈公司财务总监，了解报告期内应收账款持续上升的原因和公司的信用政策；

（五）执行分析程序，通过查阅同行业可比公司等公开资料，将应收账款占流动资产的比例、应收账款周转率、账龄分布与同行业可比公司的差异情况进行了对比分析；

（六）获取并查阅了公司应收账款明细表，将前五名欠款客户与前五大客户是否匹配进行分析，并结合期后回款、主要客户履约能力及同行业可比公司等情况对预期信用损失计提是否充分进行分析；

（七）访谈公司财务总监，了解公司存货余额大幅增加的原因；执行分析程序，结合各期存货构成明细项目及其库龄、期后销售结转、存货周转率等情况对公司存货余额大幅增加的原因及合理性进行分析；

（八）访谈公司财务总监，了解公司经营活动现金流量净额在报告期内持续下降以及与净利润存在较大差异的原因，获取公司关于已采取或拟采取的改善经营活动现金流状况的措施及有效性的说明；

（九）结合经营活动现金流量中各项目的变动对经营活动现金流量净额持续下降进行分析，并将经营活动现金流净额与净利润的差异情况与同行业可比公司进行了对比分析。

二、核查意见

经核查，针对问题（1）（3）（4）（5）（6）（7），会计师认为：

（一）发行人最近一期业绩下滑主要系营业收入增长受季节性影响增幅低于营业成本增幅，而为满足金融软件主营业务销售订单及市场需求增加的需要，公司加强人员投入使营业成本较上年同期大幅增长所致，具有合理性。发行人最近一期营业收入增长趋势与同行业公司一致，发行人归属于上市公司股东的扣除非

经常性损益后的净利润与同行业公司金证股份一致，恒生电子归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润出现增长与发行人不一致主要系其营业收入增长的同时，其毛利率保持相对稳定；银之杰归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润出现增长与发行人不一致主要系其营业收入增长的同时，其毛利率出现了增长。

（二）发行人业务规模持续增长，2022 年引入大量人员后，虽然 2022 年人均创收略低于引入之前的 2021 年度人均创收，但为了在入围大型银行技术外包业务供应商资源池后实现专业服务和及时交付，为后续深度的业务合作、提升公司经营业绩奠定基础，2022 年大量招聘人员具有合理性。

（三）公司毛利率持续下滑的主要系公司人工成本的增幅大于营业收入的增幅导致定制软件开发和销售业务和技术服务业务毛利率有所下滑，同时毛利率相对较低的技术服务收入占比上升综合所致。公司 2021 年和 2023 年 1-3 月综合毛利率下滑与同行业可比公司变动趋势基本一致，公司 2022 年综合毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致，主要系业务收入结构变动有所不同，公司高毛利率的软件开发业务收入占比降低所致。报告期内，公司毛利率持续下滑具有合理性。

（四）公司应收账款占流动资产的比例高于同行业可比公司主要原因为公司业务结构差异和应收账款回款周期相对较长所致，具有合理性。公司应收周转率低于同行业可比公司主要受业务结构、主要客户群体差异以及自身类金融业务产生的应收账款余额等所致，具有合理性。公司应收账款账龄分布与同行业可比公司不存在较大差异。公司应收账款余额增长主要来自于银行业务领域的增长，报告期应收账款余额随着营业收入的增长而持续增长具有合理性。报告期内，公司信用政策未发生变化。

（五）报告期前五大应收账款与公司前五大客户基本匹配；公司预期信用损失计提充分。

（六）公司存货余额大幅增加的原因主要来自于合同履约成本，随着业务规模的扩大，公司合同履约成本也相应增加，具有合理性。

（七）公司经营活动现金流量净额持续下滑主要受类金融业务、支付给职工以及为职工支付的现金增长较多带来的收付款不匹配以及季节性因素等影响，具有合理性。公司报告期内经营活动现金流量净额与净利润的差异情况符合行业状况，2023 年一季度经营活动现金流量净额为负符合行业特征。公司经营活动现金流量净额存在持续下滑的风险，公司已制定了改善经营活动现金流状况的措施。

问题三

申请文件显示，发行人本次发行拟募集资金 10.09 亿元，募投项目为资管 AMS 平台信创项目、托管 ACS 平台信创项目和金融科技中台创新项目，前述项目均拟在北京市朝阳区达美中心购置办公楼进行，均在深圳市福田区发展和改革局进行备案，场地投入总面积 4,600 平方米，预计购房及装修总投入金额为 25,346 万元，预计新增研发人员共 706 人。最近一期末，发行人投资性房地产账面价值为 6,552.20 万元，固定资产中房屋及建筑物账面价值为 72,899.13 万元，货币资金余额为 19,629.22 万元，短期借款和长期借款均为 0。

发行人 2016 年向特定对象发行股票募集资金 20.86 亿元，募投项目为互联网金融大数据中心项目、互联网金融产品服务平台项目、互联网金融机构运营服务中心项目和补充流动资金。2019 年 9 月，发行人申请向特定对象发行股票，拟募集资金 10.19 亿元，募投项目为微服务云计算平台开发项目、数据智能应用服务平台开发项目、智能运营管理服务平台开发项目和智能投资决策服务平台开发项目，但于 2020 年 11 月撤回该次申请。

请发行人补充说明：（1）本次募投项目与 2016 年、2019 年规划的定向增发募投项目的区别与联系；（2）结合现有业务规模、现有研发项目及研发人员数量、使用劳务派遣及劳务外包人数、研发人员人均负责的项目数量、研发人员对应的人均营业收入等情况，说明新增研发人员数量的具体测算依据、必要性和合理性，是否超出公司业务规模和研发所需，是否与同行业公司同类项目的人员规划一致；（3）结合公司业务模式、派遣至客户处办公的人员比例、目前自有及租赁房产的地址、面积、实际使用情况、现有研发人员人均办公面积、现有研发员工人数与未来招聘计划、同行业可比公司情况，说明本次募投项目购置办

公楼及购置面积的必要性和合理性，是否存在变相投资房地产的情况；（4）2016年定向增发募投项目的各年效益实现情况，结合前述情况及本次发行募投项目各产品的行业发展情况、同行业可比公司产品情况、发行人行业地位和竞争优势、在手订单及意向性订单等，细化说明本次发行各募投项目预期营业收入、营业成本明细构成的具体测算依据，包括客户数量、单价、人员年均工资等，预期效益测算是否谨慎、合理；（5）结合本次募投项目效益测算过程中各项目达产后销售数量、销售单价、成本构成、预测毛利率情况、同行业可比公司和发行人同类业务报告期内实现效益情况，说明效益预测是否考虑采购、人力成本上涨风险，相关测算是否合理、谨慎，并就相关关键参数变动对效益预测的影响进行敏感性分析；（6）结合目前公司的财务状况、资金缺口、公司货币资金和交易性金融资产的持有情况，说明本次募集资金的必要性及规模合理性；（7）本次发行募投项目备案是否符合《企业投资项目核准和备案管理条例》中“按照属地原则备案”的相关规定。

请发行人补充披露（4）（5）涉及的相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（4）（5）并发表明确意见，请发行人律师核查（7）并发表明确意见。

【公司回复】

一、2016 年定向增发募投项目的各年效益实现情况，结合前述情况及本次发行募投项目各产品的行业发展情况、同行业可比公司产品情况、发行人行业地位和竞争优势、在手订单及意向性订单等，细化说明本次发行各募投项目预期营业收入、营业成本明细构成的具体测算依据，包括客户数量、单价、人员年均工资等，预期效益测算是否谨慎、合理（问题三第（4）条）

（一）2016 年定向增发募投项目的各年效益实现情况

单位：万元

序号	项目名称	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
1	互联网金融大数据中心项目	2,760.65	1,796.02	1,276.77	1,210.61	723.85	815.09

序号	项目名称	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
2	互联网金融产品服务平台项目	-	-	-	-	-	-
3	互联网金融机构运营服务中心项目	1,090.57	1,000.13	1,168.72	1,247.04	747.36	858.79
4	补充流动资金	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
合计		**3,851.22**	**2,796.15**	**2,445.49**	**2,457.65**	**1,471.21**	**1,673.88**

2017 年 4 月 24 日公司召开了第三届董事会第十二次会议，审议通过了《关于<终止募投项目“互联网金融产品服务平台项目”>的议案》，由于 2016 年非公开发行期间，股市波动较为强烈，导致本次非公开发行实际募集资金少于拟投入的募集资金总额，存在较大金额的差募；同时由于中国金融市场发展较大变化，受到市场、商业环境等原因的制约，预计该项目的实施难以实现当时市场环境下进行的可行性分析，为了保障募集资金的安全，缓解公司自有资金使用压力，减少自有资金补足募集资金金额，公司决定终止实施募集资金投资项目“互联网金融产品服务平台项目”，并于 2017 年 5 月 19 日经 2016 年年度股东大会审议通过。

（二）本次发行募投项目各产品的行业发展情况、同行业可比公司产品情况、发行人行业地位和竞争优势、在手订单及意向性订单

1、本次发行募投项目各产品的行业发展情况

本次募集资金投资项目包括“资管 AMS 平台信创项目”、“托管 ACS 平台信创项目”以及“金融科技中台创新项目”，围绕金融领域用户提供国产适配的金融软件和技术服务，主要面向银行、证券、保险、基金等行业，信创产业和金融行业发展情况如下：

（1）信创产业规模持续增长

在政策支持和技术发展的双重驱动下，我国信创产业规模持续增长，根据 2022 年 6 月海比研究院数据显示，2021 年我国信创产业规模达到 6,886.3 亿元，预计 2022 年全年将增长至 9,220.2 亿元，2025 年将突破 2 万亿，近 5 年复合增

长率达到 35.7%。2021 年，以金融为代表的行业信创开启。截至 2021 年年底，我国金融信创在操作系统、中间件、数据库、办公软件、网络安全、终端外设等多个环节均有实践落地的产品或解决方案。

（2）IT 建设大趋势下银行成为信创需求主力军

近年来，数字化转型已成为银行突破获客短板、深耕存量价值、提升服务效率和强化风险管控的重要手段，国内银行持续加大了在金融科技领域的投入力度。根据国际数据公司（International Data Corporation）（以下简称：IDC）统计，2021 年中国银行业 IT 解决方案市场规模达到 589.30 亿元，比 2020 年增长 17.3%，IDC 预测 2026 年市场规模将达到 1,312.9 亿元人民币。

随着银行 IT 建设浪潮来袭，再加上国家提倡关键领域自主可控，越来越多的银行在采购中将信创产品作为首选，以国有大行、头部股份制银行为首纷纷启动核心系统升级改造。中小银行也跟随大型银行，加入数字化转型的大军，银行业成为信创需求的主力军。

（3）受益注册制、并板等政策红利，证券公司信创建设加速

在金融机构中，证券行业由于涉及大量交易数据和业务模块，证券公司参与 IT 建设的积极程度与监管政策、资本市场变化关联度较高。近年来，我国资本市场动态连连，资管新规、科创板设立、深交所主板与中小板的合并、北交所成功开市、全面注册制实施等。政策红利的持续释放，我国证券公司信息化建设加速。根据中国证券业协会数据，2021 年，我国证券业 IT 投入 303.55 亿元，同比增长 26.52%。

（4）保险业信息建设起步较晚，多重因素带来信创发展契机

近年来，在多项保险监管政策、保险业务转型的创新需求等多项因素的共同推动下，保险机构的科技投入力度和科技服务需求依然持续增长。根据赛迪研究院发布的《2021 年中国保险行业 IT 解决方案市场份额分析报告》显示，2021 年度中国保险行业 IT 解决方案市场的整体规模为 117.76 亿元，比 2020 年增长了 11.5%。预计到 2026 年，中国保险行业 IT 解决方案市场规模将达到 239.45 亿元，

2022 年到 2026 年的年均复合增长率为 15.8%。

（5）大资管业务迎来数智化升级和信创应用的重要机遇

伴随着中国资本市场的持续改革，资管新规、理财子公司管理办法、科创板设立、北交所开市、全面注册制等一系列政策的出台，我国大资管行业的新格局逐步成型。以公募基金、私募基金和保险资管为代表的细分子行业稳健成长，成为拉动大资管行业规模增长的主力军。据麦肯锡数据显示，截至 2022 年末，中国资产管理行业规模逾人民币 130 万亿元，预计 2030 年将突破 280 万亿元。伴随着人工智能、云计算、大数据等数字科技在资管行业加速应用，我国资产管理机构持续加大金融科技方面的投入，积极运用数字化、智能化提升资管竞争力，加快数字化转型升级进程。

综上所述，在政策支持和技术发展的双重驱动下，我国信创产业规模持续增长，金融领域的信创速度也在加快，国内金融机构持续加大相关投入。据天风证券预测，2025 年我国金融信创市场规模将达到 3,106 亿元，信创占比约为 51%，2021 年-2025 年 CAGR 约为 107%。未来，我国金融机构还将持续增加金融科技投入，加快国产基础软硬件、应用系统等转型升级，为本次募投项目的实施提供了广阔的市场空间。

2、同行业可比产品情况

根据金证股份（600446.SH）2022 年年度报告披露信息，金证股份已在 2022 年全面推广兼容信创，分布式、低延时的新一代证券综合业务平台 FS2.0；同时 2022 年 3 月金证股份披露的“证券信创项目可行性研究报告”中披露将针对券商客户对包含综合运营、核心服务、核心交易、基础业务、风险管控、基础技术六方面进行信创适配。

根据恒生电子（600570.SH）2022 年年度报告披露信息，恒生电子信创工作取得阶段性成果，70 多款产品完成适配兼容。

3、发行人行业地位和竞争优势

（1）发行人行业地位情况

发行人是国内重要的金融行业系统解决方案供应商，资产托管和资产管理是公司的传统核心业务产品服务领域，主要为金融机构的中后台信息化系统提供系统产品和服务解决方案，持续保持较高的市场占有率。发行人作为中国托管机构、基金、券商、保险资管、银行理财子公司等细分行业系统产品和技术服务重要的系统性服务厂商，近年公司在中台创新、信息技术应用创新改造、用户企业架构转型等数字化转型创新服务中持续取得专业产品落地和业务成果，将在后续成为公司发展的新动力。

报告期内，公司保持及巩固资产管理业务产品线在市场中的高占有率地位以及核心经营指标，并持续稳定和优化核心能力以提供更加精确的专业服务。截止2022 年底，公司资管核算产品线已服务超过 150 家资管公司用户；资产托管业务作为公司重要业务组成部分，得益于公司在资产托管业务板块的持续、高水平投入，以及应对市场需求变化的快速响应能力，资产托管业务产品在国有商业银行及股份制商业银行一直保持 90%以上的市场占有率。

在产品能力创新方面，持续夯实和优化以自动化估值为代表的“赢稳”和“赢时”系列解决方案，面向机构运营效率提高和运营质量提升的要求，进一步提升产品的自动化程度，扩大行业广泛落地应用，大大提升了运营效率和质量。截至2022 年底，自动化估值已助力 50 多家客户实现估值流程自动化。资产托管业务部门从业务生命周期的每个环节入手，从风险控制、效率提升、服务增值等核心目标出发，不断提高用户的内部运营效率，提高运营风险管控能力，降低运营成本。2022 年，资产托管业务板块的业务场景更加丰富，新增落地了包括营运一体化平台、穿透监管解决方案、指令中心等解决方案等多项创新技术实现全流程业务监控，提高和完善一体化管理解决方案，已在头部国有商业银行实现落地。

在信息技术应用创新升级方面，2022 年，公司成立资管行业信息技术应用创新改造专项小组，将新一代核算系统新建设与信息技术应用创新改造统筹规划和考虑，建设满足信息技术应用创选型多样化要求的基础类软件设施、通用核算引擎、方案化估值核算模型的估值核算产品族，与头部用户建立共识机制，预计在 2023 年逐步落地上线。资产托管业务部门自 2021 年开始，结合银行架构升级和合作模式的特征，为用户提供贴身的专项产品迁移与升级服务，既满足银行统

一的架构升级要求，又满足国家信息技术应用创新战略要求。

（2）发行人竞争力优势

公司作为国家规划布局内重点企业、国家高新技术企业、深圳市重点软件企业，自成立以来一直致力于金融行业信息化系统的研究、开发、销售和服务。随着金融行业业务、金融政策、金融科技的不断变化发展，公司持续进行产品创新、技术创新和服务创新，已向银行、证券公司、基金公司、保险公司、信托公司、财务管理公司、资产管理公司、全国社保基金等 400 多家金融机构提供了专业的信息化系统建设综合解决方案。公司长期服务于国内的金融资产管理和资产托管细分市场及周边相关生态系统的延伸，拥有丰富的行业实际应用经验和众多的成功案例，公司在该领域的长期深耕细作和积累，树立了在行业内的领先地位和品牌优势，与众多金融机构形成了长期、稳定、健康和良好的合作关系。

人才是软件企业最重要的资源，是软件企业的第一生产力，是软件企业核心竞争力的主要体现。人才的积累为公司持续发展提供了有力的人才保障，公司将持续高度重视人才队伍建设，根据公司业务需要不断扩充公司人才队伍并进行优胜劣汰，满足企业未来发展需要。公司在多年的业务发展和经营实践中形成了稳定的核心管理团队和优秀的业务、技术研发团队。

公司始终高度重视研发投入，不断改进产品质量和升级优化产品功能、不断推出新的产品和服务，以满足客户不断变化的需求。公司一直保持对核心业务主线资产托管和资产管理系统业务高度聚焦的研发投入，使传统核心业务系统产品线形成了一套高效、快速的成熟交付实施体系，并保持一贯的产品优势，不断拓展产品业务边界。同时，公司一直持续关注前沿技术发展，力求公司产品创新能够紧跟行业技术发展趋势，公司持续投入大数据、云计算、人工智能等新技术的应用研发，云原生微服务架构演进，为金融科技的发展提供技术支撑，使公司各产品线更适应金融机构数字化转型和金融信息技术应用创新的要求。2020 年至 2023 年一季度，公司研发投入分别为 32,585.44 万元、44,863.03 万元、42,549.43 万元、12,473.95 万元。

综上，公司在金融软件和信息技术服务行业拥有较高的行业地位和竞争优势，

能够为本次募投项目的效益的实现提供有力保障。

4、发行人在手订单及意向性订单情况

截至 2023 年 3 月 31 日，公司募投项目的在手订单情况具体如下：

项目名称	产品名称	在手订单金额（万元）
资管 AMS 平台信创项目	估值核算系统	4,053.75
	资金管理系统	274.45
	报表平台系统	1,495.47
	运营风险管控系统	191.58
	小计	6,015.25
托管 ACS 平台信创项目	赢时胜新一代资产托管系统	3,292.30
	托管营运一体化平台	1,396.88
	文件交换传输平台	107.20
	赢时胜多级托管系统	99.00
	小计	4,895.37
金融科技中台创新项目	运营管理基础平台	444.13
	产品生命周期	375.00
	风险绩效	1,125.58
	委外资产数据管理平台	270.20
	小计	2,214.91
	合计	**13,125.53**

截至 2023 年 3 月 31 日，公司募投项目在手订单共 13,125.53 万元（不含未签署合同的意向性订单），同时仍有部分意向订单正在积极接洽中。较为充足的在手订单及客户储备为本次募投项目的效益实现提供有效保障。

（三）本次发行各募投项目预期营业收入、营业成本明细构成的具体测算依据，包括客户数量、单价、人员年均工资等，预期效益测算是否谨慎、合理

1、资管 AMS 平台信创项目

（1）项目营业收入估算

资管 AMS 平台信创项目产品售价以公司历史定价为基础根据技术发展和产

品升级情况进行预测，结合客户数量拓展预测，项目达产年预计形成销售收入31,025 万元。具体销售收入测算过程如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48
一	**估值核算系统**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	13	40	60	65
2	单价（不含税）	600	500	450	370
3	收入	7,800	20,000	27,000	24,050
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		53	113	113
2	单价（不含税）		50	45	40
3	收入		650	2,650	5,350
二	**资金管理系统**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	5	15	25	30
2	单价（不含税）	10	10	10	8
3	收入	50	150	250	240
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		20	45	45
2	单价（不含税）		1	1	1
3	收入		5	20	45
三	**报表平台系统**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	10	30	40	50
2	单价（不含税）	20	20	20	18
3	收入	200	600	800	900
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		40	80	80
2	单价（不含税）		2	2	2
3	收入		20	80	160
四	**运营风险管控系统**				

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	5	15	20	30
2	单价（不含税）	10	10	10	8
3	收入	50	150	200	240
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		20	40	40
2	单价（不含税）		1	1	1
3	收入		5	20	40
合计		**8,100**	**21,580**	**31,020**	**31,025**

从资管 AMS 平台信创项目来看，本募投项目预计覆盖客户数量系根据公司现有客户历史采购系统、新增需求系统版块的升级改造需求及计划进行预测。近年来，随着我国信创相关政策密集出台，我国各金融机构持续通过提高新技术应用和自主可控能力逐步实现信创改造，在此背景下，公司现有客户均为公司信创改造产品的潜在客户。公司在资管和托管领域长期深耕细作和积累，树立了在行业内的领先地位和品牌优势，与众多金融机构形成了长期、稳定、健康和良好的合作关系。截至 2022 年底公司资管核算产品线已服务超过 150 家用户，其中公募基金规模排名前 50 的机构，系统占有率超过 80%，在排名前 20 的机构中占有率高达 95%。公司资管核算产品线已服务数十家已开业理财子机构，市场占有率接近 50%。综上，本项目充分考虑了现有客户的信创升级改造需求计划，对本项目未来覆盖客户数量进行了合理、谨慎的预测。

资管 AMS 平台信创项目提供的产品属于定制化软件，需要针对不同客户进行不同程度的开发和配置，因此公司产品定价模式为基于成本核算并结合市场情况报价，与客户协商一致后形成最后的交易价格。本项目的销售单价系结合公司各产品模块非信创版本的历史价格、项目拟开发模块情况以及信创适配难度确定，产品的价格预测具备谨慎性和合理性。

（2）项目营业成本估算

项目营业成本主要包括定制软件开发与销售成本和运维成本，由项目实施人

员及运维人员工资构成。人员工资参考公司同岗位的历史平均水平及同地区同行业同类型岗位的对外招聘薪酬情况、考虑了未来人力成本上升情况进行测算。

测算情况如下：

序号	部门/岗位	年均工资（万元/人）	人员工资（万元）			
			T+12	T+24	T+36	T+48
1	实施人员	20	1,740	4,640	5,800	5,800
2	运维人员	20	480	1,880	2,800	2,800
小计		-	**2,220.00**	**6,520.00**	**8,600.00**	**8,600.00**

报告期内公司实施及运维人员平均年薪情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业成本—人力成本（万元）	39,874.82	32,613.11	19,554.59
实施及运营平均人员（人）	2,173	1,762	1,337
实施及运维人员平均年薪（万元/人）	18.35	18.51	14.63
报告期内平均年薪（万元/人）	17.16		

注 1：2022 年公司根据国有大型银行外包业务客户需求招聘大量技术人员，满足客户对项目的实施运营人员要求。与公司募投项目运维及实施业务存在差异，因此上表中实施及运营人员平均年薪计算已剔除此部分人员薪资影响。

注 2：实施及运营平均人员（人）=（期初人员+期末人员）/2

本项目实施及运维人员工资（20 万元/人）高于报告期内公司实施及运维人员平均年薪（17.16 万元/人）且高于最近一年的平均年薪（18.35 万元/人），主要系考虑了新招聘人工成本及未来人力成本上升的情况，出于对营业成本测算谨慎性考虑进行的合理测算。

综上，资管 AMS 平台信创项目的预期效益测算具备谨慎性和合理性。

2、托管 ACS 平台信创项目

（1）项目营业收入估算

托管 ACS 平台信创项目产品售价以公司历史定价为基础根据技术发展和产品升级情况进行预测，结合客户数量拓展预测，项目达产年形成销售收入 25,875 万元。具体销售收入测算过程如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48
一	**赢时胜新一代资产托管系统**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	2	6	7	8
2	单价（不含税）	3,000	3,000	2,600	2,000
3	收入	6,000	18,000	18,200	16,000
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		8	15	15
2	单价（不含税）		500	500	400
3	收入		1,000	4,000	7,500
二	**托管营运一体化平台**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	2	5	7	8
2	单价（不含税）	500	450	300	150
3	收入	1,000	2,250	2,100	1,200
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		7	14	14
2	单价（不含税）		45	30	20
3	收入		90	315	525
三	**文件交换传输平台**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	4	7	8	8
2	单价（不含税）	50	30	20	20
3	收入	200	210	160	160
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		11	19	21
2	单价（不含税）		8	5	5
3	收入		32	120	160
四	**赢时胜多级托管系统**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	2	3	3	3
2	单价（不含税）	125	70	40	40

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48
3	收入	250	210	120	120
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		5	8	8
2	单价（不含税）		30	20	20
3	收入		60	150	210
合计		**7,450**	**21,852**	**25,165**	**25,875**

从托管 ACS 平台信创项目来看，本募投项目预计覆盖客户数量系根据公司现有客户历史采购系统、新增需求系统版块的升级改造需求及计划进行预测。公司目前在托管业务研发了全流程的软件系统产品，在行业竞争中具有较大的优势地位，并且根据行业发展的态势，不断优化和升级托管业务综合管理系统，进一步增强公司在资产托管业务中的优势地位。2022 年度托管业务相关事业部取得稳定业绩增长，营业收入占公司总体营业收入比例超过 20%。综上，本项目充分考虑了现有客户的信创升级改造的需求计划，对本项目未来覆盖客户数量进行了合理、谨慎的预测。

托管 ACS 平台信创项目提供的产品属于定制化软件，需要针对不同客户进行不同程度的开发和配置，因此公司产品定价模式为基于成本核算并结合市场情况报价，与客户协商一致后形成最后的交易价格。本项目的销售单价系结合公司各产品模块非信创版本的历史价格、项目拟开发模块情况以及信创适配难度确定，产品的价格预测具备谨慎性和合理性。

（2）项目营业成本估算

项目营业成本主要包括定制软件开发与销售成本和运维成本，由项目实施人员及运维人员工资构成。人员工资参考公司同岗位的历史平均水平及同地区同行业同类型岗位的对外招聘薪酬情况、考虑了未来人力成本上升情况进行测算。

测算情况如下：

序号	部门/岗位	年均工资（万元/人）	人员工资（万元）			
			T+12	T+24	T+36	T+48

序号	部门/岗位	年均工资（万元/人）	人员工资（万元）			
			T+12	T+24	T+36	T+48
1	实施人员	20	1,500	4,000	5,000	5,000
2	运维人员	20	600	1,950	2,700	2,700

本项目实施及运维人员工资（20 万元/人）高于报告期内公司实施及运维人员平均年薪（17.16 万元/人）且高于最近一年的平均年薪（18.35 万元/人），主要系考虑了新招聘人工成本及未来人力成本上升的情况，出于对营业成本测算谨慎性考虑进行的合理测算。

综上，托管 ACS 平台信创项目的预期效益测算具备谨慎性和合理性。

3、金融科技中台创新项目

（1）项目营业收入估算

金融科技中台创新项目产品售价以公司历史定价为基础根据技术发展和产品升级情况进行预测，结合客户数量拓展预测，项目达产年形成销售收入 11,914 万元。具体销售收入测算过程如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48
一	**运营管理基础平台**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	3	6	8	10
2	单价（不含税）	300	300	250	200
3	收入	900	1,800	2,000	2,000
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		6	14	24
2	单价（不含税）		30	25	20
3	收入		90	270	470
二	**产品生命周期**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	2	2	3	3
2	单价（不含税）	250	250	230	230

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48
3	收入	500	500	690	690
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		2	5	8
2	单价（不含税）		25	23	23
3	收入		50	100	169
三	**委外资产数据管理平台**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	1	2	3	4
2	单价（不含税）	450	450	400	270
3	收入	450	900	1,200	1,080
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		2	3	5
2	单价（不含税）		45	40	25
3	收入		45	135	255
四	**风险绩效**				
（一）	**开发收入**				
1	客户数量	3	10	12	12
2	单价（不含税）	500	500	500	500
3	收入	1,500	5,000	6,000	6,000
（二）	**运维收入**				
1	客户数量		10	22	22
2	单价（不含税）		50	50	50
3	收入		150	650	1,250
合计		**3,350**	**8,535**	**11,045**	**11,914**

从金融科技中台创新项目来看，本募投项目预计覆盖客户数量系根据公司现有客户历史采购系统、新增需求系统版块的升级改造需求及计划进行预测。公司目前在托管业务研发了全流程的软件系统产品，在行业竞争中具有较大的优势地位，并且根据行业发展的态势，不断优化和升级托管业务综合管理系统，进一步增强公司在资产托管业务中的优势地位。作为公司战略的重要组成部分，数据应用业务部门在 2022 年开发和持续优化产品决策分析平台、新一代风控绩效系统、

委外资产数据管理平台、主数据管理平台等一系列应用。2022 年度相关部门的收入贡献已超过 10%。同时公司 2021 年推出的“运营管理平台”、“资金管理平台”、“产品生命周期管理平台”、“软件资产管理平台”、“新一代监管报送平台”等产品持续在保险资管、证券资管、基金、银行理财子公司等不同类别客户领域积累落地案例已超过百家。综上，本项目充分考虑了现有客户的信创升级改造的需求计划，对本项目未来覆盖客户数量进行了合理、谨慎的预测。

金融科技中台创新项目提供的产品属于定制化软件，需要针对不同客户进行不同程度的开发和配置，因此公司产品定价模式为基于成本核算并结合市场情况报价，与客户协商一致后形成最后的交易价格。本项目的销售单价系结合公司各产品模块非信创版本的历史价格、项目拟开发模块情况以及信创适配难度确定，产品的价格预测具备谨慎性和合理性。

（2）项目营业成本估算

项目营业成本主要包括定制软件开发与销售成本和运维成本，由项目实施人员及运维人员工资构成。人员工资参考公司同岗位的历史平均水平及同地区同行业同类型岗位的对外招聘薪酬情况、考虑了未来人力成本上升情况进行测算。

测算情况如下：

单位：万元

序号	部门/岗位	年均工资（万元/人）	人员工资（万元）			
			T+12	T+24	T+36	T+48
1	实施人员	20	750	2,000	2,500	2,500
2	运维人员	20	150	550	800	800

本项目实施及运维人员工资（20 万元/人）高于报告期内公司实施及运维人员平均年薪（17.16 万元/人）且高于最近一年的平均年薪（18.35 万元/人），主要系考虑了新招聘人工成本及未来人力成本上升的情况，出于对营业成本测算谨慎性考虑进行的合理测算。

综上，金融科技中台创新项目的预期效益测算具备谨慎性和合理性。

综上所述，公司充分考虑了现有客户的信创升级改造需求计划，公司良好的

客户基础及服务能力能够为本项目的产能消化提供有力保障，项目营业成本估算时也对于人力成本上升情况进行了预测，上述 3 个募投项目的产品的价格预测、客户覆盖量和成本预测具备谨慎性和合理性。

（四）预期效益测算的合理性及谨慎性

1、项目毛利率与公司及同行业企业同类业务报告期内毛利率不存在明显差异

（1）各募投项目毛利率

本次各募投项目达产年毛利率情况如下：

项目名称	达产年（T+48）毛利率
资管 AMS 平台信创项目	72.28%
托管 ACS 平台信创项目	70.24%
金融科技中台创新项目	72.30%
平均	71.61%

（2）公司历史毛利率

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
定制软件开发及销售毛利率	79.68%	82.35%	74.31%	69.82%
平均	**76.54%**			

虽然本次募投项目所规划的主要产品及其面向领域和客户与公司当前业务基本一致，但经信创体系改造后其架构和产品性能将进行进一步的适配和调整，部分模块还需进行重构，与现有产品存在一定差异。综合来看，本次募投项目达产年平均毛利率为 71.61%低于公司最近四年定制软件开发及销售平均毛利率 76.54%。

（3）同行业上市公司可比项目毛利率

以下为同行业上市公司可比项目毛利率情况：

公司名称	项目名称	毛利率

公司名称	项目名称	毛利率
银之杰	银行数字化转型解决方案项目	50.84%
	银行智能设备产业化项目	36.54%
金证股份	券商资产负债整体解决方案项目	87.02%
	券商重资本业务一体化解决方案项目	85.48%
	大资管业务一体化解决方案	76.66%
	金融云平台项目	38.80%
平均值		**62.56%**

注 1：金证股份各募投项目毛利率系其测算期内平均毛利率。
注 2：其他未列示同行业公司募投项目系未披露项目毛利率情况。

一般而言，不同募投项目因投产产品类型不同，各项目间毛利率水平差异较大。从上表来看，同行业公司金证股份的“券商资产负债整体解决方案项目”、“券商重资本业务一体化解决方案项目”、“大资管业务一体化解决方案项目”所面向客户和应用领域与公司本次募投项目业务相似，该 3 个项目毛利率水平在 76%至 88%之间，公司本次募投项目达产年毛利率低于其毛利率水平。

综上，本次募投预期效益毛利率水平测算具有谨慎性、合理性。

2、项目净利率与公司历史净利率水平不存在明显差异

（1）各募投项目净利率

本次各募投项目达产年净利率情况如下：

项目名称	达产年（T+48）净利率
资管 AMS 平台信创项目	13.51%
托管 ACS 平台信创项目	9.58%
金融科技中台创新项目	13.39%
平均	**12.16%**

（2）公司历史净利率

年份	综合净利率	扣非后净利率
2022 年	4.48%	4.45%
2021 年	25.52%	5.13%

年份	综合净利率	扣非后净利率
2020 年	1.66%	-3.31%
2019 年	20.81%	3.22%
平均值	**13.12%**	**2.37%**

2019 年、2020 年公司由于类金融业务出现风险，大额计提坏账准备，剔除类金融业务坏账、长期股权投资减值等影响后的公司历史扣非净利率情况如下：

年份	净利率
2022 年	6.18%
2021 年	7.49%
2020 年	16.03%
2019 年	15.17%
平均值	**11.22%**

从上表来看，本次募投项目达产年平均净利率为 12.16%，与公司 2019 年至 2022 年平均净利率（扣非及扣除类金融业务坏账、长期股权投资减值等影响后）不存在重大差异。

（3）同行业上市公司项目净利率情况

公司名称	项目名称	净利率
银之杰	银行数字化转型解决方案项目	18.48%
	银行智能设备产业化项目	11.69%
金证股份	券商资产负债整体解决方案项目	26.34%
	券商重资本业务一体化解决方案项目	35.45%
	大资管业务一体化解决方案项目	23.12%
	金融云平台项目	18.10%
	证券信创项目	35.87%
	开放云原生微服务平台项目	43.70%
	低代码开发平台项目	53.47%
	产业链数字化服务平台项目	44.88%
	银行财管服务一体化项目	18.14%
平均值		**29.93%**

注：根据公开披露信息金证股份项目净利率=项目期年均净利润/年均营业收入*100%

由上表可知，公司本次所规划的募投项目平均净利率远低于同行业公司募投项目平均净利率。由于公司本次募投项目的产品与同行业公司募投项目产品类型不同，对应的净利率存在一定差异。

综上，本次募投项目净利率水平测算具有谨慎性、合理性。

综上所述，公司以历史定价为基础根据技术发展和产品升级情况进行预测营业收入，以参考公司同岗位的历史平均水平及同地区同行业同类型岗位的对外招聘薪酬情况，考虑了未来人力成本上升进行测算营业成本，预期效益测算具有谨慎性及合理性。

二、结合本次募投项目效益测算过程中各项目达产后销售数量、销售单价、成本构成、预测毛利率情况、同行业可比公司和发行人同类业务报告期内实现效益情况，说明效益预测是否考虑采购、人力成本上涨风险，相关测算是否合理、谨慎，并就相关关键参数变动对效益预测的影响进行敏感性分析（问题三第（5）条）

（一）本次募投项目效益测算过程中各项目达产后销售数量、销售单价、成本构成、预测毛利率情况

项目名称	产品名称	达产年销售数量（个）	达产年销售单价（万元/个）	达产年成本构成		达产年毛利率
				定制软件开发与销售成本（万元）	运维成本（万元）	
资管 AMS 平台信创项目	估值核算系统	65	370	5,800	2,800	72.28%
	资金管理系统	30	8			
	报表平台系统	50	18			
	运营风险管控系统	30	8			
托管 ACS 平台信创项目	赢时胜新一代资产托管系统	8	2,000	5,000	2,700	70.24%
	托管营运一体化平台	8	150			
	文件交换传输平台	8	20			
	赢时胜多级托	3	40			

项目名称	产品名称	达产年销售数量（个）	达产年销售单价（万元/个）	达产年成本构成		达产年毛利率
				定制软件开发与销售成本（万元）	运维成本（万元）	
	管系统					
金融科技中台创新项目	运营管理基础平台	10	200	2,500	800	72.30%
	产品生命周期	3	230			
	委外资产数据管理平台	4	270			
	风险绩效	12	500			
-	**平均**	-	-	-	-	**71.61%**

本次募资项目资管 AMS 平台信创项目、托管 ACS 平台信创项目、金融科技中台创新项目达产年毛利率测算分别为 72.28%、70.24%、72.30%，具有较好的经济效益。

（二）同行业可比公司和发行人同类业务报告期内实现效益情况

报告期内，同行业可比公司和发行人相似业务毛利率情况如下：

公司名称	业务类型	2022 年	2021 年	2020 年
金证股份	证券经纪软件业务	88.05%	83.15%	87.05%
	资管机构软件业务	73.58%	73.41%	80.87%
恒生电子	大资管 IT 业务	85.55%	82.16%	86.00%
	数据风险与平台技术	61.32%	57.20%	68.30%
银之杰	金融软件	33.23%	20.52%	47.62%
行业平均		**68.35%**	**63.29%**	**73.97%**
赢时胜	定制软件开发及销售	69.82%	74.31%	82.35%
赢时胜平均毛利率		**75.49%**		

2020 年至 2022 年公司同行业公司未单独披露信创产品毛利率情况，且披露的业务类型所包含的产品种类均有所不同，因此各业务毛利率存在较大差异。但综合来看，公司定制软件开发及销售毛利率与同行业公司相似业务平均毛利率不存在重大差异。

2020 年至 2022 年公司产品及模块类型较多，不同产品及搭配不同模块产品

的开发难度差异较大，本次募投项目系原有产品平台的信创适配，公司将采取相对积极的定价策略，本次募投项目达产年平均毛利率为 71.61%低于公司最近三年定制软件开发及销售业务平均毛利率 75.49%，且两者不存在重大差异，因此毛利率水平测算具有谨慎性、合理性。

（三）说明效益预测是否考虑采购、人力成本上涨风险，相关测算是否合理、谨慎

本次募投项目营业成本主要包括定制软件开发与销售成本和运维成本，由项目实施人员及运维人员工资构成，项目实施人员及运维人员工资系参考公司历史实施及运维人员薪资情况，并考虑新招聘人工成本及未来人力成本上升情况进行测算。

本项目实施及运维人员人均年薪（20 万元）高于报告期内公司实施及运维人员人均年薪（17.16 万元）且高于最近一年的人均年薪（18.35 万元）。

一般情况下，新产品在推广实施的前期通常需要投入更多有经验的实施和运维人员，实施和运维成本较高，在产品逐渐成熟、形成相对固定的运营流程后，实施和运维的效率提升，难度也会降低，公司将通过人力资源结构优化，降低实施和运维成本。

综上所述，本次各募投项目的效益测算已考虑人力成本上涨风险，相关效益测算具有合理性及谨慎性。项目运营过程中，公司将采取持续优化产品及项目实施流程、优化人力资源结构、提升经营效率等手段控制人力成本上涨风险。

（四）关键参数变动对效益预测影响的敏感性分析

1、客户数量变动对效益测算结果的敏感性分析

（1）资管 AMS 平台信创项目客户数量变动对效益测算结果的敏感性分析

资管 AMS 平台信创项目达产年营业收入为 31,025 万元，假设项目客户数量增加 10%、减少 10%和 20%，产品单价及营业成本不变，资管 AMS 平台信创项目客户数量变动对效益测算结果的影响程度如下表所示：

假设条件	增加 10%	本次测算	减少 10%	减少 20%
项目收入（达产年，万元）	34,128	31,025	27,923	24,820
毛利（达产年，万元）	25,528	22,425	19,323	16,220
毛利率	74.80%	72.28%	69.20%	65.35%

（2）托管 ACS 平台信创项目客户数量变动对效益测算结果的敏感性分析

托管 ACS 平台信创项目达产年营业收入为 25,875 万元，假设项目客户数量增加 10%、减少 10%和 20%，产品单价及营业成本不变，托管 ACS 平台信创项目客户数量变动对效益测算结果的影响程度如下表所示：

假设条件	增加 10%	本次测算	减少 10%	减少 20%
项目收入（达产年，万元）	28,463	25,875	23,288	20,700
毛利（达产年，万元）	20,763	18,175	15,588	13,000
毛利率	72.95%	70.24%	66.94%	62.80%

（3）金融科技中台创新项目客户数量变动对效益测算结果的敏感性分析

金融科技中台创新项目达产年营业收入为 11,914 万元，假设项目客户数量增加 10%、减少 10%和 20%，产品单价及营业成本不变，金融科技中台创新项目客户数量变动对效益测算结果的影响程度如下表所示：

假设条件	增加 10%	本次测算	减少 10%	减少 20%
项目收入（达产年，万元）	13,105	11,914	10,723	9,531
毛利（达产年，万元）	9,805	8,614	7,423	6,231
毛利率	74.82%	72.30%	69.22%	65.38%

2、产品单价变动对效益测算结果的敏感性分析

（1）资管 AMS 平台信创项目产品单价变动对效益测算结果的敏感性分析

资管 AMS 平台信创项目达产年营业收入为 31,025 万元，假设项目产品单价

增加 10%、减少 10%和 20%，客户数量及营业成本不变，资管 AMS 平台信创项目产品单价变动对效益测算结果的影响程度如下表所示：

假设条件	增加 10%	本次测算	减少 10%	减少 20%
项目收入（达产年，万元）	34,128	31,025	27,923	24,820
毛利（达产年，万元）	25,528	22,425	19,323	16,220
毛利率	74.80%	72.28%	69.20%	65.35%

（2）托管 ACS 平台信创项目产品单价变动对效益测算结果的敏感性分析

托管 ACS 平台信创项目达产年营业收入为 25,875 万元，假设项目产品单价增加 10%、减少 10%和 20%，客户数量及营业成本不变，托管 ACS 平台信创项目产品单价变动对效益测算结果的影响程度如下表所示：

假设条件	增加 10%	本次测算	减少 10%	减少 20%
项目收入（达产年，万元）	28,463	25,875	23,288	20,700
毛利（达产年，万元）	20,763	18,175	15,588	13,000
毛利率	72.95%	70.24%	66.94%	62.80%

（3）金融科技中台创新项目产品单价变动对效益测算结果的敏感性分析

金融科技中台创新项目达产年营业收入为 11,914 万元，假设项目产品单价增加 10%、减少 10%和 20%，客户数量及营业成本不变，金融科技中台创新项目产品单价变动对效益测算结果的影响程度如下表所示：

假设条件	增加 10%	本次测算	减少 10%	减少 20%
项目收入（达产年，万元）	13,105	11,914	10,723	9,531
毛利（达产年，万元）	9,805	8,614	7,423	6,231
毛利率	74.82%	72.30%	69.22%	65.38%

3、成本变动对效益测算结果的敏感性分析

（1）资管 AMS 平台信创项目成本变动对效益测算结果的敏感性分析

资管 AMS 平台信创项目达产年营业成本为 8,600 万元，假设项目人力成本上升 10%、20%和下降 10%，客户数量及产品单价不变，资管 AMS 平台信创项目成本变动对效益测算结果的影响程度如下表所示：

假设条件	本次测算	上升 10%	上升 20%	下降 10%
项目成本（达产年，万元）	8,600	9,460	10,320	7,740
毛利（达产年，万元）	22,425	21,565	20,705	23,285
毛利率	72.28%	69.51%	66.74%	75.05%

（2）托管 ACS 平台信创项目成本变动对效益测算结果的敏感性分析

托管 ACS 平台信创项目达产年营业成本为 7,700 万元，假设项目人力成本上升 10%、20%和下降 10%，客户数量及产品单价不变，托管 ACS 平台信创项目成本变动对效益测算结果的影响程度如下表所示：

假设条件	本次测算	上升 10%	上升 20%	下降 10%
项目成本（达产年，万元）	7,700	8,470	9,240	6,930
毛利（达产年，万元）	18,175	17,405	16,635	18,945
毛利率	70.24%	67.27%	64.29%	73.22%

（3）金融科技中台创新项目成本变动对效益测算结果的敏感性分析

金融科技中台创新项目达产年营业成本为 3,300 万元，假设项目人力成本上升 10%、20%和下降 10%，客户数量及产品单价不变，金融科技中台创新项目成本变动对效益测算结果的影响程度如下表所示：

假设条件	本次测算	上升 10%	上升 20%	下降 10%
项目成本（达产年，万元）	3,300	3,630	3,960	2,970
毛利（达产年，万元）	8,614	8,284	7,954	8,944

假设条件	本次测算	上升 10%	上升 20%	下降 10%
毛利率	72.30%	69.53%	66.76%	75.07%

通过上述敏感性分析，本次募投项目客户数量、单位价格、人力成本发生一定程度变动时，各项目毛利率存在一定波动，但总体仍保持较好的毛利率水平。

【会计师回复】

一、核查程序

针对问题（4）（5），会计师执行了如下核查程序：

（一）获取并查阅了前次募集资金使用情况专项报告、效益明细表及对应合同等，了解 2016 年规划定向增发募投项目效益实现情况；

（二）获取并查阅了公司行业相关资料、公司定期报告、同行业公司产品情况、发行人行业地位和竞争优势、在手订单等情况，了解行业环境情况以及公司经营情况；

（三）获取并查阅了本次募投项目可行性研究报告、公司定期报告、同行业公司和发行人同类业务报告期内实现效益情况，分析本次募投项目收入及成本效益测算，并对关键参数变动进行敏感性分析。

二、核查意见

经核查，针对问题（4）（5），会计师认为：

（一）公司以历史定价为基础根据技术发展和产品升级情况进行预测营业收入，以参考公司同岗位的历史平均水平及同地区同行业同类型岗位的对外招聘薪酬情况，考虑了未来人力成本上升进行测算营业成本，预期效益测算具有谨慎性及合理性；

（二）本次各募投项目的效益测算各年虽采用一致的人均薪酬，但已考虑人力成本上涨风险，相关效益测算具有合理性及谨慎性；

（三）通过敏感性分析，在项目客户数量、单位价格、人力成本发生一定程

度变动时，项目毛利率存在波动，但仍保持较好的毛利率水平。

[本页无正文，为《关于对深圳市赢时胜信息技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》签字盖章页]

亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

（项目合伙人）

中国注册会计师：

中国·北京

二〇二三年五月二十五日