

恒拓开源信息科技股份有限公司

关于重组预案信息披露问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部于2022年8月2日出具《关于对恒拓开源信息科技股份有限公司重组预案信息披露的问询函》（重组问询函【2022】第003号）（以下简称“《问询函》”），公司已按照要求认真自查，并对问询函所列的问题作出书面说明，现就有关具体问题回复如下：

问题1、关于支付安排

预案显示，你公司将分期支付本次交易的总价款，双方约定在上市公司召开关于本次交易的第一次董事会并审议通过本次交易相关议案后十个工作日内，你公司向交易对方支付4,284万元预付款。你公司将在预案披露后完成审计、评估工作，签署正式支付现金购买资产协议，并在重组报告书披露现金对价支付条款。

请你公司：

（1）说明交易双方是否已就支付安排签订相关协议，如已签订，说明签订时间、协议具体内容、协议是否已经生效；

（2）说明在标的公司审计、评估工作尚未完成、本次交易对价尚未确定的情况下，你公司预付股权转让款的原因及合理性，是否损害上市公司利益；说明预付款性质，是否属于定金，预付金额的确定依据，预付对象及相应的金额；

（3）说明若因公司股东大会未审议通过等原因终止本次重组的，你公司是否构成违约，是否需支付违约金，预付款是否能够收回，相关安排是否会损害上

市公司利益。

【回复】

一、说明交易双方是否已就支付安排签订相关协议，如已签订，说明签订时间、协议具体内容、协议是否已经生效。

2022年7月22日，公司（“甲方”）与常州同过软件有限公司（“乙方1”或“常州同过”）、常州轻扬信息技术有限公司（“乙方2”或“常州轻扬”）、方皓（“乙方3”，乙方1、乙方2、乙方3合称“亿迅信息股东”或“乙方”）就本次交易相关事项签署《恒拓开源信息科技股份有限公司收购亿迅信息技术有限公司股权意向协议》（以下简称“《意向协议》”），上述《意向协议》已生效，《意向协议》主要内容如下：

（一）本次交易总体方案

1. 甲方拟以支付现金方式购买乙方合计持有的亿迅信息技术有限公司（以下简称“亿迅信息”）51%的股权（以下简称“标的资产”），其中收购乙方1持有的亿迅信息31.43%的股权、乙方2持有的亿迅信息11.92%的股权及乙方3持有的亿迅信息7.65%的股权。《意向协议》签订后，各方将共同协商确定本次收购的具体交易方案，并由甲方与乙方签订资产购买协议对最终交易方案予以确认。

2. 经各方协商，就本次交易初步达成如下方案：

（1）甲方购买标的资产交易价格将以甲方委托的具有证券从业资格的评估机构确认的标的资产评估价值为依据，由交易各方共同协商确定。

（2）各方同意，在甲方召开关于本次交易的第一次董事会并审议通过本次交易相关议案后10个工作日内，甲方向乙方共同指定账户支付人民币4,284万元的预付款（该等预付款的内部分配比例由各乙方具体商定）。出现下列任一情况或情形下，乙方应返还甲方向其支付的全部预付款及全部预付款按照年化4.35%的利率（单利）计算的利息。乙方应当在收到甲方通知之日起5日内将预付款及利息返还至甲方指定的账户内：

①亿迅信息出现任何重大不利影响事件或情形，本次交易被甲方单方终止的；

②经各方协商一致，本次交易被终止的；

③本次交易完成前，《意向协议》被终止的。

(3)《意向协议》签订后，如根据中国法律、法规的规定或证券监管机构的要求，本次交易方案需要调整的，各方应当相应调整本次交易的方案。

(二) 本次收购工作安排

1.《意向协议》签订后，甲方将组织中介机构对标的资产及本次收购的相关事项展开尽职调查，并对标的资产进行审计和评估，亿迅信息股东对此应全面配合。

2. 根据本次收购工作具体进展情况，甲方和亿迅信息股东签订相关协议，准备本次收购的相关文件、资料，并履行相关审批手续。

(三) 排他性

1.《意向协议》为排他性协议，在《意向协议》签订后6个月内，亿迅信息股东不得采取直接或间接的方式向任何第三方转让标的资产，也不得就和《意向协议》预期进行的交易相同或相似的任何交易、或为达到相似效果的任何交易的事宜，直接或间接地与任何第三方进行正式谈判；在合并报表范围内子公司的股权调整和收购少数股东权益除外。

2. 即使《意向协议》签订满6个月，如果甲方已将本次交易提请股东大会审议并通过，亿迅信息股东亦不得采取直接或间接的方式向任何第三方转让标的资产，也不得就和《意向协议》预期进行的交易相同或相似的任何交易、或为达到相同或相似效果的任何交易的事宜，直接或间接地与任何第三方进行正式谈判。

3.《意向协议》为排他性协议，在《意向协议》签订后6个月内以及可能发生的延长时间内，甲方不得采取直接或间接的方式寻求收购不能与本次交易同步进行或影响本次交易进程的任何第三方的资产，也不得就和《意向协议》预期进行的交易方案相同或相似的任何交易、或为与前述交易达到相同或相似效果的任何交易的事宜，直接或间接地与任何第三方进行正式谈判。

(四) 协议终止

1. 各方经协商一致，可书面终止《意向协议》。

2.《意向协议》签订后6个月内，各方仍未就本次收购签订资产购买协议的，除非满足上述第（三）项第2款或各方同意延长，则《意向协议》自行终止。

（五）其他

《意向协议》在各方签字盖章后自签订之日起生效。

二、说明在标的公司审计、评估工作尚未完成、本次交易对价尚未确定的情况下，你公司预付股权转让款的原因及合理性，是否损害上市公司利益；说明预付款性质，是否属于定金，预付金额的确定依据，预付对象及相应的金额。

（一）在标的公司审计、评估工作尚未完成、本次交易对价尚未确定的情况下，公司预付股权转让款的原因及合理性，是否损害上市公司利益

标的公司在全媒体智能客服平台领域具有一定的市场地位，其客户大多是银行、保险、互联网领域的头部企业，与包括平安科技、联想、浦东发展银行、宇信科技、兴业银行、滴滴、美团、字节跳动、拼多多等行业头部企业保持长期合作关系。公司与交易对方就本次交易协商的过程中，交易对方提出支付预付款的诉求，公司结合自身资金状况，本着促成交易并满足交易各方诉求的情形下确定预付款方案，具有商业合理性。

上述方案已经公司董事会审议通过，且交易各方已经在《意向协议》中设置了预付款项收回相关的条款以保障资金安全，在触发相关条款时，交易对方须返还预付款及相应利息。

综上所述，有关本次交易采取预付股权转让款方式具有合理性，不存在损害上市公司利益的情形。

（二）预付款性质，是否属于定金，预付金额的确定依据，预付对象及相应的金额

1. 预付款性质，是否属于定金

根据《中华人民共和国民法典》第五百八十六条和第五百八十七条的规定，当事人可以约定一方向对方给付定金作为债权的担保。债务人履行债务的，定金

应当抵作价款或者收回。给付定金的一方不履行债务或者履行债务不符合约定，致使不能实现合同目的的，无权请求返还定金；收受定金的一方不履行债务或者履行债务不符合约定，致使不能实现合同目的的，应当双倍返还定金。

根据《意向协议》，如本次交易或《意向协议》被终止的，交易对方应向公司返还全部预付款及相应的利息，不存在公司无权要求交易对方返还预付款款项或需要交易对方双倍返还预付款款项的安排。因此，预付款不具有《中华人民共和国民法典》中关于定金规定的特性，不属于定金。

2. 预付金额的确定依据

标的公司的评估和审计工作尚未完成，初步预计标的公司的整体预估值在2.7亿元至2.9亿元之间，经协商，交易各方暂以标的公司整体预估值2.8亿元为基础，按标的资产价格的30%确定本次交易的预付款金额即4,284万元。

3. 预付对象及相应的金额

根据《意向协议》，公司向交易对方共同指定账户支付4,284万元的预付款，该等预付款的内部分配比例由交易对方具体商定。经与交易对方进一步沟通，本次交易预付款系按照交易对方占标的公司的股权比例进行支付，具体情况如下：

交易对方	金额（万元）	交易对方占标的公司的股权比例
常州同过	2,639.93	61.62%
常州轻扬	1,001.47	23.38%
方皓	642.60	15.00%
合计	4,284.00	——

三、说明若因公司股东大会未审议通过等原因终止本次重组的，你公司是否构成违约，是否需支付违约金，预付款是否能够收回，相关安排是否会损害上市公司利益。

根据《意向协议》约定，若因上市公司股东大会未审议通过等原因终止本次重组的，公司不构成违约，无需支付违约金，交易对方应当在收到公司通知之日起5日内将预付款及利息返还至公司指定的账户内，可充分保障上市公司权益。本次交易对方资信状况良好，无重大诉讼案件，未被列为失信被执行人，并具有较强的资金实力和履约能力，对本次交易具有履约能力，不存在损害上市公司利

益的情形。

问题 2、关于关联关系

预案显示，本次交易前，常州同过持有亿迅信息 61.62%的股权，系亿迅信息控股股东，常州同过实际控制人为廖杰，故亿迅信息实际控制人为廖杰。

公开资料显示，廖杰为香港联交所上市公司中国智能交通系统（控股）有限公司（以下简称“中国智能交通”）董事会主席及执行董事，廖杰及亲属合计持有中国智能交通约 17.5%的股权及权益。中国智能交通通过子公司西藏智航交通科技有限公司（你公司第二大股东）和北京亚邦伟业技术有限公司（你公司第四大股东）间接持有你公司 21.63%股份。

2021 年年报披露，你公司办公地址为北京市朝阳区酒仙桥北路 10 号电子城 IT 产业园 204 号楼 4 层，系你公司向北京亚邦伟业技术有限公司之子公司北京宏瑞达科科技有限公司所租房屋。重组预案披露，亿迅信息主要办公地点为北京市朝阳区酒仙桥北路 10 号院 204 号楼。

请你公司：

结合你公司与标的公司实际控制人的股权关系、两公司相同的办公地址等情况，根据实质重于形式原则，说明标的公司实际控制人廖杰与你公司、控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，本次交易是否构成关联交易，本次审议通过重组预案的董事会程序是否存在瑕疵。

【回复】

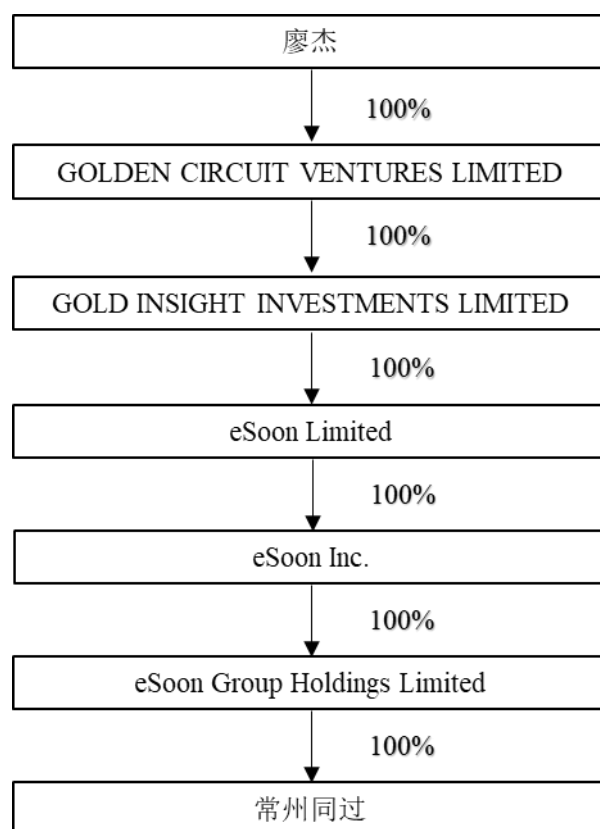
一、结合你公司与标的公司实际控制人的股权关系、两公司相同的办公地址等情况，根据实质重于形式原则，说明标的公司实际控制人廖杰与你公司、控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系

（一）公司与标的公司实际控制人的股权关系

1、标的公司的实际控制人

常州同过持有标的公司的 61.62%的股权，为标的公司的控股股东。常州同

过的控制关系结构图如下：



如上表所述，标的公司实际控制人系廖杰。

2、公司与标的公司实际控制人的股权关系

(1) 公司与中国智能交通的关系

中国智能交通通过子公司西藏智航交通科技有限公司和北京亚邦伟业技术有限公司间接持有公司 21.63% 股份。中国智能交通为香港联交所上市公司，证券代码：01900，根据中国智能交通股东之间达成的安排，截至 2022 年 7 月 25 日，姜海林可以控制的中国智能交通表决权约为 38.54%，包括 Joyful Business Holdings Limited（欣悦控股有限公司，以下简称“欣悦控股”）、廖道训、吴玉瑞将其所持有的中国智能交通股东投票权委托给姜海林行使。基于香港交易所及上市规则无“实际控制人”概念，参照中国上市公司的相关规定，姜海林视同为中国智能交通的实际控制人。

中国智能交通间接持有公司 21.63% 的股份，系持有公司 5% 以上股份的法人股东，姜海林视同为中国智能交通的实际控制人。根据《北京证券交易所股票上

市规则（试行）》（以下简称“《股票上市规则》”）规定，中国智能交通为公司关联方。

（2）廖杰及近亲属持有中国智能交通股权的情况

截至 2022 年 7 月 25 日，廖杰通过欣悦控股持有公司股东中国智能交通约 6.31% 的股权。

截至 2022 年 7 月 25 日，廖杰父亲廖道训、母亲吴玉瑞合计持有 Fino Investments Limited（信托）约 57.93% 的权益，并通过该信托间接持有中国智能交通约 11.19% 的权益。

综上，廖杰及其亲属合计持有中国智能交通约 17.50% 的股权及权益（包括约 6.31% 的股权和约 11.19% 的权益，廖杰及其父母通过中国智能交通间接合计持有公司股权及权益约为 3.79%（ $17.50\% * 21.63\% = 3.79\%$ ）。

（二）关于办公地址所处同一园区情况

公司和标的公司均处于北京市朝阳区电子城 IT 产业园，电子城 IT 产业园位于中关村科技园区电子城科技园，处于中关村科技园区电子城科技园核心位置，享受高新技术产业园区优惠政策，该产业园系依托中关村国家自主创新示范区丰富的创新资源，共已引进国际国内知名企业 59 家，其中有佳能、ABB、中国电子 500 强企业 3 家，上市公司 16 家。公司和标的公司考虑园区地理区位属于中关村现代科技产业基地，园区企业均为高精尖科技产业，产业积聚优势明显，结合价格等因素租赁园区办公用房，公司与标的公司分别订立租赁合同，租赁办公区域均明确分离。公司与标的公司各自根据租赁合同的约定享有权利、承担义务，均独自、完整的使用租赁的办公场所，亦不存在混同的情形。

（三）标的公司实际控制人廖杰与你公司、控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系

1. 标的公司实际控制人廖杰与公司是否存在关联关系

根据《股票上市规则》第 12.1 条第（十二）项的规定具有以下情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人：（1）直接或者间接持有上市公司 5% 以上股份

的自然人；（2）上市公司董事、监事及高级管理人员；（3）直接或者间接地控制上市公司的法人的董事、监事及高级管理人员；（4）上述第 1、2 目所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；（5）在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的。

如前所述，廖杰及其父母通过中国智能交通间接合计持有公司股权及权益约为 3.79%（ $17.50\% \times 21.63\% = 3.79\%$ ），其间接持有的股权及权益不足 5%，廖杰不存在上述认定为关联自然人的情形，与公司不存在关联关系。

2. 标的公司实际控制人廖杰与公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系

公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员具体情况如下：

公司控股股东	无	
公司实际控制人	马越	
公司实际控制人的 关联方	关联方	关联关系
	刘方	夫妻
	马复华	父子
	胡玫	母子
	张小英	岳母
	开源共识（上海）网络技术有限公司	担任董事兼总经理，2019 年 3 月 13 日前持股 65%
	北京盈辉互联科技有限公司	持股 60.73%、担任执行董事兼经理
	共青城码道投资合伙企业（有限合伙）	出资 95%、担任执行事务合伙人
	共青城博码投资合伙企业（有限合伙）	出资 51%、担任执行事务合伙人
	智能航空系统有限公司	担任董事
	杭州码道投资合伙企业（有限合伙）	已于 2020 年 6 月 22 日注销，注销前出资 95%、担任执行事务合伙人
	深圳市奥思网络科技有限公司	2020 年 11 月 25 日前担任董事
	北京奥密信息技术有限公司	2022 年 1 月 26 日前担任董事长兼经理
公司董事	武洲、牟轶、刘德永、潘小玲、黄健、刘仕如、袁力、高志勇、马越	

	(已离任)
公司监事	刘菲菲、宋向梅、宁亚平
公司高级管理人员	刘瑾、刘军军、田依禾(已离任)

标的公司实际控制人廖杰与上述企业或人员不存在关联关系。

综上所述，根据《股票上市规则》等法律法规明确规定，廖杰与标的公司实际控制人廖杰与公司、控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；标的公司与公司均根据电子城 IT 产业园的区位、产业优势、价格等优势因素选择租赁电子城 IT 产业园，除已公开披露信息外，不存在其他与上市公司有特殊关系，造成上市公司对其利益倾斜的情形。因此，标的公司实际控制人廖杰与公司、控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

二、本次交易是否构成关联交易

(一) 本次交易的交易对方与公司在交易前后均不存在关联关系

1. 常州同过

(1) 基本信息

名称	常州同过软件有限公司
统一社会信用代码	91320412MA1XHDLR15
注册地址	常州西太湖科技产业园禾香路 123 号
法定代表人	廖杰
公司类型	有限责任公司(台港澳法人独资)
经营范围	计算机硬件及软件、语音记录系统、联络中心应用系统的研发、设计；计算机集成系统的设计、技术咨询、技术服务；通信设备、机电设备的销售。(涉及国家特别管理措施的除外；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	2018 年 11 月 23 日
注册资本	5,000 万元
董事、监事、高级管理人员	执行董事、总经理：廖杰；监事：洪国东。

如前所述，常州同过的控股股东为 eSoon Group Holdings Limited，实际控制人为廖杰。

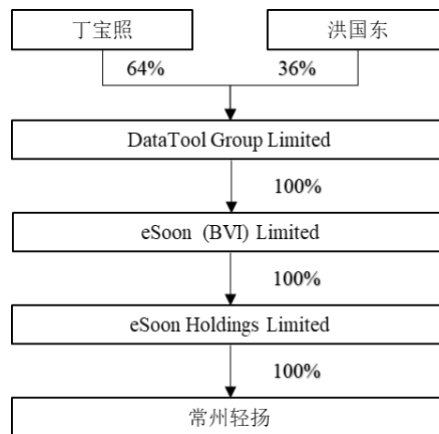
因此，常州同过与公司不存在关联关系。

2. 常州轻扬

(1) 基本信息

名称	常州轻扬信息技术有限公司
统一社会信用代码	91320412MA1UYQQ83F
注册地址	常州西太湖科技产业园禾香路 123 号
法定代表人	丁宝照
公司类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
经营范围	计算机硬件及软件、语音记录系统、联络中心应用系统的开发设计，计算机集成系统的设计、技术咨询、技术服务；通信设备、机电设备的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外。（涉及国家特别管理措施的除外；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	2018 年 1 月 26 日
注册资本	100 万元
董事、监事、高级管理人员	执行董事、总经理：丁宝照；监事：洪国东。

(2) 常州轻扬产权控制关系结构图



(3) 控股股东及实际控制人

常州轻扬的控股股东为 eSoon Holdings Limited，实际控制人为丁宝照。

因此，常州轻扬与公司不存在关联关系。

3. 方皓

(1) 基本信息

方皓，中国国籍，无境外永久居留权，北京市西城区小西天东里*****，身份证号码为 110102197212*****。

(2) 最近三年的主要职业和职务及任职单位产权关系

任职单位	起止日期	职务	持股比例 (%)
亿迅信息	2016 年 3 月至今	总经理	15

(3) 对外投资及关联企业的基本情况

除持有本次交易标的资产外，方皓对外投资企业情况如下表所示：

序号	企业名称	注册资本 (万元)	持股比例 (%)
1	镇江和谐资本股权投资合伙企业（有限合伙）	1,543.33	6.05
2	上海在扬影视文化传播股份有限公司	923.00	5.00
3	深圳市住百家发展股份有限公司	133.33	1.40
4	北京瑞华赢科技发展股份有限公司	40,000.00	0.10

因此，方皓与公司不存在关联关系。

本次交易系公司采用现金方式购买标的公司股权，因此，本次交易的交易对方常州同过、常州轻扬、方皓在交易前后与公司均不存在关联关系，本次交易不构成关联交易。

三、本次审议通过重组预案的董事会程序是否存在瑕疵

公司于 2022 年 7 月 29 日召开董事会会议，审议与本次交易相关的议案，本次会议的程序符合《中华人民共和国公司法》等法律法规的规定和《公司章程》《公司董事会议事规则》的有关规定，不存在瑕疵情形。

问题 3、关于标的资产财务情况

预案披露，标的公司亿迅信息 2020 年、2021 年、2022 年 1-3 月未经审计的营业收入分别为 1.55 亿元、1.99 亿元、0.46 亿元，净利润分别为 1,721.76 万元、2,566.74 万元、420.21 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 5,776.56 万元、

3,131.10 万元、-370.38 万元。

请你公司：

(1) 说明标的公司营业收入的具体构成，包括业务类型、地区，对应金额和占营业收入的比例，列示前五大客户销售金额及关联关系；

(2) 结合标的公司销售模式、盈利模式等进一步说明业绩增幅较大的原因及合理性，业绩波动与同行业可比公司是否存在重大差异，如存在，请说明合理性；

(3) 结合行业情况、业务特征、销售信用政策等，分析经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动幅度不匹配的原因及合理性。

【回复】

一、说明标的公司营业收入的具体构成，包括业务类型、地区，对应金额和占营业收入的比例，列示前五大客户销售金额及关联关系；

标的公司 2020 年、2021 年、2022 年 1-3 月未经审计的营业收入具体情况如下：

1、按业务类型划分

标的公司业务主要包括全媒体智能客服平台、系统维保服务及技术服务，具体如下：

全媒体智能客服平台——根据客户需求，利用采购的软硬件和自主研发软件产品，完成全媒体智能客服平台搭建后，组织系统测试和试运行，并对客户进行使用培训，最后组织系统验收并交付给客户。项目于客户验收时点确认收入。

系统维保服务——主要是以公司全媒体智能客服平台项目为基础，根据客户的业务需求来提供系统维护、性能优化等方面的服务，使服务处于长期稳定可用的状态。项目根据维保服务合同约定的服务期间直线法分期确认收入。

技术服务——根据客户定制化需求，在对客户个性化需求和应用环境进行调研的基础上，结合公司现有技术经验，设计项目的定制化方案，然后进行具体的

实施服务。技术服务完成后，组织项目测试、试运行以及验收并交付给客户。项目于客户验收时点确认收入。

单位：元

分类	2020年		2021年		2022年1-3月	
	营业收入额	占营业收入的比例	营业收入额	占营业收入的比例	营业收入额	占营业收入的比例
全媒体智能客服平台	71,937,601.54	46.51%	110,985,132.07	55.72%	25,175,079.78	54.67%
系统维保服务	69,323,294.75	44.82%	72,046,372.85	36.17%	19,600,420.55	42.56%
技术服务	13,128,113.41	8.49%	16,166,805.18	8.11%	1,274,831.98	2.77%
其他	282,310.07	0.18%				
合计	154,671,319.77	100.00%	199,198,310.10	100.00%	46,050,332.31	100.00%

报告期内，标的公司营业收入主要集中在全媒体智能客服平台和系统维保服务，收入构成整体保持稳定。

2、按销售地区划分：

单位：元

地区	2020年		2021年		2022年1-3月	
	营业收入额	占营业收入的比例	营业收入额	占营业收入的比例	营业收入额	占营业收入的比例
东南地区	106,423,841.00	68.81%	111,120,190.30	55.78%	35,193,492.91	76.42%
华北地区	32,235,755.10	20.84%	60,649,409.04	30.45%	7,295,199.54	15.84%
西南地区	271,403.16	0.18%	72,362.88	0.04%		
其他地区	15,740,320.51	10.17%	27,356,347.88	13.73%	3,561,639.86	7.74%
合计	154,671,319.77	100.00%	199,198,310.10	100.00%	46,050,332.31	100.00%

注：东南地区包括：上海、江苏、浙江、安徽、山东、福建、江西、广东、广西、海南；华北地区包括：北京、天津、河北、山西、内蒙古；西南地区包括：重庆、四川、贵州、云南、西藏。其他地区指除上述地区之外的地区。

报告期内，因标的公司主要客户为银行、保险及互联网行业头部企业，因此业务布局主要集中在东南和华北地区，区域分布整体保持稳定，具有合理性。

3、前五大客户情况

单位：万元

2020 年度				
序号	客户名称	销售收入金额	占当年营业收入的比例	关联关系
1	平安科技（深圳）有限公司	2,214.08	14.31%	否
2	DataTool Group Limited	1,996.22	12.91%	是
3	深圳前海新之江信息技术有限公司	1,038.27	6.71%	否
4	上海浦东发展银行股份有限公司	782.20	5.06%	否
5	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	744.23	4.81%	否
合计		6,775.00	43.80%	
2021 年度				
序号	客户名称	销售收入金额	占当年营业收入的比例	关联关系
1	平安科技（深圳）有限公司	2,625.52	13.18%	否
2	北京三快在线科技有限公司	2,189.35	10.99%	否
3	DataTool Group Limited	1,672.32	8.40%	是
4	北京有竹居网络技术有限公司	1,636.94	8.22%	否
5	Lenovo HK Services Ltd	1,592.71	8.00%	否
合计		9,716.84	48.79%	
2022 年 1-3 月				
序号	客户名称	销售收入金额	占当年营业收入的比例	关联关系
1	兴业银行股份有限公司	615.52	13.37%	否
2	平安科技（深圳）有限公司	465.09	10.10%	否
3	广州银行股份有限公司信用卡中心	276.28	6.00%	否
4	北京宇信科技集团股份有限公司	269.81	5.86%	否
5	上海数禾信息科技有限公司	256.38	5.57%	否
合计		1,883.08	40.90%	否

从上表看，2020-2022 年 3 月，标的公司向前五大客户销售金额占营业收入的合计比例分别为 43.80%、48.79%和 40.90%，总体来看，前五大客户销售占比均未超过 50%，公司不存在对主要客户重度依赖情形。

标的公司与平安科技、联想、浦东发展银行、宇信科技、兴业银行、嘀嘀、三快（美团）、有竹居（字节跳动）、前海新之江（拼多多）等银行、保险、互联

网等行业的领军企业一直保持长期合作关系，由于标的公司业务属于全媒体集成性质，报告期内，全媒体智能客服平台及技术服务收入的确认与项目交付验收节点有关或受此影响，因此不同年度内前五大客户存在一定的波动。历年前五大客户中：

DataTool Group Limited 系标的公司亿迅信息持股 5% 以上股东常州轻扬信息技术有限公司上层间接控股股东，系标的公司关联方，该公司与标的公司之间产生业务往来是系基于 DataTool Group Limited 与最终用户合作的历史原因，由其下属子公司签署合同并交由标的公司实际执行，2020-2022 年 3 月，标的公司与关联方 DataTool Group Limited 交易金额呈现快速下降趋势，DataTool Group Limited 已基本结束与最终客户合作关系，并交由标的公司签署合同并执行。

其他客户均为标的公司长期合作对象，上述前五大客户包括平安科技、联想、兴业银行、美团、字节跳动、滴滴等金融和互联网行业头部企业，公司与上述公司保持长期稳定的合作，客户粘性较高。

二、结合标的公司销售模式、盈利模式等进一步说明业绩增幅较大的原因及合理性，业绩波动与同行业可比公司是否存在重大差异，如存在，请说明合理性；

标的公司是一家全媒体交互中心解决方案供应商，业务主要包括全媒体智能客服平台及相应维保和技术服务，为客户提供语音、视频，APP 等多媒体渠道下定制化智能客服解决方案。公司作为全球 CTI 领先品牌 Genesys 中国地区的主要合作伙伴，以及全球录音产品领先品牌 Verint 的重要合作伙伴，已在北京、上海、深圳和香港多地设有办事处，公司的全媒体智能客服平台已服务于银行、保险、互联网、航空、休闲娱乐、公共服务等多个行业客户，始终致力于为客户打造全媒体一体化联络中心平台，提供智能化联络中心系统解决方案。

公司盈利模式包括：1) 向客户提供全媒体智能客服平台：根据合同约定标的公司利用采购的软硬件和自主研发软件产品完成全媒体智能客服平台搭建后交付客户，经客户验收后取得合同款（通常在平台建设实施过程中客户会根据合同约定支付部分预付款）。该业务模式下公司的盈利来源于标的公司取得的合同款与外购软硬件及搭建平台服务所发生的成本费用之间的差额。2) 向客户提供系统维保服务：根据系统维保服务合同约定，维保服务费通常分阶段收取并在合

同期内按直线法分期确认收入，该收入与标的公司采购的软件和提供服务所发生的成本费用之间的差额构成公司盈利。

2021 年业务增幅较大的主要原因为全媒体智能客服平台收入大幅增加——2020 年，受疫情影响，标的公司销售合同的执行及验收放缓，部分延迟至 2021 年验收，如北京有竹居网络技术有限公司的自建呼叫中心四期、五期项目（营业收入 1420 万）、和记环球电讯有限公司的 HGC 呼叫中心改造项目（营业收入 731 万）。

标的公司及同行业可比公司同期变动情况如下（同行业可比公司数据取自公司 2021 年年报及 2022 年一季度季报，为提高可比性，可比公司的净利润剔除了当期商誉减值及处置长期股权投资的损益影响）：

单位：万元

标的公司				
	2020 年	2021 年	变动比例	2022 年 1-3 月
营业收入	15,467.13	19,919.83	28.79%	4,605.03
净利润	1,721.76	2,566.74	49.08%	420.51
新智认知				
	2020 年	2021 年	变动比例	2022 年 1-3 月
营业收入	117,677.21	93,660.37	-20.41%	13,405.69
净利润	-19,974.40	5,301.41	-126.54%	262.89
神州信息				
	2020 年	2021 年	变动比例	2022 年 1-3 月
营业收入	1,068,597.68	1,135,568.47	6.27%	192,462.60
净利润	32,975.39	37,167.00	12.71%	2,876.41
榕基软件				
	2020 年	2021 年	变动比例	2022 年 1-3 月
营业收入	73,047.55	71,721.01	-1.82%	12,919.58
净利润	4,827.85	3,023.55	-37.37%	1,072.88
佳创视讯				
	2020 年	2021 年	变动比例	2022 年 1-3 月
营业收入	12,710.78	13,628.04	7.22%	2,122.80
净利润	-3,859.88	-7,486.66	-93.96%	-1,273.42
高伟达				
	2020 年	2021 年	变动比例	2022 年 1-3 月
营业收入	189,365.85	227,896.46	20.35%	21,887.72
净利润	11,658.25	13,387.49	14.83%	109.86

从同行业可比公司的同期变动情况看，神州信息、高伟达两家公司的业绩变

动趋势与标的公司具有一定的可比性。

三、结合行业情况、业务特征、销售信用政策等，分析经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动幅度不匹配的原因及合理性。

如前所述，标的公司主要业务系为客户提供全媒体智能客服平台及相应维保和技术服务，主要客户为银行、保险、互联网、航空、休旅娱乐、公共服务等，该类客户具有规模大、信誉良好、发展稳定的特点，通常在相关领域中占据主导地位。标的公司与主要客户之间的销售及货款结算周期由双方合同条款具体约定，尚未制定明确的销售信用政策。

经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动幅度不匹配的原因：

1、经营活动产生的现金流量净额与营业收入的匹配性

标的公司 2020 年、2021 年、2022 年 1-3 月未经审计的经营活动产生的现金流量明细如下表：

单位：万元

	2020 年	2021 年	2022 年 1-3 月
销售商品、提供劳务收到的现金	21,873.21	20,349.35	3,831.09
收到的税费与返还	519.01	437.18	28.55
收到其他与经营活动有关的现金	14,727.94	4,918.84	13.88
经营活动现金流入小计	37,120.16	25,705.37	3,873.52
购买商品、接受劳务支付的现金	11,636.10	10,683.88	2,046.19
支付给职工以及为职工支付的现金	4,773.88	6,128.78	1,825.55
支付的各项税费	1,265.72	931.21	46.57
支付其他与经营活动有关的现金	13,667.90	4,830.40	325.59
经营活动现金流出小计	31,343.60	22,574.27	4,243.90
经营活动产生的现金流量净额	5,776.56	3,131.10	-370.38
营业收入	15,467.13	19,919.83	4,605.03

由上表可见，标的公司的经营活动现金流量净额与营业收入存在一定差异，具体原因如下：

①2021 年与 2020 年相比经营活动产生的现金流量净额减少 2,645.46 万元。主要是：a.由于标的公司员工人数及基本工资增长，“支付给职工以及为职工支付的现金”项目较 2021 年增加约 1,354.90 万元；b.标的公司 2020 年集中催款并收回往年销售款，“销售商品、提供劳务收到的现金”增加，由于 2021 年没有该项

因素，因此经营活动产生的现金流量净额减少。

②2022年1-3月经经营活动产生的现金流量净额为-370.38万元。主要系本期销售业务回款减少所致。

2、经营活动现金流量净额与净利润的匹配性

标的公司净利润调节为经营活动的现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2021 年度	2022 年 1-3 月
将净利润调节为经营活动的现金流量：			
净利润	1,721.76	2,566.74	420.21
加：资产减值准备	-	-	-
信用减值损失	28.84	-1,331.06	9.84
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	31.96	8.72	2.36
使用权资产摊销	-	261.00	64.75
无形资产摊销	4.65	5.12	1.52
长期待摊费用摊销	10.88	-	-
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）	-5.21	-	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-0.17	-0.04	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-0.54	26.53
财务费用（收益以“-”号填列）	0.72	17.17	1.53
投资损失（收益以“-”号填列）	-7.49	-29.92	-9.94
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-7.39	181.40	5.92
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-3,162.24	2,615.05	230.87
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	3,563.98	2,264.52	-722.29
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	3,596.27	-3,427.06	-401.68
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	5,776.56	3,131.10	-370.38

由上表可见，标的公司的经营活动现金流量净额与净利润匹配性不强，具体原因如下：

①标的公司 2020 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额相差为 4,054.80 万元，主要系存货项目的增加以及经营性应收项目的减少、经营性应付项目增加。存货项目的增加主要系标的公司进行全媒体智能客服平台项目备货下单；经营性应收项目的减少主要系公司加大应收账款催款力度，应收账款回款；经营性应付项目增加主要系应付账款、预收账款、其他应付款增加。

②标的公司 2021 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额相差为 564.36 万元，主要系存货项目的减少以及经营性应收项目的减少、经营性应付项目减少。存货项目的减少主要系标的公司因全媒体智能客服平台项目于 2021 年度实现交付确认；经营性应收项目的减少主要系公司持续清理关联方资金占用款，其他应收款减少；经营性应付项目减少主要系应付账款、其他应付款因支付而减少及合同预收款因满足收入确认条件而结转。

③标的公司 2022 年 1-3 月净利润与经营活动产生的现金流量净额相差为-790.59 万元，主要系经营性应收项目的增加、经营性应付项目减少。经营性应收项目的增加主要系标的公司销售尚未回款；经营性应付项目减少主要系因项目验收结转预收合同款满足收入确认条件而结转。

3、与可比公司对比情况

对比标的公司及同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润的变动情况如下（同行业可比公司数据取自公司 2021 年年报及 2022 年一季度季报，为提高可比性，可比公司的净利润剔除了当期商誉减值及处置长期股权投资的损益影响）：

单位：万元

标的公司				
	2020 年	2021 年	变动比例	2022 年 1-3 月
营业收入	15,467.13	19,919.83	28.79%	4,605.03
净利润	1,721.76	2,566.74	49.08%	420.51
经营性净现金流	5,776.56	3,131.10	-45.80%	-370.38
新智认知				
	2020 年	2021 年	变动比例	2022 年 1-3 月
营业收入	117,677.21	93,660.37	-20.41%	13,405.69
净利润	-19,974.40	5,301.41	-126.54%	262.89

经营性净现金流	60,467.96	73,403.27	21.39%	-7,700.87
神州信息				
	2020年	2021年	变动比例	2022年1-3月
营业收入	1,068,597.68	1,135,568.47	6.27%	192,462.60
净利润	32,975.39	37,167.00	12.71%	2,876.41
经营性净现金流	32,185.67	37,159.40	15.45%	-73,264.73
榕基软件				
	2020年	2021年	变动比例	2022年1-3月
营业收入	73,047.55	71,721.01	-1.82%	12,919.58
净利润	4,827.85	3,023.55	-37.37%	1,072.88
经营性净现金流	7,222.46	6,421.78	-11.09%	-1,560.79
佳创视讯				
	2020年	2021年	变动比例	2022年1-3月
营业收入	12,710.78	13,628.04	7.22%	2,122.80
净利润	-3,859.88	-7,486.66	-93.96%	-1,273.42
经营性净现金流	-1,602.53	-2,769.70	-72.83%	-265.00
高伟达				
	2020年	2021年	变动比例	2022年1-3月
营业收入	189,365.85	227,896.46	20.35%	21,887.72
净利润	11,658.25	13,387.49	14.83%	109.86
经营性净现金流	23,236.06	-8,487.00	-136.53%	-15,139.00

从同行业可比公司的同期变动情况看：1）2022年1-3月，除佳创视讯外，其他公司营业收入、净利润为正，经营性净现金流为负，与标的公司一致；2）2020年、2021年，高伟达的变动趋势与标的公司具有一定的可比性。

综上所述，标的公司尚未制定明确的销售信用政策，报告期内经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动幅度不匹配符合标的公司的业务特征及行业情况，具有合理性。

问题 4、关于协同效应

预案披露，在民航呼叫中心领域，你公司与标的公司在呼叫中心业务处理与联络中心系统平台间具备业务承接关系，本次交易完成后，你将发挥与亿迅信息在技术研发、运营管理、销售布局等方面的协同效应，实现市场资源共享，

促进共同发展。同时你公司和标的公司可通过管理机构、销售机构和研发机构的合理整合，优化成本结构，全面增强公司整体竞争力。

预案披露，标的公司亿迅信息致力于为客户提供联络中心系统解决方案，下游客户主要分布在互联网金融等行业。你公司主要为航空公司、机场及民航保障企业提供安全自主可控的软件服务及整体解决方案。

请你公司：

(1) 说明你公司与标的资产之间协同效应在业务、管理、技术、客户、市场、应用领域等方面的具体体现，补充说明本次交易是否有利于增强公司持续经营能力；

(2) 说明你对标的资产管理机构、销售机构和研发机构的具体整合安排，包括不限于业务、产品/服务、渠道、人员、上下游等方面。

【回复】

一、说明你公司与标的资产之间协同效应在业务、管理、技术、客户、市场、应用领域等方面的具体体现，补充说明本次交易是否有利于增强公司持续经营能力；

(一) 协同效应

1、业务、客户、市场及应用领域方面的协同：公司扎根民航业，经过 10 多年的发展，成为保障我国民航业安全运行的核心软件供应商之一，打造了面向航空公司、机场和其他保障单位的完备产品、技术及解决方案，业务领域覆盖运行控制、飞行安全、市场营销、机务维修、航空油料等关乎安全、旅客服务和生产效率的民航核心 IT 系统。标的公司持续专注全媒体交互中心解决方案，自 1999 年成立以来，围绕客户需求持续创新，利用视频、社交媒体、AI、大数据等新兴技术，进行交叉应用开发和集成，构筑诸多优秀企业联络中心、云联络中心全媒体解决方案。公司和标的公司都从事 IT 服务业务，为各自的客户提供信息化解决方案，公司以航空业务为特色，拥有十余年的行业服务经验，在航空业有极高的渗透率，标的公司专注于业务，是全媒体呼叫中心解决专家。各自提供的产品及服务、应用领域、面向的客户、覆盖的市场有所交叉但又存在差异，人才团队

和服务体系各有优势。包括但不限于以下协同效应：

(1) 公司为航空业及其他行业提供数字化转型咨询、行业数字化解决方案、软件开发、技术人才支持、云平台等服务。标的公司面向众多行业提供全媒体、跨渠道、现代智能化的联络中心和云客服解决方案。当前智能客服是行业发展趋势，伴随人工智能技术发展，智能客服有望解决企业客服管理难题，实现客服中心数字化、智能化运营。具体到航空领域，客服/呼叫中心是非常重要的业务系统，智能客服刚刚起步，公司的业务解决方案和标的公司的智能客服解决方案可以紧密结合，共拓展智能客服业务；

(2) 公司的客户主要是航空公司、机场、航油，同时在汽车、医药健康、零售、电信、制造业等行业有所布局。标的公司在银行、保险、互联网、电商、制造业、航空旅游、广电媒体、文旅娱乐、公共服务等 14 个行业累积了 500 多个客户。双方在航空、汽车、制造业等领域客户存在一定程度的重合；

(3) 公司在北京、天津、上海、重庆、郑州、广州和深圳有本地技术服务团队。标的公司在北京、上海、广州、深圳、香港和福州拥有本地技术服务团队。交易后，双方在人才队伍和服务体系方面进行更多的协同，可强化双方的业务网络、服务体系覆盖广度及深度，充分挖掘各自的潜力。

2、管理协同：本次交易完成后，公司将通过协同管理与发展，帮助标的公司引入上市公司更为规范的运作理念及经营管理模式，构建符合上市公司规范和市场发展要求的公司治理结构，督促和监督标的公司建立更加科学规范的内部管理体系，促进其快速平稳发展。

3、技术及研发协同：公司作为本土优秀的开源技术及软件服务提供商，具有较强的自主研发能力和技术创新能力，拥有资深的技术专家团队和先进的开源技术架构经验。标的公司的业务覆盖了 10 余个行业，在下游应用方面积累了相当的经验，具备非常丰富的解决方案提供能力、集成开发能力以及项目管理和交付服务能力。双方均涉及大数据、云计算、AI 等新兴技术及开源软件。本次交易后，双方将通过技术交流、联合开发、研发平台统一管理，共享研发资源和成果，实现技术资源的有效整合。公司可为标的公司提供更为优质、全面的软件开发服务、创新研发资源和开源技术支持，例如微服务开发套件、自动化运维工具、

成熟可复用的开发框架等，加强标的公司在人工智能、大数据、云计算等方面的技术实力和创新整合能力，与标的公司共享研发团队。标的公司也可为公司提供产品化的成功经验和服其他领域客户的经验，进一步促进公司的产品化能力和集成开发能力。

综上，公司与标的公司可在业务、管理、技术、客户、市场、应用领域等多个方面产生协同和互补，增强上市公司整体的核心竞争力和持续经营能力。

（二）有利于增强公司的持续经营能力

1、契合公司发展战略。根据公司 2021 年制定的发展战略，将通过内部孵化和外延式的发展，培育新的业务增长点，打造多行业创收的业务格局。通过本次交易，公司可快速获得具备一定业务规模、稳定客户资源、盈利能力良好的业务板块，将客户群体拓展至银行、保险、互联网等行业，形成可以服务多个行业的更加完整的系统性解决方案能力，实现公司的战略目标。

2、提高公司资产质量、改善财务状况，形成规模效应。本次交易，公司对标的公司控股，使公司在客户、技术、人才等多方面资源得到有力的补充，根据标的公司当前的财务情况，交易后，将增厚公司的资产和营业规模，净利润预计也有一定增幅，进一步增强规模优势和市场竞争力。

3、强化公司的主营业务结构。本次交易后，公司的主营业务依然是 IT 服务，但覆盖的行业进一步扩张，从航空业扩展至银行、保险、互联网等，公司的业务结构得到优化，有利于降低单一行业依赖的风险，有利于公司有效的开拓新业务空间。

因此，本次交易将有助于增强公司的核心竞争力、提高盈利能力和持续经营能力。

二、说明你公司对标的资产管理机构、销售机构和研发机构的具体整合安排，包括不限于业务、产品/服务、渠道、人员、上下游等方面。

本次交易完成后，标的公司将成为公司的控股子公司，公司将对标公司实行统一管理。整合的过程需要双方在管理模式、业务发展、团队合作、企业文化等多个方面进行融合，本次交易各方已就公司和标的公司的未来发展规划进行了

深入讨论，公司将采取一系列措施与标的公司在管理、业务融合、客户资源挖掘和技术研发等领域进行深度整合，确保未来发展规划的有序推进。

（一）机构整合

经过近 20 年的发展，标的公司已搭建了经验丰富的运营管理团队，在行业内积累了诸多知名客户资源，树立了良好的口碑。公司充分认可并尊重标的公司现有的管理、业务及技术团队，不做重大调整 and 变化，但会在运营合规性、财务、人力资源、法务、行政后勤等方面帮助标的公司进行提升，公司将以自身管理制度为基础，综合考虑标的公司的特点，因地制宜、科学合理的进行调整。

（二）管理整合

为保证业务和管理的连贯性，本次交易完成后标的公司的组织架构和人员不做重大调整，现有管理层及核心技术人员将基本保持稳定。在董事层面，公司委派多数董事会成员，对标的公司的重大事项进行决策和管理；在管理层面指定财务负责人，参与标的公司日常经营管理，并重点进行整体财务管控和重大事件监督，不断规范标的公司日常经营中的财务运作，控制财务风险。

（三）业务、产品/服务、渠道整合

双方均从事 IT 服务业务，具有横向协同性。本次交易完成后，如前述协同方面的论述，公司将与标的公司共享客户资源，进入到彼此目前尚未覆盖的客户供体系，并在产品、技术和渠道方面深度协同，充分发挥比较的优势，补足短板，实现业务的跨越式发展。

（四）人员整合

考虑到管理团队稳定、核心人员不流失，对于标的公司的运营发展至关重要，以便于平稳过渡进而深度融合，公司对于标的公司的架构和人员将不做重大调整。但基于前述协同性的考虑，公司将加强后勤部门、研发技术人员对标的公司的支撑，以最大化标的公司的经营效益。

（五）上下游整合

双方供应商有部分重合，包括开源软件、开发工具和部分通用设备。交易完

成后，采购量扩大，提高对上游的议价能力，优化供应商结构，从而降低成本，实现规模效应。在下游应用领域，双方均深耕行业多年，建立了稳固的客户关系和渠道体系，双方加强在需求信息获取、订单争取、服务保障方面的协同，为客户提供更完善、更优质的产品技术解决方案，进一步增加客户的黏性和单一客户的贡献度，提高双方在相关领域的行业渗透率。

综上，通过多个方面持续有效的整合，使标的公司成为公司的有机组成部分和重要的业务板块，从而提高标的公司及公司的持续经营能力及抗风险能力。

恒拓开源信息科技股份有限公司

董事会

2022年8月9日