

关于北京博睿宏远数据科技股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券申请文
件审核问询函的回复报告
信会师函字[2021]第 ZB248 号

关于《北京博睿宏远数据科技股份有限公司向不特定对象发行可转换
债申请文件的审核问询函》的回复

信会师函字[2021]第 ZB248 号

上海证券交易所：

根据贵所 2021 年 11 月 19 日上证科审（再融资）（2021）106 号《关于北京博睿宏远数据科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询”）的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对贵所的审核问询所列问题中需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查（其中最近一期未经审计）。现将有关问题的核查情况和核查意见的说明如下：

北京博睿宏远数据科技股份有限公司以下简称“博睿数据”、“公司”或“发行人”。

本反馈意见回复财务数据若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

1.关于融资必要性

问题 1.1

根据募集说明书：（1）截至报告期末，发行人货币资金余额为 69,335.64 万元；尚未使用的超募资金金额为 16,690.80 万元；（2）前募部分项目募集资金使用比例较低，用户数字化体验产品升级建设项目、应用发现跟踪诊断产品升级建设项目的募集资金使用比例分别为 16.94%、24.77%。

请发行人说明：（1）结合日常运营需要、货币资金余额及使用安排、公司资产结构和债务结构与同行业可比公司的对比情况等，分析新增募集资金投资项目的合理性和必要性；在持有大额货币资金及闲置募集资金、前次募集资金使用比例较低的情况下，再次融资的合理性和必要性；（2）剔除补充流动资金及超募资金部分，截至目前前次募集资金的使用情况及比例；前次募集资金投入部分项目使用比例较低的原因，是否存在延期；（3）结合本次募投项目中非资本性支出的金额情况，测算本次募投项目中实际补充流动资金的具体数额，及其占本次拟募集资金总额的比例；若前述比例超过 30%，结合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 4 问，充分论证补流高于 30%的合理性。

请保荐机构：（1）根据《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 4 问，核查并发表明确意见；（2）对公司本次各募投项目金额是否超过实际募集资金需求量，发表明确意见。请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合日常运营需要、货币资金余额及使用安排、公司资产结构和债务结构与同行业可比公司的对比情况等，分析新增募集资金投资项目的合理性和必要性；在持有大额货币资金及闲置募集资金、前次募集资金使用比例较低的情况下，再次融资的合理性和必要性

1、公司选择启动本次再融资的市场背景

目前，我国 APM 行业正迎来传统企业数字化转型、关键软件国产化的良好机遇。且此时 APM 市场格局尚未固化，各厂商正处于陆续进入市场，迅速抢占市场的激烈竞争阶段。目前公司是 APM 行业唯一一家 A 股上市公司，需要借助上市这一契机，通过实施本次再融资，进一步提升公司核心竞争力，奠定行业领导者地位。具体分析如下：

(1) 国际 APM 行业高速发展，我国 APM 行业亦迎来重要发展机遇

由于全球数字化业务高速发展，公司所处的 ITOM 行业市场空间巨大。根据 Gartner 《Forecast: Enterprise Infrastructure Software, Worldwide》预测，2024 年全球 APM 市场规模约为 68 亿美元，2019 年至 2024 年的复合增长率为 9.8%。国际 APM 龙头企业，如 Dynatrace、DataDog、New Relic 等，其最近一财年营业收入分别达到 70,350.9 万美元、60,346.6 万美元和 66,764.8 万美元，近三年的复合增长率分别为 27.77%、74.55%、18.03%。

与此同时，中国 APM 行业正迎来传统企业数字化转型、关键软件国产化等诸多良好的发展机遇。第一，随着 2015 年国务院提出“互联网+”和“中国制造 2025”，金融、能源、汽车、医疗、建筑、工业、农牧业等传统行业的数字化转型正式提速，传统行业庞大的业务规模和稳定增长的用户群体均决定了其未来数字业务规模可观。第二，习总书记于 2016 年提出了“加快推进国产自主可控替代计划，构建安全可控的信息技术体系”策略。在如今大国博弈的国际形势下，由于 APM 产品可监控完整的线上数据业务链条，数据管理价值大，同网络安全关系密切，因此我国金融机构、政府部门、大型国有企业均已陆续开始将国际 APM 产品向本土产品过渡，国产 APM 产品覆盖度日益提高。

综上，国际 APM 行业呈现高速发展态势，我国 APM 行业亦迎来重要发展机遇，APM 行业具有较大的市场空间。

(2) 我国 APM 市场格局尚未固化，现阶段正是各厂商迅速抢占市场、巩固行业地位的重要时机

我国 APM 行业内陆续涌现了众多参与者，其中首批进入市场的博睿数据、

基调网络、飞思达科技等行业先行者凭借先发优势和多年行业深耕，已具备较强的技术积累，拥有较为成熟的产品布局，在市场竞争中逐渐占据主流地位。目前我国 APM 行业内仅有本公司 1 家 A 股上市公司，飞思达科技 1 家港股上市公司，市场格局仍相对分散，尚未完全固化。因此现阶段正是各厂商迅速抢占市场份额、加速业务拓展、巩固行业地位的重要时机。

(3) 公司需要借助上市这一契机，把握市场机遇，奠定行业领导者地位

公司于 2020 年 8 月成功登陆 A 股市场，目前是 APM 行业内唯一一家 A 股上市公司。公司的主要竞争对手基调网络、云智慧目前虽未上市，但自 2020 年起均陆续开展大规模股权融资，分别累计实现融资 9 亿人民币、2.34 亿美元（约 14.88 亿人民币），用于支撑企业的快速发展。公司亦想要藉由成功上市这一良好契机，通过实施本次再融资积累所需资金，快速提升一体化 IT 运维解决方案能力和市场营销能力，把握上述重要的行业机遇，加速市场开拓步伐，在市场格局尚未完全固化的情况下，将公司的经营规模整体提升一个台阶，奠定行业领导者地位。

2、前次募集资金使用比例较低的情况下，再次融资的合理性及必要性

(1) 公司在 IPO 募集资金尚未投资完毕的前提下启动本次再融资的合理性和必要性

APM 产品技术正向着 IT 运维“监管控”一体化的方向快速发展。而目前公司的一体化运维能力仍有提升空间。IPO 募投项目和本次募投项目的每项产品与技术均是构建一体化 IT 运维产品生态的重要组成部分，产品技术之间具有较强的联动性和协同性，且不以彼此为实施前提。公司需要同时对 IPO 投资项目和本次募投资项目开展建设，迅速补齐和提升公司的一体化运维能力，从而保障公司的市场竞争力。具体分析如下：

① APM 产品技术已逐渐向着“监管控”一体化智能运维的方向快速发展

首先，IT 监控软件需要统一的监控视角。云计算、物联网、5G 等新一代信息技术的快速发展与普及使得企业 IT 系统规模不断扩大，线上业务链条日益繁

复，组成 IT 系统的组件、模块、终端设备等更加复杂多样，所产生的性能数据种类和规模呈指数级增长，数字业务链条的任何一个环节发生性能问题，都有可能对整个系统崩溃、线上业务失败。这就要求 IT 监控工具的监控视角能够覆盖完整的数字业务链条，一旦缺失任何一个环节、或缺失任何一类性能数据，都可能降低 IT 运维质量。

其次，“监管控”一体化运维亦是行业的必然发展方向。ITOM 行业包括“监管控”三大领域，IT“监控”工具仅作为一体化运维解决方案的其中一个重要组成部分。IT“监控”工具可监控各类 IT 软硬件组件的运行情况，并在发生性能问题时告警。IT“管理”工具可根据告警信息自动生成问题工单，并将问题工单指派给公司相关人员，自动推动和跟踪告警事件的解决情况，从而对告警事件进行全程跟踪管理。IT“自动化”工具则可根据告警信息作出自动化决策，例如将服务器自动重启、自动扩容、将软件版本自动回滚等，减少运维中繁复的手动操作。IT 运维“监管控”三位一体的解决方案能够实现真正意义上从预警、告警到决策、管理的 IT 运维完整闭环。

虽然目前企业可向 IT 运维市场不同细分领域的专业厂商单独采购针对不同组件、应用、模块的独立工具，但由于不同厂商的运维工具一般是单独存储、独立运行，则可能导致 IT 运维软件过于冗杂、难以互相兼容，所采集的数据相互割裂、监控视角无法统一，难以实现各维度数据联动分析等诸多问题，导致运维成本高，而运维效率及准确率较低。

因此，随着信息技术水平快速发展，独立、割裂的运维工具已不足以满足市场需求，企业越来越需要一套成熟、完整的“监管控”一体化 IT 运维解决方案，集“发现问题、定位问题、解决问题”于一体，逐渐实现 IT 系统运维的自动化、智能化、无人化。

②公司目前在一体化 IT 运维能力上仍有较大的提升空间，本次募投项目建设具有必要性

公司 IPO 募集资金和本次拟募集资金主要投资于核心 APM 产品（包括

DEM 和 ADTD)、NPM 产品、日志管理产品、ITSM 管理平台的研发升级,以及 APM 领域内重要核心技术 AI 技术、大数据技术、Cloud 技术的持续研发。

上述每项产品与技术均是构建一体化 IT 运维产品生态的重要组成部分,产品与技术之间具有较强的联动性和协同性,具体情况如下表所示:

投资方向	投资内容	实施必要性	投资资金来源	对应募投项目具体名称
产品研发升级	前端应用监控产品 (DEM)	DEM 产品用于监测数字业务链条前端的网页、APP 等应用的性能状况，代表了“数据链 DNA”的“D”。本项目旨在通过优化公司核心产品，提升公司的全数字业务链条的端到端监控能力。	IPO 募集资金	用户数字化体验产品升级建设项目
	后端服务应用监控产品 (ADTD)	ADTD 产品用于监测数字业务链条后端的服务器应用的性能状况，代表了“数据链 DNA”中的“A”。本项目旨在通过优化公司核心产品，提升公司的全数字业务链条的端到端监控能力。		应用发现跟踪诊断产品升级建设项目
	中端网络监控产品 (NPM)	NPM 产品用于监测数字业务链条中端的网络性能状况，代表了“数据链 DNA”中的“N”。本项目旨在通过优化公司核心产品，提升公司的全数字业务链条的端到端监控能力。	本次募集资金	NPM 产品研发升级及产业化项目
	日志管理产品	ITOM “监控”领域共有 4 类 ¹ 主要运维数据，其中的日志数据是设备或程序运行过程中形成的关键运行记录数据。本项目旨在补齐日志数据采集能力，构建完整的一体化 IT 运维“监控”能力。		研发中心升级建设项目
	ITSM 管理平台	加载 AI 技术的 APM、NPM 等监测产品可以帮助客户实现 IT 系统的精准告警，甚至可在问题蔓延前提前预警问题，而加载了 AI 技术的 ITSM 产品则可自动将告警信息形成问题工单并指派给相应负责人跟踪处理，构成 IT “监管”一体化的产品布局。		研发中心升级建设项目
核心技术研发	大数据技术 (处理、存储、分析、可视化)	大数据技术是 APM 行业的核心技术。随着企业 IT 系统日益庞大和复杂，运维数据规模呈指数级增长，数据类别和数据范式愈发复杂多样，亟需大数据技术处理、分析海量不同范式的性能数据。本项目技术应用于博睿全产品线，可增强产品的海量数据处理、存储和分析能力。	IPO 募集资金	研发中心建设项目
	AI 机器学习技术	AI 技术是 APM 行业的核心技术。未搭载 AI 技术的运维产品仅起到数据和指标的呈现和展示，而搭载了 AI 技术后可深度分析数据和指标所蕴藏的问题根因，自动挖掘各类数据之间的关联性，打通数据的最后一公里。本项目技术应用于博睿全产品线，可增强产品的智能化分析能力。		研发中心建设项目
	Cloud 平台技术	本项目技术应用于博睿全产品线，在主要产品已实现 SaaS 化交付的基础上，完成业务中其他主要环节的 SaaS 化，为客户构建包括账户管理与权限控制、计费系统、技术文档中心、产品交付和使用等在内的全产品 SaaS 化运营生态。	本次募集资金	研发中心升级建设项目

注 1：4 大类主要 IT 运维数据分别为：指标类数据，即对 IT 系统状态的度量；调用链数据，即反应对象（应用、模块、组件）之间的依赖和调用关系；事件数据，如某 IT 设备产生的告警数据；日志数据，即设备或程序在运行过程中形成的关键运行记录数据。

上述产品研发升级项目中，DEM、NPM、ADTD 产品优化升级项目旨在构建完整的“数据链 DNA”、提升公司的端到端全业务链监控能力；日志管理产品补齐了 IT 运维“监控”领域重要的监控数据；ITSM 管理平台使得公司初步具备了 IT 运维“监管”一体化的能力。由于上述每一款产品均分别是构建完整的一体化 IT 运维解决方案不可缺失的组件，具有较强的协同性，针对上述产品的募投项目不以彼此为实施建设的前提条件，重要性不分先后、不分主次，需要同步开始投入建设，以便更好的提升公司的一体化运维能力，持续满足市场需求。

上述技术研发项目均是针对 ITOM 行业内提升产品价值、增强厂商竞争力的核心技术。该等项目的实施建设虽然无法为公司带来直接经济效益，但可通过全面提升自身核心产品的数据处理能力、智能分析能力以及服务运营能力，全面提升公司的技术竞争力。

因此，IPO 募投项目和本次募投项目需要同时开展优化升级，通过充分发挥产品协同性实现产品联动组合的价值，迅速补齐和提升公司的一体化运维能力，保障公司的市场竞争力。

③公司在日志和 ITSM 平台等方面的起步稍晚，本次募投项目建设具有较强的必要性

在 ITOM 产品体系整体向一体化、智能化快速发展的行业趋势下，Datadog、Dynatrace、New Relic 等全球行业领先的 APM 厂商，以及基调网络、云智慧、蓝海讯通、飞思达科技等我国主流 APM 厂商均在不断拓展产品布局，打破产品边界，向 ITOM 邻近领域逐渐延展，目前已陆续具备 NPM、日志、ITSM 等多项产品能力。

同行业公司的具体情况如下：

投资方向	投资内容	同行业公司情况						
		基调网络	云智慧	蓝海讯通	飞思达科技	Dynatrace	Datadog	New Relic
产品研发升级	DEM	是	是	无模拟用户监测	是	是，模拟用户监测较为基础	是，模拟用户监测较为基础	是，模拟用户监测较为基础
	ADTD	是	是	是	是	是	是	是
	NPM	否	否	是	否	否 ¹	是	是
	日志	是	是	是	是	是	是	是

	ITSM	否	是	是	否	否	否	否
核心技术 研发	AI 技术	是	是	是	否 ²	是	是	是
	大数据技术	是	是	是	是	是	是	是
	Cloud 技术	全产品线 SaaS 运营	部分产品 SaaS 运营	全产品线 SaaS 运营	部分产品 SaaS 运营	全产品线 SaaS 运营	全产品线 SaaS 运营	全产品线 SaaS 运营

注 1: 据了解, Dynatrace 具有 NPM 监测能力, 但目前其官网未披露相关产品内容。

注 2: 据了解, 飞思达科技具有 AI 技术, 但目前其官网未披露相关内容。

注 3: 数据来源于公司官网等公开资料。

目前, 公司在核心的 APM 产品, 以及 AI 技术、大数据技术上具有较强的技术竞争力, 但在 NPM、日志、Cloud 技术等方面起步稍晚。公司需要尽快提升上述产品及技术能力, 以便在“监管控”一体化 IT 运维产品布局上形成较强的竞争优势。因此, 公司在 IPO 募集资金尚未投入完毕的情况下实施本次募投项目是公司赶超主要竞争对手, 提高技术竞争力和产品市场占有率的重要举措, 具有必要性。

(2) 公司通过本次再融资投资于营销网络中心建设升级的合理性和必要性

公司通过本次再融资投资于营销网络优化升级, 旨在抓住传统行业数字化转型的重要机遇, 迅速开拓传统行业市场、抢占龙头客户, 把握市场机遇。具体分析如下:

①传统行业数字化转型是我国 APM 行业发展的重要机遇

随着 2015 年国务院提出“互联网+”和“中国制造 2025”, 传统行业的数字化转型已成为国家重点战略发展方向。然而传统行业细分领域众多, 对于不同领域, 其数字化转型的步伐却有着明显差距。互联网及相关行业信息化水平较高, 数字化转型已经取得了阶段性成果, 且 APM 产品在上述行业中的渗透程度较高。而金融、汽车、能源、医疗、建筑、工业、农牧业等传统领域自身信息化水平较低, 数字化转型进程较为缓慢, 但其庞大的业务规模和稳定增长的用户群体都决定了其未来的数字业务规模巨大。

伴随着更多传统行业逐步将数字业务置于经营和战略的核心地位, 其对应用性能管理服务的需求也将快速增长。因此, 发力向传统行业不断渗透, 与各传统行业的标杆客户寻求合作是当下国内应用性能管理行业发展的主要趋势。

②优化现有销售体系可提升传统行业拓展速度, 投资建设营销网络中心具有必

要性

一方面，由于传统行业细分领域众多，包括金融、能源、公共服务、制造业等，不同领域的数字化水平不同、自身痛点和需求亦千差万别。而公司在多年发展过程中一直以互联网相关客户为主，因此面向传统行业的销售人才缺乏。为了更好地开拓传统市场，公司需要大量招募和培养既理解传统行业需求，又精专 APM 产品技术的高端营销人才。

另一方面，公司采取的营销策略是先与传统行业细分领域的标杆客户（如 12306、南方航空、中石化、泰康保险等）建立合作，再将服务标杆客户的成功案例复制到同行业其他客户上，以便快速打开市场。由于上述标杆客户均是大型企业级客户，如 12306 的票务系统，其终端用户数量、数字业务规模、IT 系统极其庞大，需要投入大量销售人员持续跟进客户需求，才能最终成单。目前的销售人员规模难以支撑公司同时向多个传统行业细分领域快速开拓。

此外，公司一直以来均采取大客户销售策略。大客户对营销服务质量的要求极高。随着国家经济发展重心逐渐从超一线城市向其他一线、二线城市延伸，未来客户地域分布将呈分散化趋势，公司亦需要建设与之配套的覆盖全国的营销网络，及时对各地区客户进行需求跟进、诊断等，才能更高效的促成与客户的长期合作。目前公司销售人员主要集中在北京、上海、深圳、广州等城市，其他新兴城市分布不足。

基于上述情况，公司拟通过建设本次营销网络中心建设项目，聚焦能源、公共服务、金融等重点传统领域和杭州、福州、南昌、西安、南京、长沙、成都七大新兴经济发展重点城市，具有针对性的扩充营销人才，打造与公司战略发展相契合的营销网络。

③本次实施营销网络中心的建设升级是公司把握行业机遇、迅速抢占市场的重要举措，具有必要性

在传统行业数字化转型的市场机遇下，其他主流 APM 厂商亦发力向传统行业快速渗透。且由于 APM 性能数据迁移成本高，所以客户对 APM 厂商一般具有较高的粘性。因此，公司目前正处在与其他厂商抢夺标杆客户资源，快速开拓传统行

业市场，提升各个细分领域产品渗透率和品牌知名度，从而巩固市场竞争地位的关键时点。公司拟通过本次再融资投资于营销网络中心的建设升级，提升企业级大客户的营销服务水平，配合公司产品及研发部门探索新业态下的行业解决方案，抢先进进行行业布局，具有较强的必要性。

3、结合日常运营需要、货币资金余额及使用安排、公司资产结构和债务结构与同行业可比公司的对比情况，说明在持有大额货币资金及闲置募集资金的情况下，再次融资的合理性和必要性

公司现有货币资金均有明确的使用安排。为了把握行业机遇，迅速提升核心竞争力，公司仍具有资金需求，且符合行业情况，通过向不特定对象发行可转债的方式融资具有合理性和必要性。具体分析如下：

(1) 公司货币资金均已有明确的投入安排，实施本次募投项目建设存在资金缺口

截至 2021 年 9 月末，公司货币资金余额及使用安排如下表所示：

单位：万元

序号	项目	金额
①	货币资金	66,404.95
②	交易性金融资产	-
③	IPO 募投项目剩余金额(不包含超募资金)	22,284.55
④	本次募投项目用自有资金支付金额	5,921.97
⑤	募投外厦门研发中心建设投入	15,805.05
⑥	募投外营销网络建设投入	5,817.02
⑦	剔除 IPO 募投项目支出后，预留运营资金	5,863.20
⑧=①+②-③-④-⑤-⑥-⑦	剩余资金	10,713.16
⑨	本次拟募集资金	25,500.00
⑩=⑧-⑨	资金缺口	-14,786.84

截至 2021 年 9 月末，公司货币资金余额为 66,404.95 万元，交易性金融资产余

额为 0。上述资金已有明确投资用途，具体情况如下：

第一、上述货币资金中的 22,284.55 万元需用于投资建设 IPO 募投项目。

第二、上述货币资金中的 5,921.97 万元需用于支付本次募投项目拟用自有资金投入的部分。

第三、APM 厂商保持自身核心竞争力高度依赖于持续不断的技术突破和产品创新。但由于 IT 信息技术迭代更新速度较快，客户对于新产品、新功能、新应用领域的需求层出不穷，IPO 募投项目未能完全覆盖核心 APM 产品技术的新增市场需求。因此，公司拟投入 15,805.05 万元通过优化升级厦门研发中心，持续投资于核心 APM 产品技术的研发创新，具体内容如下：①随着 5G 技术的广泛应用，物联网智能终端种类呈指数级增长，公司拟研发前端 DEM 产品对于支持鸿蒙系统和安卓系统的智能终端的监控能力；②随着公司核心后端 ADTD 探针技术不断成熟完善，公司拟研发基于探针技术的全链路压测产品。

第四、上述货币资金中的 5,817.02 万元需用于投入于本次募投外的营销网络建设。由于本次募集资金总规模受到公司净资产规模等限制，本次营销网络建设升级项目仅计划投入 6,877.26 万元，用于北京、杭州、福州、南昌、西安、南京、长沙、成都 8 大城市，以及能源、政府、金融 3 大传统行业的营销团队建设。但为了把握传统行业机遇、加速市场开拓进程，公司还需围绕全国性营销网络布局 and 传统行业布局等长期发展战略，补充投入于以下方面：①公司现已在上海、广州、深圳 3 大区域中心，及重庆、厦门、武汉等城市组建了营销团队，后续还需持续加强上述重点区域的人才建设；②由于传统行业细分领域众多，除能源、政府、金融外，公司还需布局汽车、交通（航空、物流）等传统行业的市场开拓。

第五、公司还需预留 5,863.20 万元运营资金以保障公司日常业务的正常开展，包括与 IPO 募投项目无关人员的工资税费等支出。

扣除上述所列支出后，公司剩余货币资金 10,713.16 万元，而本次拟募集资金规模为 25,500.00 万元，存在 14,786.84 万元的资金缺口。

综上，公司现有货币资金均已有了明确的使用安排，为了把握行业机遇，迅速提升核心竞争力，公司仍具有较大规模的资金需求，本次再融资具有合理性和必要性。

(2) 同行业可比公司陆续通过大规模外部融资储备资金，处于积极发展阶段

公司目前是 A 股唯一一家 APM 行业上市公司，同行业可比公司均未上市，未公开披露财务数据，无法比较货币资金情况、资产结构和债务结构。但通过查询企查查，同行业可比公司基调网络、云智慧近年来均有较大规模的融资事件，基调网络于 2020 年 9 月、2021 年 6 月累计获得外部融资 9 亿元人民币；云智慧于 2020 年 3 月、2020 年 12 月、2021 年 7 月累计获得外部融资 2.34 亿美元，折合人民币约为 14.88 亿元。

通过以上情况可见，目前同行业可比公司亦处于积极融资、快速发展阶段，通过储备充足的货币资金，以便把握市场机遇，实现业绩规模的快速增长。

(3) 通过发行可转债获取发展所需的大额资金具有合理性和必要性

报告期内，公司不存在银行贷款等债务融资。由于公司属于软件及信息技术服务业，是轻资产企业，无自有土地、房产或大规模固定资产等可抵押资产，能获取的银行授信额度有限，较难通过银行贷款等债务融资方式获取满足公司发展所需的大额资金，且需付出较高的财务成本。因此发行可转债的方式补充公司发展所需的资金具有合理性。

综上所述，本次募投项目具有实施的必要性，公司目前货币资金均已有明确使用安排，因此公司在持有大额货币资金及闲置募集资金、前次募集资金使用比例较低的情况下，通过再融资募集资金进行本次项目的投资建设具有合理性和必要性。

(二) 剔除补充流动资金及超募资金部分，截至目前前次募集资金的使用情况及比例；前次募集资金投入部分项目使用比例较低的原因，是否存在延期；

剔除补充流动资金及超募资金部分后，截至 2021 年 9 月末，公司前次募集资金使用情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	募集资金承诺投资总金额	建设期第一年承诺投资金额	建设期第一年承诺投资比例	截至 2021 年 9 月末累计投资金额	实际投资比例
用户数字化体验产品升级建设项目	15,017.62	3,451.86	22.99%	3,650.08	24.31%
应用发现跟踪诊断产品升级建设项	10,899.99	2,865.42	26.29%	3,618.55	33.20%

项目名称	募集资金承诺投资总金额	建设期第一年承诺投资金额	建设期第一年承诺投资比例	截至2021年9月末累计投资金额	实际投资比例
目					
研发中心建设项目	5,417.19	1,500.27	27.69%	2,901.15	53.55%
合计	31,334.80	7,817.55	24.95%	10,169.78	32.46%

上述 IPO 募投项目的建设期均为 3 年，建设期第一年承诺投资比例分别为 22.99%、26.29%、27.69%。公司 IPO 募集资金于 2020 年 8 月到账，至 2021 年 9 月末建设期第一年结束后，上述 IPO 募投项目的实际投资比例分别为 24.31%、33.20%、53.55%。上述 IPO 募投项目实际投资比例均高于承诺投资比例。综上，IPO 募投项目均按照投资计划正常投入，不存在延期情形。

(三) 结合本次募投项目中非资本性支出的金额情况，测算本次募投项目中实际补充流动资金的具体数额，及其占本次拟募集资金总额的比例；若前述比例超过 30%，结合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 4 问，充分论证补流高于 30% 的合理性。

发行人本次拟投资的募投项目金额共计 25,500.00 万元。按照投资类别分类，本次募投金额明细如下：

单位：万元

投资类别	募集资金投入金额	占募集资金总金额比例	是否属于资本性支出
场地装修	2,339.00	9.17%	资本性支出
场地购置	7,337.76	28.78%	资本性支出
硬件采购	5,631.20	22.08%	资本性支出
软件采购	2,627.80	10.31%	资本性支出
研发人员工资	5,914.80	23.20%	非资本性支出
销售人员工资	1,649.44	6.47%	非资本性支出
总计	25,500.00	100.00%	

按照募集资金的支出类别，发行人本次募投项目金额明细如下：

单位：万元

投资类型	占募集资金金额	比例
资本性支出	17,935.76	70.34%
非资本性支出	7,564.24	29.66%
合计	25,500.00	100.00%

由上表可见，本次 25,500.00 万元的投资金额中，17,935.76 万元用于购置房产、采购软硬件设备等资本性支出，占募集资金总额的比例为 70.34%；7,564.24 万元用于支付研发及销售人工工资等费用化支出，根据《科创板上市公司证券发行上市审核问答》的相关规定视同补充流动资金，占募集资金总额的比例为 29.66%。

综上，本次募集资金中，视同补充流动资金的比例未超过募集资金总额的 30%，符合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》的相关要求。

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

（1）获取报告期内发行人货币资金余额等财务信息，复核发行人计算的货币资金规模，询问管理层，了解货币资金的使用安排和本次补流资金的使用计划；

（2）查阅了发行人本次募投项目的可行性研究报告，询问发行人管理层，了解相关募投项目具体投资数额的具体测算依据和测算过程；

（3）查阅发行人已披露的关于 2021 年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告，获取截至 2021 年 9 月 30 日公司募集资金专户银行对账单及募集资金使用台账，复核募投项目的投资进度；

（4）对发行人募投项目规模、职工薪酬水平与其报告期内数据进行比较，分析了发行人各募投项目金额是否超过实际募集资金需求量。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人新增募集资金投资项目及补充流动资金具有合理性；

（2）发行人本次各募投项目金额未超过实际募集资金需求量。

4.关于融资规模

根据申请材料：（1）本次发行公司可转债募集资金总额不超过 2.55 亿元（含本数）。NPM 产品研发升级及产业化项目、研发中心升级建设项目和营销网络建设项目的拟募集资金使用金额分别为 6,611.48 万元、16,255.88 万元和 2,632.64 万元；（2）报告期内，发行人核心技术人员及研发人员数量分别为 165 人、174 人、240 人、238 人，人员数量呈增长趋势。

请发行人说明：（1）各募投项目研发费用测算过程，对应的研发人员数量、人均薪酬，与报告期内研发人员规模和薪酬水平的比较情况，结合研发人员安排、研发需求等说明新增研发人员数量的合理性；（2）NPM 产品研发升级及产业化项目中分别用于研发升级、产业化的投资金额安排；（3）营销网络建设项目中人员工资测算的具体依据，相关人员承担的主要职责；（4）在募投项目建设达到预定可使用状态后，量化分析募投产品对综合毛利率的影响。

请保荐机构对本次各募投项目投资数额的测算依据、过程、结果的合理性，发表明确意见。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）各募投项目研发费用测算过程，对应的研发人员数量、人均薪酬，与报告期内研发人员规模和薪酬水平的比较情况，结合研发人员安排、研发需求等说明新增研发人员数量的合理性

1、各募投项目研发费用的测算过程，对应的研发人员数量、人均薪酬

本次募投项目中涉及研发费用的项目为 NPM 产品研发升级及产业化项目和研发中心升级建设项目，以上两个项目中的研发费用投资全部为研发人员薪酬。

以上两个项目中人员薪酬是公司根据各募投项目人员安排和公司预计研发人员平均薪酬进行测算。本次募投项目中研发费用的具体测算过程如下：

单位：人、万元

募投项目	项目	建设期第一年	建设期第二年	建设期第三年	合计
NPM 产品研发升级及产业化项目	NPM 产品研发人员数量	25	45	60	60
	人均薪酬	24.85	27.34	30.07	-
	研发费用	621.25	1,230.30	1,804.19	3,655.74
研发中心升级建设项目	Cloud 平台研发人员数量	5	15	25	25
	日志管理产品研发人员数量	5	15	25	25
	ITSM 管理平台研发人员数量	5	10	20	20
	人均薪酬	24.85	27.34	30.07	-
	研发费用	372.75	1,093.60	2,104.90	3,571.25

2、与报告期内研发人员规模和薪酬水平的比较情况

(1) 研发人员数量

NPM 产品研发升级及产业化项目预计需要 60 名研发人员。研发中心升级建设项目预计需要 70 名研发人员，其中 Cloud 平台预计需要 25 人；日志管理产品预计需要 25 人；ITSM 管理平台预计需要 20 人。上述人员安排是公司根据研发方案和具体实施计划综合确定的，具有合理性。各项目研发人员具体的岗位安排详见本题之“一/（一）/3、结合研发人员安排、研发需求等说明新增研发人员数量的合理性”的相关回复。

(2) 研发人员人均薪酬

本次募投项目中的研发人员工资按照 2021 年上半年公司研发人员薪酬水平（已年化）并参考研发人员薪酬水平的历史增长率进行测算，具体测算情况如下：

单位：万元/年

项目	2021 年 1-9 月 (已年化)	建设期第一年	建设期第二年	建设期第三年
研发人员平均薪酬	22.93	24.85	27.34	30.07

报告期内，公司研发人员平均薪酬分别为 16.36 万元、17.14 万元、18.24 万元、

22.93 万元，复合增长率为 11.91%。公司结合研发人员人均工资的历史复合增长率情况，按照 10%的增速测算建设期内的研发人员人均薪酬增长情况。

综上，研发人员人均薪酬符合公司现有水平，薪酬增速亦符合公司历史情况，具有合理性。

3、结合研发人员安排、研发需求等说明新增研发人员数量的合理性

随着我国信息化建设不断加深，公司敏锐捕捉到下游客户对 IT 信息系统监管控统一化、融合化、协同化的需求，开始从独立的 APM 监测产品体系向一体化“监管控”运维发展。因此，公司旨在借助本次募投项目的顺利实施全面提升公司一体化智能 IT 运维能力。

2021 年 9 月末，公司现有研发人员主要服务于现有系列产品的研发与升级，以及 AI、大数据等核心技术的研发与实践。APM 相关产品技术虽然与本次募投投向内的各产品同属于 ITOM 领域，产品之间具有较强的功能协同性，但从技术层面来说各自仍属于精专的细分领域，核心技术存在通用性，但各产品专有技术仍需进行独立的研究和开发工作。因此，为快速实现公司一体化 IT 运维解决方案的产品布局，快速提升市场竞争力，公司需要在上述领域内招募专业的研发人才从事相关研发工作。

本次各项目所需人员需求和岗位安排的具体情况如下表所示：

项目		研发人员类型	项目所需研发人员数量
NPM 产品研发升级及产业化项目		产品及研发管理	4
		架构	6
		开发	36
		测试	12
		设计	2
		小计	60
研发中心升级建设项目	Cloud 平台	研发管理	2
		架构	2
		开发	12
		测试	4

项目	研发人员类型	项目所需研发人员数量	
	产品	3	
	设计	2	
	日志管理	研发管理	2
		架构	2
		开发	12
		测试	4
		产品	3
		设计	2
		ITSM 管理平台	研发管理
	架构		1
	开发		10
	测试		3
	产品		2
		设计	2
	小计		70

综上，本次募投项目所需研发人员均是公司按照各项目实际研发目标，结合公司现有人员情况审慎合理的制定，符合公司的研发计划及研发方案，具备合理性。

（二）NPM 产品研发升级及产业化项目中分别用于研发升级、产业化的投资金额安排

本次 NPM 产品研发升级及产业化项目是在现有产品的基础上对 NPM 产品功能和技术的优化升级，公司现有 NPM 产品已经实现产业化，报告期内已形成收入 0 万元、607.05 万元、828.40 万元和 693.66 万元。

NPM 产品研发升级及产业化项目投资共包括场地投资、设备投资和研发投资三个部分。其中，研发投资为本项目进行 NPM 产品研发所需的研发人员工资，场地投资为服务于本项目研发人员及配套人员所需的场地购置和装修费用，设备投资为本项目研发人员配备的电子办公设备及开发、办公软件。

（三）营销网络建设项目中人员工资测算的具体依据，相关人员承担的主要职责

1、人员工资测算的具体依据

营销网络建设项目中人员工资是公司根据该项目人员安排和 2021 年 1-6 月公司销售人员平均薪酬水平进行测算。该项目中，销售人员平均工资为 31.72 万元（已年化），项目建设期第一年计划新增核心销售人员 20 人、第二年计划新增核心销售人员 12 人，预计本项目建设期每年需投入销售员工资 634.40 万元、1,015.04 万元。

2、相关人员承担的主要职责

在本项目的人员安排方面，公司基于对自身销售体系欠缺的情况和对行业未来发展潜力的信心，于 2020 年起开始重视销售网络中心的建设和优化升级，陆续招募拥有 APM 专业知识储备和传统行业营销经验的销售人才，并通过实施本次营销网络建设项目，进行如下重点布局：

第一，随着国家经济发展重心逐渐从超一线城市向其他一线、二线城市延伸，未来公司客户地域分布将呈分散化趋势。公司计划通过建设本项目，加强北京总部的营销人员建设，且同时在杭州、福州、南昌、西安、南京、长沙、成都七大重点城市建立营销服务办事处，实施区域层级划分，帮助公司进行有效的区域性市场扩张，实现对企业级客户本地化的快速响应。

第二，公司将通过实施本项目，按照行业属性划分建设营销团队，同时聚焦金融、政府、能源三大重点行业，具有针对性的扩充特定行业的专业营销人才，以便更好的抓住传统行业数字化转型的市场机遇。

本项目中，公司预计建设期 2 年合计新增 32 名销售人员，具体人员安排及承担的主要职责如下表所示：

岗位	职责	负责地域	负责行业	人数
销售总监	主要覆盖本区域的 Top 5 客户，和本营销团队的管理和总业绩	杭州、福州、南昌、西安	泛行业	各地区 1 人，共 4 人
售前技术经理	主要覆盖本区域的 Top 10 客户，和本营销团队的客户售前服务	北京、杭州、福州、南昌、西安、南京、长沙、成都	泛行业	各地区 1 人，共 8 人
售前技术	主要服务本营销团队非 Top 10 的其他客户的售前	北京、杭州、福州、南昌、西安、南京、	泛行业	各地区 1 人，共 8 人

岗位	职责	负责地域	负责行业	人数
	服务	长沙、成都		
行业销售	主要负责金融行业客户拓展、服务及维护	泛地区	金融行业	共 4 人
行业销售	主要负责政府企业客户拓展、服务及维护	泛地区	政府行业	共 4 人
行业销售	主要负责能源行业客户拓展、服务及维护	泛地区	能源行业	共 4 人
合 计				32

(四) 在募投项目建设达到预定可使用状态后，量化分析募投产品对综合毛利率的影响。

报告期内，公司 NPM 产品毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目		2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度
收入		693.66	828.40	607.05
成本	软件成本	298.58	305.01	-
	硬件成本	94.34	163.36	160.65
	人工成本	72.32	43.78	24.74
	小计	465.23	512.14	185.38
毛利率		32.93%	38.18%	69.46%
剔除软件成本后毛利率		75.97%	75.00%	69.46%

NPM 产品主要成本包括人工成本、软件成本、硬件成本。其中，硬件成本为 NPM 软件需搭载的硬件服务器成本；软件成本主要是公司在目前自研 NPM 软件功能尚不完善的情况下，外购的部分功能模块。

公司实施本募投项目的目的就是通过优化升级自研 NPM 产品技术和功能，消减相关外购软件成本，提升该产品毛利率及盈利水平。公司计划在本项目的 3 年建设期内结合该产品研发方案及研发进度，通过陆续完善产品功能模块，逐渐减少外购软件成本；在 3 年建设期结束后，公司自研 NPM 产品功能已相对完善，届时公司 NPM 产品将不再需要外购软件模块，营业成本中不再包含软件成本。

根据历史情况来看，报告期内，剔除软件成本前，毛利率水平较低，处于 30% 至 40% 之间；剔除软件成本后，毛利率水平较高，可达到 70% 至 75%。因此，本

项目在募投项目建设达到预定可使用状态后，将可明显提高 NPM 毛利率，进而提高公司的综合毛利率水平。

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

- 1、取得并复核各募投项目的测算依据及过程；
- 2、与报告期内研发人员规模和薪酬水平进行比较；
- 3、了解各募投项目相关人员承担的主要职责；
- 4、复核公司 NPM 产品毛利率情况表。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）本次各募投项目投资数额的测算依据、过程、结果具备合理性；

（2）公司已量化分析了在募投项目建设达到预定可使用状态后募投产品对综合毛利率的影响，具有合理性。

6、关于财务性投资

根据申请材料：（1）截至 2021 年 6 月 30 日，公司其他权益工具投资和长期股权投资金额分别为 500 万元和 3895.41 万元，系公司对智象科技和智维盈讯的股权投资；（2）2021 年上半年智维盈讯出现亏损。

请发行人说明：（1）结合智象科技和智维盈讯的主营业务及产品，分析是否属于“围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资”；（2）报告期各期公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况；（3）最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资；本次董事会前 6 个月内发行人新投入和拟投入的财务性投资金额，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除；（4）结合智维盈讯的亏损情况，分析长期股权投资是否存在减值风险。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合智象科技和智维盈讯的主营业务及产品，分析是否属于“围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资”

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人投资的智象科技和智维盈讯的相关情况如下：

序号	被投资单位	主营业务及产品	主营业务与发行人业务的协同性
1	智象科技	公司主要提供一站式 IT 监控运维解决方案，专注于 ITOM 领域内“管理类”软件产品的研发和销售。	ITOM 行业包括“监管控”三大领域，发行人的 APM 产品属于“监控”类产品，智象科技主要研发“管理类”类产品，发行人投资智象科技有利于加强双方在 ITOM“管理类”领域内的技术交流，进一步优化公司的产品布局，实现一体化 IT 运维解决方案。
2	智维盈讯	IT 运维管理领域中的网络性能管理行业（NPM），是一家专注于将流量大数据与智能算法相结合，帮助企业级客户解决网络应用故障及安全问题的专业 NPM 服务商，专注于 NPM 产品的研发和销售。	智维盈讯的 NPM 产品与公司的 APM 产品同属于 ITOM 行业内“监控”细分领域的软件产品，本身存在较强的协同性。公司投资智维盈讯有利于加强双方在智能运维监测领域内的技术交流，充分有效利用 NPM 和 APM 产品间的协同效应。

综上所述，发行人与被投资企业的业务具有较强协同性，上述投资属于“围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资”。

（二）报告期各期公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况

1、财务性投资及类金融业务的认定标准

根据《上海证券交易所科创板上市公司证券发行上市审核问答》问题 5 的相关规定：“（一）财务性投资的类型包括但不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。类金融业务指除人民

银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构以外的机构从事的金融业务，包括但不限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等。（二）围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客

户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。（三）金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司股东的净资产的 30%（不包含对类金融业务的投资金额）。”

2、报告期各期公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况

报告期各期公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况如下：

（1）类金融业务

报告期内，公司不存在开展融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务的情形。

（2）投资产业基金、并购基金

报告期内，公司不存在投资产业基金、并购基金的情形。

（3）拆借资金

报告期内，公司不存在向合并范围外的单位拆借资金的情形。

（4）委托贷款

报告期内，公司不存在委托贷款的情形。

（5）以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

报告期内，公司实际控制人未设立集团财务公司，不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情况。

（6）购买收益波动大且风险较高的金融产品

报告期内，公司利用闲置资金购买的安全性较高、期限较短、收益波动较小的理财产品，不属于购买收益波动大且风险较高的金融产品的情况。

（7）非金融企业投资金融业务等

报告期内，公司不存在投资金融业务的情形。

（8）拟实施财务性投资情况

报告期内，公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

综上所述，报告期各期公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务。

（三）最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资；本次董事会前 6 个月内发行人新投入和拟投入的财务性投资金额，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除

1、最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资的情况

截至 2021 年 9 月 30 日，公司资产负债表相关会计科目情况如下：

（1）长期股权投资

截至 2021 年 9 月 30 日，公司的长期股权投资账面价值 3,917.46 万元，系发行人持有智维盈讯 16.00% 的股权。本次投资属于围绕主营业务开展的产业投资，不属于《上海证券交易所科创板上市公司证券发行上市审核问答》规定的财务性投资。具体详见本题“一/（一）结合智象科技和智维盈讯的主营业务及产品，分析是否属于“围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资”。

（2）其他权益工具投资

截至 2021 年 9 月 30 日，公司其他权益工具投资账面价值 500.00 万元，系发行人持有智象科技 4.35% 的股权。本次投资属于围绕主营业务开展的产业投资，不属于《上海证券交易所科创板上市公司证券发行上市审核问答》规定的财务性投资。具体详见本题“一/（一）结合智象科技和智维盈讯的主营业务及产品，分析是否属于“围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资”。

（3）其他

发行人最近一期末不存在类金融、投资产业基金、并购基金、拆借资金、委托贷款、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资、购买收益波动大且风险较高的金融产品、非金融企业投资金融业务等情形。

2、本次董事会前 6 个月内发行人不存在新投入和拟投入的财务性投资金额，亦不存在需将相关财务性投资从本次募集资金总额中扣除的情形

本次发行相关董事会决议日前 6 个月至本回复出具日，公司不存在新投入和拟投入的财务性投资金额，亦不存在需将相关财务性投资从本次募集资金总额中扣除的情形。

（四）结合智维盈讯的亏损情况，分析长期股权投资是否存在减值风险

1、企业会计准则关于资产减值的规定

《企业会计准则第 8 号——资产减值》第五条规定：“存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

（1）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。

（2）企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。

（3）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。

（4）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。

（5）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。

（6）企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。

（7）其他表明资产可能已经发生减值的迹象。”

2、公司对智维盈讯的投资不存在减值迹象

智维盈讯最近一年及一期的财务状况如下：

单位：万元

项目	2021年9月30日/2021年1-9月	2020年12月31日/2020年度
营业收入	2,377.19	2,415.03

项目	2021年9月30日/2021年1-9月	2020年12月31日/2020年度
净利润	-668.33	3.02
总资产	1,993.25	3,444.22
净资产	1,672.83	2,341.16

2021年智维盈讯招聘较多员工进行研发及市场拓展，因此2021年1-9月智维盈讯的成本费用先行上升，而订单交割周期较长，未同比转化为收入，导致公司前三季度发生亏损。目前智维盈讯的经营稳定，市场拓展情况符合预期，2021年前三季度的收入基本与2020年全年持平，预计2021年第四季度业绩情况将有所好转。因此，报告期内博睿数据对智维盈讯的长期股权投资不存在减值迹象，无需计提减值准备。

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅《科创板上市公司证券发行注册管理办法》、《上海证券交易所科创板上市公司证券发行上市审核问答》关于财务性投资的定义；
- 2、查阅发行人的定期报告、相关公告及可能涉及财务性投资相关科目明细构成；
- 3、查阅了对外投资单位的工商登记信息，了解被投资公司的经营范围；
- 4、与发行人相关人员访谈了解公司已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）的情况；
- 5、查阅智维盈讯的相关财务报表、年度审计报告，了解公司的经营状况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人对智象科技和智维盈讯的投资，属于“围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资”；
- 2、报告期各期发行人不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况；
- 3、发行人最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资的情况，本

次募集资金总额不涉及需扣除相关财务性投资金额的情形；

4、本次董事会前 6 个月内发行人不存在新投入和拟投入的财务性投资金额，亦不存在需将相关财务性投资从本次募集资金总额中扣除的情形；

5、发行人对智维盈讯的长期股权投资不存在减值迹象。

7、关于业绩下滑

根据申请材料：（1）报告期各期，公司主营业务收入分别为 15,319.82 万元、16,453.60 万元、13,884.04 万元及 6,251.43 万元，净利润分别为 5,234.02 万元、6,103.77 万元、3,113.91 万元及-4,827.32 万元。2021 年 1-6 月，公司净利润由盈转亏，收入下降主要系公司源于互联网相关行业的收入下降，以及 2020 年度新冠疫情的影响所致；（2）报告期内公司的综合毛利率分别为 82.87%、80.70%、77.77%及 65.98%，呈逐期下降趋势；（3）发行人仅选取飞思达科技一家为同行业可比公司，未能结合行业情况充分说明业绩变动的合理性。

请发行人说明：（1）按照传统行业和互联网行业分类，分析主营业务收入、占比及变动情况；结合主要订单、新增客户等情况，分析互联网客户需求变动的原因；（2）结合公司开拓新客户时产品测试、合同签署等环节受到阻碍的具体情况，量化分析疫情对收入的影响，当年延迟验收对应的收入是否已确认，说明具体的确认金额及时间；（3）结合销量、单价的变动情况，量化分析最近一年一期的营业收入下滑的原因，并结合市场竞争加剧的情况，分析业绩下滑趋势预计是否会持续，是否对募投项目实施产生重大不利影响；（4）结合单位成本及销售单价的变动情况，量化分析最近一年一期毛利率持续下降的原因；（5）合理选取可比公司同类或类似业务，分析报告期内主营业务收入、净利润、毛利率的变动趋势是否符合行业趋势，并说明差异的原因及合理性。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 按照传统行业和互联网行业分类，分析主营业务收入、占比及变动情况；结合主要订单、新增客户等情况，分析互联网客户需求变动的原因

1、按照传统行业和互联网行业分类，分析主营业务收入、占比及变动情况

报告期内，按照互联网相关行业、传统行业等分类，公司主营业务收入、占比及变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2021年1-9月			2020年度		
	收入	占比	变动比例	收入	占比	变动比例
互联网相关行业	4,260.08	45.82%	-19.79%	7,476.60	53.85%	-18.68%
传统行业	5,036.76	54.18%	20.20%	6,407.44	46.15%	-11.73%
合计	9,296.83	100.00%	-2.15%	13,884.04	100.00%	-15.62%
项目	2019年度			2018年度		
	收入	占比	变动比例	收入	占比	变动比例
互联网相关行业	9,194.55	55.88%	-6.50%	9,834.20	64.19%	0.76%
传统行业	7,259.05	44.12%	32.33%	5,485.61	35.81%	68.75%
合计	16,453.60	100.00%	7.40%	15,319.82	100.00%	17.75%

注：除互联网相关行业外，公司其余行业客户统一归类为传统行业。

报告期内，公司互联网相关行业收入分别为 9,834.20 万元、9,194.55 万元、7,476.60 万元及 4,260.08 万元，占总收入的比例分别为 64.19%、55.88%、53.85% 及 45.82%，收入金额分别较上年同期增加 0.76%、-6.50%、-18.68% 和 -19.79%，收入金额及占比均呈下降趋势。公司传统行业收入分别为 5,485.61 万元、7,259.05 万元、6,407.44 万元及 5,036.76 万元，占总收入的比例分别为 35.81%、44.12%、46.15% 及 54.18%，收入金额分别较上年同期增加 68.75%、32.33%、-11.73% 及 20.20%，收入金额及占比总体呈快速上升趋势。

由于发展初期公司来自互联网相关行业的收入占比较高，因此互联网相关行业客户销售收入变动对公司整体收入产生较大影响。但近年来，公司来自传统行业客

户的收入金额及占比逐年上升，在 2021 年 1-9 月已超过了来自互联网相关行业的销售收入，且传统行业市场空间较大，将成为公司的业务增长点。

(1) 公司发展前期以互联网客户为主要客户群体

公司是国内成立较早的 APM 厂商，设立初期，我国传统行业的数字化水平普遍偏低，因此 APM 行业客户主要为数字化水平较高、对 APM 产品接受程度高的互联网、云服务、电商、CDN 等相关行业公司。同时，由于此阶段互联网、电商、CDN 等行业蓬勃发展，公司亦将客户拓展重心放置于此类行业，经过多年的积累，与此阶段互联网行业内的标杆客户如百度、搜狗、腾讯，电子商务行业内的大型客户如苏宁电子信息，以及传统 CDN 行业内诸多客户均建立了合作关系，因此发行人报告期内来自于互联网及相关行业的收入占比较高，主要客户也以互联网客户为主。

(2) 公司已加速开拓传统行业，但转换成收入需要一定时间

受数字技术快速发展及互联网思维下许多传统行业运营模式不断创新升级的影响，传统行业数字化程度正不断提高，且传统行业具有庞大的业务规模和稳定增长的用户基础，其未来的数字业务规模庞大，是公司布局的业务增长点之一。但传统行业细分领域众多，且普遍存在初始数字化水平较低、对 APM 技术缺乏理解、对 APM 产品功能认知不足等问题，同时不同领域、不同规模的传统行业客户其数字化水平不同，自身痛点和需求亦千差万别，而且大型传统企业 IT 系统纷繁复杂，如制造型企业涉及生产排期、交付系统，金融企业涉及交易支付系统等，导致 IT 运维难度较大、技术要求较高。对此公司采取的营销策略为先与细分领域内的标杆企业建立合作关系，以积累成功案例经验，提高公司品牌知名度，此后再将服务标杆客户的成功经验复制到同行业其他客户中，快速打开传统行业市场。

由于前期开拓传统行业标杆客户需要花费一定的时间，因此目前传统行业收入增长暂时未能抵减互联网相关行业收入下降带来的影响，导致公司短期内收入出现下滑，但若公司在传统行业逐步建立起自身的市场声誉、品牌认知度后，在该行业内持续进行案例复制将变得相对容易。

近年来，公司不断加大传统行业客户开拓力度，目前已在能源、铁路、金融、航空等领域取得了一定成效，陆续获得了国家电网有限公司、中铁程科技有限责任公司（12306）、中国光大银行股份有限公司、新华人寿保险股份有限公司、中国南方航空股份有限公司、中国石油化工股份有限公司等标杆客户。未来，公司将基于现有经验，继续在前述传统行业中挖掘客户，并同时开拓其他重要传统领域的大中型客户。

2、结合主要订单、新增客户等情况，分析互联网客户需求变动的原因

如上题所述，公司发展初期客户主要集中于互联网相关行业。报告期各期，公司互联网相关行业前五大客户销售收入及其占互联网相关行业总收入的比例具体如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	收入金额	金额占比
2021年 1-9月	1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	660.93	15.51%
	2	贵州白山云科技股份有限公司	191.04	4.48%
	3	上海翌旭网络科技有限公司	190.61	4.47%
	4	百度在线网络技术（北京）有限公司	188.49	4.42%
	5	北京京东尚科信息技术有限公司	173.31	4.07%
	合计			1,404.38
2020 年度	1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,183.40	15.83%
	2	上海倚博信息科技有限公司	391.37	5.23%
	3	百度在线网络技术（北京）有限公司	341.86	4.57%
	4	贵州白山云科技股份有限公司	283.02	3.79%
	5	北京猎豹移动科技有限公司	246.43	3.30%
	合计			2,446.08
2019 年度	1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,529.38	16.63%
	2	百度在线网络技术（北京）有限公司	752.28	8.18%
	3	北京猎豹移动科技有限公司	512.50	5.57%
	4	南京苏宁电子信息技术有限公司	430.33	4.68%
	5	北京搜狗信息服务有限公司	422.95	4.60%
	合计			3,647.43
2018	1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,587.25	16.14%

年度	序号	客户名称	收入金额	金额占比
年度	2	北京搜狗信息服务有限公司	1,106.22	11.25%
	3	百度在线网络技术（北京）有限公司	1,034.76	10.52%
	4	北京猎豹移动科技有限公司	434.78	4.42%
	5	贵州白山云科技股份有限公司	377.36	3.84%
	合计		4,540.37	46.17%

注：互联网相关行业前五大客户系按照单体口径统计。

（1）互联网相关行业主要客户需求变动情况

由上表，报告期各期，部分客户如南京苏宁电子信息技术有限公司（以下简称“苏宁电子”）、北京搜狗信息服务有限公司（以下简称“搜狗”）、上海倚博信息科技有限公司（以下简称“倚博”）曾为公司互联网相关行业前五大客户，但此后未再进入公司互联网相关行业前五大客户中；部分客户如百度在线网络技术（北京）有限公司（以下简称“百度”）、北京猎豹移动科技有限公司（以下简称“猎豹”）、贵州白山云科技股份有限公司（以下简称“白山云”），虽然报告期内收入排名较为稳定，但销售金额有所下滑。

具体来看，除 2020 年度疫情存在一定影响外，前述客户需求变动的原因大致可分为两类：

①客户因行业波动调整自身业务而减少采购：因云服务厂商进入 CDN 行业带来的冲击，白山云相应减少了 CDN 监测的采购金额；百度将业务发展重心从云服务转移，相应的采购金额有所减少；猎豹因国际形势日趋复杂，与其海外业务相关的监测服务采购相应减少；

②客户因经营业绩波动减少采购：如苏宁电子、搜狗。

（2）互联网相关行业新客户、新需求情况

公司早期积攒了较多互联网行业内较为知名的客户资源，但其因行业或自身原因导致采购金额有所波动。与此同时，伴随着我国信息产业的迅速崛起，互联网相关行业的商业模式及产品快速更新迭代、不断推陈出新，逐渐诞生了新的应用场景和需求，公司始终保持核心产品竞争力，以满足此类新增的业务需求，主要包括：

①电商、新零售等业务监测需求：近年来，公司持续提升模拟用户监测产品 Bonree Net 技术水平，不断扩大模拟监测网络，京东于 2021 年 1-9 月增加了对公司的采购，成为公司互联网相关行业的新增前五大客户；

②短视频、直播等业务监测需求：近两年，短视频、直播等行业迅速发展壮大，监测需求随之增长。由于公司的模拟监测网络布局广泛，产品技术水平较高，北京达佳互联信息技术有限公司（快手）的采购金额有所增加，2021 年 1-9 月收入金额较上年同期增长 275.01%，增幅较大；

③云生态产生的新需求：近年来，腾讯等大型互联网厂商着手打造云生态运营模式，吸纳了各类技术水平较高的 IT 服务供应商入驻其云生态平台。公司在 2021 年与腾讯、阿里就云平台合作达成共识，目前 Bonree Net 产品已正式入驻腾讯云和阿里云平台，通过该等平台可触达更多下游客户，提供基于 Bonree Net 产品的监测服务。

综上，虽然报告期内公司互联网相关行业新增监测业务需求暂时未能抵减部分主要客户需求变动造成的收入下滑，但公司始终在积极挖掘新业务、应用场景、新需求。

（二）结合公司开拓新客户时产品测试、合同签署等环节受到阻碍的具体情况，量化分析疫情对收入的影响，当年延迟验收对应的收入是否已确认，说明具体的确认金额及时间

2020 年度，公司整体收入较 2019 年度下滑 15.62%，一方面由于公司互联网相关行业客户收入下降，而传统行业新客户需要花费一定时间开拓后才能形成订单，继而转换成收入，因此传统行业收入增长暂时未能抵减互联网相关行业收入的下降；另一方面，2020 年的疫情使得公司开拓新客户、挖掘现有客户新需求、产品交付验收等业务进展受到一定阻碍，对公司当年经营业绩亦产生了影响。

2020 年全年新冠疫情反复发生，一季度全国范围内集中爆发疫情，公司员工居家办公，6 月公司主要营销区域北京出现新发地聚集性疫情，年底广东等多地区出现感染源。疫情期间，相关地区客户办公场所及其数据中心严格限制人员流动，公司员工无法进场与客户商讨具体研发需求、测试开发环境、安装部署产品，或变更

为远程进行工作对接，导致公司业务开展进度受到阻碍。

由于公司监测服务业务与客户的监测次数、合同期限、合同金额等有关，因此疫情对其销售收入的影响较难量化。软件销售及技术开发服务从与客户接洽到形成收入周期较长，中间涉及需求研讨、方案设计、产品测试、商务合同签署、产品安装部署、产品调试及验收等多轮环节，疫情对上述各个环节均不同程度地造成影响。同时，一些客户因业务受损、预算受限，甚至暂停或终止了采购流程。

一般来讲，客户于当年末编制下年末 IT 采购计划和预算，于次年末完成产品交付和验收，导致第四季度整体收入较高。2018 年及 2019 年，公司第四季度收入占当年总收入的比例分别为 36.97%、40.29%，占比较高。然而 2020 年第四季度收入占比降低至 31.56%，其中季节性特点较强的软件销售及技术开发服务收入相比 2019 年同期减少 1,108.81 万元。

虽然公司 2020 年第四季度收入下降是受到疫情和传统行业开拓较慢的综合影响而造成的，但疫情对公司 2020 年度整体业务的影响亦是客观存在的，比如说，某大型银行向公司购买多款产品组合的一体化解决方案，本身业务较为复杂，同时受疫情影响公司人员无法进场，导致产品的交付验收延迟至 2021 年一季度，相关收入 216.48 万元已在该季度确认；某通信设备制造公司因疫情将产品部署实施更改为线上进行，导致产品的交付验收延迟至 2021 年一季度，相关收入 40.50 万元已在该季度确认；某证券公司 2020 年原本有新增采购需求，并于 2020 年第二季度进行了产品 POC 测试，但由于该客户的服务器上游供应商受疫情影响无法供货，导致合作计划停滞，目前双方正在商洽具体合同条款，暂未形成收入。

（三）结合销量、单价的变动情况，量化分析最近一年一期的营业收入下滑的原因，并结合市场竞争加剧的情况，分析业绩下滑趋势预计是否会持续，是否对募投项目实施产生重大不利影响

1、结合销量、单价的变动情况，量化分析最近一年一期的营业收入下滑的原因

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-9 月，公司营业收入分别为 16,453.60 万元、13,884.04 万元、9,296.83 万元，2020 年度公司营业收入下降较多，2021 年第三季

度公司营业收入达到 3,045.40 万元，较去年第三季度实现 39.50% 的增长，增长幅度较大。总体来看，2021 年 1-9 月公司收入相较 2020 年 1-9 月下滑 2.15%，收入较为接近，以下就 2020 年度公司收入下滑的原因分析如下。

2020 年度，公司分业务类型收入金额及变动情况如下所示：

单位：万元

业务类型	2020 年度		2019 年度		变动金额	变动比例
	金额	占比	金额	占比		
监测服务	8,154.57	58.73%	10,690.45	64.97%	-2,535.87	-23.72%
软件销售及技术开发服务	4,054.26	29.20%	4,663.59	28.34%	-609.34	-13.07%
系统集成	869.26	6.26%	552.41	3.36%	316.85	57.36%
其他	805.96	5.80%	547.15	3.33%	258.81	47.30%
合计	13,884.04	100.00%	16,453.60	100.00%	-2,569.55	-15.62%

（1）监测服务收入分析

公司监测服务业务收入以 Bonree Net 产品为主，2019 年度和 2020 年度，监测服务中该产品收入占比分别为 93.38%、86.77%，占比较高，因此该产品收入变动是影响监测服务收入变动的主要原因。2020 年度，公司监测服务业务中 Bonree Net 产品的收入、监测次数、平均单价及变动情况具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
监测次数（万次）	506,353.82	644,620.50	-21.45%
平均单价（元/次）	0.0140	0.0155	-9.76%
销售收入（万元）	7,075.95	9,982.31	-29.12%

2020 年度，公司监测服务业务中，Bonree Net 产品收入相较 2019 年度减少了 2,906.36 万元，下降比例为 29.12%。其中，监测次数较 2019 年度下降了 21.45%，平均单价较 2019 年度下降了 9.76%。

监测次数下降与客户因业绩、业务变动等原因调整采购量有关，同时疫情亦存在一定影响，详见本题“一/（一）/2/（1）互联网相关行业主要客户需求变动情况”及“一/（二）结合公司开拓新客户时产品测试、合同签署等环节受到阻碍的具体情况，量化分析疫情对收入的影响，当年延迟验收对应的收入是否已确认，说明具

体的确认金额及时间”。平均单价下降主要系 Bonree Net 产品自公司 2008 年成立之初便已存在，经过多年的发展，市场竞争逐渐激烈。

(2) 软件销售及技术开发服务收入分析

公司在为客户提供软件销售及技术开发服务业务时，遵循市场化的定价原则，根据技术人员成本、客户个性化需求、项目所需技术复杂程度、应用规模、数据体量、产品竞争力等因素综合考虑，在与客户协商一致后确定最终合同价格。因此，报告期内，公司无法计量软件销售及技术开发服务业务的销量和单价。2020 年度软件销售及技术开发服务收入较 2019 年度有略微下降，主要系疫情及传统行业开拓较慢的综合影响，但整体变动金额及幅度较小。

综上，2020 年度公司营业收入下滑原因主要为监测服务、软件销售及技术开发服务两大业务收入下降所致，其中监测服务的监测次数、平均监测单价相较 2020 年度均有所下降。2021 年第三季度公司收入已实现较大幅度的增长，2021 年 1-9 月公司整体营业收入向好，与 2020 年同期相比较为稳定。

2、结合市场竞争加剧的情况，分析业绩下滑趋势预计是否会持续，是否对募投项目实施产生重大不利影响

现阶段，受市场竞争影响，Bonree Net 产品单价下降，对公司业绩造成影响。长期来看，市场竞争加剧的情况将不会导致公司业绩持续下滑，且不会对募投实施产生重大不利影响，具体分析如下：

第一，在十余年的行业深耕中，除了 Bonree Net 产品外，公司还持续推出了 Bonree APP、Bonree Server、Bonree Ressii 等诸多新产品，构建起包含前端应用、中端网络和后端服务器性能监测、模拟用户和真实用户监测在内的监控产品体系，并以此为核心向 ITOM 领域其他产品市场拓展。随着公司产品种类持续增加，产品体系不断丰富，Bonree Net 产品收入占比逐步下降，报告期内该产品占总营业收入的比例分别为 71.71%、60.92%、52.14%及 43.90%，该产品收入波动对公司整体营业收入的影响逐渐减小。2021 年 1-9 月，公司整体营业收入相较上年同期已趋于稳定，其中 2021 年第三季度营业收入实现了较大幅度的增长，增幅达 39.50%。

第二，在不断开拓新产品以分散经营风险、增强公司综合竞争力的同时，公司亦采取了一系列措施不断提升 Bonree Net 产品的技术竞争力及产品综合价值，从而改善该产品本身收入情况。如本题“一/（一）/2/（2）互联网相关行业新客户、新需求情况”所述，随着 Bonree Net 产品技术持续提升，模拟监测网络规模不断扩大，该产品在电商、短视频等领域领先客户如京东、快手的认可度有所提升，且已入驻腾讯云和阿里云平台，将会为该产品带来新的收入增长点。

公司采取的一系列措施具体如下：

（1）直接提升 Bonree Net 产品的技术竞争力

公司采取了一系列措施增强 Bonree Net 产品本身的技术竞争力。首先，公司将通过持续建设投入前次 IPO 募投项目“用户数字化体验产品升级建设项目”，扩大 Bonree Net 产品的监测网络规模，优化提升网络节点质量，并进一步完善产品对主流浏览器各版本内核的支持，提升流媒体体验监控能力。其次，随着 5G 等新兴技术的广泛应用，公司还将通过自有资金投资于扩大 Bonree Net 产品所覆盖的前端应用类型，如补充 5G 物联网相关智能终端的监控能力。

（2）间接提升 Bonree Net 产品的综合价值

Bonree Net 产品是一体化 IT 运维解决方案的重要组成部分，可采集“模拟用户”性能数据，在 IT 运维数据中具有重要的分析价值。公司拟通过投资建设 IPO 募投项目、本次再融资项目等方式，全面增强“监管控”、端到端、全栈式的一体化 IT 运维解决方案的交付能力，从而充分提升 Bonree Net 产品的综合价值，进一步带动该产品的收入规模。

综上，随着公司不断推出覆盖端到端、全业务链条的各类新产品，产品体系逐渐多元化，Bonree Net 产品市场竞争加剧对于公司整体收入的影响持续减少。且公司通过多项举措持续提升 Bonree Net 产品技术竞争力，缓解市场竞争情况，进而带动该产品收入实现增长。市场竞争加剧不会对募投项目实施产生重大不利影响；反之，本次募投项目的实施是提升 Bonree Net 产品综合价值的重要举措。

(四) 结合单位成本及销售单价的变动情况，量化分析最近一年一期毛利率持续下降的原因

最近一年及一期，公司各业务类型对综合毛利率的具体影响情况如下：

项目	2021年1-9月		2020年	
	毛利率	对综合毛利率的影响	毛利率	对综合毛利率的影响
监测服务	67.98%	-3.00%	74.42%	-6.92%
软件销售及技术开发服务	80.82%	-6.72%	92.39%	1.34%
系统集成	28.83%	-0.21%	40.73%	0.41%
其他	66.31%	0.06%	78.08%	2.24%
合计	67.90%	-9.87%	77.77%	-2.93%

注：2020年监测服务对综合毛利率的影响=2020年监测服务收入占比*2020年监测服务毛利率-2019年监测服务收入占比*2019年监测服务毛利率，其他各年度各类型业务对综合毛利率的影响均按照类似方法计算。

由上表可知，2020年公司的综合毛利率下降2.93个百分点，主要是监测服务业务的影响，其对综合毛利率的影响值为-6.92%。2021年1-9月，公司综合毛利率下降了9.87个百分点，主要是软件销售及技术开发服务的影响，其对综合毛利率的影响值为-6.72%。

由于公司仅监测服务业务中的模拟监测产品按照监测量向客户计费，具有销量和单价的概念，且监测服务业务仅对2020年综合毛利率影响较大，对2021年1-9月综合毛利率影响较小，以下将对监测服务业务中相关产品的销量及单价变动情况对2020年度综合毛利率的影响进行分析，具体情况如下：

2020年，监测服务业务中占比达到86.77%的主要产品Bonree Net销售单价、基于监测次数的单位成本及其变动情况如下表所示：

单位：元/次

科目	项目	2020年度	2019年度
销售单价	单价	0.0140	0.0155
	变动率	-9.76%	-
单位成本 ¹	单价	0.0036	0.0035
	变动率	+5.32%	-

注1：单位成本=监测服务中Bonree Net成本金额/销售监测次数，并非该产品实际单位成本。

由上表所示，2020年度，监测服务中的Bonree Net产品的销售单价下降了

9.76%，而该产品成本中的网络运营、人工成本等单位成本上涨，导致该产品的单位成本上升了 5.32%。

上述单价变动对当期综合毛利率影响的量化结果分析表如下：

项目	2020 年度
综合毛利率	77.77%
销售单价变动对综合毛利率的影响	-1.16%
单位成本变动对综合毛利率的影响	-0.67%

注：销售单价变动对综合毛利率的影响的计算方法为假设销售单价与上年度保持一致，其他因素均为本年数值，判断本年销售单价的变动对综合毛利率的影响，单位成本变动对综合毛利率的影响均按照类似方法计算。具体的计算公式为 2020 年销售单价变动对综合毛利率的影响 = 2020 年综合毛利率 - ((2019 年销售单价 * 2020 年监测次数 + 2020 年除监测服务中的 Bonree Net 外的其他收入) - 2020 年总成本) / (2019 年销售单价 * 2020 年监测次数 + 2020 年除监测服务中的 Bonree Net 外的其他收入)。

假设上述产品的销售单价仍保持在 2019 年的水平，未出现下降，且其他财务数据均不变，则 2020 年的综合毛利率将上升 1.16 个百分点；同理，假设该产品的单位成本仍保持在 2019 年的水平，未出现增长，且其他财务数据均不变，则 2020 年的综合毛利率将会上升 0.67 个百分点。

综上，2020 年公司综合毛利率下降主要是监测服务业务导致的，其中 Bonree Net 的销售单价变动对综合毛利率的影响大于单位成本变动对综合毛利率的影响。2021 年 1-9 月，监测服务业务对综合毛利率影响较小。

(五) 合理选取可比公司同类或类似业务，分析报告期内主营业务收入、净利润、毛利率的变动趋势是否符合行业趋势，并说明差异的原因及合理性。

发行人属于 APM 行业内唯一一家 A 股上市公司，其同行业公司包括基调网络、蓝海讯通、云智慧和飞思达科技。基调网络和蓝海讯通已分别于 2018 年 8 月和 2021 年 1 月从新三板摘牌，报告期内的财务数据披露不完整；云智慧为非上市公司，未公开披露财务数据，故不再选取上述公司作为同行业可比公司。报告期内，发行人仅选取港股上市公司飞思达科技作为同行业可比公司。

由于仅与飞思达科技进行比较不能充分体现公司财务数据变动的合理性，因此，发行人进一步选取在科创板上市的软件和信息技术服务业中 Wind 二级行业分类为

“软件及服务”，且主营业务、净资产规模与发行人较为接近的下述 6 家上市公司作为可比公司。

报告期内，发行人与可比公司的主营业务收入、净利润、毛利率对比分析如下：

1、主营业务收入的对比情况

(1) 与飞思达科技的对比情况

报告期内，发行人与飞思达科技的主营业务收入对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	主营业务收入			
	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
飞思达科技	-	8,099.90	9,314.70	11,510.70
发行人	9,296.83	13,884.04	16,453.60	15,319.82

注：数据来源为 Wind 统计的上市公司公开数据；飞思达科技未公开披露 2021 年第三季度的数据，下同。

由上表可知，报告期内，飞思达科技的主营业务收入呈下降趋势。根据飞思达科技 2020 年年报披露，其收入出现下滑，主要是受到了新冠疫情爆发带来的不利影响。2020 年度，发行人收入变动情况与飞思达科技基本一致。

(2) 与 6 家可比上市公司的对比情况

报告期内，发行人与 6 家可比上市公司的主营业务收入对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	主营业务收入			
	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
山石网科	60,288.64	72,538.88	67,457.07	56,227.68
普元信息	21,540.44	36,071.82	39,597.86	34,019.16
安博通	19,917.00	26,283.57	24,873.18	19,534.65
开普云	17,140.08	30,123.22	29,806.77	22,803.43
博汇科技	16,450.74	28,786.53	27,460.33	28,393.03
宝兰德	12,781.28	18,226.02	14,330.23	12,237.00
发行人	9,296.83	13,884.04	16,453.60	15,319.82

注：数据来源为 Wind 统计的上市公司公开数据，下同。

2019 年，发行人及上述可比公司的营业收入整体呈增长趋势。2020 年度，普

元信息收入下滑，山石网科、开普云、安博通收入增速大幅放缓，根据其 2020 年年报披露，其收入均不同程度的受到了突发新冠疫情的影响而波动。除此之外，2020 年度宝兰德收入增幅较大，主要由于其主要客户的产品及服务需求增加及政府、金融等传统行业客户的开拓情况较好所致。2020 年度，发行人部分业务受到疫情影响，且由于传统行业开拓进程缓慢，综合导致收入出现下滑，收入的变动趋势与变动原因与可比公司基本一致。

2021 年 1-9 月，上述 6 家可比公司的收入均快速增长，发行人的收入情况亦出现好转，2021 年第三季度较去年同期已实现 39.50% 增幅，符合行业趋势。

2、净利润的对比情况

(1) 与飞思达科技的对比情况

报告期内，发行人与飞思达科技的净利润对比情况如下表所示：

单位：万元

名称	净利润			
	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
飞思达科技	-	109.90	1,281.10	2,789.30
发行人	-7,670.34	3,113.91	6,103.77	5,234.02

由上表可知，2020 年飞思达科技的净利润呈下降趋势，根据其 2020 年年报披露，净利润下滑原因主要系受到了新冠疫情爆发带来的不利影响。2020 年度，发行人的净利润与飞思达科技净利润变动趋势基本一致。

(2) 与 6 家可比上市公司的对比情况

报告期内，发行人与 6 家可比上市公司的净利润对比情况如下表所示：

单位：万元

名称	净利润			
	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
山石网科	-2,151.92	6,017.15	9,104.61	6,891.17
普元信息	-311.88	3,136.52	5,027.46	4,803.14
安博通	3,247.81	4,457.84	7,306.87	5,964.39
开普云	1,372.17	6,884.48	7,828.43	6,277.39
博汇科技	1,651.82	4,642.55	5,091.02	5,498.55

名称	净利润			
	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
宝兰德	554.77	6,190.82	5,850.18	5,095.30
发行人	-7,670.34	3,113.91	6,103.77	5,234.02

① 2020年度

由上表可知，2020年度，除宝兰德外，其他可比公司的合并净利润均出现下降；宝兰德合并净利润虽小幅度上升，但其归母净利润亦出现下降。根据上述6家可比公司2020年年报披露，山石网科、普元信息、安博通净利润下降部分由于受疫情影响收入增速未达预期或出现下滑；安博通、开普云、博汇科技净利润下降部分由于增加研发投入导致期间费用增长；宝兰德归母净利润下降是由于营业成本及各项费用均出现增长。此外，山石网科还披露除受到疫情影响外，由于公司不断扩充人员规模，规模扩大对营收的贡献需要一定时间的积累和成长，亦导致净利润减少。

2020年度，发行人的净利润与上述可比公司净利润的变动情况基本一致。

② 2021年1-9月

2021年1-9月，开普云净利润较上年同期下滑，山石网科及普元信息的净利润出现亏损，其2021年三季度报中均未详细披露其净利润下降或亏损原因；发行人净利润亦由盈转亏，与上述可比公司净利润的变动趋势基本一致。其余可比公司的净利润出现增长，根据2021年三季度报披露，安博通、宝兰德净利润增长是由于收入增长所致；博汇科技增长幅度较小，未详细披露其净利润变动的的原因。

3、毛利率的对比情况

(1) 与飞思达科技的对比情况

报告期内，发行人与飞思达科技的毛利率对比情况如下表所示：

名称	毛利率			
	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
飞思达科技	-	53.82%	56.98%	60.89%
发行人	67.90%	77.77%	80.70%	82.87%

由上表可见，2018年至2020年度，飞思达科技的综合毛利率分别为60.89%、56.98%及53.82%，呈下降趋势，发行人毛利率与飞思达科技的变动趋势基本一致。

(2) 与6家可比上市公司的对比情况

报告期内，发行人与6家可比上市公司的毛利率对比情况如下表所示：

名称	毛利率			
	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
山石网科	72.34%	69.07%	76.00%	76.30%
普元信息	49.57%	55.95%	59.50%	60.84%
安博通	61.11%	63.49%	65.62%	65.88%
开普云	47.88%	52.62%	59.06%	60.36%
博汇科技	55.45%	50.93%	56.41%	55.14%
宝兰德	96.13%	87.94%	96.46%	94.98%
发行人	67.90%	77.77%	80.70%	82.87%

2018年及2019年，发行人及上述6家可比公司的毛利率较为平稳。2020年度，发行人及上述6家可比公司的毛利率均有所下滑。2021年1-9月，上述6家可比公司的毛利率变动情况差异较大，其中的普元信息、安博通、开普云毛利率持续下降，与发行人毛利率的变动情况一致。整体来说，发行人毛利率的变动情况基本符合行业趋势。

二、申报会计师核查意见

(一) 核查程序

- 1、访谈发行人总经理、销售负责人等相关人员，了解发行人互联网客户需求变动的原因，分析公司收入变动的合理性；
- 2、获取发行人报告期内分行业、分季度收入统计表，访谈发行人管理层，了解新型冠状病毒肺炎疫情对发行人经营的影响情况
- 3、获取发行人报告期内按行业汇总的营业收入及占比，分析报告期内不同行业客户营业收入占比变动原因；

4、获取发行人互联网相关行业前五大客户销售收入及其占互联网相关行业总收入的比例，分析主要客户需求变动的原因；

5、取得发行人报告期内监测服务业务中 Bonree Net 产品的收入和监测次数，计算变动比例并分析变动原因；

6、取得并分析发行人报告期内监测服务业务中 Bonree Net 产品的销售单价及基于监测次数的单位成本，对于该产品销售单价、单位成本及毛利率的变动情况进行分析；

7、查阅发行人同行业上市公司披露的信息，将发行人的主营业务收入、净利润、毛利率的变动趋势与可比公司进行了比较，分析合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内部分互联网大客户因行业波动、经营业绩变动等原因导致监测需求及采购量减少，导致互联网客户整体收入金额及占比呈现逐年下降趋势。公司来自传统行业客户的收入金额及占比逐年上升，在 2021 年 1-9 月已超过了来自互联网相关行业的销售收入；

2、2020 年上半年疫情爆发期间，全国各地区严格执行延迟复工、限制人员流动、禁止聚集性活动等防疫政策，对公司开展业务造成了一定的阻碍。由于公司监测服务业务与客户的监测次数、合同期限、合同金额等有关，因此疫情对其销售收入的影响较难量化。软件销售及技术开发服务从与客户接洽到形成收入周期较长，中间涉及多轮环节，疫情对各个环节均不同程度地造成影响。软件销售及技术开发服务收入 2020 年第四季度相比 2019 年同期减少 1,108.81 万元，该收入的变化同时受到疫情及传统行业开拓较慢的综合影响；

3、公司 2021 年 1-9 月收入较去年同期实现增长，2020 年监测服务、软件销售及技术开发服务两大业务收入有所下降，其中监测服务的监测次数、平均监测单价相较之前年度均有所下降。公司采取了多种组合措施提升相关产品价值，预计不会对募投项目实施产生重大不利影响；

4、2020 年公司综合毛利率下降主要是监测服务业务导致的，其中 Bonree Net

的销售单价变动对综合毛利率的影响大于单位成本变动对综合毛利率的影响。2021年1-9月，监测服务业务对综合毛利率影响较小；

5、通过与可比公司同类或类似业务进行对比，发行人报告期内主营业务收入、净利润、毛利率的变动趋势与可比公司保持一致，符合行业趋势。

8、关于期间费用上涨

根据申请材料：（1）报告期内，公司的销售费用分别为 2,462.66 万元、2,702.20 万元、3,508.58 万元及 4,776.18 万元，占营业收入的比重分别为 16.07%、16.42%、25.27%及 76.40%。2020 年度及 2021 年 1-6 月，销售费用占收入的比重大幅增长，较上年同期分别增长 36.12%及 190.86%，主要系公司为了加速市场开拓进程，迅速抢占行业先机，快速扩张人员规模，导致员工薪酬大幅增加所致；（2）报告期内，公司研发费用分别为 2,945.76 万元、3,106.48 万元、3,952.33 万元及 3,429.87 万元，占营业收入的比重分别 19.23%、18.88%、28.47%及 54.87%。研发费用占营业收入的比重大幅增长，主要系公司持续加大对研发人员的引进及培养力度，同时人均薪酬亦有所提升。

请发行人说明：（1）报告期各期销售人员和研发人员人数、平均工资及变动情况；在收入下滑的情况下，大幅新增人员及人均薪酬的合理性；（2）合理选取可比公司，并说明销售费用和研发费用中职工薪酬金额、占比等情况与同行业可比公司相比是否存在显著差异；（3）各区域客户数量、营业收入与销售费用、销售费用的配比情况；报告期内销售费用与新增客户、新增订单的匹配性；（4）结合报告期内取得的研发成果情况，分析研发费用与在研项目的匹配性。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期销售人员和研发人员人数、平均工资及变动情况；在收入下滑的情况下，大幅新增人员及人均薪酬的合理性；

1、报告期各期销售人员和研发人员人数、平均工资及变动情况

报告期内，销售人员和研发人员人数及平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目		2021年1-9月	2020年	2019年	2018年
销售人员	加权平均人数	204	95	71	64
	平均薪酬	30.61	24.45	23.85	23.14
研发人员	加权平均人数	244	193	157	160
	平均薪酬	22.93	18.24	17.14	16.36

注1：平均薪酬=薪酬总额/加权平均人数，加权平均人数=各月人数之和/总月数。

注2：2021年1-9月平均薪酬已经过年化处理。

由上表可知，报告期内，公司的销售人员及研发人员的人数及平均薪酬整体呈增长趋势。2018年至2019年，销售人员及研发人员情况较为稳定；自2020年下半年开始，公司陆续扩张人员规模，同时提升人均薪酬水平，主要是公司立足于长远的可持续发展战略，全面升级营销网络，加大研发团队建设力度，持续吸纳核心人才。

2、在收入下滑的情况下，大幅新增人员及人均薪酬的合理性

(1) 公司大幅扩张人员规模是为了满足长期发展战略的人才储备需要

如“问题 1.1”之“（一）/1、公司选择启动本次再融资的市场背景”所述，目前我国 APM 行业正迎来传统企业数字化转型、关键软件国产化的良好机遇，且此时 APM 市场格局尚未固化，各厂商正处于陆续进入市场，迅速抢占市场的激烈竞争阶段。目前，公司是 APM 行业唯一一家 A 股上市公司，需要借助上市这一契机，提升公司核心竞争力，奠定行业领导者地位。

上述发展战略目标的实现需要与之匹配的人员规模作为支撑，因此，公司于2020年下半年开始加大人才储备和培养力度，为公司的长远可持续发展打下基础。

(2) 销售及研发人员的大规模储备和培养有利于公司提升长期可持续盈利能力，是扩大营业收入规模的重要举措

最近一年一期，公司的收入出现下滑，主要系市场竞争加剧，且互联网相关行业波动，而传统行业开拓进程缓慢，导致短期内传统行业收入增长暂时未能抵减互联网相关行业收入下降带来的影响。

基于上述情况，公司大规模储备和培养销售及研发人才有利于公司提升长期可

持续盈利能力，是扩大营收规模的重要举措，具体情况如下：

① 增加销售人员有利于公司加速传统行业开拓进程，带动收入规模增长

近年来，由于传统行业数字化程度不断提高，且数字业务规模庞大，开拓传统行业市场可带动公司收入规模实现增长，因此向传统行业开拓是包括公司在内的 APM 厂商重要的战略发展方向。由于传统行业细分领域众多，且公司目前的营销策略是需要先与传统行业细分领域的标杆客户建立合作，导致发行人开拓传统行业需要投入大量销售人员，具体原因详见本次反馈回复“1、关于融资必要性”之“问题 1.1/一/（一）/2/（2）/②优化现有销售体系可提升传统行业拓展速度，投资建设营销网络中心具有必要性”。

基于上述情况，公司需要持续扩大销售人员规模，引进专业市场营销人才，为开拓传统行业、抢占市场份额打下基础。长远来看，加大销售人才的引进将加快市场拓展进程，为公司开拓新的业务增长点，进而整体提升公司收入规模。

②增加研发人员有利于提升公司产品及技术的核心竞争优势，加强公司可持续盈利能力

APM 行业是技术密集型企业，技术更新迭代频繁，只有持续不断的对技术研发进行投入和建设，才能提升公司产品及技术的核心竞争优势，加强公司长期可持续发展能力。

而公司产品与技术的先进性取决于公司研发团队的实力，因此公司需要持续不断招募业内专业研发人才、加大研发投入，持续不断的推出新产品、新业务、新应用场景，对公司产品进行更新迭代，才能在激烈的市场竞争中，保持自身技术和产品的先进性。长远来看，加大研发人员的引进及培养力度将切实提升公司技术竞争力，有利于公司加强可持续盈利能力，扩大收入规模。

综上所述，公司持续吸纳核心人才、加大人才培养力度是为了提升公司长期可持续盈利能力，进而快速提升营收规模，在目前收入下滑的情况下大幅新增人员及人均薪酬具有合理性。

(二) 合理选取可比公司，并说明销售费用和研发费用中职工薪酬金额、占比等情况与同行业可比公司相比是否存在显著差异；

报告期内，发行人选取港股上市公司飞思达科技作为同行业可比公司；由于飞思达科技未披露其销售人员及研发人员职工薪酬情况，为充分体现发行人销售费用及研发费用的合理性，发行人选取在科创板上市的软件和信息技术服务业中 Wind 二级行业分类为“软件及服务”，且主营业务、净资产规模与发行人较为接近的 6 家上市公司作为可比公司。

由于上述 6 家可比公司的人员规模与发行人存在差异，导致职工薪酬的绝对金额不具有可比性。报告期内，发行人与可比公司销售费用和研发费用中职工薪酬的占比情况如下：

名称	销售费用中职工薪酬占比				研发费用中职工薪酬占比			
	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
山石网科	-	65.34%	63.84%	61.36%	-	80.16%	78.81%	79.22%
普元信息	-	71.10%	70.87%	70.70%	-	84.85%	85.87%	81.94%
安博通	-	80.10%	74.11%	74.71%	-	60.62%	79.99%	85.48%
开普云	-	51.13%	57.17%	58.39%	-	80.16%	87.15%	82.39%
博汇科技	-	54.69%	45.50%	52.79%	-	80.25%	77.60%	81.05%
宝兰德	-	72.61%	76.89%	78.41%	-	85.66%	89.04%	81.73%
平均值	-	65.83%	64.73%	66.06%	-	78.62%	83.08%	81.97%
发行人	62.47%	65.92%	62.88%	60.14%	79.39%	89.26%	86.79%	88.85%

注：数据来源为 Wind 统计的上市公司公开数据；上述可比公司均未在 2021 年三季度报中披露相关的职工薪酬数据。

由上表可知，2018 年度至 2020 年度，上述 6 家可比公司销售费用的职工薪酬占比的平均值分别为 66.06%、64.73% 及 65.83%，发行人销售费用中职工薪酬占比分别为 60.14%、62.88% 和 65.92%，占比情况基本一致。

2018 年度至 2020 年度，上述 6 家可比公司研发费用的职工薪酬占比平均值分别为 81.97%、83.08% 及 78.62%，发行人研发费用的职工薪酬占比分别为 88.85%、86.79% 和 89.26%，占比情况基本一致。

综上所述，发行人销售费用和研发费用中职工薪酬情况与行业情况不存在显著

差异，具有合理性。

(三) 各区域客户数量、营业收入与销售费用、销售人员的配比情况；报告期内销售费用与新增客户、新增订单的匹配性；

1、各区域客户数量、营业收入与销售费用、销售人员的配比情况

报告期内，公司按区域划分的营业收入、客户数量与销售费用、销售人员数量的配比情况如下：

单位：万元

年份	区域	营业收入		客户数量		能直接划分区域的 销售费用		销售人员数量	
		金额	占比	数量	占比	金额	占比	数量	占比
2021 年1- 9月	华南	2,996.78	32.23%	79	25.08%	1,894.41	26.69%	57	27.94%
	华北	3,486.74	37.50%	114	36.19%	3,050.78	42.99%	82	40.20%
	华东	2,210.14	23.77%	94	29.84%	1,574.70	22.19%	45	22.06%
	其他	603.17	6.49%	28	8.89%	576.98	8.13%	20	9.80%
合计		9,296.83	100.00%	315	100.00%	7,096.87	100.00%	204	100.00%
2020 年度	华南	5,033.19	36.25%	74	24.67%	969.17	29.15%	29	30.53%
	华北	4,528.82	32.62%	113	37.67%	1,822.82	54.82%	50	52.63%
	华东	3,500.55	25.21%	92	30.67%	389.43	11.71%	11	11.58%
	其他	821.49	5.92%	21	7.00%	143.79	4.32%	5	5.26%
合计		13,884.04	100.00%	300	100.00%	3,325.21	100.00%	95	100.00%
2019 年度	华南	5,500.84	33.43%	69	19.88%	692.9	28.38%	22	30.99%
	华北	5,847.69	35.54%	144	41.50%	1,233.44	50.53%	33	46.48%
	华东	4,416.92	26.84%	110	31.70%	367.75	15.06%	11	15.49%
	其他	688.16	4.18%	24	6.92%	147.15	6.03%	5	7.04%
合计		16,453.60	100.00%	347	100.00%	2,441.23	100.00%	71	100.00%
2018 年度	华南	5,075.76	33.13%	73	19.78%	612.2	27.08%	19	29.69%
	华北	5,715.96	37.31%	150	40.65%	1,152.64	50.98%	30	46.88%
	华东	3,838.95	25.06%	123	33.33%	367.55	16.26%	10	15.63%
	其他	689.15	4.50%	23	6.23%	128.48	5.68%	5	7.81%
合计		15,319.82	100.00%	369	100.00%	2,260.88	100.00%	64	100.00%

注 1：营业收入及客户数量按客户注册地划分所属区域。

注 2：销售人员数量按员工办公所在地区划分所属区域；各区域销售人员数量为加权平均人数，

销售人员数量=分区域的各月人数之和/总月数。

注 3：能直接划分区域的销售费用金额中剔除了折旧、摊销、通过网络开展的市场宣传及推广费等无法直接划分区域的销售费用。报告期内，能直接划分区域的销售费用金额占销售费用总金额的比例分别为 91.81%、90.34%、94.77%及 94.68%，占比较高。

由上表可见，报告期内，公司客户主要集中在华南地区、华北地区及华东地区。公司对上述三大区域的销售业务十分重视，销售人员所在地亦集中在以广州、深圳为主的华南地区，以北京为主的华北地区及以上海为主的华东地区，客户与销售人员的整体区域分布情况较为匹配。

具体情况如下：

(1) 华南地区

报告期内，华南地区整体具有营业收入占比高于销售费用占比，而销售人员数量占比高于客户数量占比的特点，主要是因为公司的主要客户集中在华南地区。

第一，上述主要客户的客单价较高。报告期内，公司前 5 大客户中，腾讯、华为、南方航空及平安集团均属于华南地区，仅上述 4 家客户的平均客单价已分别达到 1,263.62 万元、1,419.47 万元、1,128.13 万元及 482.45 万元。

第二，上述主要客户大多为大型企业级客户，其业务规模大、IT 系统复杂，对于供应商销售人员的服务质量、响应速度等要求较高，因此该地区销售人员的人均服务客户数量较低。

基于上述原因，报告期内华南地区存在收入占比较高，销售人员数量占比和销售费用占比高于客户数量占比的特点，具有业务合理性。

(2) 华北地区

目前，公司总部位于北京，报告期内，华北地区营业收入占比和客户数量均较高，与之相匹配的销售费用占比及销售人数占比亦较高。整体来看，华北地区营业收入、客户数量占比与销售费用、销售人数占比较为匹配。

(3) 华东地区

报告期内，华东地区的营业收入占比及客户数量占比整体高于销售费用占比及销售人员数量占比，主要是华东地区的客户大部分为中小型企业，且大部分客户与

公司的合作时间较长，客户粘性较强。因此，该地区销售人员的人均服务客户数量较高，所需销售人员及与之匹配的销售费用较少，具有业务合理性。

综上，报告期内按区域划分的营业收入、客户数量与销售费用、销售人员具有业务匹配性。

2、销售费用与新增客户、新增订单的匹配性

报告期内，销售费用与新增客户、新增订单的具体情况如下：

年份	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
销售费用（万元）	7,495.81	3,508.58	2,702.20	2,462.66
新增客户（数量）	101	77	87	99
新增订单（数量）	216	253	264	319

由上表可知，报告期内，公司的销售费用呈持续增长趋势，主要是销售人员数量及人均薪酬均有所增长；新增客户数量及新增订单数量则呈波动趋势。2020年度及2021年1-9月，销售费用的增长幅度高于新增客户、新增订单的增长幅度，主要原因如下：

（1）传统行业开拓进程缓慢，导致新增客户、新增订单增长幅度较小

近年来，传统行业数字化程度不断提高，且业务规模较为庞大，向传统行业开拓是公司的重要发展战略。

但是，传统行业普遍存在数字化水平较低、对 APM 技术缺乏理解、对产品功能认知不足等问题。且传统行业细分领域众多，包括金融、能源、公共服务、制造业等，不同行业、不同业务规模的传统行业客户其数字化进程不同，自身痛点和需求亦千差万别；同时传统行业 IT 系统更为复杂，如制造型企业涉及生产排期、交付系统，金融企业涉及交易支付系统。前述多种原因造成公司在前期对于传统行业客户在产品技术普及、需求挖掘、产品测试等环节需要花费的时间较长，短期内，新增客户数量、新增订单增长幅度较小。

(2) APM 行业的技术专业性及复杂性较高，新增销售人员需经过一段时间的熟悉和培训才能成单

公司所属的 APM 行业为 ITOM 的细分领域，销售人员入职后并不能马上开拓新客户、形成订单并完成收入转化，而是需要经过一段时间的培训，深度理解公司的技术和产品后，才能顺利开展市场开拓工作。因此，新增销售费用金额与新增客户数量、新增订单之间存在一定的时间差。

综上，新增销售人员获得新增客户及新增订单需要一段时间，因此销售费用增长幅度高于新增客户、新增订单的增长幅度，具有业务合理性。短期内，销售人才的大规模引进对公司的经营业绩带来了一定的负面影响，但长期来看，销售人才将会加速传统领域开拓速度，可带动收入的快速增长。

(四) 结合报告期内取得的研发成果情况，分析研发费用与在研项目的匹配性

公司始终坚持技术驱动发展，以技术创新为导向、产品创新为核心的发展战略，紧密跟随应用性能监测技术的前沿发展趋势，践行行业技术先行者的角色定位。为了提升公司的核心竞争力以及能够持续满足国内客户不断变化升级的市场需求，公司不断加强研发投入力度。

报告期内，公司的研发投入金额不断增长，并形成了一系列研发成果，主要的研发成果、研发费用及研发项目的配比情况如下：

单位：万元

年份	序号	研发项目	研发支出	占研发费用比例	研发成果	
					新增软著及专利	新增产品功能
2021年1-9月	1	移动应用自动化脚本录制平台	818.35	15.46%	2021SR1253007	优化 Bonree APP 产品的 Web 版本 APP 事务脚本录制器，优化升级的主要功能包括支持 IOS 脚本录制，以及录制手机资源的申请和释放，以及支持如设置自动规避随机弹窗的策略等一系列复杂自定义配置，提升用户录制脚本效率和用户体验。
	2	IT 协作自动化管理平台	786.35	14.86%	2021SR1055606	通过实现与 Bonree Server、Bonree SDK、Bonree Net 等核心产品告警事件的对接，整体提升各 APM 核心产品告警功能完成后从告警产生到相关工单的自动创建、流转及管理。
	3	统一智能告警平台	736.6	13.92%	CN202110630600.6	优化升级 Bonree Net、Bonree Server、Bonree SDK 等产品的告警统一管理和分析，使客户多源告警信息可以集中统一管理和响应，优化具体功能包括支持 zabbix、prometheus、阿里云等告警事件接入；支持自定义告警收敛、AI 时序智能告警收敛；支持统一告警通知等。
	4	CMDB 自动化运维平台	567.24	10.72%	2021SR1055636	优化对客户 IT 系统环境及资产的可视化管理，并打通 Bonree Server 调用链数据，以备未来结合 AI 相关算法优化根因分析等高级功能，此项目具体优化功能包括模型管理、实例管理和关系管理等能力。
	5	APM 一体化监测平台	509.48	9.62%	2021SR0915853、CN202110631210.0、CN202110630600.6	优化 Bonree Server、Bonree SDK、Bonree Browser 等核心产品的一体化整合能力，从而为客户优化端到端全栈式的一体化监测平台，目前已完成产品调研、需求分析和产品设计，研发完成架构设计。本期需求完成后具备 APM 与 DEM 的一体化分析能力，能够优化业务分析从前端到后端的端到端追踪。
	合计		3,418.02	64.57%		
2020年度	1	数据中台	1,401.27	35.45%	2020SR0939767、2020SR0939889	加强海量运维监控数据的集中统一管理和分析能力，应用在 Bonree Server、Bonree SDK 等核心产品之中。
	2	IT 协作自动化管理平台	524.09	13.26%	-	优化升级 Bonree Net、Bonree Server、Bonree SDK 等产品的告警统一管理和分析，使客户多源告警信息可以集中统一管理和响应，优化具体功能包括支持 zabbix、prometheus、阿里云等告警事件接入；支持自定义告警收敛、AI 时序智能告警收敛；支持统一告警通知等。
	3	IT 后台中间件运行智能监控系统	499.69	12.64%	2020SR0939883	升级 Bonree Server 智能探针支持从服务调用侧监控后台中间件运行状况，并将数据整合应用于 Bonree Server 产品之中，优化对 K8S 和 Docker 容器的监控能力。
	4	移动应用自动化脚本录制平台	455.06	11.51%	2021SR1253007（延后申请）	优化 Bonree APP 产品的 Web 版本 APP 事务脚本录制器，优化升级的主要功能包括支持 IOS 脚本录制，以及录制手机资源的申请和释放，以及支持如设置自动规避随机弹窗的策略等一系列复杂自定义配置，提升用户录制脚本效率和用户体验。
	合计		2,880.11	72.87%		
2019年度	1	IT 后台中间件运行智能监控系统	863.21	27.79%	2019SR1025376、2019SR1025270	优化 Bonree Server 产品的探针能力升级，支持对数据库、消息队列等中间件的运行情况与性能监控。
	2	数据中台	461.65	14.86%	CN201910808995.7、CN201910713264.4、	优化对海量运维监控数据的集中统一管理和分析能力，实现 Bonree Server、Bonree SDK 等核心产品后台数据一体化存储和分析。目前已完成需求调研、分析和宣讲，以及技术调研和架构设计，以及数据

年份	序号	研发项目	研发支出	占研发费用比例	研发成果	
					新增软著及专利	新增产品功能
					CN201910809098.8、 CN201910837322.4、 CN201910824264.1	分布式存储部分的开发工作。
	3	博睿 Ants 大数据引擎系统	450.31	14.50%	2019SR1034018、 CN201910749829.4、 CN201910767857.9	优化 Bonree SDK、Bonree Browser 等产品探针上报数据的流式处理，已优化支持对流式时序指标数据进行可配置的预处理和多维聚合功能。
	4	Bonree View 报表引擎平台	401.68	12.93%	2019SR0912017、 CN201910864890.3、 CN201911012324.6	支持可视化报表的能力建设，包括曲线图、饼图、面积图等几十种报表能力。并支持可视化的报表拖拽能力
	合计		2,176.86	70.07%		
	2018年度	1	博睿 Ants 大数据引擎系统	1,004.33	34.09%	2019SR1025051、 CN201810919696.6
2		博睿移动报表分析平台 APP	613.45	20.82%	2019SR1025368	支持对移动应用的网络性能、任务通过率等体验进行可视化的展示和问题的分析定位
3		海量数据分布式存储与分析挖掘技术	443.26	15.05%	2019SR1035287	优化对海量时序指标数据的分布式存储和在线分析
合计		2,061.03	69.97%			

由上表可知，报告期内，公司研发费用投入均是为了持续加强对核心产品技术的优化升级，提升公司核心竞争力，且均相应取得了包括软著和专利在内的一系列研发成果，公司的研发费用与研发项目、研发成果具有匹配性。

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人财务总监、人力负责人，了解发行人人工成本的归集和核算方法以及薪酬制度；

2、访谈发行人财务总监、研发负责人，了解研发费用的归集、研发环节业务流程和研发项目的开展情况；

3、检查发行人报告期内员工工资表及花名册，检查新增人员的劳动合同及社保缴纳记录，复核发行人销售人员和研发人员人数、人均薪酬计算的准确性；分析人均薪酬在报告期内的波动原因及合理性；

4、查阅发行人同行业上市公司披露的信息，将发行人报告期内销售费用和研发费用中职工薪酬金额、占比等数据与可比公司进行了比较，分析合理性；

5、按地区分析发行人销售人员配置情况与订单数量、客户数量及销售收入的匹配性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司的销售人员及研发人员的人数及平均薪酬均呈持续增长趋势，具备合理性；

2、通过将销售费用和研发费用中职工薪酬占比与可比公司比较，整体来说，发行人销售费用和研发费用中职工薪酬占比整体符合行业趋势，不存在显著差异，具有合理性；

3、通过分析，发行人各区域客户数量、营业收入与销售费用整体较为匹配，与公司实际经营情况相符；

新增销售人员获得新增客户及新增订单需要一段时间，因此销售费用增长幅度高于新增客户、新增订单的增长幅度，具有业务合理性；

4、报告期内，公司研发费用与研发项目具有匹配性。

9、关于应收账款

根据申请材料：（1）报告期内各期末，公司应收账款账面价值分别为 5,871.37 万元、6,565.74 万元、6,291.84 万元及 6,947.63 万元，2020 年末，应收账款余额占当期营业收入的比重相较上年期末有所增加，主要系受 2020 年新冠疫情的持续影响，部分客户压缩预算、延后回款，导致回款情况较差；（2）报告期内各期末，公司 1 年以内的应收账款余额占各期末应收账款余额的比例分别为 93.00%、90.64%、75.52% 及 73.20%。

请发行人说明：（1）应收款项逐期上涨的原因，占营业收入的比重及其变化原因，并完善相关风险提示；（2）各期应收账款信用期内及逾期款项金额及占比，主要逾期客户情况、造成逾期的主要原因；（3）结合下游客户资质及还款能力分析重要应收款项是否存在回款风险，相关坏账准备计提是否充分。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）应收款项逐期上涨的原因，占营业收入的比重及其变化原因，并完善相关风险提示

报告期内，公司应收账款基本情况如下：

单位：万元

项目	2021.09.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	8,203.67	7,189.89	7,141.23	6,288.51
营业收入	9,296.83	13,884.04	16,453.60	15,319.82
应收账款余额/营业收入	66.18%	51.79%	43.40%	41.05%

注：2021 年 9 月 30 日应收账款余额占营业收入的比例已经过年化处理。

由上表可知，报告期各期末，公司应收账款余额分别为 6,288.51 万元、7,141.23 万元、7,189.89 万元及 8,203.67 万元，应收账款余额占营业收入的比例分别为 41.05%、43.40%、51.79% 及 66.18%，余额及占比呈逐年增长趋势。其中，2019 年末公司应收账款余额随营业收入规模的扩大而上涨，其占营业收入的比重与 2018 年末较为接近；2020 年末及 2021 年 9 月末，应收账款余额及其占营业收入的比例均呈增

长趋势，主要系部分客户回款情况较差，部分客户受疫情影响回款进度延后所致。

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“四/（二）应收账款坏账损失的风险”中完善相关风险提示。

（二）各期应收账款信用期内及逾期款项金额及占比，主要逾期客户情况、造成逾期的主要原因

1、各期应收账款信用期内及逾期款项金额及占比

报告期各期末，公司应收账款信用期内及逾期款项金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021.09.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	8,203.67	7,189.89	7,141.23	6,288.51
信用期内应收账款余额	5,521.72	5,203.19	5,332.43	5,083.94
信用期内应收账款余额占比	67.31%	72.37%	74.67%	80.84%
逾期应收账款余额	2,681.95	1,986.70	1,808.80	1,204.57
逾期应收账款余额占比	32.69%	27.63%	25.33%	19.16%

由上表，报告期各期末公司应收账款逾期金额分别为 1,204.57 万元、1,808.80 万元、1,986.70 万元及 2,681.95 万元，占应收账款余额的比例分别为 19.16%、25.33%、27.63% 及 32.69%，逾期账款金额及占比均有所增长。

2、主要逾期客户情况、造成逾期的主要原因

报告期各期末，公司前五大逾期客户情况如下：

（1）2021 年 9 月 30 日前五大逾期客户

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	占逾期总金额比例	造成逾期的主要原因
1	北明软件有限公司	260.00	9.69%	根据预算情况安排付款，公司正在积极催收
2	国双智源（北京）有限公司	187.00	6.97%	回款滞后，公司正在与客户协商重新评估回款安排
3	深圳市腾讯计算机系统有限公司	140.76	5.25%	付款流程较长，目前正常回款中
4	国网电子商务有限公司	138.60	5.17%	公司根据预算情况安排付款，目前大部分逾期款项已收回

序号	客户名称	逾期金额	占逾期总金额比例	造成逾期的主要原因
5	东方证券股份有限公司	103.35	3.85%	付款流程较长，目前正常回款中
合计		829.71	30.94%	

(2) 2020年12月31日前五大逾期客户

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	占逾期总金额比例	造成逾期的主要原因
1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	328.67	16.54%	付款流程较长，目前逾期款项已全部收回
2	国双智源（北京）有限公司	187.00	9.41%	回款滞后，公司正在与客户协商重新评估回款安排
3	南京苏宁电子信息技术有限公司	107.59	5.42%	客户使用承兑汇票结算影响了付款进度，目前逾期款项已全部收回
4	北京腾云天下科技有限公司	106.20	5.35%	客户与公司协商具体付款方式影响了付款进度，目前逾期款项已全部收回
5	上海帝联网络科技有限公司	99.00	4.98%	目前正在诉讼中
合计		828.46	41.70%	

(3) 2019年12月31日前五大逾期客户

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	占逾期总金额比例	造成逾期的主要原因
1	东方证券股份有限公司	184.69	10.21%	付款流程较长，目前逾期款项已全部收回
2	上海帝联网络科技有限公司	99.00	5.47%	目前正在诉讼中
3	上海致腾禾景信息技术有限公司	98.00	5.42%	对接部门领导更换导致付款进度延后，目前逾期款项已全部收回
4	贵州白山云科技股份有限公司	75.00	4.15%	根据预算情况安排付款，目前逾期款项已全部收回
5	广州辰云信息科技有限公司	75.00	4.15%	回款滞后，公司正在与客户协商重新评估回款安排
合计		531.69	29.39%	

(4) 2018年12月31日前五大逾期客户

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	占逾期总金额比例	造成逾期的主要原因
1	北京蓝汛通信技术有限公司	98.49	8.18%	公司提起诉讼后调解结案，目前处于申请强制执行阶段
2	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	98.30	8.16%	付款流程较长，目前逾期款项已全部收回
3	上海致腾禾景信息技术有限公司	98.00	8.14%	对接部门领导更换导致付款进度延后，目前逾期款项已全部收回
4	深圳市腾讯计算机系统有限公司	91.11	7.56%	付款流程较长，目前逾期款项已全部收回
5	南京苏宁电子信息技术有限公司	81.83	6.79%	客户与公司协商具体付款方式影响了付款进度，目前逾期款项已全部收回
合计		467.74	38.83%	

由上表可见，报告期各期末公司前五大逾期款项的形成原因主要为：①因付款流程较长、预算安排、对接人更换、协商付款方式等原因导致回款进度延后，但后续回款情况正常，如腾讯、东方证券、国网电子、苏宁电子等；②客户回款有所滞后，公司正在与客户协商重新评估回款安排，如国双智源、辰云信息等；③公司目前已就帝联网络、蓝汛通信拖欠款项一事提起诉讼，具体情况详见本反馈回复“10、关于其他”之“问题 10.3/一、发行人说明”。

截至 2021 年 11 月 30 日，报告期各期末公司前五大逾期账款客户的回款比例分别为 98.77%、68.40%、65.48%，总体来看逾期账款虽然回款进度滞后，但仍有持续回款，针对剩余未回逾期款项，公司已安排对应人员积极与客户协商催收，且大部分客户资信状况及经营状况良好，预计逾期款项不能收回的风险较低。

（三）结合下游客户资质及还款能力分析重要应收款项是否存在回款风险，相关坏账准备计提是否充分

1、结合下游客户资质及还款能力分析重要应收款项是否存在回款风险

报告期各期末，公司前十大应收账款客户情况如下：

单位：万元

	客户名称	应收账款	占应收账款合计数的比例	坏账准备	客户背景
2021年 9月30日	深圳市腾讯计算机系统有限公司	470.40	5.73%	23.52	知名互联网企业
	中国南方航空股份有限公司	377.39	4.60%	18.87	知名航空公司
	国泰君安证券股份有限公司	341.29	4.16%	37.35	知名证券公司
	上海倚博信息科技有限公司	324.91	3.96%	16.25	成立于2007年的软件企业，2019年被中国信通院授牌加入DevOps/AIOps标准工作组，其他成员还包括谷歌、腾讯、阿里巴巴等
	东方证券股份有限公司	289.85	3.53%	14.49	知名证券公司
	中国光大银行股份有限公司	277.95	3.39%	13.90	知名银行
	北明软件有限公司	260.00	3.17%	74.75	成立于1998年的软件企业，注册资本73,870万元，上市公司常山北明（000158）之全资子公司
	北京搜狗信息服务有限公司	229.22	2.79%	57.57	知名互联网企业
	中国人寿财产保险股份有限公司	203.00	2.47%	31.41	知名保险公司
	国双智源（北京）有限公司	187.00	2.28%	56.10	软件开发企业，注册资本5,000万元
	合计	2,961.00	36.09%	344.20	
2020年 12月31日	深圳市腾讯计算机系统有限公司	716.33	9.96%	35.82	知名互联网企业
	上海倚博信息科技有限公司	372.25	5.18%	18.61	成立于2007年的软件企业，2019年被中国信通院授牌加入DevOps/AIOps标准工作组，其他成员还包括谷歌、腾讯、阿里巴巴等
	国泰君安证券股份有限公司	371.93	5.17%	18.60	知名证券公司
	北明软件有限公司	253.50	3.53%	12.68	成立于1998年的软件企业，注册资本73,870万元，上市公司常山北明（000158）之全资子公司
	北京鼎鑫盈科科技发展有限公司	241.19	3.35%	12.06	成立于2012年的软件企业，注册资本18,000万元，业务方向涉及大数据服务、工业物联网、人工智能+行业解决方案、信息安全等，华为数通&安全四钻认证服务商
	北京搜狗信息服务有限公司	229.76	3.20%	11.49	知名互联网企业

	客户名称	应收账款	占应收账款合计数的比例	坏账准备	客户背景
2021年 9月30日	深圳市腾讯计算机系统有限公司	470.40	5.73%	23.52	知名互联网企业
	中国南方航空股份有限公司	377.39	4.60%	18.87	知名航空公司
	国泰君安证券股份有限公司	341.29	4.16%	37.35	知名证券公司
	上海倚博信息科技有限公司	324.91	3.96%	16.25	成立于2007年的软件企业，2019年被中国信通院授牌加入DevOps/AIOps标准工作组，其他成员还包括谷歌、腾讯、阿里巴巴等
	东方证券股份有限公司	289.85	3.53%	14.49	知名证券公司
	中国光大银行股份有限公司	277.95	3.39%	13.90	知名银行
	北明软件有限公司	260.00	3.17%	74.75	成立于1998年的软件企业，注册资本73,870万元，上市公司常山北明（000158）之全资子公司
	北京搜狗信息服务有限公司	229.22	2.79%	57.57	知名互联网企业
	中国人寿财产保险股份有限公司	203.00	2.47%	31.41	知名保险公司
	国双智源（北京）有限公司	187.00	2.28%	56.10	软件开发企业，注册资本5,000万元
	合计	2,961.00	36.09%	344.20	
	华为软件技术有限公司	216.29	3.01%	10.81	全球知名ICT基础设施和智能终端提供商
	新华人寿保险股份有限公司	213.49	2.97%	10.67	知名保险公司
	东方证券股份有限公司	210.25	2.92%	10.51	知名证券公司
百度在线网络技术（北京）有限公司	197.04	2.74%	9.85	知名互联网企业	
合计	3,022.02	42.03%	151.10		
2019年 12月31日	深圳市腾讯计算机系统有限公司	714.92	10.01%	35.75	知名互联网企业
	国泰君安证券股份有限公司	484.80	6.79%	24.24	知名证券公司
	中信银行股份有限公司	461.35	6.46%	23.07	知名银行
	东方证券股份有限公司	382.69	5.36%	19.13	知名证券公司
	华为软件技术有限公司	324.34	4.54%	16.22	全球知名ICT基础设施和智能终端提供商
	南京苏宁电子信息技术有限公司	272.04	3.81%	13.60	知名上市公司苏宁易购（002024）之全资子公司
	北京搜狗信息服务有限公司	232.98	3.26%	11.65	知名互联网企业
	中信建投证券股份有限公司	222.00	3.11%	11.10	知名证券公司

	客户名称	应收账款	占应收账款合计数的比例	坏账准备	客户背景
2021年 9月30日	深圳市腾讯计算机系统有限公司	470.40	5.73%	23.52	知名互联网企业
	中国南方航空股份有限公司	377.39	4.60%	18.87	知名航空公司
	国泰君安证券股份有限公司	341.29	4.16%	37.35	知名证券公司
	上海倚博信息科技有限公司	324.91	3.96%	16.25	成立于2007年的软件企业，2019年被中国信通院授牌加入DevOps/AIOps标准工作组，其他成员还包括谷歌、腾讯、阿里巴巴等
	东方证券股份有限公司	289.85	3.53%	14.49	知名证券公司
	中国光大银行股份有限公司	277.95	3.39%	13.90	知名银行
	北明软件有限公司	260.00	3.17%	74.75	成立于1998年的软件企业，注册资本73,870万元，上市公司常山北明（000158）之全资子公司
	北京搜狗信息服务有限公司	229.22	2.79%	57.57	知名互联网企业
	中国人寿财产保险股份有限公司	203.00	2.47%	31.41	知名保险公司
	国双智源（北京）有限公司	187.00	2.28%	56.10	软件开发企业，注册资本5,000万元
	合计	2,961.00	36.09%	344.20	
	百度在线网络技术（北京）有限公司	217.67	3.05%	10.88	知名互联网企业
	国双智源（北京）有限公司	187.00	2.62%	9.35	软件开发企业，注册资本5,000万元
	合计	3,499.80	49.01%	174.99	
2018年 12月31日	深圳市腾讯计算机系统有限公司	987.93	15.71%	49.40	知名互联网企业
	华为软件技术有限公司	492.35	7.83%	24.62	全球知名ICT基础设施和智能终端提供商
	百度在线网络技术（北京）有限公司	455.04	7.24%	22.75	知名互联网企业
	北京搜狗信息服务有限公司	357.24	5.68%	17.86	知名互联网企业
	平安科技（深圳）有限公司	340.19	5.41%	17.01	知名金融上市公司平安保险集团（601318）之全资子公司
	中信建投证券股份有限公司	262.85	4.18%	13.14	知名证券公司
	北京字节跳动网络技术有限公司	180.00	2.86%	9.00	知名互联网企业（主要产品包括抖音、今日头条等）
	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	135.72	2.16%	6.79	知名互联网企业
	南京苏宁电子信息技术有限公司	135.22	2.15%	6.76	知名上市公司苏宁易购

	客户名称	应收账款	占应收账款合计数的比例	坏账准备	客户背景
2021年 9月30日	深圳市腾讯计算机系统有限公司	470.40	5.73%	23.52	知名互联网企业
	中国南方航空股份有限公司	377.39	4.60%	18.87	知名航空公司
	国泰君安证券股份有限公司	341.29	4.16%	37.35	知名证券公司
	上海倚博信息科技有限公司	324.91	3.96%	16.25	成立于2007年的软件企业，2019年被中国信通院授牌加入DevOps/AIOps标准工作组，其他成员还包括谷歌、腾讯、阿里巴巴等
	东方证券股份有限公司	289.85	3.53%	14.49	知名证券公司
	中国光大银行股份有限公司	277.95	3.39%	13.90	知名银行
	北明软件有限公司	260.00	3.17%	74.75	成立于1998年的软件企业，注册资本73,870万元，上市公司常山北明（000158）之全资子公司
	北京搜狗信息服务有限公司	229.22	2.79%	57.57	知名互联网企业
	中国人寿财产保险股份有限公司	203.00	2.47%	31.41	知名保险公司
	国双智源（北京）有限公司	187.00	2.28%	56.10	软件开发企业，注册资本5,000万元
	合计	2,961.00	36.09%	344.20	
	公司				（002024）之全资子公司
	东方证券股份有限公司	128.00	2.04%	6.40	知名证券公司
	合计	3,474.54	55.25%	173.73	-

报告期各期末，公司应收账款客户主要为腾讯、南方航空、国泰君安、华为、搜狗等知名企业，客户资质较好，且公司与上述大部分企业建立了长期稳定的合作关系。截至2021年11月30日，2018年末、2019年末和2020年末的前十大应收账款客户期后回款比例分别为100.00%、90.59%和70.35%，回款情况良好。总体而言，公司主要应收账款客户的经营状况良好、还款能力较强，不能回款的风险较低。

2、相关坏账准备计提是否充分

一直以来，公司制定了稳健的坏账准备计提政策，公司自2019年末开始实行新金融工具准则，根据预期信用损失情况区分单项计提和组合计提坏账准备。按单项计提坏账时，公司充分、审慎评估客户的经营状况、应收账款可回收性，预计客户

无力偿还货款的，公司按 100% 全额计提坏账准备；按组合计提坏账时，对未逾期及逾期 1 年以内均按照 5% 的比例计提坏账准备，对逾期未超过 3 年的应收账款按照 15%~61% 的比例计提坏账准备，对逾期 3 年以上的应收账款即按 100% 全额计提坏账准备，坏账准备计提政策较为谨慎。另外公司未出现由于以前年度计提坏账准备不充分导致近期会计报表出现大额计提坏账准备的情况，相关坏账准备计提充分。

截至 2021 年 9 月末，公司共计提坏账准备 1,168.34 万元，占应收账款账面余额的 14.24%，坏账计提充分，一定程度上减少了坏账风险对未来经营情况的影响。

综上，公司前十大应收账款客户经营状况良好，应收账款回收不存在较大风险，坏账准备计提充足。

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1、了解前五大逾期客户主要逾期原因，查询应收账款前十大客户经营资质及客户背景，分析主要客户是否存在回款风险；

2、了解及评价了发行人管理层确定应收账款坏账准备相关内部控制的设计 有效性；

3、结合对管理层的访谈和对客户信用政策的了解，分析了管理层确定的应收账款坏账计提政策的合理性，通过考虑历史上同类应收账款组合的实际坏账发生金额及情况，结合客户信用和市场条件等因素，评估管理层将应收账款划分为若干组合进行减值评估的方法和计算是否适当；

4、对于采用以账龄特征为基础的预期信用损失模型计提坏账准备的应收账款，选取样本对账龄准确性进行复核，测试坏账准备的计算是否准确、完整，对于采用其他方法计提坏账准备的组合，测试了计提方法和相关假设的合理性；

5、取得并复核截至 2021 年 11 月 30 日应收账款期后回款信息；

6、检查公司更新后的《向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》，确认是否增加了相关风险提示。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司应收账款余额及占比呈逐年增长趋势。其中，2019 年末公司应收账款余额随营业收入规模的扩大而上涨，与营业收入变动情况相匹配；2020 年末及 2021 年 9 月末，应收账款余额及其占营业收入的比例均呈增长趋势；

2、报告期内应收账款逾期金额及占比均有所增长，大部分逾期客户为公司老客户，除上海帝联网络科技有限公司、北京蓝汛通信技术有限责任公司涉及诉讼外，大部分客户资信状况及经营状况良好，预计逾期款项不能收回的风险较低；

3、发行人前十大应收账款客户多为知名企业，未见经营异常，应收账款回收不存在较大回收风险，坏账准备计提充足；

4、公司已经在募集说明书“第三节 风险因素”之“四/（二）应收账款坏账损失的风险”中完善了相关风险提示。

10、关于其他

问题 10.1

根据申请材料：本次可转债预计募集资金量为不超过 25,500.00 万元（含本数）。截至 2021 年 9 月 30 日，归属于上市公司净资产为 77,452.20 万元。

请发行人说明：发行人及其子公司报告期末是否存在已获准未发行的债务融资工具，如存在，说明已获准未发行债务融资工具如在本次可转债发行前发行是否仍符合累计公司债券余额不超过最近一期末净资产额的 50%的要求。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人累计债券余额为 0 元，发行人及其子公司亦不存在已获准未发行的债务融资工具。

截至 2021 年 9 月 30 日，归属于上市公司净资产为 77,452.20 万元。根据发行人第二届董事会第二十一次会议审议通过的《北京博睿宏远数据科技股份有限公司向

不特定对象发行可转换公司债券预案》，本次可转债募集资金总额不超过 25,500.00 万元，按全额发行测算，发行人本次可转债发行后累计公司债券余额占最近一期末归属于上市公司股东的净资产比例为 32.92%，符合累计公司债券余额不超过最近一期末净资产的 50%的要求。

在本次可转债发行之前，发行人将根据最新的一期末归属于上市公司股东的净资产指标状况最终确定本次可转债发行的募集资金总额规模，确保不超过最近一期末归属于上市公司股东的净资产 50%的上限。

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1、查阅了发行人披露的财务报告及相关公告，关注发行人披露的债务融资工具相关信息；

2、查阅报告期内的董事会会议记录，关注是否涉及债务融资工具发行；

3、取得公司企业信用报告，检查账面记录是否准确、完整；

4、向发行人管理层了解发行人及其子公司最近一期末是否存在已获准未发行的债务融资工具。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人及其子公司报告期末不存在已获准未发行的债务融资工具。

(本页无正文，为《关于<北京博睿宏远数据科技股份有限公司向不特定对象发行可转债申请文件的审核问询函>的回复》之签章页)。



中国·上海

中国注册会计师：



中国注册会计师：



2021年12月24日





营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202107140026

(副本)

扫描二维码登录
“国家企业信用信息公示系统”
了解更多登记、备案、许可、监管信息。



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 宋建弟, 杨志国

经营范围

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业财务报告,出具验资
报告;分立、清算审计;代理记帐;会计咨询、
税务咨询、法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日至不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



仅供出报告使用, 其他无效



登记机关

2021年07月14日

证书序号: 0001247

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

会计师事务所 执业证书



名称: 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)
 首席合伙人: 朱建弟
 主任会计师:
 经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼



仅供出报告使用，其他无效

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号 (转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日 (转制日期 2010年12月31日)



姓名: 权计伟
 Full name: 权计伟
 性别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1979-9-10
 Date of birth: 1979-9-10
 工作单位: 中建华会计师事务所有限责任公司
 Working unit: 中建华会计师事务所有限责任公司
 身份证号码: 320325197909107337
 Identity card No.: 320325197909107337

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from:

中德意

事务所
 CPAs

转出协会盖章
 Stamp of the transferor-institute of CPAs
 2016年 4月 5日

同意调入
 Agree the holder to be transferred to:

中德意

事务所
 CPAs

转入协会盖章
 Stamp of the transferee-institute of CPAs
 2016年 4月 5日

转出: 中德意 2018-5-11
 转入: 立信会计师事务所 2018-5-11

- 一、注册会计师执业业务，应当明确的委托方式
- 二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
- 三、注册会计师依法执行审计业务时，应当保持独立性，不得与任何利害关系单位存在可能影响其独立性的关系。
- 四、本证书如遗失、丢失应当向主管注册会计师协会报告，登报声明作废，办理补办手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.



this renewal.



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110001890016
 No. of Certificate: 110001890016
 批准注册协会: 北京注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: Beijing Institute of CPAs
 发证日期: 2006-4-15
 Date of Issuance: 2006-4-15



2008年3月20日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 110100230004
No. of Certificate
批准注册机构: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPA
发证日期: 2015年09月16日
Date of Issuance



姓名: 邵建
Full name
性别: 男
Sex
出生日期: 1970-03-20
Date of birth
工作单位: 北京煜盛会计师事务所有限责任公司
Working unit
身份证号码: 360403197003202418
Identity card No.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名: 邵建
证书编号: 110100230004

年 月 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
After the holder to be transferred to



转出协会名称
Name of the transferred Institute of CPAs
2015年10月13日
Date

同意调出
After the holder to be transferred to



转入协会名称
Name of the transferred Institute of CPAs
2015年10月13日
Date

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
After the holder to be transferred to

转出协会名称
Name of the transferred Institute of CPAs
年 月 日
Date

同意调出
After the holder to be transferred to

转入协会名称
Name of the transferred Institute of CPAs
年 月 日
Date