



关于泰盈科技集团股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市
申请文件的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层）

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 3 月 31 日出具的《关于泰盈科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（上证上审〔2023〕305 号）（下称“审核问询函”）已收悉。泰盈科技集团股份有限公司（下称“泰盈科技”“发行人”“公司”）与中国国际金融股份有限公司（下称“保荐机构”或“保荐人”）、北京市通商律师事务所（下称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（下称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

格式	说明
黑体（不加粗）	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复，或招股说明书中原披露本次未修订的内容
楷体（加粗）	对审核问询函所列问题的回复涉及招股说明书等申请文件本次补充披露或修订的内容

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

1.关于红筹架构及境外上市	3
2.关于实际控制人	38
3.关于同业竞争	48
4.关于行业情况	54
5.关于客户	85
6.关于采购及供应商	103
7.关于收入确认	156
8.关于营业收入	167
9.关于营业成本	185
10.关于毛利率	194
11.关于期间费用	203
12.所得税费用	224
13.关于应收账款	231
14.关于职工薪酬	238
15.关于经营性现金流	252
16.关于关联方与关联交易	254
17.关于业务资质及知识产权	275
18.关于业务布局及房产	296
19.关于其他	312
附件一：瑕疵租赁房屋基本情况	331

1. 关于红筹架构及境外上市

1.1 关于红筹架构

根据申报材料及公开信息：（1）泰盈有限于 2014 年 3 月至 2014 年 9 月期间搭建红筹 VIE 架构，设立境外上市主体 CCRC（BVI）；（2）2014 年 3 月，CCRC（BVI）设立 China BP0，后将其股权向 HAYDEN JIAN ZOU 转让，但于 2014 年 8 月再次转回；（3）2014 年 8 月，China BP0 设立 WFOE 山东君成（2021 年 7 月变更为海南和润），2014 年 9 月，山东君成与泰盈有限及其唯一股东泰盈安瑞签署 VIE 控制协议；（4）在搭建红筹架构时，王志利、王德宝、徐国安、孙吉珊、张庆茂和林龙未根据《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》的规定办理外汇登记；（5）2021 年 11 月，China BP0 将其持有的海南和润（WFOE）100% 股权以 4,633.33 万美元（含税）的价格转让予泰盈有限全资子公司海南泰盈，上述交易构成重大资产重组，根据资产评估报告，截至 2021 年 9 月 30 日，海南和润股东全部权益的评估价值为 368,750,367.82 元；（6）2021 年 11 月，泰盈有限、海南泰盈及海南和润共同签署《终止协议书》，约定终止 VIE 控制协议。

请发行人说明：（1）搭建、运营及拆除红筹架构过程；搭建红筹架构的原因，CCRC（BVI）转让 China BP0 股权后转回的原因及合理性，在搭建红筹架构过程中未办理 37 号文登记的背景、具体情况及影响，是否符合相关法律法规规定及对本次发行上市的影响；（2）收购海南和润股权价格与评估价值相差较大的原因、履行程序、定价依据及公允性，上述交易收购资金来源、付款进度以及相关合法合规性；（3）VIE 控制协议、终止协议的签署主体存在差异的原因及对合同效力的影响，VIE 控制协议的历史履行情况，是否已经彻底终止；（4）搭建、运营及拆除红筹架构过程中所涉境外股东的情况，红筹架构拆除后所涉境外股东是否注销及原因，红筹架构是否已彻底终止；（5）结合前述情况，说明红筹架构搭建、运行及拆除过程是否符合税收、外资、外汇管理等境内外相关法律法规规定，是否存在纠纷及潜在纠纷，是否已履行完备的审批和备案等程序，是否构成本次发行上市障碍。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）搭建、运营及拆除红筹架构过程；搭建红筹架构的原因，CCRC（BVI）转让 China BPO 股权后转回的原因及合理性，在搭建红筹架构过程中未办理 37 号文登记的背景、具体情况及影响，是否符合相关法律法规规定及对本次发行上市的影响

2014 年 3 月，发行人基于发展计划，为进行境外融资开始搭建红筹架构。发行人通过设立 CCRC（BVI）、China BPO、WFOE 等主体，通过签署 VIE 控制协议等方式完成红筹架构搭建。

1、搭建、运营及拆除红筹架构过程

（1）红筹架构搭建

1）设立境外上市主体 CCRC（BVI）

2014 年 3 月 6 日，CCRC（BVI）在英属维尔京群岛注册成立，CCRC（BVI）设立时共发行 10,000 普通股，每股 0.001 美元，股东为自然人刘中华。

2014 年 6 月 16 日，CCRC（BVI）进行第一次增资，向泓银有限公司、广津有限公司、吕艳、刘中华、Fulcan Capital Partners, LLC 共 5 名投资人合计发行新股 634,800 股。

2014 年 9 月 3 日，CCRC（BVI）进行第二次增资，向王志利、王德宝、徐国安等 20 名投资人合计发行新股 15,284,800 股。本次增资完成后，CCRC（BVI）股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	股份数量（股）	持股比例
1	王志利	3,958,763	24.85%
2	张庆茂	1,224,000	7.68%
3	王德宝	1,069,936	6.72%
4	王乔林	979,200	6.15%
5	Sainsberry limited	764,240	4.80%
6	Harford equity limited	764,240	4.80%
7	Telecare global services limited	764,240	4.80%
8	孙吉珊	764,240	4.80%
9	中国瓜王国际集团有限公司	764,240	4.80%
10	Wilstein limited	755,157	4.74%
11	Northnew management limited	744,000	4.67%

序号	股东姓名/名称	股份数量（股）	持股比例
12	Wistron international limited	656,000	4.12%
13	吕艳	519,229	3.26%
14	Tai shan investments limited	396,720	2.49%
15	李祥会	366,835	2.30%
16	泓银有限公司	340,800	2.14%
17	譙志伟	304,480	1.91%
18	蒋京蓉	243,584	1.53%
19	邱越敏	152,848	0.96%
20	徐国安	122,400	0.77%
21	广津有限公司	120,000	0.75%
22	Fulcan Capital Partners,LLC	81,000	0.51%
23	刘中华	43,000	0.27%
24	黄凤娇	30,448	0.19%
合计		15,929,600	100.00%

2) 设立香港持股主体 China BPO

2014 年 3 月 28 日，CCRC（BVI）于中国香港设立 China BPO，注册资本为 1 港币。

2014 年 6 月 23 日，CCRC（BVI）将其持有的 China BPO 股权全部转让予美国籍自然人 HAYDEN JIAN ZOU。

2014 年 8 月 25 日，HAYDEN JIAN ZOU 将其持有的 China BPO 股权全部转让予 CCRC（BVI）。

3) 设立 WFOE 海南和润

2014 年 8 月 18 日，泰安市商务局下发《关于同意设立外商投资企业山东君成信息科技有限公司的批复》（泰商务审批字[2014]50 号），同意 China BPO 在泰安市高新技术产业开发区设立海南和润（曾用名“山东君成信息科技有限公司”），海南和润总投资 1,000 万美元，注册资本 500 万美元，全部由 China BPO 以美元现汇出资。

同日，山东省人民政府向海南和润颁发《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（批准号：商外资鲁府泰字[2014]0745 号）。

2014年8月19日，海南和润取得泰安市工商行政管理局核发的《营业执照》。

4) 签署 VIE 协议

2014年9月3日，海南和润与泰盈有限及其股东泰盈安瑞分别或共同签署了《股东投票权代理协议》《股权质押协议》《排他性购买选择权协议》和《托管经营协议书》（以下统称“VIE 控制协议”）。根据 VIE 控制协议，海南和润能够对泰盈有限进行协议控制。

至此，泰盈有限境外上市红筹架构搭建完成。

(2) 红筹架构运营

红筹架构存续期间，VIE 控制协议履行情况如下：

序号	协议名称	主要内容	履行情况
1	《托管经营协议书》	海南和润作为管理人对泰盈有限的经营活动提供全面的独家经营管理服务，并按月向泰盈有限收取等于其当月取得的所有扣除企业所得税前的收入，以作为托管费，同时海南和润承担管理泰盈有限的全部经营风险。	海南和润未向发行人收取托管费用，协议未实际履行
2	《股权质押协议》	为担保海南和润能够依据其与泰盈有限及泰盈安瑞签订的《托管经营协议书》取得相应全部权利和收益（金额为每年不少于人民币1万元），泰盈安瑞将其持有的泰盈有限全部股权质押给海南和润。	泰盈安瑞分别于2014年9月12日、2019年2月27日、2020年4月28日、2021年9月1日将泰盈有限100%股权质押予海南和润并办理质押登记，前述股权质押已于2021年11月26日解除
3	《排他性购买选择权协议》	海南和润或其指定人有权随时向泰盈安瑞购买其持有的泰盈有限全部或部分股权，以及向泰盈有限购买其部分和/或全部资产和业务的权利。除了海南和润或其指定人以外，其他任何第三者均不得享有该购买选择权。	排他性购买选择权未达到行权标准，协议未实际履行
4	《股东投票权代理协议》	泰盈安瑞不可撤销地授权海南和润所指定的代理人（即海南和润董事会全部成员），独家代理行使其于泰盈有限所享有的股东投票权。	协议未实际履行

红筹架构运营期间，CCRC（BVI）未进行分红。

(3) 红筹架构拆除

1) 收购海南和润

2021 年 9 月 6 日及 2021 年 11 月 28 日，海南泰盈与 China BPO 签署《关于海南和润信息科技有限公司股权的转让协议》及补充协议，约定 China BPO 将其持有的海南和润 100% 股权以 4,633.33 万美元（含税）的价格转让予海南泰盈。

2021 年 10 月 28 日，海南和润就上述股权转让完成工商变更登记。

2) 终止 VIE 控制协议

2021 年 11 月 26 日，泰盈有限、泰盈安瑞及海南和润共同签署《终止协议书》，约定终止全部 VIE 控制协议，各方不承担基于 VIE 控制协议产生的任何权利、义务和责任。

至此，泰盈有限境外上市的红筹架构已拆除完毕，红筹架构所涉境外公司正在办理注销过程中。

2、CCRC（BVI）转让 China BPO 股权后转回的原因及合理性

2014 年 9 月 3 日，CCRC（BVI）进行第二次增资，向王志利、王德宝、徐国安等 20 名投资人发行新股；同日，海南和润与泰盈有限及其股东泰盈安瑞分别或共同签署 VIE 控制协议。至此，CCRC（BVI）成为发行人境外上市主体。

在此之前，发行人创始股东未持有 CCRC（BVI）股份且未实质参与境外架构搭建，主要由发行人境外上市顾问结合其以往红筹架构搭建项目经验协助搭建相关架构。2014 年 6 月 23 日，转让 China BPO 股权主要为尽早设立 WFOE 等红筹相关主体并开立相关境外银行账户；2014 年 8 月 25 日，转回 China BPO 股权主要为完成后续红筹架构搭建。

3、在搭建红筹架构过程中未办理 37 号文登记的背景、具体情况及影响

在搭建红筹架构过程中未办理 37 号文登记，主要系发行人、创始股东、境外上市顾问对 37 号文相关要求理解、认识不充分。

2021 年 11 月，泰盈有限完成红筹架构拆除，创始股东未办理境内居民个人境外投资外汇登记即直接持有 CCRC（BVI）股份的行为终止。

2023 年 4 月 11 日，国家外汇管理局泰安市中心支局出具《证明函》，确认王志利等六人于 2014 年搭建境外红筹架构时未办理境内居民个人境外返程投资外汇登记或备案手续的行为违规情节轻微，不属于重大违规行为，未对其实施行政处罚。

发行人控股股东及实际控制人已出具承诺，如相关外汇管理部门认定其在返程投资期间未及时办理相关外汇登记手续，违反外汇管理规定并给予行政处罚或导致发行人受到任何损害、损失的，其将就此向发行人进行全额补偿并承担相关费用。

综上，王志利、王德宝、徐国安、孙吉珊、张庆茂和林龙在境外架构搭建时未办理 37 号文登记事宜不构成本次发行上市的实质性障碍。

（二）收购海南和润股权价格与评估价值相差较大的原因、履行程序、定价依据及公允性，上述交易收购资金来源、付款进度以及相关合法合规性

1、收购海南和润股权价格定价依据及公允性、与评估价值相差较大的原因

2021 年 9 月 6 日和 2021 年 11 月 28 日，泰盈有限全资子公司海南泰盈与 China BPO 签署《关于海南和润信息科技有限公司股权的转让协议》及补充协议，约定 China BPO 将其持有的海南和润 100% 股权以 4,633.33 万美元（含税）的价格转让予海南泰盈。收购价格在综合考虑 CCRC（BVI）私有化成本、偿还境外贷款本息等历史因素的基础上，经协商确定。

就本次收购的评估事宜，市场上存在收购 WFOE 进行评估的案例，如博纳影视（001330.SZ）、慧智微（688512.SH）；亦存在收购 WFOE 未进行评估的案例，如优刻得（688158.SH）、青云科技（688316.SH）。发行人审慎考虑后决定对收购海南和润价格进行评估以确保收购价格的公允性，发行人于 2022 年 3 月聘请坤元对收购海南和润事宜进行追溯评估。

评估机构坤元在进行追溯评估时，采用了收益法，重点考虑了发行人 2021 年业绩增长以及 2022 年以后发行人新业务开拓带来盈利增长等未来因素，使得评估价值与收购价格存在差异。收购价格介于境外私有化贷款本息与评估价值之间，低于评估价值，具有公允性。

2、收购海南和润履行程序

2021 年 8 月 16 日，泰盈安瑞作出股东决定，同意发行人全资子公司海南泰盈收购海南和润事宜。

2022 年 6 月 15 日和 2022 年 11 月 6 日，发行人分别召开首届董事会第四次会议、首届监事会第二次会议和首届董事会第六次会议、首届监事会第三次会议，在关联董事

王志利、王德宝、徐国安回避的情况下，对发行人收购海南和润事宜进行了确认。

2022年6月15日，发行人全体独立董事就公司首届董事会第四次会议审议的收购海南和润等关联交易事项发表了独立意见，认为该等交易系按照正常商业条件进行，公平合理，不存在损害公司和股东利益的情形。2022年11月6日，发行人全体独立董事就公司首届董事会第六次会议审议的收购海南和润等关联交易事项发表了独立意见，认为相关交易均按照正常商业条款进行，交易条款公平合理，不存在损害公司和股东利益，以及通过关联交易操纵利润的情形。

2022年6月30日和2022年11月21日，发行人分别召开2022年第三次临时股东大会和2022年第五次临时股东大会，并按照发行人《关联交易决策制度》的规定，对发行人收购海南和润事宜进行了确认。

2023年2月20日及2023年2月21日，发行人召开首届董事会第七次会议、首届监事会第四次会议及2023年第一次临时股东大会，对包含发行人收购海南和润事宜的关联交易再次进行了审议并作出决议，独立董事发表了独立意见。

综上，发行人在收购海南和润前已召开股东会对收购海南和润事宜进行了审议，并于2022年及2023年召开董事会、监事会及股东大会再次对收购海南和润事宜进行了确认，已履行了公司内部决策相关程序。

3、收购海南和润资金来源、付款进度

海南泰盈收购海南和润100%股权的总价款为4,633.33万美元，其中，约1.2亿元人民币系发行人自有资金，剩余1.75亿元系发行人向招商银行济南分行申请的并购贷款。

2021年11月25日，海南泰盈完成收购价款的支付。

4、收购海南和润合法合规性

工商方面，2021年10月28日，海南和润完成本次股权转让所涉工商变更登记程序；外汇方面，已向招商银行济南分行槐荫支行提交境外汇款申请书，并取得其核准，完成款项支付；税务方面，已在国家税务总局海口市龙华区税务局缴纳了相应税费。海南泰盈收购海南和润符合工商、外汇及税务的相关规定，合法合规。

（三）VIE 控制协议、终止协议的签署主体存在差异的原因及对合同效力的影响，VIE 控制协议的历史履行情况，是否已经彻底终止

VIE 控制协议、终止协议的签署主体、历史履行情况如下：

序号	协议名称	签署主体	历史履行情况
VIE 控制协议			
1	《托管经营协议书》	海南和润与泰盈有限、泰盈安瑞	海南和润未向发行人收取托管费用，协议未实际履行
2	《股权质押协议》	海南和润与泰盈安瑞	泰盈安瑞分别于 2014 年 9 月 12 日、2019 年 2 月 27 日、2020 年 4 月 28 日、2021 年 9 月 1 日将泰盈有限 100% 股权质押予海南和润并办理质押登记，前述股权质押已于 2021 年 11 月 26 日解除
3	《排他性购买选择权协议》	海南和润与泰盈有限、泰盈安瑞	排他性购买选择权未达到行权标准，协议未实际履行
4	《股东投票权代理协议》	海南和润与泰盈安瑞	未实际履行
终止协议			
1	《终止协议书》	海南和润与泰盈有限、泰盈安瑞	-

VIE 控制协议根据其协议内容的差异，由海南和润与泰盈有限及泰盈安瑞共同或由海南和润与泰盈安瑞签署，该等协议之间存在内容及签署主体的差异系 VIE 红筹架构下的惯常操作方式。由于《终止协议书》涉及对全部 VIE 控制协议的终止，因此由海南和润与泰盈有限及泰盈安瑞共同签署。VIE 控制协议与终止协议的签署主体不存在实质差异，未对合同效力产生影响。

VIE 控制协议生效期间，《托管经营协议书》《排他性购买选择权协议》《股东投票权代理协议》未实际履行。

2021 年 11 月 26 日，泰盈有限、泰盈安瑞、海南和润共同签署《终止协议书》，VIE 控制协议已彻底终止。

根据当时有效的《合同法》第四十四条之规定：“依法成立的合同，自成立时生效”及《民法典》第五百零二条之规定：“依法成立的合同，自成立时生效，但是法律另有规定或者当事人另有约定的除外。” VIE 控制协议及《终止协议书》均自其成立时或合同约定的生效条件（即各方签署之日）达成起生效，VIE 控制协议并未实际履行不影响其效力。此外，《终止协议书》已通过协议约定方式确认 VIE 控制协议终止。因此，

VIE 控制协议未实际履行未违反当时有效的《合同法》及现行有效的《民法典》相关规定。

根据 CCRC (BVI) 上市公司文件及 Yuan Law Group P.C. 出具的美国法律意见书, CCRC (BVI) 股票在纳斯达克上市事宜已获得法规要求的全部批准、同意或许可程序, 并遵守与其股票在纳斯达克上市有关的所有相关法律、法规和规则; CCRC (BVI) 在境外上市期间未曾受到监管机构制裁或处罚, 上市期间信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面符合相关法律法规的规定, 上市期间未涉及任何证券诉讼, 退市及私有化均依法履行了相应程序, 符合相关法律法规的规定。

(四) 搭建、运营及拆除红筹架构过程中所涉境外股东的情况, 红筹架构拆除后所涉境外股东是否注销及原因, 红筹架构是否已彻底终止

搭建、运营及拆除红筹架构过程中, 泰盈科技境内股东所涉境外股东的基本情况 & 注销情况如下:

序号	境外股东名称/姓名	股东背景	注销情况
一、搭建红筹架构过程中所涉境外股东			
(一) CCRC (BVI) 层面境外股东			
1	泓银有限公司	外部投资者	不详
2	广津有限公司	外部投资者	不详
3	Fulcan Capital Partners, LLC	外部投资者	不详
4	Telecare global services limited	股东孙吉珊的持股主体	已注销
5	Wilstein limited	代持股东林龙的持股主体	已注销
6	Sainsberry limited	代持股东王瑞修的持股主体	已注销
7	Harford equity limited	代持股东王以朋的持股主体	已注销
8	Northnew management limited	外部投资者	不详
9	Wistron international limited	外部投资者, 为外部股东齐玉香的女儿控制的主体	已注销
10	Tai shan investments limited	外部投资者, 为外部股东齐玉香的女儿控制的主体	存续
11	中国瓜王国际集团有限公司	外部投资者	不详
China BPO 层面境外股东			
1	HAYDEN JIAN ZOU	上市顾问之一, 协助搭建红筹架构	自然人, 不涉及
二、运营红筹架构过程中所涉境外股东			

序号	境外股东名称/姓名	股东背景	注销情况
红筹架构存续期间运营情况详见本问询函回复“问题 1.1：关于红筹架构”之“（一）搭建、运营及拆除红筹架构过程；搭建红筹架构的原因，CCRC（BVI）转让 China BPO 股权后转回的原因及合理性，在搭建红筹架构过程中未办理 37 号文登记的背景、具体情况及影响，是否符合相关法律法规规定及对本次发行上市的影响”。CCRC（BVI）上市期间的境外股东中，除发行人创始股东新增的代持人外，其他均为公众股东，其存续状态不详。			
1	Singeton Management Limited	代持股东邹宁的持股主体	正在办理注销
三、拆除红筹架构过程中所涉境外股东			
1	Parent	CCRC（BVI）私有化完成后、拆除红筹架构前的唯一股东	已启动注销程序
2	TAISHAN BPO1	王志利为 CCRC（BVI）私有化交易设立的持股主体，为 CCRC（BVI）私有化完成后、拆除红筹架构前 Parent 的股东	待 Parent 注销完成后启动注销程序
3	TAISHAN BPO2	王德宝为 CCRC（BVI）私有化交易设立的持股主体，为 CCRC（BVI）私有化完成后、拆除红筹架构前 Parent 的股东	待 Parent 注销完成后启动注销程序
4	TAISHAN BPO3	徐国安为 CCRC（BVI）私有化交易设立的持股主体，为 CCRC（BVI）私有化完成后、拆除红筹架构前 Parent 的股东	待 Parent 注销完成后启动注销程序
5	TAISHAN BPO4	张庆茂为 CCRC（BVI）私有化交易设立的持股主体，为 CCRC（BVI）私有化完成后、拆除红筹架构前 Parent 的股东	待 Parent 注销完成后启动注销程序
6	TAISHAN BPO5	林龙为 CCRC（BVI）私有化交易设立的持股主体，为 CCRC（BVI）私有化完成后、拆除红筹架构前 Parent 的股东	待 Parent 注销完成后启动注销程序
7	TAISHAN BPO6	孙吉珊为 CCRC（BVI）私有化交易设立的持股主体，为 CCRC（BVI）私有化完成后、拆除红筹架构前 Parent 的股东	待 Parent 注销完成后启动注销程序

发行人搭建红筹架构过程中引入了与发行人创始股东无关联关系的外部投资者，其具体存续情况不详。经检索市场案例，炬芯科技（688049.SH）、青云科技（688316.SH）等公司在搭建红筹架构过程中均引入了外部投资者，与发行人情况类似。

根据 CCRC（BVI）上市公告文件及 Yuan Law Group P.C. 出具的美国法律意见书，CCRC（BVI）股票在纳斯达克上市事宜已获得法规要求的全部批准、同意或许可程序，并遵守与其股票在纳斯达克上市有关的所有相关法律、法规和规则；CCRC（BVI）在境外上市期间未曾受到监管机构制裁或处罚，上市期间信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面符合相关法律法规的规定，上市期间未涉及任何证券诉讼，退市及私有化均依法履行了相应程序，符合相关法律法规的规定。

2021 年 11 月 26 日，泰盈有限、泰盈安瑞及海南和润共同签署《终止协议书》，

且 China BPO 将其持有的海南和润 100%股权转让予海南泰盈起，VIE 控制协议已彻底终止。发行人已开始办理红筹架构所涉境外股东的逐级注销工作，截至本问询回复出具日，China BPO、CCRC (BVI) 已完成注销，已启动 Parent 等主体的注销程序，预计于 2024 年 2 月前完成 Parent 注销、于 2024 年 6 月前完成 TAISHANBPO1-6 注销。

（五）结合前述情况，说明红筹架构搭建、运行及拆除过程是否符合税收、外资、外汇管理等境内外相关法律法规规定，是否存在纠纷及潜在纠纷，是否已履行完备的审批和备案等程序，是否构成本次发行上市障碍

自 2014 年 3 月至 2021 年 11 月期间，发行人历经红筹架构搭建、境外上市及私有化退市、红筹架构拆除，各步骤的合法合规情况如下：

序号	时间	事件	操作过程	税收管理	境外投资管理	外汇管理
一、红筹架构的搭建						
1	2014 年 3 月 6 日	CCRC (BVI) 设立	2014 年 3 月 6 日, CCRC (BVI) 在英属维尔京群岛注册成立, CCRC (BVI) 设立时共发行 10,000 普通股, 每股 0.001 美元, 股东为自然人刘中华。	CCRC (BVI) 系由上市顾问设立, 发行人或其境内股东不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	CCRC (BVI) 系由上市顾问设立, 不涉及发行人或其境内股东履行境外投资及外商投资相关的发改委和商委的审批备案手续。	CCRC (BVI) 系由上市顾问设立, 发行人及境内股东尚未参与搭建红筹架构, 未形成返程投资, 发行人或其境内股东不涉及外汇相关的登记审批手续。
2	2014 年 3 月 28 日	China BPO 设立	2014 年 3 月 28 日, CCRC (BVI) 于中国香港设立 China BPO, 注册资本为 1 港币。	CCRC (BVI) 在中国香港全资设立 China BPO, 不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	CCRC (BVI) 在中国香港全资设立 China BPO, 发行人及境内股东尚未参与, 不涉及发行人或其境内股东履行境外投资及外商投资相关的发改委和商委的审批备案手续。	CCRC (BVI) 系由上市顾问设立, 发行人及境内股东尚未参与搭建红筹架构, 未形成返程投资, 发行人或其境内股东不涉及外汇相关的登记审批手续。
3	2014 年 6 月 16 日	CCRC (BVI) 进行上市前第一次增资	2014 年 6 月 16 日, CCRC (BVI) 进行第一次增资, 向泓银有限公司、广津有限公司、吕艳、刘中华、Fulcan Capital Partners, LLC 共 5 名投资人合计发行新股 634,800 股。	CCRC (BVI) 境外增资不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	CCRC (BVI) 进行本次融资时, 发行人及境内股东尚未参与, 不涉及发行人或其境内股东履行境外投资及外商投资相关的发改委和商委的审批备案手续。	CCRC (BVI) 本次境外融资的投资人均为外部投资人, 发行人及境内股东尚未参与搭建红筹架构, 未形成返程投资, 发行人或其境内股东不涉及外汇相关的登记审批手续。
4	2014 年 6 月 23 日	China BPO 第一次股权转让	2014 年 6 月 23 日, CCRC (BVI) 将其持有的 China BPO 股权全部转让予美国籍自然人 HAYDEN JIAN ZOU。	China BPO 股权转让不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	China BPO 股权转让时, 发行人及境内股东未参与, 不涉及发行人或其境内股东履行境外投资及外商投资相关的发改委和商委的审批备案手续。	China BPO 股权转让时, 发行人境内股东尚未参与搭建红筹架构, 未形成返程投资, 发行人或其境内股东不涉及外汇相关的登记审批手续。

序号	时间	事件	操作过程	税收管理	境外投资管理	外汇管理
5	2014 年 8 月 19 日	WFOE 设立	2014 年 8 月 19 日, China BPO 在泰安市高新技术产业开发区设立山东君成信息科技有限公司, 总投资 1,000 万美元, 注册资本 500 万美元, 全部由 China BPO 以美元现汇出资。	China BPO 在境内设立山东君成不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	已取得泰安市商务局下发的《关于同意设立外商投资企业山东君成信息科技有限公司的批复》(泰商务审批字[2014]50 号)和山东省人民政府颁发的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》(批准号: 商外资鲁府泰字[2014]0745 号)	山东君成设立时, 发行人境内股东尚未在境外红筹架构持股, 发行人境内自然人股东不涉及返程投资及办理 37 号文登记的义务。
6	2014 年 8 月 25 日	China BPO 第二次股权转让	2014 年 8 月 25 日, HAYDEN JIAN ZOU 将其持有的 China BPO 股权全部转让予 CCRC (BVI)。	China BPO 股权转让不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	China BPO 股权转让时, 发行人及境内股东未参与, 不涉及发行人或其境内股东履行境外投资及外商投资相关的发改委和商委的审批备案手续。	China BPO 股权转让时, 发行人境内股东尚未参与搭建红筹架构, 未形成返程投资, 发行人或其境内股东不涉及办理外汇相关的登记审批手续。
7	2014 年 9 月 3 日	CCRC 进行上市前第二次增资, 签署 VIE 协议完成红筹架构搭建	2014 年 9 月 3 日, CCRC 进行第二次增资, 向王志利、王德宝、徐国安等 20 名投资人合计发行新股 15,284,800 股。 2014 年 9 月 3 日, 海南和润与泰盈有限及其股东泰盈安瑞分别或共同的签署了《股东投票权代理协议》、《股权质押协议》、《排他性购买选择权协议》和《托管经营协议书》(以下统称“VIE 控制协议”)。根据 VIE 控制协议, 海南和润实现对泰盈有限的协议控制。	CCRC 境外增资不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	境内自然人在境外 CCRC (BVI) 层面增资不涉及境外投资及外商投资相关的发改委和商委的审批备案手续。	发行人境内股东王志利、王德宝、徐国安、孙吉珊、张庆茂和林龙以其持有的泰盈有限权益在 CCRC (BVI) 层面增资入股, 涉及以特殊目的公司投融资及返程投资的情形, 需办理 37 号文登记。于本次增资前, 前述 6 名自然人股东未办理 37 号文登记手续。

序号	时间	事件	操作过程	税收管理	境外投资管理	外汇管理
二、红筹架构的运营——CCRC（BVI）上市及私有化退市						
8	2015 年 12 月 21 日	CCRC（BVI）在美国纳斯达克上市	2015 年 12 月 21 日，CCRC（BVI）正式开始在纳斯达克上市，股票代码为“CCRC”。	CCRC（BVI）于纳斯达克上市期间未分红或其他权益分派，不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	CCRC（BVI）纳斯达克上市不涉及境外投资及外商投资相关的发改委和商委的审批备案手续。	CCRC（BVI）于纳斯达克上市期间未分红或其他权益分派，发行人及境内股东不涉及办理外汇相关的登记审批手续。
9	2020 年 9 月至 2020 年 11 月	买方财团在境外搭建私有化实施主体	2020 年 9 月 30 日，王志利、王德宝、徐国安、张庆茂、林龙、孙吉珊分别在英属维尔京群岛设立特殊目的公司 TAISHANBPO1、TAISHANBPO2、TAISHANBPO3、TAISHANBPO4、TAISHANBPO5、TAISHANBPO6（统称“BPO 特殊目的公司”）。BPO 特殊目的公司在英属维尔京群岛共同设立 Parent，并由 Parent 在英属维尔京群岛设立全资子公司 Merger Sub。	境内自然人在境外设立一系列特殊目的公司，不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	境内自然人在境外设立一系列特殊目的公司，不涉及境外投资及外商投资相关的发改委和商委的审批备案手续。	境内自然人在境外设立一系列特殊目的公司，王志利等 6 名自然人就其分别设立 BPO 特殊目的公司已办理 37 号文登记。
10	2020 年 11 月至 2021 年 7 月	开展私有化及退市相关审批、协议签署，完成私有化退市	2020 年 11 月 27 日，创始股及其各自设立的 BPO 特殊目的公司签署了《财团协议》（Consortium Agreement）。同日，CCRC（BVI）董事会收到私有化要约。 2020 年 11 月 28 日，CCRC（BVI）成立由非关联董事组成的特别委员会。 2021 年 3 月 11 日，经创始股东及 BPO 特殊目的公司协商一致，各方同意终止 2020 年 11 月 27 日签署的《财团协议》。同日，创始股东、BPO 特殊目的公司与王以朋、王瑞修、王乔林、吕艳、李祥会、邹宁、高立平、齐玉香、徐艳丽（“翻转股东”）签署新的《财团协议》。	私有化审批及签署相关协议不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	私有化审批及签署相关协议不涉及外商投资相关的发改委和商委的审批备案手续。	私有化审批及签署相关协议不涉及外汇相关的登记审批手续。

序号	时间	事件	操作过程	税收管理	境外投资管理	外汇管理
			2021年3月12日,经特别委员会评估,《合并协议》(Agreement And Plan Of Merger)相关条款系属公平且符合上市公司及股东利益。同日,CCRC董事会通过决议,同意推动私有化、签署合并协议、召开临时股东大会、准备股东投票说明并报送美国证券交易委员会审核等。 2021年3月12日,CCRC(BVI)与Parent、Merger Sub就私有化交易共同签署《合并协议》,Parent与翻转股东共同签署《支持协议》(Rollover And Support Agreement)。 2021年6月18日,CCRC(BVI)召开临时股东大会,审议通过了《合并协议》及合并方案。			
11	2021年7月6日	CCRC(BVI)完成私有化并退市	2021年7月6日,CCRC(BVI)完成私有化交易,正式从纳斯达克退市。	私有化退市流程不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	私有化退市流程不涉及境外投资及外商投资相关的发改委和商委的审批备案手续。	私有化退市流程不涉及外汇相关的登记审批手续。
三、红筹架构的拆除						
12	2021年10月28日	海南泰盈收购海南和润	2021年9月6日,泰盈有限之子公司海南泰盈与China BPO签署《关于海南和润信息科技有限公司股权的转让协议》及补充协议,约定China BPO将其持有的海南和润100%股权以4,633.33万美元(含税)的价格转让给海南泰盈。 2021年10月28日,海南和润就上述股权转让完成工商变更登记。 2021年12月28日,海南泰盈就上述	China BPO就转让海南和润事宜已缴纳企业所得税,海南泰盈已履行代扣代缴义务。	转让海南和润仅需在市场监督管理局办理工商登记并通过企业登记系统以及国家企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息,不涉及境外投资及外商投资相关的发改委和商委的审批手续。	海南泰盈收购海南和润并向China BPO支付股权转让价款事宜,已经招商银行海口分行办理FDI境内机构转股外转中的外汇登记手续并经国家外汇管理局海南省分局确认。红筹架构拆除及VIE协议终止后,境内自然人的

序号	时间	事件	操作过程	税收管理	境外投资管理	外汇管理
			股权转让所得履行税款代扣代缴义务，向国家税务总局海口市龙华税务局申报缴纳税款 2,379.2004 万元。			返程投资情形已终止，待境外主体全部注销后办理各自然人股东的 37 号文注销登记手续。
13	2021 年 11 月 26 日	VIE 控制协议终止	2021 年 11 月 26 日，泰盈有限、泰盈安瑞及海南和润共同签署《终止协议书》，约定终止全部 VIE 控制协议，各方不承担基于 VIE 控制协议产生的任何权利、义务和责任。	VIE 协议终止不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。	VIE 协议终止不涉及境外投资相关的审批备案手续。	VIE 协议终止不涉及外汇相关的登记审批手续。

1、外商投资、境外投资相关审批情况

外商投资方面，发行人历史上搭建、运营、拆除红筹架构过程中，仅 China BPO 设立海南和润涉及外商投资相关审批手续，海南和润已取得泰安市商务局关于同意设立外商投资企业的批复及山东省人民政府核发的台港澳侨投资企业批准证书，符合外商投资管理相关法律法规的规定。境外投资方面，红筹架构搭建、运营、拆除过程中，发行人不存在境内企业在境外投资或设立境外公司的情况；由于境内自然人在境外设立一系列特殊目的公司时，境内自然人境外投资相关规定尚未出台，因此不涉及办理境外投资相关的审批备案手续。

2、外汇管理相关手续办理情况

（1）外汇登记事宜

发行人搭建境外架构时，创始股东未根据《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》的规定办理外汇登记。

2023 年 4 月 11 日，国家外汇管理局泰安市中心支局出具《证明函》，确认王志利等六人于 2014 年搭建境外红筹架构时未办理境内居民个人境外返程投资外汇登记或备案手续的行为违规情节轻微，不属于重大违规行为，未对其实施行政处罚。

（2）其他外汇管理事宜

CCRC（BVI）曾于 2016 年 1 月通过 China BPO 向海南和润汇入 500 万美元作为实缴外商投资企业的注册资本金。就该等外汇资金汇入，海南和润已取得国家外汇管理局泰安市中心支局出具的 FDI 对内义务出资业务登记凭证并履行相关外汇手续。

3、涉税情况

（1）红筹架构搭建过程中的涉税情况

2014 年 3 月至 2014 年 9 月期间，CCRC（BVI）设立并进行两次增资。该等设立及增资行为不涉及非居民企业间接转让境内企业权益的情形，不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。

2014 年 6 月，CCRC（BVI）将其持有的 China BPO 股权全部转让予一名美籍自然人。2014 年 8 月，前述美籍自然人将其持有的 China BPO 股权全部转让予 CCRC（BVI）。该两次股权转让发生时，泰盈有限及创始股东尚未增资进入 CCRC（BVI），不涉及在

中国税收管理法律法规项下的纳税义务。

（2）CCRC（BVI）上市期间的涉税情况

CCRC（BVI）于纳斯达克上市期间未进行过分红或其他权益分派，在境外持有 CCRC（BVI）股份的境内自然人股东未就境外减持实际收到任何收益，发行人及境内自然人股东不涉及中国税收管理法律法规项下的纳税义务。

（3）红筹架构拆除过程中的涉税情况

2021 年 9 月，为拆除红筹架构，China BPO 将其持有的海南和润 100%股权以 4,633.33 万美元（含税）的价格转让给海南泰盈。2021 年 12 月 28 日，海南泰盈就上述股权转让所得履行税款代扣代缴义务，向国家税务总局海口市龙华税务局缴纳了相应税款。

截至本问询回复出具日，发行人搭建、运营及拆除红筹架构过程中，不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，除在搭建红筹架构时存在发行人创始股东未办理外汇登记的情形外，发行人在红筹架构搭建至拆除过程中已履行必要的审批备案程序，符合有关税收管理、外商投资或外汇管理的规定。2023 年 4 月 11 日，相关主管外汇管理部门出具《证明函》，证明上述行为虽不符合外汇登记管理的相关法律规定，但违规情节轻微，没有造成危害后果，不属于重大违规行为，相关主管外汇管理部门亦未对其实施行政处罚。前述未办理外汇登记事项不构成本次发行上市障碍。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅 CCRC（BVI）、China BPO 注册登记文件、股东名册、银行账户流水；
- 2、查阅海南和润工商文件、银行账户流水；
- 3、查阅海南和润与泰盈有限、泰盈安瑞签署的 VIE 控制协议及《终止协议书》；
- 4、访谈 CCRC（BVI）境外上市顾问相关工作人员，了解 CCRC（BVI）转让及受

让 China BPO 背景，境外股东的身份背景及存续情况；

5、访谈王志利、王德宝、徐国安等创始股东，了解搭建红筹架构的过程及背景、未办理 37 号文登记的原因及背景；

6、取得发行人控股股东及实际控制人关于未办理 37 号文的书面说明；

7、取得国家外汇管理局泰安市中心支局出具的关于创始股东未办理 37 号文登记的相关《证明函》；

8、查阅发行人收购海南和润事宜相关的董事会全套会议文件、监事会全套会议文件、股东大会全套会议文件；

9、查阅坤元出具的《泰盈科技集团股份有限公司拟核实了解涉及的海南和润信息科技有限公司股东全部权益价值追溯评估项目资产评估报告》（坤元评报[2022]749 号），了解海南和润评估价值的确定依据；

10、查阅海南泰盈与 China BPO 签署的《关于海南和润信息科技有限公司股权的转让协议》及补充协议；

11、查阅发行人与招商银行济南分行签署的《并购贷款合同》；

12、查阅海南泰盈收购海南和润涉及的境外汇款申请书、支付凭证、完税证明、电子回单等，核查收购海南和润相关外汇、税务手续履行情况；

13、查阅发行人股权质押登记及解除文件；

14、查阅 Parent 及六家 BPO 特殊目的公司的注册登记文件、股东名册，了解搭建、运营及拆除红筹架构过程中所涉境外股东基本情况；

15、查阅王志利等 6 名自然人于 2020 年 11 月就设立 BPO 特殊目的公司办理的 37 号文登记凭证；

16、查阅 China BPO 注销申请文件、香港税务局发出的不反对注销通知书、清算报告，**查阅 CCRC（BVI）的注销文件**，了解 China BPO、**CCRC（BVI）**的注销进展；

17、取得境外主体代理机构出具的书面说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人搭建红筹架构系基于境外上市及融资的目的；2014 年 6 月 23 日，转让 China BPO 股权主要为尽早设立 WFOE 等红筹相关主体并开立相关银行账户，2014 年 8 月 25 日，转回 China BPO 股权主要为完成后续红筹架构搭建，具有合理性；历史上搭建红筹架构过程中未办理 37 号文登记系由于上市顾问、代理中介、创始股东对法规理解不足，相关违规行为已终止且已获得相关主管外汇管理部门出具的证明，不会对本次发行上市造成实质性障碍；

2、收购海南和润股权价格与评估价值存在差异具备合理性，收购价格定价公允、海南泰盈已支付全部收购价款、收购资金来源合法合规且已履行全部内部及外部审批手续；

3、VIE 控制协议在签署主体上不存在实质差异，未对合同效力产生影响；除股权质押协议外，其他 VIE 控制协议均未实际履行。截至本问询回复出具日，全部 VIE 控制协议已彻底终止；

4、截至本问询回复出具日，红筹架构已彻底终止，部分泰盈有限间接持股自然人股东在境外的持股主体在注销过程中；

5、除在搭建红筹架构时创始股东未办理外汇登记情况外，发行人在红筹架构搭建至拆除过程中已履行必要的审批备案程序，符合有关税收管理、外商投资或外汇管理的规定。就创始股东未办理 37 号文登记事宜，创始股东相关行为已经终止、外汇管理部门已出具《证明函》且发行人控股股东及实际控制人亦已出具承诺，创始股东未办理 37 号文登记事宜不构成发行人本次发行上市实质性障碍。

1.2 关于境外上市及私有化退市

根据申报材料：（1）CCRC（BVI）于 2015 年 12 月 21 日在美国纳斯达克证券交易所上市，于 2021 年 7 月 6 日退市；（2）2014 年 10 月，王志利不再委托王乔林代其间接持有泰盈有限股权，为避免实际控制人境内股权变化对泰盈有限上市影响，王志利未要求王乔林将其股权转回，由林龙继续代持；（3）CCRC（BVI）私有化过程中，2021 年 3 月 11 日，各方同意终止 2020 年 11 月 27 日签署的《财团协议》，创始股东、BPO 特殊目的公司与齐玉香、徐艳丽等翻转股东签署新的《财团协议》；（4）私有化交易的资金来源主要为招商银行贷款，2021 年 7 月，招行济南分行向 Parent 发放 3,700 万

美元贷款，2021 年 11 月，Parent 归还前述贷款；（5）2021 年 7 月 6 日，CCRC（BVI）完成私有化交易，部分翻转股东将其应翻转至 Parent 层面的部分股权指定 BP0 特殊目的公司持有；（6）2021 年 11 月，海南英光对发行人增资，海南英光的股东齐玉香、徐艳丽为签署新《财团协议》的翻转股东。

请发行人说明：（1）境外上市的背景、原因、融资、股份转让、分红及对境内主体资金支持的情况，WFOE 山东君成变更为海南润和的原因，境外上市运行期间，发行人目前的主要业务是否均由山东君成负责，目前发行人是否保留境外上市期间的核心资产，与境外上市期间的资产差异情况；（2）私有化退市的背景及原因，是否存在现实或潜在争议纠纷、投资者相关诉讼仲裁以及对发行人的具体影响，结合 Parent 归还招商银行贷款的资金来源，说明私有化交易及交割过程的资金来源、债权债务情况、履行的程序等是否符合相关规定；（3）私有化过程中重新签署《财团协议》的背景及原因，翻转股东的选择依据、具体情况及履行的程序，是否符合相关规定；（4）私有化退市时，部分翻转股东将其应翻转至 Parent 层面的部分股权指定 BP0 特殊目的公司持有的原因及履行的程序，是否存在交易对价及原因，结合境外上市前林龙存在代持等情况，说明境外上市过程及上市期间是否符合相关规定，发行人现有股东是否存在代持情况，股份权属是否清晰；（5）结合林龙目前不再持有发行人股份的原因及合理性，海南英光入股背景、程序及定价公允性，说明境外股东将其持有的相应权益平移至境内的过程，平移后相关股权的对应关系，所持股权比例的变动情况，存在差异的原因；（6）发行人本次发行上市申请文件与境外上市相关申请文件、持续信息披露文件等公开信息是否存在重大差异，相关差异原因及合理性；（7）结合前述情况及《监管规则适用指引——发行类第 4 号》的相关规定，说明境外上市及私有化退市在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面的合法合规性。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）境外上市的背景、原因、融资、股份转让、分红及对境内主体资金支持的情况，WFOE 山东君成变更为海南润和的原因，境外上市运行期间，发行人目前的主要业务是否均由山东君成负责，目前发行人是否保留境外上市期间的核心资产，与境外上市期间的资产差异情况

1、境外上市的背景、原因、融资、股份转让、分红及对境内主体资金支持的情况

（1）境外上市的背景、原因

为拓展融资渠道、进一步扩大经营规模、提升品牌影响力，发行人结合实际业绩情况及业务发展规划，决定在境外上市。

（2）融资和股份转让情况

2015 年 12 月 21 日，CCRC（BVI）在纳斯达克上市，首次公开发行 240.00 万股普通股，融资总额 960.00 万美元。除首次公开发行股票融资外，CCRC（BVI）上市后未进行其他融资。

CCRC（BVI）于 2015 年 9 月至 2021 年 7 月境外上市期间，股份在公开市场买卖，按市场价格定价。

（3）分红情况

上市期间，CCRC（BVI）未进行过分红。

（4）上市后对境内主体资金支持的情况

CCRC（BVI）曾于 2016 年 1 月通过 China BPO 向海南和润汇入 500 万美元作为实缴外商投资企业的注册资本金。除此之外，CCRC（BVI）未向境内主体提供其他资金支持。

2、WFOE 山东君成变更为海南和润的原因

为享受海口及园区相关税收优惠政策，WFOE 由山东省迁址至海南省。

2021 年 7 月 8 日，山东君成股东 China BPO 作出决议，决定将山东君成迁址至海口市龙华区，并将公司名称变更为海南和润信息科技有限公司。2021 年 7 月 19 日，山东君成将注册地、生产经营地、税收缴纳关系从山东省泰安市迁出至海南省海口市，并办理完成工商及税务登记手续。

根据《中华人民共和国民法典》第五百三十二条，“合同生效后，当事人不得因姓

名、名称的变更或者法定代表人、负责人、承办人的变动而不履行合同义务”，因此，山东君成与泰盈有限及泰盈安瑞签署的 VIE 控制协议仍继续有效。

3、境外上市运行期间，发行人目前的主要业务是否均由山东君成负责，目前发行人是否保留境外上市期间的核心资产，与境外上市期间的资产差异情况

境外上市运行期间，发行人的主要业务均依然由发行人自身负责运营。VIE 控制协议中的《托管经营协议书》《排他性购买选择权协议》《股东投票权代理协议》均未实际履行，山东君成作为红筹架构下协议控制境内运营实体的主体，未实质开展任何业务。

目前，发行人保留了境外上市期间核心资产，与境外上市期间无实质性资产差异，少量非实质性资产差异主要来源于：（1）基于业务开展需要新设立部分子公司；（2）因市场原因终止经营或自始未开展业务经营而注销部分子公司。

（1）截至 2023 年 10 月末，CCRC（BVI）私有化后，基于业务开展需要新设立的子公司

序号	公司名称	注册地址	成立日期	注册资本 (万元)	层级	股权结构
1	泸州泰盈	四川省泸州市	2021.10.18	200.00	一级	发行人持股 100%
2	德州泰盈	山东省德州市	2022.05.18	1,000.00	一级	发行人持股 100%
3	马鞍山泰盈	安徽省马鞍山市	2022.05.18	500.00	一级	发行人持股 100%
4	泰安先特	山东省泰安市	2023.01.06	3,000.00	二级	重庆先特持股 100%
5	日照泰盈	山东省日照市	2023.05.18	1,000.00	一级	发行人持股 100%
6	临汾泰盈	山西省临汾市	2023.09.06	500.00	一级	发行人持股 100%
7	山东泰盈智能	山东省泰安市	2023.10.18	1,000.00	一级	发行人持股 100%

（2）截至 2023 年 10 月末，CCRC（BVI）私有化后，因市场原因终止经营或自始未开展业务经营而注销的子公司

序号	公司名称	注册地址	注销日期	注册资本 (万元)	层级	股权结构
1	湖州泰盈科技有限公司	浙江省湖州市	2022.08.18	200.00	一级	发行人持股 100%
2	天津泰盈众包网络科技有限公司	天津市经济技术开发区	2022.10.13	1,000.00	一级	发行人持股 100%
3	江苏先特信息服务有限公司	江苏省苏州市	2023.01.12	1,000.00	一级	发行人持股 100%

4	宿州泰盈	安徽省宿州市	2023. 07. 05	200. 00	二级	江西泰盈持股 100%

（二）私有化退市的背景及原因，是否存在现实或潜在争议纠纷、投资者相关诉讼仲裁以及对发行人的具体影响，结合 Parent 归还招商银行贷款的资金来源，说明私有化交易及交割过程的资金来源、债权债务情况、履行的程序等是否符合相关规定

1、私有化退市的背景及原因

自 CCRC（BVI）上市以来，其股票二级市场流动性不足，估值水平较低，后续再融资功能较弱，且维护上市地位成本相对较高。发行人综合考虑未来业务规划，决定私有化退市并申请境内上市。

2、是否存在现实或潜在争议纠纷、投资者相关诉讼仲裁以及对发行人的具体影响

CCRC（BVI）私有化过程中存在一名普通股股东 QUADRE INVESTMENTS, L.P.（“异议股东”）对私有化交易提出异议，原因系该名异议股东要求以更高价格收购其持有的 CCRC（BVI）股份。该名异议股东持有 CCRC 80,000 股普通股股份（占 CCRC（BVI）总股本的 0.44%）。

2021 年 6 月 2 日，CCRC（BVI）普通股股东 QUADRE INVESTMENTS, L.P.（“异议股东”）向 CCRC（BVI）特别委员会主席及相关顾问机构 Hogan Lovells、Conyers Dill & Pearman 发出异议函，对本次私有化交易提出异议。

2021 年 6 月 5 日，CCRC（BVI）聘请 BVI 法律顾问 Campbells 协助处理异议股东事宜。

2021 年 6 月 29 日，异议股东提出异议，要求以更高价格收购其持有的 CCRC（BVI）股份。

2021 年 7 月 2 日至 2021 年 7 月 9 日期间，经多轮报价及协商，CCRC（BVI）与异议股东就其持有的 CCRC（BVI）股份回购价格达成一致，CCRC（BVI）同意按 8.75 美元/股的价格收购异议股东所持 CCRC（BVI）全部股份。前述和解价格系经双方协商并综合考虑争议解决成本、私有化价格后确定，具有合理性。

2021 年 7 月 15 日，CCRC（BVI）与异议股东就前述约定达成和解协议。截至 2021

年 7 月 20 日，异议股东已收到全部回购价款及和解费用。

2021 年 6 月 18 日，CCRC（BVI）私有化方案经特别股东大会审议通过。截至本问询回复出具日，无其他 CCRC（BVI）原股东就私有化事宜向 CCRC（BVI）或发行人提出异议或诉讼。

根据 Yuan Law Group P.C. 出具的美国法律意见书，自 CCRC（BVI）股票于纳斯达克上市之日起至 2022 年 9 月期间，CCRC（BVI）未起诉、被起诉或以其他方式涉及任何证券诉讼。

综上，CCRC（BVI）私有化过程中产生的异议股东争议已得到解决，私有化过程不存在其他现实或潜在的争议纠纷，不存在投资者相关诉讼仲裁。

3、结合 Parent 归还招商银行贷款的资金来源，说明私有化交易及交割过程的资金来源、债权债务情况、履行的程序等是否符合相关规定

2021 年 6 月 3 日，Parent 与招商银行签订《贷款协议》（Facility Agreement），约定 Parent 向招商银行贷款不超过 4,200 万美元以满足私有化交易过程中的资金需求。

2021 年 6 月 3 日，Parent 向招商银行发出提款申请（Utilisation Request），申请放款金额为 3,700 万美元。2021 年 7 月 1 日，招商银行济南分行向 Parent 发放 3,700 万美元贷款。2021 年 11 月 26 日，Parent 已向招商银行济南分行归还该等贷款。

Parent 向招商银行归还 3,700 万美元贷款的资金来源于发行人子公司海南泰盈收购海南和润而向 China BPO 支付的股权转让价款，China BPO 在收到该等股权转让价款后通过分红的方式支付至 Parent。

在前述私有化交易及交割过程中，Parent 存在向境外招商银行归还 3,700 万美元贷款及足额向被收购股东支付收购价款的义务。截至本问询回复出具日，Parent 已足额偿还境外贷款、足额向被收购股东支付全部收购价款。除前述债务外，私有化交易过程中不存在其他债权债务安排。

Parent 参与私有化的资金来源于向招商银行的贷款，用于支付被收购股东所持 CCRC（BVI）股份及其他相关费用，不涉及资金跨境流动，无需履行外汇购汇、结汇相关审批手续。

（三）私有化过程中重新签署《财团协议》的背景及原因，翻转股东的选择依据、具体情况及履行的程序，是否符合相关规定

1、私有化过程中重新签署《财团协议》的背景及原因

2020年11月27日签署的《财团协议》由创始股东及BPO特殊目的公司共同签署。2021年3月11日，因新增王以朋、王瑞修、王乔林、吕艳、李祥会、邹宁、高立平、齐玉香、徐艳丽与创始股东及BPO特殊目的公司共同组成买方团，故重新签署《财团协议》。其中，齐玉香和徐艳丽因看好发行人未来发展，决定参与私有化交易并最终与创始股东共同翻转回境内持股，经与创始股东协商沟通后，创始股东同意其加入买方财团并签署相关协议；王以朋、王瑞修、王乔林、吕艳、李祥会、邹宁、高立平为创始股东王志利、王德宝、孙吉珊的代持人，为保证私有化交易的真实性及保证拆除红筹架构后境内外股东持股比例一致，创始股东决定在私有化交易时同步进行代持还原，因此，将相关人员及其控制主体新增为买方财团参与私有化。

2、翻转股东的选择依据、具体情况及履行的程序，是否符合相关规定

翻转股东除发行人创始股东外，还包括为进行代持还原而加入的创始股东代持主体以及齐玉香、徐艳丽两位因看好发行人未来前景而经与创始股东协商一致的投资人。

CCRC（BVI）私有化方案经特别股东大会审议通过，除一名异议股东就私有化交易价格提出异议外，并无任何股东就翻转股东的选择提出任何异议或要求加入到翻转股东行列。

根据 Yuan Law Group P.C. 出具的美国法律意见书，本次私有化交易及相关交易文件的签署及履行已获得美国证监会和其他美国监管机构或政府机构的所有同意、批准、授权或命令；审议并批准本次私有化交易方案及交易文件的公司股东大会和董事会均已适当召集、召开和进行，CCRC（BVI）股东大会和董事会就本次私有化交易作出的所有决定均符合公司章程、细则及相关法律法规的规定。

（四）私有化退市时，部分翻转股东将其应翻转至 Parent 层面的部分股权指定 BPO 特殊目的公司持有的原因及履行的程序，是否存在交易对价及原因，结合境外上市前林龙存在代持等情况，说明境外上市过程及上市期间是否符合相关规定，发行人现有股东是否存在代持情况，股份权属是否清晰

1、私有化退市时，部分翻转股东将其应翻转至 Parent 层面的部分股权指定 BPO 特殊目的公司持有的原因及履行的程序，是否存在交易对价及原因

私有化退市时，部分翻转股东将其应翻转至 Parent 层面的部分股权指定 BPO 特殊目的公司持有，主要原因为还原股权代持及基于境内持股结构在 Parent 层面进行股数尾差的调整，不存在交易对价。前述指定持股已经指定持股的机构股东经其董事会决议通过，全体指定持股股东与被指定持股主体已就指定持股事宜签署指定持股协议，各方就指定持股事宜均已履行必要的审批决策程序。

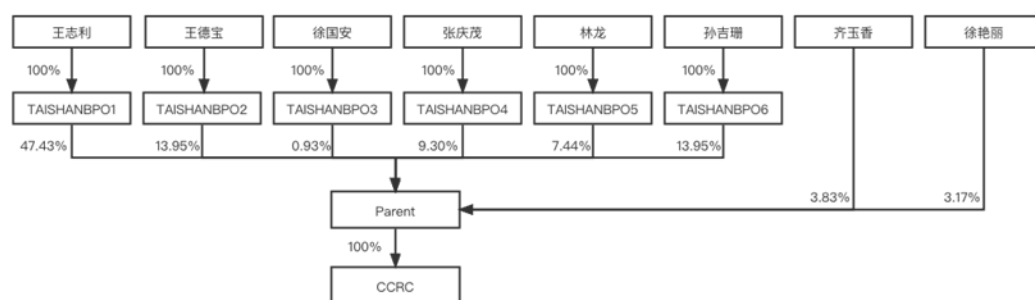
2、结合境外上市前林龙存在代持等情况，说明境外上市过程及上市期间是否符合相关规定，发行人现有股东是否存在代持情况，股份权属是否清晰

根据 Yuan Law Group P.C. 出具的美国法律意见书，CCRC（BVI）股票在纳斯达克上市事宜已获得法规要求的全部批准、同意或许可，并遵守与其股票在纳斯达克上市有关的所有相关法律、法规和规则；CCRC（BVI）在境外上市期间未曾受到监管机构制裁或处罚，上市期间信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面符合相关法律法规的规定，上市期间未涉及任何证券诉讼，退市及私有化均依法履行了相应程序，符合相关法律法规的规定。

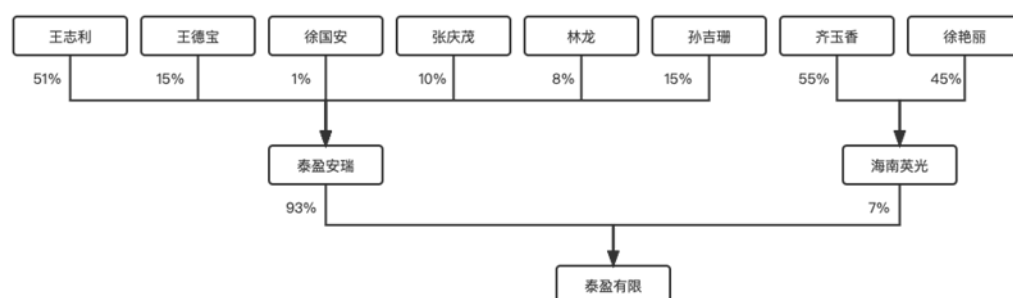
截至本问询回复出具日，发行人历史上的股权代持情况均已解除，前述代持关系的形成、存续及解除，均为代持人与被代持人的真实意思表示，代持人与被代持人就代持事项不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷，发行人现有股份权属清晰。

（五）结合林龙目前不再持有发行人股份的原因及合理性，海南英光入股背景、程序及定价公允性，说明境外股东将其持有的相应权益平移至境内的过程，平移后相关股权的对应关系，所持股权比例的变动情况，存在差异的原因

私有化完成后，境外股东分别通过签署 VIE 控制协议的终止协议、向发行人增资的方式将其持有的权益平移至境内。CCRC 私有化及指定持股完成后，CCRC（BVI）股权结构如下：



CCRC（BVI）私有化及指定持股完成后，泰盈有限股权结构如下：



VIE 控制协议终止后，王志利、王德宝、徐国安、张庆茂、林龙、孙吉珊通过持有泰盈安瑞股权，仍实际享有发行人相关权益。为使齐玉香及徐艳丽将其境外权益平移至境内，齐玉香和徐艳丽在境内设立海南英光并通过向发行人增资的方式持有发行人 7% 股权，以完成境外权益的平移。

CCRC（BVI）境外上市期间，齐玉香、徐艳丽按 CCRC（BVI）二级市场价格或协议受让价格取得 CCRC（BVI）股份。2021 年 8 月，齐玉香、徐艳丽设立境内持股主体海南英光，并于 2021 年 11 月按 1.00 元/注册资本的价格向发行人增资以完成境外权益平移。考虑到齐玉香、徐艳丽在持有境外权益时，已按境外入股 CCRC（BVI）时二级市场的价格或协议受让的价格支付相应对价，此次境外权益向境内平移，海南英光向发行人增资的价格按 1.00 元/注册资本定价具有合理性，定价公允，不存在其他利益安排。

平移前后各股东持有的权益比例不存在实质差别，境外股东将其持有的相应权益平移至境内的主体均为一一对应，不存在所持股权比例变动的情况。私有化完成后及红筹架构拆除后，各股东在境内外持股的主体及权益比例如下表所示：

权益主体	境外持股主体	境外持有权益比例 (Parent 层面)	境内持股主体	境内持有权益比例
王志利	TAISHANBPO1	47.43%	泰盈安瑞	47.43%

王德宝	TAISHANBPO2	13.95%	泰盈安瑞	13.95%
徐国安	TAISHANBPO3	0.93%	泰盈安瑞	0.93%
张庆茂	TAISHANBPO4	9.30%	泰盈安瑞	9.30%
林龙	TAISHANBPO5	7.44%	泰盈安瑞	7.44%
孙吉珊	TAISHANBPO6	13.95%	泰盈安瑞	13.95%
齐玉香	齐玉香	3.83%	海南英光	3.83%
徐艳丽	徐艳丽	3.17%	海南英光	3.17%

为满足公司股权规范、清晰要求，2022 年 10 月，林龙将其持有的泰盈安瑞 80 万元注册资本全部转让给王志利，王志利与林龙在境内存在的股权代持关系解除。

（六）发行人本次发行上市申请文件与境外上市相关申请文件、持续信息披露文件等公开信息是否存在重大差异，相关差异原因及合理性

本次发行上市申请文件与境外上市相关申请文件、持续信息披露文件等公开信息不存在重大差异，存在的非实质性差异情况如下：

1、财务相关信息

本次发行上市的报告期为 2020 年 1 月 1 日至 **2023 年 6 月 30 日**，CCRC（BVI）于美国纳斯达克上市的期间为 2015 年 12 月至 2021 年 7 月，其中财务信息披露重合期间为 2020 年度。

CCRC（BVI）披露的 2020 年度财务报告中的主要财务数据与本次发行上市的财务数据存在部分差异，主要原因系：

（1）境外上市期间披露的财务报告和本次发行上市披露的财务数据所适用的会计准则不同，主要是租赁准则的执行时间不同，《国际财务报告准则第 16 号—租赁》自 2019 年 1 月 1 日开始执行，境内的《企业会计准则第 21 号——租赁》自 2021 年 1 月 1 日开始执行；

（2）本次发行上市，发行人根据企业会计准则和谨慎性原则，结合实际情况对部分会计处理进行综合分析后，基于更合理的判断对财务数据进行调整，能够更真实、准确反映公司财务状况、经营成果和现金流量，主要包括：

1）公司为部分行业客户提供服务，相关合同涉及销售退回条款。公司结合历史情

况对附有销售退回条款的业务预估退费率，扣减已实际结算的退费金额确认预计负债；

2) 部分项目公司不承担项目的主要责任与风险，根据业务实质，将该部分项目收入改为净额法核算；

3) 对收入、成本、费用等的截止性认定进行调整，将跨期的收入、成本、费用等计入恰当的会计期间；

4) 对股权投资，公司根据被投资公司的经营情况，在资产负债表日估计可回收金额，可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备、确认公允价值变动；

5) 对应收款项制定坏账政策，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失；

(3) 境外上市期间披露的财务数据与本次发行上市披露的财务数据所适用的会计主体不同，境外上市期间披露的财务数据包含 CCRC (BVI)、China BPO 和发行人的财务数据，本次发行上市披露的财务数据仅为发行人自身的财务数据。

具体对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2020.12.31		差异
	美股披露	本次	
营业收入 (Total net revenues)	165,820	145,011	-20,809
净利润 (Net income)	17,202	12,551	-4,651
总资产 (Total liabilities and equity)	93,971	84,518	-9,453
净资产 (Total equity)	62,350	53,119	-9,231

2、非财务相关信息

本次信息披露文件中非财务相关信息与 CCRC (BVI) 境外上市相关申请文件、持续信息披露文件等公开信息不存在重大差异，相关主要信息对照如下：

非财务信息	美股披露信息	本次发行上市披露信息	差异情况及原因
风险因素	(一) 业务风险：1.不可抗力因素风险；2.依赖第三方信息 技术风险；3.客户或市场需求变化风险；4.服务质量无法稳定或提高风险；5.行业或行业	一、与发行人相关的风险：(一) 经营管理风险：1.用工合规风险；2.客户相对集中风险；3.业务人员离职及人力资源不足风险；4.规模快速增长带来的业务管理风险；5.	根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》关于风险因素相关规定，

非财务信息	美股披露信息	本次发行上市披露信息	差异情况及原因
	政策变化风险；6.资质到期后无法正常续期风险；7.用户信息安全风险；10.未来经营风险；8.行业竞争风险；9.技术替代风险；10.房屋租赁风险；11.成本上涨风险；12.人员流动风险；13.管理人员管理风险；14.业绩波动风险；15.无法顺利融资产生的潜在风险；16.规模快速增长带来的业务管理风险； （二）公司架构风险：1.公司红筹架构稳定性及合规风险；2.公司特殊情况对于境外投资者披露信息有限；（三）境外运营风险：生产经营受中国政策及法规约束、受经济及国际政策影响对境外投资者产生风险；（四）普通股投资风险：1.市场股价波动风险；2.财务状况对上市影响风险；3.公司信息保密风险；4.舆情风险；5、信息披露有限性风险。	资质到期后无法正常续期风险；6.用户信息安全风险；7.房屋租赁的风险；（二）财务风险：1.人工成本上涨的风险；2.毛利率波动的风险；3.应收账款回收风险；4.偿债能力风险；5.政府补助变化的风险；6.税收优惠风险；（三）实际控制人不当控制的风险；（四）募集资金投资项目风险。二、与行业相关的风险：（一）行业政策变化风险；（二）下游行业波动及增长放缓风险；（三）行业竞争风险；（四）技术替代风险。	并结合公司在私有化后实际经营情况，更系统、充分披露了公司风险，不存在实际性披露差异。
合并报表主体范围	关于发行人合并报表范围内主体差异情况详见本问询函回复“1.2关于境外上市及私有化退市”之“（一）境外上市的背景、原因、融资、股份转让、分红及对境内主体资金支持的情况，WFOE山东君成变更为海南润和的原因，境外上市运行期间，发行人目前的主要业务是否均由山东君成负责，目前发行人是否保留境外上市期间的核心资产，与境外上市期间的资产差异情况”。		发行人基于私有化后业务发展战略、后续实际开展经营情况，对子公司进行调整，不存在实质性披露差异。
关于发行人业务描述	泰盈科技是一家BPO服务提供商，专注于复杂的、基于语音的客户关怀服务，包括客户关系管理、技术支持、销售、客户保留、市场调查和研究，主要为中国的一些大型企业服务。公司的BPO服务能帮助客户增加收入，降低运营成本，提高客户满意度，并提高整体品牌价值和客户忠诚度。	泰盈科技是中国领先的业务流程外包服务提供商，专注于为企业提供数字中后台运营管理服务。公司通过要素创新、流程再造、组织变革、效率提升，借助信息技术以及高质量的服务有效管理企业与其客户间的交互关系，提高企业已有客户的粘性，并协助企业进行中后台流程的高效运营。 公司经过多年的发展，筑造了品牌、规模、行业经验与洞察、数字化赋能管理与运营优势，成为国内业务流程外包服务行业及其细分领域数字中后台外包服务行业的代表性企业。自2007年成立以来，公司专注业务流程外包服务已有十六年，形成强大的业务实力和影响力，所服务企业覆盖互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等多个行业及其垂直细分领域的头部企业，为其提供客	本次发行上市对发行人的业务描述进行了细化和更详细的解释。

非财务信息	美股披露信息	本次发行上市披露信息	差异情况及原因
		户体验服务、客户关怀服务以及数字化运营服务等多元化的服务。	
关于行业描述	由于业务流程外包行业规模大、服务上游行业众多、服务业态多样、发展趋势和发展速度不一，美股披露的行业划分信息，将发行人所在行业细分为业务流程外包行业下的“Call center BPO”行业。 美股披露信息并未给出细分行业规模、发行人行业排名及市占率等具体数据，仅对行业宏观趋势、下游市场宏观发展趋势等做了概要性描述。	本次发行上市时，同样考虑到业务流程外包行业规模大、服务上游行业众多、服务业态多样、发展趋势和发展速度不一的特点，为更好的阐述行业发展态势和发行人业务特点，在总结提炼国家政策导向、产业发展趋势的基础上，进一步考虑发行人自身业务特点，基于沙利文的行业报告，将数字中后台外包服务解决方案作为发行人所在的业务流程外包行业细分领域。 本次发行上市时，根据商务部等主管部门公开信息、沙利文行业报告等，进一步披露了细分行业规模、发行人行业排名及市占率等具体数据。	美股披露的行业信息较少较为概括，而本次发行上市时，结合公开资料等披露的行业信息更加全面、具体。 在行业信息披露的详略程度上，由于两地信息披露标准不一，且本次发行上市时发行人更为重视行业信息披露和加强公开信息的收集整理，因此本次发行上市时披露的行业信息较美股更为详实具体。
主要股东及其关联方持股情况	发行人部分创始股东实际持有的 CCRC (BVI) 权益比例与其在纳斯达克上市及持续披露的比例存在差异。		相关代持已经解除，不会对本次发行上市构成实质性障碍。
公司治理	按照美股上市规则设立股东大会、董事会，并按照美股上市规则进行公司治理。	发行人建立健全了股东大会、董事会、监事会和经营管理层等内部治理结构，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等相关制度，明确了股东大会、董事会、监事会及高级管理层之间的权责范围和工作程序。	发行人根据境内上市相关规定建立健全了公司治理架构及相应制度。
董监高人员及简历	按照美股上市规则选举董事、监事及高级管理人员，并在持续信息披露文件中对其简历进行披露。	按照境内上市相关规则选举或聘任了发行人董事、监事及高级管理人员，同时在《招股说明书》中对发行人境内董事、监事和高级管理人员的情况及简历进行了细化、完善的披露。	根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》对发行人董监高人员人选及简历进行更细化且详细的披露。

根据 Yuan Law Group P.C. 出具的美国法律意见书，CCRC (BVI) 在其股票于纳斯达克上市期间，已经适当并全面地履行了其披露所有重大信息的义务，该等披露符合相关法律法规的规定。

（七）结合前述情况及《监管规则适用指引——发行类第 4 号》的相关规定，说明境外上市及私有化退市在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面的合法合规性

根据 Yuan Law Group P.C. 出具的美国法律意见书，CCRC（BVI）境外上市及私有化退市在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面的合法合规性如下：

1、CCRC（BVI）在境外上市 CCRC（BVI）股票在纳斯达克上市事宜已获得法规要求的全部批准、同意或许可，并遵守与其股票在纳斯达克上市有关的所有相关法律、法规和规则；

2、私有化交易及相关交易文件的签署及履行已获得美国证监会和其他美国监管机构或政府机构的所有同意、批准、授权或命令，审议并批准私有化交易方案及交易文件的公司股东大会和董事会均已适当召集、召开和进行，CCRC（BVI）股东大会和董事会就本次私有化交易作出的所有决定均符合公司章程、细则及相关法律法规的规定；

3、CCRC（BVI）在其股票于纳斯达克上市期间，已经适当并全面地履行了其披露所有重大信息的义务，该等披露符合相关法律法规的规定；

4、CCRC（BVI）在其股票于纳斯达克上市期间，进行的所有股权交易均已获得适当批准，且符合所有相关法律法规的规定，该等股权交易项下的所有交易文件均已获得适当授权、签署和交付，就 CCRC（BVI）已完成的任何股权交易而言，该等交易均已适当交割，且其在交易文件项下的所有义务均已适当履行；

5、CCRC（BVI）在其股票于纳斯达克上市期间，所有股东大会和董事会均已适当召集、召开和进行，且所有该等会议的出席人员均已达到法定人数，所有该等会议均符合公司章程、细则及相关法律法规的规定；

6、CCRC（BVI）在境外上市期间未曾受到监管机构制裁或处罚，上市期间信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面符合相关法律法规的规定，上市期间未涉及任何证券诉讼，退市及私有化均依法履行了相应程序，符合相关法律法规的规定。

综上，CCRC（BVI）在境外上市及私有化退市期间，在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面合法合规，不存在违反境外上市地适用的法律法规的情况，未受到过美国证券监管机构的处罚。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅 CCRC（BVI）、China BPO、海南和润的银行账户流水，了解 CCRC（BVI）上市后分红及融资情况；
- 2、查阅 CCRC（BVI）董事会及股东会决议、上市期间公告文件、私有化交易文件；
- 3、查阅 CCRC（BVI）境外上市期间部分股东协议转让表及股东代持确认函；
- 4、取得涉及股权代持相关股东出具的证人证言及公证机关出具的股份公证文件；
- 5、访谈发行人创始股东，了解 CCRC（BVI）境外上市背景、原因，了解股份代持情况，了解山东君成迁址至海南的背景及原因，了解 CCRC（BVI）私有化退市的原因及背景，了解重新签署《财团协议》原因及新增买方主体背景，了解翻转股东选择依据，了解指定持股背景；
- 6、查阅泰盈有限股权质押文件及解除质押文件；
- 7、查阅 CCRC（BVI）私有化异议股东出具的异议函、Parent 与异议股东签署的和解协议、异议股东回购价款支付凭证、Yuan Law Group P.C.出具的美国法律意见书，了解私有化过程中的异议股东情况、诉讼及仲裁情况；
- 8、查阅 Parent 与境外招商银行签订的《贷款协议》、Parent 向招商银行发出的提款申请，了解私有化资金来源及贷款偿还情况；
- 9、查阅 2020 年 11 月 27 日签署的《财团协议》，及 2021 年 3 月 11 日签署的新《财团协议》；
- 10、查阅翻转股东签署的指定持股协议、Parent 及翻转股东作出的董事会决议、翻转股东股份认购书；
- 11、查阅发行人工商档案；
- 12、查阅 VIE 控制协议及终止协议；

13、查阅海南英光的工商档案、访谈齐玉香和徐艳丽，了解海南英光向发行人增资的背景及具体情况；

14、访谈申报会计师，了解本次发行上市申请文件与境外上市相关申请文件、持续信息披露文件的财务信息差异情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、境外上市期间，山东君成未负责发行人主要业务，发行人的主要业务均由发行人自身及其子公司负责运营，发行人与境外上市期间持有的核心资产无重大差异；

2、CCRC（BVI）私有化过程中产生的异议股东争议已解决，私有化过程不存在其他现实或潜在的争议纠纷，不存在投资者相关诉讼仲裁；

3、私有化交易及交割过程中的资金来源于 Parent 向招商银行的借款，该借款已偿还，私有化交易过程中不存在其他债权债务安排；私有化交易资金不涉及资金跨境流动，无需履行外汇购汇、结汇相关审批手续；

4、私有化过程中重新签署《财团协议》具有合理性，翻转股东的选择具有合理性，符合公司治理、美国证券监管法规的相关规定；

5、私有化退市过程中的指定持股系为还原股权代持及基于境内持股结构在 Parent 层面进行股数尾差的调整；CCRC（BVI）境外上市过程及上市期间不存在违反境外上市地适用的法律法规的情况，未受到过美国证券监管机构的处罚；发行人现有股东持有的发行人股份权属清晰，不存在委托持股、受托持股、信托持股等代持行为；

6、在境外权益平移至境内过程中，境外股东将其持有的相应权益平移至境内的主体均为一一对应，不存在所持股权比例变动的情况；齐玉香和徐艳丽在取得境外权益时已支付相应对价，其以海南英光作为持股主体的入股价格合理、公允；

7、本次发行上市申请文件与境外上市相关申请文件、持续信息披露文件等公开信息不存在重大差异；

8、CCRC（BVI）在境外上市及私有化退市期间，在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面合法合规。

2. 关于实际控制人

根据申报材料：（1）发行人实际控制人为王志利，直接或间接控制公司 100%股份对应的表决权，发行人控股股东为泰盈安瑞，泰盈安瑞持有发行人 88.58%股份，王志利、王德宝、孙吉珊、张庆茂、徐国安分别持有泰盈安瑞 59%、15%、15%、10%、1%的股权；（2）2021 年 12 月 1 日，泰盈安瑞、王志利与海南英光及其执行事务合伙人齐玉香签署《一致行动协议》，王志利能够实际支配海南英光持有的发行人 6.67%股份对应的表决权；（3）2022 年 3 月，发行人实施员工股权激励计划，引入员工持股平台众仁投资、众杰投资、众嘉投资和众润投资，分别持有发行人 3.41%、0.37%、0.45%、0.52%股份，王志利是员工持股平台的普通合伙人兼执行事务合伙人。

请发行人说明：（1）泰盈安瑞的股权结构形成过程，泰盈安瑞的决策机制及日常经营情况，泰盈安瑞、王志利与海南英光、齐玉香签署一致行动协议的原因及相关决策安排，并说明发行人未认定泰盈安瑞其他自然人股东、齐玉香为共同控制人的原因及合理性，实际控制人认定是否准确，是否符合客观实际；（2）结合员工持股平台的人员构成、决策机制、历史决策情况等，说明王志利是否能对员工持股平台实现有效控制；（3）结合公司章程规定、董监高人员构成及历史履职情况等，说明在王志利直接或间接控制公司 100%股份对应的表决权情况下，公司治理机制和内部控制的有效性，现有治理和内控机制能否有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，是否可以有效保护中小投资者权益。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）泰盈安瑞的股权结构形成过程，泰盈安瑞的决策机制及日常经营情况，泰盈安瑞、王志利与海南英光、齐玉香签署一致行动协议的原因及相关决策安排，并说明发行人未认定泰盈安瑞其他自然人股东、齐玉香为共同控制人的原因及合理性，实际控制人认定是否准确，是否符合客观实际

1、泰盈安瑞的股权结构形成过程、决策机制及日常经营情况

（1）2014 年 6 月，泰盈安瑞设立

2014年6月18日，王志利、王德宝、徐国安、张庆茂、孙吉珊、王乔林共同签署《北京泰盈安瑞控股有限公司章程》，约定前述六名自然人以货币出资设立泰盈安瑞，注册资本人民币1,000万元。

泰盈安瑞设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	王志利	510.00	51.00
2	王德宝	150.00	15.00
3	孙吉珊	150.00	15.00
4	张庆茂	100.00	10.00
5	王乔林	80.00	8.00
6	徐国安	10.00	1.00
合计		1,000.00	100.00

（2）2014年10月，第一次股权转让

2014年10月9日，泰盈安瑞召开股东会并作出决议，同意原股东王乔林将其持有的泰盈安瑞80万元注册资本转让给林龙，同意修改公司章程。同日，王乔林与林龙签署《出资转让协议书》。

本次股权转让完成后，泰盈安瑞的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	王志利	510.00	51.00
2	王德宝	150.00	15.00
3	孙吉珊	150.00	15.00
4	张庆茂	100.00	10.00
5	林龙	80.00	8.00
6	徐国安	10.00	1.00
合计		1,000.00	100.00

（3）2022年9月，第二次股权转让

2022年9月30日，泰盈安瑞召开股东会并作出决议，同意原股东林龙将其持有的泰盈安瑞80万元注册资本转让给王志利，同意修改公司章程。同日，林龙与王志利签

署《股权转让协议》。

本次股权转让完成后，泰盈安瑞的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王志利	590.00	59.00
2	王德宝	150.00	15.00
3	孙吉珊	150.00	15.00
4	张庆茂	100.00	10.00
5	徐国安	10.00	1.00
合计		1,000.00	100.00

根据《泰盈安瑞控股（海南）有限公司章程》，泰盈安瑞不设董事会，设执行董事一人，执行董事对股东会负责，依法行使下列职权：

- “（一）召集股东会会议，并向股东会报告工作；
- （二）执行股东会决议；
- （三）决定公司的经营计划和投资方案；
- （四）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；
- （五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- （六）制订公司增加或减少注册资本以及发行公司债券的方案；
- （七）制订公司合并、分立、解散或者变更公司形式的方案；
- （八）决定公司内部管理机构的设置；
- （九）决定聘任或者解聘公司副经理、财务负责人及其报酬事项；
- （十）制定公司的基本管理制度。”

泰盈安瑞 2022 年及 2023 年 1-6 月的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
资产总额	3,405.44	3,375.16
所有者权益	1,101.05	1,069.41
营业收入	0.00	0.00

净利润	35.07	6,066.29

注：上述 2022 年 12 月 31 日/2022 年度财务数据已经山东新天地会计师事务所有限公司审计，2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月财务数据未经审计。

泰盈安瑞未实际经营业务，主要利润来源于发行人的投资分红。王志利持有泰盈安瑞 59.00%股权，且担任泰盈安瑞的唯一执行董事，是泰盈安瑞的控股股东，能够实际支配泰盈安瑞的经营活动。

2、泰盈安瑞、王志利与海南英光、齐玉香签署一致行动协议的原因及相关决策安排

海南英光的合伙人为齐玉香、徐艳丽，其中齐玉香为执行事务合伙人，二人非泰盈科技创始股东，为从境外翻转回境内的股东。作为接受齐玉香、徐艳丽从境外翻转回境内继续持股的条件，实际控制人王志利要求海南英光通过与其签署一致行动协议的方式，加强海南英光与发行人创始股东合作稳定性，稳定公司经营、促进长期发展。

根据《一致行动协议》，（1）各方确认，自协议签署日起，泰盈安瑞、王志利（合称“甲方”）与海南英光、齐玉香（合称“乙方”）将在协议约定的泰盈科技各重大事项的决策上均保持一致行动、共同决策；（2）如一方（“通知方”）拟直接或间接就有关重大事项向泰盈科技股东大会或董事会行使权利的，通知方应将其意见及时通知另一方（“被通知方”）。被通知方在接到通知方的意见后，应在接到通知之日起的三日内和通知方进行充分协商，并确定甲方和乙方最终一致的意见后方可行使权利。如果甲方、乙方在接到通知之日起的三日内无法达成一致意见，应该按照泰盈安瑞和王志利的意见作为最终意见；（3）各方承诺，自泰盈科技首次在中国境内公开发行股票并上市之日起三十六个月内不得退出一致行动或解除《一致行动协议》；（4）《一致行动协议》自签署日起生效，在不违反国家法律法规的情形下，长期有效。

3、未认定泰盈安瑞其他自然人股东、齐玉香为共同控制人准确、合理，符合客观实际

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》，实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体。在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认；法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权。

在持股比例方面，王志利直接持有泰盈安瑞 59.00%股权并担任泰盈安瑞执行董事，并通过泰盈安瑞控制公司 88.58%股份对应的表决权，能够实际支配泰盈安瑞的经营决策。王德宝、孙吉珊、张庆茂、徐国安等泰盈安瑞其他自然人股东持股数量及表决权比例与王志利有较大差距。

在实际运营方面，自发行人前身泰盈有限成立起，王志利即担任董事长兼总裁，至今未发生变化，对发行人经营管理具有十分重大的影响。此外，王志利对发行人高级管理人员任免具有重大影响，王德宝、徐国安均由王志利提名担任发行人的高级管理人员。泰盈安瑞的其他自然人股东、齐玉香已出具《关于不谋求控制权的承诺函》，确认并认可泰盈科技实际控制人为王志利。

齐玉香为从境外翻转回境内的股东，仅作为财务投资人，从未在公司任职，未参与任何实际日常生产经营管理。泰盈安瑞、王志利与海南英光、齐玉香签署一致行动协议，主要原因为加强海南英光与发行人创始股东合作稳定性，稳定发行人经营、促进长期发展。

综上所述，王志利为泰盈科技实际控制人，未认定泰盈科技其他自然人股东、齐玉香为共同控制人准确、合理，符合客观实际。

（二）结合员工持股平台的人员构成、决策机制、历史决策情况等，说明王志利是否能对员工持股平台实现有效控制

1、员工持股平台的人员构成、决策机制、历史决策等情况

员工持股平台人员构成方面，根据《泰盈科技集团有限公司股权激励计划》，激励对象应符合以下条件：

“（一）在职期间，不存在重大违法、违规、违纪及贪腐行为；

（二）对公司的发展愿景与战略、企业文化等高度认同；以及

（三）管理层确认的其他条件，包括以下核心条款或今后以董事会会议决议形式确认的其他条款：

- 1、以在公司及基地的职务为基础，按照职务水平逐级分配股权；
- 2、公司及其控股子公司在一线工作的中、大型项目的项目经理；
- 3、综合考虑激励对象在公司持续任职时间。”

根据众仁投资、众杰投资、众嘉投资和众润投资四个员工持股平台的合伙协议，员工持股平台由公司实际控制人王志利担任普通合伙人，由公司高级管理人员及业务骨干担任有限合伙人。

员工持股平台决策机制方面，根据《泰盈科技集团有限公司股权激励计划》，（1）各持股平台相关事宜由该持股平台普通合伙人根据合伙协议及股权激励计划进行管理，合伙企业普通合伙人就激励股权事宜做出的决定为最终、对激励对象及合伙企业有约束力的决定，激励对象应接受合伙企业普通合伙人的管理，并执行合伙企业普通合伙人做出的相关决定；（2）激励对象同意由持股平台普通合伙人执行合伙事务，包括持股平台作为公司股东所需行使的表决权；（3）激励对象不得将其持有的合伙企业出资份额用于质押、担保、设置任何他项权益或偿还债务，亦不得直接或间接由他人代为持有或为他人代持合伙企业出资份额。持股平台普通合伙人有权拒绝一切以上述为目的的各项签字和盖章等确认行为。

根据众仁投资、众杰投资、众嘉投资和众润投资四个员工持股平台的合伙协议，合伙企业执行事务合伙人由普通合伙人担任；执行事务合伙人对外代表合伙企业执行合伙事务；有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表合伙企业。

自众仁投资、众杰投资、众嘉投资和众润投资四个员工持股平台设立以来，均严格按照《泰盈科技集团有限公司股权激励计划》和合伙协议约定运行，由王志利作为执行事务合伙人签署员工持股平台的对外借款协议、股份质押协议，由王志利代表员工持股平台行使对发行人的股东权利，由王志利作为普通合伙人受让离职员工持有的员工持股平台份额，王志利能够对员工持股平台实现有效控制。

2、员工持股平台对外借款、股权质押等情况

发行人的员工持股平台众仁投资、众杰投资自设立以来分别存在 1 项对外借款合同和 1 项股份质押合同，具体情况如下：

2022 年 3 月 22 日，众仁投资、众杰投资分别与招商银行济南分行签订《并购贷款合同》(编号：531HT2022059805)和《并购贷款合同》(编号：531HT2022059890)(合称“《并购贷款合同》”)，约定众仁投资、众杰投资分别向招商银行济南分行借款 2,511.6 万元和 312.9 万元用于其支付认购发行人的增资款，借款期限为 60 个月，需自贷款发放日起每半年偿还一次，偿还本金的比例依次为 2.5%、2.5%、5%、5%、5%、5%、5%、

5%、32.5%、32.5%。

为担保前述《并购贷款合同》项下债务本息及其他一切相关费用得到按时足额偿还，众仁投资、众杰投资于 2022 年 6 月 14 日分别与招商银行济南分行签订《质押合同》(编号：531HT2022059805001)和《质押合同》(编号：531HT2022059890001)(合称“《质押合同》”)，约定众仁投资、众杰投资分别将其持有的发行人 556 万股股份、68.5 万股股份质押予招商银行济南分行，质押期间自《质押合同》生效之日起至《并购贷款合同》项下债权诉讼时效届满止。同日，众仁投资、众杰投资、招商银行济南分行及发行人就前述股份质押事宜办理了股权出质设立登记。

因发行人拟进行上市申报，为避免因实际控制人控制的股份存在质押对发行人上市产生影响，经协商，招商银行济南分行同意解除众仁投资、众杰投资持有的发行人股份的质押。2022 年 9 月 7 日，众仁投资、众杰投资、招商银行济南分行及发行人就股权出质解除事宜办理了股权出质注销登记。

截至本问询回复出具日，众仁投资、众杰投资按照《并购贷款合同》的约定按期履行贷款偿还义务，未出现逾期还款的情形，未与招商银行济南银行就借款事宜发生任何争议或纠纷。截至本问询回复出具日，众仁投资、众杰投资所持有的发行人股份不存在质押、冻结等权利受限的情形。

(三) 结合公司章程规定、董监高人员构成及历史履职情况等，说明在王志利直接或间接控制公司 100%股份对应的表决权情况下，公司治理机制和内部控制的有效性，现有治理和内控机制能否有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，是否可以有效保护中小投资者权益

为防范实际控制人不当控制的风险，防止实际控制人损害发行人利益，保护中小投资者权益，发行人建立了完善的公司治理结构和运行有效的内部控制制度，主要包括：

1、完善的公司治理结构

2022 年 1 月，发行人由泰盈有限整体变更为股份有限公司。自股份有限公司设立以来，发行人建立了完善的公司治理结构，已按照股份公司规范运作要求设置股东大会、董事会、监事会，规范董事、监事和高级管理人员的任职管理及履职行为。

发行人董事会由 9 名董事组成，其中包括 3 名独立董事，发行人制定了《独立董事工作制度》。董事会下设审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会及战略委员会，

各专门委员会由3名董事组成,提名委员会和薪酬与考核委员会成员中有2名独立董事,并由独立董事担任主任委员;审计委员会3名成员均为独立董事,审计委员会的主任委员为会计专业人士。发行人设董事会秘书1名,董事会秘书负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料的管理,办理信息披露事务等事宜。

发行人监事会由4名监事组成,其中职工代表监事2名,发行人监事会负责对董事、高级管理人员遵守法律法规和公司章程以及执行公司职务、股东大会决议等行为进行监督。

上述机构、人员设置形成了职责明确、相互制衡、规范有效的公司治理机制。自股份有限公司设立以来,截至本问询回复出具日,发行人共召开7次股东大会、9次董事会、6次监事会,相关会议的召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律法规和《公司章程》的规定,发行人公司治理机制有效运行。

2、有效的内部控制制度

为保证股东大会、董事会、监事会以及高级管理层的规范运行,发行人根据《公司法》等要求,制定了《公司章程》《股东大会议事制度》《董事会议事制度》《监事会议事制度》《总裁工作细则》等内控制度。

为确保董事会专门委员会、独立董事、董事会秘书规范行使职权及规范运行,发行人制定了《审计委员会议事规则》《提名委员会议事规则》《薪酬与考核委员会议事规则》《战略委员会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作制度》《内部审计制度》等内控制度。

发行人设立了独立的财务会计部门,建立了独立的会计核算体系和财务管理制度,独立进行财务决策,财务人员未在关联企业兼职。发行人具有规范的财务会计制度和对分、子公司的财务管理制度。发行人在审计委员会下设置了审计合规部,并制定了《内部审计制度》,审计合规部负责对发行人内部控制制度的建立和实施、财务信息的真实性和完整性等情况进行检查监督;对各内部机构、控股子公司以及对发行人具有重大影响的参股公司的会计资料及其他有关经济资料,以及所反映的财务收支及有关的经济活动的合法性、合规性、真实性和完整性进行审计,包括但不限于财务报告、业绩预告、业绩快报、自愿披露的预测性财务信息等。

为规范关联交易、避免资金占用,维护公司和中小股东利益,发行人制定了上市后

适用的《关联交易决策制度》《规范与关联方资金往来管理制度》等规章制度，规定了关联交易回避表决、决策权限、决策程序、防范资金占用措施等，具体如下：

内控制度	相关规定
《关联交易决策制度》	第七条：公司为关联人提供担保的，除应当经全体非关联董事的过半数审议通过外，还应当经出席董事会会议的非关联董事的三分之二以上董事审议同意并作出决议，并提交股东大会审议。公司为控股股东、实际控制人及其关联人提供担保的，控股股东、实际控制人及其关联人应当提供反担保。 第九条：公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。股东大会审议关联交易事项时，关联股东应当回避表决，并不得代理其他股东行使表决权。 第十三条：第十三条 公司不得为本制度规定的关联人提供财务资助，但向非由公司控股股东、实际控制人控制的关联参股公司提供财务资助，且该参股公司的其他股东按出资比例提供同等条件财务资助的情形除外。
《规范与关联方资金往来管理制度》	第四条：公司控股股东、实际控制人及其他关联方不得以任何方式侵占上市公司利益。 第五条：公司控股股东、实际控制人及其他关联方与公司发生的经营性资金往来中，不得占用公司资金。 第六条：公司不得以代垫成本费用、拆借资金、委托投资、代偿债务等方式将资金直接或间接地提供给控股股东、实际控制人及其他关联方使用。 第八条：公司被控股股东、实际控制人及其他关联方占用的资金，原则上应当以现金清偿。严格控制控股股东、实际控制人及其他关联方以非现金资产清偿占用的上市公司资金。 第十一条：公司董事会负责防范关联方资金占用的管理。 第十二条：公司设立防范关联方资金占用领导小组，为公司防止关联方占用公司资金行为的日常监督管理机构。领导小组由公司董事长任组长，成员由总经理、财务负责人、全体监事组成。

根据上市后适用的《公司章程（草案）》等制度，为有效保护中小投资者权益，发行人完善了累积投票制、中小投资者单独计票机制等股东投票机制，充分保障了中小投资者参与公司重大决策等事项的权益。根据《公司章程（草案）》，股东大会就选举董事、股东代表监事进行表决时，可以实行累积投票制；股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票，单独计票结果应当及时公开披露。

天健对发行人内部控制情况进行了鉴证，并出具《关于泰盈科技集团股份有限公司内部控制的鉴证报告》（天健审〔2023〕9416号），认为“公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于**2023年6月30日**在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。”

综上所述，发行人已建立了完善的公司治理结构和有效的内部控制制度，能够有效

防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，能够有效保护中小投资者权益。发行人公司治理和内部控制体系运行良好，并由申报会计师出具了无保留意见的《关于泰盈科技集团股份有限公司内部控制的鉴证报告》（天健审〔2023〕9416号）。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅泰盈安瑞的工商档案、公司章程；
- 2、查阅泰盈安瑞 2022 年度、2023 年 1-6 月财务报表；
- 3、查阅泰盈安瑞、王志利与海南英光、齐玉香签署的《一致行动协议》；
- 4、取得泰盈安瑞其他自然人股东、齐玉香出具的《承诺函（确认并认可王志利为实际控制人）》；
- 5、查阅《泰盈科技集团有限公司股权激励计划》及员工持股平台合伙协议；
- 6、查阅众仁投资、众杰投资分别与招商银行济南分行签订的《并购贷款合同》和《质押合同》；
- 7、查阅自泰盈科技设立以来的历次股东大会、董事会、监事会决议文件；
- 8、查阅泰盈科技《股东大会议事制度》《董事会议事制度》《监事会议事制度》《总裁工作细则》《审计委员会议事规则》《提名委员会议事规则》《薪酬与考核委员会议事规则》《战略委员会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作制度》《内部审计制度》《关联交易决策制度》《规范与关联方资金往来管理制度》等内控制度；
- 9、查阅申报会计师出具的《关于泰盈科技集团股份有限公司内部控制的鉴证报告》（天健审〔2023〕9416号）。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人未认定泰盈安瑞其他自然人股东、齐玉香为共同实际控制人准确、合理，符

合客观实际；王志利能够对员工持股平台实现有效控制；发行人已建立了完善的公司治理结构和有效的内部控制制度，能够有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，能够有效保护中小投资者权益。

3. 关于同业竞争

根据申报材料：（1）泰盈安瑞直接持有北京声谷 100%股权，通过北京声谷间接持股声谷创客、重庆声谷 100%股权，其中重庆声谷经营范围包括业务流程外包服务，已决议解散，正在进行清算，北京声谷、声谷创客的经营范围包括咨询、软件开发等，北京声谷是发行人 2019 年第二大供应商；（2）泰盈安瑞直接持有浙江泰数 34%股份，王志利、王德宝均担任浙江泰数的董事；（3）间接持有发行人 5%以上股份的股东为王志利、王德宝、孙吉珊、张庆茂、齐玉香；（4）王志利及发行人主要股东近亲属控制、共同控制或施加重大影响的关联方包括智谷建设、智谷数据等；（5）发行人主要自然人股东控制或施加重大影响的关联方包括山东远联、联捷信息、天津天润、北京京实、海南至斗等。

请发行人说明：（1）北京声谷、枣庄声谷、重庆声谷等控股股东、实际控制人控制的子公司的业务开展情况及主要财务数据；（2）重庆声谷经营范围包括业务流程外包服务的原因及影响，重庆声谷决议解散程序、清算进展、人员安排，是否符合相关规定；（3）浙江泰数等发行人、控股股东、实际控制人的重要参股公司及主要自然人股东控制的重要子公司的业务开展情况及主要财务数据；（4）结合上述情况、实际控制人认定及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，说明发行人控股股东、实际控制人以及其近亲属控制的其他企业或组织的认定是否准确、完整，是否存在相同或者相似业务情况，相关业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，并客观、充分论证是否与发行人构成同业竞争，是否存在利益输送的情形。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）北京声谷、枣庄声谷、重庆声谷等控股股东、实际控制人控制的子公司的业务开展情况及主要财务数据

截至 2023 年 6 月末，控股股东、实际控制人控制的子公司业务开展情况及 2023 年 1-6 月、2022 年度主要财务数据如下：

单位：万元

公司名称	目前业务开展情况	资产总额	所有者权益	营业收入	净利润	资产总额	所有者权益	营业收入	净利润
		2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月 ¹				2022 年 12 月 31 日/2022 年度 ¹			
北京声谷教育投资有限公司	曾从事企业咨询服务、场地租赁业务，截至报告期末已不再经营	1,813.40	1,244.66	-	-0.98	1,966.36	1,245.63	-	-23.44
枣庄声谷创客企业管理服务有限公司	未开展经营	996.87	996.87	-	-0.02	996.89	996.89	-	-0.08
重庆声谷企业管理咨询有限公司 ²	已注销	-	-	-	-	2.22	1.40	-	33.69

注 1：上述数据为未经审计数据；

注 2：2023 年 4 月 23 日，重庆声谷完成注销。

（二）重庆声谷经营范围包括业务流程外包服务的原因及影响，重庆声谷决议解散程序、清算进展、人员安排，是否符合相关规定

2012 年 1 月，发行人设立重庆声谷，因发行人在重庆地区开展业务需要，设立时经营范围中包含业务流程外包服务。2014 年 8 月，根据发行人境外上市整体安排，发行人将重庆声谷 100%股权转让予泰盈安瑞。报告期内，重庆声谷未实际开展该项业务，不构成同业竞争。

2023 年 2 月 1 日，重庆声谷成立清算组；2023 年 2 月 3 日至 2023 年 3 月 20 日期间，重庆声谷进行了债权人公告，无债权人于公告期间申报债权；2023 年 4 月 12 日，重庆声谷的唯一股东北京声谷出具股东决定，同意清算组于 2023 年 4 月 12 日出具的清算报告并同意注销重庆声谷。截至本问询回复出具日，重庆声谷已完成注销，取得登记

机关《注销登记通知书》，重庆声谷在注销前已终止经营，未聘请员工，注销登记不涉及人员安置安排，重庆声谷注销程序符合《公司法》等相关法律法规规定。

(三) 浙江泰数等发行人、控股股东、实际控制人的重要参股公司及主要自然人股东控制的重要子公司的业务开展情况及主要财务数据

截至 2023 年 6 月末，发行人、控股股东、实际控制人的重要参股公司及主要自然人股东控制、存在经营且仍在存续的重要子公司业务开展情况及主要财务数据如下：

单位：万元

公司名称	关联关系	目前业务开展情况	资产总额	所有者权益	营业收入	净利润	资产总额	所有者权益	营业收入	净利润
			2023年6月30日/2023年1-6月 ¹				2022年12月31日/2022年度 ¹			
灵伴未来	发行人持股6%的企业	提供智能语音技术产品和综合解决方案	613.25	43.77	0	-80.33	671.18	74.10	106.60	50.49
北京灵伴	发行人持股8.075%，且通过灵伴未来持股4.36%的企业		2,419.20	738.95	2,446.85	-579.46	2,954.90	914.90	5,329.84	593.52
Taiying Group Ltd.	王志利通过TAISHA NBPO1 Holdings Limited间接持股47.43%并担任董事的企业	境外私有化过程中设立的持股主体，未开展其他业务经营	595.58 万美元	718.91 万美元	0	0	718.90 万美元	718.90 万美元	0	-0.09 万美元
CCR C (BVI) ²	王志利通过Taiying Group Ltd.间接持股47.43%并担任董事的企业	境外上市主体，未开展其他业务经营	587.52 万美元	587.52 万美元	0	-0.19万 美元	587.71 万美元	587.71 万美元	0	-2.20 万美元
北京实投资	齐玉香持股98%的企业	投资咨询	57.64	37.80	0	-13.88	74.00	51.69	0	-9.61

公司名称	关联关系	目前业务开展情况	资产总额	所有者权益	营业收入	净利润	资产总额	所有者权益	营业收入	净利润
			2023年6月30日/2023年1-6月 ¹				2022年12月31日/2022年度 ¹			
管理有限公司	企业									
海南英光	齐玉香持股95%的企业	股权投资	459.56	118.78	0	-0.03	459.59	118.81	0	-0.89

注 1：上述数据为未经审计数据。

注 2：CCRC（BVI）已于 2023 年 11 月 21 日注销。

（四）结合上述情况、实际控制人认定及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，说明发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业或组织的认定是否准确、完整，是否存在相同或者相似业务情况，相关业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，并客观、充分论证是否与发行人构成同业竞争，是否存在利益输送的情形

发行人实际控制人为王志利。截至 2023 年 10 月末，发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东以及其近亲属控制、共同控制或施加重大影响的其他企业或组织的具体情况如下：

序号	企业名称	关联关系	目前实际业务开展情况	是否与发行人存在相同或者相似业务
1	北京声谷教育投资有限公司	泰盈安瑞直接持股 100%、王志利担任执行董事的企业	已不再经营	否
2	枣庄声谷创客企业管理服务有限公司	泰盈安瑞通过北京声谷教育投资有限公司间接持股 100%、王志利担任执行董事的企业	未开展经营	否
3	天津天润产业管理有限公司	王志利配偶持股 40%并担任执行董事兼总经理的企业	投资咨询	否
4	山东智谷建设有限责任公司	天津天润产业管理有限公司直接持股 100%的企业	产业园运营管理	否
5	山东黄海智谷投资开发建设有限公司	天津天润产业管理有限公司通过山东智谷建设有限责任公司间接持股 100%的企业	产业园运营管理	否
6	山东智谷数据智能有限公司	天津天润产业管理有限公司通过山东智谷建设有限责任公司间接持股 100%的企业	产业园运营管理	否
7	山东渤海智谷建设有限公司	天津天润产业管理有限公司直接持股 100%的企业	产业园运营管理	否
8	山东智谷产业园运	天津天润产业管理有限公司	产业园运营管理	否

序号	企业名称	关联关系	目前实际业务开展情况	是否与发行人存在相同或者相似业务
	营管理有限公司	直接持股 100%的企业		
9	众仁投资	王志利担任普通合伙人并实际控制的企业	未开展经营	否
10	众杰投资	王志利担任普通合伙人并实际控制的企业	未开展经营	否
11	众嘉投资	王志利担任普通合伙人并实际控制的企业	未开展经营	否
12	众润投资	王志利担任普通合伙人并实际控制的企业	未开展经营	否
13	TAISHANBPO1	王志利直接持股 100%并担任董事的企业	未开展经营	否
14	Taiying Group Ltd.	王志利通过 TAISHANBPO1 Holdings Limited 间接持股 47.43%并担任董事的企业	未开展经营	否
15	CCRC (BVI)	王志利通过 Taiying Group Ltd.间接持股 47.43%并担任董事的企业	未开展经营	否
16	海南英光	齐玉香持有 95%出资份额的企业	股权投资	否
17	北京京实投资管理有限公司	齐玉香持股 98%的企业	投资咨询	否
18	海南至斗科技咨询有限公司	海南英光直接持股 60%、齐玉香担任执行董事兼总经理的企业	信息技术咨询服务	否
19	云通远联(北京)科技有限公司	张庆茂担任执行董事、总经理	人工智能研发、应用软件开发	否
20	山东远联人工智能研究院有限公司	张庆茂担任执行董事、总经理	人工智能研究、机器人产业化转化与应用	否
21	山西云通远联科技有限公司	张庆茂担任执行董事、总经理	数字政务、智慧城市、数据共享交换	否
22	山东联捷信息技术有限公司	山东远联信息科技有限公司的全资子公司	软件开发、家庭服务平台	否
23	山东远联健康科技有限公司	山东远联信息科技有限公司的控股子公司	慢病物联网平台研发、医养健康软件	否
24	山东远联大数据科技有限公司	山东远联信息科技有限公司的控股子公司	大数据软件开发、数据治理、隐私计算服务	否
25	山东远联教育科技有限公司	山东远联信息科技有限公司的控股子公司	教育软件开发、实习实训平台开发	否
26	山东远联职业培训学校有限公司	山东远联信息科技有限公司的控股子公司	职业培训、评测机构、学历提升、产教学院	否
27	济南历下成然装饰装修工程部	张庆茂妹妹的配偶实际控制的个体工商户	装饰装修	否
28	济南历下鼎泰丰装饰部	张庆茂妹妹的配偶实际控制的个体工商户	装饰装修	否

序号	企业名称	关联关系	目前实际业务开展情况	是否与发行人存在相同或者相似业务
29	济南市天桥区泰然室内装饰服务部	张庆茂妹妹的配偶实际控制的个体工商户	装饰装修	否
30	济南安维建筑装饰工程有限公司	张庆茂妹妹持股 40%，张庆茂妹妹的配偶持股 60%并担任执行董事兼经理的企业	装饰装修	否
31	TAISHANBPO4	张庆茂直接持股 100%并担任董事的企业	境外私有化过程中设立的持股主体，未开展经营	否
32	TAISHANBPO2	王德宝持股 100%并担任董事的企业	境外私有化过程中设立的持股主体，未开展经营	否
33	TAISHANBPO6	孙吉珊持股 100%并担任董事的企业	境外私有化过程中设立的持股主体，未开展经营	否
34	TDH HOLDINGS,INC.	齐玉香的女儿担任执行董事兼总经理的企业	宠物食品的开发、生产和销售	否
35	Tai shan investment limited	齐玉香的女儿持股 100%并担任董事的企业	投资咨询	否
36	Win Forex Limited	齐玉香儿子的配偶持股 100%并担任董事的企业	投资咨询	否

注：CCRC (BVI) 已于 2023 年 11 月 21 日注销。

发行人控股股东、实际控制人以及其近亲属控制的其他企业或组织的认定及披露准确、完整，截至本问询回复出具日，上述企业或组织与发行人之间不存在相同或者相似业务情况，相关业务与发行人业务不具有替代性、竞争性、不存在利益冲突、不存在在同一市场范围内销售等情形，与发行人不构成同业竞争，亦不存在利益输送的情形。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅北京声谷、枣庄声谷工商档案、2022 年度及 2023 年 1-6 月财务报表；
- 2、查阅重庆声谷工商档案、2022 年度财务报表、《清税证明》、《注销登记通知书》；
- 3、取得发行人控股股东泰盈安瑞、实际控制人王志利的书面确认，了解控股股东、实际控制人控制的子公司主营业务情况；

4、查阅浙江泰数等发行人、控股股东、实际控制人的重要参股公司及主要自然人股东控制的重要子公司基本情况，并取得 2022 年度及 2023 年 1-6 月财务报表；

5、查阅控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东的股东调查问卷，查阅董监高调查表；

6、查阅控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东以及其近亲属控制的其他企业的工商档案。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、截至本问询回复出具日，重庆声谷已完成清税及工商注销登记，解散程序符合《公司法》等相关法律法规的规定。重庆声谷在注销前已终止经营，未聘请员工，不涉及人员安置安排；

2、发行人控股股东、实际控制人以及其近亲属控制的其他企业或组织的认定及披露准确、完整；

3、截至本问询回复出具日，发行人控股股东、实际控制人以及其近亲属控制的其他企业或组织与发行人之间不存在相同或者相似业务情况，相关业务与发行人业务不具有替代性、竞争性、不存在利益冲突、不存在在同一市场范围内销售等情形，其与发行人不构成同业竞争，亦不存在利益输送的情形。

4. 关于行业情况

根据申报材料：（1）我国信息技术服务业和业务流程外包服务业市场化程度高，市场竞争较为充分；我国业务流程外包服务市场规模预计将从 2022 年 3,516.2 亿元增长至 2026 年 5,635.2 亿元，以 2021 年数字中后台外包服务解决方案收入计，公司以约 19.0 亿的收入规模，在中国市场排名行业第一；发行人在全球业务开展、资源积累等方面，与全球领先的服务商仍存在一定差距；（2）发行人的核心技术为智能招聘管控分析处理技术、智能人资综合管理技术、智能绩效分析管理技术、智能运营分析管理技术；（3）智能语音交互、人工智能客服、智能外呼机器人等新兴技术开始出现，并在少数特定的简单场景得到一定应用；（4）灵伴未来、北京灵伴主要从事智能语音语言

服务，分别设立于 2014 年 2 月、2016 年 10 月，发行人分别于 2017 年 12 月、2017 年 5 月入股，发行人持有灵伴未来 6%股份，发行人、灵伴未来分别持有北京灵伴 8.075%、72.675%股份。

请发行人说明：（1）数字中后台外包服务解决方案的定义及界定依据，业务流程外包服务细分领域情况，发行人与国内、国际主要竞争对手的市场占有率、排名、业务领域差异、经营业绩变化等情况；（2）发行人的核心技术在生产经营中如何体现，与同行业可比公司是否存在差异；（3）结合前述情况，说明发行人的竞争优势和行业地位，关于行业排名的相关表述是否准确；（4）发行人入股灵伴未来、北京灵伴时间较早但持股比例较低的原因，发行人在人工智能等技术领域的规划布局，在人工智能等技术快速发展的情况下，发行人收入不断增长的原因及合理性，分析人工智能等相关技术发展趋势，ChatGPT 等人工智能技术发展是否会取代客户对发行人的需求，分析测算上述情况对发行人未来生产经营的影响。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）数字中后台外包服务解决方案的定义及界定依据，业务流程外包服务细分领域情况，发行人与国内、国际主要竞争对手的市场占有率、排名、业务领域差异、经营业绩变化等情况

1、数字中后台外包服务解决方案的定义及界定依据

（1）数字中后台外包服务解决方案的定义

服务外包行业，及其下属的业务流程外包行业等，具有规模大、服务上游行业众多、服务业态多样、发展趋势和发展速度不一的特点。因此，行业内相关企业往往会根据自身业务特点，对行业进行针对性细分，以更好的阐述行业发展态势和自身业务特点。以发行人在招股书中列示的各个可比公司为例，对行业的公开信息披露情况如下表所示：

公司名称	与行业相关的描述
京北方	2020 年上市时，京北方在招股书中披露，“服务外包主要包括两大部分，即信息技术外包（ITO）和业务流程外包（BPO）。其中，信息技术外包通常指外包服务商向客户提供 IT 产品开发、运维、应用和管理服务；业务流程外包是企业将自己辅助甚至关键的业务系统委托给专业服务公司，由专业服务公司为其提供相应的服务，通常包括企业针对采购、销售、客服、财务会计和人力资源等非 IT 业务职能的流程外

公司名称	与行业相关的描述
	包。” 京北方进一步根据自身业务和客群特点，在招股书中披露“公司属于以信息技术为支撑的金融服务外包业，主要向以银行为主的金融机构提供信息技术服务和业务流程外包等综合金融服务”，将自身所在行业进一步细分为“金融服务外包业”。在细分行业的市场地位披露上，京北方在招股书中阐述“公司是国内领先的金融外包服务提供商，在销售收入、业务规模、客户覆盖度、从业人员等方面均位居行业前列。” 在最新 2022 年年报中，京北方披露“公司是金融科技驱动的金融 IT 综合服务提供商，主要向以银行为主的金融机构提供服务，所属行业为软件和信息技术服务业”、“在业务流程外包领域，公司有客户服务及数字化营销、数据处理及业务处理两条产品线。信息技术服务和业务流程外包两大业务板块协同发展、深度融合，客户高度一致，形成了相对完整的服务供应链。”
博彦科技	2012 年上市时，博彦科技认为自身属于“软件与信息服务外包企业”，并在招股书中披露，“根据工业和信息化部定义，软件与信息服务外包企业是指向客户提供信息技术外包（ITO）服务和基于信息技术的业务流程外包（BPO）服务的企业。其中 ITO 业务主要包括信息系统设计、信息技术运维、测试评估、信息系统规划、信息技术管理咨询、信息技术培训、信息系统工程监理、IC 设计、软件设计、软件开发等外包服务；BPO 业务主要包括数据处理、软件运营服务、容灾服务、物流管理服务、电子商务管理、在线娱乐平台、在线教育平台、数字内容加工处理、呼叫中心、互联网数据中心等外包服务。” 在最新 2022 年年报中，博彦科技披露“公司所处行业属于软件和信息技术服务业，细分业务领域为信息技术服务业”、“博彦科技是中国领先的软件与信息技术服务商，拥有深厚的行业积累和全面技术能力，为金融、互联网、高科技等垂直行业客户提供多层次的 IT 服务和行业解决方案，主要业务体系涵盖产品及解决方案、研发工程和 IT 运营维护。”
鸿联九五	鸿联九五是上市公司中信国安（股票代码：000839.SZ）子公司，由于中信国安上市时间较早，中信国安上市时所披露的相关信息已不具备参考性。 在中信国安最新 2022 年年报中，根据业务和客群特点，鸿联九五所从事的业务被定义为“企业综合信息服务业务”，年报披露“公司所属鸿联九五深耕企业综合信息服务行业多年，是一家以创新智能科技，助力企业构建智慧服务体系的企业综合信息服务提供商。” 在细分行业的市场地位披露上，中信国安年报中阐述，“鸿联九五作为最早一批在全国范围内从事呼叫中心和信息服务的企业，依托 28 年的诚信经营和专业化、高质量服务，已发展成为客户联络中心外包服务行业的头部企业，连续多年荣获多个行业知名奖项和政府荣誉，在企业综合信息服务外包市场整体排名领先，在业内享有较高知名度和良好信誉。” 鸿联九五的官网披露，“鸿联九五通过建设客户联络中心外包、企信通等多元化特色渠道，依托先进的云通信技术，营销与服务并重，智能化解决用户问题，为数十家百强企业及千家中小企业提供全业务流程解决方案，让企业与客户紧密相连。”
世纪恒通	2023 年上市时，世纪恒通在招股书中披露，“公司为金融机构、电信运营商、互联网公司、高速集团等拥有广大用户群体的大型企业客户提供用户增值和拓展服务。依托长期积累的技术、资源、经验及渠道，公司已逐步形成了以车主信息服务、生活信息服务以及商务流程服务为主的三大服务体系”。 在世纪恒通的业务中，仅商务流程服务与发行人业务较为相似，但商务流程服务在世纪恒通的业务中整体占比较小，世纪恒通招股书并未对这一业务的行业情况进行专门详细阐述。
软通动力	2022 年上市时，软通动力在招股书中披露，“软通动力是一家拥有深厚行业积累和全面技术实力的软件与信息技术服务商，主营业务是为通讯设备、互联网服务、金融、高科技与制造等多个行业客户提供端到端的软件与数字技术服务和数字化运营

公司名称	与行业相关的描述
	服务。” 在最新 2022 年年报中，软通动力披露“公司是一家拥有深厚行业积累和全面技术实力的综合性数字技术服务商” 在软通动力的业务中，仅数字化运营的部分业务与发行人业务较为相似，但数字化运营服务在软通动力的业务中整体占比较小，软通动力招股书并未对这一业务的行业情况进行专门详细阐述。
特思尔大宇宙	国际业务流程外包巨头在中国的运营主体，并未在境内上市。 特思尔大宇宙的官网披露，“transcosmos 于 1995 年进入中国市场，提供离岸服务，并于 2006 年在上海设立了第 1 家客户联络中心，针对中国市场的企业提供客户联络中心服务”，将自身所在细分行业定义为“客户联络中心服务”。 在具体业务的阐述上，特思尔大宇宙官网披露，“目前 transcosmos 通过在中国 22 个城市的 33 家分支机构能够为企业客户联络中心(video)、一站式电子商务(video)、顾客体验增值、数字整合营销及其他各种广泛的 BPO 服务，在 3C、金融保险、零售、汽车、医疗健康、互联网、母婴、服饰、美妆、家居等行业具有丰富的实践经验。”
互联企信	国际业务流程外包巨头在中国的运营主体，并未在境内上市。 互联企信的官网披露，互联企业“是专业的数字化转型集成服务提供商，为企业提供以业务为导向的数字集成解决方案，帮助企业改善业务成果”，将自身所在细分行业定义为“数字化转型集成服务提供商”。 在具体业务的阐述上，互联企信披露，“公司提供了一个高价值的服务模型，该模型结合了三个广泛的业务解决方案系列：客户体验管理，后台服务和业务流程知识服务。这些端到端的数字解决方案以独特的，全面的高科技，高接触性方法为基础，可确保成功的客户互动和优化的业务流程。”

综上，为更好地梳理细分领域的行业竞争和发展态势，更精确地描述发行人所在细分领域，发行人参考可比公司的通常做法，对业务流程外包行业进行针对性的细分。

在总结提炼国家政策导向、产业发展趋势的基础上，进一步考虑发行人自身业务特点，基于沙利文的行业报告，发行人将数字中后台外包服务解决方案作为自身所在的业务流程外包行业细分领域。

发行人已在招股说明书中“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（三）行业发展状况”之“3、数字中后台外包服务行业发展概况”披露关于数字中后台外包服务解决方案的定义的相关内容：“数字中后台外包服务是指利用大规模、集约化的数字化平台，通过语音、在线等交流方式，维护客户与品牌业务之间的关系；或者通过人工结合软件系统、人工智能系统等，为前端系统平台正常运营提供审核、标注等服务。”在业务执行过程中，“大规模、集约化的数字化平台”、“软件系统、人工智能系统等”主要为甲方企业的自有业务系统，数字中后台外包服务商的人员根据甲方企业的委托，在甲方企业的自有业务系统上执行相关操作。

（2）数字中后台外包服务解决方案的界定依据

首先，数字中后台外包服务解决方案是业务流程外包的细分领域。业务流程外包服务，是指企业将部分非核心或核心业务流程外包给专业服务提供商，由外包服务商凭借丰富的相关行业服务经验、专业的服务团队和数字化技术的应用，帮助企业有效地提升服务质量，增强运营效率，并同时降低企业成本。

在服务外包行业中，将服务外包划分为业务流程外包服务（BPO）、信息技术外包服务（ITO）以及知识流程外包服务（KPO）被较为广泛地接受，包括商务部发布的《中国服务外包发展报告》在内的众多报告均采用该划分方式。

其次，“数字”定义了该解决方案的执行方式，即“利用大规模、集约化的数字化平台”、“通过人工结合软件系统、人工智能系统”。就发行人业务而言，发行人主要通过委托方企业的系统平台提供服务的交付形式，这些系统平台通常基于软件系统，通过语音、APP、邮件、站内点对点等多种渠道，大规模、集约化地实现服务人员与客户的对接。数字化的执行方式，与其他非数字化的业务流程外包服务执行方式有明显区别，后者业务开展的典型场景如线下设备维修维护等。

以“数字”作为细分行业的划分依据，符合当下政策导向和行业发展趋势。《关于推动服务外包加快转型升级的指导意见》（商服贸发〔2020〕12号）提出，到2035年，服务外包将成为以数字技术为支撑、以高端服务为先导的“服务+”新业态新模式的重要方式，成为推进贸易高质量发展、建设数字中国的重要力量，成为打造“中国服务”和“中国制造”品牌的核心竞争优势。数字化转型是整个服务外包领域的重要热点。2023年3月，商务部主办的政府门户网站“中国服务贸易指南网”，发表的《数字技术开启服务外包发展新空间》中也指出，“当前，新一轮科技革命和产业变革深入发展，全球服务外包正面临着数字化转型的重大机遇，制造业服务化、服务外包化趋势不断增强，为全球范围内服务外包规模加速增长拓展了新空间、增添了新动能。”

最后，“中后台”定义了该解决方案的服务范畴，即“维护客户与品牌业务之间的关系”、“为前端系统平台正常运营提供审核、标注等服务”等以帮助企业有效管理与其客户间的交互关系为中心的工作。以帮助企业有效管理与其客户间的交互关系为中心的中后台服务的范畴，一方面与直接决策产品或服务的研发方向、或直接执行个人客户交易行为（如下单、采购等）的前台业务有明显区分，另一方面，与不接触消费者、局

限于企业自身运作的纯粹后台业务，如人力资源管理、供应链管理等，相比也有着明显区别。

以“中后台”作为细分行业的划分依据，契合当前服务外包行业头部企业的业务发展导向。“中后台”等类似概念亦被其他服务外包行业公司提及，例如，软通动力在其年度报告中提及“技术中台”、“业务中台”、“数据中台”等；世纪恒通在招股说明书中描述其业务理念之一为“大中台+小应用”。

综上，数字中后台外包服务解决方案按照以下原则界定：（1）属于服务外包行业中的业务流程外包领域范畴；（2）执行外包服务的过程中，与数字技术联系紧密；（3）执行以帮助企业有效管理与其客户间的交互关系为中心的中后台服务，不直接参与前台业务运作。

2、业务流程外包服务细分领域情况

根据沙利文等行业研究机构发布的报告，以服务外包商提供的服务类型作为划分角度，可以将业务流程外包行业分为数字中后台外包服务、人力资源管理服务、供应链管理服务等、以及其他专业管理服务。其中，人力资源管理服务和供应链管理服务等不涉及帮助企业服务客户，属于典型的后台业务，与数字中后台服务外包的服务领域有明显差异。其他专业管理服务，往往有很强的非数字化属性，主要在线下开展，如线下设备维修维护，与数字中后台服务外包的执行过程有明显差异。具体来说：

人力资源管理服务：人力资源管理服务是指承接客户方内部一项或几项人力资源管理工作或职能，通常是长期的持续性服务，且通常是一个或若干个业务流程而不包括具体的单一业务活动。主要包括招聘流程服务、薪酬服务、福利管理服务等业务类型。

供应链管理服务：供应链管理服务是指为客户提供供应链方案设计与物流方案设计服务，主要包括对整个供应链系统进行计划、协调、操作、控制和优化的各种服务。主要包括供应链方案设计和物流方案设计等业务服务类型。

其他专业管理服务：其他专业管理服务是指为客户提供包括财务与会计管理、法律流程服务以及维修维护服务等非 IT 业务职能的专业管理服务。

在商务部发布的《中国服务外包发展报告 2021》中，亦有涉及将人力资源管理服务、供应链管理服务等作为业务流程外包行业细分领域的说法；其他专业管理服务定义范围内的财务与会计管理、法律流程服务以及维修维护服务，也在该报告中作为业务流程

外包行业的细分领域进行列举说明。

此外，根据 IDC 数据，2021 年美国业务流程服务外包分为客户服务外包（Customer care BPO），人力资源管理服务外包（Human resources BPO）和财务和会计外包（Finance and Accounting BPO）。发行人的可比公司之一，京北方，在招股书中亦有披露，业务流程外包“通常包括企业针对采购、销售、客服、财务会计和人力资源等非 IT 业务职能的流程外包。”

发行人招股说明书中对中国业务流程外包服务领域的细化分类，也与国际权威机构、可比公司披露等的调研分类较为接近。

3、发行人与国内、国际主要竞争对手的市场占有率、排名、业务领域差异、经营业绩变化等情况

（1）发行人与国内、国际主要竞争对手的市场占有率、排名

根据沙利文发布的报告，在中国市场，以 2022 年数字中后台外包服务解决方案收入计算，对应的营业收入规模不低于 15 亿元的企业共有三家，分别为泰盈科技、鸿联九五和特思尔大宇宙。前三大企业的行业营收规模、市场占有率及排名如下：

企业名称	企业类型	对应收入	市场占有率	排名
泰盈科技	国内本土企业	23.2 亿元	2.2%	1
鸿联九五	国内本土企业	21.2 亿元 ¹	2.0%	2
特思尔大宇宙	外资背景企业 ³	约 17.5 亿元 ²	1.6%	3

注 1：数据来源为中信国安 2022 年年报披露的鸿联九五客户联络中心业务收入；

注 2：数据来源为沙利文与行业内同业企业调研所得，特思尔大宇宙未公开披露中国市场的可比业务收入情况；

注 3：参与中国数字中后台外包服务解决方案市场竞争的外资背景企业中，除特思尔大宇宙外，主要还有互联企信、维音信息、迈睿中国等。

根据沙利文发布的报告，中国数字中后台外包服务解决方案行业的前三大企业市场占有率合计仅为 5.8%，市场集中度低，竞争格局分散，行业约有 3,000 多家企业，数量众多。

对于中国业务流程外包行业而言，一是市场规模极大，根据商务部发布《中国服务外包发展报告（2021）》，2021 年中国企业承接 BPO 执行额 453.6 亿美元。根据沙利文发布的报告，按服务商收入计，2022 年中国业务流程外包解决方案市场规模达到

3,484.1 亿元。行业主管部门及行业研究机构披露的数据均说明了业务流程外包行业市场规模的庞大。

二是如上文“4、关于行业情况”的第（一）问回复中的“2、业务流程外包服务细分领域情况”所述，业务流程外包行业下的各个细分行业（数字中后台外包服务、人力资源管理服务、供应链管理服务等、以及其他专业管理服务），在服务业态及模式、满足的上游客户需求等方面，具有显著的差别。相应的，市场参与主体数量也极为庞大。根据商务部发布《中国服务外包发展报告（2021）》，2021 年纳入商务部服务外包统计系统的中国服务外包企业数量就已达 67,236 家。根据沙利文发布的报告，中国业务流程外包行业目前约有上万家企业。

三是业务流程外包行业的信息化程度、规模化程度不及信息技术外包和知识流程外包，因此行业内多数企业所实现的业务流程外包营收规模通常偏低。根据商务部发布《中国服务外包发展报告（2021）》，中国 BPO 执行额 100 强企业入围门槛为 0.8 亿美元，低于 ITO 执行额 100 强企业入围门槛 1.4 亿美元和 KPO 执行额 100 强企业入围门槛 1.1 亿美元。因此，从整体上来看，中国业务流程外包服务市场竞争格局极为分散。

2022 年，发行人实现 23.2 亿元数字中后台外包服务解决方案收入规模，在当年中国业务流程外包解决方案的市占率约为 0.7%。在市场排名上，如上文所述，由于业务流程外包行业市场规模大、业态众多、竞争格局极为分散，无论行业主管部门还是可比公司都未曾发布或披露精确具体的排名情况。但根据商务部每年发布的《中国服务外包发展报告》，中国 BPO 执行额 100 强企业（商务部未公布具体企业名单及排名）入围门槛，2019 年-2021 年分别为 0.3 亿美元，0.7 亿美元及 0.8 亿美元。发行人对应年度的营收规模远高于 100 强企业入围门槛，说明了发行人在业务流程外包行业中的领先地位。此外，根据沙利文发布的报告，以 2022 年业务流程外包服务解决方案收入计，发行人在中国业务流程外包服务市场排名位列第六，也佐证了发行人的行业领先地位。

发行人在招股说明书中披露国内、国际主要竞争对手时，除考虑行业报告中的市场排名外，还需要考虑财务数据比较的要求，按一定标准在 A 股上市的公司中选取可比公司。在综合考虑主营业务相似度、业务模式相似度、信息可获取度等方面因素后，公司选取了京北方、博彦科技、鸿联九五、世纪恒通、软通动力作为可比公司。

发行人基于财务数据比较的要求，选取可比公司的具体标准如下：

1) 财务数据依据相同的企业会计准则：A 股上市公司；

2) 经营正常：不包括拟退市、无收入或收入为负的上市公司；

3) 所属行业分类具有相似性：根据中国证监会曾颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），所属证监会行业大类为“I65 软件和信息技术服务业”或“I64 互联网和相关服务”；

4) 主营业务具有相似性：主营业务分类中，存在与发行人数字中后台运营管理服务相似的部分业务（目前不存在与公司整体业务定位和业务模式完全相同的 A 股上市公司）；

5) 业务规模：相关业务营业收入规模在 9 千万元以上。

综上，发行人在招股书中列示的国内、国际主要竞争对手，选取的原因如下：

公司名称	选择原因
京北方	基于财务数据比较的要求，选取 A 股上市可比公司
博彦科技	基于财务数据比较的要求，选取 A 股上市可比公司
鸿联九五	行业内头部企业，同时，鸿联九五是上市公司中信国安子公司，可基于公开披露信息进行财务数据比较
世纪恒通	基于财务数据比较的要求，选取 A 股上市可比公司
软通动力	基于财务数据比较的要求，选取 A 股上市可比公司
特思尔大宇宙	行业内头部企业，国际业务流程外包巨头在中国的运营主体
互联企信	国际业务流程外包巨头在中国的运营主体

（2）发行人与国内、国际主要竞争对手的业务领域差异

根据主要竞争对手的招股说明书、年度报告等公开信息，公司与国内、国际主要竞争对手的业务领域差异对比如下：

公司名称	整体业务范围比对	与发行人业务的比对	主要客户及覆盖行业比对
泰盈科技	专注业务流程外包服务,提供客户体验服务、客户关怀服务以及数字化运营服务等多元化的服务	客户体验服务具体是指通过各种客户接触渠道,准确、及时地为客户传递所需的信息; 客户关怀服务是指向客户传递品牌的价值基础,为客户匹配并提供最适合产品及服务的选择; 数字化运营支持服务包括审核以及标注等,审核是指对资源、素材以及业务流程进行合法合规性筛查,并进行逐级细分,达到对资源的有效统计、整理和判定,标注是指对大量文本、图片、语音、视频等数据进行归类、整理、纠错和批注,完成数据处理、资源统计的整理工作	服务企业覆盖互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等多个行业及其垂直细分领域的头部企业,主要客户包括阿里巴巴、中信银行、招商银行、中国移动、蚂蚁集团、字节跳动等,分属多个细分行业
京北方	主要向以银行为主的金融机构提供信息技术服务(包括软件产品及解决方案、软件及数字化转型服务),和业务流程外包服务(包括客户服务及数字化营销、数据处理及业务处理)	京北方的业务流程外包服务与发行人业务较为相似,但其中数据处理及业务处理部分业务(包括档案类数据处理、现金类业务、大堂副理业务以及财务共享等服务),与公司所提供的客户体验服务、客户关怀服务以及数字化运营服务存在较大差异	深耕金融科技行业,经过多年的发展,实现了国有六大行、十二家股份制商业银行的全覆盖。根据京北方 2022 年年报披露,京北方累计服务客户总数超过 440 家,累计服务金融机构客户总数超过 350 家
博彦科技	主要业务体系包括产品及解决方案、研发工程和 IT 运营维护三大类,业务更集中于信息技术外包服务	博彦科技的业务与发行人业务同属服务外包行业,在业务的组织形式、实施形式上,与发行人存在一定相似性	聚焦金融、互联网、高科技等垂直行业,客户包括众多全球 500 强及中国 500 强企业,与互联网、高科技行业多个龙头公司建立了长期战略合作关系。此外,博彦科技为国内主流的政策性银行、大型国有银行、股份制银行、城商行及全国性证券交易所、证券公司、基金公司、保险公司等非银金融机构提供丰富的金融科技解决方案和 IT 技术服务
鸿联九五	提供客户联络中心、企信通、云通信等全业务流程解决方案	鸿联九五的客户联络中心业务,集数据分析、营销、客户服务于一体,为客户提供从职场、系统平台搭建到人员招聘、培训、运营管理的一站式服务解决方案。 鸿联九五的客户联络中心业务与公司所提供的客户体验服务、客户关怀服务较为相似	为金融机构、电信运营商、互联网公司等众多企业客户提供客户联络中心、企信通、云通信等全业务流程解决方案

公司名称	整体业务范围比对	与发行人业务的比对	主要客户及覆盖行业比对
世纪恒通	世纪恒通已逐步形成了以车主信息服务、生活信息服务以及商务流程服务为主的三大服务体系	世纪恒通的商务流程服务与发行人业务较为相似，具体包括信息审核、营销推广、在线客服、技术支撑服务等	为金融机构、电信运营商、互联网公司、高速集团等拥有广大用户群体的大型企业客户提供用户增值和拓展服务。已经和国内多个知名客户建立了合作关系，包括中国平安、中国移动、工商银行、腾讯等
软通动力	软通动力的主营业务是为通讯设备、互联网服务、金融科技、高科技与制造等多个行业客户提供数字化创新业务服务、通用技术服务和数字化运营服务	软通动力的数字化运营服务，是指以数字化技术手段、专业技能和规范化操作向客户提供高质高效的客服服务、数字内容服务和业务流程服务； 客服服务指承接客户的客服服务需求，通过电话、传真、Web、APP 等多种渠道，解答或处置相关问题；数字内容服务指将文字、图像、音频、视频、数据等信息内容运用数字化技术进行制作、标注、分类、提炼、审核、分析、整理、计算、编辑、加工等相关服务；业务流程服务指为客户提供专业化的流程外包服务，如财务、人力资源、采购、供应链、业务督导等专业职能和行业业务流程服务； 其中，客服服务与公司所提供的客户体验服务、客户关怀服务较为相似； 数字内容服务中的审核、标注相关业务范围，与公司所提供的数字化运营服务较为相似。但发行人并不提供制作、分析、计算、编辑、加工等相关服务； 就业务流程服务而言，软通动力的业务流程服务并非主要专注于客户服务，还包含了如财务、人力资源等后台服务，与公司所提供的客户体验服务、客户关怀服务以及数字化运营服务领域存在较大差异	主要覆盖通讯设备、互联网服务、金融、高科技与制造四大领域，同时对电力、地产、物流、消费品与零售等其他行业亦有布局。主要客户包括华为、百度、腾讯、阿里巴巴等
特思尔大宇宙	为企业提供客户联络中心、一站式电子商务、顾客体验增值、数字整合营销及其他各种广泛的业务流程外包服务	以客户服务为中心的相关业务流程外包服务，与公司的客户体验服务、客户关怀服务较为相似	在 3C、金融保险、零售、汽车、医疗健康、互联网、母婴、服饰、美妆、家居等行业具有丰富的实践经验。同时，可以为跨国企业等客户提供包括中文（普通话、粤语、闽南语）、英语、日语、韩语等的多语种服务

公司名称	整体业务范围比对	与发行人业务的比对	主要客户及覆盖行业比对
互联企信	提供客户体验管理，后台服务和业务流程知识服务,通过 TAP(Technology 技术, Analytics 分析，Process Excellence 卓越流程)帮助企业更高效更智能的运营,提升业务成果	以客户服务为中心的相关业务流程外包服务,与公司的客户体验服务、客户关怀服务较为相似	覆盖多个行业,同时,可以为跨国企业等客户提供 13 种语言与方言服务 (包括普通话,粤语,英语,法语,西班牙语,丹麦语,印尼语,日语,韩语,泰语和越南语等)

注：可比公司的信息来源为公司年报、招股说明书及官网等公开披露的信息

（3）发行人与国内、国际主要竞争对手的经营业绩变化

就经营业绩变化情况而言，近三年及一期主要竞争对手与公司业务相对接近的业务板块的收入，与发行人对比如下：

单位：除特别标注外，万元

公司名称	与发行人业务（数字中后台外包服务）相对接近的业务板块	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
泰盈科技	所有业务	121,275.17	231,787.78	190,380.71	145,011.31
京北方	业务流程外包业务	71,148.87	135,193.23	122,847.84	105,549.50
博彦科技	博彦科技收入分类方法与发行人业务存在较大差异	不适用	不适用	不适用	不适用
鸿联九五	客户联络中心业务	未披露	21.2 亿元	18.6 亿元	未披露
世纪恒通	商务流程服务	7,295.15	9,858.63	11,811.27	11,731.50
软通动力	数字化运营服务	76,245.94	154,167.15	127,951.96	79,284.71
特思尔大宇宙	未披露细分业务领域收入，估算对应业务收入	未披露	约 17.5 亿元	约 15.0 亿元	约 12.3 亿元
互联企信	未披露细分业务领域收入，估算对应业务收入	未披露	约 6.6 亿元	约 7.8 亿元	约 6.9 亿元

注：特思尔大宇宙、互联企信为沙利文经调研估算得到的数据，其他公司数据来源于各公司年报、半年报等公开数据。单位为亿元的，公开数据未披露以万元为单位的数据。

（二）发行人的核心技术在生产经营中如何体现，与同行业可比公司是否存在差异

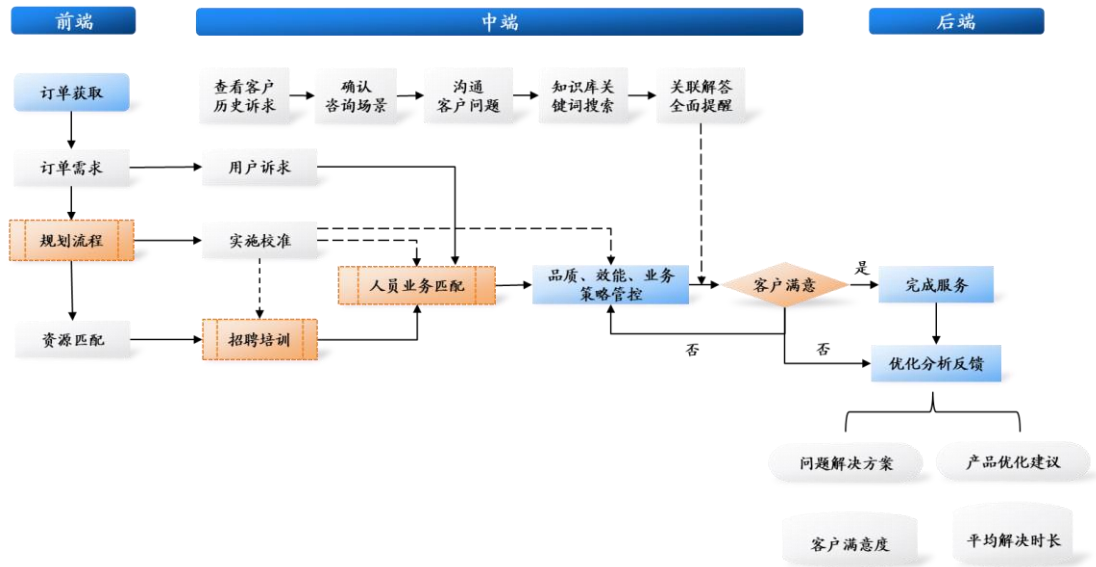
1、发行人的核心技术在生产经营中如何体现

发行人的核心技术为智能招聘管控分析处理技术、智能人资综合管理技术、智能绩效分析管理技术、智能运营分析管理技术。发行人的核心技术在生产经营中主要体现在项目服务流程中的各关键节点，包括项目前端的“规划流程”节点、中端的“招聘培训”节点以及后端的“优化分析反馈”节点。发行人的核心技术及管理方法覆盖其主要服务流程的前端、中端、后端全流程，为精细化的运营能力和高质量的服务交付质量提供保障，筑造了发行人的竞争优势。

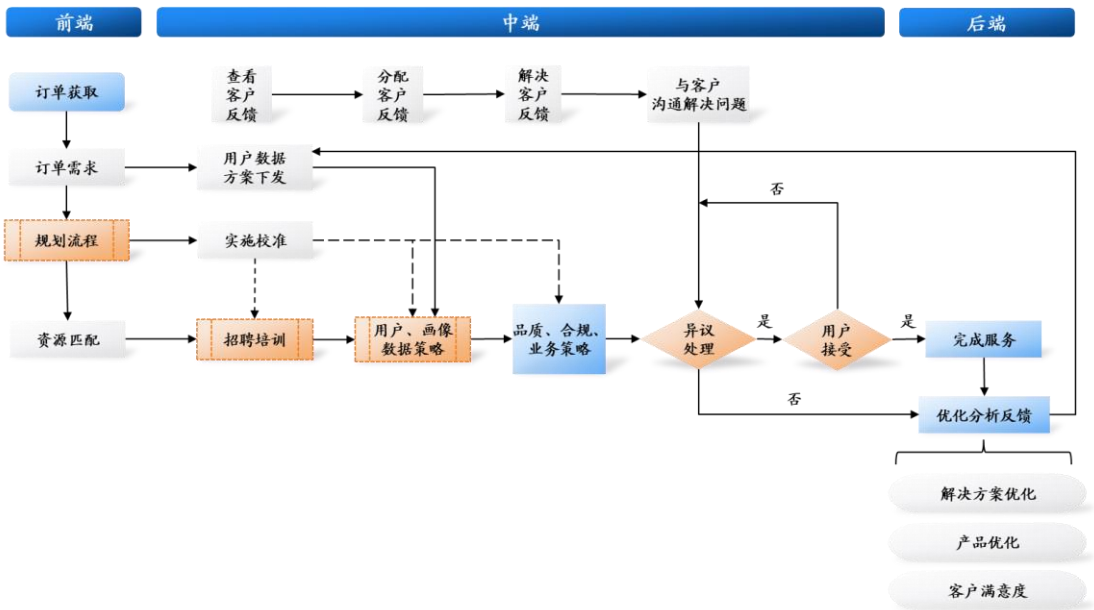
发行人主营业务包括客户体验服务、客户关怀服务及数字化运营服务。三类主营业务在具体生产经营流程中均包括“规划流程”、“招聘培训”及“优化分析反馈”等节

点，覆盖服务项目的前端、中端及后端。发行人的生产经营流程具体如下：

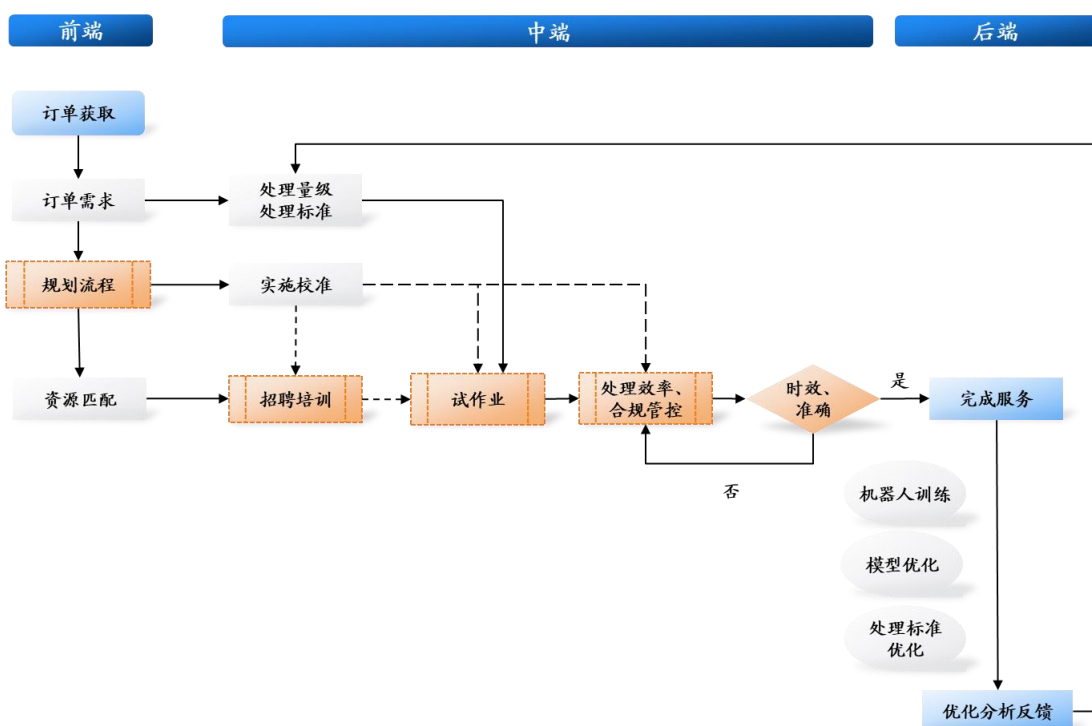
①客户体验服务流程图



②客户关怀服务流程图



③数字化运营服务流程图



发行人的核心技术在生产经营中具体体现如下：

“规划流程”节点是指发行人根据客户的业务需求，对需匹配的资源要素进行分析规划的环节。例如，根据客户所处行业的不同，发行人需要对应考虑安排对该行业有承接经验的运营中心以及有相关行业服务经验的项目管理人员及项目服务人员；根据客户对于项目规模及项目上线速度的要求，发行人需要对应考虑安排有对应承接能力的运营中心；根据客户对于服务人员画像的要求，发行人需要对应考虑安排符合客户对服务人员差异化能力禀赋、学历要求、专业要求等因素考量的项目服务人员。这些资源匹配的规划可以借助于智能运营分析管理技术更敏捷、高效地实现。智能运营分析管理技术可以有效连接、整合客户的业务需求与发行人内部的资源配置情况，实现业务的内部资源协调，助力运营管理效能最大化。在“规划流程”节点，智能运营分析管理技术可以为各类型服务项目的规划提供支撑。从客户需求研判、资源投入、实施方案确定三个维度快速响应客户订单要求，有效缩短前期投入周期，快速扩大业务份额。

“招聘培训”节点是指发行人进行项目服务人员的招聘、基础培训及项目培训的环节。发行人对于服务人员的需求量大，且面临即时性的招聘需求，需要具备高效的招聘流程管控体系。以及，发行人需要在较短时间内完成对服务人员的基础性培训以及针对不同项目的定制化培训，需要具备有效、高质量的培训流程安排及把控能力。在“招聘

培训”节点，智能招聘管控分析处理技术及智能人资综合管理技术可以提供高效的招聘培训支持。借助完整、高效、统一的人才招募及人力资源管理领域的技术，按照客户业务需求，公司可以有效提升招聘培训流程的效率，增强业务人员供给的匹配度，保证项目交付的可靠性。

“优化分析反馈”节点是指发行人针对服务项目交付的复盘环节，包括对服务人员的项目服务质量及效率方面的综合分析和考量。质量方面，对于客户体验服务、客户关怀服务，发行人会基于客户系统对发行人业务人员操作的记录和反馈，考察服务人员的客户满意度、首解率等指标，对于数字化运营服务则会考察质检准确率等指标；效率方面，主要考察完成量、完成率等指标。在“优化分析反馈”节点，智能绩效分析管理技术可以基于客户系统对发行人业务人员操作的记录和反馈，提供多维度的绩效数据模型分析，对于人员的服务效率、服务质量进行分层分类，快速掌握项目人员的业绩情况，聚焦影响人员业务服务质量及服务效率的关键因素，协助管理人员确定有效的服务提升方案，从而提高对客户业务的整体交付水平。

2、发行人的核心技术与同行业可比公司是否存在差异

如前所述，发行人的核心技术为智能招聘管控分析处理技术、智能人资综合管理技术、智能绩效分析管理技术、智能运营分析管理技术。该等技术全面应用于项目前端的“规划流程”节点、中端的“招聘培训”节点以及后端的“优化分析反馈”节点。可比公司鸿联九五、京北方、世纪恒通的核心技术主要应用于服务交付的应用场景及一线服务环节，以提高服务交付流程的智能化水平，而非应用于覆盖项目全流程节点的管理及把控，因此与发行人相比存在一定差异。可比公司软通动力、博彦科技的主营业务集中于信息技术外包服务领域，其核心技术主要是为了其开展主营业务所需、向企业客户输出相应的技术服务及能力，与发行人提供的具体服务存在一定差异，核心技术亦存在一定差异。

上述差异存在合理性，且反映了发行人的经营策略及对行业竞争壁垒的思考。发行人所处的业务流程外包行业及其数字中后台外包服务领域，需要大量的服务人员以保证服务项目的稳定、高质量交付。这要求了行业内企业需要具备高效的人才招聘及培养能力、服务项目的全流程把控能力及高超的管理能力等，该等能力构成了重要的竞争壁垒。发行人作为数字中后台外包服务行业的龙头企业，对行业特点及下游客户的需求有长期、深入的理解及思考，并对应塑造了覆盖全流程的核心技术及管理方法。发行人的核心技

术为精细化的运营能力和高质量的服务交付质量提供保障，筑造了强大的竞争优势。

①与鸿联九五的对比

鸿联九五为上市公司中信国安的子公司。根据中信国安的年度报告，鸿联九五打造的自主知识产权 PaaS 技术平台，包括自主话务平台、全媒体客服、移动客服、智能客服、智能质检、智能信息等，推动了行业智能应用的发展，提升了公司的科技化作业手段，为提高业务效能奠定了坚实基础。

鸿联九五的核心技术主要是自主话务平台、全媒体客服等，应用于业务流程外包服务的一线场景，以提高交付环节的智能化水平。而发行人的核心技术则针对项目全流程的管理，包括规划及资源调配、招聘培训及项目结果优化分析，与其存在一定差异。

②与京北方的对比

根据京北方的招股说明书，京北方的核心技术为海量图像数据压缩方法、流程引擎集群调度技术、影像采集处理技术、图像像素颜色分类技术、工作流引擎队列调度技术、票据类型识别技术。京北方的核心技术主要与银行客户的一线服务场景有关，例如通过影像采集处理技术驱动扫描仪将纸质材料转为电子影像资料，通过票据类型识别技术来实现票据的电子化等。

京北方的核心技术主要应用于一线服务场景，而发行人的核心技术则针对项目全流程的管理，包括规划及资源调配、招聘培训及项目结果优化分析，与京北方的核心技术存在一定差异。

③与世纪恒通的对比

根据世纪恒通的招股说明书，世纪恒通的核心技术为基于数据驱动的交通出行应用技术、车主信息服务大数据分析技术、基于多协议的自动适配接入技术、基于人工智能的生产运营管理系统。世纪恒通的核心技术主要应用于其主营业务车主信息服务、生活信息服务、商务流程服务，例如通过基于数据驱动的交通出行应用技术，实现将车辆与用户移动支付账户绑定，高速通行实现先通行后付费等功能。

世纪恒通的核心技术主要应用于具体服务场景，而发行人的核心技术则针对项目全流程的管理，包括规划及资源调配、招聘培训及项目结果优化分析，与世纪恒通的核心技术存在一定差异。

④与软通动力的对比

根据软通动力的招股说明书，软通动力的核心技术为软件工程技术、信息技术服务管理技术、项目与交付管理技术、全面质量管理技术、信息安全管理技术、环境健康安全健康管理技术、业务连续性管理技术、客服系统、审核系统、精益运营系统、iPaaS 通用技术组件库、云管平台、通透云监控平台系统、云审批平台、运维服务平台、数据中台、API 智能分发平台、用户画像技术、企业应用管理平台、企业集团资金管理服务平台、软通动力金融管理服务平台、集团银企平台、大数据实时计算工具、数据资产治理平台、大数据平台、互联网保险核心系统、互联网健康险核心系统平台、健康险研发平台、互联网生态扩展平台、新零售业务中台化技术、大数据业务中台、全渠道展业中台、地产数字化营销平台、电子开盘平台、软通数字物流云平台、AI 智能调度配载平台、物流运输系统、订单分配/排序模块、工业互联网平台、电力行业企业服务平台、电力行业数据采集与交换平台、电力行业三维地理信息系统软件、终端外场测试同步追踪中控服务平台。

软通动力主营业务是为通讯设备、互联网服务、金融科技、高科技与制造等多个行业客户提供数字化创新业务服务、通用技术服务和数字化运营服务。软通动力主营业务整体更集中于信息技术外包服务，信息技术外包服务是指企业客户委托服务商向企业提供部分或全部信息技术服务功能，主要包括集成电路和电子电路设计服务、信息技术解决方案服务、信息基础设施和信息系统运维服务、以及网络与数据安全等服务。软通动力的主营业务与发行人提供的服务存在一定差异，其核心技术主要是为了其开展主营业务所需、向企业客户输出相应的技术服务及能力，因此其核心技术亦与发行人的核心技术存在一定差异。

⑤与博彦科技的对比

根据博彦科技的招股说明书，博彦科技的核心技术为服务业务交付管理系统、企业 ERP 解决方案、基于开放技术的互联网应用技术及解决方案、嵌入式系统开发和测试技术及方案、智能移动设备的应用技术和方案、面向移动平台的远程文件管理系统技术、基于云计算模式的研发管理技术、软件自动化测试解决方案、物流行业供应商和费用管理解决方案。

博彦科技的三大业务条线为产品及解决方案、研发工程和 IT 运营维护，均集中于

信息技术外包服务，与发行人提供的服务存在一定差异，其核心技术主要是为了其开展主营业务所需、向企业客户输出相应的技术服务及能力，因此其核心技术亦与发行人的核心技术存在一定差异。

（三）结合前述情况，说明发行人的竞争优势和行业地位，关于行业排名的相关表述是否准确

1、发行人的竞争优势

（1）品牌及规模优势

在品牌及规模优势的具体表现上，一是公司入选商务部及工信部“信息技术外包和制造业融合发展重点企业名单”，以及获颁商务部“重点联系服务外包企业”等荣誉，持续提升自身品牌影响力和美誉度，具备品牌优势。二是，在营业收入上，以 2022 年数字中后台外包服务解决方案收入计，公司以约 23.2 亿元的收入规模，在中国市场排名行业第一，公司具备规模优势。“4、关于行业情况”的第（一）问回复中对比了公司及可比公司的经营业绩。

随着行业的快速发展，规模大、品牌好的头部企业将持续获得更多的业务机会，公司依靠领先的品牌及规模优势，为持续获取业务机会打造了坚实基础。

（2）业务交付优势

在业务交付优势的具体表现上，公司与包括阿里巴巴、中信银行、招商银行、中国移动、蚂蚁集团、字节跳动等在内的大量知名企业，长期保持良好的合作关系。公司能够为这些大型知名企业的不同业务条线，提供多种客户服务场景所需的解决方案。

公司强大的业务交付能力，能够帮助公司与客户持续深化合作，帮助公司更紧密地服务客户，为业绩持续稳定成长提供了保障。

（3）行业洞察及经验优势

在行业洞察及经验优势的具体表现上，公司的重要客户覆盖互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等行业的头部企业。公司在与这些客户深化合作的过程中，积累了丰富行业经验，持续加深对行业共性以及企业个性需求的理解。公司能够将服务不同行业的经验沉淀进行有机结合，帮助公司进一步拓宽能力边界，服务更多细分行业，为公司落地更多业务机会。

“4、关于行业情况”的第（一）问回复中对比了公司及可比公司的业务领域差异，经查阅可比公司公开披露资料、官方网站等公开信息渠道，在“主要客户及覆盖行业”方面，公司与部分专注特定行业的竞争对手相比，覆盖的行业领域更为广泛，具备更多元的行业洞察及经验优势。

（4）数字化运营赋能优势

在数字化运营赋能优势的具体体现上，“4、关于行业情况”的第（二）问回复中具体阐明了，公司在业务流程中的“规划流程”节点，智能运营分析管理技术可以为各类型服务项目的规划提供支撑；在业务流程中的“优化分析反馈”节点，智能绩效分析管理技术可以基于客户系统对发行人业务人员操作的记录和反馈，提供多维度的绩效数据模型分析，对于人员的服务效率、服务质量进行分层分类，快速掌握项目人员的业绩情况，聚焦影响人员业务服务质量及服务效率的关键因素，协助管理人员确定有效的服务提升方案，从而提高对客户业务的整体交付水平。公司运用智能绩效分析管理技术、智能运营分析管理技术等核心技术，加强对各项业务流程的科学管控，保障公司在业务规模持续增长的同时，仍然可以持续保持精细化、智能化的运营管理能力，实现业务的内部资源协调，助力运营管理效能最大化。

（5）人才优势

在人才优势的具体体现上，“4、关于行业情况”的第（二）问回复中具体阐明了公司在业务流程中的“招聘培训”节点，综合运用智能招聘管控分析处理技术、智能人资综合管理技术等核心技术，甄选匹配合适的人才，并结合公司强大的运营管理能力，持续完善和丰富集团人才储备并提升企业人力资源管理水平。

2、发行人的行业地位

根据沙利文的行业报告，以 2022 年数字中后台外包服务解决方案收入计，公司以约 23.2 亿元的收入规模，在中国市场排名行业第一。

在行业影响力及所获荣誉方面，公司担任中国信息技术服务外包产业联盟常务副理事长单位、山东省服务贸易协会会长单位，入选商务部及工信部“信息技术外包和制造业融合发展重点企业名单”，以及获颁商务部“重点联系服务外包企业”等荣誉。

3、关于行业排名的相关表述是否准确

业务流程外包行业规模大、业态众多、发展趋势和发展速度不一，目前暂无全国性行业协会或相关主管部门发布权威的行业排名。

沙利文调研数字中后台外包服务行业企业排名时，遵循如下方法论，以确保排名调研结果的公允性和客观性：（1）结合企业官网、企业年报、新闻等公开信息和与行业企业调研的方式，确定数字中后台外包服务行业中排名靠前的头部公司；（2）针对上市公司，沙利文结合企业季报、年报、企业官网等公开信息和数据，测算企业数字中后台外包服务收入规模；（3）针对非上市公司，沙利文主要通过与企业调研的方式取得其数字中后台外包服务收入规模，同时结合企业官网等公开信息渠道披露的关于坐席数量、人员数量等信息进行交叉验证；（4）在根据市场规模计算出市占率后，沙利文结合公开信息和行业企业调研取得的对市场集中度的认知，来确保行业排名和企业对应收入规模数据的公允性和客观性。

此外，公司领先的行业排名可从如下方面进行佐证：一是经查阅公司主要国内、国际竞争对手公开披露的财务信息，未发现在数字中后台外包服务上的营收规模上，高于发行人营收规模的竞争对手；二是相关主管部门公开披露的行业报告可佐证公司的领先地位。根据商务部每年发布的《中国服务外包发展报告》，中国 BPO 执行额 100 强企业（商务部未公布具体企业名单及排名）入围门槛，2019 年-2021 年分别为 0.3 亿美元，0.7 亿美元及 0.8 亿美元，公司对应年度的营收规模明显高于 100 强企业入围门槛，佐证了公司在业务流程外包领域的行业领先地位；三是公司的行业影响力及所获荣誉，可佐证发行人的领先地位。发行人是中国信息技术服务外包产业联盟常务副理事长单位、山东省服务贸易协会会长单位，入选商务部及工信部“信息技术外包和制造业融合发展重点企业名单”，以及获颁商务部“重点联系服务外包企业”等荣誉。

（四）发行人入股灵伴未来、北京灵伴时间较早但持股比例较低的原因，发行人在人工智能等技术领域的规划布局，在人工智能等技术快速发展的情况下，发行人收入不断增长的原因及合理性，分析人工智能等相关技术发展趋势，ChatGPT 等人工智能技术发展是否会取代客户对发行人的需求，分析测算上述情况对发行人未来生产经营的影响

1、发行人入股灵伴未来、北京灵伴时间较早但持股比例较低的原因

发行人作为领先的数字中后台外包服务提供商，持续关注人工智能等技术的发展。

发行人自 2007 年成立以来，持续深耕业务流程外包服务领域，跟踪并分析行业的变化趋势，并观察到人工智能等技术对于行业及公司发展的促进作用，因此在较早时期即希望以投资入股形式在该领域进行布局。灵伴未来、北京灵伴的主营业务为智能语音技术产品及服务的研发、生产及销售，产品及服务依托于人工智能等前沿技术。发行人看好灵伴未来、北京灵伴的技术能力及发展前景，因此选择分别于 2017 年 12 月、2017 年 5 月入股灵伴未来、北京灵伴。

发行人入股灵伴未来、北京灵伴为对外投资行为，属于对人工智能等前沿领域的布局，以及通过投资形式进行业务合作机会的探索。由于人工智能技术成熟度及在业务流程外包服务行业的应用落地仍存在一定不确定性，基于审慎角度考虑，发行人对灵伴未来、北京灵伴的持股比例较低。

2、发行人在人工智能等技术领域的规划布局

目前，发行人在人工智能等技术领域已有相应布局：

（1）在组织架构及内部研发方面，发行人专门成立数字赋能事业部，进行人工智能等前沿技术领域的跟踪、研究等相应的规划布局。2019 年 1 月，发行人成立数字赋能事业部，积极拥抱新技术，探索新技术对现有业务的赋能，从而增强数字服务能力和水平，促进服务外包泛智能化发展，最终催生更多应用场景、提升公司的价值链定位。

数字赋能事业部负责企业数字化转型，主要方向是数字中后台全栈服务链条中关于业务生产力、管理效率方面提升等相关功能性产品的研发和数字化运营工作，协助提升发行人内部管理及对外提供服务的质量及效率。

（2）在投资合作方面，发行人投资入股灵伴未来、北京灵伴，以投资形式布局人工智能、智能语音客服等领域，并在智能语音客服领域进行合作。

未来，发行人在人工智能等技术领域亦有相应规划：

在规划方向上，一是投资人工智能的技术应用，掌握人工智能知识图谱。发行人可以向第三方人工智能科技公司采购人工智能底层引擎，并基于其底层引擎能力，结合实际业务需求及内部管理需要，对应深度开发定制化的内外部系统。二是利用其技术人才资源与业务人员资源更好地落地人工智能技术应用，充分发挥自身的数字中后台外包服务的场景理解能力。

为了实现上述规划，发行人计划投入相应资源：一是在技术人才方面投入更多资源，招聘算法工程师、前端开发工程师、后端开发工程师等专业人才。二是在业务运营人员中筛选最理解业务场景的人员作为训练工程师，指导人工智能等技术的应用落地。

发行人将紧跟人工智能等前沿技术的发展趋势，及时进行相应的技术储备及业务布局规划，继续努力保持业务流程外包行业及数字中后台外包服务领域的领先地位。

3、在人工智能等技术快速发展的情况下，发行人收入不断增长的原因及合理性

①人工智能技术在业务流程外包行业的应用存在一定局限性

目前，人工智能技术在业务流程外包行业及数字中后台外包服务领域的应用主要体现于智能客服。智能客服是指通过人工智能和自然语言处理等技术实现的智能客服解决方案，通过简单的语音或文字与客户进行交互，实现基本的功能，如自动回复、简单的语音命令识别、文字识别等。现有的智能客服暂时还无法实现一些高级的功能，如情感分析等。

根据沙利文行业报告，中国智能客服行业市场规模将从 2020 年的 30.1 亿元增长至 2025 年的 102.5 亿元，复合增长率达 27.7%；而中国数字中后台外包服务市场规模将从 2020 年的 794.4 亿元增长至 2025 年的 1,730.6 亿元。虽然应用人工智能等技术的智能客服市场规模快速发展，但相比发行人所处的行业，智能客服的市场规模相对较小。因此，目前人工智能技术在行业内的应用存在一定局限性，且对行业的影响相对有限。

②业务流程外包行业的下游行业规模不断增长以及对业务流程外包的需求不断增长，带动发行人所处行业规模不断增长

近年来，随着中国经济不断向高质量发展阶段迈进，互联网、金融、通信等行业分工专业化、服务外包化的趋势更加明显。服务外包深入垂直行业，与下游行业的融合日益紧密，涌现出丰富的业务形态和业务模式。下游各个行业各类企业都有持续、旺盛的采购服务外包需求。对下游行业而言，业务流程外包行业的企业通过承接下游行业企业的外包需求，使下游行业企业专注自身核心业务，发挥了帮助下游行业企业降低成本、提高效率、增强企业核心竞争力和对环境应变能力的作用。因此，下游行业企业对于业务流程外包的需求不断增长，带动了发行人所处行业规模不断增长。

③发行人不断拓展新的服务行业及新的客户

在发行人发展初期，移动通讯行业在国内蓬勃发展，带来了大量的中后台外包服务及管理需求。发行人成为移动通信领域提供中后台业务流程外包服务的领先企业。之后，发行人通过对移动通讯行业中后台管理的探索与总结，制定了其他行业的解决方案，并结合互联网、电商等领域的特点向新兴行业进军。发行人开始与阿里巴巴等互联网新业态的企业开展在业务流程外包服务领域的业务合作，并成长为互联网领域领先的业务流程外包企业。随着服务客户不断多元化、发行人业务规模不断扩大，发行人的业务服务范围衍生到各行各业，覆盖互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等，成为覆盖多行业的业务流程外包企业。因此，发行人在发展过程中持续拓展自身服务的行业范围及新的客户，带动收入规模持续增长。

④发行人不断增进服务质量，与合作客户的合作不断深入

随着与合作客户的合作不断深入，发行人的收入亦随之增长。例如，报告期内，发行人对阿里巴巴的收入分别为 27,964 万元、29,599 万元、32,864 万元及 **15,112 万元**；发行人对中信银行的收入分别为 21,597 万元、33,174 万元、35,940 万元及 **18,485 万元**。发行人凭借强大的服务交付能力，不断加强与客户的紧密合作关系，带动收入不断增长。

⑤发行人结合行业壁垒塑造了其核心竞争力，保障了业务规模不断增长

发行人所处的业务流程外包行业及其数字中后台外包服务领域，需要大量的服务人员以保证服务项目的稳定、高质量交付。这要求了行业内企业具备高效的人才招聘及培养能力、服务项目的全流程把控能力及高超的管理能力等，该等能力构成了重要的竞争壁垒。发行人对应打造了核心竞争力，包括强大的项目交付及管理能力、招聘及培训能力、行业洞察及经验优势等。这些核心竞争力外在表现为发行人的品牌及规模优势，由于客户倾向于选择市场知名、规模大的业务流程外包服务企业，发行人能够凭借其核心竞争力，不断扩大业务规模、巩固其行业领先地位。

综上，人工智能技术在业务流程外包行业的应用存在一定局限性，在发行人所处行业规模不断增长的背景下，发行人能够凭借其竞争优势，不断拓展新的行业客户并获取新的业务机会，同时深化与已有客户的合作，从而实现收入仍维持较高增速的增长，具备合理性。

4、分析人工智能等相关技术发展趋势，ChatGPT 等人工智能技术发展是否会取代客户对发行人的需求，分析测算上述情况对发行人未来生产经营的影响

（1）分析人工智能等相关技术发展趋势

人工智能等相关技术发展趋势主要包括：

①智能化

人工智能等相关技术发展的目的之一是帮助人类更高效、更高质量地完成工作，相关技术需要持续迭代与进步以实现更加智能的能力。

人工智能等相关技术的智能化趋势主要体现在以下几个方面：①处理更复杂的场景及问题：随着应用场景的不断拓展以及需求端对于人工智能等相关技术的应用要求越来越高，人工智能所需要处理的问题也越来越复杂，因此需要更强大、更智能的算法来支持相关需求，否则人工智能的应用范围将受到较大限制；②适应多元化的需求：人工智能等相关技术的应用面广泛，为了满足不同领域、不同用户的需求，人工智能技术需要更加智能化，以实现个性化和定制化的服务来满足多元化的需求。此外，用户的需求和习惯复杂多变，需要人工智能等相关技术在长期的实践中不断学习和更新，如果不能及时满足用户需求，人工智能将会失去市场竞争力；③提高效率与精准度：人工智能等相关技术的应用旨在提高效率和精准度，比如自动化生产、医疗诊断、自动驾驶等。如果实现这些目标，需要更加智能化的算法，使人工智能等相关技术的决策能力更加精准、高效。

②商业化

在人工智能等相关技术不断发展的过程中，需要商业化落地以实现正向发展的循环。商业化落地是指将人工智能技术应用到商业领域，实现商业价值和商业盈利。随着人工智能技术的不断发展，越来越多的企业和组织开始关注和探索人工智能技术的应用，以满足市场需求和提高企业效率。

人工智能等相关技术的发展需要投入大量的时间、人力、金钱和资源，主要包括以下方面的成本：①数据成本：人工智能模型的搭建和训练需要大规模数据作为支撑，而这些数据往往需要购买或者收集，因此需要投入大量的数据获取、处理和存储成本；②人才成本：人工智能等相关技术是新兴技术领域，需要具备相关专业知识和技能的人才进行研发和应用，而这类人才较为稀缺，因此需要付出较大的人力投入和培训成本；③硬件成本：人工智能等相关技术需要高端的计算设备和算法支持，这需要硬件投入和维护成本；④安全成本：人工智能技术中涉及到大量敏感数据和隐私信息，因此需要采取

严格的安全措施，这也需要一定的安全成本。此外，尤其对于 ChatGPT 等人工智能技术，其技术的发展迭代需要依靠大量数据的训练以精进模型训练，对于人工智能科技企业，面临巨大的成本压力。

在这个背景下，人工智能等相关技术商业化落地的可实现性尤为重要。一方面，人工智能等相关技术的商业化应用场景需要拓展，以实现更多落地的可能性；另一方面，人工智能科技企业需要发掘可靠的商业模式及收费方案，以覆盖前期及持续的研发及模型训练等成本。若无法探索出可行的商业化路径，则依托于人工智能技术的产品及服务存在较大难度实现规模化的落地应用，进一步会影响到人工智能技术的应用效果和商业价值。

③合法合规化

人工智能等相关技术迭代发展速度快，且需依靠大量数据的支撑进行模型的训练。随着技术不断发展、应用场景增多，监管环境也需不断完善，在人工智能等相关技术应用过程中，必须遵守相关法律法规和伦理道德，保障人工智能技术的合法合规性，持续助力数字经济的发展。

人工智能等相关技术的合法合规化趋势主要体现在以下几个方面：①合法的数据来源：人工智能技术需要大量的数据支持，而这些数据必须是合法、准确、完整、及时的。所以数据的采集、存储、处理和共享都需要遵守相关法律法规和道德伦理；②明确的数据使用目的：人工智能技术使用数据进行模型训练和决策推断，因此需要明确数据使用的目的，并避免将数据用于非法或不当用途；③可追溯的决策过程：人工智能技术所做出的决策必须可追溯，需要记录决策推断的过程和依据，以便验证其决策是否符合相关法律法规和伦理道德；④公正的结果评估：人工智能技术的结果评估需要公正、客观、透明，需要避免人工智能的结果带有歧视、违法和不公正的特点；⑤透明的算法模型：人工智能技术算法模型应该具有可解释性，用户应该了解人工智能算法模型的运作方式，从而理解人工智能对他们做出决策的原因和依据。

尤其在数字中后台外包服务行业中，人工智能模型的训练需要大量真实业务场景、客户个人信息及行为习惯等数据来输入，潜在的个人信息安全等合法合规问题更值得关注。

（2）ChatGPT 等人工智能技术发展是否会取代客户对发行人的需求，分析测算上

述情况对发行人未来生产经营的影响

客户对发行人的需求主要包括：①提供客户体验服务，为服务对象答疑解惑，提升其客户体验并进而提升其对于品牌的认知；②提供客户关怀服务，为服务对象提供情绪价值，理解其需求并给予合理的推荐；③实现企业中后台的高效运营，例如可以高效、高标准地完成审核、标注等工作。发行人凭借高质量、高效、稳定的服务交付优势满足客户的需求，与众多客户建立了稳定且不断深入合作的伙伴关系。在人工智能等相关技术发展的背景下，发行人持续深耕需求仍在不断增长的中国数字中后台外包服务市场，凭借核心竞争优势巩固市场地位。

ChatGPT 等人工智能技术发展在可预期的未来内不会完全取代客户对发行人的需求，主要原因如下：

①相比 ChatGPT 等人工智能技术，发行人提供的服务存在比较优势

在数字中后台外包服务领域，智能客服可以通过语音或文字与客户进行交互，实现基本的功能，如自动回复、语音命令识别、文字识别等。对于应用 ChatGPT 等人工智能技术的机器人客服，虽然预计其智能化水平会更高，但在满足客户需求的方面仍存在一定限制：①客户需求具有复杂性和不可预测性：客户个体存在一定差异，导致客户需求存在不可预测性，因此对于一些特殊、复杂的客户需求，机器人客服由于未被训练等原因无法完美地满足客户的需求；②客服提供情绪价值的必要性：对于客户来讲，机器人客服无法提供有效的情绪价值，在观感和体验上存在一定差距；③对客户行为细节的判断能力：语音服务场景中，客户的情绪可以通过语气、语速、停顿等行为细节来展现，而机器人客服难以察觉并判断这些行为及背后传达出的信息。

相较应用 ChatGPT 等人工智能技术的机器人客服，发行人提供的服务主要拥有以下优势：①更强的共情能力：发行人的服务人员可以提供情绪价值，能够深度带入客户的情绪，可以更好地感知及安抚客户的情绪；②对复杂及非标准化情况的处理能力：实际的业务场景中存在复杂或非标准化问题，发行人的服务人员能够与客户更有效地完成双向信息沟通，有效满足客户的需求；③更强的客户体验：发行人的服务人员能够与客户建立信任关系，进行客户沟通并给予其更多关怀，为客户提供更具人情味的服务，提升客户体验，进一步对于高附加值场景的服务需求，发行人提供的服务不可或缺。

综上，发行人提供的服务具有不可被取代的比较优势，ChatGPT 等人工智能技术预

计无法完全取代客户对发行人的需求。

②ChatGPT 等人工智能技术的发展及应用面临合法合规的限制

ChatGPT 等人工智能技术需要在合法合规框架内健康发展。这类前沿技术发展迅速、迭代周期短，对监管提出了一定的挑战。

我国监管部门已对 ChatGPT 等人工智能技术出台相关的法律法规。2023 年 4 月 11 日，为促进生成式人工智能技术健康发展和规范应用，国家网信办发布《生成式人工智能服务管理办法（征求意见稿）》（以下简称《管理办法》）。《管理办法》阐述了“生成式人工智能”指的是，基于算法、模型、规则生成文本、图片、声音、视频、代码等内容技术。《管理办法》规定了生成式人工智能服务的注册、备案、安全评估、运营等方面的管理要求。《管理办法》还要求服务提供方要对生成的文本内容进行审核，确保其不包含违法信息。对于未经备案的生成式人工智能服务，有关部门将采取行政处罚等措施。

其他国家的监管部门亦对 ChatGPT 等人工智能技术的发展在合法合规方面展现出审慎的态度。2023 年 3 月 31 日，意大利个人数据保护局宣布，从即日起禁止使用聊天机器人 ChatGPT，并限制开发这一平台的 OpenAI 公司处理意大利用户信息；同时个人数据保护局开始立案调查。2023 年 4 月 3 日，德国联邦数据保护专员 Ulrich Kelber 表示，德国可能会效仿意大利，以数据安全方面的担忧为由，屏蔽 ChatGPT。法国和爱尔兰方面也联系了意大利数据监管机构，并讨论了调查结果。同时，加拿大隐私专员办公室（OPC）宣布开始调查 OpenAI 公司，涉及“指控 OpenAI 未经同意收集、使用和披露个人信息”等投诉。

综上，ChatGPT 等人工智能技术的发展及应用面临合法合规的限制。

③ChatGPT 等人工智能技术的商业化落地应用面临一定不确定性

ChatGPT 等人工智能技术的发展需要投入大量的成本进行训练，对于人工智能科技公司，需要发掘可靠的商业模式及收费方案以覆盖前期及持续的研发及模型训练等成本。对于数字中后台外包服务行业的下游行业企业来讲，选择外包供应商的重要考量因素之一为成本控制。如果应用 ChatGPT 等人工智能技术的机器人客服产品及服务的价格不具备相应的性价比，则存在较大难度实现规模化的落地应用。

综上，ChatGPT 等人工智能技术的商业化落地应用面临一定不确定性。

④ChatGPT 等人工智能技术预计亦会增加对新的外包服务业务的需求

ChatGPT 等人工智能技术发展在一些业务场景也催生了更多的需求。例如，人工智能技术的迭代更新需要依赖于模型训练，大量的模型训练带来大量的数据标注需求，进而促生了标注方面的业务流程外包服务的需求。

发行人主营业务包括数字化运营服务，其中标注业务为该板块业务的组成部分。标注是指对大量文本、图片、语音、视频等数据进行归类、整理、纠错和批注，完成数据处理、资源统计的整理工作。发行人服务人员对内容要素进行分类，准确识别、定位相应的标签，将非结构化数据转变为结构化数据。发行人提供的标注服务是对企业数字化、智能化转型的基础性支撑。标注的结果可以帮助企业对标注内容形成系统化的标准、规则、流程，进而训练人工智能算法模型，是众多企业加强人工智能应用的重要帮手。

综上，ChatGPT 等人工智能技术发展预计将产生更多的业务场景落地，例如数据标注外包需求等，进而可以为发行人带来更多的相应业务需求。

综上所述，考虑到发行人提供的服务相比人工智能存在比较优势，ChatGPT 等人工智能技术的发展及应用面临合法合规性的限制以及商业化落地应用面临一定不确定性，同时 ChatGPT 等人工智能技术发展预计亦会增加对发行人相关业务的需求等，因此 ChatGPT 等人工智能技术预计不会完全取代客户对发行人的需求。

根据沙利文的行业报告，招股说明书中披露的中国数字中后台外包市场规模如下：

单位：亿元

	2022	2023E	2024E	2025E	2026E	2027E
中国数字中后台外包市场规模	1,076.1	1,280.7	1,498.5	1,730.6	1,978.9	2,251.9
年增长率	11.5%	19.0%	17.0%	15.5%	14.3%	13.8%

该市场规模已经考虑了现有智能客服对于中国数字中后台外包行业的影响。智能客服是指通过人工智能和自然语言处理等技术实现的基础的智能客服解决方案，通过简单的语音或文字与客户进行交互，实现基本的功能，如自动回复、简单的语音命令识别、文字识别等。现有的智能客服还无法实现一些高级的功能，如情感分析等。根据沙利文的行业报告，智能客服会对数字中后台外包行业的运营效率产生积极影响，但由于上述限制因素，目前影响较为有限。根据沙利文行业报告，中国智能客服行业市场规模将从 2020 年的 30.1 亿元增长至 2025 年的 102.5 亿元，复合增长率达 27.7%；而中国数字中

后台外包服务市场规模将从 2020 年的 794.4 亿元增长至 2025 年的 1,730.6 亿元。虽然应用人工智能等技术的智能客服市场规模快速发展,但相较中国数字中后台外包行业的市场规模,智能客服的市场规模相对较小。

若 ChatGPT 等人工智能技术要替代数字中后台外包服务,除了技术层面需要实现现有数字中后台外包服务的定制化、体贴化等特点外,同时需要满足商业化以及数据隐私保护等法律法规等多方面条件,因此在可预期的未来内预计对行业影响相对有限。特别地,人工服务的形式可以促进解决大量就业需求。我国政府高度重视就业保障问题,近年来出台了一系列稳就业、促民生的举措。就数字中后台外包服务行业及发行人而言,外包服务工作的执行需要充足的人力资源,该行业及发行人具备吸纳就业能力强等特点。在人工智能等技术快速发展的背景下,发行人亦会继续坚定支持国家战略,发挥吸纳就业作用。同时,发行人将紧跟人工智能等前沿技术的发展趋势,及时进行相应的业务布局规划,继续努力保持业务流程外包行业及数字中后台外包服务领域的领先地位。因此,在可预期的未来内,ChatGPT 等人工智能技术的发展对发行人生产经营的影响相对有限。

此外,发行人已将技术替代风险作为重大事项进行在招股说明书中进行提示:“当前,我国信息技术服务业和业务流程外包服务业的技术水平持续发展,智能语音交互、人工智能客服、智能外呼机器人等新兴技术开始出现,并在少数特定的简单场景得到一定应用。如果未来相关智能技术应用的不断发展,使得智能技术具备更强信息沟通能力、情绪感知能力,能够更加广泛地运用到实际的复杂多变的业务场景中,则可能会对公司当前业务造成一定的技术替代风险。”

二、中介机构核查程序与结论

(一) 核查程序

针对上述事项,保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序:

- 1、访谈发行人高管及业务人员,了解发行人业务、竞争优势;
- 2、查阅可比公司官方网站、年报、**半年报**等披露等公开信息,了解可比公司的主营业务情况、主要财务数据、核心技术及应用等情况;
- 3、查阅行业报告,获取行业市场规模及下游行业规模、行业发展趋势等情况,并通过访谈了解行业报告机构撰写行业报告的方法论;

4、查阅行业相关主管部门所披露的相关报告、数据等公开信息；

5、访谈灵伴未来、北京灵伴的董事长，了解发行人入股灵伴未来、北京灵伴的背景及原因；

6、访谈发行人数字赋能事业部及技术部负责人，了解发行人的核心技术及人工智能等技术领域的规划布局；

7、查阅国内外监管机构对 ChatGPT 等人工智能技术进行监管的法律法规及公开新闻，了解人工智能技术面临的合法合规的要求；

8、访谈发行人主要客户，了解人工智能技术发展背景下客户对发行人提供服务需求的判断；

9、取得发行人的书面说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、数字中后台外包服务解决方案的定义及界定依据具有合理性，业务流程外包服务细分领域情况具有合理性，发行人与国内、国际主要竞争对手的市场占有率、排名、业务领域差异、经营业绩变化等情况已补充说明；

2、发行人的核心技术与可比公司存在一定差异，但存在其合理性，其中鸿联九五、京北方、世纪恒通的核心技术主要应用于服务交付的应用场景及一线服务环节，而发行人结合对行业竞争壁垒的考虑，其核心技术应用于覆盖项目全流程节点的管理及把控，因此存在一定差异；软通动力、博彦科技的主营业务集中于信息技术外包服务领域，其核心技术主要是为了其开展主营业务所需、向企业客户输出相应的技术服务及能力，与发行人提供的服务存在一定差异，核心技术亦存在一定差异；

3、发行人的竞争优势和行业地位以及关于行业排名的相关表述准确；

4、发行人入股灵伴未来、北京灵伴时间较早及持股比例较低具备合理性；发行人在人工智能等技术领域具有相应的规划布局；在人工智能等技术快速发展的情况下，发行人收入不断增长具备合理性，主要原因包括当前人工智能技术在行业内应用及影响有限、下游需求及市场规模的增长、发行人不断拓展服务的行业及客户并依托核心竞争力不断获取业务机会等；人工智能等相关技术发展趋势具有智能化、合法合规性、商业化

等特点，ChatGPT 等人工智能技术的发展不会完全取代客户对发行人的需求，并且在可预期的未来内，ChatGPT 等人工智能技术的发展对行业及发行人生产经营的影响相对有限。

5. 关于客户

根据申报材料：（1）公司通过招投标、采购评审、试点合作等方式获取客户的业务机会；（2）公司专注于为企业的数字中后台运营管理服务，主要客户包括互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等领域的头部企业；（3）报告期内，公司前五大客户合计营业收入占比分别为 63.17%、60.85%、58.37%及 55.10%，报告期内，主要客户采购金额存在较大波动。

请发行人说明：（1）开拓客户、获取订单的一般流程、主要方式及途径，不同订单获取方式下的收入分布情况，参与招投标的中标情况，是否存在应履行而未履行招投标程序获取项目的情形，是否存在串标、围标、商业贿赂等不规范情形，如存在，请说明相关情况、收入金额及占比，是否构成本次发行上市障碍；（2）按照客户主要所属行业类别说明收入构成情况，各类别下主要客户的基本情况、客户获取方式、业务类型、合同主要条款约定的权利义务、合作历史、发行人提供服务占主要客户同类服务的采购份额，并按照销售金额对客户进行分层，说明报告期内客户数量变动、新增和退出情况及原因；（3）对主要客户的定价原则及其公允性，报告期内主要客户采购金额存在较大波动的原因，并结合在手订单等因素，说明与主要客户合作的业务稳定性和持续性；（4）针对不同客户类型，说明发行人如何满足客户需求、核心竞争力如何体现，主要客户自有员工是否从事类似业务，发行人提供服务与客户自有客服是否存在重叠或冲突，发行人业务是否存在被客户自有客服或同行取代的风险，说明发行人业务是否符合客户业务模式的变化趋势；（5）相关内部控制制度能否有效防范商业贿赂风险，主要客户及其关联方、采购决策的关键人员是否直接、间接或通过他人持有发行人股份，发行人业务开展是否存在商业贿赂、利益输送或不正当竞争的情况。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）开拓客户、获取订单的一般流程、主要方式及途径，不同订单获取方式下的收入分布情况，参与招投标的中标情况，是否存在应履行而未履行招投标程序获取项目的情形，是否存在串标、围标、商业贿赂等不规范情形，如存在，请说明相关情况、收入金额及占比，是否构成本次发行上市障碍

1、开拓客户、获取订单的一般流程、主要方式及途径

（1）开拓客户、获取订单的一般流程

发行人开拓客户、获取订单的一般流程包括六个阶段：获取线索、进入销售主题、调查与沟通、方案设计说明、商务沟通、合同签订六个阶段。

①获取线索阶段

公司根据新客户的特点对应建立相应的获取线索方式，以便更早地获知客户的需求，主要包括：a.通过各销售人员的市场资源，采取主动拜访以及定期拜访等方式，获取行业内的客户业务招标信息；b.公司对外采取市场宣传、参与行业峰会等方式，通过品牌宣传吸引客户主动联系，进而获得外包信息；c.通过招投标网站，查询获取相关业务招标信息；d.通过已在合作客户转介绍方式，获得新客户的业务需求。

②进入销售主题阶段

销售人员努力得到客户的认可，并向客户获取有用的信息，如客户需求、项目基本规划等。

③调查与沟通阶段

根据前期得到的信息情况，组织部门销售人员对客户的信誉情况、资金情况以及签订合同的可能性进行分析，决定是否对该项目增加人力和物力。如经研究决定确需介入的，由公司成立项目小组。

④方案设计说明阶段

结合客户需求，向客户提供服务形式和内容的介绍，带领客户了解服务流程并介绍典型成功案例。

⑤商务沟通阶段

对于需要履行招投标程序的客户，积极组织准备投标材料并进行投标；对于没有招

投标要求的客户，与客户就商务合作的意向进行沟通、促成及确认。

⑥合同签订阶段

进行合同条款的评审，积极与客户保持沟通，跟进款项的回收、合同管理、发票管理以及服务情况等。

(2) 开拓客户、获取订单的主要方式及途径

发行人开拓客户、获取订单的主要方式及途径可以分为公开招投标、非公开招投标采购（包括邀请招标、竞争性谈判、竞争性磋商等）及商务洽谈合作。发行人前述订单获取的方式主要原因为：①存在政府部门客户，据此，需要根据《中华人民共和国政府采购法》相关规定对达到一定金额的采购行为履行政府采购程序；②发行人部分客户有相应集团招投标网站或通过市场常规公开招投标网站，通过公开招标方式采购相应服务，据此，发行人会按照公开招标要求准备标书等文件以获取业务机会；③发行人部分客户就选择供应商事宜制定了相关内部采购制度，据此，发行人会根据不同客户情况，按照客户要求通过参与其邀请招标、竞争性谈判等非公开招投标采购方式获取业务机会；④鉴于发行人系行业内的领先企业，以及深耕行业多年已建立一定的品牌优势，据此，发行人亦会通过商务洽谈合作方式作为业务机会获取的补充。以上获取订单的方式亦为同行业惯常采取的方式，具备合理性。

公开招标方式针对按照客户内部采购相关制度需要履行公开招标程序的客户，发行人在相关公开网站获取招投标信息后，会积极组织准备投标材料并进行投标。

非公开招投标采购（包括邀请招标、竞争性谈判、竞争性磋商等）针对按照客户内部采购相关制度需要履行一定采购流程的客户，发行人在收到相关客户招标文件或通知后，会积极组织准备相关材料去投标、磋商或谈判。

商务洽谈合作方式针对的是没有招投标要求的客户，发行人在获取客户业务需求信息后，与客户就商务合作的意向进行沟通、促成及确认。具体来讲，客户在确定与发行人的商务合作意向时，根据自身内部采购流程，通过采购评审、试点合作、协商合作等商务洽谈方式确定其供应商。

发行人开拓客户、获取订单的方式与可比上市公司一致，均为公开招投标、非公开招投标采购（包括邀请招标、竞争性谈判、竞争性磋商等）及商务洽谈合作。具体对比情况如下：①京北方：获取订单的方式包括招投标和单一来源；②世纪恒通：获取订单

的方式包括招投标和商务谈判；③软通动力：未披露获取订单的方式，但在招股说明书中披露了其互联网、金融行业的前五大客户均以竞标方式取得；④博彦科技：未披露获取订单的方式；⑤鸿联九五：未披露获取订单的方式。

2、不同订单获取方式下的收入分布情况

报告期内，发行人不同订单获取方式下的收入分布情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公开招标	43,747.41	82,004.76	71,028.45	51,926.63
邀请招标	50,959.53	90,988.80	68,941.24	56,865.22
竞争性磋商等其他非公开招标采购方式	16,516.11	38,031.90	34,877.45	20,162.59
商务洽谈合作	10,052.12	20,762.32	15,533.57	16,056.86
合计	121,275.17	231,787.78	190,380.71	145,011.31

报告期各期，发行人招投标获取订单方式当年收入占比分别为 88.93%、91.84%、91.04%及 91.71%。

3、参与招投标的中标情况

报告期内，发行人参与招投标的中标情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
投标数（次）	113	356	200	194
中标数（次）	63	238	148	130
中标率	55.75%	66.85%	74.00%	67.01%

4、是否存在应履行而未履行招投标程序获取项目的情形，是否存在串标、围标、商业贿赂等不规范情形，如存在，请说明相关情况、收入金额及占比，是否构成本次发行上市障碍

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条及《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条之规定，进行工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标。其中，工程建设项目是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。工程是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、

扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。

发行人系业务流程外包服务提供商，专注于为企业提供数字中后台运营管理服务。公司目前未提供与工程建设项目有关的服务或货物，其向客户提供服务内容不属于《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》等相关法律法规所规定的必须进行招投标的情形。报告期内，发行人通过招投标取得的项目系根据客户内部制度要求而进行。

根据《中华人民共和国政府采购法》第二条之规定，政府采购系指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。根据《国务院办公厅关于印发中央预算单位2017—2018年政府集中采购目录及标准的通知》（2016年12月21日生效，2020年1月1日失效）及现行有效的《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020年版）》的相关规定，对于各级国家机关、事业单位和团体组织采购集中采购目录所列明项目货物或服务，应按照《中华人民共和国政府采购法》规定流程进行。各部门自行采购单项或批量金额达到100万元以上的货物和服务项目按照《中华人民共和国政府采购法》及《中华人民共和国招标投标法》执行，政府采购货物或服务项目单项采购金额达到200万元以上的，必须采用公开招标方式进行。

发行人提供的业务流程外包服务不属于集中采购目录范围，发行人目前客户中部分客户已按照《中华人民共和国政府采购法》相关规定履行了相应的政府采购程序。剩余与国家机关、团体组织的业务因相关交易金额未达到《中华人民共和国政府采购法》规定的需履行相关采购程序的金额，故未履行相关政府采购程序。发行人报告期内不存在违反《中华人民共和国政府采购法》及其实施条例所规定的政府采购情形。

报告期内，发行人不存在串标、围标、商业贿赂等不规范情形，不存在因串标、围标、商业贿赂等不规范情形被行政处罚、受到立案调查、审查起诉或被判处刑罚的记录。

综上，报告期内，发行人及其子公司不存在应履行而未履行招投标程序获取项目的情形，不存在串标、围标、商业贿赂等不规范情形。

（二）按照客户主要所属行业类别说明收入构成情况，各类别下主要客户的基本情况、客户获取方式、业务类型、合同主要条款约定的权利义务、合作历史、发行人提供服务占主要客户同类服务的采购份额，并按照销售金额对客户进行分层，说明报告期内客户数量变动、新增和退出情况及原因

按客户主要所属行业类别分类，公司报告期内的收入构成情况如下：

单位：万元

所属行业	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金融	56,326.92	106,908.88	86,996.61	62,110.98
互联网	44,029.52	80,129.86	56,740.00	41,259.16
传媒及通信	10,302.06	21,730.30	21,584.45	19,944.48
物流及出行	6,396.91	13,592.70	17,608.99	14,047.95
其他	4,219.76	9,426.04	7,450.66	7,648.75
合计	121,275.17	231,787.78	190,380.71	145,011.31

上述各类别下主要客户（报告期各期前五大客户）的具体情况如下：

1、金融行业

序号	客户名称	基本情况	客户获取方式	业务类型	合同主要条款约定的权利义务	合作历史
1	中信银行	国内规模较大、业务较为领先的大型商业银行，具有较为广泛的用户群体和较大的业务流程外包需求	招投标	客户关怀服务、客户体验服务、其他业务	（1）公司（乙方）按照客户（甲方）的要求配置业务团队，按照甲方的标准和要求，为其提供客户关怀、客户体验等业务流程外包服务；（2）甲乙双方协商确定服务工作量的计量及考核规则，在每月/季度服务完成后，双方对相关服务数据进行核对，并按约定的考核规则进行服务费用的结算；（3）乙方负责服务人员的培训和日常管理工作，甲方对乙方的服务进行监督，乙方应及时响应甲方的业务需求。	自 2015 年以来，持续合作
2	招商银行		招投标	客户关怀服务		自 2016 年以来，持续合作
3	兴业银行		招投标	客户关怀服务		自 2018 年以来，持续合作
4	广发银行		招投标	客户关怀服务、其他业务		自 2018 年以来，持续合作
5	建设银行		招投标	客户关怀服务、客户体验服务、数字化运营服务、其他业务		自 2015 年以来，持续合作
6	交通银行		招投标	客户关怀服务、客户体验服务、数字化运营服务、其他业务		自 2013 年以来，持续合作
7	光大银行		招投标	客户关怀服务、数字化运营服务		自 2022 年以来，持续合作
8	东方大地（武汉）	成立于 2004 年，注册资本	商务洽谈	客户关怀服务		自 2021 年以来，持续合作

序号	客户名称	基本情况	客户获取方式	业务类型	合同主要条款约定的权利义务	合作历史
	保险经纪有限公司	6,150 万元，是我国最早成立的全国性保险经纪公司之一				

2、互联网行业

序号	客户名称	基本情况	客户获取方式	业务类型	合同主要条款约定的权利义务	合作历史
1	阿里巴巴	国内领先的互联网企业，主要业务板块包括淘宝、天猫、闲鱼、飞猪、钉钉、饿了么等	招投标	客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务、其他业务	(1) 公司（乙方）按照客户（甲方）的要求配置业务团队，按照甲方的标准和要求，为其提供客户关怀、客户体验等业务流程外包服务； (2) 甲乙双方协商确定服务工作量的计量及考核规则，在每月/季度服务完成后，双方对相关服务数据进行核对，并按约定的考核规则进行服务费用的结算； (3) 乙方负责服务人员的培训和日常管理工作，甲方对乙方的服务进行监督，乙方应及时响应甲方的业务需求	自 2014 年以来，持续合作
2	蚂蚁集团	国内领先的互联网金融企业，主要业务板块包括支付宝、网商银行等	招投标/商务洽谈	客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务、其他业务		自 2014 年以来，持续合作
3	字节跳动	国内领先的互联网企业，主要业务板块包括抖音、飞书、今日头条等	招投标/商务洽谈	客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务		自 2021 年以来，持续合作
4	美团	国内领先的互联网企业，主要业务板块包括大众点评等	招投标/商务洽谈	客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务		自 2020 年以来，持续合作
5	京东集团	国内领先的互联网企业，主要业务板块包括京东商城、京东金融、京东健康、达达物流等	招投标	客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务		自 2018 年以来，持续合作
6	上海寻梦信息技术有限公司（拼多多）	国内领先的电子商务平台，主要业务板块为拼多多等	招投标/商务洽谈	客户体验服务		自 2018 年以来，持续合作

3、传媒及通信行业

序号	客户名称	基本情况	客户获取方式	业务类型	合同主要条款约定的权利义务	合作历史
1	中国移动	国内领先的移动通信网络/有线电视网络运营商,具有广泛的用户群体和较大的业务流程外包需求	招投标	客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务、其他业务	(1)公司(乙方)按照客户(甲方)的要求配置业务团队,按照甲方的标准和要求,为其提供客户关怀、客户体验等业务	自 2008 年以来,持续合作
2	中国广电		招投标	客户体验服务	流程外包服务;	自 2014 年以来,持续合作
3	中国电信		招投标	客户体验服务、其他业务	(2)甲乙双方协商确定服务工作量的计量及考核规则,在每月/季度服务完成后,双方对相关服务数据进行核对,并按约定的考核规则进行服务费用的结算; (3)乙方负责服务人员的培训和日常工作,甲方对乙方的服务进行监督,乙方应及时响应甲方的业务需求	自 2010 年以来,持续合作

注:公司传媒及通信行业的整体业务规模较小,上表列示报告期内年收入曾超过 1,000 万元以上的客户情况

4、物流及出行行业

序号	客户名称	基本情况	客户获取方式	业务类型	合同主要条款约定的权利义务	合作历史
1	滴滴	国内领先的移动出行平台,为用户提供专车、快车、出租车、顺风车等多种服务	招投标/商务洽谈	客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务	(1)公司(乙方)按照客户(甲方)的要求配置业务团队,按照甲方的标准和要求,为其提供客户关怀、客户体验等业务	自 2015 年以来,持续合作
2	阿里巴巴	国内领先的互联网企业,其物流及出行业务板块主要为菜鸟物流等	招投标	客户体验服务、其他业务	流程外包服务;(2)甲乙双方协商确定服务工作量的计量及考核规则,在每月/季度服务完成后,双方对相关服务数据进行核对,并按约定的考核规则进行服务费用的结算;(3)乙方负责服务人员的培训和日常工作,甲方对	自 2014 年以来,持续合作
3	顺丰集团	国内领先的快递物流综合服务商	招投标	客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务、其他业务		自 2017 年以来,持续合作

序号	客户名称	基本情况	客户获取方式	业务类型	合同主要条款约定的权利义务	合作历史
					乙方的服务进行监督，乙方应及时响应甲方的业务需求	

注：公司物流及出行行业的整体业务规模较小，上表列示报告期内年收入曾超过 1,000 万元以上的客户情况

发行人主要客户为互联网、金融等行业的龙头企业，发行人主要客户对于其供应商采取采购信息隔离保密的制度及措施，不对外、尤其是向其供应商透露其所占同类采购的份额。经与发行人主要客户确认，发行人属于主要客户的同类采购主要供应商。

按照销售金额对客户进行分层，公司报告期内客户的变化情况如下：

单位：个

销售金额分层 (万元)	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
5,000 及以上	客户数量	9	9	7
	新增客户	字节跳动	美团、京东集团、交通银行	水滴互助集团
	减少客户	滴滴	水滴互助集团	
1,000 (含) -5,000	客户数量	17	13	12
	新增客户	滴滴、小红书、光大银行、锐捷网络、邮储银行、中国电信、天安人寿保险	字节跳动、水滴互助集团、华夏银行、中国平安、北京众齐、东方大地、海信	交通银行、美团、宁波银行
	减少客户	水滴互助集团、字节跳动、北京众齐	海尔、携程、美团、宁波银行、京东集团、交通银行	海南航空集团、天安人寿保险
100 (含)-1,000	客户数量	48	42	33
100 以下	客户数量	153	126	133
合计		227	190	185

报告期内，随着公司业务规模的扩大，公司客户数量整体呈上升趋势，主要客户基本保持稳定，部分客户因自身业务调整等原因，与公司合作的合作规模有所波动。2020 年，随着业务合作的深化，公司对水滴互助集团的收入上升至 5,000 万元以上，对交通银行、美团、宁波银行的收入上升至 1,000 万元以上，同时，公司对海南航空集团、天安人寿保险的业务量降低，对其收入亦下降至 1,000 万元以下；2021 年，公司对美团、京东集团、交通银行的业务规模扩大，对其收入上升至 5,000 万元以上，对字节跳动、

华夏银行、中国平安、北京众齐、东方大地、海信的收入上升至 1,000 万元以上，而随着相关服务规模的降低，公司对水滴互助集团的收入降低至 5,000 万元以下，对海尔、携程、宁波银行的收入降低至 1,000 万元以下；2022 年，公司对字节跳动的业务规模快速提升，对其收入上升至 5,000 万元以上，对小红书、光大银行、锐捷网络、邮储银行、中国电信、天安人寿保险的收入上升至 1,000 万元以上，同时，公司对滴滴、水滴互助集团、北京众齐的业务规模缩减，对滴滴业务收入降低至 5,000 万元以下，对水滴互助集团、北京众齐的收入降低至 1,000 万元以下。

（三）对主要客户的定价原则及其公允性，报告期内主要客户采购金额存在较大波动的原因，并结合在手订单等因素，说明与主要客户合作的业务稳定性和持续性

1、对主要客户的定价原则及公允性

公司的定价原则通常为：以公司服务成本为基础，结合期望的毛利率水平进行成本加成定价。在业务承接环节，公司通常会根据客户的需求及自身的运营经验，对项目开展所需的人工成本、运营管理成本、场地设备维护成本及网络与设备折旧成本等进行测算，并以行业和市场毛利率水平为基础，综合考虑公司为客户赋能的价值以及项目类型、客户质量、项目实施难度、项目风险、项目创新性、市场竞争情况等因素进行确定。

公司的报价通常具有合理性，最终服务价格的确定需由合作双方在报价基础上协商或通过招投标程序确定。公司报告期内服务的客户主要为金融、互联网、通信等行业的大型企业，相关服务的价格均为市场公允价格。

2、与主要客户的合作情况

报告期内，公司对各期前五大客户的销售收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		销售收入	销售收入	变动率	销售收入	变动率	销售收入
1	阿里巴巴	15,112.29	32,864.46	11.03%	29,599.25	5.85%	27,963.89
2	中国移动	7,727.84	17,913.59	-6.01%	19,058.87	12.44%	16,949.87
3	中信银行	18,485.19	35,940.30	8.34%	33,174.36	53.60%	21,597.45
4	招商银行	9,313.76	21,905.81	17.39%	18,660.23	43.30%	13,021.41
5	蚂蚁集团	5,988.92	13,010.11	22.38%	10,630.89	22.06%	8,709.62
6	字节跳动	16,342.37	17,694.13	801.92%	1,961.82	-	-

序号	客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		销售收入	销售收入	变动率	销售收入	变动率	销售收入
合计		72,970.37	139,328.40	23.21%	113,085.42	28.15%	88,242.23

因大型企业客户通常涉及多个产品及业务类型、多个分子公司等，具有多样化的业务外包需求，公司报告期内通常同时为大型企业客户的多个项目提供服务，具体情况如下：

序号	客户名称	项目数量（个）			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	阿里巴巴	53	59	49	52
2	中国移动	37	50	34	36
3	中信银行	17	18	15	13
4	招商银行	8	8	9	5
5	蚂蚁集团	17	20	14	10
6	字节跳动	55	49	16	-
合计		187	204	137	116

（1）阿里巴巴

公司自 2014 年起开始为阿里巴巴提供服务，合作涉及淘宝、天猫、钉钉等多个业务板块。随着对各板块业务理解和运营经验的提升，公司与阿里巴巴的合作不断深化，合作项目数量从 2020 年的 52 个增加至 2023 年 1-6 月的 53 个，销售收入亦整体呈上升趋势。

（2）中国移动

公司自 2008 年起与中国移动建立业务合作，主要服务项目包括“10086 呼入”、“10086 外呼”等。报告期内，公司对中国移动的收入规模整体较为稳定，2021 年，公司对山东移动、北京移动等客户的服务工时上升，导致当年公司对中国移动的收入有所增加。2021 年底起，中国移动部分区域业务开展了新一轮集中采购，整体业务单价有所下降，公司对中国移动的服务工时亦小幅下降，使得 2022 年公司对中国移动的销售收入下降 6.01%。同时，公司在新一轮集中采购中最终中选的项目数量下降，使得公司 2023 年 1-6 月对中国移动的收入较去年同期出现一定程度下降。

（3）中信银行

公司自 2015 年起与中信银行建立业务合作，主要为其提供客户关怀服务，随着运营服务经验的提升，双方合作不断加深。报告期内，公司与中信银行合作项目数量从 2020 年的 13 个增加至 **2023 年 1-6 月的 17 个**，销售收入亦保持了一定的增长。2022 年，受外部因素的影响，中信银行相关业务消费者的消费意愿降低，公司对中信银行服务规模增速放缓；同时，中信银行部分业务给予公司的整体结算费率有所下降，导致公司 2022 年起对中信银行的收入增速放缓。

（4）招商银行

公司自 2016 年起与招商银行建立业务合作，主要为其提供客户关怀服务，随着双方业务合作的深入，公司对招商银行的业务规模持续增加，合作项目数量从 2020 年的 5 个增加至 **2023 年 1-6 月的 8 个**，具体合作项目包括招行账单分期、招行 E 招贷、招行百宝箱、招商银行催收（M1/M2）、招商银行分期卡外呼、招商银行专享分期、招商银行推广建档等，公司对其收入规模亦**整体呈增长趋势**。

（5）蚂蚁集团

公司自 2014 年起与蚂蚁集团建立业务合作，主要服务项目包括支付宝安全（客户资金及账户安全专家坐席）、支付宝基础语音（账户和资金业务的咨询和办理）、网商银行、支付宝商户热线/在线、支付宝防欺诈外呼、支付宝反洗钱外呼等。报告期内，随着双方业务合作的深入，公司对蚂蚁集团的业务规模持续增加，合作项目数量从 2020 年的 10 个增加至 **2023 年 1-6 月的 17 个**，相应的，公司对其收入规模亦不断增加，受部分项目终止合作的影响，公司 2023 年 1-6 月对蚂蚁集团的收入较去年同期出现小幅下降。

（6）字节跳动

公司自 2021 年起与字节跳动建立业务合作，主要服务项目包括图文标注审核、**抖音直播审核、字节优质生态标注**等。字节跳动为近年来国内发展较快的互联网企业，其自身业务规模的快速增长催生了较大规模的业务流程外包需求，公司与其合作项目数量从 2021 年的 16 个增加至 **2023 年 1-6 月的 55 个**，公司对其收入从 2021 年的 1,961.82 万元快速增长至 2022 年的 17,694.13 万元。2021 年，公司为字节跳动服务的项目主要为抖音消费者在线、抖音消费者热线、抖音商家热线、抖音平台客服热线、图文标注审

核等，合作初期整体业务规模较小。2022 年，上述合作项目业务规模实现快速增长，同时公司新承接了优质生态标注、抖音视频审核、抖音直播审核、抖音客户端内容复审、抖音风险审核二次标注、抖音氛围评论审核、抖音 AD 搜索审核、抖音跨境优选自营店、抖音生活团购 C 端热线/在线、抖音消费者仲裁外呼、西瓜视频审核、画风审核、爆量审核等多个项目，其中审核标注类项目数量和业务规模大幅增加。

3、与主要客户合作的业务稳定性和持续性

公司是国内领先的业务流程外包服务提供商，目前已与上述主要客户建立了较为深入的合作关系，长期服务所积累的业务理解和项目运营经验，使得公司在为客户提供优质服务的同时，最大限度赋能客户业务发展，实现公司服务和客户业务的良性互动，双方合作粘性不断增强。

在业务合作过程中，公司通常与客户签订框架性的业务合同，并按实际提供的工作量定期与客户进行结算，因此公司不适用在手订单指标，与客户合作的项目数量为考量公司与客户合作情况的重要指标。报告期内，公司与上述主要客户的合作项目数量整体呈上升趋势，**2023 年 1-6 月受客户业务调整等因素的影响，公司与部分客户合作项目数量出现小幅下降，但整体上公司目前在运行项目数量稳定，与主要客户的业务合作具有稳定性和可持续性。**

（四）针对不同客户类型，说明发行人如何满足客户需求、核心竞争力如何体现，主要客户自有员工是否从事类似业务，发行人提供服务与客户自有客服是否存在重叠或冲突，发行人业务是否存在被客户自有客服或同行取代的风险，说明发行人业务是否符合客户业务模式的变化趋势

1、针对不同客户类型，说明发行人如何满足客户需求、核心竞争力如何体现

发行人主要提供客户体验服务、客户关怀服务以及数字化运营服务。对于客户体验服务，发行人可以及时处理消费者的咨询等需求，做到友善、高效的回应，以维护消费者的体验，从而满足客户的需求；对于客户关怀服务，发行人可以协助客户相关推广项目的需求，可以做到精准、高效、合理，并达成预期效果，从而满足客户的需求；对于数字化运营服务，发行人根据制定的具体标准，完成服务范围内的审核、标注等工作，相应处理完毕审核流程或对需标注内容赋予相应的标签，并确保有关工作的准确率，从而满足客户的需求。

发行人除了需满足客户共性的需求外，也面临着不同类型客户的差异化需求，并相应体现了其核心竞争力，以金融行业客户及互联网行业客户为例：

对于金融行业客户，通常来讲，金融行业客户对于项目的安全管理等要求最为严格，更加看重外包服务供应商的品牌及规模情况。客户倾向于选择市场知名、规模大的业务流程外包服务企业。出于对可靠性、稳定性、安全性等方面的考量，客户对于业务流程外包服务企业的服务质量及品牌形象等方面有较高的要求，对于业务流程外包服务企业的信誉、项目经历、合作历史、交付能力等情况较为看重。只有行业经验丰富、项目成果突出的供应商才更容易被客户所选择。发行人凭借其市场领先的行业地位以及深耕行业多年建立的品牌优势，通过稳定可靠的项目交付管理保障来满足客户的需求。基于此，发行人的核心竞争力主要体现在品牌及规模优势。

此外，发行人为金融行业客户主要提供客户关怀服务，发行人服务人员可以以精准、高效、合理为原则，充分理解消费者的所需所想，实现更好的客户关怀效果，从而满足金融行业客户的要求。基于此，发行人的核心竞争力主要体现在深厚的行业洞察及丰富的经验优势。发行人对于行业的市场发展、客户需求拥有精准的判断和把控能力。在深厚行业理解的加持下，其洞察能力可实现对客户及其需求的精准触达，并帮助公司提供更加高效优质的服务。

对于互联网行业客户，客户通常对于“618 电商节”、“双 11”等活动有临时的业务需求，需要外包服务供应商可以及时响应，并做到稳定、及时的项目服务交付。发行人通过及时调配人员组织项目开展并保证稳定的交付质量，以满足互联网行业客户的需求。基于此，发行人的核心竞争力主要体现在强大的业务交付能力，具体而言：在交付质量方面，发行人深厚的项目运营管理能力可以保证服务人员的交付质量；在交付速度方面，发行人可以实现规定时间内的高效交付，并具备临时性需求的弹性保障能力；在交付管理方面，发行人的项目运营能力、成本控制能力、异地灾备安排以及对于信息安全的把控都得到企业的认可。

此外，互联网行业发展迅速，客户的需求也在不断迭代，因此对于服务人员有不断更新的要求。发行人通过及时跟进行业变化趋势、客户需求变动，并及时进行符合要求的人才招聘、培训及能力提升工作，以满足互联网行业客户的需求。基于此，发行人的核心竞争力主要体现在人才招聘、培训及能力提升优势，通过完整、合理、高效的人才招聘、培训及能力提升体系，组织符合要求的客服人员开展项目服务。

2、主要客户自有员工是否从事类似业务，发行人提供服务与客户自有客服是否存在重叠或冲突，发行人业务是否存在被客户自有客服或同行取代的风险，说明发行人业务是否符合客户业务模式的变化趋势

（1）主要客户自有员工从事类似业务，发行人提供服务与客户自有客服存在一定重叠但不存在冲突

主要客户存在自有客服，其自有员工从事与发行人服务人员类似的业务。发行人提供服务与主要客户的自有客服存在一定重叠的情形在于，从服务内容类别来看，均主要提供客服服务。但两者不存在冲突，主要原因包括：一是，两者定位存在差异，主要客户的自有客服更专注于专职、专属的客服业务，以及会参与某些涉及主要客户其核心安全把控的服务岗位，而发行人提供服务面向更普适的客服服务；二是，发行人主要客户会统筹管理自有客服与采购外包服务，发行人主要客户自有客服与发行人提供服务的定位均为满足消费者的需求进而助力企业发展，并非直接竞争关系。

（2）发行人业务被客户自有客服取代的风险较低

业务流程外包是企业将部分非核心或核心业务流程外包给专业服务提供商，由外包服务商凭借丰富的相关行业服务经验、专业的服务团队和数字化技术的应用，帮助企业有效地提升服务质量，增强运营效率，并同时降低企业成本。

对于下游行业的客户来讲，发行人提供业务流程外包服务有如下好处：①降低客户组建大规模自有客服团队的成本，可以减少企业内部培训和管理费用，降低运营成本；②客服的流动性通常较高，给相关的客服招聘、培训、管理流程带来一定难度，发行人对相关流程有更丰富的经验并组建符合要求的客服团队，可以提供专业、高效的客户服务体验；③满足即时性需求，发行人拥有响应即时性项目的能力，可以满足突发性的需求。

对下游行业企业而言，发行人作为业务流程外包企业，通过承接下游行业企业的外包需求，使下游行业企业专注自身核心业务，从而降低成本、提高效率。随着与合作客户的合作不断深入，发行人的收入亦随之增长。例如，报告期内，发行人对阿里巴巴的收入分别为 27,964 万元、29,599 万元、32,864 万元及 **15,112 万元**；发行人对中信银行的收入分别为 21,597 万元、33,174 万元、35,940 万元及 **18,485 万元**。发行人凭借强大的服务交付能力，不断加强与合作客户的紧密合作关系，带动收入不断增长。

综上，发行人业务被客户自有客服取代的风险较低。

（3）发行人业务面临同行竞争，但被同行取代的风险较低

发行人业务存在受到同行竞争加剧被侵蚀市场份额的风险。但发行人凭借其竞争优势，已占据市场领先地位，具备规模效应，被同行取代的风险较低。发行人的竞争优势详见招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人所处行业竞争情况”之“（五）公司竞争优势”部分的相关内容。此外，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（三）行业竞争风险”进行风险披露：“我国信息技术服务业和业务流程外包服务业市场化程度高，市场竞争较为充分。随着市场竞争的日益激烈，如果公司不能持续地进行业务扩展，不能及时准确把握市场发展趋势、持续投入足够的人力及物力资源、持续迭代自身技术与服务水平，来满足客户更多元、更严格的服务需求，则可能面临竞争力减弱、声誉和影响力减弱及行业地位下滑的风险”。

（4）发行人业务符合客户业务模式的变化趋势

从目前数字中后台外包市场所覆盖的包括金融、通信等传统企业客户来看，随着金融、通信等传统行业企业客户所在行业竞争激烈，企业为精简成本以及提升效率和利润水平，选择将部分业务流程外包给专业外包服务提供商。此外，包括工业产品制造在内的传统行业企业，越来越意识到做好客户服务的重要性，也更愿意借助国内领先的外包服务商的行业经验，来实现更好的客户服务。因此，企业客户使用业务流程外包服务的渗透率将不断提升，数字中后台外包服务所覆盖的传统行业客户数量将不断增加。

另一方面，从服务互联网、出行等新兴行业企业客户来看，随着数字中后台外包服务商的数字化进程不断加快，各方面能力建设不断提高，应用场景不断增加，数字中后台外包服务商能够越来越多的帮助包括互联网行业在内的更多新兴行业客户精简成本以及提升效率和利润水平，能够满足更多新兴行业客户的外包服务需求。

综上，发行人业务符合客户业务模式的变化趋势。

（五）相关内部控制制度能否有效防范商业贿赂风险，主要客户及其关联方、采购决策的关键人员是否直接、间接或通过他人持有发行人股份，发行人业务开展是否存在商业贿赂、利益输送或不正当竞争的情况

公司高度重视合法合规经营，建立了完善的内部控制制度，严格规范市场展业等行为，避免商业贿赂行为。公司制定了《防范商业贿赂规定》，明确规定对商业贿赂零容

忍并严格执行，公司对重点岗位人员实行预防商业贿赂承诺制，与其签订《关键岗位廉政协议书》，并进行重点监管和审核。

根据公司及子公司所在地市场监督管理部门出具的合规证明，公司报告期内不存在因商业贿赂等违法违规行为而受到行政处罚或立案调查的情形。根据公司董事、监事、高级管理人员所属公安局出具的无犯罪记录证明，公司董事、监事和高级管理人员均不存在包括商业贿赂和不正当竞争行为在内的违法犯罪记录。

公司主要客户均为金融、互联网、通信等行业的大型企业，其通常具有较为完善的内部管理体系和规章制度，公司通过招投标、商务洽谈等方式与客户建立合作，依靠多年经营所积累的行业理解、服务经验、品牌及规模优势获取订单。经走访发行人报告期内主要客户，取得发行人及股东出具的声明及承诺文件，并通过网络检索的方式进行核查，发行人主要客户及其关联方、采购决策的关键人员不存在直接、间接或通过他人持有发行人股份，公司业务开展不存在商业贿赂、利益输送或不正当竞争的情况。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人招投标文件、中标通知等文件，《中华人民共和国政府采购法》等法律法规，中国裁判文书网、中国执行信息网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、12309 中国检察网等网站，并取得发行人出具的关于报告期内招投标情况的说明文件；

2、查阅发行人报告期内销售收入明细及与主要客户签订的销售合同，并进行主要客户访谈、网络检索，核查发行人报告期内与主要客户合作的具体情况；

3、取得发行人出具的关于与主要客户合作情况的说明文件，查阅发行人主要业务合同，对报告期内主要客户进行访谈，核查发行人对主要客户的定价情况及业务稳定性和持续性；

4、查阅发行人主要客户的招聘信息，就发行人核心竞争力情况、发行人提供服务与客户自有客服是否存在重叠或冲突、是否存在被替代的风险等事项，访谈发行人主要客户；查阅公开的行业报告；

5、核查发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员报告期内个人银行流水，对大额销售费用进行抽凭，核查销售费用的真实性；查阅发行人销售相关内控制度，对报告期内主要客户进行访谈，取得发行人及股东出具的声明及承诺文件，并通过网络检索的方式，核查发行人业务开展是否存在商业贿赂、利益输送或不正当竞争的情况；查阅了《防范商业贿赂规定》及《关键岗位廉政协议书》，核查发行人内部防范商业贿赂的措施。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人主要通过招投标及商务合作沟通获取业务机会，并说明了不同订单获取方式下的收入分布情况、参与招投标的中标情况，不存在应履行而未履行招投标程序获取项目的情形，不存在串标、围标、商业贿赂等不规范情形；

2、发行人已按所属行业说明收入构成情况及各类别下主要客户合作的具体情况，此外，发行人已按销售金额对客户进行分层，并说明了客户的变动情况；

3、发行人报告期内通常采用成本加成方法进行报价，最终价格通过招投标或与客户进行商务谈判确定，相关服务价格具有公允性。报告期内，发行人与主要客户建立了较为稳定的合作关系，虽然受客户自身业务规模、战略规划调整等因素影响，报告期内部分客户的采购金额具有一定波动性，但发行人与主要客户的整体合作规模仍处于增长趋势，相关业务具有稳定性和持续性；

4、针对不同客户类型，发行人可以对应满足客户需求并体现核心竞争力；主要客户自有员工从事类似业务，发行人提供服务与客户自有客服存在一定重叠但不冲突；发行人业务被客户自有客服或同行取代的风险较低；发行人业务符合客户业务模式的变化趋势；

5、发行人已建立完善的内部控制制度，能够有效防范商业贿赂风险。发行人报告期内主要客户及其关联方、采购决策的关键人员未直接、间接或通过他人持有发行人股份，发行人业务开展不存在商业贿赂、利益输送或不正当竞争的情况。

6. 关于采购及供应商

6.1 主要供应商

根据申报材料：（1）发行人对外采购主要为外协外包服务及其他运营成本，如租赁物业费、网络通讯费、软硬件设备等；（2）报告期内存在既为客户又为供应商的情况；（3）2019年，发行人向北京声谷教育投资有限公司采购1,462.87万元，占采购总金额比例4.99%，北京声谷教育投资有限公司系泰盈安瑞的全资子公司。

请发行人说明：（1）提供服务的具体方式，人员、场地、设备等的具体来源和在提供服务过程中的具体安排，不同采购内容与具体业务需求的对应关系，分主要采购类别说明报告期各期采购内容、金额变动的原因；（2）分主要采购类别说明主要供应商的基本情况、成立时间、合作历史、采购方式、内容和金额、定价和结算方式，报告期各期采购金额变动的原因、是否专门或者主要为发行人服务等，同种产品或服务的采购价格的公允性以及在不同供应商之间是否存在显著差异，主要供应商及其关联方与发行人、控股股东、实际控制人、董监高和关联岗位人员之间是否存在关联关系、非经营性资金往来或其他利益安排；（3）既为客户又为供应商的具体情况，客户名称、交易内容、交易金额、交易原因和商业合理性，采用总额法核算是否符合企业会计准则的要求；（4）报告期内向北京声谷教育投资有限公司采购内容，定价公允性、最终销售情况，未来是否将持续采购，未直接作为关联交易披露的原因。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）提供服务的具体方式，人员、场地、设备等的具体来源和在提供服务过程中的具体安排，不同采购内容与具体业务需求的对应关系，分主要采购类别说明报告期各期采购内容、金额变动的原因；

1、提供服务的具体方式，人员、场地、设备等的具体来源和在提供服务过程中的具体安排

发行人提供服务的具体方式为甲方客户与发行人成立项目小组，安排项目联系人进行业务的对接和沟通；发行人对项目开展及服务质量进行控制；甲方客户定期对服务结

果进行考核与评价。

人员方面，发行人根据项目的人员需求组织相应的人员安排。报告期内，具体来源于多种用工形式，包括自有员工、外协外包、劳务派遣及灵活用工。

场地方面，根据甲方客户的需求确定场地的具体安排。报告期内，场地具体来源于发行人租赁房产、自有房产及甲方提供的场地。

设备方面，根据甲方客户需求确定设备的具体安排。报告期内，发行人一般负责电脑、耳机等设备的采购和日常管理，对于使用甲方提供场地的项目，发行人使用甲方提供的设备。

2、不同采购内容与具体业务需求的对应关系

发行人主要对外采购内容与具体业务需求的对应关系如下：

采购科目	主要采购内容	与具体业务需求的对应关系
劳务用工服务	外协外包及灵活用工服务	发行人的人员流动性较大，需要通过采购外协外包服务及灵活用工服务的形式以满足部分业务的人员服务需求
资产购置	固定资产如房屋、电脑等采购及无形资产如软件等采购	发行人服务项目需借助于房屋场所开展，并使用电脑、鼠标、耳机、键盘等设备，以及防火墙等软件设施开展
租赁、物业及水电费	房屋租赁费、水电气及物业费	发行人开展业务，需要使用相关的场地，报告期内，发行人开展业务的场所主要以租赁为主，因此发生相应的房屋租赁采购，并发生相应的水电气及物业费采购
网络通讯费	网络通讯服务	发行人开展业务过程中，服务人员需要通过呼入、呼出、在线等形式与消费者取得联系，需要采购网络通讯服务

3、分主要采购类别说明报告期各期采购内容、金额变动的原因

报告期内，发行人采购内容主要包括劳务用工服务，租赁、物业及水电费，网络通讯费及资产购置等，采购金额具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
劳务用工服务	15,816.02	30,118.56	-12.04%	34,243.10	16.66%	29,352.71
资产购置	2,025.06	16,773.81	378.70%	3,504.06	7.18%	3,269.23
租赁、物业及水电费	5,331.92	10,810.79	21.41%	8,903.70	35.52%	6,570.14
网络通讯费	1,542.00	3,151.11	7.78%	2,923.73	3.07%	2,836.72

各类主要采购变化情况及原因分析如下：

（1）劳务用工服务

报告期内，发行人劳务用工服务主要为外协外包及灵活用工服务，报告期各期发行人劳务用工服务采购金额分别为 29,352.71 万元、34,243.10 万元、30,118.56 万元及 **15,816.02 万元**，**2021 年及 2022 年**增长率分别为 16.66%及-12.04%。2022 年发行人劳务用工服务采购金额降低 12.04%，主要系 2021 年 11 月起，发行人停止使用灵活用工模式所致。

（2）资产购置

报告期内，发行人资产购置主要包括固定资产如房屋、电脑等采购及无形资产如软件等采购。报告期各期发行人资产购置金额分别为 3,269.23 万元、3,504.06 万元、16,773.81 万元及 **2,025.06 万元**。2020 年及 2021 年，发行人资产购置金额相对稳定，2022 年采购金额大幅增加，主要系发行人因业务发展需要，于枣庄市购买 3 栋办公楼所致。

（3）租赁、物业及水电费

报告期内，发行人职场主要以租赁为主。报告期各期，发行人租赁、物业及水电费金额分别为 6,570.14 万元、8,903.70 万元、10,810.79 万元及 **5,331.92 万元**，**2021 年及 2022 年**增长率分别为 35.52%及 21.41%，营业收入增长率分别为 31.29%及 21.75%，租赁、物业及水电费等采购金额与收入变动基本一致，随收入增长而增长。

（4）网络通讯费

报告期内，发行人因业务开展需要采购网络通讯服务。报告期各期发行人网络通讯费金额分别为 2,836.72 万元、2,923.73 万元、3,151.11 万元及 **1,542.00 万元**，**2021 年及 2022 年**增长率分别为 3.07%及 7.78%。发行人网络通讯费包括线路费及通讯费，其中通讯费按照通话时间计算费用，线路费按照带宽大小每月固定缴纳月租费用。

发行人网络通讯费以线路费为主。同时，报告期内发行人亦增加了对带宽使用率的监管力度，发现线路带宽使用率偏低的及时降低带宽，一定程度上节省了带宽成本，故发行人网络通讯费相对稳定，与业务收入增长幅度存在差异。

（二）分主要采购类别说明主要供应商的基本情况、成立时间、合作历史、采购方式、内容和金额、定价和结算方式，报告期各期采购金额变动的原因、是否专门或者主要为发行人服务等，同种产品或服务的采购价格的公允性以及在不同供应商之间是否存在显著差异，主要供应商及其关联方与发行人、控股股东、实际控制人、董监高和关联岗位人员之间是否存在关联关系、非经营性资金往来或其他利益安排；

1、报告期内，分采购类别的前五大供应商（受同一实际控制人控制的企业合并计算）的基本情况，包括成立时间、合作历史、采购方式、定价和结算方式、是否专门为发行人服务等，主要供应商及其关联方与发行人、控股股东、实际控制人、董监高和关联岗位人员之间是否存在关联关系、非经营性资金往来或其他利益安排，以及报告期各期采购金额变动的原因

报告期内，发行人采购内容主要包括外协外包及灵活用工等劳务用工服务，租赁、物业及水电费，网络通讯费及资产购置等，各主要采购类别报告期各期前五大采购金额变化情况及供应商基本情况如下：

(1) 劳务用工服务

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
厦门方胜众合企业服务有限公司及同一控制下企业	外协外包服务	4,914.70	5,153.32	710.13		2022 年及 2023 年 1-6 月第一大	随着公司业务扩张，劳务外包需求增加，2021 年起交易额增加	2010/12/29	2018 年 9 月开始持续合作，前期业务为代缴社保公积金等，2021 年开始提供外协外包服务	询价	综合考虑项目要求等因素按市场化原则定价，根据各项目工作量及工作完成情况按月结算	否	否
北京易才博普奥管理顾问有限公司及同一控制的企业	外协外包服务	502.37	2,615.18	233.84		2022 年第二大, 2023 年 1-6 月第五大	随着公司业务扩张，劳务外包需求增加，2022 年交易额增加	2008/2/26	2018 年 9 月开始持续合作，前期业务为代缴社保公积金等，2021 年开始提供外协外包服务	询价	综合考虑项目要求等因素按市场化原则定价，根据各项目工作量及工作完成情况按月结算	否	否
安徽易苻企业管理有限公司	外协外包服务	636.81	2,119.74	352.33		2022 年第三大, 2023 年 1-6 月第四大	随着公司业务扩张，劳务外包需求增加，2022 年交易额增加	2021/7/5	2021 年 11 月开始合作，持续合作	询价	综合考虑项目要求等因素按市场化原则定价，根据各项目工作量及工作完成情况按月结算	否	否
西安新起航营销策划有限公司	外协外包服务	952.23	1,471.77	88.37		2022 年第四大, 2023 年 1-6 月第二大	2019 年前期承接少量业务，2021 年起公司承接了某互联网客户项目，考虑西安新起航具备相关行业经验，故分包该项目业务给西安新起航，导致 2022 年采购金额增长较多	2014/12/15	2019 年 10 月开始合作，持续合作	询价	综合考虑项目要求等因素按市场化原则定价，根据各项目工作量及工作完成情况按月结算	否	否

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
徐州小鲸信息科技有限公司及同一控制下的企业	外协外包服务	343.50	909.34	752.40	244.63	2022 年第五大	随着公司业务扩张，劳务外包需求增加，2021 年起交易额增加，2022 年保持稳定	2016/1/4	2018 年 9 月开始合作，持续合作	询价	综合考虑项目要求等因素按市场化原则定价，根据各项目工作量及工作完成情况按月结算	否	否
闽侯县博飞信息科技有限公司	灵活用工		-	4,640.92	2,488.56	2021 年第一大、2020 年第二大	公司 2020 年存在灵活用工需求，于 2020 年正式开始合作并逐步增大采购金额，2021 年下半年公司逐渐停止使用灵活用工模式故双方停止合作	2020/2/26	2020 年 9 月开始合作，2021 年 8 月终止合作	询价	人工成本×（1+服务费率），按月结算	否	否
海南鑫穗通信息技术有限公司	灵活用工		-	2,669.49	2,154.55	2021 年第二大、2020 年第三大	公司 2020 年存在灵活用工需求，于 2020 年正式开始合作并逐步增大采购金额，2021 年下半年公司逐渐停止使用灵活用工模式故双方停止合作	2020/3/30	2020 年 7 月开始合作，2021 年 11 月终止合作	询价	人工成本×（1+服务费率），按月结算	否	否
湖南融赋齐家计算机科技有限公司	灵活用工		-	2,620.60	-	2021 年第三大	2021 年 3 月起承接公司灵活用工业务，2021 年下半年公司逐渐停止使用灵活用工模式故双方停止合作	2017/11/2	2021 年 3 月开始合作，2021 年 11 月终止合作	询价	人工成本×（1+服务费率），按月结算	否	否
安徽磊利企业服务有限公司	灵活用工		-	2,025.26	-	2021 年第四大	2021 年 8 月起承接灵活用工业务，2021 年下半年公司逐渐停止使用灵活用工模式故双方停止合作	2021/4/27	2021 年 8 月开始合作，2021 年 11 月终止合作	询价	人工成本×（1+服务费率），按月结算	否	否

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
安徽修禾共享经济服务有限公司	灵活用工		-	1,357.07	621.20	2021 年第五大	2020 年 12 月起承接灵活用工业务，2021 年随着公司灵活用工需求增加交易金额增加，2021 年下半年公司逐渐停止使用灵活用工模式故双方停止合作	2020/5/25	2020 年 12 月开始合作，2021 年 4 月终止合作	询价	人工成本×（1+服务费率），按月结算	否	否
智阳网络技术（上海）有限公司	灵活用工		-	-	10,708.24	2020 年第一大	2019 年 12 月起智阳网络开始承接业务；2021 年因对方经营计划调整及价格原因等因素，公司择优选择其他供应商，双方停止合作	2014/6/5	2019 年 12 月开始合作，2020 年 12 月终止合作	询价	人工成本×（1+服务费率），按月结算	否	否
中国移动通信集团	外协外包服务		18.92	-	1,029.60	2020 年第四大	2020 年交易金额较高主要系中国移动下属子公司中移在线亦提供业务流程外包服务并对外承接业务，公司根据市场化原则将部分业务分包至中移在线，2021 年起，之前合作业务大部分暂停导致 2021 年采购金额下降	1999/7/22	2008 年开始合作，持续合作	询价	综合考虑项目要求等因素按市场化原则定价，根据各项目工作量及工作完成情况按月结算	否	否
宏赢（河南）科技有限公司	灵活用工		-	-	816.44	2020 年第五大	2020 年 9 月起承接公司灵活用工业务，2020 年 11 月因公司自身停止运营，故双方停止合作	2019/10/12	2020 年开始合作，当年停止合作	询价	人工成本×（1+服务费率），按月结算	否	否
山东云小二网络科技有限公司及其同一控制下企业	外协外包服务	949.96	903.86	599.13	227.05	2023 年 1-6 月第三大	与公司长期合作，持续为公司提供外协外包服务，随着公司业务扩张，劳务外包需求增加，交易金额稳步增长	2018/10/10	2019 年开始合作，持续合作	询价	综合考虑项目要求等因素按市场化原则定价，根据各项目工作量及工作完成情况	否	否

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
											按月结算		

（2）租赁及物业水电费

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
合肥滨湖资产管理有限公司	房屋租赁	265.84	550.88	267.40	92.55	2023 年 1-6 月及 2022 年第一大、2021 年第五大	2020 年成立合肥泰盈，租赁场地随着业务规模扩大而扩大，租金随租赁面积增加而增加	2017/6/20	2020 年 1 月开始合作，持续合作	询价	按市场化原则确定月租金，按季度支付	否	否
成都传媒文化投资有限公司	房屋租赁	122.57	509.62	567.78	496.81	2022 年第二大，2020 年、2021 年第一大	交易金额平稳	2009/6/19	2017 年 11 月开始合作，持续合作	询价	按市场化原则确定月租金，按季度支付	否	否
合肥蜀弘资产运营管理有限公司	房屋租赁	208.63	505.38	358.89	323.33	2023 年 1-6 月、2022 年、2020 年第三大、2021 年第三大	2022 年因业务需要新增职场租赁，导致 2022 年租金增加	2012/2/7	2016 年 5 月份开始合作，持续合作	询价	按市场化原则确定月租金，按半年支付	否	否
泰安开发区泰山创业投资有限公司	房屋租赁	203.62	434.68	446.74	309.70	2023 年 1-6 月、2022 年、2020 年第四大、2021 年第二大	2021 年因业务需要新增一、四楼职场租赁，租金增加	2000/7/24	2007 年 12 月开始合作，持续合作	询价	按市场化原则确定月租金，按季度支付	否	否
成都万谷园区管理有限公司	房屋租赁	255.75	410.10	176.61		2023 年 1-6 月第二大、2022 年第五大	2021 年成立成都泰盈，租赁场地随着业务规模扩大而扩大，	2019/5/25	2020 年 5 月开始合作，持续合作	询价	按市场化原则确定月租金，按季度或半年支付	否	否

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
							租金随租赁面积增加而增加						
佛山市南海荣耀房地产开发有限公司	房屋租赁	147.52	279.18	305.90	226.47	2021 年第四大	2020 年 4 月新增荣耀国际金融中心 6 楼租赁，导致 2020 年、2021 年租金增加，2022 年交易金额平稳	2010/7/14	2019 年开始合作，持续合作	询价	按市场化原则确定月租金，按月支付	否	否
北京声谷教育投资有限公司及其控制企业（北京声谷）	房屋租赁		-	125.94	351.00	2020 年第二大	2020 年北京声谷对职场进行了装修并配备了标准坐席及电脑等相关配套设施并同步上调租金，导致 2020 年租金增加。2021 年年中停止租赁，导致租金减少	2015/6/30	2018 年 7 月开始合作，2021 年 5 月终止合作	询价	按市场化原则确定月租金，按季度支付	否	是
江西问鼎园区开发运营有限公司	房屋租赁	126.86	283.35	266.67	235.58	2020 年第五大	2020 年开始租赁，租金变动较小	2015/9/22	2020 年 1 月开始合作，持续合作	询价	按市场化原则确定月租金，按半年支付	否	否
广东广信通信服务有限公司	坐席租赁	155.09	164.70	-	-	2023 年 1-6 月第五大	2022 年因业务发展需要开始租赁，持续合作中	2000/12/27	2022 年开始合作，持续合作	询价	按市场化原则确定月租金，按季度支付	否	否

(3) 网络通讯费

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
中国联合网络通信有限公司	通讯费及线路费	734.82	1,790.39	1,613.76	1,337.03	2022 年、2021 年、2020 年、 2023 年 1-6 月 第一大	采购额随新基地成立、新业务增加、老业务扩容而逐年增加	2000/4/21	2008 年开始合作，持续合作	询价	按各地运营商资费定价，按月支付	否	否
中国电信集团有限公司	通讯费及线路费	402.42	838.15	652.68	570.18	2023 年 1-6 月 、2022 年、2021 年第二大、2020 年第三大	采购额随新基地成立、新业务增加、老业务扩容而逐年增加	1995/4/27	2008 年开始合作，持续合作	询价	按各地运营商资费定价，按月支付	否	否
中国移动通信集团	通讯费及线路费	174.77	397.94	505.89	588.26	2023 年 1-6 月 、2022 年、2020 年第三大，2020 年第二大	移动通讯费每年递减的主要因为使用移动线路的部分业务撤项或减少业务合作	1999/7/22	2008 年开始合作，持续合作	询价	按各地运营商资费定价，按月支付	否	否
杭州翰信科技有限公司	通讯费及线路费	0.50	22.59	7.22	-	2022 年第四大	2021 年开始合作，使用翰信平台购买短消息服务，交易金额较小	2018/12/19	2021 年 8 月开始合作，持续合作	询价	0.053 元/条，预付费方式进行结算	否	否
上海道瀛网络科技有限公司	通讯费及线路费	15.77	22.54	-	-	2022 年第五大	2022 年开始合作，采购对方通讯服务，交易金额较小	2020/8/14	2022 年 6 月开始合作，持续合作	询价	0.09 元-0.1 元/分钟，预付费用方式进行结算	否	否
旅与拍网络科技有限公司（上海）有限公司	通讯费及线路费	0.17	5.12	56.19	166.38	2020 年、2021 年第四大	2019 年开始合作，采购对方通讯服务，后因对应项目需求减少采购金额下降，交易金额较小	2017/6/7	2019 年 7 月开始合作	询价	0.1 元/分钟，根据需求于业务平台充值	否	否
重庆传显科技有限公司	通讯费及线路费	1.48	2.35	22.41	52.17	2021 年第五大	2019 年开始合作，采购对方通讯服务，后因对应项目	2014/11/6	2019 年 7 月开始合作	询价	根据使用项目不同按月租或分钟定价，根据需求于业务平台充值	否	否

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
							需求减少采购金额下降，交易金额较小						
深圳市莱洛通信技术有限公司	通讯费及线路费	-	-	8.75	76.39	2020 年第五大	采购对方通讯服务平台及通讯服务，后对应项目迁移至客户自有平台后使用减少	2015/1/29	2019 年 3 月开始合作，持续合作	询价	各类产品按市场化原则定价，合同签订 5 个工作日内支付	否	否
北京华铁广通电信技术有限公司	通讯费及线路费	158.60	-	-	-	2023 年 1-6 月第四大	2023 年起，因某银行业务需要，由某银行授权向该供应商采购系统平台及借入号码	2005/05/17	2023 年开始合作	询价	按月租赁+实际使用量进行收费，按月支付	否	否
深圳市企诚信用管理有限公司	通讯费及线路费	16.13	2.00	0.66	-	2023 年 1-6 月第五大	2023 年起，由于原合作短信供应商暂停使用，向该供应商采购短信业务增加	2017/04/20	2021 年开始合作	询价	0.055 元/条，根据需求预付充值	否	否

（4）资产购置

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
山东智谷建设	房屋购置		11,725.74	-	-	2022 年第一大	2022 年购买坐落在枣庄市	2020/4/9	2021 年 2 月开	询价	参照评估报告定	否	是

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
有限责任公司							淮海数字智谷产业园园区的 3 处办公楼		始合作，持续合作		价，合同生效后 10 日支付合同总金额 15%，交付 10 日内支付 70%，产权交易完成后付清		
山东山联信息科技有限公司	电脑、显示器等	695.90	1,916.92	-	-	2022 年第二大、2023 年 1-6 月第一大	为 DELL 指定代理商，2019 年开始合作，2020 年及 2021 年因 DELL 更换代理商未发生交易，2022 年 DELL 综合考虑采购规模、到货时间、售后服务等指定由山东山联进行代理销售	2016/11/7	2019 年 2 月开始合作，持续合作	询价	各类产品按市场化原则定价，合同签订 7 天内付款	否	否
济南勤强信息科技有限公司	电脑、显示器等	227.95	758.69	636.21	-	2023 年 1-6 月、2022 年第三大，2021 年第二大	联想指定代理商，2021 年公司电脑采购需求增加，部分电脑向联想采购	2016/3/25	2021 年 4 月开始合作，持续合作	询价	各类产品按市场化原则定价，开票后 15 日内付款	否	否
济南欧非信息技术有限公司	交换机等	441.33	379.69	178.94	183.32	2023 年 1-6 月第二大，2022 年、2021 年第四大、2020 年第五大	2022 年，某互联网客户业务规模增加，客户要求的设备型号配置高，原有设备不能复用，故 2022 年采购金额增加	2011/9/13	2018 年 6 月开始合作，持续合作	询价	各类产品按市场化原则定价，合同签订后付款发货	否	否
济南睿辰众科科技有限公司	电脑、显示器等		337.84	1,519.00	1,519.50	2022 年第五大、2020 年、2021 年第一大	为 DELL 指定代理商，2020 年采购金额随业务增长而增长；2022 年 DELL 综合考虑采购规模、到货时间、售后服务等指定由山东山联代理销售	2007/1/22	2018 年 1 月开始合作，持续合作	询价	各类产品按市场化原则定价，合同签订 7 天内付款	否	否
山东首控电子有限公司	ups 不间断供电系统	226.30	335.68	388.07	226.38	2023 年 1-6 月第四大、2021 年第三大、2020 年第三大	2020 年因驻家办公普遍，公司办公的时间减少，故 2020 年购置金额较其他年	2009/5/18	2018 年 1 月开始合作，持续合作	询价	各类产品按市场化原则定价，合同签订后付款发货	否	否

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）				供应商排名	采购金额变动原因	供应商基本情况					
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			成立时间	合作历史	采购方式	定价和结算方式	是否专门或者主要为发行人服务	是否存在关联关系
						二大	份少						
深圳市莱洛通信技术有限公司	通讯服务平台		7.00	135.50	201.55	2021 年第五大、2020 年第四大	采购对方通讯服务平台及通讯服务，后对应项目迁移至客户自有平台后使用减少	2015/1/29	2019 年 3 月开始合作，持续合作	询价	各类产品按市场化原则定价，合同签订 5 个工作日内支付	否	否
山东引讯致远通信技术有限公司	电脑、显示器等		-	-	202.86	2020 年第三大	联想指定代理商，2020 年发生较少的采购，后因联想更换指定代理商而终止采购	2020/7/10	2020 年 10 月开始合作，2020 年 11 月终止合作	询价	各类产品按市场化原则定价，合同签订后付款发货	否	否
江苏南大电子信息股份有限公司	耳机等	51.60	106.99	22.05	-	2023 年 1-6 月第五大	2021 年开始合作，因业务开展需求向该供应商采购耳机等	2013/01/24	2021 年开始合作，持续合作	询价	180 元/套，收到货物及发票后 60 个工作日内支付	否	否

报告期各期，发行人主要供应商采购金额变化合理，不存在主要供应商专门为公司服务的情形，除北京声谷教育投资有限公司、山东智谷建设有限责任公司之外，其他主要供应商及其关联方与发行人、控股股东、实际控制人、董监高和关联岗位人员之间不存在关联关系，发行人与主要供应商无非经营性资金往来或其他利益安排。

2、产品或服务采购价格的公允性及在不同供应商之间是否存在显著差异

（1）劳务用工服务

报告期内，发行人劳务用工服务采购主要为外协外包及灵活用工服务，具体情况如下：

①灵活用工

发行人于 2019 年下半年开始采用灵活用工安排，灵活用工模式下，发行人与灵活用工平台签署服务协议，服务协议约定平台向发行人提供共享经济综合服务并收取服务费，并向为发行人提供服务的灵活用工人员提供支付结算服务，故灵活用工定价原则为人工成本总额 $\times$ （1+服务费率），灵活用工平台服务定价通过服务费率体现。

灵活用工模式下，发行人对灵活用工采购进行市场化询价，并综合考虑服务费率、服务质量等进行多家比价，择优选择供应商，2020 年-2021 年服务费率约为 5.80%-8.50%。随着灵活用工平台市场竞争愈发激烈，行业定价整体呈下降趋势，且发行人在逐步熟悉灵活用工市场后持续进行市场化询价，伴随灵活用工规模增加议价能力增强，发行人整体服务费率呈下降趋势。同一年度内，发行人各供应商之间灵活用工采购服务费率不存在明显差异，定价公允。

报告期各期，发行人主要灵活用工供应商采购价格对比如下：

年度	供应商	单价（服务费率）
2020 年度	智阳网络技术（上海）有限公司	7.50%-8.50%
	闽侯县博飞信息科技有限公司	6.00%-6.40%
	海南鑫穗通信息技术有限责任公司	7.30%-8.00%
	宏赢（河南）科技有限公司	6.72%
	安徽修禾共享经济服务有限公司	7.50%
2021 年度	闽侯县博飞信息科技有限公司	5.80%-6.00%
	海南鑫穗通信息技术有限责任公司	5.85%-7.30%
	安徽修禾共享经济服务有限公司	7.50%
	湖南融赋齐家计算机科技有限公司	6.00%
	安徽磊利企业服务有限公司	5.80%

②外协外包服务

发行人外协外包服务各项目服务要求、指标要求存在一定特殊性，发行人外协外包采购综合考虑项目情况、市场竞争情况、供应商质量、所在地区等进行市场化定价，并结合供应商资质、服务质量、历史合作情况、报价等因素择优选择供应商，定价公允。

与发行人自有员工相比，报告期各期，发行人外协外包人均小时成本分别为 23.98 元/小时、25.69 元/小时、24.28 元/小时及 **25.52 元/小时**，发行人自有业务流程外包人员中一线人员人均小时成本分别为 24.81 元/小时、27.36 元/小时、26.68 元/小时及 **29.15 元/小时**，发行人外协外包人均小时成本略低于发行人自有员工，总体不存在明显差异。

与同行业可比公司相比，根据软通动力招股说明书，其劳务外包用工成本约为 0.30 万元/人/月-0.52 万元/人/月，若按发行人报告期内自有员工平均工时测算，发行人外协外包成本约为 0.41 万元/人/月-0.43 万元/人/月，发行人外协外包人均小时成本与同行业可比公司外协外包成本相比不存在明显差异，定价公允。

（2）租赁、物业及水电费

因发行人分、子公司遍布全国，租赁房产较多，不同地区租赁价格差异较大，不同供应商之间不具有可比性，除与当地政府或产业园区合作产生的相关租赁外，发行人根据市场化原则选择拟租赁房产或坐席，结合价格、区位等因素择优选择租赁房产或坐席。发行人报告期各期交易金额前十的供应商主要租赁房产价格与市场价格进行比较情况如下：

序号	供应商名称	租赁地址	租赁面积（平米）	租赁价格（元/平米/月）	可比价格（元/平米/月）	可比类型
1	成都传媒文化投资有限公司	四川省成都市成华区建设南支路4号17号楼1-5层	5,133.37	45.00-56.00	58.45	同一园区内在租房产
2	合肥蜀弘资产运营管理有限公司	花峰路1201号电商园三期3号楼CD区1层	1,763.39	25.00	24.90	同一园区内在租房产
3	北京声谷教育投资有限公司	枣庄市台儿庄区外包产业园南楼	6,500.00	45.00-46.50	无相似类型及区域市场报价，向其他承租方租赁价格与发行人一致	其他承租方价格
4	泰安开发区泰山创业投资有限公司	山东省泰安市星火科技园IB区标准厂房第一、二、三层（主楼）	12,315.00	15.00	15.00	隔壁园区在租同类型房产
5	佛山市南海荣耀房地产开发有限公司	佛山市南海区桂城街道融和路25号荣耀国际金融中心4-5	4,166.62	40.00	30.00-60.00	同一写字楼在租房产

序号	供应商名称	租赁地址	租赁面积（平米）	租赁价格（元/平米/月）	可比价格（元/平米/月）	可比类型
6	合肥滨湖资产管理有限公司	合肥市滨湖新区南京路 2588 号合肥要素市场五层 522-566 室	3,010.49	35.00	39.00	同一园区内在租房产
7	重庆永川大数据产业园开发管理有限公司	重庆永川大数据产业园 B 区 7 号楼 1 层、4 层和 10 号楼 1 层至 4 层	8,393.46	11.00	8.10	同一园区无在租房产，附近无商服用地公开价格，查询价格为附近面积较大的工业厂房租赁价格，略低于发行人租赁价格，具备合理性
8	江西问鼎园区开发运营有限公司/江西中房联合科技产业园有限公司	江西省南昌市高新大道 1807 号 C 号楼 C201-C206、BC201、C301-306、BC301	6,809.42	27.50	36.00	同一园区内在租房产，价格接近，发行人租赁面积较大，价格略低
9	重庆高科集团有限公司	重庆市渝北区海王星科技大厦 A 区 5 楼	2,342.93	45.00-47.25	30.00-54.00	同一园区内在租房产
10	四川省投资集团有限责任公司	成都市天泰路 112 号四川投资大厦北塔 10 楼 1、2、3 号	1,759.33	53.00	43.50-70.20	同一写字楼在租房产
11	成都万谷园区管理有限公司	成都市成华区建设北路三段 32 号 1 栋一单元 102、702、705	641.21	52.00	45.00-60.00	同一园区内在租房产
12	烟台伟成食品有限公司	山东省烟台市牟平区金华路 8 号和 9 号	9,680.00	9.17	8.40	附近在租同类型房产
13	广东正迪网络科技有限公司	广东省汕头市龙湖区黄山路 71 号厂房 A 五层	坐席租赁：180 个	坐席租赁：350-650	坐席租赁：500-5,000/月/席	坐席租赁公开报价
14	广东广信通信服务有限公司	湖北省武汉市硚口区中山大道 1 号越秀财富中心写字楼	坐席租赁：172 个	坐席租赁：1,720 元/席/月	坐席租赁：500-5,000/月/席	坐席租赁因地段、服务要求等略有不同，该租赁位于武汉核心区域写字楼，租赁价格相对较高，总体仍处于合理范围
15	日照高新园区运营管理有限公司	日照学苑路 237 号高新智慧谷园区 4 号楼 3-10 层	6,456.00	19.77	15.19-28.83	发行人承租该处房屋时间较长、租赁面积大，故发行人承租价格略低于市场价格
16	淮安软件园管理发展有限公司	承德南路 266 号淮安软件园 3#楼酒店式公寓 205、207、306、320	宿舍租赁：4 间	1,000 元/间/月	500-1,500 元/间/月	附近在租同类型房产

如上表所示，经查阅安居客、58 同城等网站发布的发行人租赁同一园区、同一写

字楼或附近同类型房产的租赁信息，报告期内发行人主要租赁房产租赁价格位于合理区间内，个别房产因租赁面积较大等原因价格略低于市场在租房产价格，交易价格公允。

(3) 资产购置

①购买房产

2021 年，公司与智谷建设签署《办公楼销售合同》，约定发行人向其购买坐落在枣庄市淮海数字智谷产业园园区的 3 处办公楼。根据《办公楼销售合同》，上述房产暂定交易总价为 12,065.27 万元。坤元针对上述交易进行了评估，根据其出具的《评估报告》（坤元评报〔2022〕864 号），上述 3 处办公楼评估价格为 121,333,100.00 元，交易价格公允。

2022 年 12 月 27 日，发行人与智谷建设就购买前述 3 栋办公楼签署《枣庄市新建商品房买卖合同》，约定交易总价为 11,725.74 万元，交易价格略低于《办公楼销售合同》约定价格，主要系经双方协商，发行人未购置原合同中部分房产（地下室），并按照《办公楼销售合同》约定单价将未购置部分面积对应金额从总价中扣除。

②购买电脑、显示器、服务器等

除上述房产采购外，公司资产采购主要为电脑、显示器、服务器等电子产品，对主要电子产品与市场可比价格对比如下：

主要资产名称	采购单价（元/台）	可比市场价格（元/台）
显示器（21.5 寸-27 寸）	630-1,150	769-1,599
电脑（DELL、联想）	3,150-5, 500	2,499-5, 999
服务器（DELLR740）	26,000-34,000	16,099-49,988 不等
服务器（DELLR340,250,350）	19,000-21,500	15,299-22,299 不等
交换机（LS-5048PV5-EI）	1,800-2,050	1,500-2,300 不等
交换机（LS-5500V2-28C-EI）	4,350-6,300	3,939-6,099 不等

注：可比市场价格数据来源为京东查询价格。

报告期内，发行人主要购置资产价格与市场价格基本一致，因产品型号、配置、采购数量等不同，导致采购价格在市场价格上下波动，价格公允。主要供应商中不同供应商同类型采购项目的价格对比如下：

年度	供应商	采购内容	单价（元/台）

年度	供应商	采购内容	单价（元/台）
2020 年	济南勤强信息科技有限公司	联想 M435	3,557.00、3,646.02
	济南睿辰众科科技有限公司	DELL3080	3,761.06
2021 年	济南睿辰众科科技有限公司	DELL3070/3080	3,522.12
	山东引讯致远通信技术有限公司	联想 M428	3,407.08
2022 年	山东山联信息科技有限公司	DELL3060	3,424.78
	山东山联信息科技有限公司	DELL3050	4,230.09
	济南睿辰众科科技有限公司	DELL3050	3,477.88、3,362.83
2023 年 1-6 月	山东山联信息科技有限公司	DELL3090	3,960.00
	山东山联信息科技有限公司	DELL3000MT	5,500.00
	济南勤强信息科技有限公司	联想 M435/M437	4,000.00-4,550.00

报告期内，公司采购电脑、显示器、主机等主要资产的供应商为戴尔或联想指定的代理商，其中，2022 年公司向山东山联信息科技有限公司采购 DELL3050 电脑相较于其他供应商较高，主要系采购内容中包括显示器所致，上述主要供应商之间相同产品采购价格总体不存在明显差异。

（4）网络通讯费

公司网络通讯费主要向三大运营商中国电信、中国移动、中国联通以及其代理商采购，根据市场化原则按三大运营商在当地资费以市场价格采购，采购价格公允。

（三）既为客户又为供应商的具体情况，客户名称、交易内容、交易金额、交易原因和商业合理性，采用总额法核算是否符合企业会计准则的要求；

1、既为客户又为供应商的具体情况，客户名称、交易内容、交易金额及交易原因

报告期内，公司存在少量既为客户又为供应商的情况，按照对同一客户和供应商销售与采购重叠金额计算，报告期各期金额合计分别为 1,135.05 万元、185.45 万元、196.77 万元及 **57.55 万元**，占公司营业收入比例分别为 0.78%、0.10%、0.08%及 **0.05%**，规模较小。

报告期内，各期重叠客户、供应商重叠金额在 20 万元以上的客户/供应商及重叠原因列示如下：

（1）2023 年 1-6 月

2023 年 1-6 月，公司不存在重叠客户、供应商重叠金额在 20 万元以上的客户/供应商。

(2) 2022 年度

单位：万元

客户/供应商名称	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	重叠原因
中国联合网络通信有限公司重庆市分公司	业务流程外包	44.16	通讯线路费	23.59	公司为联通重庆提供业务流程外包服务，同时因业务开展需要采购通讯线路费，销售内容与采购内容无关
洛阳晟诚通信科技有限公司	房屋租赁	20.87	外协外包	380.05	为公司外协外包服务供应商，同时因业务开展需要向公司租赁房屋，采购与销售内容无关
合计		65.03		403.64	

(3) 2021 年度

单位：万元

客户/供应商名称	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	重叠原因
山东远联信息科技有限公司	业务流程外包	88.07	外协外包	144.47	公司承接山东远联外包山东高速 ETC 项目，同时向山东远联外包 ICT 等类型项目，非同一类型项目
河南分众通信技术有限公司	业务流程外包	41.83	外协外包	353.12	为公司外协外包服务供应商，该供应商业务开展中因业务紧急、承接能力不足或认可公司服务质量等原因，将部分业务向公司进行转包
合计		129.90		497.59	

(4) 2020 年度

单位：万元

客户/供应商名称	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	重叠原因
中移在线服务有限公司	业务流程外包	140.63	房屋租赁、水电费	29.33	公司为中移在线提供业务流程外包服务，同时其他项目存在使用中移在线场地的情形，向其支付租赁、水电费等，采购与销售内容无关
中移在线服务有限公司天津分公司	业务流程外包	2,616.04	外协外包	647.03	中移在线天津分公司采购业务流程外包服务同时并对外承接业务，公司根据市场化原则将部分业务分包至中移在

					线天津分公司
北京指尖飞拓网络科技有限公司	业务流程外包	341.31	外协外包	336.78	为公司外协外包服务供应商，该供应商业务开展中因业务紧急、承接能力不足或认可公司服务质量等原因，将部分业务向公司进行转包
河北德驰信息技术有限公司	业务流程外包	46.67	外协外包	94.02	为公司外协外包服务供应商，该供应商业务开展中因业务紧急、承接能力不足或认可公司服务质量等原因，将部分业务向公司进行转包
新联协同通信技术（北京）有限公司	业务流程外包	24.91	技术服务	24.00	向供应商采购通讯服务，同时提供少量业务流程外包服务，采购内容与销售内容无关
合计		3,169.56		1,131.15	

2、既为客户又为供应商的商业合理性

公司主营业务为业务流程外包服务，同时需要对外采购外协外包服务、房屋租赁、通讯服务等，同时存在销售与采购的主要系：

（1）公司向外协外包供应商采购外协外包服务，少量外协外包商因其自身业务紧急、承接能力不足或认可公司服务质量等原因，将少量业务向公司进行转包，如北京指尖飞拓网络科技有限公司、山东远联信息科技有限公司等；

（2）中移在线服务有限公司天津分公司同为公司客户及供应商。中移在线为中国移动全资子公司，从事呼叫中心及互联网信息服务，一方面，中移在线运营中国移动的呼入、呼出等业务，根据运营需要将部分业务进行外包，对外采购业务流程外包服务；另一方面，中移在线作为独立经营的实体，具备业务流程外包服务能力，并对外承接呼入、呼出等相关业务。

报告期内，发行人承接了中移在线服务有限公司天津分公司的天津移动呼入项目。同时，发行人根据业务需要会将部分业务进行外协外包，并结合项目需求等因素择优选择供应商，由于中移在线服务有限公司天津分公司亦对外承接业务，公司根据市场化原则将其他客户部分业务分包至中移在线服务有限公司天津分公司，报告期内，公司将部分项目（非天津移动）向中移在线服务有限公司天津分公司进行外包。

综上所述，中移在线服务有限公司天津分公司同时向发行人采购并销售业务流程外包服务，但采购及销售内容非同一项目，具备商业合理性。

（3）公司部分客户如中国联合网络通信有限公司重庆市分公司、新联协同通信技术（北京）有限公司、中移在线服务有限公司、洛阳晟诚通信科技有限公司等在采购公司服务或租赁房屋的同时，公司亦向上述客户采购如通讯线路费、通讯服务、租赁服务等，同一客户/供应商采购内容与销售内容完全不同。

综上所述，发行人部分交易对手既为客户又为供应商，重叠金额占发行人营业收入比例较低，且交易原因具备商业合理性。

3、采用总额法核算是否符合企业会计准则的要求

对《企业会计准则第 14 号-收入》第十九条规定，企业应付客户（或向客户购买本企业商品的第三方，本条下同）对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。企业应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的，应当采用与本企业其他采购相一致的方式确认所购买的商品。

对于上述既为客户又为供应商的情况，相关的销售与采购均属于独立交易，且销售和采购的内容不同，分别签订销售和采购协议，相关价格均分别参照销售及采购各自业务独立定价，不存在指定采购等特殊交易情形，属于上述第十九条规定的可明确区分的商品，应当采用与公司其他采购相一致的方式进行会计处理，故采用总额法核算符合企业会计准则的要求。

（四）报告期内向北京声谷教育投资有限公司采购内容，定价公允性、最终销售情况，未来是否将持续采购，未直接作为关联交易披露的原因。

报告期内，发行人向北京声谷教育投资有限公司租赁房产，并向其控制的江苏声谷等公司采购外协外包及人力资源服务。最终销售情况方面，发行人均为上述采购的终端客户。2022 年起，发行人与上述主体未发生交易，且江苏声谷、深圳声谷已注销，未来发行人将不会向上述主体进行采购，上述采购定价公允性参见本问询函回复之“16. 关于关联方与关联交易”相关回复。

信息披露方面，上述采购于招股说明书之“第五节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商情况”之“（二）报告期内主要供应商”合并为“北京声谷教育投资有限公司”采购进行披露，同时上述采购已于招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“4、一般关联交易”中

作为关联交易进行披露。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人采购明细表，分类别统计不同类别采购的内容及金额变化情况；
- 2、访谈发行人财务负责人及各采购项目负责人，了解各类采购金额变化的原因；
- 3、查阅发行人各采购类别主要供应商合同、结算单据等，了解主要产品定价情况，并与市场可比数据或其他供应商价格进行对比；
- 4、对主要供应商进行访谈，了解与发行人的合作历史、定价原则、是否为专门为发行人提供服务、是否存在关联关系等；
- 5、通过网络检索，了解主要供应商的工商信息，并与发行人及其关联方清单进行比对，确认是否存在关联关系；
- 6、查阅发行人、控股股东、实际控制人、董监高和关联岗位人员资金流水，了解与主要供应商之间是否存在非经营性往来及其他利益安排；
- 7、比对发行人采购明细表及收入明细表，统计同时为客户及供应商的情况，并获取了客户/供应商的销售/采购合同，分析同为客户及供应商的原因；
- 8、获取公司向北京声谷教育投资有限公司及其统一控制企业的采购及租赁合同、结算单等，了解采购的内容、定价原则及最终销售情况等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人主要供应商不存在专门为发行人服务的情形，除北京声谷教育投资有限公司及其控制企业、山东智谷建设有限责任公司之外，其他主要供应商及其关联方与发行人、控股股东、实际控制人、董监高和关联岗位人员之间不存在关联关系。发行人主要供应商及其关联方与发行人、控股股东、实际控制人、董监高和关联岗位人员之间不存在非经营性资金往来或其他利益安排；

2、发行人产品或服务采购价格公允，同种产品或服务价格在不同供应商之间不存在明显差异；

3、发行人与同为客户又为供应商的主体交易具备商业合理性，会计核算符合会计准则要求；

4、北京声谷教育投资有限公司采购及关联交易情况首次申报时已于招股说明书相应章节进行披露，交易定价公允，发行人均为上述采购的终端客户。发行人未来将不会向上述关联方采购。

6.2 关于外协外包及用工合规性

根据申报材料：（1）报告期各期末，发行人员工人数分别为 12,195 人、13,527 人、20,798 人、22,444 人，截止 2022 年 6 月 30 日，发行人业务流程外包服务人员 21,047 人，占员工人数的 93.78%；（2）报告期各期末，发行人社会保险、住房公积金缴纳比例较低，其中住房公积金缴纳比例分别为 52.24%、66.49%、63.38%、64.37%；（3）报告期内，公司及其子公司在 2019 年 6 月至 2021 年 11 月期间，存在灵活用工安排，报告期各期采购金额分别为 2,929.20 万元、16,794.54 万元、14,737.14 万元及 0.00 万元。

请发行人说明：（1）报告期内员工的在职期间、流动性情况和主要用工安排，发行人自有员工、外包人员等人员管理、场地使用、进度管理和质量控制措施、验收标准、采购相关结算方式、结算对象和结算周期等情况，与采购相关内部控制的设计是否合理、执行是否有效；（2）报告期内外协外包的具体情况，包括但不限于外协外包的具体形式、主要提供商、采购对象、采购协议的类型、采购协议约定的主要内容、报告期内的采购金额等，外协外包对象是否具有相关资质，发行人外协外包用工情况是否合法合规，外协外包提供商与发行人主要股东、董监高等是否存在关联关系，是否存在为发行人调节用工成本或代垫成本费用情况；（3）结合当地劳务市场的工资水平，说明发行人外协外包员工的薪酬水平是否公允，外协外包员工的社保和公积金缴纳情况；劳务数量（如服务人数、服务工时等）及费用变动是否与发行人的经营业绩相匹配，劳务费用定价是否公允，是否存在跨期核算情形；（4）发行人员工社会保险及住房公积金缴纳比例较低的原因及整改措施，是否存在纠纷和潜在纠纷，是否符合相关规定，测算如为员

工足额缴纳社保和公积金对发行人报告期内业绩的影响；（5）发行人进行灵活用工安排相关第三方人力代征平台具体情况、背景及原因、协议内容、权利义务安排，采购价格的公允性，灵活就业人员数量、服务工时和采购成本匹配性，成本入账时点是否准确，是否存在体外代垫资金成本的情形，发行人是否应当为劳务提供方缴纳社会保险费或住房公积金等费用，代征平台是否及时向劳务提供方进行支付结算，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否符合相关规定，外协外包提供商以及第三方人力平台报告期内是否存在以发行人名义招聘实习生或者兼职人员的情形，如存在，请说明具体情况；（6）模拟测算如外协外包及第三方人力代征平台的采购业务均为发行人自有人工成本，并考虑社保和公积金缴纳等因素，对发行人报告期内营业成本及经营业绩的影响。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内员工的在职期间、流动性情况和主要用工安排，发行人自有员工、外包人员等人员管理、场地使用、进度管理和质量控制措施、验收标准、采购相关结算方式、结算对象和结算周期等情况，与采购相关内部控制的设计是否合理、执行是否有效；

1、报告期内员工的在职期间、流动性情况和主要用工安排

（1）报告期内员工的在职期间、流动性情况

报告期各期末，不同在职期间的员工人数及占比如下：

在职时间	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
1 年以下	12,780	56.10%	11,966	55.68%	12,887	61.96%	7,167	52.98%
1-3 年	6,485	28.47%	6,173	28.73%	5,318	25.57%	4,349	32.15%
3 年以上	3,517	15.44%	3,350	15.59%	2,593	12.47%	2,011	14.87%
员工总人数	22,782		21,489		20,798		13,527	

报告期内，发行人员工流动性相对较大，在职期间小于 1 年的占比较高。发行人的业务规模庞大，日常经营需要大量人力资源支持，发行人员工以业务流程外包服务人员

为主，一般无需较高的技术水平及技能门槛，一线的业务流程外包服务员工的可替代性较强，且由于行业内参与者众多，从业人员亦面临较多的工作选择，因此员工流动性较高。

员工流动性较高是发行人所处行业的普遍现象，发行人员工流动性较高的情况与可比上市公司基本一致，可比上市公司相关公开披露信息及与发行人的对比情况如下：

序号	可比公司	相关情况
1	博彦科技 (002649.SZ)	其招股说明书披露：“发行人属于软件信息类高科技企业，是人力资本密集型行业。通常来说，由于高科技行业技术更新较快，行业内部企业激烈的竞争、同行业内不同企业业务模式的相似性以及业务技术人员自身职业发展理念的不同，业内从业人员希望通过学习培训，较快的实现人力资本增值。这些种种因素都导致了发行人所在的软件与信息服务外包行业相比其他传统行业具有较高的人员流动率性。” 其招股说明书披露，博彦科技报告期内各期末（2008 年末至 2010 年末及 2011 年上半年末）工作年限 2 年以下的员工人数比例分别为 69.44%、63.17%、75.22%及 78.82%。发行人 2022 年末工作年限 2 年以下的人数比例为 75.53%，稍高于博彦科技的平均水平，原因主要为博彦科技更聚焦于 ITO 领域，人员的技术水平、技能门槛等相对高于发行人员工。
2	软通动力 (301236.SZ)	其招股说明书披露了其技术人员（技术人员指其直接的服务交付人员）的离职率信息，与发行人披露的在职期间口径存在差异。根据其招股说明书披露的信息，软通动力 2020 年度技术人员离职率为 30.20%，截至 2019 年末的技术人员员工人数为 57,718 人。基于上述，以离职率为当年离职人数/上一年年末人数来计算，可以计算得到 2020 年度技术人员离职约 17,431 人。根据其招股说明书披露的信息，其 2020 年末的技术人员员工人数为 71,031 人，则可以计算得到 2020 年新招聘技术人员约 30,744 人，即对应截至 2020 年末在职期间为 1 年以内的技术人员员工人数，进一步可以计算得到技术人员 1 年以内员工的比例约为 43.28%。而发行人 2020 年在职期间为 1 年以内的员工比例为 52.98%，流动性略高于软通动力，主要原因为软通动力主要聚焦于 ITO 领域，人员的技术水平、技能门槛等相对高于发行人员工。
3	京北方 (002987.SZ)	其招股说明书“第四节 风险因素”中阐述了公司所面临人力资源不足风险：“公司业务规模大、辐射区域广，近两万名员工分布于公司总部北京及全国几百个城市和地区的超千家金融机构的服务中心。无论是信息技术服务还是业务流程外包服务，在项目的启动、日常运营交付环节均需要大量的员工。尤其是大项目的启动，在短时间内需要更多满足要求的员工；个别项目启动前，短时间内甚至需要上千名员工。同时，项目稳定运营期因员工流失还需要不断补充人员。另外，由于服务中心分布于全国各地，各地项目的差异性导致对员工的技术和知识要求各不相同，这就需要公司总部与区域人力资源的有效协同。”
4	鸿联九五	在中信国安的年度报告等公开文件中未直接提及人员流动性较大的风险。其在 2019 年度报告中提示了人力资源相关的风险：“鸿联九五所开展的增值电信业务属于人力密集型行业，人力资源成本逐年上升，鸿联九五通过不断提升运营管理水平、引入人工智能等先进技术降低人力成本。多年来，公司始终坚持“以人为本”的用人理念，在所从事的各行业领域汇集了一批具有丰富经验的骨干人员，通过完善薪酬管理制度和公司内部激励机制，最大限度调动和激发员工的工作热情，有效防范人力资源风险。”

注：世纪恒通未披露其人员流动性的相关情况。

为了应对员工流失的情形，发行人已建立了员工流失管控体系，并重点从以下角度管控员工流失风险：一是，发行人设置了相应人员负责员工保有工作，便于掌握和预先介入员工的离职情况，尽可能挽留拟离职员工；二是，发行人从员工入职、面试、培训、初步上线、成熟期到预离职等阶段，由人力资源部门全流程分析员工离职的因素，并采取对应措施控制员工流动风险；三是，发行人通过设置员工意见箱等方式努力提高员工福祉，积极解决员工工作中面临的困难，增强员工对公司的归属感。

报告期内，发行人员工的流动性情况控制在合理水平，亦不存在因为员工离职导致业务交付违约而被客户追究法律责任的情况，员工流动情况未对发行人生产经营造成重大不利影响。

报告期内，发行人员工数量增长较快，主要原因为发行人业务规模快速增长，需要配置充足的一线业务流程外包服务人员的人力资源，以保障业务的高效、高质量交付。报告期内，发行人员工人数增长情况略高于可比上市公司，与发行人业务规模快速增长相关。其中，世纪恒通 2020 年-2022 年内的员工人数复合增长率为负，与其营业收入在此期间出现下滑有关，除此之外，可比公司员工人数亦保持一定速度的增长。报告期末相比于报告期初，发行人及可比上市公司员工人数增长情况对比如下：

公司	2022.12.31 员工人数	2020.12.31 员工人数	员工人数复合增长率
软通动力	86,929	75,406	7.37%
京北方	27,404	22,011	11.58%
世纪恒通	1,269	1,448	-6.38%
博彦科技	29,376	20,535	19.60%
泰盈科技	21,489	13,527	26.04%

注：以上数据来源于可比公司招股说明书或年度报告。另外，同行业可比公司鸿联九五为上市公司中信国安的子公司，中信国安公开披露文件未单独披露鸿联九五的员工数量，故未予以列示。
上述可比公司半年度报告未披露截至 2023 年 6 月末的员工人数。

发行人已在招股说明书“第二节 概览/一、重大事项提示/”中披露了业务人员离职及人力资源不足风险：“公司业务规模庞大，日常经营需要大量人力资源支持。公司提供的服务需要满足不同行业的不同客户需求，具体项目对于服务支持人员的要求存在差异，因此需要公司具备短时间内筹备足够且符合要求人力的能力。另外，现有业务人员可能因为自身适应情况、工作压力等因素出现离职情况。如果公司员工出现大批量集中

离职，或若市场竞争加剧、客户对服务人员的要求提高、人力资源成本增加，公司将可能面临因人力资源无法满足需求而导致无法继续扩大业务规模，甚至业务无法正常经营导致客户流失的风险”。

（2）发行人的主要用工安排

报告期内，发行人的主要用工安排除自有员工外，还包括外协外包、劳务派遣、灵活用工等。

自有员工是指发行人自行招聘或通过中介进行招聘，与入职人员签署劳动合同，发行人直接对自有员工进行管理，自有员工分布于发行人所有业务部门。

外协外包是指由外协外包供应商招聘和管理外协外包人员，根据发行人的需求及工作服务标准，为发行人提供外协外包服务。发行人向外协外包供应商支付外协外包费用，外协外包供应商对其人员的工作成果负责，发行人不对外协外包人员直接进行管理。

劳务派遣是指劳务派遣单位向发行人派遣劳动者，被派遣劳动者承担发行人相关岗位的工作，发行人向劳务派遣单位支付劳务派遣服务费。发行人可以根据《劳务派遣暂行规定》和与劳务派遣单位签署的协议，对劳动者进行管理。

灵活用工是指发行人与第三方人力代征平台（即“灵活用工平台”）签署共享经济智能综合服务协议或合作框架协议书，由灵活用工平台向为发行人提供服务的灵活用工人员提供支付结算服务，该等灵活用工人员与灵活用工平台签署服务协议或个人承揽协议。2021年11月以后，发行人停止使用灵活用工模式。

2、发行人自有员工、外包人员等人员管理、场地使用、进度管理和质量控制措施、验收标准

发行人针对员工招聘、面试、培训、入职、调岗、晋升及离职等全流程制定了人力资源管理制度，涵盖劳动合同管理、薪酬及福利政策、调岗及晋升、培训培养、社保及公积金等程序细节，构建起完善的人员管理体系。报告期内，发行人在人员管理、场地使用、进度管理和质量控制措施、验收标准等方面执行的制度如下：

	自有员工	劳务派遣	灵活用工人员	外协外包
人员管理	发行人制定了完善的人力资源管理制度，针对员工招聘、面试、培训、入职、调岗、晋升及离职等全流程制定了完备的管理条款，涵盖劳动合同管理、薪酬及福利政策、调岗	发行人与劳务派遣公司共同推进人员招聘，并依照《劳务派遣暂行规定》及与劳	发行人依照与灵活用工平台签署的协议，共同管理灵活用工人员	由外协外包供应商直接管理

	及晋升、培训培养、社保及公积金等程序细节，构建起完善的人员管理体系	劳务派遣公司签署的协议，管理劳务派遣人员		
工作内容	发行人将难度相对较高的业务主要交由自有员工实施	劳务派遣人员和灵活用工人员一般负责工作难度更低、重复性更高的业务		发行人一般将难度较低、经济效益相对有限的业务交由外协外包供应商完成
工作要求	发行人对自有员工和劳务派遣人员工作要求基本一致且相对较高，此类员工应严格遵守公司关于考勤、打卡、例会的相关规定，并遵守公司的质量控制措施	在满足业务交付质量的基础上，发行人对灵活用工人员整体考核要求较低		发行人直接对外协外包供应商提出要求
培训管理	发行人对自有员工、劳务派遣和灵活用工人员的培训进行统一管理、统一测试			发行人向外协外包供应商提出具体业务需求，一般来讲由外协外包供应商负责员工培训
场地使用	利用发行人自有或租赁的职场，或利用客户的场地			一般利用外协外包供应商的自有场地，或者发行人指定的工作场地
进度管理	发行人运营项目分别制定各自的进度目标和达标标准； 在进度制定方面，各项目根据客户要求制定各条线、各班组分认领目标，各班组和条线根据任务量确定各自的人员排班和工时及任务量指标，从而形成项目整体目标到各条线、各班组分目标、项目人员单人任务量指标等进度标准体系	发行人依照与灵活用工平台签署的协议，对灵活用工人员设定进度管理标准		发行人对外协外包供应商整体工作进度进行管理
质量控制措施	发行人结合客户项目进度和验收标准，明确重点交付指标，全流程体系管控质量； 公司运营管理部统筹管控项目质量。各项目均配备质检和质培岗，根据甲方质量标准，制定质量监控策略，并传递到每个业务流程外包项目人员，合理分配现场各个岗位的工作量和工作内容。现场质检和质培岗跟进各个指标，重点关注各指标的趋势及是否达到阶段性目标，并不断调整优化提升方案及措施，保障项目品质交付。质量控制环节注重与客户之间的沟通及对	除左述自有员工的质量控制措施外，发行人如果发现劳务派遣人员交付质量存在问题的，将根据与劳务派遣公司、劳务派遣人员签署的三方协议，协商解决	除左述自有员工的质量控制措施外，发行人如果发现灵活用工人员交付质量存在严重问题的，将根据与灵活用工平台签署的协议，协商解决	发行人对外协外包供应商整体实施质量控制措施

	接, 及时征求客户的反馈和调整项目指标的建议			
验收标准 (考核标准)	验收标准以客户项目质量标准和验收标准为准, 如满意度、首解率、响应时长等。各项目质量控制岗位负责项目服务质量的监控和验收, 并反馈客户的验收结果及调整建议; 验收方式包括现场随机抽查人员服务品质验收、提问形式对业务培训内容和培训效果验收、日常随机和全员质检验收等方式, 同时通过内部、外部反馈的信息, 来辅助验收员工日常业务的验收情况	除左述自有员工的验收考核标准外, 发行人将根据完成的工作量与灵活用工平台进行结算	发行人对外协外包供应商整体进行验收考核	

3、发行人自有员工、外包人员等采购相关结算方式、结算对象和结算周期等情况, 与采购相关内部控制的设计是否合理、执行是否有效

(1) 公司自有员工、外包人员等采购相关结算方式、结算对象和结算周期情况

报告期内, 发行人与自有员工、第三方人力代征平台及外协外包供应商均按月进行结算, 结算方式均为电汇, 具体比较如下:

项目	自有员工	劳务派遣	灵活用工人员	外协外包
结算方式	电汇			
结算对象	自有员工	劳务派遣单位	第三方人力代征平台	外协外包供应商
结算周期	按月结算, 当月结算上月			

(2) 采购相关的内部控制

报告期内, 公司建立了《泰盈科技集团股份有限公司费用预算管理办法》、《泰盈科技集团股份有限公司成本费用管理规定》、《泰盈科技集团股份有限公司平台合作事业部运营管理体系》和《泰盈科技集团股份有限公司平台合作业务管理办法》等规章制度作为对外采购的制度依据。

针对采购业务环节涉及的控制点(年度总体预算、供应商选择和持续管理、采购协议签署、供应商提供服务、对账结算、供应商付款), 公司均制定并采取了合理有效的控制措施/活动, 并确保对外采购内控制度有效执行。具体如下:

外协外包服务采购 主要业务环节/控制点	控制手段	控制频率	内控制度
年度总体预算	年度采购预算	每年一次	《泰盈科技集团股份有限公司费用预算管理办法》、《泰盈科技集团股份有限公司成本费用管理规定》、《泰盈科技

外协外包服务采购 主要业务环节/控制 制点	控制手段	控制频率	内控制度
			集团股份有限公司平台合作事业部运营 管理体系》
供应商选择和持续 管理	供应商评级信息 表、合格供应商名 录	每年定期审核一次， 不定期更新维护	《泰盈科技集团股份有限公司平台合作 事业部运营管理体系》
采购协议签署	合同签订审批	每个合同审批一次	《泰盈科技集团股份有限公司平台合作 业务管理办法》
供应商提供服务	服务过程监督、指 导和验收	提供服务全过程跟踪 控制	《泰盈科技集团股份有限公司平台合作 事业部运营管理体系》
对账结算	对账确认	每月结算一次	《泰盈科技集团股份有限公司平台合作 业务管理办法》
供应商付款	付款审批	每次申请审批一次	《泰盈科技集团股份有限公司平台合作 业务管理办法》

①年度总体预算

公司实施全面预算管理，根据年度工作计划测算实现的收入、需消耗的费用等各项预算，相关业务部门根据年度预算制定外包的整理战略规划及年度目标。

②供应商选择和持续管理

选择供应商时必须对供应商进行测评，满足条件的供应商进入合格供应商名录，根据项目需求，对供应商进行筛选，多方考察，择优择廉购买。相关业务部门对供应商进行日常管理，并协助供应商进行运营分析，提升外包服务质量和业务能力。每年年初，由相关业务部门组织对上年度的各类供应商进行评估，对评分不合格的供应商进行淘汰替换，并列出继续合作的合格供应商名录。

③采购协议签署

各经办人将确定合作的供应商的基本信息表发送至相关业务部门进行初审，初审通过后草拟合作合同与外包商沟通合同内容，相关业务部门发起合同会签审批，会签完成后，由外协外包或其他管理部门负责合同签字、盖章和归档。

④供应商提供服务

在提供服务过程中，公司指派管理人员负责供应商业务的现场管理，对供应商完成工作服务的质量、效率、管理方式进行监督。

⑤对账结算

每月供应商完成服务后，财务部根据相关业务部门提报的经审批后的业务数据确认成本费用，相关业务部门按月与供应商对账结算，供应商确认无误后开具发票。

⑥ 供应商付款

相关业务部门提交付款申请，财务部审核结算单与发票，经领导签批完成后完成付款。

（二）报告期内外协外包的具体情况，包括但不限于外协外包的具体形式、主要提供商、采购对象、采购协议的类型、采购协议约定的主要内容、报告期内的采购金额等，外协外包对象是否具有相关资质，发行人外协外包用工情况是否合法合规，外协外包提供商与发行人主要股东、董监高等是否存在关联关系，是否存在为发行人调节用工成本或代垫成本费用的情况；

1、报告期内外协外包的具体情况，包括但不限于外协外包的具体形式、主要提供商、采购对象、采购协议的类型、采购协议约定的主要内容、报告期内的采购金额等

（1）外协外包的具体形式

发行人外协外包的具体形式为发行人根据项目的时间和人员需求，向第三方采购服务，并按照特定周期服务工作量与服务金额向第三方支付服务费。

（2）外协外包的主要提供商、采购对象

报告期内，外协外包的主要提供商、采购对象为：

2020 年，前五大外协外包供应商分别为：中国移动通信集团、江西华拓信息服务有限公司、北京声谷教育投资有限公司及其控制企业、天使通讯（山东）有限公司及同一控制下企业、盛唐信息技术有限公司。

2021 年，前五大外协外包供应商分别为：大汉师创教育科技有限公司、天使通讯（山东）有限公司及同一控制下企业、北京指尖飞拓网络科技有限公司、徐州小鲸信息科技有限公司及同一控制下的企业、厦门方胜众合企业服务有限公司及同一控制下企业。

2022 年，前五大外协外包供应商分别为：厦门方胜众合企业服务有限公司及同一控制下企业、北京易才博普奥管理顾问有限公司及同一控制的企业、安徽易苻企业管理有限公司、西安新起航营销策划有限公司、徐州小鲸信息科技有限公司及同一控制下的企业。

2023 年 1-6 月，前五大外协外包供应商分别为：厦门方胜众合企业服务有限公司及同一控制下企业、西安新起航营销策划有限公司、山东云小二网络科技有限公司及其同一控制下企业、安徽易苻企业管理有限公司、北京易才博普奥管理顾问有限公司及同一控制的企业。

(3) 外协外包采购协议的类型

采购协议的类型为承揽合同。根据《中华人民共和国民法典》第七百七十条的规定，承揽合同是承揽人按照定作人的要求完成工作，交付工作成果，定作人支付报酬的合同。外协外包提供商按照发行人的要求提供相应外协外包服务，发行人按照特定周期服务工作量与服务金额向外协外包提供商支付服务费。发行人与外协外包提供商签署的相关采购协议属于《中华人民共和国民法典》规定的承揽合同。

(4) 外协外包采购协议约定的主要内容

报告期内，发行人与报告期各期前五大外协外包供应商签署的外协外包协议约定的主要内容如下：在①服务内容方面，甲方（发行人或其子公司、分支机构）将岗位业务外包给乙方（外协外包提供方），乙方根据甲方需求，为甲方提供相应的外包服务，由乙方承担该外包服务的直接管理。②在项目及人员管理方面，乙方应按照协议约定及甲方对外包业务的要求进行日常管理和外包服务。甲方对于参加外包服务的劳动者人数、职责设置、考勤等事项有建议权；通常情况下，由乙方对外包劳动者直接管理，但鉴于消防、安全生产、产品服务质量、工作场所秩序等方面管理需要，在涉及前述管理领域发生紧急情况时，甲方可以根据现场情势先临时直接沟通，事后再向乙方进行说明协商处理。③在外协外包提供方的用工方面，乙方承包甲方指定项目后，外包员工由乙方负责建立劳动/劳务关系并直接管理，外包员工的工资薪资/劳务费由乙方结算并发放。④在结算方面，甲方按照双方认可的服务内容、工作量以及岗位、工作任务情况，根据双方协商确定的标准，核定向乙方支付外包费用并按期结算。

(5) 报告期内的采购金额

报告期内，发行人外协外包及主要外协外包供应商采购金额如下：

2020 年，发行人外协外包及主要外协外包供应商采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	占比

1	中国移动通信集团	1,029.60	8.20%
2	江西华拓信息服务有限公司	794.68	6.33%
3	北京声谷教育投资有限公司及其控制企业	543.50	4.33%
4	天使通讯（山东）有限公司及同一控制下企业	497.86	3.96%
5	盛唐信息技术有限公司	353.05	2.81%
小计		3,218.70	25.63%
总计		12,558.17	100.00%

2021 年，发行人外协外包及主要外协外包供应商采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	占比
1	大汉师创教育科技有限公司	807.97	4.14%
2	天使通讯（山东）有限公司及同一控制下企业	795.50	4.08%
3	北京指尖飞拓网络科技有限公司	759.94	3.90%
4	徐州小鲸信息科技有限公司及同一控制下的企业	752.40	3.86%
5	厦门方胜众合企业服务有限公司及同一控制下企业	710.13	3.64%
小计		3,825.94	19.61%
总计		19,505.96	100.00%

2022 年，发行人外协外包及主要外协外包供应商采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	占比
1	厦门方胜众合企业服务有限公司及同一控制下企业	5,153.32	17.11%
2	北京易才博普奥管理顾问有限公司及同一控制的企业	2,615.18	8.68%
3	安徽易苻企业管理有限公司	2,119.74	7.04%
4	西安新起航营销策划有限公司	1,471.77	4.89%
5	徐州小鲸信息科技有限公司及同一控制下的企业	909.34	3.02%
小计		12,269.35	40.74%
总计		30,118.56	100.00%

2023 年 1-6 月，发行人外协外包及主要外协外包供应商采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	占比
1	厦门方胜众合企业服务有限公司及同一控制下企业	4,914.70	31.07%
2	西安新起航营销策划有限公司	952.23	6.02%
3	山东云小二网络科技有限公司及其同一控制下企业	949.96	6.01%
4	安徽易苻企业管理有限公司	636.81	4.03%
5	北京易才博普奥管理顾问有限公司及同一控制的企业	502.37	3.18%
小计		7,956.07	50.30%
总计		15,816.02	100.00%

2、外协外包对象是否具有相关资质，发行人外协外包用工情况是否合法合规

发行人采购的外协外包服务主要系采购客服外包服务，外协外包提供商提供外包相关服务无需相关专业资质。

发行人向外协外包提供商采购客服外包服务，实质是发行人将部分服务项目外包给外协外包提供商，属于承揽法律关系，外协外包提供商从事相关外协外包业务无需劳务派遣相关专业资质。

综上，外协外包对象向发行人提供外协外包服务无需取得相关专业资质；报告期内，发行人外协外包用工合法合规，不存在因外协外包用工被相关监管部门处罚的情况。

3、外协外包提供商与发行人主要股东、董监高等是否存在关联关系，是否存在为发行人调节用工成本或代垫成本费用的情况

发行人外协外包提供商中，与发行人存在关联关系的提供商及具体关联关系情况如下：

序号	名称	关联关系说明
1	江苏声谷	泰盈安瑞通过北京声谷教育投资有限公司间接持股 100%、王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2022 年 8 月 3 日注销
2	深圳声谷	泰盈安瑞通过北京声谷教育投资有限公司间接持股 100%、王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2022 年 8 月 4 日注销
3	山东远联信息科技有限公司	持有发行人 5%以上股份的自然人股东及报告期内的发行人监事张庆茂担任高级顾问的企业

除深圳声谷、江苏声谷、山东远联信息科技有限公司外，发行人其他外协外包提供商与发行人全部股东、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系。

报告期内，上述关联方关联采购金额合计分别为 588.26 万元、157.25 万元、178.14 万元及 0.00 万元，占营业成本比例分别为 0.53%、0.11%、0.10%及 0.00%，报告期内金额和占比逐步降低。

发行人与外协外包提供商均按照合同约定进行交易，并根据实际发生金额进行结算，交易真实，不存在为发行人调节用工成本或代垫成本费用的情况。定价公允性详细分析参见本问询回复之“16.关于关联方与关联交易”相关回复。

（三）结合当地劳务市场的工资水平，说明发行人外协外包员工的薪酬水平是否公允，外协外包员工的社保和公积金缴纳情况；劳务数量（如服务人数、服务工时等）及费用变动是否与发行人的经营业绩相匹配，劳务费用定价是否公允，是否存在跨期核算情形；

1、结合当地劳务市场的工资水平，说明发行人外协外包员工的薪酬水平是否公允，外协外包员工的社保和公积金缴纳情况

报告期内，外协外包用工为发行人用工模式之一，外协外包的用工模式在发行人所属行业广泛应用，有利于发行人缓解临时业务用工压力，并充分发挥与同行业其他企业间的协同效应，提高发行人运营效率。在此模式下，发行人与外协外包员工无合同关系，外协外包员工薪酬及社保、公积金缴纳由外协外包供应商进行管理及缴纳，发行人与外协外包服务商按合同约定，根据服务完成结果及工作量进行结算。

从采购成本来看，发行人外协外包人员主要集中于山东、河北、河南等省份，采购单价与当地私营企业平均工资对比总体位于合理区间内，部分地区如山东、江苏单位采购成本低于该省平均工资主要系一方面外协外包人员集中于三、四线城市，另一方面外协外包人员中短期、兼职项目人员数量较多，人力成本相对较低，具备合理性。具体情况如下：

单位：万元/人/年

省份	2020 年-2022 年 平均采购单价	当地平均工资	数据来源
山东	3.91-4.97	5.55-5.72	城镇私营单位就业人员平均工资-山东省统计年鉴
河北	4.80-5.84	4.29-4.85	城镇私营单位就业人员平均工资-河北省统计年鉴
江苏	4.93-5.53	5.83-7.18	城镇私营单位就业人员平均工资-江苏省统计年鉴
江西	5.11-5.49	4.63-5.37	城镇私营单位就业人员平均工资-江西省统计年鉴

河南	4.50-5.68	4.32-4.81	城镇私营单位就业人员平均工资-河南省统计年鉴

注：1、平均采购单价=外协外包人均小时成本×发行人月平均工时×12；2、2022 年度山东及河南尚未披露城镇私营单位就业人员平均工资，2023 年 1-6 月各地尚未披露城镇私营单位就业人员平均工资。

2、劳务数量（如服务人数、服务工时等）及费用变动是否与发行人的经营业绩相匹配

报告期内，发行人外协外包成本及月均人数、服务工时情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	数值	增长率	数值	增长率	数值
营业收入（万元）	121,275.17	231,787.78	21.75%	190,380.71	31.29%	145,011.31
外协外包成本（万元）	14,880.84	28,450.21	52.36%	18,672.87	52.81%	12,219.50
月均人数（人）	8,089.08	8,160.54	53.81%	5,305.64	56.88%	3,381.96
服务工时（万小时）	583.02	1,171.64	61.20%	726.85	42.65%	509.54

注：2020 年-2022 年月均人数=每月作业人数加总/12，2023 年 1-6 月月均人数=每月作业人数加总/6。

如上表所示，发行人报告期各期外协外包成本金额分别为 12,219.50 万元、18,672.87 万元、28,450.21 万元及 14,880.84 万元，2021 年和 2022 年增长率分别为 52.81%及 52.36%，发行人外协外包成本逐年增长，发行人外协外包月均人数及服务工时亦同步增长。发行人外协外包成本随营业收入逐年增长，与营业收入增长趋势保持一致，增长率高于营业收入主要系发行人出于提高运营效率、与同行业其他企业间的协同效应及人员稳定性等因素考虑，报告期内逐步增加外协外包采购金额。

3、劳务费用定价是否公允

发行人外协外包服务各项目服务要求、指标要求存在一定特殊性，发行人外协外包采购综合考虑项目情况、市场竞争情况、供应商质量、所在地区等进行市场化定价，并结合供应商资质、服务质量、历史合作情况、报价等因素择优选择供应商，定价公允。劳务费用定价公允性相关回复详见本问询回复之“6.1 主要供应商”之“一、发行人说明”之“（二）”之“2、产品或服务采购价格的公允性及在不同供应商之间是否存在显著差异”相关回复。

4、是否存在跨期核算情形

公司制定了《财务管理制度》、《成本费用管理费用管理规定》和《平台合作业务管理办法》等对公司劳务费用进行规范，财务部每月根据相关业务部门提报的经审核后的业务数据确认成本费用，相关业务部门按月与外协外包供应商对账结算，报告期内不存在跨期核算情形。

（四）发行人员工社会保险及住房公积金缴纳比例较低的原因及整改措施，是否存在纠纷和潜在纠纷，是否符合相关规定，测算如为员工足额缴纳社保和公积金对发行人报告期内业绩的影响

1、发行人员工社会保险及住房公积金缴纳比例较低的原因及整改措施

（1）社会保险缴纳情况

报告期各期末，公司为员工缴纳社会保险的情况具体如下：

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
员工人数	22,782	21,489	20,798	13,527
社会保险缴纳人数	18,957	18,583	16,811	11,047
社会保险未缴纳人数	3,825	2,906	3,987	2,480
其中：新入职正在办理缴费手续员工人数	2,737	1,796	2,748	1,129
退休返聘人数	15	19	10	7
社会保险缴纳比例 ^{（注）}	94.64%	94.45%	93.18%	89.15%

注：缴纳比例=缴纳人数/（员工人数—新入职正在办理缴费手续员工人数—退休返聘员工人数）。因各地社会保险的缴费时间和住房公积金的缴费时间存在差异，报告期各期末因员工新入职而未缴纳社会保险和/或住房公积金的人数存在差异

1）报告期内，发行人部分员工未缴纳社会保险或缴纳比例较低的主要原因

①部分员工新入职

报告期各期末，发行人部分新入职员工相关手续正在办理过程中。因公司用人需求较大，报告期各期末会为春节等节假日提前扩大招聘员工，因此新入职尚未办理缴费手续的员工较多。

②部分员工自愿放弃缴纳社会保险

发行人部分外地员工由于重视当月实发到手收入，无长期定居在发行人业务所在地

的明确计划，在发行人业务所在地缴纳社会保险的意愿较低，或已在其户籍地缴纳了新型农村合作医疗保险等其他种类社会保险，因此自愿放弃在发行人处缴纳社会保险。

③部分员工系退休返聘人员

发行人部分员工系退休返聘，根据《中华人民共和国劳动合同法》《关于实行劳动合同制度若干问题的通知》等相关规定，发行人无需为退休返聘人员缴纳社会保险。

④部分员工尚未完成社会保险转移手续

发行人部分员工未完成与其他单位之间的社会保险转移手续，导致公司暂时无法为其办理社会保险。

⑤停薪留职

2022 年末，1 名员工因个人原因，经与发行人协商后，办理停薪留职，发行人未为其缴纳社会保险。

2) 报告期各期末，因上述原因而未缴纳社会保险的员工人数如下：

未缴纳社会保险的原因	2023 年 6 月末 (人数)	2022 年末 (人数)	2021 年末 (人数)	2020 年末 (人数)
部分员工新入职	2,737	1,796	2,748	1,129
部分员工自愿放弃缴纳社会保险	1,057	1,087	1,227	1,325
部分员工系退休返聘人员	15	19	10	7
部分员工尚未完成社会保险转移手续	16	3	2	19
停薪留职	0	1	0	0
合计	3,825	2,906	3,987	2,480

(2) 住房公积金缴纳情况

报告期各期末，公司为员工缴纳住房公积金的情况具体如下：

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
员工人数	22,782	21,489	20,798	13,527
住房公积金缴纳人数	16,601	14,891	11,361	8,190
住房公积金未缴纳人数	6,181	6,598	9,437	5,337
其中：新入职正在办理缴费手续员工人数	2,927	1,953	2,863	1,202
退休返聘人数	15	19	10	7
住房公积金缴纳比例 ^(注)	83.67%	76.30%	63.38%	66.49%

注：缴纳比例=缴纳人数/(员工人数—新入职正在办理缴费手续员工人数—退休返聘员工人数)。因各地社会保险的缴费时间和住房公积金的缴费时间存在差异，报告期各期末因员工新入职而未缴纳社会保险和/或住房公积金的人数存在差异

1) 报告期内，发行人部分员工未缴纳住房公积金或缴纳比例较低的主要原因

①部分员工新入职

报告期各期末，发行人部分新入职员工相关手续正在办理过程中。因公司用人需求较大，报告期各期末会为春节等节假日提前扩大招聘员工，因此新入职尚未办理缴费手续的员工较多。

②部分员工自愿放弃缴纳住房公积金

由于发行人免费为员工提供公寓入住，且个人在缴纳住房公积金后，将降低个人当月的实际收入，部分员工缴纳住房公积金的意愿较低，自愿放弃缴纳住房公积金。

③部分员工系退休返聘人员

发行人部分员工系退休返聘，根据《中华人民共和国劳动合同法》《关于实行劳动合同制度若干问题的通知》等相关规定，发行人无需为退休返聘人员缴纳住房公积金。

④部分员工尚未完成住房公积金转移手续

发行人部分员工未完成与其他单位之间的住房公积金转移手续，导致公司暂时无法为其办理住房公积金。

⑤停薪留职

2022 年末，1 名员工因个人原因，经与发行人协商后，办理停薪留职，发行人未为其缴纳住房公积金。

2) 报告期各期末，因上述原因而未缴纳住房公积金的员工人数如下：

未缴纳住房公积金的原因	2023 年 6 月末 (人数)	2022 年末 (人数)	2021 年末 (人数)	2020 年末 (人数)
部分员工新入职	2,927	1,953	2,863	1,202
部分员工自愿放弃缴纳住房公积金	3,227	4,623	6,563	4,126
部分员工系退休返聘人员	15	19	10	7
部分员工尚未完成住房公积金转移手续	12	2	1	2
停薪留职	0	1	0	0
合计	6,181	6,598	9,437	5,337

(3) 整改措施

报告期内，公司与员工持续沟通缴纳社会保险和住房公积金的积极意义，劝导其缴纳社会保险和住房公积金，逐渐规范社会保险和住房公积金缴纳。报告期内，社会保险缴纳比例逐年提高，住房公积金缴纳比例 **2023 年 6 月末**比 2020 年末有较大提升。

为了进一步提高员工社会保险和住房公积金缴纳比例，公司将进一步采取如下措施：

1) 加强关于社会保险和住房公积金法律、法规、政策、福利制度和缴费安排的宣传。在员工入职时积极宣讲缴纳社会保险和住房公积金的意义，通过在培训、讲座、员工周会等场景中积极宣讲的方式，提高在职员工缴纳社会保险及住房公积金的比例；

2) 加强人力资源管理。对于在入职时经宣传劝导后仍不愿缴纳社会保险或住房公积金的员工，在其在职期间，定期或不定期通过宣传等方式重新提示或确认其是否有缴纳社会保险和住房公积金的意向；如果该等员工愿意缴纳社会保险和公积金并符合缴存条件，发行人将及时为其办理社会保险和住房公积金缴存手续；

3) 进一步落实员工福利制度。继续为员工提供免费宿舍供员工居住，以降低部分员工未缴纳住房公积金或缴纳比例较低的影响；探索员工医疗费用报销的制度，以降低部分员工未缴纳医疗保险或缴纳比例较低的影响；优化绩效考核和员工激励体系，使员工共享公司发展带来的红利。

2、是否存在纠纷和潜在纠纷，是否符合相关规定

(1) 是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，发行人不存在因住房公积金缴存事宜与员工发生诉讼或仲裁纠纷的情况，

但存在 1 例因社会保险缴存事宜而与员工产生诉讼或仲裁纠纷的情况。

2022 年，发行人子公司山东先特的一位员工因山东先特未为其缴纳社会保险申请了劳动仲裁，要求山东先特赔偿其损失，劳动争议仲裁委员会已驳回其申诉请求，山东先特无需支付该款项。

截至**报告期末**，上述纠纷已结案，发行人不存在未结案的与社会保险和住房公积金相关的未决纠纷或潜在纠纷。

（2）是否符合相关规定

根据《中华人民共和国社会保险法》第六十条的规定，“用人单位应当自行申报、按时足额缴纳社会保险费，非因不可抗力等法定事由不得缓缴、减免。”根据《住房公积金管理条例》第十三条的规定，“单位应当向住房公积金管理中心办理住房公积金缴存登记，并为本单位职工办理住房公积金账户设立手续。”

发行人及其子公司未为全部员工缴纳社会保险及公积金，存在与相关规定不相符合的情况。就此情况，发行人及其子公司属地社会保险和住房公积金主管部门已出具证明，报告期内，发行人及其子公司不存在因违反国家社会保险和住房公积金相关法律法规而受到主管部门行政处罚的情形。发行人及其子公司未缴纳部分社会保险和住房公积金不构成重大违法行为，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

针对上述公司社会保险和住房公积金缴纳事宜，公司控股股东、实际控制人出具承诺如下：

“1.自本承诺函出具日起至发行人上市后三年内，如发行人及/或其控股子公司被有权主管部门追缴、责令补缴或被其员工追偿相关费用及滞纳金，或发行人及/或其控股子公司因未按规定缴纳社会保险费或住房公积金而承担任何罚款或损失，本企业/本人将承担应补缴或被追偿的金额、滞纳金和罚款等相关费用。

2.发行人及其部分下属子公司自 2019 年 1 月 1 日起至 2021 年 11 月期间存在灵活用工安排，即公司与第三方人力代征平台签署共享经济智能综合服务协议或合作框架协议书，由代征平台向为公司提供服务的自由职业者提供支付结算服务，该等自由职业者与第三方人力代征平台签署自由职业者服务协议或个人承揽协议，未与公司签订劳动或劳务合同。如发行人及/或其控股子公司因前述灵活用工安排被有权主管部门处罚，或被追缴、责令补缴社会保险费或住房公积金等相关费用及滞纳金，本企业/本人将承担

应补缴或被追偿的金额、滞纳金和罚款等相关费用。

3.本企业/本人同意承担并赔偿因违反上述承诺而给发行人及/或其控股子公司造成的实际损失。”

综上，报告期内，发行人不存在因住房公积金缴存事宜与员工发生诉讼或仲裁纠纷的情况，但存在因社会保险缴存事宜而与员工产生诉讼或仲裁纠纷的情况，相关纠纷已结案，发行人不存在未结案的与社会保险和住房公积金相关的未决纠纷或潜在纠纷。发行人及其子公司未为全部员工缴纳社会保险及公积金，存在与相关规定不相符合的情况，就此情况，发行人及其子公司属地社会保险和住房公积金主管部门已出具证明，不存在因违反国家社会保险和住房公积金相关法律法规而受到主管部门行政处罚的情形。发行人及其子公司未为全部员工缴纳社会保险及公积金等情况不构成重大违法行为，且公司控股股东、实际控制人已经作出了承诺，不会对本次发行上市构成重大不利影响。

3、测算如为员工足额缴纳社保和公积金对发行人报告期内业绩的影响

发行人报告期内如为员工足额缴纳社保和公积金，对发行人报告期内业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
补缴社保公积金金额	1,218.02	2,456.68	1,933.73	1,058.92
综合税率	20.06%	19.74%	17.83%	16.26%
税后影响金额	973.69	1,971.64	1,588.89	886.74
扣非归母净利润（模拟前）	6,900.82	15,620.06	11,391.44	11,551.91
扣非归母净利润（模拟后）	5,927.13	13,648.42	9,802.55	10,665.17

注：综合税率=所得税费用/利润总额。

报告期各期，如为员工足额缴纳社保和公积金，对发行人业绩的税后影响分别为 886.74 万元、1,588.89 万元、1,971.64 万元及 973.69 万元，考虑上述影响后发行人扣非归母净利润分别为 10,665.17 万元、9,802.55 万元、13,648.42 万元及 5,927.13 万元。

(五) 发行人进行灵活用工安排相关第三方人力代征平台具体情况、背景及原因、协议内容、权利义务安排，采购价格的公允性，灵活就业人员数量、服务工时和采购成本匹配性，成本入账时点是否准确，是否存在体外代垫资金成本的情形，发行人是否应当为劳务提供方缴纳社会保险费或住房公积金等费用，代征平台是否及时向劳务提供方进行支付结算，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否符合相关规定，外协外包提供商以及第三方人力平台报告期内是否存在以发行人名义招聘实习生或者兼职人员的情形，如存在，请说明具体情况；

1、发行人进行灵活用工安排相关第三方人力代征平台具体情况、背景及原因、协议内容、权利义务安排

(1) 具体情况

报告期内，发行人共与 11 家灵活用工平台进行人员合作，平台具体情况如下：

序号	公司名称	具体情况			
		股东背景	法定代表人	经营范围	注册资本
1	安徽磊利企业服务有限公司	郭双双（81%），蔡潇（19%）	郭双双	一般项目：企业管理；市场营销策划；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；软件开发；人工智能应用软件开发；互联网数据服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；财务咨询；税务服务；会议及展览服务；家政服务；物业管理；翻译服务；专业设计服务；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；广告设计、代理；广告制作；市场调查（不含涉外调查）；健康咨询服务（不含诊疗服务）；组织文化艺术交流活动；文艺创作；个人商务服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	680 万元
2	安徽修禾共享经济服务有限公司	安徽修禾数字科技有限公司（75%），安徽新五四投资管理有限公司（25%）	程鹏	共享经济平台运营；互联网信息服务；税务服务；计算机领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；广告设计、制作、代理、发布；办公用品、工艺品（象牙及其制品除外）、电子产品、五金交电、计算机软件及辅助设备、通讯设备销售；办公设备、电子产品、仪器设备、计算机、机械设备的安装、检测、保养及维修；建筑劳务分包（不含劳务派遣）；物业管理；餐饮管理；旅游项目开发和经营管理；道路普通货物运输；企业信息咨询与管理服务；健康管理咨询（不含诊疗服务）；灵活用工领域内的人力	500 万元

序号	公司名称	具体情况			
		股东背景	法定代表人	经营范围	注册资本
				资源服务（不含劳务派遣）；办公服务；家政服务；母婴服务；翻译服务；绿化养护服务；市场调查、推广服务；仓储服务（不得从事危险化学品、成品油和粮食的仓储经营业务，并且不包括港口仓储经营）；会议展览服务；法律服务；保洁服务；软件服务；影视服务；音视频服务；文化创意服务；文化体育服务；图书代理推广服务；房屋租赁；市场营销策划；商业经纪代理服务；餐饮服务；旅游服务；信息系统服务；机器设备质检服务；工程监理服务；搬运装卸服务（不得从事港口货物装卸经营业务）；代办汽车上牌、年检、过户；汽车、汽车配件销售；汽车租赁、检测、维修服务；拖车服务；代驾服务；建筑装饰装修工程施工。（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）	
3	海南鑫穗通信息技术有限责任公司	海南德固特实业有限公司（100%）	李辉	国内货物运输代理；工程和技术研究和试验发展；生产线管理服务；供应链管理服务；机动车修理和维护；物联网技术服务；广告设计、代理；电子产品销售；环境保护专用设备销售；通讯设备销售；家用电器销售；办公用品销售；职业中介活动；互联网信息服务；人工智能双创服务平台；软件外包服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；人力资源服务（不含职业中介活动）；翻译服务；商务代理代办服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；科技中介服务；创业空间服务；家政服务；洗车服务；咨询策划服务；文化娱乐经纪人服务；企业管理；房地产咨询；信息技术咨询服务；装卸搬运；市场营销策划（一般经营项目自主经营，许可经营项目凭相关许可证或者批准文件经营）（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。）	100 万元
4	宏赢（河南）科技有限公司	于冬冬（100%）	于冬冬	电子信息技术开发、咨询、服务、转让、云平台技术服务；计算机技术领域的技术服务；组织文化艺术交流活动；演出经纪服务、物流咨询服务、科学研究和技术服务；电视剧专题、综艺、动画节目制作；房地产代理销售服务。	5,000 万元
5	湖南融赋齐家计算机科技有限公司	广州合摩计算机科技有限公司（47.6%），朱文军（20.4%），秦冲（20%），	秦冲	计算机技术开发、技术服务；软件开发系统集成服务；企业管理咨询服务；信息技术咨询服务；互联网信息技术咨询、科技技术开发、科技技术转让、科技技术咨询、科技技术服务；市场营销策划服务；市场调研服务；展览服务；会议服务；广告设计；信息系统	503.5295 万元

序号	公司名称	具体情况			
		股东背景	法定代表人	经营范围	注册资本
		黄满池（4%）， 达庆波（4%）， 张敬春（4%）		集成服务；计算机网络系统工程服务；信息处理和存储支持服务；教育咨询；人力资源服务外包；人才推荐；人才招聘；基础、支撑、应用、地理信息的软件开发；电子、通信与自动控制技术、网络技术的研发；计算机软件、农产品销售；信息科技技术的开发；信息科技技术转让；信息科技技术咨询；信息科技技术服务；软件技术转让；软件技术服务；税务咨询；会计咨询；商务信息咨询；社会保障咨询；影视策划；音像制作；保险咨询；法律咨询；图文制作；企业管理服务；广告制作服务、发布服务、国内代理服务；摄影扩印服务；文化活动的组织与策划；市场调查；文化活动服务；人力资源信息软件服务；人力资源和社会保障事务代理；物业管理；清洁服务；绿化养护；文化会展服务；婚庆礼仪服务；物流代理服务；物流信息服务；物流咨询服务；仓储咨询服务；仓储代理服务。（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，未经批准不得从事 P2P 网贷、股权众筹、互联网保险、资管及跨界从事金融、第三方支付、虚拟货币交易、ICO、非法外汇等互联网金融业务）	
6	江西省祥禄信息咨询有限公司	姜文强（60%）， 万文亮（40%）	姜文强	许可项目：互联网信息服务，演出经纪，保险代理业务，建设工程设计（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）一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），企业管理咨询，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，市场营销策划，会议及展览服务，组织文化艺术交流活动，软件开发，市场调查（不含涉外调查），人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务），劳务服务（不含劳务派遣），礼仪服务，企业形象策划，项目策划与公关服务，广告制作，广告设计、代理，教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动），信息技术咨询服务，家政服务，财务咨询，国际货物运输代理，装卸搬运，物业管理，规划设计管理，图文设计制作（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	200 万元
7	闽侯县博飞信息科技有限公司	温忠举（80%）， 宁波小猪多多信息科技有限公司（20%）	包豪	一般项目：网络与信息安全软件开发；创业空间服务；软件外包服务；园区管理服务；体验式拓展活动及策划；信息技术咨询服务；家政服务；税务服务；企业管理咨询；市场营销策划；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；广告设计、代理；装卸搬运（除依法须经批准的项目外，许可项目：互联网信息服务（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）	5,000 万元

序号	公司名称	具体情况			
		股东背景	法定代表人	经营范围	注册资本
				目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目：从事会计师事务所业务；道路货物运输（不含危险货物）；演出经纪；城市配送运输服务（不含危险货物）（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	
8	文卓人力资源有限公司	山东杰出人力资源集团有限公司（35%），上海中蕴企业服务外包有限公司（30%），时鹏莉（22%），刘国伟（6%），赵景荣（5%），李瑞芹（2%）	刘国伟	职业介绍和职业指导，人力资源管理服务外包，受用人单位或者劳动者委托，代办社会保险事务，绩效薪酬管理咨询，人力资源素质测评，人力资源培训，高级人才寻访，人力资源互联网信息服务；劳务派遣（凭人力资源和劳务派遣许可证经营，有效期限以许可证为准）；信息技术服务，人力资源信息咨询，货物装卸、普通货运、商务信息咨询服务；房地产中介、房屋销售代理服务、企业管理咨询、会展服务、家政服务、保洁服务、物业服务；园林绿化工程施工；以承接服务外包方式从事企业生产流程、生产工段的外包服务；以承接服务外包的方式为客户核算薪酬、福利、税收相关数据，并代客户发放薪酬、福利、服务费及代缴税收；人力资源供求信息的收集、整理、储存和发布；互联网信息服务、软件研发、销售及技术服务、广告设计、制作、影视制作；建筑工程施工；增值电信业务（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）	5,000 万元
9	武宁全威信息科技有限公司	智阳迅基数字技术（上海）有限公司（100%）	王建刚	许可项目：专利代理，水路普通货物运输，食品经营（销售预包装食品），互联网信息服务，道路货物运输（网络货运），演出经纪（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）一般项目：网络技术服务，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，信息系统集成服务，计算机系统服务，人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务），企业管理，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），社会经济咨询服务，创业空间服务，企业形象策划，市场营销策划，知识产权服务，商标代理，版权代理，咨询策划服务，组织文化艺术交流活动，翻译服务，会议及展览服务，国内货物运输代理，税务服务，财务咨询，代驾服务，档案整理服务，家政服务，物业管理，物业服务评估，日用百货销售，办公用品销售，互联网数据服务，广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位），房地产经纪，其他文化艺术经纪代理，软件开发，劳务服务（不含劳务派遣），信	100 万元

序号	公司名称	具体情况			
		股东背景	法定代表人	经营范围	注册资本
				息技术咨询服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	
10	智阳利尔网络技术（上海）有限公司	智阳网络技术（上海）有限公司（100%）	张金生	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；计算机系统服务；信息系统集成服务；网络技术服务；会议及展览服务；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；广告设计、代理；广告制作；装卸搬运；专业保洁、清洗、消毒服务；市场营销策划；企业形象策划；数字文化创意内容应用服务；专业设计服务；咨询策划服务；摄影扩印服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；计算机软硬件及辅助设备批发；日用百货销售；办公用品销售；家居用品销售；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	200 万元
11	株洲市金财云智信息科技服务有限公司	陈尚权（70%），深圳行维保险科技有限公司（30%）	陈尚权	信息技术咨询服务；商务信息咨询；软件技术转让、技术服务；物业管理；移动互联网研发和维护；互联网信息技术咨询；互联网广告服务；物联网技术研发；文化活动服务；会议、展览及相关服务；房地产中介服务；建筑劳务分包；室内装饰设计服务；展台设计服务；广告制作服务；国内货运代理；人力资源供求信息的搜集和发布；人力资源管理咨询；人力资源培训；人力资源信息软件服务；经营保险代理业务；代理销售保险产品。（未经批准不得从事 P2P 网贷、股权众筹、互联网保险、资管及跨界从事金融、第三方支付、虚拟货币交易、ICO、非法外汇等互联网金融业务）（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）	50 万元

（2）背景及原因

为了缓解市场就业压力，支持企业稳定岗位，促进就业创业，近年来政府出台多项政策支持多渠道灵活就业，把支持灵活就业作为稳就业和保居民就业的重要举措。在此背景下，考虑到发行人生产经营扩张，需要多种用工方式及大量人力提供服务，灵活用工平台可提供大量灵活用工人员，因此发行人于 2019 年下半年逐步开始与上述灵活用工平台进行合作。尽管灵活用工模式已被部分行业运用，但由于现有法律法规暂未对灵活用工的法律关系进行明确界定，为减少由此可能引发的潜在法律风险，保障公司运营稳定，提高服务质量，发行人于 2021 年 11 月以后停止使用灵活用工模式。

报告期内，发行人合作的灵活用工平台与发行人均不存在关联关系或为了发行人而特别设立的情形。

（3）协议内容、权利义务安排

灵活用工安排中，发行人与灵活用工平台签署服务协议，服务协议约定平台向发行人提供共享经济综合服务并收取服务费，并向为发行人提供服务的灵活用工人员提供支付结算服务，该等协议主要内容和权利义务安排如下：

在服务内容方面，发行人委托平台提供共享经济综合外包服务，平台根据发行人的要求完成项目。

在项目管理方面，平台按照发行人的要求招募、筛选灵活用工人员实施发行人的项目；发行人有权制定服务内容、服务期限、服务标准及外包费用结算机制等，并对平台安排的灵活用工人员的生产经营活动进行管理和测评。

在结算方式方面，基于平台灵活用工人员实际完成的服务内容，根据发行人制定的服务费用结算机制，由发行人向平台支付业务服务费。平台在收到发行人支付的业务服务费后，根据约定扣除平台应得的服务手续费和代征税款后，剩余部分支付给灵活用工人员。

2、采购价格的公允性，灵活就业人员数量、服务工时和采购成本匹配性

发行人于 2019 年下半年开始采用灵活用工安排，灵活用工定价原则为人工成本总额 $\times$ （1+服务费率），发行人对灵活用工采购进行市场化询价，并综合考虑服务费率、服务质量等进行多家比价，并择优选择供应商，2020 年-2021 年服务费率约为 5.80%-8.50%，同一年度内，发行人各供应商之间灵活用工采购服务费率不存在明显差异，定价公允。各主要供应商采购价格比较详见本问询回复之“6.1 主要供应商”相关回复。

报告期内，发行人灵活用工人员数量、服务工时及采购成本情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度
	数值	增长率	数值
灵活用工采购成本（万元）	14,012.36	-11.94%	15,912.30
月均人数（人）	4,006.00	4.23%	3,843.58
服务工时（万小时）	718.08	-3.86%	746.92

注：1、月均人数=每月发薪人数加总/12；2、采购成本为不含税金额。

2020 年及 2021 年，发行人灵活用工采购成本分别为 15,912.30 万元及 14,012.36 万元，增长率为-11.94%，灵活用工人员月均人数分别为 3,843.58 人及 4,006.00 人，增长率为 4.23%，服务工时分别为 746.92 万小时及 718.08 万小时，增长率为-3.86%。2021 年灵活用工月均人数小幅增长，服务工时小幅下降，同时采购用工成本较 2020 年相比下降主要系：

①人员结构变化：发行人合肥、成都等基地主要为银行等金融机构提供业务流程外包服务，2021 年由于金融外包业务增长，发行人各基地如合肥蜀山职场等增加了金融外包业务灵活用工人员数量且以新人为主，由于新人成本相对较低，且流动性较高，从而导致上述基地平均用工成本及服务工时降低。

②用工地区结构变化：发行人 2021 年用工成本较低的部分基地如广西基地增加了灵活用工人员，其灵活用工成本占比大幅提升，从而导致灵活用工成本总体下降。

③服务费下降：2021 年，随着灵活用工平台市场竞争愈发激烈，行业定价整体呈下降趋势，且发行人在逐步熟悉灵活用工市场后持续进行市场化询价，伴随灵活用工规模增加议价能力增强，2020 年-2021 年服务费率由 8.50%下降至 6.00%左右，从而导致发行人整体灵活用工成本呈下降趋势。

3、成本入账时点是否准确，是否存在体外代垫资金成本的情形

发行人制定了《财务管理制度》《成本费用管理费用管理规定》等内控制度对成本费用进行规范，灵活用工人员的费用按月与第三方人力代征平台结算，财务部每月根据当月实际发生的灵活用工人员费用确认成本费用，报告期内成本入账时点准确。第三方人力代征平台公司与发行人主要客户和供应商之间不存在正常交易以外的资金往来或其他利益安排，不存在代垫成本或费用的情形。

4、发行人是否应当为劳务提供方缴纳社会保险费或住房公积金等费用，代征平台是否及时向劳务提供方进行支付结算，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否符合相关规定

在灵活用工业务模式下，发行人仅直接与第三方人力代征平台签署共享经济智能综合服务协议或合作框架协议书，不与劳务提供方建立劳动或劳务关系，发行人无需为劳务提供方缴纳社会保险费或住房公积金等费用。

经核查，第三方人力代征平台按照合同约定及时向劳务提供方进行支付结算。

就发行人及其部分子公司报告期内存在的灵活用工安排未发生过纠纷，亦不存在潜在纠纷。

报告期内发行人及其存在灵活用工安排子公司、分支机构未存在因灵活用工安排而被相关主管部门处罚的情况。

综上，发行人无需为劳务提供方缴纳社会保险费或住房公积金等费用；第三方人力代征平台已及时向劳务提供方进行支付结算；灵活用工安排不存在纠纷或潜在纠纷，未违反劳动用工相关法律法规的规定。

5、外协外包提供商以及第三方人力平台报告期内是否存在以发行人名义招聘实习生或者兼职人员的情形，如存在，请说明具体情况

根据发行人报告期内主要外协外包提供商以及第三方人力代征平台的书面邮件回复并通过 BOSS 直聘、58 同城、百度搜索等网站查询相关平台公开招聘信息，报告期内外协外包提供商以及第三方人力平台不存在以发行人名义招聘实习生或者兼职人员的情形。

（六）模拟测算如外协外包及第三方人力代征平台的采购业务均为发行人自有人工成本，并考虑社保和公积金缴纳等因素，对发行人报告期内营业成本及经营业绩的影响

报告期内，考虑外协外包及第三方人力代征平台的采购业务均为发行人自有人工成本，由于外协外包主要为项目一线人员，故采用发行人业务流程外包人员中一线人员小时成本（考虑补缴社保公积金后）作为比较基准进行测算；灵活用工人员主要为入职时间较短的项目一线人员，故采用发行人业务流程外包人员中，入职 6 个月以内的一线人员小时成本作为比较基准（考虑补缴社保公积金后）进行测算。模拟测算对经营业绩的影响具体如下：

单位：万元、元/小时

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人一线员工单位成本（考虑补缴社保公积金后）（A）	29.66	27.18	27.90	25.21
外协外包人员单位成本（B）	25.52	24.28	25.69	23.98
外协外包人员单位成本差额（C=A-B）	4.14	2.90	2.21	1.23

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外协外包人员总工时 (D)	583.02	1,171.64	726.85	509.54
外协外包人员模拟影响金额 (E=D×C)	2,413.70	3,397.76	1,606.34	626.73
发行人入职 6 个月以内一线员工单位成本 (考虑补缴社保公积金后) (F)	24.39	22.63	22.58	22.84
灵活用工人员单位成本 (G)	-	-	19.51	21.30
灵活用工人员单位成本差额 (H=F-G)	-	-	3.07	1.54
灵活用工人员总工时 (I)	-	-	718.08	746.92
灵活用工人员模拟影响金额 (J=H×I)	-	-	2,204.51	1,150.26
总影响金额 (K=E+J)	2,413.70	3,397.76	3,810.84	1,776.99
综合税率 (L)	20.06%	19.74%	17.83%	16.26%
税后影响金额 (M=K×(1-L))	1,929.56	2,726.91	3,131.26	1,488.05
扣非归母净利润 (模拟前) (N)	6,900.82	15,620.06	11,391.44	11,551.91
扣非归母净利润 (模拟后) (O=N-M)	4,971.26	12,893.15	8,260.18	10,063.86

经模拟测算，如外协外包及第三方人力代征平台的采购业务均为发行人自有人工成本，并考虑社保和公积金缴纳等因素，报告期各期对发行人净利润税后影响金额为 1,488.05 万元、3,131.26 万元、2,726.91 万元及 1,929.56 万元，扣非归母净利润（模拟后）为 10,063.86 万元、8,260.18 万元、12,893.15 万元及 4,971.26 万元，发行人仍符合上市条件。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人及其子公司的花名册，了解报告期各期末发行人员工人数等相关情况；

2、访谈发行人人力资源部负责人，了解报告期内发行人的用工安排、社会保险和公积金缴纳等相关情况；

3、查阅发行人的用工安排管理制度；

4、抽查发行人外协外包业务合同、灵活用工相关协议、劳务派遣合同及发行人与

员工签署的劳动合同；

5、查阅发行人及其部分子公司、分支机构所在地人力资源和社会保障主管部门及住房公积金主管部门出具的合规证明，了解发行人及其子公司、分支机构因外协外包、社会保险和公积金、灵活用工在报告期内受到的处罚、监管措施及其整改情况；

6、查阅深圳声谷、江苏声谷的工商档案及注销相关文件，核查深圳声谷、江苏声谷与发行人主要股东、董事、监事及高级管理人员关联关系；

7、取得发行人董事、监事及高级管理人员填写的调查问卷及出具的书面说明，核查外协外包提供商与发行人主要股东、董事、监事及高级管理人员关联关系；

8、获取发行人及董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员报告期内个人银行流水，核查是否与外协外包商存在异常流水往来、代垫成本费用情形；

9、查阅发行人《财务管理制度》、《成本费用管理费用管理规定》等制度，了解发行人对外协外包及灵活用工成本的核算规则；

10、抽取外协外包及灵活用工年末前后月份结算单及入账凭证，确认是否存在跨期核算情形；

11、获取发行人外协外包采购明细，查阅主要地区人均工资并与发行人外协外包单位采购成本进行比较；

12、走访发行人外协外包及灵活用工的主要供应商，确认发行人采购价格与供应商其他客户采购价格是否存在较大差异；

13、抽查发行人员工签署的未缴纳社会保险、住房公积金的说明，了解发行人员工未缴纳社保公积金的原因；

14、抽查社会保险缴纳和住房公积金缴存明细及缴纳凭据，抽查发行人社保公积金缴纳情况；

15、查询信用中国网站、国家企业信用信息公示系统网站、中国裁判文书网、中国审判流程信息公开网、中国执行信息公开网的公开披露信息，确认发行人及其子公司、分支机构因社会保险、住房公积金缴纳情况在报告期内受到的处罚、监管措施及其整改情况、发生纠纷的情况；

16、查阅公司控股股东、实际控制人针对公司社会保险和住房公积金缴纳事宜出具

的承诺；

17、访谈第三方人力代征平台工作人员，了解发行人及其子公司、分支机构与第三方人力代征平台合作模式、是否存在纠纷等情况；

18、抽查第三方人力代征平台替劳务提供方缴纳的纳税凭证，了解第三方人力代征平台替劳务提供方支付结算情况；

19、取得主要外协外包提供商及第三方人力代征平台关于是否存在以发行人名义招聘实习生或者兼职人员的情形的书面回复；

20、通过 BOSS 直聘、58 同城、百度搜索等网站查询外协外包提供商以及第三方人力代征平台相关公开招聘信息，了解是否存在以发行人名义招聘实习生或者兼职人员的情形；

21、取得发行人出具的书面说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人员工工龄在 1 年以下的占比较高，发行人员工的流动性相对较大；报告期内，发行人用工安排包括自有员工、劳务派遣、外协外包和灵活用工等，发行人已建立健全对不同用工种类的人员管理、场地使用、进度管理和质量控制、验收标准相关制度规定；发行人建立了完善的采购内控制度，采购内控有效；

2、外协外包对象向发行人提供外协外包服务无需取得相关专业资质；报告期内，发行人外协外包用工合法合规；除深圳声谷、江苏声谷、山东远联信息科技有限公司外，发行人其他外协外包提供商与发行人全部股东、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系，不存在外协外包提供商为发行人调节用工成本或代垫成本费用情形；

3、发行人劳务数量及费用变动与发行人的经营业绩相匹配，劳务费用定价公允，不存在跨期核算情形；

4、报告期内，发行人存在未为全部员工缴纳社保公积金的情况，主要原因是发行人存在新入职员工、部分员工尚未完成社保公积金转移手续、部分员工自愿放弃缴纳社保公积金、存在退休返聘人员、停薪留职人员；发行人未为全部员工缴纳社会保险及住房公积金的情况不符合相关法律法规的要求，但发行人报告期内及未来将持续通过宣讲

及提供多元化福利等方式规范员工社保公积金缴纳问题。此外，就发行人社保公积金缴纳问题，发行人及其子公司相关主管部门已出具证明文件，发行人控股股东及实际控制人已出具承诺，且经测算扣除补缴社保和公积金影响金额后，发行人仍符合发行上市条件。综上，报告期内发行人未为其员工足额缴纳社保和公积金事宜不会对发行人本次发行上市构成实质性影响；

5、发行人及其子公司在报告期内存在的 1 例因社会保险缴存事宜而与员工产生的诉讼或仲裁纠纷的情况已解决。截至**报告期末**，发行人及其子公司不存在尚未解决的劳动纠纷；

6、发行人灵活用工采购价格公允，灵活就业人员数量、服务工时与采购成本匹配，无需为劳务提供方缴纳社会保险费或住房公积金等费用；第三方人力代征平台已及时向劳务提供方进行支付结算；灵活用工安排不存在纠纷或潜在纠纷，未违反劳动用工相关法律法规的规定；成本入账时点准确，不存在体外代垫资金成本的情形；发行人报告期内不存在外协外包提供商以及第三方人力平台以发行人名义招聘实习生或者兼职人员的情形；

7、经模拟测算，如外协外包及第三方人力代征平台的采购业务均为发行人自有工人成本，并考虑社保和公积金缴纳因素，发行人仍符合上市条件。

7. 关于收入确认

根据申报材料：（1）公司的营业收入主要来自于为客户提供业务流程外包服务；（2）天健将收入确认确定为关键审计事项，公司的收入确认政策为，公司提供的服务属于在某一时段内履行的履约义务，采用产出法确定恰当的履约进度确认收入，公司以月度提供服务后作为收入确认的时点，根据每月已完成的业务量，按照合同约定的单价及考核规则计算确认收入。

请发行人说明：（1）从业务获取、人员配置、提供服务到对账结算具体过程是否有相关业务系统进行统一管理，是否与客户系统进行对接，对人员工作量计量、对账确认等整个业务记录的完整性、准确性相关内控是否健全有效；（2）结合发行人细分业务包括客户体验服务、客户关怀服务和数字化运营服务的提供方式、合同约定等，具体说明收入确认时点和依据，论述公司按照时段法确认收入以及产出法确认履约进度的合

理性，是否符合企业会计准则的要求，与同行业可比公司是否一致；（3）按工作量、服务期等确认收入时的具体依据，客户确认发行人工作量的判断标准以及向发行人确认工作量的具体方式（比如如何分辨有效客服和无效客服、纠纷协调成功判断依据、情绪安抚获得认可的判断标准等），发行人是否存在内部依据和外部依据的核对过程，核对差异如何调整一致，如何保证履约进度确认的准确性；（3）外协外包模式下，说明收入确认采用总额法还是净额法，收入确认时点、外部依据及收入变动原因；（4）说明按工作量确认收入方法下，工作量统计过程相关内部控制的设计和执行情况，能否保证工作量统计的真实性、准确性、完整性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见，并按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-14 的相关规定对发行人信息系统进行专项核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）从业务获取、人员配置、提供服务到对账结算具体过程是否有相关业务系统进行统一管理，是否与客户系统进行对接，对人员工作量计量、对账确认等整个业务记录的完整性、准确性相关内控是否健全有效

1、公司业务开展流程情况

（1）业务获取。公司通过招投标或商务洽谈的方式获取业务，公司通常会根据客户的需求及自身的服务经验，与客户共同制定服务的整体方案并签订业务合同，业务合同通常会对服务的具体内容、人员配置、考核指标、结算方式等作出约定，招投标及业务合同的审批通常通过公司邮件/系统等方式进行，不与客户系统进行对接；

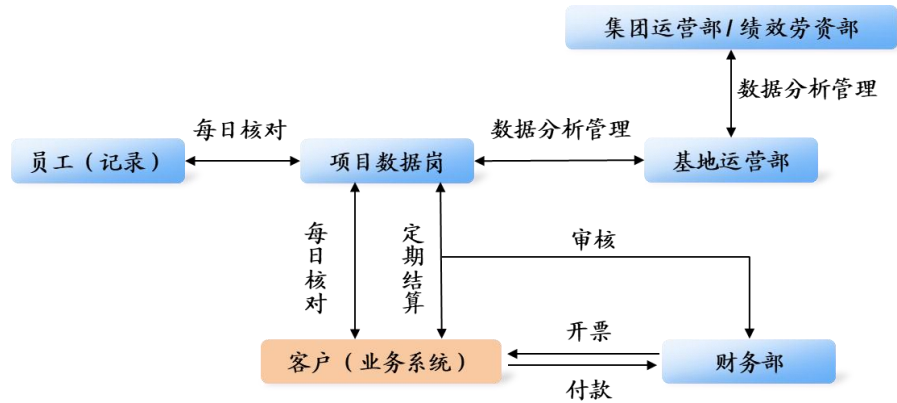
（2）人员配置。在签订业务合同后，公司会配置相应的业务团队为客户提供服务，业务团队的配置通常通过公司内部人力系统进行管理，该系统不与客户系统进行对接；

（3）提供服务。在业务执行过程中，公司主要通过客户自有系统开展服务。公司主要客户为金融、互联网、通信等行业内的大型企业，其通常建设有完善的用户服务系统，公司服务人员通常在公司特定的工作场所，通过专线连接、登录客户的服务系统开展服务，少量项目公司服务人员在客户自有场所，使用客户的通信设备及服务系统开展服务。上述客户业务系统通常能够实时记录公司员工提供服务的具体情况，包括工作量

及各项考核指标相关的数据情况；

（4）对账结算。在月度或季度服务结束后，公司会与客户就其业务系统中记录的公司服务数据进行核对，并根据合同约定的考核标准和结算规则进行结算。

2、工作量计量、对账确认的流程及内部控制情况



（1）工作量计量、对账确认的流程

报告期内，公司工作量计量及对账确认的通常流程为：

①公司主要通过客户业务系统开展业务，该系统通常可对员工工作量数据进行实时记录；

②公司各项目设置数据岗，数据岗员工通常每日从客户处取得当日项目所有员工工作量数据，并发送员工进行确认，若系统数据与员工个人记录存在差异，会及时与客户进行沟通确认；

③在月度服务结束后，公司/客户会根据客户业务系统中记录的当月工作量数据明细，以及合同中约定的考核及结算规则，计算当月服务费用金额，填制结算明细表单，并发送对方确认。在双方对结算明细表单确认无误后，公司项目主管将其提交至财务部，财务部复核无误后为客户开具发票，客户支付服务费用。

（2）相关内部控制情况

工作量数据是公司与客户结算确认的依据，亦为项目运营效率及交付质量的核心指标。公司高度重视工作量等运营数据的收集与管理工作，建立了完善的内部控制体系，具体情况如下：

①项目数据岗与员工的实时数据对齐审核。公司在项目运营团队中设立数据岗，通

常每日从客户处取得员工的业务量、业务工时、关键服务质量指标等与收入结算及员工考核相关的数据，进行跟踪分析，并与员工进行确认；

②基地运营管理部与项目数据岗的对齐审核。公司在各业务基地设立运营管理部，接收基地各个项目数据岗报送的数据，对员工的业务效率（如单小时业务量等）、服务质量（质检合格率等）进行整理跟踪，结合分析模型对项目人员进行分析，识别异常数据，提升项目整体交付效率和质量，同时对项目的运行变化进行跟踪并向集团同步；

③集团运营管理部与基地运营部的对齐审核。公司在集团层面设立绩效劳资部和运营管理部，分别从横向的数据对标分析和运营效率提升的角度，对各个承接基地的交付效率（指标进度）、质量（业务 KPI 考核系数等）进行综合研判，对集团的资源配置进行及时调控，并向各运营基地输出整体的业务优化调整方案，确保项目运行满足客户需求。

通过建立“项目数据岗-基地运营管理部-集团运营管理部/绩效劳资部”三级数据运营管理体系，公司能够有效对各项目包括工作量在内的多维度运营数据进行收集和管理，若员工本人或公司各层级部门通过跟踪分析发现客户业务系统记录的工作量等数据存在异常，公司会及时与客户进行核对确认。报告期内，公司有效执行上述数据运营管理制度，工作量等相关数据的统计真实、准确、完整。

（二）结合发行人细分业务包括客户体验服务、客户关怀服务和数字化运营服务的提供方式、合同约定等，具体说明收入确认时点和依据，论述公司按照时段法确认收入以及产出法确认履约进度的合理性，是否符合企业会计准则的要求，与同行业可比公司是否一致

公司主营业务为业务流程外包服务，具体业务类型包括客户体验服务、客户关怀服务和数字化运营服务等。公司通常根据客户的需求，配置相应的服务团队，在公司特定的工作场所，通过专线连接、登录客户的服务系统，按照客户的标准和要求开展服务。公司不同业务典型的合同的约定如下：

合同条款	客户体验服务	客户关怀服务	数字化运营服务
服务内容	为 A 电商平台提供用户投诉解决服务	与 B 银行的用户沟通，根据其需求为其办理账单分期服务	为 C 互联网企业提供数据标注服务
计价规则	以为客户解决的问题的数量（完结 case 数量）为基本计价单位，制定包括服务满意评价等指标在内的考核系数，并设置奖励和	以办理完成的业务数量/金额为基本计价单位，制定当月目标完成率等指标在内的考核系数，并设置奖励和扣罚的规定事项	以标注的数据量为基本计价单位，制定当月目标完成率等指标在内的考核系数，并设置奖励和扣罚的规定事项

合同条款	客户体验服务	客户关怀服务	数字化运营服务
	扣罚的规定事项		
合同金额	合同对业务周期、业务需求（人员数量等）、计价规则等进行框架性的约定，每月服务费用金额=工作量×单价×考核系数+奖励-扣罚		
结算条款	每月服务结束后，公司和客户核对上月的工作量，统计各项考核指标和奖惩情况，最终计算得出上月服务的结算金额，公司为客户开具发票，客户进行付款		

注：以上为典型业务及合同条款的举例，不代表所有同类业务均完全按照上述规则进行约定

公司与客户签订年度（或约定期限内的）服务合同，合同通常会约定固定期限（月度/季度）的服务费金额根据双方确认的已完成的业务量及合同约定的单价、考核规则计算得出。按照合同的约定和服务的具体开展形式，公司客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，属于在某一时段内履行履约义务，采用产出法确定恰当的履约进度确认收入。公司以月度提供服务后作为收入确认的时点，以与客户签订的合同及所提供的工作量明细表作为收入确认的依据，符合企业会计准则的要求。

同行业公司可比业务的收入确认方法与公司的收入确认方法基本保持一致，具体情况如下：

公司名称	业务类型	收入确认政策及依据
京北方	业务流程外包	公司按经客户确认的工作量以及合同约定的结算单价，按期计算确认收入
软通动力	数字化运营服务	公司在提供服务的当月，按照已提供服务的工作量确认收入
世纪恒通	商务流程服务	公司根据其向客户提供的用户增值和拓展服务被使用次数或频率，按照协议约定的单价，考虑用户满意度、投诉等考核情况，在服务完成时确认收入
博彦科技	适用于以工作量交付的服务	合同中约定相关的收费标准，以实际工作量结算的合同，公司在相关服务提供后，按照与客户确认的工作量和收费标准确认收入
鸿联九五	增值电信服务	本公司在提供增值电信服务的过程中确认收入。根据与被服务方签署的协议约定，主要以与被服务方共同确认的业务量及协议单价按期计算确认收入。

注：上述信息来源于相关公司公开披露的招股说明书或年度报告等

（三）按工作量、服务期等确认收入时的具体依据，客户确认发行人工作量的判断标准以及向发行人确认工作量的具体方式（比如如何分辨有效客服和无效客服、纠纷协调成功判断依据、情绪安抚获得认可的判断标准等），发行人是否存在内部依据

和外部依据的核对过程，核对差异如何调整一致，如何保证履约进度确认的准确性

报告期内，公司按工作量进行收入的计量及确认，收入确认的具体依据为与客户签订的合同及工作量明细表。公司与客户结算收入的核心逻辑为：

$$\text{服务费用} = \text{工作量} \times \text{单价} \times \text{考核系数} + \text{奖励} - \text{扣罚}$$

业务流程外包服务通常为非标准化的服务，不同客户/项目结算所使用的工作量及考核指标不同。在业务实际开展前，公司与客户会根据服务内容和流程、以及客户自身需求，对结算的工作量及考核指标进行详细约定，并由客户业务系统对约定指标计算所需的数据进行准确、全面的记录，双方据此确认服务的数量和质量，并进行费用的结算。

工作量指标是确认服务的基本计价单元，考核指标则是评价公司服务质量的关键要素，每一项目通常会约定多个考核指标，每一考核指标通常会设置一定的目标值，达到一定的目标值即获得对应的分数（如接通率达到 70%/80%/90%即给予 0.9/1.0/1.1 分），而各考核指标具有一定的权重，其加权汇总得到整个项目的考核系数。奖励和扣罚则为对特定事项（如表扬或投诉）或激励活动设置的单独结费和扣费。报告期内，公司主要使用的工作量指标及考核指标情况如下：

合同条款	主要工作量指标	具体含义
客户体验服务	工时	员工在线服务的总时长
	有效通话量	公司员工接听或呼出的一定时长（15 秒/40 秒等）的通话数量
	完结 case 数量	公司员工处理完毕的消费者业务咨询、投诉等事项的数量
	坐席数量	为客户提供的标准化坐席数量
客户关怀服务	产品办理金额	为用户办理的业务/产品的金额，如账单分期的本金金额等
	手续费金额	通过为用户办理业务/产品，从而为客户（银行）创造的手续费金额，如办理现金分期所产生的手续费/利息金额等
	产品办理数量	为用户办理的业务/产品数量，如开立的信用卡数量、办理的通话套餐数量等
数字化运营服务	工时	员工在线服务的总时长
	数据处理量	员工审核完成的图片、视频、申请资料等工单的数量

主要考核指标	具体含义
接起量达成率	衡量项目运营效率的指标，计算口径为：当月实际接起电话数量/当月承诺接起电话数量
接起率	衡量项目服务质量的指标，计算口径为：来电后一定时间（如 20 秒）内

主要考核指标	具体含义
	即可接通的来电数量/总来电数量
首次解决率（FCR）	衡量问题解决效率的指标，计算口径为：一定时间（24/36/72 小时）内用户不再二次来电数量/总来电数量
重复进线率	衡量问题解决效率的指标，计算口径为：一定时间（24/36/72 小时）内用户再次来电数量/总来电数量
人员流失率	衡量项目运营团队稳定性的指标，计算口径为：项目当月人员变动数量/项目总人数
人力满编率	衡量服务人员管理的指标，计算口径为：月度实际服务人员数量/月度规划坐席数
月度指标达成率	衡量项目运营效率的指标，计算口径为：月度实际办理业务规模/月度目标办理业务数量
质检合格率	衡量服务质量的指标，计算口径为：严格按照规范要求服务的通话数量/随机抽查的总通话梳理
满意度评价	衡量服务质量的指标，计算口径为：用户给出满意、一般、不满意的数量/作出满意度评价的总数量

公司和客户能够根据双方约定的工作量指标有效计量及确认服务的情况。如有效通话量指标中，约定在一定时长（如 15 秒）以上的通话为有效通话，即有效客服或无效客服；完结的案件（case）数量指标中，以客户是否就同一订单/问题进行持续的咨询来判断纠纷解决或情绪安抚是否成功的标准，公司员工在处理完成客户的诉求后，于系统中标记该 case 已处理完毕，但若客户在一定的时间（如 7 天）内再次来电咨询沟通，会影响公司的首次解决率（FCR）考核系数，进而影响公司的收入结算情况。

公司在业务开展过程中，各项目通常会每天从客户处取得当日工作量数据，并与项目员工进行核对确认。同时，公司设置业务运营基地、集团运营部、绩效劳资部等部门，对各项目的运营数据进行实时跟进，分析员工的出勤情况及人效表现等。在月度工作结束后，公司通常与客户就当月工作量进行核对和结算，当公司实时跟进的工作量统计数据与客户提供的月度汇总数据存在差异时，双方会通过核对每日工作量明细、查阅原始服务记录等形式，查找差异原因并根据实际情况进行调整。报告期内，公司内部记录与客户外部记录的工作量数据存在差异的情况较少，可能存在的差异主要为满意度评级等考核系数或表扬奖励、投诉扣罚等具体调整事项。

（四）外协外包模式下，说明收入确认采用总额法还是净额法，收入确认时点、外部依据及收入变动原因

1、公司外协外包模式的业务背景

公司为人力密集型企业，公司通常会按照业务规划进行人员招聘和培训，并根据客户需求配置相应的服务团队，为其提供优质高效的服务。但在业务开展过程中，客户的需求具有一定波动性，可能临时要求增加服务人员数量，公司亦会突发性的承接新的项目，需在短时间内完成服务团队的配置。为满足上述人员的需求波动，更好的服务客户，公司采用外协外包的模式，将项目运营中的部分工作予以外包，以满足客户对于时间和人员的需求，保证项目的及时、有效执行。

在外协外包模式下，公司与客户独立签订合同并约定各项考核指标和结算规则，公司承担向客户交付服务的全部责任和义务。同时，公司与外协外包供应商签订合同，就其向公司提供的服务单独计价和结算，外协外包供应商的管理、结算由公司独立进行。

2、公司外协外包模式下收入的确认方法及外部依据

报告期内，公司外协外包模式下的业务收入均采用总额法。根据《企业会计准则第14号-收入》（2017版）第三十四条规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

按照上述规则，对公司外协外包模式下收入确认方法的具体判断如下：

（1）是否是合同首要义务人

客户与公司签订合同或订单并明确约定合同价款或计价方式，公司拥有收取全额销售款的权利。外协外包供应商与客户无直接合同关系，公司与其另行独立签订外包合同结算外协外包服务费。因此，公司是客户合同首要义务人。

（2）是否承担业务流程外包服务的风险

公司与客户签订合同或订单时，已对服务质量、管理、考核等责任承担做出约定，

公司业务流程外包服务的全部风险报酬转移以及新准则下控制权转移的主体为公司，公司因此而承担交付风险。

(3) 能否自主决定商品和服务的价格

公司独立于客户自主选择外协外包供应商，公司单独与外协外包供应商协商确定服务内容、价格、结算条款等内容并签订服务协议，因此公司可以自主决定商品和服务的价格。

(4) 是否承担了源自客户或供应商的信用风险

公司与客户单独结算服务费用，承担了客户未能按合同约定支付服务价款的风险；同时，公司自主与外协外包供应商就服务采购事宜签订协议，公司承担了外协外包供应商未能按照双方约定提供服务的风险。因此，公司承担了源自客户和供应商的信用风险。

综上，公司作为外协外包模式下的主要责任人，按照总额法确认收入符合业务实质，亦符合企业会计准则的相关规定。外协外包模式下，公司收入确认时点及外部依据与常规自主服务模式下收入确认时点及外部依据相同，具体参见本题第（二）问相关的回复内容。

3、外协外包模式对应收入的变动情况

报告期内，公司使用外协外包模式所产生收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外协外包模式对应收入	19,725.38	36,611.61	22,049.99	13,985.67
营业收入	121,275.17	231,787.78	190,380.71	145,011.31
占比	16.26%	15.80%	11.58%	9.64%

报告期各期，公司使用外协外包模式所产生的收入分别为 13,985.67 万元、22,049.99 万元、36,611.61 万元及 **19,725.38 万元**，占营业收入的比例分别为 9.64%、11.58%、15.80%及 **16.26%**。报告期内，随着公司整体业务规模的扩大，公司外协外包模式对应的收入亦不断增长。2021 年 11 月，公司停止了灵活用工的用工形式，为满足相关项目的业务波动需求、提升运营管理水平，公司增加了外协外包方式的使用，使得公司 2022 年**以来**对应收入有较大幅度增长。

（五）说明按工作量确认收入方法下，工作量统计过程相关内部控制的设计和执行情况，能否保证工作量统计的真实性、准确性、完整性

公司高度重视工作量等运营数据的收集与管理工作，设立了完善的组织架构和内控制度，可有效保证公司报告期内工作量等相关数据的统计真实、准确、完整。公司报告期内工作量统计的相关内部控制情况参见本题第（二）问回复的相关内容。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人相关业务负责人，查阅相关制度文件，并现场实地查看，核查发行人业务开展及对账结算的流程，重点关注工作量计量及对账确认的相关内控情况；

2、查阅发行人报告期内主要业务合同，对照相关会计准则的规定及同行业可比公司的相关情况，核查发行人收入确认方法的合理性；

3、访谈发行人相关业务负责人，查阅相关制度文件及业务结算资料，核查发行人工作量计量确认、对账结算的流程及准确性、完整性情况；

4、查阅外协外包相关业务合同及结算资料，核查发行人报告期内外协外包业务开展及收入确认的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人日常服务开展主要通过客户自有系统进行，为有效进行工作量的统计管理，发行人建立了完善的内部控制体系，通过“项目数据岗-基地运营管理部-集团运营管理部/绩效劳资部”三级数据运营管理体系的有效运行，有效保证了项目工作量计量和对账确认的完整性和准确性；

2、发行人以月度提供服务后作为收入确认的时点，以与客户签订的合同及所提供的工作量明细表作为收入确认的依据，按照时段法确认收入以及产出法确认履约进度具有合理性，符合企业会计准则的要求，与同行业可比公司一致；

3、报告期内，发行人主要通过客户的服务系统开展业务，而主要客户的业务系统可对工作量及相关考核指标进行有效记录。发行人已制定完善的内部控制体系，对客户业务系统中记录的工作量数据进行实时跟进，并定期与客户记录的数据进行核对，当存在差异时，分析差异的具体原因，并最终根据业务开展的真实情况进行调整，从而保证履约进度确认的准确性。发行人按工作量确认收入的具体依据即为与客户签订的合同及所提供的工作量明细表。

4、发行人为外协外包模式下的主要责任人，因此按照总额法确认收入，符合业务实质和企业会计准则的相关规定。外协外包模式下，发行人收入确认时点及外部依据与常规自主服务模式收入确认时点及外部依据相同；

5、报告期内，发行人通过建立“项目数据岗-基地运营管理部-集团运营管理部/绩效劳资部”三级数据运营管理体系，能够有效对各项目包括工作量在内的多维度运营数据进行收集和管理。报告期内，发行人严格执行上述数据运营管理制度，工作量等相关数据的统计真实、准确、完整。

（三）关于信息系统专项核查

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》5-14的规定：发行人日常经营活动高度依赖信息系统的，如业务运营、终端销售环节通过信息系统线上管理，相关业务运营数据由信息系统记录并存储，且发行人相关业务营业收入或成本占比、毛利占比或相关费用占期间费用的比例超过30%的，原则上，保荐机构及申报会计师应对开展相关业务的信息系统可靠性进行专项核查并发表明确核查意见。保荐机构及申报会计师应结合发行人的业务运营特点、信息系统支撑业务开展程度、用户数量及交易量级等进行判断。

保荐机构及申报会计师访谈了发行人相关业务负责人，现场查看发行人业务开展中所涉及的信息系统及运营数据情况，并对发行人报告期内主要客户进行访谈。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人报告期内主要提供业务流程外包服务，日常业务开展主要通过客户自有系统进行，相关业务系统的设计及使用、数据存储及管理均由客户控制，并对发行人的使用场景和权限进行严格控制。发行人日常使用的自有信息系统主要为内部管理系统，不存在日常经营活动高度依赖自有信息系统的情形。因此，保荐机构及申报会计师无需对发行人开展信息系统专项核查。

8. 关于营业收入

根据申报材料：（1）发行人业务类型分为客户体验服务、客户关怀服务和数字化运营服务；（2）报告期各期，公司分别实现主营业务收入 107,893.58 万元、142,799.20 万元、187,556.41 万元、106,763.14 万元，2020 年度和 2021 年度分别较上年同期增长 32.35%和 31.34%，整体增长速度较快，其他业务收入主要为劳务派遣等业务收入，金额及占比均较小；（3）下半年受“618 电商节”、“双 11”的影响，电商客户的交易量及业务流程外包需求量较多；（4）公司其他业务收入主要为劳务派遣等业务收入。请发行人说明：（1）客户体验服务、客户关怀服务业务的主要内容和划分的依据，不同业务的定价原则，是否存在调价机制，报告期内服务单价及其变动情况，是否具备公允性；（2）结合工作量、服务单价、覆盖客户等定量分析报告期内各类业务收入的变动原因，营业收入增长与行业、可比公司变动趋势是否一致；（3）结合收入的月度分布，定量分析营业收入的季节特征及合理性；（4）公司通过劳务派遣形成收入，同时采用外协外包方式采购人员服务的合理性；（5）是否存在通过关联方或第三方代收货款、利用个人账户对外收款、第三方回款及现金收款情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见，并说明：（1）与收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性的测试情况；（2）主要客户的实地走访和视频访谈情况；（3）抽样程序样本的选取方法，抽样过程、金额和比例；（4）应收账款和营业收入的函证程序和函证比例，未回函和回函差异金额及比例，主要未回函和回函差异客户的情况以及履行的替代程序。

回复：

一、发行人说明

（一）客户体验服务、客户关怀服务业务的主要内容和划分的依据，不同业务的定价原则，是否存在调价机制，报告期内服务单价及其变动情况，是否具备公允性

1、客户体验和客户关怀服务业务的主要内容和划分依据

客户体验服务及客户关怀服务的主要内容及划分依据如下：

业务类型	主要内容	划分依据
客户体验服务	主要价值：客户体验服务是指服务人员通过多种联系渠道帮助客户解决各种需求，为客户传递所需的信息，帮助企业打造及维护证明的品牌形象，提高客户对企业的满意度和忠诚	主要划分依据为服务人员与客户的交互流程，客户主动联系企业中后

业务类型	主要内容	划分依据
	度，并最终实现企业价值的提升。 具体内容：客户通过语音、APP、邮件、站内点对点等多种渠道联系企业中后台，公司服务人员利用语音、在线等交互方式，为消费者答疑解惑，处理在使用产品、服务或平台过程中遇到的各类问题，例如产品咨询订购、操作疑难答疑、技术支持服务、权限标准咨询等。	台的，由服务人员进行交流的为客户体验服务。
客户关怀服务	主要价值：客户关怀服务是指服务人员向客户传递品牌的价值基础，为客户匹配并提供最适合产品及服务的选择。客户关怀服务具备体贴性及精细化的特征，通过长期、持续地为客户提供服务，可以获知客户的行为特点、真正了解客户的需求，进一步提升客户的全生命周期价值。 具体内容：服务人员向客户了解需求，并推荐适配的产品及服务以满足客户的需求。	主要划分依据为服务人员与客户的交互流程，服务人员主动联系客户，向其获知需求并结合其需求提供服务的为客户关怀服务。

2、定价原则及价格变动情况

（1）定价原则

报告期内，公司的定价原则通常为：以公司服务成本为基础，结合期望的毛利率水平进行成本加成定价。在业务承接环节，公司通常会根据客户的需求及自身的运营经验，对项目开展所需的人工成本、运营管理成本、场地设备维护成本及网络与设备折旧成本等进行测算，并以行业和市场毛利率水平为基础，综合考虑公司可为客户赋能的价值以及项目的类型、客户质量、项目实施难度、项目风险、项目创新性、市场竞争情况等因素进行确定。

因不同客户、不同项目的业务内容不同，客户所要求的考核规则不同，公司通常视项目的具体情况，与客户协商确定具体的计价单位，如工时、有效通话量、完结 case 数量、产品办理金额、数据处理量等，并约定考核系数计算方式和奖惩规则。在每月/季度服务完成后，公司和客户根据当月/季度完成的业务量进行结算，结算金额=工作量×单价×考核系数+奖励-扣罚。

（2）调价机制

公司按照服务成本加成定价，大致确定标准人月的报价，并按照预期其能够完成的工作量，折合为具体计价单元的价格。公司和客户通常不会在合同中约定具体的调价机制，但在业务实际开展过程中，受客户自身业务量、数据质量、项目实施难度多方面因素的影响，单位人工能够完成的业务量可能与公司的预期存在差异，进而影响项目的盈利情况。在此情况下，公司或客户均会从自身角度出发，与对方进行协商，对价格或考

核机制进行优化，以保持项目运营的稳定性、提升运营质量。

（3）价格波动情况

业务流程外包服务通常为非标准化业务，不同客户、不同项目所需处理的业务内容和业务流程不同，约定结算的工作量指标亦有一定差异（如有效通话量/工时数量/完结case量等）。同时，因所需处理的事项内容和难度不同，不同项目之间的基础工作量单价通常不完全可比，如中国移动 10086 项目和滴滴快车乘客语音项目形式上均为接听消费者电话，但二者所要处理的消费者诉求和业务流程不同，处理的难度和耗时亦有一定差异，虽然均按照通话数量进行结算，但二者通话价格并不完全可比。若统一按照服务工时计算，报告期内，公司各主营业务服务价格的变动情况如下：

单位：元/小时

业务类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	服务价格	变动率	服务价格	变动率	服务价格	变动率	服务价格
客户体验服务	38.24	7.80%	35.47	-1.23%	35.91	0.17%	35.85
客户关怀服务	47.86	6.97%	44.74	4.31%	42.90	9.88%	39.04
数字化运营服务	35.71	8.61%	32.88	-14.74%	38.56	6.00%	36.38
主营业务	41.75	6.61%	39.16	0.27%	39.06	4.88%	37.24

注：服务价格=销售收入/服务工时

报告期内，公司客户体验服务价格整体较为稳定，2023 年 1-6 月，随着中国移动、蚂蚁集团、京东集团等客户相关业务的服务价格提升，客户体验服务业务的价格出现一定程度上升；而随着交通银行、建设银行、中信银行等客户服务单价的提升，公司客户关怀服务的价格整体呈上升趋势；公司数字化运营服务整体规模较小，2022 年，公司对字节跳动的标注、审核等数字化运营服务规模快速增加，该类业务整体单价较低，使得当年数字化运营服务整体价格下降 14.74%。

综上，公司通常按照服务成本加成报价，最终服务价格的确定需由合作双方在报价基础上协商或通过招投标程序确定。公司报告期内服务的客户主要为金融、互联网、通信等行业的大型企业，相关服务的价格均为市场公允价格。

（二）结合工作量、服务单价、覆盖客户等定量分析报告期内各类业务收入的变动原因，营业收入增长与行业、可比公司变动趋势是否一致

1、各类业务收入的变动情况

报告期内，公司各类业务的收入、工作量及服务价格变动情况如下：

单位：万元

业务类型	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	营业收入	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
客户体验服务	50,273.56	104,709.89	13.25%	92,458.38	22.14%	75,698.95
客户关怀服务	55,015.49	109,946.80	20.80%	91,016.56	40.69%	64,694.43
数字化运营服务	14,209.73	14,724.00	260.75%	4,081.47	69.65%	2,405.82
主营业务	119,498.78	229,380.70	22.30%	187,556.41	31.34%	142,799.20

单位：万小时

业务类型	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	服务工时	服务工时	变动率	服务工时	变动率	服务工时
客户体验服务	1,314.77	2,952.30	14.66%	2,574.73	21.94%	2,111.55
客户关怀服务	1,149.59	2,457.20	15.81%	2,121.70	28.03%	1,657.16
数字化运营服务	397.93	447.86	323.10%	105.85	60.05%	66.14
主营业务	2,862.29	5,857.36	21.97%	4,802.29	25.23%	3,834.85

单位：元/小时

业务类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	服务价格	变动率	服务价格	变动率	服务价格	变动率	服务价格
客户体验服务	38.24	7.80%	35.47	-1.23%	35.91	0.17%	35.85
客户关怀服务	47.86	6.97%	44.74	4.31%	42.90	9.88%	39.04
数字化运营服务	35.71	8.61%	32.88	-14.74%	38.56	6.00%	36.38
主营业务	41.75	6.61%	39.16	0.27%	39.06	4.88%	37.24

注：服务价格=销售收入/服务工时

报告期各期，公司营业收入分别为 145,011.31 万元、190,380.71 万元、231,787.78 万元及 121,275.17 万元，各类主营业务收入的变动情况如下：

（1）客户体验服务

报告期各期，公司客户体验服务收入分别为 75,698.95 万元、92,458.38 万元、104,709.89 万元及 **50,273.56 万元**。2021 年，公司对滴滴、蚂蚁集团等客户的业务规模实现较大幅度提升，客户体验服务的服务工时由 2020 年的 2,111.55 万小时增长至 2,574.73 万小时，客户体验服务收入整体增长 22.14%。

2022 年，受行业监管及出行环境的影响，滴滴等客户的业务规模有所下降，而公司 2021 年建立合作的字节跳动相关业务规模实现快速扩张，客户体验服务整体业务规模上涨 14.66%，使得客户体验服务业务收入整体增长 13.25%。

（2）客户关怀服务

客户关怀服务为公司近年来重点发展的业务板块，报告期各期分别实现业务收入 64,694.43 万元、91,016.56 万元、109,946.80 万元及 **55,015.49 万元**，整体呈上升趋势。2021 年，公司对中信银行、招商银行等客户的业务规模大幅增长，客户关怀服务的服务工时由 2020 年的 1,657.16 万小时增长至 2021 年的 2,121.70 万小时。同时，中信银行某账单分期项目的结算费率上升，使得客户关怀服务价格整体上升 9.88%，客户关怀服务整体业务收入增长 40.69%。

2022 年，公司对交通银行、中信银行、招商银行等客户的业务规模持续增长，客户关怀服务的服务工时增长 15.81%。此外，客户体验服务中的保险类人力服务业务于 2020-2021 年实现快速增长，公司前期对于新业务的运营缺乏经验，实际人均创收较少。2021 年起，公司开始收缩保险类人力服务团队规模，提升团队运营效能，并针对该业务特点，优化服务流程和方式、加强关键指标的绩效考核，2022 年该业务服务价格实现较大幅度增长，使得客户关怀服务价格整体增长 4.31%，客户关怀服务业务收入整体增长 20.80%。

（3）数字化运营服务

报告期各期，公司数字化运营服务收入分别为 2,405.82 万元、4,081.47 万元、14,724.00 万元及 **14,209.73 万元**，整体呈增长趋势。公司 2020 年与美团建立业务合作，2021 年对其数字化运营服务快速增长，同时公司 2021 年起开始为小红书提供数字化运营服务，使得公司数字化运营服务的服务工时从 2020 年的 66.14 万小时增长至 2021 年的 105.85 万小时，客户结构的变化使得该业务整体服务价格升高 6.00%，整体业务收入增长 69.65%。

此外，公司自 2021 年起与字节跳动建立业务合作关系，开始为其提供标注、审核等数字化运营服务，字节跳动业务规模的扩张使得公司数字化运营服务的服务工时从 2021 年度的 105.85 万小时快速增长至 2022 年度的 447.86 万小时，整体业务收入增长 260.75%。

2、与行业及可比公司变动趋势对比

2020-2022 年，公司所处的业务流程外包行业的规模变动情况如下：

单位：亿元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入规模	变动率	收入规模	变动率	收入规模
业务流程外包行业	3,484.10	17.28%	2,970.70	21.61%	2,442.90

注：数据来源于 Frost&Sullivan

报告期内，公司及同行业可比公司营业收入的变动情况如下：

单位：万元

主体	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	营业收入	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
京北方	71,148.87	135,193.23	10.05%	122,847.84	16.39%	105,549.50
博彦科技	319,473.17	644,208.99	16.44%	553,244.88	28.36%	430,996.84
鸿联九五	143,093.46	257,148.14	15.48%	222,670.75	16.54%	191,072.58
世纪恒通	7,295.15	9,858.63	-16.53%	11,811.27	0.68%	11,731.50
软通动力	76,245.94	154,167.15	20.49%	127,951.96	61.38%	79,284.71
平均值	-	-	9.19%	-	24.67%	-
泰盈科技	121,275.17	231,787.78	21.75%	190,380.71	31.29%	145,011.31

注：数据来源于各公司年报等公开数据，可比公司数据选取其与公司业务相对接近的业务板块，其中京北方为业务流程外包业务、世纪恒通为商务流程服务、软通动力为数字化运营服务，博彦科技为主营业务

2021 年度和 2022 年度，公司营业收入分别较上年同期增长 31.29%、21.75%，整体增长幅度高于行业及可比公司均值，主要原因为：公司深耕 BPO 行业十余年，是国内领先的业务流程外包服务提供商，随着运营和管理经验的不断提升，公司对于客户的需求理解不断深入，客户服务能力和市场竞争力不断增强。报告期内，公司与阿里巴巴、中信银行、招商银行、蚂蚁集团、字节跳动、中国移动、滴滴等互联网、金融、通信行

业的大型企业合作不断加深，特别是中信银行、招商银行、字节跳动等报告期内重点拓展客户的业务规模快速增长，使得公司报告期内营业收入实现较快速度的增长。而业务流程外包服务通常为非标准化的服务，目前能够选取的同行业可比公司的业务及客户与公司不完全相同，可能会导致各家公司的业务发展情况不同。

（三）结合收入的月度分布，定量分析营业收入的季节特征及合理性

报告期内，公司营业收入的月度分布如下：

单位：万元

月份	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1 月	18,999.38	17,931.25	14,551.24	10,213.18
2 月	18,899.03	14,396.83	10,849.04	6,539.97
3 月	21,823.55	18,796.88	15,130.36	10,078.49
4 月	21,057.42	18,652.66	14,446.08	11,392.21
5 月	20,672.19	19,282.01	14,783.72	11,376.98
6 月	19,823.60	18,854.72	16,135.11	12,218.79
7 月	-	20,183.13	17,305.74	12,758.71
8 月	-	20,687.25	16,956.12	13,111.21
9 月	-	20,707.73	16,682.92	13,475.55
10 月	-	20,788.15	16,853.47	13,327.30
11 月	-	21,583.45	17,714.09	15,453.02
12 月	-	19,923.73	18,972.82	15,065.91
合计	121,275.17	231,787.78	190,380.71	145,011.31

公司业务具有一定的季节性，下半年业务通常较上半年业务较多，主要原因为：（1）受元旦、春节假期的影响，一季度客户的业务流程外包业务量较少，公司相应的收入亦较少。2020 至 2022 年，公司一季度营业收入分别为 26,831.64 万元、40,530.64 万元及 51,124.96 万元，当期营业收入占比分别为 18.50%、21.29%及 22.06%；（2）下半年受“618 电商节”、“双 11”的影响，电商客户的交易量及业务流程外包需求量较多，而金融机构等客户的客户关怀需求通常也呈现下半年多于上半年的特点，导致公司下半年的收入金额相对较高。2020 至 2022 年，公司下半年收入分别为 83,191.70 万元、104,485.16 万元及 123,873.44 万元，当期营业收入占比分别为 57.37%、54.88%及 53.44%。

公司营业收入的季节性特征符合行业的整体情况，具有合理性。报告期内，公司与

同行业可比公司的季度收入分布情况如下：

单位：万元

主体	季度	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
京北方	第一季度	83,294.21	22.68%	69,342.80	22.70%	40,906.36	17.84%
	第二季度	89,566.43	24.38%	74,283.55	24.32%	55,764.22	24.32%
	第三季度	97,829.69	26.63%	78,670.19	25.76%	61,740.08	26.93%
	第四季度	96,638.08	26.31%	83,129.67	27.22%	70,846.19	30.90%
软通动力	第一季度	437,683.59	22.91%	355,407.02	21.38%	242,775.89	18.70%
	第二季度	490,843.36	25.69%	407,480.20	24.51%	318,410.76	24.53%
	第三季度	490,000.43	25.65%	434,589.96	26.14%	358,555.53	27.62%
	第四季度	491,841.65	25.75%	464,843.70	27.96%	378,310.44	29.14%
博彦科技	第一季度	148,323.40	22.89%	114,407.16	20.68%	90,764.64	21.06%
	第二季度	159,178.78	24.57%	130,465.69	23.58%	107,763.24	25.00%
	第三季度	169,139.21	26.11%	140,376.20	25.37%	113,557.21	26.35%
	第四季度	171,264.90	26.43%	167,995.82	30.37%	118,911.75	27.59%
世纪恒通	第一季度	2,264.43	22.97%	1,875.59	15.88%	2,998.21	25.56%
	第二季度	3,013.25	30.56%	3,416.20	28.92%	3,298.96	28.12%
	第三季度	1,998.90	20.28%	2,932.66	24.83%	3,088.35	26.33%
	第四季度	2,582.05	26.19%	3,586.82	30.37%	2,345.97	20.00%
泰盈科技	第一季度	51,124.96	22.06%	40,530.64	21.29%	26,831.64	18.50%
	第二季度	56,789.39	24.50%	45,364.91	23.83%	34,987.98	24.13%
	第三季度	61,578.11	26.57%	50,944.78	26.76%	39,345.47	27.13%
	第四季度	62,295.33	26.88%	53,540.38	28.12%	43,846.23	30.24%

注：数据来源于各公司年报等公开数据。因相关数据披露有限，京北方和博彦科技为营业收入口径；世纪恒通为商务流程服务收入口径；软通动力 2019-2020 年为主营业务收入口径，2021 年及之后为营业收入口径；鸿联九五未披露相关数据。

（四）公司通过劳务派遣形成收入，同时采用外协外包方式采购人员服务的合理性

公司主营业务为业务流程外包服务，但在业务开展过程中，部分客户存在一定的劳务派遣需求。为维护和服务客户，公司通常按照客户的需求，组织相关业务团队，为客户提供劳务派遣服务。

此外，公司为人力密集型企业，为满足部分客户对于服务人员和时间的需求波动，保证项目及时、有效的执行，公司采用外协外包的模式，将项目运营中的部分工作予以外包。外协外包业务模式的具体情况参见本问询函回复第七题之“（四）外协外包模式下，说明收入确认采用总额法还是净额法，收入确认时点、外部依据及收入变动原因”部分的相关回复内容。

综上，公司开展劳务派遣的目的在于满足客户多样化的服务需求，而公司采用外协外包方式采购人员服务的主要目的为满足业务开展过程中的人员需求波动，二者互不关联，同时存在具有合理性。

（五）是否存在通过关联方或第三方代收货款、利用个人账户对外收款、第三方回款及现金收款情形

1、第三方回款

报告期内，发行人第三方回款情况及占当期收入比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
第三方回款金额	12,968.21	31,623.63	30,722.69	24,442.05
（1）同一集团内关联公司代付款项	12,960.69	31,619.67	30,704.76	24,400.92
（2）政府指定付款	-	-	17.36	37.52
（3）个人回款	7.52	3.96	0.57	3.61
营业收入	121,275.17	231,787.78	190,380.71	145,011.31
第三方回款占比	10.69%	13.64%	16.14%	16.86%

报告期内，发行人存在少量第三方回款情形，但占比较低。报告期各期第三方回款占营业收入的比例分别为 16.86%、16.14%、13.64%及 **10.69%**。报告期内，发行人第三方回款占营业收入比重较低，原因主要系：

（1）同一集团内关联公司代付款项：客户所属集团通过母公司或集团内关联公司代客户统一对外付款。主要系公司向中国移动、建设银行等企业提供服务形成的，此类客户采用集团式管理，会根据内部资金规划统一通过集团内部母子公司或总分公司进行付款，符合行业惯例及客户经营特点。

（2）政府指定付款：政府采购项目，指定财政部门或其他部门统一付款。根据《政

府采购资金财政直接拨付管理暂行办法》第三条，政府采购资金实行财政直接拨付和单位支付相结合，统一管理，统一核算，专款专用。报告期内，政府机关、事业单位相关客户根据政府采购相关规定通过财政统一付款，符合政府采购规定及行业惯例。

(3) 个人回款：报告期内，存在少量客户由于内部付款审批流程较长，由员工进行代付款的情形。

此外，发行人报告期内不存在其他第三方回款情形。第三方回款方与发行人均不存在关联关系。

公司已建立销售回款管理制度，对第三方回款进行规范管理；同时，加强与客户的沟通和内部人员管理，**控制个人代回款规模**。报告期内，发行人第三方回款主要系同一集团内关联公司代付款项和政府指定付款，相关交易真实，具有合理的商业逻辑，且占营业收入比重逐年下降，内控制度执行良好。

2、是否存在其他不规范情形

经核查，发行人报告期内不存在通过关联方或第三方收货款、利用个人账户对外收取货款以及现金收款的情形。

二、中介机构核查程序与结论

(一) 核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、取得发行人出具的说明性文件，查阅发行人报告期内收入明细表和业务合同；
- 2、走访报告期内主要客户，查阅同行业可比公司报告期内的收入变动及季度分布情况；
- 3、查阅发行人报告期内劳务派遣和外协外包业务明细及相关业务合同，走访报告期内主要供应商，核查劳务派遣和外协外包业务的合理性；
- 4、访谈公司财务负责人，了解公司的内部控制制度及执行情况；
- 5、访谈发行人相关管理人员，了解发行人第三方回款形成的原因、必要性及商业合理性；

6、取得发行人及子公司报告期内的银行流水，抽取主要账户大额资金收支回款，与财务系统中的客户名称进行核对，将结算金额与合同金额及结算方式核对是否相符，核查是否存在第三方回款的情形；取得实际控制人及其相关亲属、公司董监高及关键岗位人员的银行账户流水，对大额银行流水收支背景进行逐笔核查；

7、获取发行人报告期内第三方回款客户及回款金额清单，并计算回款金额占营业收入的比例，并分析其合理性；

8、对于发行人报告期内第三方回款情况，获取销售合同、代付款说明文件，核查商业安排的真实性；

9、对发行人主要客户进行走访，了解其与发行人之间的结算方式，确认是否存在客户委托第三方将货款打入发行人账户的情形或客户将货款打入发行人指定的第三方账户的情形；了解是否存在向第三方支付货款、将货款支付给个人、现金付款的情形；

10、核查第三方回款的对方单位与公司是否存在关联关系；

11、选取部分第三方回款样本，检查相关合同、发票、资金流水凭证等，判断销售收入的真实性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内通常采用成本加成定价，最终价格受项目具体内容、市场竞争情况等多方面因素影响，由其与客户最终协商确定。发行人通常不会与客户约定明确的调价机制，但双方会根据业务的实际开展情况，协商进行价格调整。发行人报告期内服务价格具有公允性，并已如实说明服务单价的变动情况；

2、发行人报告期内营业收入增长率整体高于可比公司，主要原因系业务流程外包服务通常为非标准化的服务，目前能够选取的同行业可比公司的业务及客户与发行人存在一定差异，导致各公司的业务发展情况不同，具备合理性；

3、受节日假期、电商购物节及行业特点等因素的影响，发行人收入通常呈现“下半年多于上半年”的季节性特征，具有合理性；

4、发行人根据客户需求，为其提供部分劳务派遣服务。同时，为满足部分客户对于服务人员和时间的需求波动，保证项目及时、有效的执行，发行人采用外协外包的模式

式开展业务，二者互不关联，具有合理性；

5、报告期内，发行人第三方回款的原因合理，具有必要性及商业合理性，符合行业经营特点。发行人及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形。发行人内控制度执行有效，不存在通过关联方或第三方代收货款、利用个人账户对外收款、现金收款情形。

（三）保荐机构和申报会计师说明

针对营业收入的核查，保荐机构、申报会计师还履行了以下核查程序：

1、与收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性的测试情况

发行人按照所在行业销售与收款业务的流程特点，制定了《市场部管理制度》《财务管理制度》等内部控制制度，明确规定了公司的销售与收款业务流程相关部门（市场部、各业务事业部、财务管理部等）的岗位职责分工、权限范围和审批程序，确保办理销售与收款业务的不兼容岗位相互分离、制约和监督；同时对销售业务的定价原则、客户的信用管理、合同审批、工作量核对结算、收入确认、应收账款对账、坏账计提等相关内容作出了明确规定。

发行人与收入确认相关的关键财务报告内部控制的内容（关键控制点、控制活动情况）具体如下：

关键控制点	控制活动
信用管理	公司市场部对客户信用进行统一管理，具体包括新客户审查、结算时间及付款账期评估、设置、变更、延期、中止等； 财务部负责对客户的信用执行进行日常监督管理
合同审批	市场部人员以销售价格体系和销售政策为依据，与客户进行商务沟通和谈判并与客户协商确定销售合同条款，并以合同会签的方式，由市场部发起，先后经集团市场部、集团项目规划部、集团风控部、集团财务管理部及相关事业部负责人审批，由公司法定代表人或法定代表人授权的人员在合同文本上签字
工作量核对结算	每月/季度服务完成后，与客户按照合同约定对工作量进行核对确认，相关数据经双方核对认可后，公司/客户会结合合同中约定的结算规则，计算服务费用金额并进行结算
收入确认记账	每月财务部收集并复核经项目提交的结算单、工作量明细表等依据资料，生成记账凭证，确认收入和应收账款
应收账款对账	公司市场部定期与客户对账，并将对账记录交由财务部进行归档保管；财务部对应收回款情况进行实时监控，并将逾期款项情况每周反馈给市场部，由其对逾期未收款的部分进行催收
计提坏账	财务人员根据会计政策计提坏账，登记应收账款明细账，经财务部负责人审核后计提坏账记账凭证

保荐机构、申报会计师针对上述关键内部控制的设计和运行的有效性情况实施了测试/核查程序，具体情况如下：

（1）访谈发行人管理层及销售业务主管人员，了解公司的销售业务流程情况；

（2）查阅发行人的《市场部管理制度》《财务管理制度》等与发行人销售流程管理、内部控制相关的规章制度，结合发行人销售、收款、收入确认流程情况，对照《企业内部控制基本规范》的要求，评估公司相关内部控制制度的设计合理性；

（3）实施穿行测试，将收入相关内部控制制度及流程中规定的内部控制措施，与穿行测试抽取的证据进行核对，验证收入相关内部控制是否有效执行；

（4）实施控制测试，根据相关内部控制测试点的发生频率抽取样本，核查相关内部控制执行在报告期内是否具备一贯性，并确保获取证据的充分性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人与收入确认相关的关键财务报告内部控制设计有效并得到有效执行。

2、主要客户的实地走访和视频访谈情况

保荐机构、申报会计师对报告期内主要客户进行了走访，走访客户收入占报告期各期营业收入比例分别为 74.43%、77.14%、70.56%及 **74.04%**，其中大部分客户采用现场访谈的形式，报告期各期现场走访客户收入占访谈客户收入比例分别为 72.65%、71.54%、70.93%及 **61.88%**，部分客户因外部因素或客户要求等原因采用视频方式进行访谈。

3、抽样程序样本的选取方法，抽样过程、金额和比例

针对收入这一关键审计事项，保荐机构、申报会计师结合各期营业收入情况，抽样选取样本，与对应的销售合同或订单、结算单、发票、回款凭证等相关支持性依据进行核对，核查验证营业收入的真实性、准确性。

保荐机构、申报会计师根据发行人的实际情况，以营业收入实际执行的重要性水平和明显微小错报水平，将报告期内各年分客户、分项目、分月度的收入作为样本总体，将超过营业收入实际执行的重要性水平的项目确定为重要项目全部纳入检查样本，低于明显微小错报的项目确定为极不重要项目无需检查，介于明显微小错报值和重要项目临界值之间的剩余项目，结合收入明细情况，考虑客户性质、业务发生期间、错报风险等

因素进行抽样。依据上述步骤最终确定细节测试样本，样本金额和比例详见下表：

单位：个、万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
重要项目（金额大于重要项目临界值）	55	30,188.15	80	47,571.33	76	45,405.31	69	31,843.31
极不重要项目（金额小于明显微小错报临界值）	2,102	14,745.11	5,037	35,072.66	3,125	19,635.78	1,840	12,547.47
剩余项目	976	76,341.92	1,518	149,143.79	1,501	125,339.63	1,309	100,620.53
收入金额（总体）	3,133	121,275.17	6,635	231,787.78	4,702	190,380.71	3,218	145,011.31
抽样样本合计	1,103	98,947.47	2,567	197,008.06	1,878	164,821.82	1,504	123,716.85
抽样样本项目占比	35.21%	81.59%	38.69%	85.00%	39.94%	86.57%	46.74%	85.32%

4、应收账款和营业收入的函证程序和函证比例，未回函和回函差异金额及比例，主要未回函和回函差异客户的情况以及履行的替代程序

（1）函证程序

保荐机构、申报会计师按照《保荐人尽职调查工作准则》《中国注册会计师审计准则第 1312 号—函证》的相关规定，综合考虑发行人的经营环境、被询证单位处理询证函的习惯做法及回函的可能性等因素，根据重要性原则，以邮寄纸质函证的方式对报告期各期发行人的应收账款和营业收入向客户执行了函证程序。

保荐机构、申报会计师根据报告期各期重要性水平以及营业收入、应收账款实际执行的重要性水平，将销售收入发生额、应收账款期末余额超过当期实际执行的重要性水平以上的客户全部纳入函证范围。对于前述未覆盖到的其他样本，各期随机抽样若干数量的客户进行函证，以使整体函证金额比例不低于各期发行人营业收入金额以及应收账款余额的 80%。

保荐机构、申报会计师根据相关要求，对发函和回函过程保持全程控制，并根据回函情况，对回函差异情况编制回函差异调节表，对回函差异原因予以核实，并对未回函的客户执行相应的替代程序。

（2）函证比例

报告期各期，保荐机构、申报会计师函证比例及未回函和回函差异的金额及比例如

下表所示:

1) 营业收入函证比例、未回函和回函差异金额及比例情况

单位: 万元

项目	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期营业收入①	121,275.17	231,787.78	190,380.71	145,011.31
发函金额②	104,020.04	191,528.52	168,435.33	130,005.58
发函比例③=②/①	85.77%	82.63%	88.47%	89.65%
回函金额④	100,863.20	190,260.73	163,789.34	123,291.52
回函占发函金额的比例⑤=④/②	96.97%	99.34%	97.24%	94.84%
回函占当期营业收入的比例⑥=④/①	83.17%	82.08%	86.03%	85.02%

如上表所示,保荐机构、申报会计师对发行人报告期内的收入真实性核查中的发函比例较高,回函情况较好。报告期各期回函金额占营业收入的比例分别为 85.02%、86.03%、82.08%和 **83.17%**,回函金额占发函金额比例分别为 94.84%、97.24%、99.34%和 **96.97%**。

单位: 万元

项目	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期营业收入①	121,275.17	231,787.78	190,380.71	145,011.31
发函金额②	104,020.04	191,528.52	168,435.33	130,005.58
回函相符金额③	58,040.39	104,227.54	85,551.19	69,723.38
回函差异金额④	42,822.81	86,033.19	78,238.15	53,568.14
回函差异比例⑤=④/②	41.17%	44.92%	46.45%	41.20%
未回函金额⑥	3,156.84	1,267.79	4,645.99	6,714.06
未回函比例⑦=⑥/②	3.03%	0.66%	2.76%	5.16%
回函差异调节后确认金额⑧	42,822.81	86,033.19	78,238.15	53,568.14
未回函替代测试确认金额⑨	3,156.84	1,267.79	4,645.99	6,714.06
回函相符与经差异调节、替代测试后可确认金额占发函金额比例⑩= (③+⑧+⑨) / ②	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符与经差异调节、替代测试后可确认金额占当期营业收入比例⑪= (③+⑧+⑨) / ①	85.77%	82.63%	88.47%	89.65%

保荐机构、申报会计师针对所有营业收入回函不符、未回函的客户,向发行人及被

函证客户确认不符或未回函原因、检查对应支持性证据等方式逐一调节确认或执行替代程序。经核查，发行人与客户之间销售业务不存在异常情形，发行人无需对回函差异进行调整。

2) 应收账款函证比例、未回函和回函差异金额及比例

单位：万元

项目	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款余额①	77,642.64	68,174.54	57,323.24	42,852.56
发函金额②	67,129.92	58,206.90	51,106.16	38,385.23
发函比例③=②/①	86.46%	85.38%	89.15%	89.58%
回函金额④	65,302.98	57,209.34	50,284.25	37,215.47
回函占发函金额的比例⑤=④/②	97.28%	98.29%	98.39%	96.95%
回函占应收账款余额的比例⑥=④/①	84.11%	83.92%	87.72%	86.85%

如上表所示，保荐机构、申报会计师对发行人报告期内的期末应收账款余额真实性核查中的发函比例较高，回函情况较好。报告期各期回函金额占应收账款余额的比例分别为 86.85%、87.72%、83.92%和 84.11%，回函金额占发函金额比例分别为 96.95%、98.39%、98.29%和 97.28%。

单位：万元

项目	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款余额①	77,642.64	68,174.54	57,323.24	42,852.56
发函金额②	67,129.92	58,206.90	51,106.16	38,385.23
回函相符金额③	24,798.57	28,722.01	22,932.92	22,995.81
回函差异金额④	40,504.41	28,487.32	27,351.33	14,219.66
回函差异比例⑤=④/②	60.34%	48.94%	53.52%	37.04%
未回函金额⑥	1,826.94	997.57	821.92	1,169.76
未回函比例⑦=⑥/②	2.72%	1.71%	1.61%	3.05%
回函差异调节后确认金额⑧	40,504.41	28,487.32	27,351.33	14,219.66
未回函替代测试确认金额⑨	1,826.94	997.57	821.92	1,169.76
回函相符与经差异调节、替代测试后可确认金额占发函金额比例⑩= (③+⑧+⑨)/②	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符与经差异调节、替代测试后可确认金额占应收账款余额比例⑪= (③+⑧+⑨)/①	86.46%	85.38%	89.15%	89.58%

保荐机构、申报会计师针对所有应收账款回函不符、未回函的客户，向发行人及被函证对象确认不符或未回函的原因、检查对应客户支持性证据等方式逐一调节确认或执行替代程序。经核查，发行人与客户之间各期末应收账款余额不存在异常情形，发行人无需对回函差异进行调整。

（3）未回函情况及针对未回函执行的程序

1）未回函的原因

报告期内，客户未回函的主要原因为：①客户合作已到期终止且结算完毕，无配合处理外部函证的义务，故不再配合执行函证程序；②客户内部盖章流程繁琐且周期较长而未处理函证程序；③客户无专门处理函证的人员及流程。未回函的客户数量整体较少，且未回函原因经确认后清晰，不存在异常。

2）履行的替代程序

针对所有未回函情况，保荐机构、申报会计师执行了以下替代程序：

①获取报告期内发行人与未回函客户签订的合同。检查合同签订方是否为对应客户；检查合同签章是否为客户签章，是否为公章、合同专用章等有效签章；检查合同约定的业务内容等要素；检查合同是否存在可能导致发行人产生亏损的重大不利条款；

②获取报告期内发行人与未回函客户间的结算单、增值税发票。检查结算单、增值税发票信息；检查结算单金额、增值税发票金额是否与记载营业收入、应收账款金额一致；

③获取报告期内发行人的银行流水。检查未回函客户的报告期内及期后回款情况，确定期后回款金额及回款对象真实、准确；

④通过电话、邮箱等方式独立与被询证方收函人、处理人员取得联系，就未回函事项与对方进行沟通，了解未回函的原因并结合结算明细、发票、银行流水、外部证据等支持性文件对未回函情况进行核查确认。

3）执行替代程序后的情况

针对未回函情况履行替代程序结果汇总如下：

单位：万元

类型	项目	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款	未回函金额	1,826.94	997.57	821.92	1,169.76
	替代确认金额	1,826.94	997.57	821.92	1,169.76
	未回函替代比例	100%	100%	100%	100%
营业收入	未回函金额	3,156.84	1,267.79	4,645.99	6,714.06
	替代确认金额	3,156.84	1,267.79	4,645.99	6,714.06
	未回函替代比例	100%	100%	100%	100%

(4) 回函差异情况及针对回函差异执行的程序

1) 回函差异的原因

发行人提供服务后以月度作为收入确认时点，即以月度作为一个最小单元业务周期。在月度服务结束后发行人与客户根据业务系统中的工作量数据以及合同约定的考核和结算规则进行对账，然后与客户根据合同约定的结算周期进行结算并开具发票回款。发行人回函差异的主要原因系：

发行人按照权责发生制原则，按照业务周期确认对客户的应收账款和营业收入，而部分客户以收到发票时间作为确认对发行人的应付账款和采购额的时点，即部分客户以收到发票时间作为回函口径。因客户收到发票的时间滞后于业务的完成时间、客户财务收到发票后进行账务处理存在时间差异、未到结算周期双方尚未最终对账结算而尚未开票等原因，客户存在将当年业务发票的金额计入次年或当年业务尚未开具发票暂未确认的情况，导致回函存在差异。

2) 履行的替代程序

保荐机构、申报会计师针对所有回函不符的差异情况，执行的具体核查程序如下：

①通过客户回函列示的回函差异原因及金额，结合相关合同、结算单、发票、银行流水等支持性资料，与发行人账面记载的营业收入和应收账款金额进行核对，分析差异原因，确认收入的真实性和合理性；

②通过电话、邮箱等方式独立与被询证方收函人、处理人员取得联系，就回函差异事项与对方进行沟通，了解回函差异的原因，获取被询证方的回函口径及其金额，并与发行人账面金额进行核对；

③检查回函差异客户报告期内及期后回款情况，确定期后回款金额及回款对象真实、准确；

④对客户进行实地走访，了解客户的股东构成、主营业务、与发行人的合作历程、结算方式、信用政策等情况，核查发行人与客户业务和交易的真实性。

2) 执行替代程序后的情况

针对回函差异情况履行替代程序结果汇总如下：

单位：万元

类型	项目	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款	回函差异金额	40,504.41	28,487.32	27,351.33	14,219.66
	调节确认金额	40,504.41	28,487.32	27,351.33	14,219.66
	差异调节比例	100%	100%	100%	100%
营业收入	回函差异金额	42,822.81	86,033.19	78,238.15	53,568.14
	调节确认金额	42,822.81	86,033.19	78,238.15	53,568.14
	差异调节比例	100%	100%	100%	100%

9. 关于营业成本

根据申报材料：（1）公司主营业务成本包括直接人工成本、外协外包成本和其他运营成本；（2）报告期内，营业收入、直接人工成本、外协外包成本的增幅明显高于其他运营成本增幅。

请发行人说明：（1）不同业务类型成本的会计核算方法，是否与可比上市公司一致，收入及成本核算能否细化至具体项目，直接人工成本、外协外包成本和其他运营成本在不同业务类型之间的分配依据，是否存在成本和费用划分不当的情形；（2）营业收入、直接人工成本、外协外包成本的增幅明显高于其他运营成本增幅的原因及合理性，计入主营业务成本的人员部门、员工数量、人均薪酬，分析单位人工的变动情况，是否与发行人的收入和业务规模相匹配；（3）业务数据本身之间的匹配关系，如用工人员、服务时长、话机数量、电脑数量、用工场地面积、用电量、通讯费等，以及与财务数据如采购金额、投入金额和销售金额等之间的匹配关系。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

回复：

一、发行人说明

(一) 不同业务类型成本的会计核算方法，是否与可比上市公司一致，收入及成本核算能否细化至具体项目，直接人工成本、外协外包成本和其他运营成本在不同业务类型之间的分配依据，是否存在成本和费用划分不当的情形

公司开展的业务流程外包业务对项目运营管理的要求较高，各业务类型收入成本均需要细化至具体项目。公司营业成本主要包括项目实施过程中实际发生的直接人工成本、外协外包成本、为确保项目得以顺利实施的其他运营成本等，营业成本按项目进行归集、核算，不同业务类型之间不存在实质性差异。其中，人工成本方面，由人力资源部按照薪酬管理体系制作工资表，财务管理部按照工资汇总表按照项目归集入账核算；外协外包成本根据财务部审核确定的数据按照项目直接归集；其他无法直接归集到项目的成本如租赁费用等按照折合人力在项目之间进行分摊。

管理费用主要包括职能部门的职工薪酬、办公费、差旅费、水电物业费及使用权资产折旧费等，销售费用主要包括市场部的职工薪酬、办公费、差旅费、水电物业费及业务招待费等。公司按照项目或部门口径归集项目实施过程中的实际成本，不存在成本和费用划分不当的情形。

发行人可比上市公司成本的会计核算方法如下：

公司名称	主要成本费用构成	成本核算方法
京北方	营业成本：人工成本、外购商品及服务、项目直接费用、固定资产折旧等管理费用：管理人员职工薪酬、房屋租赁费、固定资产折旧费、办公费、股份支付等销售费用：销售人员职工薪酬、办公费、业务招待费和投标费用等	各项目发生的人工成本直接归集计入该业务营业成本。商品及服务的采购管理按“以产定购”模式直接归集到具体项目，其他无法直接归集到项目的成本按各项目发生的有效人月工作量进行分摊
博彦科技	营业成本：人工成本、差旅费、房租、折旧摊销等管理费用：管理人员薪酬、差旅费、日常办公费用、房租、研发支出、折旧和摊销费用等销售费用：专职销售人员的工资、奖金、佣金以及销售人员发生的办公费、差旅费用等	未披露
世纪恒通	营业成本：服务采购成本、直接人工成本、间接运营成本等管理费用：工资福利费、业务招待费和折旧及摊销等销售费用：职工薪酬、广告宣传业务费、交通差旅费等	以服务人次、工时、任务、项目种类等综合指标归集
软通动力	营业成本：职工薪酬、外包费、租赁物业费等销售费用：与销售活动相关的各项费用，包括职工薪酬、业务招待费、广告咨询费、差旅费、租赁物业费、折旧摊销及办公费等管理费用：公司为组织和管理企业生产经营所发生的各项费用，包	按项目归集、核算人工成本；间接费用按照项目成员占用的工位进行分摊；外包费按照项目编号进行归集、核算

	括职工薪酬、租赁物业费、折旧摊销、咨询费、外包费、业务招待费、办公及其他费用等	

如上表所示，公司成本费用划分、成本归集、核算方法与京北方、世纪恒通、软通动力基本一致，成本核算以项目为基本单位，对成本进行准确的划分、归集和分摊，与管理人员相关的薪酬、办公费、水电及物业费等记入管理费用，与销售人员相关的薪酬、办公费、水电及物业费等记入销售费用。

综上，公司成本和费用划分准确，收入及成本均按照项目归集，不同业务类型之间成本核算不存在实质性区别，与同行业可比公司不存在明显差异。

（二）营业收入、直接人工成本、外协外包成本的增幅明显高于其他运营成本增幅的原因及合理性，计入主营业务成本的人员部门、员工数量、人均薪酬，分析单位人工的变动情况，是否与发行人的收入和业务规模相匹配；

1、营业收入、直接人工成本、外协外包成本的增幅明显高于其他运营成本增幅的原因及合理性

报告期内，公司营业成本的构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 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
主营业务成本	95,250.28	99.21%	179,746.88	99.51%	147,914.96	99.47%	109,210.19	99.27%
其他业务成本	755.38	0.79%	891.48	0.49%	795.30	0.53%	801.91	0.73%
合计	96,005.66	100.00%	180,638.35	100.00%	148,710.25	100.00%	110,012.09	100.00%

报告期各期，公司营业成本分别为 110,012.09 万元、148,710.25 万元、180,638.35 万元及 96,005.66 万元，公司主营业务为业务流程外包服务，主营业务成本占比在 99% 以上。公司其他业务主要为劳务派遣、坐席租赁等业务，成本金额及占比均较低，其他业务成本为公司非主营业务产生的职工薪酬、租赁及物业费、折旧及摊销等成本。

报告期内，公司主营业务成本主要包括直接人工成本、外协外包成本及其他运营成本。直接人工成本为发生的薪酬等人工成本，外协外包成本为向第三方采购外协外包服务产生的成本，其他运营成本为运营过程中产生的其他运营成本，主要包括租赁、物业及水电费、网络通讯费、折旧及摊销等。报告期各期变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
	数值	数值	增长率	数值	增长率	数值
营业收入	121,275.17	231,787.78	21.75%	190,380.71	31.29%	145,011.31
营业成本	96,005.66	180,638.35	21.47%	148,710.25	35.18%	110,012.09
主营业务成本	95,250.28	179,746.88	21.52%	147,914.96	35.44%	109,210.19
其中：直接人工成本	72,339.91	136,941.63	18.94%	115,138.57	34.62%	85,527.56
外协外包成本	14,880.84	28,450.21	52.36%	18,672.87	52.81%	12,219.50
其他运营成本	8,029.52	14,355.04	1.78%	14,103.52	23.03%	11,463.13

如上表所示，2021 年和 2022 年，发行人营业收入增长率分别为 31.29%及 21.75%，营业成本增长率分别为 35.18%及 21.47%，发行人营业收入增长趋势与营业成本增长趋势总体保持一致。其中，发行人其他运营成本具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
租赁、物业及水电费	3,419.35	5,814.97	13.67%	5,115.73	39.00%	3,680.46
网络通讯费	1,336.33	2,759.67	5.56%	2,614.36	4.42%	2,503.61
中介服务费	617.67	1,763.72	-27.08%	2,418.58	16.24%	2,080.76
折旧及摊销	1,093.15	1,840.70	4.01%	1,769.81	6.31%	1,664.69
其他	1,563.02	2,175.99	-0.41%	2,185.03	42.48%	1,533.61
合计	8,029.52	14,355.04	1.78%	14,103.52	23.03%	11,463.13

注：公司 2021 年开始执行新租赁准则，公司将长期租赁确认使用权资产，并计提使用权资产折旧，上表中 2021 年及 2022 年租赁、物业及水电费已包含当期使用权资产折旧。

上述其他运营成本报告期各期变动情况分析如下：

（1）租赁、物业及水电费：租赁、物业及水电费为发行人租赁房屋发生的租金、物业费、使用权资产折旧及水电费等，其变动主要受租金金额及租赁面积影响。报告期各期，发行人租赁面积随业务增长而增长，发行人租赁、物业及水电费亦同步呈增长趋势，**2021 年及 2022 年**增长率分别为 39.00%及 13.67%，2021 年租赁、物业及水电费增长率较高，主要系一方面，公司 2021 年租赁职场面积增长幅度与 2022 年相比相对较高；另一方面，2020 年受外部因素影响，公司部分租赁职场减免部分租金及物业费等，从而导致 2020 年金额相对较低，2021 年较 2020 年增长率较高。

(2) 网络通讯费：报告期内，发行人因业务开展需要采购网络通讯服务。报告期各期发行人网络通讯费金额较为稳定，**2021 年及 2022 年**增长率分别为 4.42%及 5.56%，主要系发行人网络通讯费包括线路费及通讯费，其中通讯费按照通话时间计算费用，线路费按照带宽大小每月固定缴纳月租费用。

发行人网络通讯费以线路费为主，且报告期内发行人亦增加了对带宽使用率的监管力度，发现线路带宽使用率偏低的及时降低带宽，一定程度上节省了带宽成本，故发行人网络通讯费相对稳定。

(3) 中介服务费：报告期内，发行人中介服务费用主要为灵活用工平台服务费、人员招聘费用等，**2021 年及 2022 年**增长率分别为 16.24%及-27.08%，2022 年较 2021 年下降 27.08%，主要系公司于 2021 年 11 月起停止使用灵活用工模式，导致 2022 年灵活用工平台服务费减少所致。

(4) 折旧及摊销：报告期内，公司折旧及摊销成本主要为以电脑、显示器及软件等为主的软硬件折旧与摊销，报告期各期金额相对稳定，**2021 年及 2022 年**增长率分别为 6.31%及 4.01%。

(5) 其他：报告期内，公司其他运营成本中的其他成本主要包括技术服务费、低值易耗品摊销、办公费等，**2021 年及 2022 年**增长率分别为 42.48%及-0.41%，2021 年增长率较高主要系受部分子公司开始运营或投入新职场等影响，低值易耗品摊销、办公费等金额增加所致。

综上所述，发行人直接人工成本、外协外包成本增幅明显高于其他运营成本，主要系发行人其他运营成本中网络通讯费、折旧及摊销等成本相对直接人工成本、外协外包成本较为固定所致。此外，2022 年发行人其他运营成本增长率进一步降低，主要系一方面，受租赁面积增长率下降等因素影响，发行人租赁、物业及水电费增长率较 2021 年下降；另一方面，发行人 2021 年 11 月起停止使用灵活用工模式，导致 2022 年中介服务费中灵活用工平台服务费减少。

2、计入主营业务成本的人员部门、员工数量、人均薪酬，分析单位人工的变动情况，是否与发行人的收入和业务规模相匹配

报告期内，发行人计入主营业务成本的人员主要为业务流程外包人员，根据项目不同发行人分多个运营中心进行管理，按照岗位划分，发行人计入主营业务成本的人员主

要区分为项目一线人员及项目支撑人员，一线人员主要为公司客服代表，项目支撑人员包括中心经理、班组长、质检岗、数据岗等。报告期各期薪酬及人员数量变化情况列示如下：

单位：万元，人

人员性质	项目	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
		数值	数值	增长率	数值	增长率	数值
项目一线	薪酬	56,597.36	109,417.97	17.58%	93,059.43	33.74%	69,583.88
	月均人数	20,328.17	20,816.83	15.33%	18,049.33	22.82%	14,695.58
	人均薪酬	5.57	5.26	1.95%	5.16	8.89%	4.74
项目支撑	薪酬	13,554.50	23,031.05	28.86%	17,872.75	43.46%	12,458.74
	月均人数	3,031.67	2,580.92	23.08%	2,097.00	24.22%	1,688.17
	人均薪酬	8.94	8.92	4.70%	8.52	15.49%	7.38

注：1、上述薪酬数据不包含福利费如员工宿舍等较难区分至个人的费用；2、人员数量包括自有员工、灵活用工人员等计入主营业务成本人员，月均人数=每月发薪人数加总/12，2020 年-2022 年月均人数=每月发薪人数加总/12，2023 年 1-6 月月均人数=每月发薪人数加总/6；3、2023 年 1-6 月人均薪酬为年化薪酬，即 2023 年 1-6 月人均薪酬×2。

报告期各期，发行人项目一线人员年均薪酬分别为 4.74 万元、5.16 万元、5.26 万元及 **5.57 万元（年化后）**，项目支撑人员薪酬分别为 7.38 万元、8.52 万元、8.92 万元及 **8.94 万元（年化后）**，上述人员报告期内人均薪酬均呈稳步增长趋势，与发行人收入增长及业务发展情况相匹配，不存在异常情形。

报告期内，发行人直接人工成本的变动情况及与发行人的收入和业务规模匹配情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
	数值	数值	增长率	数值	增长率	数值
营业收入（万元）	121,275.17	231,787.78	21.75%	190,380.71	31.29%	145,011.31
直接人工成本（万元）	72,339.91	136,941.63	18.94%	115,138.57	34.62%	85,527.56
月均人数（人）	23,359.83	23,397.75	16.14%	20,146.33	22.97%	16,383.75
单位成本（万元/人/年）	6.19	5.85	2.41%	5.72	9.48%	5.22
人均创收（万元/人/年）	10.38	9.91	4.83%	9.45	6.77%	8.85

注：1、直接人工成本包括工资、社保、公积金及福利费等全口径成本；2、人员数量包括自有员工、灵活用工人员等计入主营业务成本人员，月均人数=每月发薪人数加总/12，2020 年-2022 年月均人数=每月发薪人数加总/12，2023 年 1-6 月月均人数=每月发薪人数加总/6；3、2023 年 1-6 月单位成本及人均创收为年化数据，即 2023 年 1-6 月单位成本及人均创收×2。

如上表所示，2021 年和 2022 年，发行人营业收入增长率分别为 31.29%及 21.75%，直接人工成本增长率分别为 34.62%及 18.94%，发行人直接人工成本变动趋势与营业收入变动保持一致。

单位人工成本及创收方面，**报告期各期**，发行人年均人工成本分别为 5.22 万元、5.72 万元、5.85 万元及 **6.19 万元（年化后）**，年人均创收分别为 8.85 万元、9.45 万元、9.91 万元及 **10.38 万元（年化后）**，单位人工成本及人均创收总体平稳，并呈逐年小幅上涨趋势，与发行人业务规模及经营情况匹配。

（三）业务数据本身之间的匹配关系，如用工人员、服务时长、话机数量、电脑数量、用工场地面积、用电量、通讯费等，以及与财务数据如采购金额、投入金额和销售金额等之间的匹配关系。

报告期内，发行人用工人员、服务工时与各业务数据及财务数据之间匹配关系具体如下：

1、发行人用工人员与服务时长、电脑数量、用工面积匹配关系

报告期内，发行人主营业务开展主要通过电脑进行，不存在通过话机开展业务的情形，发行人主营业务用工人员与电脑数量、用工面积匹配关系如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
	数值	数值	增长率	数值	增长率	数值
月均人数（人）	23,359.83	23,397.75	16.14%	20,146.33	22.97%	16,383.75
出勤工时（万小时）	2,279.26	4,686.25	14.94%	4,077.07	22.62%	3,325.06
电脑数量（台）	28,351.00	26,684.00	26.48%	21,098.00	9.25%	19,312.00
用工面积（m ² ）	219,201.13	192,620.34	12.95%	170,530.58	15.33%	147,858.13
人均电脑数量（台/人）	1.21	1.14	8.90%	1.05	-11.16%	1.18
人均用工面积（m ² /人）	9.38	8.23	-2.74%	8.46	-6.21%	9.02
人均月服务时长（小时/人/月）	162.62	166.91	-1.03%	168.64	-0.28%	169.12

注：1、人员数量包括自有员工、灵活用工人员等计入主营业务成本人员，月均人数=每月发薪人数加总/12，**2023 年 1-6 月月均人数=每月发薪人数加总/6**；2、电脑数量为各期末数据，仅包括项目使用数量，不包括职能部门使用电脑数量；3、用工面积为各期末数据，仅包括租赁与自有作业职场面积，不包括宿舍、食堂等非作业面积。

报告期各期末，发行人人均电脑台数为 1.18 台/人、1.05 台/人、1.14 台/人及 **1.21 台/人**，人均电脑数量总体平稳，由于发行人为保证业务顺利开展，对业务开展所需的

电脑进行一定边际储备，故发行人报告期各期末电脑数量总体大于自有员工人数，符合发行人业务开展实际情况。

报告期各期末，发行人人均用工面积分别为 9.02 m²/人、8.46 m²/人、8.23 m²/人及 9.38 m²/人，各年度间人均用工面积变动较小，不存在异常情形，2023 年 1-6 月人均用工面积小幅上升，主要系发行人于 2022 年末于枣庄购买房产，上述房产购置时间相对较短，部分楼层陆续经装修后转入使用，人员及业务尚处于发展阶段故相较发行人其他成熟职场利用率相对较低。

报告期各期，发行人人均月服务时长分别为 169.12 小时/人/月、168.64 小时/人/月、166.91 小时/人/月及 162.62 小时/人/月，报告期内，发行人人均出勤工时总体平稳并处于合理范围内。

2、发行人用电情况及通讯费与收入、成本匹配情况

报告期各期，发行人经营场所主要以租赁为主，业务开展中发生的电费主要通过出租方进行缴纳，缴纳费用中水电及物业费一并核算。报告期各期，发行人水电及物业费、通讯费与收入、成本匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	121,275.17	231,787.78	21.75%	190,380.71	31.29%	145,011.31
营业成本	96,005.66	180,638.35	21.47%	148,710.25	35.18%	110,012.09
水电及物业费	1,142.69	2,066.29	37.38%	1,504.11	29.30%	1,163.31
线路通讯费	1,336.33	2,759.67	5.56%	2,614.36	4.42%	2,503.61

报告期各期，发行人水电及物业费分别为 1,163.31 万元、1,504.11 万元、2,066.29 万元及 1,142.69 万元，2021 年和 2022 年增长率分别为 29.30%及 37.38%，与营业收入及营业成本变动趋势总体保持一致。

报告期各期，发行人线路通讯费分别为 2,503.61 万元、2,614.36 万元、2,759.67 万元及 1,336.33 万元，2021 年和 2022 年增长率分别为 4.42%及 5.56%，发行人网络通讯费包括线路费及通讯费，其中通讯费按照通话时间计算费用，线路费按照带宽大小每月固定缴纳月租费用。发行人网络通讯费以线路费为主，即由各地电信运营商向发行人提

供线路带宽并收取线路费，并非按通话分钟进行计算，成本相对固定。同时，报告期内发行人亦增加了对带宽使用率的监管力度，发现线路带宽使用率偏低的及时降低带宽，一定程度上节省了带宽成本，故发行人网络通讯费相对稳定，与业务收入增长幅度存在差异。

此外，发行人用工人员与营业收入、营业成本的匹配情况详见本题第二小问相关回复。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人《财务管理制度》等制度，了解发行人成本核算及分摊规则，并与同行业进行对比；

2、抽样检查了固定费用如租赁费等的分摊明细，核查成本分摊的准确性；

3、对业务部、人事部门、财务部门访谈了解工时的填报和审批流程，抽样检查了发行人具体项目的工时统计情况及审批情况；

4、取得并查阅发行人员工花名册、工资表、主要客户结算单等资料并进行核对，对主要项目抽样选取了工资表项目人员信息与客户结算单人员信息进行了对比，核对人员成本费用归集的准确性；

5、访谈了发行人财务负责人、人力资源部负责人等，了解发行人成本各项目变化原因；

6、获取了发行人工资表、工时统计表，统计分岗位人员人均薪酬、人均服务时长等；

7、获取了发行人固定资产明细表及租赁台账，统计电脑数量及租赁面积，并计算人均电脑数量及人均租赁面积；

8、获取了发行人水电及物业费、线路通讯费明细，与发行人营业收入及营业成本规模进行匹配分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人不同业务类型成本的会计核算方法不存在实质性差异，与可比上市公司一致；发行人收入及成本核算可细化至具体项目，不存在成本和费用划分不当的情形；
- 2、发行人各成本项目变动原因具备合理性，单位人工的变动与发行人的收入和业务规模相匹配；
- 3、发行人各项业务数据之间及与财务数据具有匹配关系，不存在异常情形。

10. 关于毛利率

根据申报材料：（1）报告期内，公司主营业务毛利率分别为 22.34%、23.52%、21.14% 及 20.37%；（2）客户体验服务和客户关怀服务业务毛利率波动较大，数字化运营服务毛利率持续下滑，发行人毛利率与同行业可比公司存在一定差异，高于鸿联九五、京北方和软通动力，较世纪恒通偏低。

请发行人：（1）结合定价标准、服务单价、人工成本等，定量分析报告期内各业务毛利率的变动原因；（2）说明客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务毛利率波动的原因及合理性，相关成本的分摊是否准确；（3）结合定价标准、服务内容，说明主要客户毛利率及其变动原因，主要客户之间毛利率是否存在差异及其合理性；（4）结合服务、产品、客户差异等，进一步分析发行人毛利率与可比公司的差异原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合定价标准、服务单价、人工成本等，定量分析报告期内各业务毛利率的变动原因。

报告期内，公司各业务毛利率的变动情况如下：

业务类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

业务类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
客户体验服务	22.33%	24.32%	24.65%	30.09%
客户关怀服务	17.60%	18.67%	17.20%	15.56%
数字化运营服务	23.49%	24.70%	29.14%	30.89%
主营业务毛利率	20.29%	21.64%	21.14%	23.52%

公司按照服务内容的不同划分业务类型，每一业务类型的特点会对其毛利率造成一定影响，如客户关怀服务可直接为客户带来业务和收入的提升，通常具有较高的收费水平，但该类业务需要项目人员深入理解消费者的个性化需求，并作出有针对性的产品介绍，服务过程对项目人员的沟通能力、综合素质等均具有较高要求，因此客户关怀服务的人力成本相对较高，导致该业务的毛利率相对较低。

此外，业务流程外包为非标准化服务，同一业务类型下，不同客户的具体服务内容和流程通常不同，其各自毛利率亦有一定差异。因此，公司各业务毛利率受客户和项目结构的影响，公司报告期内主要客户毛利率的变动情况及相互之间的差异原因参见本题回复之“（三）结合定价标准、服务内容，说明主要客户毛利率及其变动原因，主要客户之间毛利率是否存在差异及其合理性”的相关内容。

报告期内，公司通常采用成本加成定价的方式，根据预期的成本和毛利率进行报价。报告期内，公司定价标准未发生过较大变化，但每一项目最终的定价需综合考虑可为客户赋能的价值以及项目的类型、客户质量、项目实施难度、项目风险、项目创新性、市场竞争情况等因素，由双方协商确定。报告期内，公司各业务服务价格和单位成本的变动情况如下：

单位：元/小时

业务类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	服务价格	变动率	服务价格	变动率	服务价格	变动率	服务价格
客户体验服务	38.24	7.80%	35.47	-1.23%	35.91	0.17%	35.85
客户关怀服务	47.86	6.97%	44.74	4.31%	42.90	9.88%	39.04
数字化运营服务	35.71	8.61%	32.88	-14.74%	38.56	6.00%	36.38
主营业务	41.75	6.61%	39.16	0.27%	39.06	4.88%	37.24

注：服务价格=销售收入/服务工时

单位：元/小时

业务类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
客户体验服务	29.70	10.65%	26.84	-0.80%	27.06	7.96%	25.06
客户关怀服务	39.43	8.36%	36.39	2.46%	35.52	7.75%	32.96
数字化运营服务	27.32	10.34%	24.76	-9.39%	27.32	8.68%	25.14
主营业务	33.28	8.43%	30.69	-0.37%	30.80	8.16%	28.48

注：单位成本=营业成本/服务工时

1、报告期内，公司客户体验服务业务毛利率整体较为稳定。2020 年，受外部因素影响，我国多地政府出台了社保公积金减免政策，使得当年整体人力成本较低。随着减免政策退出，以及中国移动等相关业务 2021 年单位成本的上升，2021 年客户体验服务单位成本较 2020 年上升 7.96%，整体毛利率从 2020 年的 30.09%下降至 2021 年的 24.65%。

2、客户关怀服务为公司近年来重点拓展的业务板块，报告期内处于快速成长期。2021 年，中信银行、交通银行等客户的服务价格上升，使得 2021 年客户关怀服务整体服务价格上升 9.88%，业务毛利率从 2020 年的 15.56%上升至 17.20%；2022 年，公司收缩了保险类人力服务团队规模，提升团队运营效能，并针对该类业务的特点，优化服务流程和方式、加强关键指标的绩效考核，2022 年该业务服务价格实现较大幅度增长，使得客户关怀服务价格整体增长 4.31%，业务毛利率亦有所提升。

3、数字化运营服务为公司近年来新拓展业务，整体业务规模较小，不同项目毛利率差异较大，各年度之间项目收入结构的不同会对业务毛利率产生一定的波动。公司 2021 年与字节跳动建立业务合作，2022 年对其业务规模实现快速增长，目前公司为其提供的数字化运营服务主要为较为初级的审核、标注业务，业务模式较为简单，因此服务价格及毛利率相对较低，使得数字化运营服务 2022 年的整体服务价格较上年下降 14.74%，业务毛利率从 2021 年的 29.14%下降至 24.70%。

（二）说明客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务毛利率波动的原因及合理性，相关成本的分摊是否准确。

公司客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务毛利率波动的原因及合理性的具体情况参见本题第（一）问的相关回复内容。公司主营业务成本包括直接人工成本、外协外包成本及其他运营成本，公司成本的分摊准确，具体情况参见本问询函回复“9. 关于营业成本”第（一）问的相关回复内容。

（三）结合定价标准、服务内容，说明主要客户毛利率及其变动原因，主要客户之间毛利率是否存在差异及其合理性。

公司报告期各期前五大客户毛利率的变化情况如下：

序号	客户名称	毛利率			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	客户 A	38.08%	34.20%	36.40%	38.38%
2	客户 B	15.32%	17.29%	17.50%	27.67%
3	客户 C	5.12%	8.73%	11.56%	16.96%
4	客户 D	29.76%	34.36%	36.41%	35.61%
5	客户 E	25.79%	30.05%	38.55%	-
6	客户 F	25.21%	21.88%	28.20%	25.55%

序号	客户名称	服务价格（元/小时）						
		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
1	客户 A	47.13	14.54%	41.15	-5.46%	43.52	1.93%	42.70
2	客户 B	49.07	-0.48%	49.31	-4.49%	51.63	4.36%	49.47
3	客户 C	31.39	6.09%	29.59	-3.86%	30.77	2.89%	29.91
4	客户 D	42.59	1.08%	42.14	1.13%	41.67	5.07%	39.65
5	客户 E	37.22	9.67%	33.94	-13.31%	39.15	-	-
6	客户 F	52.51	12.71%	46.59	-4.99%	49.04	6.68%	45.97

注：服务价格=销售收入/服务工时

序号	客户名称	单位成本（元/小时）						
		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
1	客户 A	29.18	7.78%	27.08	-2.18%	27.68	5.20%	26.31
2	客户 B	41.55	1.90%	40.78	-4.25%	42.59	19.03%	35.78
3	客户 C	29.78	10.29%	27.00	-0.78%	27.22	9.58%	24.84
4	客户 D	29.91	8.16%	27.66	4.39%	26.49	3.76%	25.53
5	客户 E	27.62	16.37%	23.74	-1.33%	24.06	-	-
6	客户 F	39.27	7.91%	36.39	3.37%	35.21	2.88%	34.22

注：单位成本=营业成本/服务工时

1、主要客户毛利率波动的原因

(1) 客户 A

报告期各期，公司对客户 A 毛利率分别为 38.38%、36.40%、34.20%、**38.08%**，整体略有下降，主要原因为：2021-2022 年客户 A 部分项目的服务单价有所下降，同时受外部因素影响，项目整体数据质量下降，使得公司对客户 A 的服务价格及毛利率出现一定程度的下降。**2023 年 1-6 月，随着项目结构及运营管理水平的提升，客户 A 的服务价格及毛利率小幅上升。**

(2) 客户 B

报告期各期，公司对客户 B 业务的毛利率分别为 27.67%、17.50%、17.29%、**15.32%**，报告期内毛利率出现一定程度的下降，主要原因为：①2021 年，随着部分区域市场竞争加剧及项目运营难度的提升，公司提升了对部分业务人员的激励，使得当年客户 B 相关业务的服务成本上升 19.03%；②受外部监管环境的影响，客户 B 自身产品及服务收缩，项目运营难度提升；③**项目结构的变化和部分项目毛利率的下降使得公司 2023 年 1-6 月对客户 B 整体的毛利率水平出现小幅下降。**

(3) 客户 C

报告期各期，公司对客户 C 业务的毛利率分别为 16.96%、11.56%、8.73%、**5.12%**。**毛利率波动的具体原因为：①受 2020 年社保公积金减免政策的影响，客户 C 相关业务团队的整体人工成本相对较低，随着相关政策的退出，2021 年相关业务单位成本有所上升。此外，客户 C 项目整体收费及员工个人收入水平相对较低，报告期内为维持服务团队的稳定性，公司加大了对相关员工的激励。以上因素导致 2021 年客户 C 相关业务单位成本上升 9.58%，整体毛利率水平下降至 11.56%；②2021 年底，客户 C 部分业务服务价格出现一定下降，相关业务的考核难度亦有一定提升，使得客户 C 相关业务的服务单价下降 3.86%，整体毛利率水平由 2021 年的 11.56%下降至 2022 年的 8.73%；③2023 年 1-6 月，为提升项目可持续性 & 服务质量，公司提升了相关业务的分包比例及分包价格，使得客户 C 相关业务单位成本上升 10.29%，整体毛利率小幅下降。**

(4) 客户 D

报告期各期，公司对客户 D 业务的毛利率分别为 35.61%、36.41%、34.36%、**29.76%**。公司与客户 D 合作项目情况较为成熟，报告期内对其整体的服务价格和单位成本较为

稳定，毛利率亦相对较为稳定。2023 年 1-6 月，客户 D 对 BPO 服务供应商的服务要求持续提升，公司相关项目的运营成本上升，2023 年 1-6 月对其单位成本较 2022 年上升 8.16%，使得公司对其毛利率下降。

（5）客户 E

2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月，公司对客户 E 毛利率分别为 38.55%、30.05%、25.79%，毛利率波动的主要原因为：①公司 2021 年对客户 E 业务规模较小，相关项目毛利率水平较高；②2022 年，公司对客户 E 的业务规模快速提升，其中新增的部分业务模式较为简单，毛利率相对较低，进而使得公司 2022 年对客户 E 的毛利率水平有所下降；③2023 年 1-6 月，随着项目结构的调整及部分项目成本投入的增加，公司对客户 E 的单位成本整体上升 16.37%，对其整体毛利率相应下降。

（6）客户 F

报告期各期，公司对客户 F 的毛利率分别为 25.55%、28.20%、21.88%、25.21%，波动的主要原因为：①2021 年，客户 F 部分业务服务单价提升，使得公司对其 2021 年整体服务价格上升 6.68%，整体毛利率水平有所上升；②2022 年，受外部因素影响，客户 F 部分业务运营难度上升，其给予公司的整体服务价格水平亦有所下降，使得公司 2022 年对其服务价格下降 4.99%。同时，受外部因素影响，为维持部分项目团队的稳定性，公司 2022 年增加了相关服务人员的薪酬支出，整体毛利率水平有所下降；③2022 年底，客户 F 优化了部分项目的服务价格和结算方式，使得公司 2023 年 1-6 月对客户 F 的整体服务价格上升 12.71%，对其毛利率亦相应上升。

2、主要客户之间毛利率存在差异的原因

公司主营业务为业务流程外包服务，按照服务的主要内容类别不同，可划分为客户体验服务、客户关怀服务和数字化运营服务，不同业务类型业务的毛利率存在一定差异。在实际业务开展过程中，因不同客户自身业务模式、产品/服务、用户群体等均不完全相同，其各自业务发展规划和战略亦有一定差异，公司需根据客户的需求进行定制化的服务设计，而非提供标准化的服务。

对于同一业务类型，虽然部分客户的所属行业或业务性质较为相近，但公司为其提供的服务内容可能存在较大差异。如同属客户体验服务，中国移动与阿里巴巴的客户所咨询的问题、办理的业务完全不同，公司服务人员的处理流程、所需时间以及公司与客

户结算的方式（工作量可按照有效通话量、完结 case 数量、工时等）亦存在一定差异；又如虽同属客户关怀服务，中信银行和招商银行的产品结构设置、手续费比例、与公司的结算方式等均存在一定差异。除此之外，各项目的市场竞争情况、运营管理水平、合作历史等因素的不同，亦会导致不同客户之间毛利率存在一定差异。

（四）结合服务、产品、客户差异等，进一步分析发行人毛利率与可比公司的差异原因及合理性。

报告期内，公司与可比公司的毛利率及收入规模对比情况如下：

主体	毛利率			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
京北方（业务流程外包）	13.17%	13.42%	14.63%	19.94%
博彦科技（主营业务）	23.25%	25.13%	26.32%	24.70%
鸿联九五	14.47%	12.21%	16.11%	17.61%
世纪恒通（商务流程服务）	28.85%	20.16%	31.51%	35.45%
软通动力（数字化运营服务）	未披露	17.13%	19.34%	20.74%
平均值	19.94%	17.61%	21.58%	23.69%
泰盈科技（主营业务）	20.29%	21.64%	21.14%	23.52%

注：数据来源于各公司招股说明书、年报等公开数据，可比公司数据选取其与公司业务相对接近的业务板块，其中京北方为业务流程外包业务、世纪恒通为商务流程服务、软通动力为数字化运营服务

单位：万元

主体	主营业务收入			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
京北方（业务流程外包）	71,148.87	135,193.23	122,847.84	105,549.50
博彦科技（主营业务）	319,473.17	644,208.99	553,244.88	430,996.84
鸿联九五	143,093.46	257,148.14	222,670.75	191,072.58
世纪恒通（商务流程服务）	7,295.15	9,858.63	11,811.27	11,731.50
软通动力（数字化运营服务）	76,245.94	154,167.15	127,951.96	79,284.71
泰盈科技	119,498.78	229,380.70	187,556.41	142,799.20

公司与可比公司的主营业务及主要客户情况如下：

可比公司	主营业务情况	主要客户

可比公司	主营业务情况	主要客户
京北方	京北方是国内领先的金融外包服务提供商，主要向以银行为主的金融机构提供信息技术服务和业务流程外包服务。其中业务流程外包服务包括数据处理、呼叫业务、现金业务及综合业务外包服务等	邮储银行、建设银行、中国银行、农业银行、工商银行等
博彦科技	博彦科技主要业务体系包括产品及解决方案、研发工程和 IT 运营维护三大类，目前主要覆盖金融、互联网和高科技三大垂直行业领域	金融、互联网和高科技行业相关客户
鸿联九五	鸿联九五是一家专业的企业综合信息服务解决方案提供商，为金融机构、电信运营商、互联网公司等众多企业客户提供客户联络中心、企信通、云通信等全业务流程解决方案	中国移动、中信银行等
世纪恒通	商务流程服务：公司基于长期积累的运营管理能力和信息技术能力，为大型企业客户提供用户服务和业务终端落地等方面的商务流程服务，具体包括信息审核、营销推广、在线客服、技术支撑服务等。	中国移动、腾讯等
软通动力	数字化运营服务：以数字化技术手段、专业技能和规范化操作向客户提供高质高效的客服服务、数字内容服务和业务流程服务。	华为、阿里巴巴、腾讯、百度、中国银行等
发行人	泰盈科技是中国领先的业务流程外包服务提供商，专注于为企业提供数字中后台运营管理服务。	阿里巴巴、中信银行、招商银行、中国移动、蚂蚁集团、字节跳动等

注：可比公司信息来源于其招股说明书、年报等公开披露的资料

业务流程外包服务通常为非标准化的服务，不同客户、不同项目的服务内容、业务流程、运营和结算模式等可能均不相同，因此，客户和业务结构的不同可能会导致公司与可比公司之间的毛利率存在一定差异。报告期内，公司主营业务毛利率与软通动力和博彦科技的毛利率较为接近，高于京北方和鸿联九五，低于世纪恒通，主要差异原因为：

1、从客户结构看，京北方的客户主要为银行，公司服务客户则涵盖互联网、金融、通信等多个行业。从业务类型看，公司为金融行业客户提供的服务主要为账单分期、现金分期等业务，而京北方主要服务内容为数据处理、呼叫业务、现金业务及综合业务外包服务等，二者项目的类型及内容存在较大差异；

2、鸿联九五为中信国安集团有限公司控制企业，其主要客户为中信银行、中国移动等，公司除上述客户外，阿里巴巴、蚂蚁集团、字节跳动等互联网客户的收入占比亦相对较高，且公司互联网客户的毛利率整体高于金融和通信行业客户的毛利率。因此，客户结构的不同使得公司与鸿联九五的毛利率存在一定差异。

3、世纪恒通为专业的信息技术服务商，主营业务包括车主信息服务、生活信息服务、商务流程服务等，其与公司业务类型较为相近的商务流程服务规模较小，其毛利率

易受单体客户的影响。世纪恒通主要客户为腾讯、中国移动、贵州高速，据其披露，其对腾讯等业务的毛利率相对较高，客户及业务结构的不同使得世纪恒通与公司毛利率存在一定差异，具体情况如下：

单位：万元

业务类型	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
信息审核	收入	1,915.60	2,136.51	3,273.52
	毛利率	24.69%	32.67%	49.37%
营销推广、在线客服	收入	1,766.92	3,191.59	7,214.67
	毛利率	36.37%	33.88%	33.16%
技术支撑	营业收入	6,176.10	6,483.17	1,243.31
	毛利率	14.12%	29.96%	12.05%
商务流程服务	毛利率	22.78%	31.51%	35.45%

注：数据来源于世纪恒通招股说明书，营销推广列示为自行开展服务部分收入数据

综上，业务流程外包服务通常为非标准化的服务，业务及客户结构的不同通常会导致整体业务的毛利率存在一定的差异，目前公司能够选取的同行业可比公司的业务及客户与公司不完全相同，因此公司与可比公司的毛利率存在一定差异，具有合理性。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内收入明细，对主要客户及供应商进行走访及函证，对发行人及其董事、监事、高级管理人员、销售及财务等重要岗位人员、主要关联方进行资金流水核查，确认发行人收入的真实性、准确性和完整性；对发行人报告期内的营业成本进行核查，具体核查程序参见本问询函回复问题 9.关于营业成本的相关回复内容；查阅发行人报告期内相关业务合同，访谈发行人相关业务和财务人员，核查发行人主要客户和主要业务类型的毛利率波动情况及其原因；

2、成本分摊核查程序参见本问询函回复问题 9.关于营业成本的相关回复内容；

3、查阅同行业可比公司公开披露的财务数据及业务经营信息，与发行人相关情况

进行对比，核查发行人毛利率与可比公司的差异情况及其原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，受客户及业务结构、市场及外部环境等因素的影响，发行人各业务毛利率出现一定的波动，发行人已如实进行相关分析；

2、报告期内，发行人客户体验服务、客户关怀服务、数字化运营服务的毛利率波动合理，相关成本的分摊准确；

3、报告期内，受客户自身业务发展情况、市场竞争等因素的影响，发行人主要客户毛利率存在一定波动，具有合理性。同时因不同客户之间的项目内容、服务难度、运营管理水平、市场竞争情况、合作历史等情况不同，发行人主要客户之间毛利率水平存在一定差异，具有合理性；

4、因客户及业务结构、经营管理水平等因素不同，发行人报告期内毛利率水平与可比公司存在一定差异，具有合理性。

11. 关于期间费用

根据申报材料：（1）报告期内，公司期间费用金额持续增长，期间费用率有下降趋势，未说明明细项目变动的原因；（2）销售费用、管理费用、研发费用中职工薪酬占比较大；（3）发行人各期间费用率与可比公司存在差异，发行人的销售费用率较可比公司平均水平较低，主要系发行人报告期的办公费、业务招待费金额较少所致，发行人的研发费用率较可比公司平均水平较低；（4）发行人实施员工股权激励计划，入股价格 7.00 元/股，不涉及股份支付。

请发行人：（1）结合明细项目变动，具体分析报告期内各期间费用的变动原因，结合报告期内销售、管理、研发人员数量、工资水平、考核方法等，分析人工成本的变动原因；（2）说明投标费用的具体内容，以及与报告期内投标次数、经营业绩的匹配关系，销售费用与客户获取的匹配性，销售费用率低于可比公司的合理性；（3）说明研发费用归集与分配的具体方式以及研发费用核算的准确性，是否存在研发费用资本化的情形，研发项目与公司业务发展的关系，研发费用率低于可比公司的合理性；（4）

收入大幅增长的情况下，期间费用率呈现下降趋势的合理性，结合费用发生的对方单位，说明是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担或代垫费用的情形；（5）结合财政部《股份支付准则应用案例》、发行人历史沿革、合伙人在公司的任职情况和合伙协议的约定等，进一步分析入股价格的确定依据及公允性、发行人未确认股份支付费用依据的充分性，是否存在应确认而未确认股份支付费用的情形，是否符合《企业会计准则》及中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》5-1的规定。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合明细项目变动，具体分析报告期内各期间费用的变动原因，结合报告期内销售、管理、研发人员数量、工资水平、考核方法等，分析人工成本的变动原因；

1、结合明细项目变动，具体分析报告期内各期间费用的变动原因

（1）报告期内，发行人销售费用的明细项如下：

单位：万元

项目	2023年1-6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
职工薪酬	948.65	69.19%	2,116.44	77.32%	1,915.61	76.33%	1,197.13	74.10%
办公、差旅费、水电物业	213.19	15.55%	260.41	9.51%	204.56	8.15%	135.35	8.38%
业务招待费	61.24	4.47%	154.39	5.64%	172.26	6.86%	114.03	7.06%
中介费	23.11	1.69%	10.62	0.39%	7.81	0.31%	36.81	2.28%
广告宣传费	49.22	3.59%	53.86	1.97%	62.71	2.50%	31.63	1.96%
租赁费	15.13	1.10%	57.22	2.09%	20.64	0.82%	87.83	5.44%
使用权资产折旧费	39.64	2.89%	48.07	1.76%	94.86	3.78%	-	0.00%
其他	20.98	1.53%	36.42	1.33%	31.25	1.25%	12.82	0.79%
合计	1,371.17	100.00%	2,737.42	100.00%	2,509.71	100.00%	1,615.58	100.00%

报告期内，发行人销售费用变动的主要原因系职工薪酬增加所致。2021年度及2022年度，较上一年度，销售费用增加金额分别为894.13万元及227.71万元；其中，职工薪酬增加金额分别为718.48万元及200.83万元，占比分别为80.36%及88.20%。

(2) 报告期内，发行人管理费用的明细项如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 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
职工薪酬	8,080.54	72.79%	15,559.27	71.68%	13,021.11	69.53%	10,707.44	71.71%
办公、差旅费、水电物业	1,394.42	12.56%	2,442.71	11.25%	2,281.39	12.18%	1,769.50	11.85%
使用权资产折旧费	442.69	3.99%	863.23	3.98%	866.16	4.63%	-	0.00%
租赁费	37.06	0.33%	33.46	0.15%	82.94	0.44%	571.38	3.83%
折旧及摊销	659.81	5.94%	1,022.24	4.71%	869.46	4.64%	637.20	4.27%
房屋装修费	143.07	1.29%	417.89	1.93%	394.83	2.11%	226.83	1.52%
业务招待费	156.26	1.41%	328.51	1.51%	321.24	1.72%	247.50	1.66%
中介费	110.53	1.00%	829.10	3.82%	653.84	3.49%	570.84	3.82%
车辆使用费	46.41	0.42%	120.05	0.55%	122.63	0.65%	105.81	0.71%
其他	30.51	0.27%	91.09	0.42%	113.65	0.61%	94.31	0.63%
合计	11,101.29	100.00%	21,707.54	100.00%	18,727.24	100.00%	14,930.79	100.00%

2021 年度较 2020 年度，管理费用增加金额为 3,796.45 万元，主要系：①职工薪酬增加 2,313.67 万元；②由于发行人 2021 年招聘力度增加、基地新设及职场扩展导致管理人员办公区域增加，办公、差旅费、水电物业增加 511.89 万元；③发行人基地新设及职场扩展导致管理人员办公区域增加，相关租赁费用增加，且发行人按照新租赁准则确认使用权资产，使用权资产折旧费及租赁费净增加 377.72 万元所致；合计变动占比 84.38%。2022 年度较 2021 年度，管理费用增加金额为 2,980.30 万元，主要系职工薪酬增加 2,538.16 万元所致，占比 85.16%。

3、报告期内，发行人研发费用的明细项如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 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
职工薪酬	1,798.02	96.37%	3,777.79	96.83%	3,859.06	95.81%	2,932.47	95.20%
办公、差旅费、水电物业	26.54	1.42%	50.47	1.29%	66.80	1.66%	50.95	1.65%
折旧及摊销	21.41	1.15%	38.85	1.00%	42.92	1.07%	44.77	1.45%
使用权资产折旧费	15.62	0.84%	27.26	0.70%	44.25	1.10%	0.00	0.00%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
租赁费	3.81	0.20%	4.97	0.13%	7.15	0.18%	45.63	1.48%
其他	0.25	0.01%	2.31	0.06%	7.48	0.19%	6.48	0.21%
合计	1,865.65	100.00%	3,901.64	100.00%	4,027.66	100.00%	3,080.31	100.00%

报告期内，发行人研发费用变动的主要原因主要系职工薪酬变动所致。2021 年度较 2020 年度，研发费用增加金额为 947.35 万元，主要系职工薪酬增加 926.59 万元所致，占比 97.81%。2022 年度研发费用较 2021 年度变化幅度较小。

4、报告期内，发行人财务费用的明细项如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利息支出	955.53	1,751.00	952.48	156.27
减：利息收入	59.64	111.42	211.04	229.25
汇兑损益	-48.77	-164.42	21.56	165.02
其他	51.66	44.83	41.24	22.59
合计	898.78	1,519.98	804.24	114.63

2021 年度和 2022 年度，财务费用分别较 2020 年度及 2021 年度增加 689.61 万元和 715.74 万元，主要系利息支出分别对应增加 796.21 万元、798.52 万元所致。

2、结合报告期内销售、管理、研发人员数量、工资水平、考核方法等，分析人工成本的变动原因

报告期内，销售费用、管理费用、研发费用中，员工薪酬情况具体分析如下：

期间费用	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额(万元)/ 人数(人)	变动率	金额(万元)/ 人数(人)	变动率	金额(万元)/ 人数(人)	变动率	金额(万元)/ 人数(人)
销售费用	职工薪酬	948.65	-	2,116.44	10.48%	1,915.61	60.02%	1,197.13
	月均人数	52.83	6.03%	49.83	10.95%	44.92	52.69%	29.42
	人均薪酬	35.91	-15.45%	42.47	-0.42%	42.65	4.80%	40.70
管理费用	职工薪酬	8,080.54	-	15,559.27	19.49%	13,021.11	21.61%	10,707.44
	月均人数	1,476.00	7.03%	1,379.00	35.67%	1,016.42	27.89%	794.75
	人均薪酬	10.95	-2.96%	11.28	-11.93%	12.81	-4.91%	13.47

期间	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
研发费用	职工薪酬	1,798.02		3,777.79	-2.11%	3,859.06	31.60%	2,932.47
	月均人数	394.98	-6.98%	424.63	-5.42%	448.98	13.20%	396.63
	人均薪酬	9.10	2.34%	8.90	3.51%	8.60	16.25%	7.39

注 1：人均薪酬=职工薪酬/月均人数

注 2：2023 年 1-6 月的人均薪酬已年化

最近三年，发行人销售费用中职工薪酬持续增长，主要系市场拓展需求增加使得销售人员数量增加所致；销售人员薪酬与新客户承揽、新业务承接以及业务规模相关。2023 年 1-6 月，销售人员人均薪酬（年化）较低，主要原因为销售人员的主要考核指标为全年业绩，公司业务具有一定的季节性，上半年业务通常较下半年业务较少，因此上半年收入少于下半年收入，因此 2023 年 1-6 月计提奖金金额较少。报告期内，销售人员薪酬水平较为稳定。

报告期内，发行人管理费用中职工薪酬持续增长，主要系公司业务规模扩展较快，存在较高的招聘需求，招聘管理部人数增加；同时，为新招聘人才提供相应培训的需求增加，培训管理部人员增加所致。报告期内，管理人员人均薪酬有所下降，主要系招聘管理部、培训管理部薪酬水平下降所致。招聘管理部人员的绩效工资与招聘效果有关，培训管理部人员的绩效工资与培训通过率有关。报告期内，由于发行人业务规模增加较快、客户的需求迭代较快，招聘管理部及培训管理部所属新员工探索方法、提升效能需要一定时间，因此薪酬水平有所下降。

2021 年较 2020 年，发行人研发费用中职工薪酬有所增加；2022 年较 2021 年，研发费用中职工薪酬有所下降。2021 年，公司加大了研发力度，参与研发活动的人员增加。报告期内，研发人员平均薪酬有上升趋势，主要系研发项目考核满意度增加，研发人员绩效工资增长所致。

（二）说明投标费用的具体内容，以及与报告期内投标次数、经营业绩的匹配关系，销售费用与客户获取的匹配性，销售费用率低于可比公司的合理性；

1、说明投标费用的具体内容，以及与报告期内投标次数、经营业绩的匹配关系

（1）投标费用的具体内容，以及与投标次数的关系

报告期内，公司投标费用具体情况如下：

单位：万元

投标类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
标书购买制作费	2.65	15.11	3.74	1.39
招标代理费	81.42	102.51	42.64	8.32
合计	84.07	117.62	46.38	9.71
投标次数（次）	113	356	200	194

报告期内，投标费用包括标书购买制作费、招标代理费。标书购买制作费系公司在参与投标活动前购买标书及制作投标材料的费用，招标代理费是在中标后支付给招标方委托的第三方招标代理机构的费用，部分投标项目要求中标方缴纳。报告期内，公司的投标费用金额大小与投标次数正向相关。因此，公司投标费用整体变动合理，与投标次数相匹配。

（2）投标费用与经营业绩的关系

报告期各期，投标费用、投标次数与经营业绩的匹配情况如下：

报告期	投标费用（万元）	投标次数（次）	营业收入（万元）
2023 年 1-6 月	84.07	113	121,275.17
2022 年度	117.62	356	231,787.78
2021 年度	46.38	200	190,380.71
2020 年度	9.71	194	145,011.31

公司投标工作围绕主营业务展开，报告期内，公司密切跟踪市场业务机会，积极参与客户项目招投标工作，随着投标次数逐年增加，新承接客户及项目亦不断增加，业务规模及营业收入相应不断提升。报告期内，公司投标费用与经营业绩相匹配。

2、销售费用与客户获取的匹配性，销售费用率低于可比公司的合理性

（1）报告期内，销售费用及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
销售费用	1,371.17	17.29%	2,737.42	9.07%	2,509.71	55.34%	1,615.58

注：2023 年 1-6 月销售费用增幅为对比 2022 年 1-6 月销售费用金额的变动比例

报告期内，当期收入 100 万元以上客户的数量及其变动情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	个数	增幅	个数	增幅	个数	增幅	个数
当期收入 100 万元以上客户	64	8.47%	74	15.63%	64	23.08%	52

注：2023 年 1-6 月的客户数量增幅为对比 2022 年 1-6 月客户数量的增幅

报告期内，公司销售费用增速较快，当期收入 100 万元以上客户的数量稳步增长，随着销售费用的增加，公司迅速积累较大规模的客户并成功维系客户关系。

（2）发行人销售费用率与可比公司对比如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
京北方	1.59%	1.87%	2.21%	2.47%
博彦科技	3.10%	2.90%	2.51%	2.61%
软通动力	3.12%	3.11%	3.47%	2.87%
世纪恒通	4.15%	3.11%	2.53%	2.67%
中信国安	1.46%	3.03%	2.14%	2.82%
平均值	2.68%	2.80%	2.57%	2.69%
泰盈科技	1.13%	1.18%	1.32%	1.11%

数据来源：上市公司定期报告、世纪恒通招股说明书等

报告期内，发行人销售费用率略低于可比公司，主要原因系：

1）销售人员数量占比较低

公司名称	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	人员数量	人员比例	人员数量	人员比例	人员数量	人员比例
京北方	126	0.46%	118	0.48%	98	0.45%
博彦科技	419	1.43%	342	1.29%	239	1.16%
软通动力	1,003	1.15%	1,094	1.21%	880	1.17%
世纪恒通	171	13.48%	191	16.30%	212	14.64%
中信国安	269	1.36%	176	0.86%	196	0.86%
平均值	398	3.58%	384	4.03%	325	3.66%
泰盈科技	55	0.26%	45	0.22%	45	0.33%

数据来源：上市公司定期报告、世纪恒通招股说明书等

注：可比公司半年报不披露各类人员的数量，因此 2023 年 1-6 月末进行列示对比

最近三年，公司销售人员数量占比分别为 0.33%、0.22%及 0.26%，低于可比公司的平均水平。公司开展业务，所需销售人员数量较少，对应职工薪酬、业务招待费、办

公费用等较低，因此销售费用较低。

2) 服务客户数量、销售布局及销售团队的差异

可比公司名称	客户数量	销售布局	销售团队
京北方	累计服务客户总数超过 440 家，累计服务金融机构客户总数超过 350 家	建立了覆盖全国的统一销售体系，由大客户一部、大客户二部、大客户三部、大客户四部、华北一区、华北二区、东北区、华东区、华南区、中南区、西南区、西北区组成	每家银行均由客户经理直接建立服务关系；各大区域还设立了专门负责信息技术服务的销售岗位
博彦科技	服务近 400 家银行及非银金融机构	在中国、美国、日本、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、菲律宾、印度、巴西、哥斯达黎加、西班牙、英国等十二个国家设有 70 余家分支机构、研发基地或交付中心	已建立覆盖全球的营销体系和销售网络。网络布及中国大多数大中型城市、北美地区、日本、印度和新加坡，直接面对客户接单
软通动力	在 10 余个重要行业服务超过 1,100 家国内外客户	在全球 40 余个城市设有近百个分支机构，国内在北京、上海、深圳、杭州、南京、成都、西安、武汉构建了八大交付基地并在重要城市设有子公司、分公司或办事处	构建了销售人员 + 业务专家（咨询顾问）+ 技术专家的团队销售模式
世纪恒通	2022 年，公司客户数量为 1,203 家	面向各主要客户均建立了专门的营销团队。截至招股意向书签署之日，在全国多个省市自治区设立了 35 个分子公司，对各地客户进行业务洽谈、需求调研及日常维护，调查当地消费者的偏好和习惯并沟通各类服务内容的具体价格和一般模式	销售人员主要为：负责合作商户开拓与维护的商务人员；负责商户签约、培训、信息维护、结算的营运人员；负责业务海报、微信推文首图、配图、台历、洗车卡、代驾卡等设计的网络编辑；负责与电信运营商进行业务对接及日常商务往来（如对账、开票结算）的业务支撑人员
中信国安	与 70 家世界五百强企业，120 家中国五百强企业建立了长期合作关系	未披露	未披露
泰盈科技	截至 2022 年 12 月末，公司客户数量超过 200 家	由五个销售团队组成，按照覆盖行业和覆盖地域两个维度进行划分，分别覆盖金融、互联网、通信等领域，以及覆盖以北京、深圳、上海、杭州、泰安为核心的区域	销售团队主要包括商务人员及支持人员。商务人员负责承揽新客户及维护已有客户，支持人员负责准备投标材料、合同签署、市场监控及售后支持等

数据来源：上市公司年报、招股说明书等公开披露文件；上市公司官网

发行人的客户主要为行业内头部企业，对业务流程外包服务的需求不断增长。一方面，发行人较强的服务交付质量获得了客户的普遍认可；另一方面，发行人的销售团队具备较强的市场拓展能力，不需要较多市场维护人员。

可比公司虽然均系服务外包行业，但与发行人处于不同细分领域；或虽然开展相关细分领域业务，但相关业务仅占全部业务的一部分，且其服务的客户数量较发行人更多，

销售布局更广、密度更大，销售团队人员岗位更多。因此，报告期内，发行人销售人员总体规模较小，销售费用率与可比公司相比较低。

（三）说明研发费用归集与分配的具体方式以及研发费用核算的准确性，是否存在研发费用资本化的情形，研发项目与公司业务发展的关系，研发费用率低于可比公司的合理性；

1、说明研发费用归集与分配的具体方式以及研发费用核算的准确性，是否存在研发费用资本化的情形

2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，发行人研发费用主要构成系职工薪酬，占比分别为 95.20%、95.81%、96.83%及 96.37%。

公司以员工所属部门和承担的职责作为研发人员的划分标准，将直接从事研究开发项目的专业人员确定为专职研发人员。公司的研发活动主要基于和生产活动相关的运营管理、业务赋能需求，以及内部员工培训、人事管理、后勤保障等需求，研发方向主要系优化服务流程、提高人员管理效率。因此，除专职研发人员外，还需要生产部门的相关人员（简称“兼职研发人员”）协助参与研发工作。

发行人在核算研发项目中的职工薪酬时，对于专职研发人员，根据参与每个项目的情况对研发人员的薪酬进行归集；对于兼职研发人员，根据该人员实际参与各研发项目的程度，按照其参与研发的时间占其总工作时间比例确定其分配权重，并根据分配权重将归属于研发活动的职工薪酬归集为研发费用。专职研发人员参与研发活动的工时记录经过研发部门主管复核，兼职研发人员参与研发活动工时记录由研发部门主管复核、兼职研发人员参与研发活动工时及总工时经过运营部门主管复核，由人力资源部计算职工薪酬，财务部根据工时审批情况，对各研发项目的职工薪酬进行归集。

研发费用中的其他费用归集情况如下：

（1）办公费、差旅费：根据研发项目中专职研发人员实际发生的办公费、差旅交通费进行归集核算；

（2）水电物业费、使用权资产折旧费、租赁费：按照专职研发人员人数占总人数的比例测算分摊，按照研发项目工时情况进行归集分配；

（3）折旧及摊销：公司将为研发活动使用的固定资产、无形资产的折旧及摊销费

用归集并核算在研发费用中，按照研发项目工时情况进行归集分配。

综上，报告期内，发行人研发费用归集准确，不存在研发费用资本化的情形。

2、研发项目与公司业务发展的关系

发行人作为业务流程外包服务提供商，为客户提供数字中后台运营管理服务。公司的研发项目立足于：（1）优化项目流程、提高交付质量，使公司面对客户需求，具备弹性保障能力、快速响应能力、高效运营能力等优势；（2）精细化管理、提高内部效率，制定便捷统一的招聘、培训、评价及反馈系统和机制，使公司在内部管理中，具备成本管控、人才培养等优势。

报告期内，发行人主要研发项目与公司业务发展的具体情况如下：

（1）2020 年度

序号	项目名称	研发费用 (万元)	与公司业务发展关系
1	泰盈数据信息安全加密存储管理系统	166.51	该系统主要用于对内部文件材料进行加密操作，可以保护公司内部机密信息和员工隐私信息的安全性和完整性，防止信息被破坏、泄露、被盗、篡改，保护信息从源端到接收端再到存储端的全链路安全。
2	泰盈呼叫中心客户推荐系统	162.99	该系统主要协助公司拓展业务获取渠道，可收集行业内其他企业发布的外包业务需求，有利于业务的拓展与增长。
3	泰盈情景对话培训系统	162.96	该系统主要用于培训新员工，培训师通过该系统模拟客户与试接员工开展在线对话测试，对试接员工的应答进行评测。该系统可以协助培训师检验培训成果，提高培训效率。
4	泰盈基于云服务的信息数据储存应用系统	150.59	该系统可以降低各职能部门协同工作的难度，提升工作效率，降低内部材料的储存和传输成本。
5	泰盈人工智能语音电话自动录音系统	135.74	系统由甲方部署在其服务器上，可实现通话记录保存和声道解析等功能。该系统的研发可以满足甲方在不同场景下的业务服务要求，提高公司在业务承揽时的竞争力。
6	呼叫中心电话录音实时记录管理系统的研发	132.31	系统由甲方部署在其服务器上，可实现后续质检分析及其他服务等需求。呼叫记录和录音可协助质检人员对客服服务质量进行更加全面、准确的评估，有助于提升服务质量和甲方客户满意度。
7	运营流失数据管理系统	132.26	该系统主要用于公司内部实时监测各项目内部人员流失情况，对项目人员进行实时有效的分级、归类和汇总分析，快速定位人员流失动态及流失共性问题，便于公司针对性地制定人员保有方案，控制项目人员流失率。
8	客服帮系统	119.35	该系统可以将公司短期内的溢出业务进行对外分包，更好地应对短期客服需求高峰和突发情况，并通过安排公司内专业客服团队监督检验保证客服外包的质量，同时确保甲方对于质量和时效性的需求。
9	声谷人事活动管理系统	107.51	该系统主要用于公司人事管理，可以集成员工信息、考勤等人力资源管理流程，提高人力资源管理效率。

序号	项目名称	研发费用 (万元)	与公司业务发展关系
10	企业文化考试管理系统	100.01	该系统主要用于对公司员工进行企业文化知识考试，帮助公司快速了解新老员工对于企业文化知识的掌握程度，培训师可有针对性地对员工进行辅导，提高内部凝聚力。
11	声谷宿舍管理系统	92.69	该系统主要用于公司员工宿舍管理，将宿舍申请、分配、维护等工作实现数字化管理，有效提高宿舍管理人员的工作效率。
12	泰盈科技车辆管理系统	87.08	该系统主要用于公司内部车辆信息管理，减少员工停车的等待时间，实现公司园区范围内规范化停车，有助于公司内部车辆的规范化、精细化管理。

(2) 2021 年度

序号	项目名称	研发费用 (万元)	与公司业务发展关系
1	泰盈科技调查问卷系统	217.59	该系统主要用于公司内部问卷调研，可以实现多维度、多层次、多地域的内部调研，提高了公司意见征集的效率，节省意见收集成本。
2	驻家轨迹速报系统	201.26	该系统主要用于远程办公期间收集员工驻家状态，员工从公司到驻家过程中的即时动态可以随时上传至该系统，便于公司及时安排工作，在不影响业务接续的同时快速完成驻家动作。
3	泰盈科技项目技能 AI 实训平台	180.27	该系统利用机器人模拟甲方客户与员工进行对话练习，辅助员工快速掌握业务知识与工作流程，提高培训效率，帮助新员工更快熟悉业务场景，掌握业务知识，适应项目节奏。
4	声谷呼叫管理中心系统	178.59	系统由甲方部署在其服务器上，可实现快速响应甲方客户呼叫、创建工单、分析坐席效率等功能，提高业务受理效率及服务质量。
5	声谷运营管理系统	172.09	该系统主要用于公司一线人员的运营管理，可协助管理岗人员发布调查活动、排班安排、公司公告等信息，提高运营效率。
6	声谷 SCM（供应链管理）系统	165.71	该系统主要用于记录和管理公司供应商信息，便于比较同类产品不同供应商的采购成本和购货质量，在保障产品质量前提下，降低采购成本，减少供应商的单一依赖。
7	短信发送平台	163.04	该平台可以有效帮助公司在内部通知、员工关怀、验证码服务中提升信息触达效率，提高员工响应速度，降低管理成本。
8	SQL 报表设计器系统	161.96	该系统可提高各类格式报表的开发效率，可快速构建报表版块，减少报表格式的开发成本，降低报表格式生成的技术门槛，提高工作效率。
9	泰盈智能知识库管理系统	160.61	该系统为公司提供了优秀客服人员技术经验、专业知识、优秀案例分享平台，帮助新员工熟悉工作流程并掌握业务技能，促进员工成长。
10	声谷综合办公管理系统	155.24	该系统主要用于公司内部信息通讯，员工可通过内部消息及提醒等通讯方式，提高协同任务沟通效率和工作效率。
11	呼叫中心呼叫模拟系统的研发	152.15	该系统主要用于新员工培训，由老员工模拟客户电话进线，试接人员进行接听提供客服服务。通过模拟常规情景及问

序号	项目名称	研发费用 (万元)	与公司业务发展关系
			题，帮助试接员工快速熟悉客服工作流程和业务知识，有效提高员工的服务质量。
12	声谷办公 OA 管理系统	140.52	该系统主要用于公司内部日常流程审批，实现电子化、无纸化的文件传递方式，使日常办公和审批流程更加高效，提高工作效率。

(3) 2022 年度

序号	项目名称	研发费用 (万元)	与公司业务发展关系
1	安徽泰盈在线培训考试系统	263.98	该系统通过在线考试的方式，帮助公司员工巩固学习成果，培训师可以通过对考试结果进行分析，对员工进行个性化培训，提高培训效率。
2	泰盈科技内部竞聘岗位发布系统	257.08	该系统主要用于公司内部岗位发布和竞聘，有利于促进公司内部员工的岗位流动和轮转，提升员工的综合能力水平，调动员工工作积极性，优化人才资源配置。
3	安徽泰盈表单填报系统	181.58	公司员工可通过该系统在线填写表单，减少数据录入工作。系统可自动收集员工填写的信息并进行分析，提高了数据收集效率。
4	文学读物标注平台	168.42	该平台主要用于有声书制作，提升有声书业务人员工作效率，方便业务人员及时查询和修改调整有声书文本素材，便于后期有声书的制作和输出，同时可以对业务人员的工作指标进行监督和管理。该平台的开发拓宽了公司在有声书领域内的业务范围，为此后承接相关业务提高自身竞争优势。
5	声谷语音智能质检系统	165.07	系统由甲方部署在其服务器上，满足甲方对通话服务质量的检查监督需求。质检人员可通过系统对客服的通话录音进行回放和人工评估，保障客服服务质量，提升甲方客户满意度。
6	安徽泰盈基于 WEB 的数字服务平台系统	164.56	系统由甲方部署在其服务器上，满足甲方对于业务数据安全的需求。该系统可加强对数据的安全保护，实现访问权限的控制、数据加密传输、数据脱敏等功能，有效保障甲方客户的信息安全。
7	声谷座席监控系统	157.57	系统由甲方部署在其服务器上，实现对坐席实时工作状态的监督和管理。保证对一线客服人员的合理调度，使座席资源调度更加精准和高效。
8	声谷智能运维管理系统	156.66	该系统主要用于监测公司服务器运行状态，出现设备故障后及时告警，提高运维效率。
9	声谷企业门户宣传系统	143.62	该系统主要用于对外宣传推广公司企业文化，提供完整专业的形象展示平台，有助于彰显企业形象和业务团队形象。
10	声谷文章收集发布系统	143.44	该系统主要用于公司员工分享提交优秀案例、技能技巧等文章，以供其他员工学习，带动员工学习的积极性。
11	画本场景音效编辑平台	135.05	该平台主要用于有声书制作，通过对有声书画本编辑工具进行整合，使有声书业务人员可以一站式完成画本编辑任务，该平台的开发拓宽了公司在有声书领域内的业务范围，为此后承接相关业务提高自身竞争优势。
12	泰盈科技会议室预	126.87	该系统主要用于公司会议室管理，提升会议室预约效率、

序号	项目名称	研发费用 (万元)	与公司业务发展关系
	约管理系统		提升会议室资源利用率，有效降低会议组织和筹备的时间成本和管理成本。

(4) 2023 年 1-6 月

序号	项目名称	研发费用 (万元)	与公司业务发展关系
1	在职员工行为预警系统	128.96	实现在职员工异常行为信息的收集、存储、分析，输出员工行为标准模型，在员工岗位匹配、在职员工异常行为及日常工作管理、预警等方面发挥作用
2	代码托管平台	107.83	帮助公司内部研发团队有效地组织、协作和分享代码资源，有效推动内部办公数字化进程
3	员工岗位胜任度评估系统	96.97	将员工入职时的初步画像与标准模型进行对比匹配和评估，得出员工岗位胜任度评估报告，提高员工在项目分配、岗位分配过程中的合理性、准确性和客观性，提升员工与服务项目的适配度，进一步提升项目的服务质量
4	校企学生就业指导宣讲管理系统	94.04	有效提高了校企合作项目的宣传效率，帮助学生更快的了解公司情况、行业知识，有助于校企合作的深入发展
5	投标资质材料管理系统	93.38	降低了传统申请流程的时间成本，提高了市场相关工作人员的投标工作效率，同时人员申请和使用过程全程记录留痕，使得公司投标资质材料的管理更加规范化和精细化
6	泰盈科技员工活动系统	93.36	有效提升员工对公司团建活动参与的积极性，增强团队协作能力，促进企业文化的传递，增强员工的归属感和忠诚度
7	职能部门任务进度管理系统	91.86	帮助公司规划、跟踪和管理职能部门各类任务的完成进度，避免出现任务拖延、重复和遗漏等问题，帮助公司任务管理部门及时了解和掌握各项任务当前进度和资源使用情况，优化资源分配，提高资源利用效率
8	服务类项目排班推荐系统	89.50	减少人工手动排班的时间和出错率，提高工作效率。同时，避免人为因素的干扰，保证排班的公平性和合理性，提升员工满意度，优化资源利用
9	员工普通话发音训练系统	89.28	提升员工的普通话水平，提高员工与客户之间的沟通效果，避免沟通中产生误解和歧义，有效提高工作效率
10	泰盈智慧门禁管理系统	88.55	针对不同部门及岗位，赋予不同区域和不同等级的门禁，有效保护项目信息安全及公司财产安全

3、研发费用率低于可比公司的合理性

发行人研发费用率与可比公司对比如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
京北方	9.64%	9.43%	9.20%	8.41%
博彦科技	4.47%	5.03%	4.80%	4.79%
软通动力	5.90%	5.54%	6.02%	6.42%
世纪恒通	3.55%	4.04%	4.32%	3.41%

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中信国安	3.05%	3.10%	3.19%	3.51%
平均值	5.32%	5.43%	5.51%	5.31%
泰盈科技	1.54%	1.68%	2.12%	2.12%

数据来源：上市公司定期报告、世纪恒通招股说明书等

报告期内，发行人研发费用率低于可比公司，主要原因系：

1) 业务结构与可比公司存在差异

可比公司名称	业务定位	业务结构差异
京北方	主要专注于金融行业，是国内领先的金融外包服务提供商	主营业务除业务流程外包，还包含信息技术服务。以 2022 年为例，业务流程外包收入占比营业收入的 36.80%，信息技术服务收入占比营业收入的 63.20%
博彦科技	产品及解决方案、研发工程和 IT 运营维护	主营业务系信息技术外包服务
软通动力	软件与数字技术服务、数字化运营服务	主营业务系信息技术外包服务，以 2022 年为例，与发行人可比部分业务（数字化运营服务）占比营业收入的 8.07%
世纪恒通	作为信息技术服务商，通过自主开发技术平台及搭建服务网络，为大型企业客户提供用户增值和拓展服务	主营业务为车主信息服务、生活信息服务。以 2022 年为例，与发行人可比部分业务（商务流程服务）占比营业收入的 10.77%
中信国安	主要业务涉及企业综合信息服务、有线电视网络、网络系统集成及应用软件开发、房地产开发等行业	仅子公司鸿联九五与发行人业务可比。以 2022 年为例，鸿联九五营业收入占全部营业收入的 94.94%

注：上市公司定期报告、世纪恒通招股说明书等

可比公司虽然均系服务外包行业，但与发行人处于不同细分领域；或开展相关细分领域业务，但相关业务仅占全部业务的一部分。与其他可比公司相比，中信国安子公司鸿联九五与发行人业务最为可比，且其营业收入占中信国安营业收入比重较高（报告期各期均高于 80%），报告期内，发行人与中信国安的研发费用率更相近。

2) 研发方向不同，研发成果用途不同

可比公司名称	研发方向
京北方	主要服务金融客户，专注影像和流程相关技术和产品研发，例如图像数据压缩技术、影像采集技术、票据识别技术、流程引擎技术等
博彦科技	作为软件与信息技术服务商，主营业务即包含研发工程、产品解决方案、IT 运营维护，研发项目可以用于各相关行业企业的内部管理、监控、解决方案，使其提高工作效率及交付水平，如移动金融平台开发

可比公司名称	研发方向
软通动力	可依托自主研发的软件产品、平台、工具为客户提供数字化服务，例如汽车制造整车物流系统研发、电力行业数据采集与交换平台研发、银行绩效管理与分析系统研发
世纪恒通	长期进行业务系统及相应管理平台、数据库、客户端软件的开发工作，主要的研发项目集中在车后服务/生活服务商户的信息化工具开发、整合标准化服务形成模块开放接口向行业客户输出等方面
中信国安	针对客户联络中心及信息服务产业链相关环节进行科技研发

京北方、博彦科技、软通动力及世纪恒通的研发项目主要和信息技术外包服务相关，研发成果可后续转化为交付客户的信息技术解决方案或产品。发行人主要通过客户的系统开展业务流程外包服务，研发项目主要用于优化服务流程、提高人员管理效率，研发成果通过快速响应客户需求、提高业务交付质量、降低内部管理成本的方式间接体现。发行人与中信国安的研发方向较为相近。

综上，发行人研发费用率低于可比公司存在合理性。

（四）收入大幅增长的情况下，期间费用率呈现下降趋势的合理性，结合费用发生的对方单位，说明是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担或代垫费用的情形；

1、收入大幅增长的情况下，期间费用率呈现下降趋势的合理性

报告期内，公司客户群体拓展，业务规模扩大，持续增设新运营中心、新职场，业务流程外包服务人员数量不断增长。因此，从业人员承接项目数量增加、规模增加使得公司营业收入增速较快；同时，直接人工成本系营业成本的主要构成部分，从业人员数量增加导致营业成本同步增加。

报告期内，公司营业收入和营业成本的变化幅度如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额(万元)	增长率	金额(万元)	增长率	金额(万元)	增长率	金额(万元)
营业收入	121,275.17	11.75%	231,787.78	21.75%	190,380.71	31.29%	145,011.31
营业成本	96,005.66	12.13%	180,638.35	21.47%	148,710.25	35.18%	110,012.09

注：2023 年 1-6 月营业收入及营业成本的增长率为对比 2022 年 1-6 月对应金额的增长率

2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，公司营业收入增长率分别为 31.29%、21.75% 及 11.75%；公司营业成本增长率分别为 35.18%、21.47%及 12.13%，营业收入和营业成

本的变化幅度保持一致。

报告期内，公司期间费用及期间费用率变化情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	121,275.17	231,787.78	190,380.71	145,011.31
销售费用	1,371.17	2,737.42	2,509.71	1,615.58
管理费用	11,101.29	21,707.54	18,727.24	14,930.79
研发费用	1,865.65	3,901.64	4,027.66	3,080.31
财务费用	898.78	1,519.98	804.24	114.63
期间费用合计	15,236.89	29,866.59	26,068.85	19,741.31
销售费用率	1.13%	1.18%	1.32%	1.11%
管理费用率	9.15%	9.37%	9.84%	10.30%
研发费用率	1.54%	1.68%	2.12%	2.12%
财务费用率	0.74%	0.66%	0.42%	0.08%
期间费用率合计	12.56%	12.89%	13.69%	13.61%

报告期内，公司期间费用的主要构成成分系员工薪酬。2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，员工薪酬占期间费用的比重分别为 75.16%、72.10%、71.83% 及 71.06%，系期间费用的主要构成成分。人员薪酬计入期间费用的员工中：销售人员的主要职责系关注市场情况、承揽客户、维护客户关系；管理人员的主要职责系对基地内部运营进行管理；研发人员的主要负责提升运营效率、降低管理成本的研发。报告期内，销售、管理、研发的人员总规模及员工薪酬规模随着营业收入增长而稳健增长，报告期内期间费用率较为稳定。

其中，销售费用率 2021 年度略高，主要系 2021 年较 2020 年销售人员增长较多所致；报告期内，管理费用率略有下降，主要系公司收入持续增长，管理费用增长率低于收入增长率所致，研发费用率 2022 年度略有下降，主要系公司收入增长，研发费用相对稳定所致；报告期内，财务费用率略有上升，主要系公司借款增加导致利息费用增加所致。2023 年 1-6 月，期间费用率无较大变化。

2、结合费用发生的对方单位，说明是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担或代垫费用的情形

公司销售费用主要由职工薪酬、办公、差旅费、水电物业及业务招待费等构成；管理费用主要由职工薪酬、办公、差旅费、水电物业、租赁费（含使用权资产折旧费）、折旧及摊销及中介费等构成；研发费用主要由职工薪酬等构成；财务费用主要由利息支出等构成。

报告期内，公司主要费用发生的对方单位情况如下：

	序号	对方单位名称	金额（万元）	费用性质	是否关联方
2023年1-6月	1	北京华品博睿网络技术有限公司	381.13	网络招聘费	否
	2	成都万谷园区管理有限公司	104.33	租赁、水电及物业费	否
	3	山东省诚信行物业管理有限公司	77.66	租赁、水电及物业费	否
	4	武汉深信物业管理有限公司	64.76	租赁、水电及物业费	否
	5	佛山市南海荣耀房地产开发有限公司	60.65	租赁费	否

	序号	对方单位名称	金额（万元）	费用性质	是否关联方
2022年度	1	北京华品博睿网络技术有限公司	415.09	网络招聘费	否
	2	成都万谷园区管理有限公司	252.67	租赁、水电及物业费	否
	3	成都传媒文化投资有限公司	178.17	租赁、水电及物业费	否
	4	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	146.04	中介费	否
	5	中国国际金融股份有限公司	141.51	中介费	否

	序号	对方单位名称	金额（万元）	费用性质	是否关联方
2021年度	1	北京华品博睿网络技术有限公司	293.05	网络招聘费	否
	2	成都传媒文化投资有限公司	221.87	租赁、水电及物业费	否
	3	美博咨询（深圳）有限公司	208.06	中介费	否
	4	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	141.51	中介费	否
	5	佛山市南海荣耀房地产开发有限公司	132.84	租赁费	否

2020 年度	序号	对方单位名称	金额（万元）	费用性质	是否关联方
	1	美博咨询（深圳）有限公司	228.55	中介费	否
	2	成都传媒文化投资有限公司	219.85	租赁、水电及物业费	否
	3	佛山市南海荣耀房地产开发有限公司	85.77	租赁费	否
	4	HURLBERT PLC	61.38	中介费	否
	5	WEITIAN GROUP LLC	41.62	中介费	否

公司对薪酬管理、资金支付、费用报销等事宜进行了明确规定。日常经营活动中，公司严格执行相关制度，并根据业务实际进行财务处理，不存在关联方或潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情况。公司与费用发生的对方单位之间不存在少计费用的情形。

（五）结合财政部《股份支付准则应用案例》、发行人历史沿革、合伙人在公司的任职情况和合伙协议的约定等，进一步分析入股价格的确定依据及公允性、发行人未确认股份支付费用依据的充分性，是否存在应确认而未确认股份支付费用的情形，是否符合《企业会计准则》及中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》5-1的规定

1、发行人员工持股平台基本情况

（1）与本次增资相关的历史沿革

2022年3月15日，发行人召开2022年第二次临时股东大会，审议通过公司员工持股平台对公司增资的议案，同意众仁投资、众杰投资、众嘉投资和众润投资四家员工持股平台以每股7.00元的价格认购公司新增948.90万元注册资本，合计占增资完成后公司总股本的4.76%。

2022年3月29日，泰盈科技完成了本次增资的工商变更登记，变更登记完成后其股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	泰盈安瑞	17,670.00	88.58
2	海南英光	1,330.00	6.67
3	众仁投资	681.10	3.41
4	众杰投资	74.60	0.37
5	众嘉投资	89.60	0.45
6	众润投资	103.60	0.52

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
	合计	19,948.90	100.00

2022 年 10 月 28 日，天健出具《验资报告》（天健验〔2022〕628 号），经审验，截至 2022 年 3 月 29 日，泰盈科技已收到众仁投资、众杰投资、众嘉投资和众润投资缴纳的新增注册资本（实收股本）合计人民币 9,489,000.00 元，计入资本公积（股本溢价）56,934,000.00 元。

（2）合伙人在公司的任职情况

截至 2023 年 8 月 31 日，四家员工持股平台的合伙人任职情况如下：

1) 众仁投资

合伙人类型	合伙人任职层级	合伙人数量
普通合伙人	高层	1（王志利）
有限合伙人	高层	8
有限合伙人	中层	32
有限合伙人	普通	1

注：合伙人任职层级的划分依据与“问题 14、关于职工薪酬”的划分情形保持一致，下同

2) 众杰投资

合伙人类型	合伙人任职层级	合伙人数量
普通合伙人	高层	1（王志利）
有限合伙人	中层	23
有限合伙人	普通	8

3) 众嘉投资

合伙人类型	合伙人任职层级	合伙人数量
普通合伙人	高层	1（王志利）
有限合伙人	中层	32
有限合伙人	普通	8

4) 众润投资

合伙人类型	合伙人任职层级	合伙人数量

合伙人类型	合伙人任职层级	合伙人数量
普通合伙人	高层	1（王志利）
有限合伙人	中层	33
有限合伙人	普通	13

众仁投资、众杰投资、众嘉投资和众润投资的普通合伙人为发行人实际控制人王志利，有限合伙人均系发行人员工。

（3）合伙协议的约定

员工持股平台的全体合伙人签署了合伙协议，协议对合伙人的基本情况、合伙人的出资方式、出资额和缴付期限、利润分配和亏损分担、合伙事务的执行等事项进行了约定。

2、入股价格的公允性

发行人员工持股平台增资时，对应公司估值主要参考 2021 年私有化时估值水平。2021 年公司私有化交易要约对应的估值为 7.73 亿元（1.19 亿美元，按照 2021 年 3 月 12 日 CCRC(BVI)董事会通过私有化决议当日，中国人民银行人民币汇率中间价计算），以发行人 2020 年净利润为基础测算，对应市盈率为 6.16 倍。2022 年员工持股平台对公司增资时，入股价格为 7 元/股，对应增资前的公司估值为 13.30 亿元，以发行人 2021 年净利润为基础测算，对应的市盈率（P/E）为 9.50 倍。

市场公开披露的交易中，暂无相同时段，主营业务为业务流程外包的同行业并购重组案例可参考。因此，参考发行人前次私有化交易的估值及市盈率水平，发行人员工持股平台增资价格公允。

综上，发行人员工持股平台增资，入股价格公允，未确认股份支付费用的依据充分，不存在应确认而未确认股份支付费用的情形，符合《股份支付准则应用案例》、《企业会计准则》及中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 的规定。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司销售费用、管理费用、研发费用和财务费用明细表，访谈公司的财务负责人，了解各项期间费用的变动原因；

2、取得发行人的员工花名册，统计销售人员、管理人员、研发人员数量，计算各类员工的平均工资；访谈公司的人资负责人，了解报告期内各类人员的薪酬政策及变化情况；

3、查阅财务报表及审计报告，获取并检查发行人报告期内投标项目明细及投标费用支出情况；查验发行人报告期内的招标文件、中标通知书等文件，因中标业务签订的合同或订单，分析发行人主要订单获取的合法合规性；

4、取得发行人的收入台账，统计发行人报告期内，各期营业收入 100 万元以上的客户数量及变动趋势，与当期销售费用变动趋势进行比对；

5、获取公司与研发相关的内控制度建设和执行情况，了解发行人研发支出归集和核算方法，获取并检查研发支出明细表及各项目研发支出的归集明细项目；

6、抽查报告期内，研发项目的相关资料，包括项目调研文件、立项文件、验收文件等；

7、抽查发行人报告期内的研发资料、研发专职人员、兼职人员的工时表、工资表，与员工花名册进行核对；

8、分析报告期内，营业收入、营业成本及期间费用的变动趋势，获取公司提供的主要费用发生的对方单位清单，查询相关单位的工商信息，核查是否与发行人存在关联关系；将发行人关联方银行流水与费用发生的对方单位进行对比，确认是否存在发行人关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况；

9、查阅发行人历史沿革文件；获取员工持股平台合伙协议、股权激励方案等文件，核查发行人是否属于《股份支付准则应用案例》中应确认股份支付费用的案例情况；核对员工持股平台合伙人与员工花名册，核查合伙人是否系发行人员工及任职情况。

10、访谈财务负责人，了解员工持股平台入股价格确认依据，核查价格的公允性，是否符合《企业会计准则》及中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 的规定，是否存在应确认而未确认股份支付费用的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人期间费用变动的主要原因均系职工薪酬变动所致。**最近三年**，发行人销售费用中职工薪酬持续增长，主要为市场拓展需求增加使得销售人员数量增加所致，销售人员薪酬水平较为稳定；**最近三年**，发行人管理费用中职工薪酬持续增长，主要为公司业务规模扩展较快，存在较高的招聘需求及培训需求，招聘管理部及培训管理部人数增加所致；**最近三年**，管理人员人均薪酬有所下降，主要为招聘管理部及培训管理部人员绩效工资较低所致；发行人研发费用中职工薪酬变动与参与研发活动的人员变动趋势一致；报告期内，研发人员绩效工资增加，平均薪酬有所增加；

2、报告期内，发行人投标费用主要系标书购买制作费、招标代理费，投标费用有上升趋势，与投标次数相匹配。报告期内，发行人营业收入稳步增长，投标费用与经营业绩相匹配。报告期内，发行人销售费用率低于可比公司，主要系发行人服务客户数量较少、销售人员数量占比较低所致，具备合理性；

3、发行人研发费用归集与分配准确，不存在研发费用资本化的情形；研发项目主要旨在优化服务流程、提高人员管理效率，增强公司的行业竞争力。报告期内，发行人研发费用率低于可比公司，主要系业务结构与可比公司存在差异、研发方向、研发成果的用途不同所致，具备合理性；

4、报告期内，发行人收入大幅增长主要系业务规模扩大，业务流程外包服务人员数量不断增长所致。销售人员、管理人员、研发人员及员工薪酬总规模随着营业收入增长而稳健增长。报告期内，发行人期间费用率保持稳定；

5、报告期内，发行人不存在关联方或潜在关联方为发行人承担或代垫费用的情形；

6、发行人员工持股平台的入股价格公允，未确认股份支付费用的依据充分，不存在应确认而未确认股份支付费用的情形，满足《股份支付准则应用案例》、《企业会计准则》及中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》5-1的规定。

12. 所得税费用

根据申报材料：报告期各期，发行人所得税费用分别为 1,582.56 万元、3,674.94 万元、4,549.80 万元和 1,241.39 万元，利润总额分别为 7,541.65 万元、14,988.27

万元、17,147.59 万元和 9,226.44 万元。

请发行人说明报告期内母公司及各子公司的净利润、所得税与其业务分工的匹配性，企业所得税费用与利润总额不匹配的原因。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

1、报告期内母公司及各子公司的净利润、所得税与其业务分工的匹配性

报告期内，母公司及各子公司的净利润、所得税、业务分工情况具体如下：

单位：万元

序号	公司	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度			业务分工情况
		利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	
1	泰盈科技	1,228.67	265.56	963.12	4,267.85	947.36	3,320.49	48,124.96	-540.75	48,665.71	-559.32	-166.76	-392.57	集团管理、市场拓展及生产交付主体
2	安徽泰盈	1,310.17	300.54	1,009.63	2,815.99	660.49	2,155.50	2,514.87	280.20	2,234.67	434.76	-13.89	448.64	生产交付主体
3	四川泰盈	543.65	81.70	461.95	1,964.20	296.08	1,668.12	-1,152.19	-152.50	-999.69	436.96	92.18	344.78	生产交付主体
4	枣庄泰盈信息	1,214.19	141.47	1,072.72	2,432.05	288.99	2,143.05	2,314.67	208.13	2,106.54	3,614.96	488.91	3,126.05	生产交付主体
5	江苏泰盈信息	66.10	-32.20	98.30	2,174.23	432.48	1,741.75	5,327.14	742.80	4,584.34	3,955.54	539.59	3,415.95	生产交付主体
6	枣庄泰盈科技	766.25	195.73	570.52	1,661.02	420.97	1,240.05	2,434.37	614.08	1,820.29	2,370.95	592.78	1,778.17	生产交付主体
7	合肥泰盈	588.05	140.82	447.24	846.57	223.42	623.15	2,226.98	589.86	1,637.12				生产交付主体
8	泰安泰盈	328.42	49.64	278.78	989.09	186.02	803.06	1,022.61	225.36	797.25	-0.10		-0.10	生产交付主体
9	海南泰盈	-4.70		-4.70	-13.11		-13.11	0.44	0.01	0.43				海南和润的持股平台，无具体业务
10	海南和润	70.04	2.29	67.75	187.64	5.82	181.82	-21.14		-21.14	-211.61		-211.61	公司原境外上市的 WFOE，无具体业务
11	成都泰盈	-22.50	-2.55	-19.95	-595.80	-90.48	-505.32	155.44	5.88	149.56				生产交付主体
12	江西泰盈	-368.00	-3.38	-364.61	306.25	60.77	245.48	310.66	161.09	149.57	323.42	107.42	216.01	生产交付主体
13	南昌泰盈	61.78	15.44	46.33	154.49	38.79	115.70	28.15	7.33	20.82				生产交付主体

序号	公司	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度			业务分工情况
		利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	
14	抚州泰盈	23.73	0.60	23.13	36.23	0.91	35.32	43.75	1.11	42.64	5.10	0.26	4.85	生产交付主体
15	宿州泰盈	-1.93	0.13	-2.06	27.13	0.57	26.56	36.60	0.92	35.68	8.14	0.41	7.73	生产交付主体,已于 2023 年 7 月 5 日注销
16	重庆先特	644.58	41.99	602.58	1,051.42	123.83	927.59	4,700.10	227.26	4,472.84	1,454.18	209.51	1,244.67	生产交付主体
17	重庆先特济南分公司	21.69	53.53	-31.84	-34.11		-34.11							生产交付主体
18	泰安先特	-95.39	-14.10	-81.29										尚未开展业务
19	山东先特	1,446.33	383.86	1,062.47	2,263.80	623.52	1,640.29	-1,776.54	-442.06	-1,334.48	980.32	240.52	739.80	生产交付主体
20	山东先特烟台分公司	135.30	0.73	134.56	126.01		126.01	13.46		13.46				生产交付主体
21	山东先特龙岩分公司													未开展业务;已于 2023 年 5 月 10 日注销
22	潍坊泰盈	340.40	71.31	269.09	-614.94	-166.39	-448.55	1,356.98	416.62	940.36	-30.65		-30.65	生产交付主体
23	赣江新区泰盈	118.51	28.06	90.45	404.69	105.37	299.32	138.58	38.62	99.96	9.97	-0.77	10.75	生产交付主体
24	赣江新区泰盈昆山分公司	-10.52		-10.52										尚未开展业务
25	广东泰盈	1,041.44	233.01	808.43	383.70	65.99	317.71	529.33	103.60	425.73	747.19	133.96	613.23	生产交付主体
26	广东泰盈汕头分公司	-17.45		-17.45	-76.04	8.72	-84.76	-36.46	-8.72	-27.74				生产交付主体
27	广东泰盈广州分公司													尚未开展业务

序号	公司	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度			业务分工情况
		利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	
28	广西泰盈	676.33	100.39	575.94	1,234.95	187.17	1,047.77	1,683.40	255.22	1,428.18	1,145.37	104.32	1,041.04	生产交付主体
29	保定泰盈	-10.13	0.98	-11.11	29.05	0.06	28.99	45.87	0.48	45.39	43.15		43.15	生产交付主体
30	北京泰盈	119.67	0.06	119.61	-175.50	-1.43	-174.07	7,915.03	0.57	7,914.46	-156.89		-156.89	生产交付主体
31	新疆泰盈	-158.06	-2.70	-155.36	-78.51	-1.05	-77.46	-145.50	3.75	-149.25	156.46		156.46	生产交付主体
32	河北泰盈	171.65	36.02	135.63	379.44	121.51	257.94	442.29	126.93	315.36	65.37	8.91	56.45	生产交付主体
33	江苏泰盈科技	223.58	49.09	174.49	286.71	11.83	274.88	373.85	97.37	276.48	610.42	105.62	504.80	生产交付主体
34	南京泰盈	-28.55		-28.55	-187.67		-187.67	-311.27		-311.27	-214.03		-214.03	生产交付主体
35	扬州泰盈	-15.94	0.04	-15.99	2.69	0.08	2.61	119.64	8.11	111.53	-22.83	-5.61	-17.23	生产交付主体
36	安徽泰盈滨湖分公司													尚未开展业务
37	安徽泰盈包河分公司	270.55	-2.55	273.10	305.46	-0.05	305.51							生产交付主体
38	安徽泰盈庐阳分公司	-11.21	-0.01	-11.20	-44.98	-0.01	-44.97							生产交付主体
39	泸州泰盈	8.21	0.29	7.91	45.09	1.14	43.95	20.40	0.51	19.89				生产交付主体
40	德州泰盈													尚未开展业务
41	马鞍山泰盈	-18.43	-4.60	-13.83	-0.03		-0.03							尚未开展业务
42	日照泰盈													尚未开展业务
43	湖州泰盈	-0.01		-0.01	-0.02		-0.02							已于 2022 年 8 月 18 日注销
44	天津泰盈				-0.22		-0.22	-0.08		-0.08				已于 2022 年 10 月 13 日注销

序号	公司	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度			业务分工情况
		利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	利润总额	所得税费用	净利润	
45	江苏先特				-0.30		-0.30	-0.11		-0.11	-0.06		-0.06	已于 2023 年 1 月 12 日注销

注：2021 年度，泰盈科技、重庆先特、北京泰盈利润总额及净利润较高，主要原因为分别收到对应子公司的分红

报告期内，除部分子公司尚未开展业务或注销外，公司净利润主要来源于母公司及其他生产交付主体，所得税费用的计提也主要集中于上述公司。因此，母公司及各子公司的净利润、所得税与其业务分工具有匹配性。

2、企业所得税费用与利润总额不匹配的原因

报告期各期，公司所得税费用的构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期所得税费用	1,750.38	3,975.24	4,549.80	3,674.94
递延所得税费用	383.00	479.32	-1,491.89	-1,237.57
合计	2,133.38	4,454.56	3,057.91	2,437.37

其中，公司的所得税费用与利润总额的关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利润总额	10,636.00	22,561.86	17,147.59	14,988.27
按母公司适用税率（25%）计算的所得税费用	2,659.00	5,640.47	4,286.90	3,747.07
子公司适用不同税率的影响	-282.41	-570.14	-1,243.37	-1,058.78
所得税减免				-70.56
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	53.56	77.05	463.81	122.55
使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的影响		-12.95	-9.18	-24.81
本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响	136.25	38.02	62.53	157.15
税率调整导致期初递延所得税资产/负债余额的变化		2.31	5.01	-8.55
研发费及残疾人工资等加计扣除	-433.03	-720.20	-507.80	-426.69
所得税费用	2,133.38	4,454.56	3,057.91	2,437.37

报告期内，公司所得税费用占利润总额的比例分别为 16.26%、17.83%、19.74%及 20.06%，占比变化的原因主要为：（1）部分子公司因享受高新技术企业、西部大开发、小微企业等税收优惠政策而适用不同企业所得税税率，且不同年度享受税收优惠的子公司发生变化；（2）不可抵扣的成本、费用和损失的影响；（3）研发费及残疾人工资等加计

扣除的影响。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人报告期各期的所得税汇算清缴报告，并复核所得税费用的计算过程；
- 2、获取发行人纳税申报表，与审计报告进行核对，比较差异情况；
- 3、获取发行人税收优惠相关证明文件，复核发行人税收优惠政策，分析所得税优惠与税收优惠政策的匹配性；
- 4、访谈发行人财务负责人，了解母公司及各子公司的业务分工情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人母公司及各子公司的净利润、所得税与其业务分工具有匹配性。发行人企业所得税费用与利润总额具有匹配性，报告期内占比变化的原因具备合理性。

13. 关于应收账款

根据申报材料：报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 30,375.70 万元、41,637.31 万元、55,654.44 万元和 58,387.93 万元，增幅显著。

请发行人说明：（1）与主要客户的结算模式、信用政策、收款周期，报告期内是否存在变化，是否存在放宽信用政策以扩大业务规模的情形；（2）报告期各期末应收账款余额的信用期内、信用期外分布金额和比例，以及期后回款金额和比例；（3）应收账款账面余额前五名客户与公司主要客户存在差异的原因；应收账款主要集中的客户情况，是否存在较大的回款风险。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）与主要客户的结算模式、信用政策、收款周期，报告期内是否存在变化，是否存在放宽信用政策以扩大业务规模的情形

报告期内，公司与主要客户的结算方式为银行转账，给予客户的信用政策和收款周期有一定差异。报告期内，公司与主要客户的结算模式、信用政策、收款周期不存在重大变化。具体情况如下表所示：

客户名称	结算模式	信用政策和收款周期 ¹	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中信银行	银行转账	信用政策	按月核对结算金额，双方核对无误后开具发票，收到发票后 15 个工作日内一次性支付款项			
		收款周期	50	50	45	41
阿里巴巴	银行转账	信用政策	按月核对账单，双方核对确认后开票，收到发票后 10 个工作日内据实支付服务费用			
		收款周期	158	137	132	116
招商银行	银行转账	信用政策	服务费按月结算，一般情况下每月月底前支付 T-2 月的应付服务费			
		收款周期	75	69	68	68
中国移动	银行转账	信用政策	按月核对支撑费用 ² ，结算金额确认无异议后开具发票，甲方 ³ 在收到发票和结算单后结算相关费用，具体结算时间以甲方安排为准			
		收款周期	83	85	90	92
字节跳动	银行转账	信用政策	按月度周期性支付乙方服务费，每期付款自甲方收到乙方开具的合法等额的增值税专用发票之日起 60 个自然日内完成支付			未开展业务
		收款周期	155	142	190	未开展业务
蚂蚁集团	银行转账	信用政策	双方对账一致并确认实际费用及开票信息后，根据甲方的需求开具，甲方收到发票且发票认证通过后 15 个工作日内，向乙方据实支付服务费用			首款及尾款，乙方提交采购系统经审批完成后开票，甲方收到发票后 5 个工作日内打款，遇甲方财务关账日（一般为一周）则顺延
		收款周期	102	105	101	88

注 1：收款周期为该客户的应收账款周转天数，即当期应收账款平均余额×360/当期销售收入

注 2：支撑费用指发行人的服务费用

注 3：“甲方”系对应客户

1、报告期内，公司对阿里巴巴的收款周期有所增加，主要系：2021 年，账单提交流程、审核规则存在变更，账单由原线下形式（邮件）提交调整为线上形式（阿里宜搭系统）提交，同时审核规则变更，要求增加截图凭证，新系统上线的优化以及增加凭证要求导致结算流程延长；2022 年，阿里巴巴对结算看板数据的完整性要求更加严格，

或调整部分业务的看板数据提取口径,导致沟通、申请及审批环节增多,结算流程延长。

2022 年 10 月,阿里巴巴在线上系统中新增了工时订正系统,针对公司员工考勤工时的差异核对,要求由线下核对变为系统审批。工时订正系统上线后经历了多轮优化,包括增加考核单元绑定流程、增设人事信息核验流程、区分员工技能组等,导致工时数据核对时间增长,结算流程延长。

2、2023 年 1-6 月较 2022 年度,公司对招商银行的收款周期略有增加,主要系 2023 年 1-6 月,公司对招商银行的项目结构有一定变化,营业收入较 2022 年 1-6 月有所下降所致。

3、报告期内,发行人新增了字节跳动相关业务。2021 年 9 月,发行人与字节跳动签订合同。由于字节跳动首次与发行人进行合作,因此预算审批流程、结算审批流程均较长。

2023 年 1-6 月,公司对字节跳动的收款周期略有增加,主要原因为:(1) 2023 年春节假期影响对账审核流程;(2) 2023 年 3 月 31 日为字节跳动的财年截止日,受字节跳动内部考核事项影响,同期对账审核流程放缓。

4、2021 年度较 2020 年度,公司对蚂蚁集团的收款周期有所增加,主要系:2021 年,双方结算系统平台进行过渡,双平台数据重复提交及新平台使用磨合导致结算流程延长;同时,新平台中,当月首款没有完成结算审批时,无法提交尾款申请,导致 2022 年结算流程延长。

报告期内,公司对蚂蚁集团的信用政策变动原因系:2021 年 9 月,公司与蚂蚁集团签订合同时,由于业务规模持续扩大、采用新平台进行结算,导致按照原合同约定的回款时间,回款较难以实现。因此双方进行协商,将合同中的回款周期进行调整。

综上,报告期内,公司对主要客户的信用政策及回款周期变更幅度较小,变更原因具有合理性,不存在调整放宽信用政策,以增加确认收入的情况。

(二) 报告期各期末应收账款余额的信用期内、信用期外分布金额和比例,以及期后回款金额和比例;

1、应收账款余额的信用期内、信用期外分布金额和比例

公司客户主要为互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等多个行业及其垂直细分领域的头部企业等,客户的付款流程需要一定的审批时间,公司通常会给予客户一定的回款周期,并对开票后超过对应回款账期的客户进行账款催收。

报告期内，公司应收账款余额在信用期内、信用期外分布情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	应收账款 余额	占比	应收账款 余额	占比	应收账款 余额	占比	应收账款 余额	占比
信用期内	73,542.52	94.72%	64,455.18	94.54%	55,850.29	97.43%	41,427.10	96.67%
信用期外	4,100.12	5.28%	3,719.37	5.46%	1,472.94	2.57%	1,425.46	3.33%
合计	77,642.64	100.00%	68,174.54	100.00%	57,323.24	100.00%	42,852.56	100.00%

公司重视应收账款回款，在合同实际履行过程中，公司会安排专人与客户进行沟通，要求客户按照合同约定进行付款。报告期内，发行人信用期外的应收账款余额较低，无法收回款项的风险较低。

2、期后回款

报告期内，公司的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

期末	应收账款余额	截至 2023 年 8 月末回款	已回款占应收账款比重
2023 年 6 月末	77,642.64	40,642.70	52.35%
2022 年末	68,174.54	65,740.20	96.43%
2021 年末	57,323.24	57,316.01	99.99%
2020 年末	42,852.56	42,825.43	99.94%

截至 2023 年 8 月末，公司 2020 年末、2021 年末、2022 年末及 2023 年 6 月末的应收账款分别已收回 99.94%、99.99%、96.43%及 52.35%，回款情况较好。

（三）应收账款账面余额前五名客户与公司主要客户存在差异的原因；应收账款主要集中的客户情况，是否存在较大的回款风险。

1、应收账款账面余额前五名客户与公司主要客户存在差异的原因

报告期内，公司各期末应收账款账面余额前五名客户系单体统计口径，公司各期主要客户排名系合并计算受同一实际控制人控制的企业的收入金额。应收账款账面余额前五大客户和主要客户的对照关系如下：

2023 年 1-6	排名	应收账款前五名	对应客户	客户排名

月/2023 年 6 月末	1	抖音视界有限公司	字节跳动	第 2 名
	2	淘宝（中国）软件有限公司	阿里巴巴	第 3 名
	3	北京吉云互动科技有限公司	字节跳动	第 2 名
	4	中国光大银行股份有限公司信用卡中心	光大银行	第 8 名
	5	招商银行股份有限公司信用卡中心	招商银行	第 4 名

2022 年度 /2022 年末	排名	应收账款前五名	对应客户	客户排名
	1	抖音视界有限公司	字节跳动	第 5 名
	2	淘宝（中国）软件有限公司	阿里巴巴	第 2 名
	3	招商银行股份有限公司信用卡中心	招商银行	第 3 名
	4	东方大地（武汉）保险经纪有限公司	东方大地（武汉） 保险经纪有限公司	第 10 名
	5	中信银行股份有限公司信用卡中心	中信银行	第 1 名

2021 年度 /2021 年末	排名	应收账款前五名	对应客户	客户排名
	1	招商银行股份有限公司信用卡中心	招商银行	第 4 名
	2	上饶市桔籽科技有限公司	滴滴	第 6 名
	3	支付宝（中国）网络技术有限公司	蚂蚁集团	第 5 名
	4	北京三快在线科技有限公司	美团	第 7 名
	5	东方大地（武汉）保险经纪有限公司	东方大地（武汉） 保险经纪有限公司	第 22 名

2020 年度 /2020 年末	排名	应收账款前五名	对应客户	客户排名
	1	北京才如大海科技有限公司	水滴互助集团	第 7 名
	2	招商银行股份有限公司信用卡中心	招商银行	第 4 名
	3	淘宝（中国）软件有限公司	阿里巴巴	第 1 名
	4	中信银行股份有限公司信用卡中心	中信银行	第 2 名
	5	浙江菜鸟供应链管理有限公司	阿里巴巴	第 1 名

2020 年末，因发行人多个基地陆续开始承接北京才如大海科技有限公司（“才如大海”）的业务，各基地与才如大海的对账工作均需要分别申请及审批，结算流程较长导致回款速度较慢，期末应收账款余额较高。2021 年末及 2022 年末，东方大地（武汉）

保险经纪有限公司因合同约定的结算规则，每月业务完成后，存在一定比例的预扣金额，对应服务费用于 6 个月后考核返还，导致应收账款余额较高。此外，公司应收账款账面余额前五名的客户均系公司主要客户，收入排名较高。

2、应收账款主要集中的客户情况，是否存在较大的回款风险

报告期各期末，公司应收账款主要客户为互联网、金融、物流及出行等行业的知名公司，客户信用资质较好，与公司保持长期稳定的合作关系，不存在较大的回款风险。

截至 2023 年 8 月末，报告期各期末公司应收账款前五大客户期后回款情况如下：

单位：万元

2023 年 6 月末	序号	单位名称	账面余额	期后回款	回款占比
	1	抖音视界有限公司	6,208.36	880.20	14.18%
	2	淘宝（中国）软件有限公司	5,571.00	1,847.69	33.17%
	3	北京吉云互动科技有限公司	5,037.90	3,147.68	62.48%
	4	中国光大银行股份有限公司信用卡中心	4,558.44	219.86	4.82%
	5	招商银行股份有限公司信用卡中心	3,348.39	3,036.86	90.70%
	小计		24,724.08	9,132.29	36.94%

单位：万元

2022 年末	序号	单位名称	账面余额	期后回款	回款占比
	1	抖音视界有限公司	7,658.17	7,658.17	100.00%
	2	淘宝（中国）软件有限公司	6,044.05	5,769.19	95.45%
	3	招商银行股份有限公司信用卡中心	4,395.45	4,395.45	100.00%
	4	东方大地（武汉）保险经纪有限公司	3,230.61	3,230.61	100.00%
	5	中信银行股份有限公司信用卡中心	2,918.52	2,918.52	100.00%
	小计		24,246.80	23,971.94	98.87%

单位：万元

2021 年末	序号	单位名称	账面余额	期后回款	回款占比
	1	招商银行股份有限公司信用卡中心	4,052.81	4,052.81	100.00%
	2	上饶市桔籽科技有限公司	3,696.60	3,696.60	100.00%
	3	支付宝（中国）网络技术有限公司	3,573.23	3,573.23	100.00%
	4	北京三快在线科技有限公司	3,331.62	3,331.62	100.00%

2021 年末	序号	单位名称	账面余额	期后回款	回款占比
	5	东方大地（武汉）保险经纪有限公司	3,322.59	3,322.59	100.00%
	小计		17,976.85	17,976.85	100.00%

单位：万元

2020 年末	序号	单位名称	账面余额	期后回款	回款占比
	1	北京才如大海科技有限公司	3,898.45	3,898.45	100.00%
	2	招商银行股份有限公司信用卡中心	3,048.44	3,048.44	100.00%
	3	淘宝（中国）软件有限公司	2,765.70	2,765.70	100.00%
	4	中信银行股份有限公司信用卡中心	2,409.31	2,409.31	100.00%
	5	浙江菜鸟供应链管理有限公司	2,260.05	2,260.05	100.00%
	小计		14,381.95	14,381.95	100.00%

报告期内，发行人应收账款期后回款率较高，回款情况良好。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解与应收账款管理相关的内部控制制度，并测试相关内控制度执行的有效性；
- 2、获取报告期内发行人与主要客户签订的合同，统计报告期内主要客户的结算模式、信用政策、收款周期，访谈发行人财务人员及业务人员，了解和分析信用政策和收款周期变动的原因；
- 3、查阅应收账款明细表，分析应收账款形成时间、核查存在超过信用期限的情况，检查发行人应收账款的期后回款情况及回款比例；
- 4、了解和分析报告期内应收账款账面余额前五名客户与公司主要客户差异形成的原因及合理性；取得相关银行流水和发行人的银行存款日记账，核查报告期内应收账款账面余额前五名客户的期后回款情况及回款比例；结合对主要客户的访谈和公开信息查询分析是否存在收款风险增加的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司对主要客户的结算模式、信用政策以及收款周期未发生重大变化，各期执行的信用政策基本一致，不存在放宽信用政策以增加销售收入的情形；

2、报告期各期末，发行人信用期内的应收账款占比较高，期后回款良好；

3、报告期内，发行人应收账款账面余额前五名客户与公司主要客户存在对应关系，出现差异的主要原因是统计口径不同所致；发行人应收账款账面余额前五名客户的期后回款率较高，回款风险较低。

14. 关于职工薪酬

根据申报材料：（1）报告期内，公司应付职工薪酬的本期计提数分别为人民币78,572.78万元、100,877.77万元、134,091.40万元、75,253.55万元，占各期成本费用发生总额的比例分别为77.31%、77.81%、77.08%、76.08%；（2）天健将应付职工薪酬确定为关键审计事项；（3）报告期内，发行人存在现金发放工资的情况，报告期各期发放金额分别为731.36万元、239.82万元、313.20万元及81.17万元。

请发行人说明：（1）员工薪酬政策和上市前后高管薪酬安排、薪酬委员会对工资奖金的规定，分普通、中层、高层等层次分析薪酬水平、员工总薪酬、平均薪酬及增长情况，分别说明各地分公司、子公司的员工人数和平均薪酬，并与行业水平、当地企业进行对比；（2）各期成本和期间费用中与职工薪酬有关的发生额，并分析与各期支付给职工的薪酬、应付薪酬余额变动额之间的勾稽关系；（3）现金发放工资的原因，是否入账，相关整改措施，是否建立了有效的内控制度，相关问题对报告期财务数据及未来生产经营的影响，是否存在税款补缴风险。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）员工薪酬政策和上市前后高管薪酬安排、薪酬委员会对工资奖金的规定，分普通、中层、高层等层次分析薪酬水平、员工总薪酬、平均薪酬及增长情况，分别说明各地分公司、子公司的员工人数和平均薪酬，并与行业水平、当地企业进行对比；

1、员工薪酬政策和上市前后高管薪酬安排、薪酬委员会对工资奖金的规定

（1）员工薪酬政策

公司的员工薪酬主要包括基本工资、业务工资、绩效工资、附加工资、奖金等，其中基本工资根据岗位性质、工作年限、出勤工时、基础工作量等确定，业务工资根据生产人员实际完成的业务量计算确定，绩效工资根据月度绩效考核情况计算确定，附加工资系根据各岗位工作的特殊性和公司对员工的关怀给予的各类补贴，奖金根据年度目标及实际完成情况确定，并根据岗位职责履行状况和工作绩效考核结果发放。

（2）上市前后高管薪酬安排

上市前后，高管薪酬均按照现行薪酬政策确定，包含基本工资、补贴、奖金等，奖金结合年度目标及实际经营情况确定，无特殊安排。

（3）薪酬委员会对工资奖金的规定

根据《董事会薪酬与考核委员会议事规则》的相关规定，薪酬委员会的职责包括：①制订公司董事、高级管理人员的工作岗位职责；②制订公司董事、高级管理人员的业绩考核体系与业绩考核指标；③制订公司董事、高级管理人员的薪酬制度与薪酬标准；④对高级管理人员进行业绩考核并作出评价；⑤对公司薪酬制度的执行情况进行监督；⑥在公司股权激励计划方面，A.制订公司董事、高级管理人员的股权激励计划，B.负责对公司股权激励计划进行管理，C.对授予公司股权激励计划的人员之资格、授予条件、行权条件等进行审查。

委员会提出的公司董事的薪酬计划，须经董事会审议同意，并提交股东大会审议通过后方可实施；公司高级管理人员的薪酬分配方案须经董事会审议通过。董事会有权否决损害股东利益的薪酬计划或方案。

委员会制定的高级管理人员工作岗位职责、业绩考核体系与业绩考核指标，经公司董事会批准后执行。

委员会制订的公司股权激励计划需经董事会审议、征求独立董事意见并报公司股东大会批准。

2、分普通、中层、高层等层次分析薪酬水平、员工总薪酬、平均薪酬及增长情况

报告期内，公司高层、中层及普通员工的划分依据为：高层为公司董事、监事及高级管理人员；中层为集团任命的总经理助理及以上人员（董监高除外）、独立主管项目的项目负责人及职能部门经理；普通人员为客服代表，质检、数据岗等基础项目支撑岗

人员及职能部门人员。

报告期各期，发行人分普通、中层、高层等层次薪酬水平情况如下：

单位：万元、人、万元/人/年

岗位	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数值	数值	增长率	数值	增长率	数值
高层	薪酬	1,231.78	2,411.99	15.21%	2,093.53	-13.62%	2,423.67
	月均人数	13.00	12.25	206.25%	4.00	0.00%	4.00
	人均薪酬	189.50	196.90	-62.38%	523.38	-13.62%	605.92
中层	薪酬	4,968.01	10,583.77	12.41%	9,415.34	34.18%	7,017.02
	月均人数	500.83	492.25	18.76%	414.50	21.23%	341.92
	人均薪酬	19.84	21.50	-5.35%	22.71	10.68%	20.52
普通	薪酬	74,357.60	139,877.78	19.73%	116,831.74	34.69%	86,741.24
	月均人数	24,584.17	24,522.25	16.61%	21,029.67	22.59%	17,154.67
	人均薪酬	6.05	5.70	2.67%	5.56	9.91%	5.05

注：1、上述薪酬数据不包含福利费如员工宿舍等较难区分至个人的费用；2、人员数量包括自有员工、灵活用工人员等计入主营业务成本人员，2020 年-2022 年月均人数=每月发薪人数加总/12，2023 年 1-6 月月均人数=每月发薪人数加总/6；3、2023 年 1-6 月人均薪酬为年化薪酬，即 2023 年 1-6 月人均薪酬×2。

其中，2020 年及 2021 年，发行人高层人员为公司总裁及高级副总裁共 4 人，2022 年股改完成后，公司新增董事、监事及高级管理人员等 9 人，报告期内上述人员薪酬分别列示如下：

单位：万元、人、万元/人/年

岗位	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数值	数值	增长率	数值	增长率	数值
总裁及高级副总裁	薪酬	810.42	1,614.05	-22.90%	2,093.53	-13.62%	2,423.67
	月均人数	4.00	4.00	0.00%	4.00	0.00%	4.00
	人均薪酬	405.21	403.51	-22.90%	523.38	-13.62%	605.92
其他高层人员	薪酬	421.36	797.94	-	-	-	-
	月均人数	9.00	8.25	-	-	-	-
	人均薪酬	93.64	96.72	-	-	-	-
高层人员合计	薪酬	1,231.78	2,411.99	15.21%	2,093.53	-13.62%	2,423.67
	月均人数	13.00	12.25	206.25%	4.00	0.00%	4.00
	人均薪酬	189.50	196.90	-62.38%	523.38	-13.62%	605.92

注：2023 年 1-6 月人均薪酬为年化薪酬，即 2023 年 1-6 月人均薪酬×2。

2020 年-2022 年，发行人高层人均薪酬分别为 605.92 万元、523.38 万元及 196.90 万元，增长率分别为-13.62%及-62.38%。**2020 年-2022 年**，公司高层人均薪酬大幅下降，主要系：（1）报告期内，发行人于每年年初制定当年业绩计划，公司高层奖金参照每年实际业绩较计划完成情况等因素综合确定。2020 年发行人经营业绩达成较好，故公司高层人员奖金较高，2021 年发行人业绩达成情况略低于 2020 年，故部分高层奖金较 2020 年小幅下降；（2）2022 年，公司股改后新增部分董监高（含独立董事），新增高层人员人均薪酬为 96.72 万元，较原有高层人员（总裁、高级副总裁）人均薪酬相对较低，从而降低了高层人员人均薪酬水平；（3）2022 年，公司及业绩未到达年初预定目标，公司高层人员奖金较上一年度有所下降。**2023 年 1-6 月**，发行人高层人均薪酬为 **189.50 万元**，与 2022 年度相比保持平稳。

报告期内，发行人高层人均薪酬与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
京北方	-	65.51	55.75	52.33
中信国安	-	38.77	54.25	51.25
世纪恒通	-	38.98	38.24	42.90
软通动力	-	84.85	83.86	144.34
博彦科技	-	102.15	104.22	95.10
行业平均	-	66.05	67.26	77.18
发行人	189.50	196.90	523.38	605.92

注：1、数据来源为同行业可比上市公司年度报告及招股说明书等，高层人均薪酬=董监高薪酬/于可比公司领薪高层人数；2、**2023 年上半年同行业可比上市公司未披露高层薪酬信息。**

如上表所示，发行人高层人员人均薪酬高于同行业可比公司平均水平，2022 年高层人员薪酬虽有所下降，但仍高于同行业可比公司。

报告期各期，发行人中层人员年均薪酬分别为 20.52 万元、22.71 万元、21.50 万元及 **19.84 万元**，普通人员年均薪酬分别为 5.05 万元、5.56 万元、5.70 万元及 **6.05 万元**，报告期内发行人中层及普通人员年均薪酬**总体保持平稳**，与发行人业务经营情况匹配。**2022 年及 2023 年 1-6 月**，发行人中层人员年均薪酬**分别较 2021 年及 2022 年下降 5.35% 及 7.72%**，主要系公司业绩未到达年初预定目标，公司中层人员奖金较上一年度有所下降。

3、分别说明各地分公司、子公司的员工人数和平均薪酬，并与行业水平、当地企业进行对比

报告期内，发行人在全国各地拥有 40 余家分子公司，部分分、子公司尚未大规模展开经营或人数较少，故列示母公司及报告期各期实际开展业务且报告内任意一年月均人数达到 500 人以上的分公司、子公司员工人数和平均薪酬，上述公司报告期各期月均人数合计占发行人月均人数的比例分别为 **94.36%、92.36%、86.02%及 91.41%**，具体情况如下：

单位：万元、人、万元/人/年

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
泰盈科技	薪酬	8,384.35	13,464.11	20,366.04	18,465.35
	月均人数	2,516.67	2,251.92	3,127.58	3,060.33
	人均薪酬	6.66	5.98	6.51	6.03
江苏泰盈信息	薪酬	4,299.65	8,397.44	7,440.69	7,490.41
	月均人数	1,589.83	1,567.25	1,469.58	1,369.50
	人均薪酬	5.41	5.36	5.06	5.47
安徽泰盈	薪酬	8,189.15	16,683.39	16,934.98	18,260.00
	月均人数	2,124.83	2,246.67	2,387.92	3,063.42
	人均薪酬	7.71	7.43	7.09	5.96
重庆先特	薪酬	1,993.82	4,765.40	6,346.93	6,520.27
	月均人数	551.83	715.00	1,084.50	1,215.92
	人均薪酬	7.23	6.66	5.85	5.36
四川泰盈	薪酬	5,573.89	15,069.01	19,100.92	17,253.65
	月均人数	1,492.67	1,924.33	2,639.17	2,639.83
	人均薪酬	7.47	7.83	7.24	6.54
江苏泰盈科技	薪酬	1,698.46	2,620.09	2,524.42	2,510.72
	月均人数	740.50	564.33	669.17	570.75
	人均薪酬	4.59	4.64	3.77	4.40
广西泰盈	薪酬	2,259.96	3,909.42	4,599.51	3,922.81
	月均人数	805.83	748.00	973.25	912.75
	人均薪酬	5.61	5.23	4.73	4.30
枣庄泰盈信息	薪酬	1,877.84	3,117.92	3,114.09	2,701.29
	月均人数	685.50	593.33	645.58	732.42
	人均薪酬	5.48	5.25	4.82	3.69

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
山东先特	薪酬	1, 642. 51	4,102.07	3,663.98	2,680.49
	月均人数	675. 33	889.58	801.83	569.42
	人均薪酬	4. 86	4.61	4.57	4.71
江西泰盈	薪酬	1, 819. 11	4,980.74	3,567.16	3,300.61
	月均人数	661. 67	886.25	615.42	565.33
	人均薪酬	5. 50	5.62	5.80	5.84
泰盈科技武汉分公司	薪酬	5, 369. 18	10,318.20	8,543.69	4,291.44
	月均人数	1, 630. 50	1,579.83	1,228.17	797.42
	人均薪酬	6. 59	6.53	6.96	5.38
广东泰盈	薪酬	3, 554. 54	4,577.25	5,219.54	3,556.97
	月均人数	1, 093. 83	639.83	749.58	612.00
	人均薪酬	6. 50	7.15	6.96	5.81
潍坊泰盈	薪酬	3, 391. 13	6,144.83	3,584.36	247.56
	月均人数	1, 134. 00	1,035.67	609.75	45.67
	人均薪酬	5. 98	5.93	5.88	5.42
枣庄泰盈科技	薪酬	2, 473. 60	4,428.76	2,979.20	2,044.23
	月均人数	791. 17	747.50	403.83	60.17
	人均薪酬	6. 25	5.92	7.38	33.98
合肥泰盈	薪酬	4, 394. 62	11,055.49	7,839.38	-
	月均人数	1, 098. 50	1,639.50	1,059.00	-
	人均薪酬	8. 00	6.74	7.40	-
成都泰盈	薪酬	5, 825. 77	6,669.17	3,195.05	-
	月均人数	1, 606. 50	950.17	469.17	-
	人均薪酬	7. 25	7.02	6.81	-
泰安泰盈	薪酬	1, 671. 09	3,253.33	1,711.59	-
	月均人数	635. 17	605.42	378.92	-
	人均薪酬	5. 26	5.37	4.52	-
泰盈科技合肥分公司	薪酬	4, 454. 55	4,007.12	480.82	-
	月均人数	1, 092. 83	595.50	54.83	-
	人均薪酬	8. 15	6.73	8.77	-
泰盈科技日照分公司	薪酬	2, 216. 04	2,681.88	-	-
	月均人数	953. 83	587.83	-	-
	人均薪酬	4. 65	4.56	-	-

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
泰盈科技江西分公司	薪酬	1,818.34	2,819.27	2,445.47	1,549.70
	月均人数	515.33	389.50	434.58	298.33
	人均薪酬	7.06	7.24	5.63	5.19
山东先特烟台分公司	薪酬	1,357.22	1,722.52	23.13	-
	月均人数	544.50	370.67	6.83	-
	人均薪酬	4.99	4.65	3.38	-
发行人（合并口径）	薪酬	83,421.69	158,724.47	134,091.40	100,877.77
	月均人数	25,098.00	25,026.75	21,448.17	17,500.58
	人均薪酬	6.65	6.34	6.25	5.76

注：1、上述薪酬数据包括工资、社保及公积金及福利费等全口径薪酬；2、人员数量包括自有员工、灵活用工人员等计入主营业务成本人员，2020 年-2022 年月均人数=每月发薪人数加总/12，2023 年 1-6 月月均人数=每月发薪人数加总/6；3、2023 年 1-6 月人均薪酬为年化薪酬，即 2023 年 1-6 月人均薪酬×2。

报告期各期，发行人人均薪酬分别为 5.76 万元、6.25 万元、6.34 万元及 6.65 万元，总体呈平稳增长趋势，与发行人营业收入及业务规模增长趋势匹配。发行人母公司及上述分、子公司年均工资与当地企业平均工资比较如下：

单位：万元、人、万元/人/年

公司名称	所在地	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	数据来源/差异原因
泰盈科技	泰安市	人均薪酬	6.66	5.98	6.51	6.03	
		当地企业平均工资	-	-	5.58	5.45	泰安市城镇私营单位就业人员平均工资-山东省统计年鉴
		差异	-	-	0.93	0.58	略高于当地平均工资，不存在明显差异，2022 年平均薪酬下降主要系因业绩未达年初预定目标，发行人中高层管理人员奖金下降及短期兼职项目增加所致
江苏泰盈信息	淮安市	人均薪酬	5.41	5.36	5.06	5.47	
		当地企业平均工资	-	7.18	6.89	6.38	江苏省城镇私营单位就业人员平均工资-江苏省统计年鉴
		差异	-	-1.82	-1.83	-0.91	低于江苏省平均工资，主要系淮安市平均工资在江苏省内相对较低，淮安市未披露私营单位就业人员平均工资
安徽泰盈	合肥市	人均薪酬	7.71	7.43	7.09	5.96	
		当地企业平均工资	-	5.71	5.62	5.26	安徽省城镇私营单位平均工资-安徽省统计年鉴
		差异	-	1.72	1.47	0.70	略高于安徽省平均工资，主要系合肥市平均工资在安徽省内相对较高，合肥市未披露私营单位就业人员平均工资
重庆先特	重庆市	人均薪酬	7.23	6.66	5.85	5.36	

公司名称	所在地	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	数据来源/差异原因
		当地企业平均工资	-	6.04	5.93	5.57	重庆市城镇私营单位就业人员平均工资-重庆市统计年鉴
		差异	-	0.62	-0.08	-0.21	无明显差异
四川泰盈	成都市	人均薪酬	7.47	7.83	7.24	6.54	
		当地企业平均工资	-	6.51	6.28	5.80	成都市城镇私营单位就业人员平均工资-成都市统计局
		差异	-	1.32	0.96	0.74	略高于当地平均工资，无明显差异
江苏泰盈科技	泰州市	人均薪酬	4.59	4.64	3.77	4.40	
		当地企业平均工资	-	-	6.53	5.79	泰州市城镇私营单位就业人员-泰州市统计局
		差异	-	-	-2.76	-1.39	低于当地平均工资，主要系发行人泰州子公司人员流动性较高，各年度新员工人数较多，导致平均工资较低，2021 年平均薪酬下降主要系新员工人数增加所致
广西泰盈	南宁市	人均薪酬	5.61	5.23	4.73	4.30	
		当地企业平均工资	-	5.00	4.85	4.52	广西壮族自治区城镇私营单位就业人员平均工资-广西统计年鉴
		差异	-	0.23	-0.12	-0.22	无明显差异
枣庄泰盈信息	枣庄市	人均薪酬	5.48	5.25	4.82	3.69	
		当地企业平均工资	-	-	5.05	5.00	枣庄市城镇私营单位就业人员平均工资-山东省统计年鉴
		差异	-	-	-0.23	-1.31	2020 年短期业务承接较多，故人均薪酬较低，报告期内薪酬呈逐年平稳增长趋势；2021 年略低于当地平均工资，无明显差异
山东先特	烟台市	人均薪酬	4.86	4.61	4.57	4.71	
		当地企业平均工资	-	-	5.61	5.47	烟台市城镇私营单位就业人员平均工资-山东省统计年鉴
		差异	-	-	-1.04	-0.76	由于短期兼职项目较多，人员薪酬相对较低，故略低于当地平均工资，无明显差异；2021 年人均薪酬下降，主要系物流、互联网企业短期项目数量增多，当期新员工及短期兼职人员数量增加
江西泰盈	南昌市	人均薪酬	5.50	5.62	5.80	5.84	
		当地企业平均工资	-	6.13	5.93	5.50	南昌市城镇私营单位就业人员平均工资-南昌统计年鉴
		差异	-	-0.51	-0.13	0.34	无明显差异
泰盈科技武汉分公司	武汉市	人均薪酬	6.59	6.53	6.96	5.38	
		当地企业平均工资	-	10.33	9.85	8.79	武汉市城镇单位就业人员平均工资-武汉市统计局
		差异	-	-3.80	-2.89	-3.41	低于武汉市城镇单位就业人员平均工资，主要系发行人为民营企业，平均工

公司名称	所在地	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	数据来源/差异原因
							资相对非私营企业较低,武汉市未披露城镇私营单位就业人员平均工资;2020 年人均薪酬较低,主要系武汉地区受外部因素影响部分人员部分月份仅发放基本工资所致
广东泰盈	佛山市	人均薪酬	6.50	7.15	6.96	5.81	
		当地企业平均工资	-	7.68	7.06	6.44	佛山市城镇单位就业人员平均工资-佛山市政府网
		差异	-	-0.53	-0.10	-0.63	略低于当地平均工资,无明显差异
潍坊泰盈	潍坊市	人均薪酬	5.98	5.93	5.88	5.42	
		当地企业平均工资	-	-	5.60	5.45	潍坊市城镇私营单位就业人员平均工资-山东省统计年鉴
		差异	-	-	0.28	-0.03	无明显差异
枣庄泰盈科技	枣庄市	人均薪酬	6.25	5.92	7.38	33.98	
		当地企业平均工资	-	-	5.05	5.00	枣庄市城镇私营单位就业人员平均工资-山东省统计年鉴
		差异	-	-	2.33	28.98	2020 年与当地平均薪酬差异较大且 2021 年人均薪酬大幅下降,主要系 2020 年部分高管工资及奖金于该主体发放,2022 年人均薪酬下降主要系发行人于枣庄扩大经营规模,新招聘员工占比增加
合肥泰盈	合肥市	人均薪酬	8.00	6.74	7.40	-	
		当地企业平均工资	-	5.71	5.62	-	安徽省城镇私营单位平均工资-安徽省统计年鉴
		差异	-	1.03	1.78	-	高于安徽省平均工资,主要系合肥市平均工资在安徽省内相对较高,合肥市未披露私营单位就业人员平均工资;2022 年人均薪酬下降主要系 2022 年度新增项目较多导致新人占比提升
成都泰盈	成都市	人均薪酬	7.25	7.02	6.81	-	
		当地企业平均工资	-	6.51	6.28	-	成都市城镇私营单位就业人员平均工资-成都市统计局
		差异	-	0.51	0.53	-	略高于当地平均工资,无明显差异
泰安泰盈	泰安市	人均薪酬	5.26	5.37	4.52	-	
		当地企业平均工资	-	-	5.58	-	泰安市城镇私营单位就业人员平均工资-山东省统计年鉴
		差异	-	-	-1.06	-	略低于当地平均工资,主要系该主体成立初期招聘人员主要为新员工
泰盈科技合肥分公司	合肥市	人均薪酬	8.15	6.73	8.77	-	
		当地企业平均工资	-	5.71	5.62	-	安徽省城镇私营单位平均工资-安徽省统计年鉴
		差异	-	1.02	3.15	-	高于安徽省平均工资,主要系合肥市平

公司名称	所在地	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	数据来源/差异原因
							均工资在安徽省内相对较高，合肥市未披露私营单位就业人员平均工资；2022 年人均薪酬下降主要系 2022 年度新增项目较多导致新人占比提升
泰盈科技日照分公司	日照市	人均薪酬	4. 65	4.56	-	-	-
		当地企业平均工资	-	-	-	-	-
		差异	-	-	-	-	-
泰盈科技江西分公司	南昌市	人均薪酬	7. 06	7. 24	5. 63	5. 19	
		当地企业平均工资	-	6. 13	5. 93	5. 50	南昌市城镇私营单位就业人员平均工资-南昌统计年鉴
		差异	-	1. 11	-0. 30	-0. 31	2020 年-2021 年江西分公司项目较少，2022 年转入项目人均薪酬较高，且转入项目 2022 年业绩达成情况较好，故 2022 年起平均薪酬上升
山东先特烟台分公司	烟台市	人均薪酬	4. 99	4. 65	3. 38	-	
		当地企业平均工资	-	-	5. 61	5. 47	烟台市城镇私营单位就业人员平均工资-山东省统计年鉴
		差异	-	-	-2. 23	-	由于短期兼职项目较多，人员薪酬相对较低，低于当地平均工资；2021 年薪酬相对较低主要系 2021 年为分公司筹建阶段人数较少，薪酬不具备参考性，2022 年起人均薪酬已恢复正常水平
发行人（合并口径）		人均薪酬	6. 65	6.34	6.25	5.76	
		当地企业平均工资	-	6. 55	6. 02	5. 71	-
		差异	-	-0. 21	0. 23	0. 05	-

注：1、2022 年度部分地区尚未公布平均工资信息，2023 年 1-6 月地区尚未公布平均工资信息；
2、数据口径主要为发行人母公司及分、子公司所在市私营单位就业人员平均工资，若无公开信息则使用所在市城镇单位就业人员平均工资或所在省私营单位就业人员平均工资替代；3、当地企业平均工资汇总为以上地区平均工资算数平均。

报告期各期，发行人合并口径人均薪酬分别为 5.76 万元、6.25 万元、6.34 万元及 6.65 万元，主要经营地区 2020 年-2022 年平均工资（2022 年部分地区尚未披露）的平均值分别为 5.71 万元、6.02 万元及 6.55 万元，与发行人不存在明显差异。分地区来看，发行人部分经营主体因成立初期招聘人员主要为工作经验较少的新员工、人员流动性相对较高及主要为试用期人员等原因，导致人均薪酬略低于当地私营单位就业人员平均工资，总体来看，发行人主要经营地区人均薪酬与当地私营单位就业人员平均工资无明显差异。

报告期内，发行人业务流程外包人员与可比上市公司可比业务人员人均薪酬比较情况如下：

单位：万元/人/年

公司名称	业务类别	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
京北方	业务流程外包	-	6.65	6.33	5.36
中信国安	企业综合信息服务	-	8.34	6.20	4.44
世纪恒通	客服人员	-	6.66	6.41	6.11
平均值	-	-	7.22	6.31	5.31
发行人		6.65	6.34	6.25	5.76
发行人-业务流程外包人员		6.19	5.85	5.72	5.22

注：1、京北方与发行人可比业务为业务流程外包业务，计算口径为人均薪酬=业务流程外包人力成本/期末业务流程外包人数；

2、中信国安与发行人可比业务为企业综合信息服务，由于中信国安未单独披露企业综合信息服务期末人数，上表计算口径为人均薪酬=人工成本/期末生产人员人数；

3、世纪恒通与发行人可比业务为商务流程外包业务，上表数据来源为世纪恒通招股说明书中披露的商务流程服务客服人员平均薪酬；

4、软通动力与发行人可比业务为数字化运营服务，占其收入比例仅为 5%左右，未披露数字化运营服务人力及成本数据；

5、博彦科技三大业务条线（产品及解决方案、研发工程和 IT 运营维护三大类）均集中于信息技术外包服务，与发行人所提供的客户体验服务、客户关怀服务以及数字化运营服务领域存在较大差异，无可比业务分布数据；

6、2023 年 1-6 月同行业可比上市公司未披露相关数据。

2020 年-2022 年，发行业务流程外包人员（计入营业成本）人均薪酬分别为 5.22 万元、5.72 万元、5.85 万元，行业可比公司可比业务人员人均薪酬平均值分别为 5.31 万元、6.31 万元及 7.22 万元，2020 年-2022 年发行人业务流程外包人员人均薪酬略低于行业可比公司平均水平，总体不存在显著差异。

（二）各期成本和期间费用中与职工薪酬有关的发生额，并分析与各期支付给职工的薪酬、应付薪酬余额变动额之间的勾稽关系；

报告期内，发行人各期成本和期间费用中与职工薪酬有关的发生额与应付薪酬余额变动额勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
营业成本中的职工薪酬（A）	72,594.48	137,270.98	115,295.62	86,040.74
销售费用中的职工薪酬（B）	948.65	2,116.44	1,915.61	1,197.13
管理费用中的职工薪酬（C）	8,080.54	15,559.27	13,021.11	10,707.44

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
研发费用中的职工薪酬（D）	1,798.02	3,777.79	3,859.06	2,932.47
合计（A+B+C+D）	83,421.69	158,724.47	134,091.40	100,877.77
应付职工薪酬期初	12,708.41	14,255.43	12,483.13	8,691.14
应付职工薪酬计提数	83,421.69	158,724.47	134,091.40	100,877.77
应付职工薪酬支付数	82,815.86	160,271.49	132,319.10	97,085.78
应付职工薪酬期末数	13,314.24	12,708.41	14,255.43	12,483.13

如上表所示，报告期内发行人成本费用中职工薪酬合计数与应付职工薪酬计提数一致，报告期内，公司人工成本总额根据企业会计准则和公司实际情况分别归集至相应的成本和期间费用，符合企业会计准则相关规定。

报告期内，发行人各期成本和期间费用中与职工薪酬有关的发生额与各期支付给职工的薪酬勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
营业成本中的职工薪酬（A）	72,594.48	137,270.98	115,295.62	86,040.74
销售费用中的职工薪酬（B）	948.65	2,116.44	1,915.61	1,197.13
管理费用中的职工薪酬（C）	8,080.54	15,559.27	13,021.11	10,707.44
研发费用中的职工薪酬（D）	1,798.02	3,777.79	3,859.06	2,932.47
应付职工薪酬的减少（E）	-605.83	1,547.01	-1,772.30	-3,791.99
应交税费-个人所得税的减少（F）	408.33	-385.01	-29.10	-70.36
股东捐赠-代垫社保（G）	-	-	-2.86	-
合计（A+B+C+D+E+F+G）	83,224.19	159,886.48	132,287.15	97,015.43
支付给职工以及为职工支付的现金	83,224.19	159,886.48	132,287.15	97,015.43
差异	-	-	-	-

（三）现金发放工资的原因，是否入账，相关整改措施，是否建立了有效的内部控制制度，相关问题对报告期财务数据及未来生产经营的影响，是否存在税款补缴风险。

报告期内，发行人存在现金发放工资的情况，2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，发放金额分别为 239.82 万元、313.20 万元、142.47 万元及 56.22 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
工资奖金	45.62	130.06	278.00	209.28
激励	10.60	12.40	35.20	30.54
合计	56.22	142.47	313.20	239.82
当期员工工资及奖金总额	68,683.12	134,941.82	113,297.30	87,636.48
现金发放工资占比	0.08%	0.11%	0.28%	0.27%

发行人现金发放工资主要系工资和奖金。主要原因系：（1）由于公司用工规模较大，部分新进员工未及时办理工资卡，以及个别员工无银行卡，公司使用现金对其结算工资；（2）公司不定期举办内部评优、业务竞赛等活动并向优秀员工发放相关奖金，逢节假日向员工发放节日礼金，以现金形式向员工发放奖金及福利费，有利于鼓舞员工士气，提高员工工作积极性，激励效果较强。

报告期内，公司现金发放工资均履行了内部审批流程，且制定了相关制度，在发放员工工资时，代扣代缴个人缴纳的个人所得税和社保公积金。同时，公司加强对新入职员工的管理，敦促其及时办理工资卡；对于业务竞赛奖金、节日礼金等员工激励，逐步减少现金发放并改为礼品或奖品等方式，由公司统一采购并发放。发行人以现金支付的工资均已计入发行人成本、费用当中，不存在体外支付工资的情形。

2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，公司现金发放工资金额占各期员工工资及奖金总额的比例分别为 0.27%、0.28%、0.11%及 0.08%，占比较低且呈下降趋势，对发行人的财务数据及未来生产经营不构成重大不利影响，不存在税款补缴风险。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人薪酬相关管理制度及《董事会薪酬与考核委员会议事规则》等文件，了解发行人对员工及高管薪酬制度安排；
- 2、获取了发行人工资表、工时统计表，统计分职位、分公司薪酬数据；

3、查阅了发行人主要经营地区及同行业平均工资，与发行人相关地区和总体人均薪酬进行比较，通过访谈发行人人力资源部负责人、财务部门负责人等分析差异原因；

4、复核了现金流量表的编制过程，分析现金流量表支付给职工的薪酬与相关会计科目勾稽情况，复核是否准确；

5、访谈发行人财务部门负责人，了解及分析现金发放工资的背景，是否与行业惯例相符；

6、获取发行人报告期内库存现金明细账，核查现金发放工资的具体情况；

7、查阅发行人资金管理、员工薪酬发放的相关内控制度，对大额现金发放工资的情况进行抽凭检查，获取了明细表、相关审批记录和员工领取记录等资料，抽凭检查金额覆盖报告期各期现金发薪金额的 50%以上；从各份现金发薪名单中，随机抽选三名员工并核查其个人所得税纳税情况；

8、获取发行人出具的现金发薪不存在税款补缴风险的说明；

9、对发行人主要客户、供应商进行走访，了解其与发行人之间的结算方式，核查是否存在现金交易的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已建立员工薪酬管理相关制度，薪酬委员会对高管工资奖金进行了规定，上市前后高管薪酬无特殊安排，发行人各层级人员及母公司、各主要经营地区分、子公司工人员薪酬变动合理，与当地企业及行业工资水平不存在明显差异；

2、报告期内，发行人各期成本和期间费用中与职工薪酬有关的发生额与各期支付给职工的薪酬、应付薪酬余额变动额之间的勾稽准确；

3、发行人报告期内存在现金发放工资的情形，金额及占当期员工工资及奖金总额的比重较小，具有合理的业务背景。报告期内，公司现金发放工资金额占各期员工工资及奖金总额的比例分别为 0.27%、0.28%、0.11%及 **0.08%**，占比较低且呈下降趋势，对发行人的财务数据及未来生产经营不构成重大不利影响，不存在税款补缴风险。报告期内，发行人现金管理相关的内控制度完善、执行有效，且已采取有效措施减少现金交易的规模和占比。

15. 关于经营性现金流

根据申报材料：（1）报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 4,757.16 万元、17,168.98 万元、13,452.71 万元及 3,628.74 万元，波动较大；（2）销售商品、提供劳务收到的现金分别为 112,513.98 万元、153,879.90 万元、200,907.75 万元和 116,725.00 万元，与营业收入存在差异；（3）购买商品、接受劳务支付的现金分别为 20,939.89 万元、29,828.22 万元、37,909.03 万元和 23,662.38 万元，支付给职工以及为职工支付的现金分别为 76,581.24 万元、97,015.43 万元、132,287.15 万元和 77,507.92 万元，与采购及直接人工成本存在差异。

请发行人说明：（1）销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入存在差异的原因，与资产负债表、利润表的具体勾稽情况；

（2）购买商品、接受劳务支付的现金与采购金额存在差异的原因，与资产负债表、利润表的具体勾稽情况；（3）支付给职工以及为职工支付的现金与直接人工成本存在差异的原因，与资产负债表、利润表的具体勾稽情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入存在差异的原因，与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入存在差异的原因主要为销项税、应收账款的减少、预计负债的增加等。与资产负债表、利润表的具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入（A）	121,275.17	231,787.78	190,380.71	145,011.31
销项税（B）	14,434.61	28,032.14	22,911.32	16,971.16
应收账款的减少（C）	-9,468.10	-10,851.30	-14,470.68	-11,581.26
预计负债的增加（D）	-292.70	-3,203.48	2,934.60	2,870.97
合同负债的增加（E）	-654.91	655.81	-803.49	809.75
预收款项的增加（F）	-	-	-	-202.04
应收票据的减少（G）	196.42	-151.70	-44.72	-

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
合计 (A+B+C+D+E+F+G)	125,490.50	246,269.25	200,907.75	153,879.90
销售商品、提供劳务收到的现金	125,490.50	246,269.25	200,907.75	153,879.90
差异	-	-	-	-

(二) 购买商品、接受劳务支付的现金与采购金额存在差异的原因，与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，发行人购买商品、接受劳务支付的现金与采购金额存在差异的原因主要为进项税、应付账款的减少、营业成本中的职工薪酬和累计折旧等非付现成本的影响。与资产负债表、利润表的具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
营业成本 (A)	96,005.66	180,638.35	148,710.25	110,012.09
进项税 (B)	8,057.27	15,483.90	12,379.30	9,254.03
进项税转出 (C)	-53.01	-87.24	-66.00	-47.25
应付账款的减少 (D)	1,230.53	-1,944.74	-2,138.40	-1,662.82
预付款项的增加 (E)	11.20	-145.58	207.16	-171.82
其他流动资产的增加 (F)	77.14	-282.57	-358.54	434.73
营业成本中的职工薪酬 (G)	-72,594.48	-137,270.98	-115,295.62	-86,040.74
营业成本中的累计折旧 (H)	-3,240.00	-5,351.12	-5,067.23	-1,605.14
营业成本中的摊销 (I)	-397.67	-576.34	-461.90	-344.86
合计 (A+B+C+D+E+F+G+H+I)	29,096.63	50,463.70	37,909.03	29,828.22
购买商品、接受劳务支付的现金	29,096.63	50,463.70	37,909.03	29,828.22
差异	-	-	-	-

(三) 支付给职工以及为职工支付的现金与直接人工成本存在差异的原因，与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金与直接人工成本存在差异的原因主要为计入销售费用、管理费用、研发费用中的职工薪酬以及应付职工薪酬减少等的影响。与资产负债表、利润表的具体勾稽关系详见本问询函回复之“14.关于职工薪酬”相关回复。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、向公司管理层、财务部门了解经营活动产生的现金流量金额与资产负债表、利润表相关科目的差异原因，结合实际业务情况分析差异的合理性；

2、复核了现金流量表的编制过程，并编制现金流与资产负债表、利润表各项目的勾稽关系表，分析现金流量表经营活动现金流量的构成，与相关会计科目勾稽，复核经营活动现金流量是否准确。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入存在差异具有合理性，与资产负债表、利润表的勾稽关系相符；

2、购买商品、接受劳务支付的现金与采购金额存在差异具有合理性，与资产负债表、利润表的勾稽关系相符；

3、支付给职工以及为职工支付的现金与直接人工成本存在差异具有合理性，与资产负债表、利润表的勾稽关系相符。

16. 关于关联方与关联交易

根据申报材料：（1）2017 年，CCRC（BVI）向发行人及其子公司江苏泰盈拆入资金 106.67 万美元，发行人于 2021 年向 CCRC（BVI）归还上述借款 106.67 万美元，CCRC（BVI）未收取利息，发行人按中国人民银行同期贷款利率计提利息并计入“资本公积-股东捐赠”科目；（2）报告期内，发行人存在向江苏声谷、泰盈安瑞、北京灵伴、重庆声谷拆出资金的情形；（3）报告期内，多家北京声谷、重庆声谷的子公司被注销，包括江苏声谷、深圳声谷、济南声谷等报告期内与发行人存在关联交易的公司；（4）实际控制人王志利持有旅科信息 0.78%股份，1998 年 6 月至 2007 年 12 月王志利曾任职于旅科信息，王志利哥哥王恒利担任旅科信息总经理及旅科集团负责人。

请发行人说明：（1）CCRC（BVI）资金拆借会计处理的原因及合理性，关联方拆借资金的原因、用途、利息计提的依据及公允性，是否构成资金占用，是否符合相关规定；

(2) 报告期内多家关联公司注销的原因, 是否履行了相关审批程序, 对发行人的业绩影响; (3) 旅科信息、旅科集团的主营业务范围、主要财务数据及生产经营等情况, 发行人与旅科信息、旅科集团的关联交易情况, 是否存在对发行人利益输送的情形; (4) 关联方及关联交易的披露是否完整、准确, 报告期内关联交易是否合理、必要, 价格是否公允, 是否存在利益输送, 是否存在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用, 是否存在未及时按规定履行必要的决策程序、后续补充确认的情况, 相关会议制度、内部控制措施是否切实有效执行。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师说明核查依据、过程, 并发表明确核查意见。

回复:

一、发行人说明

(一) CCRC (BVI) 资金拆借会计处理的原因及合理性, 关联方拆借资金的原因、用途、利息计提的依据及公允性, 是否构成资金占用, 是否符合相关规定

2017 年, CCRC (BVI) 向公司及其子公司江苏泰盈拆入资金 106.67 万美元, 公司于 2021 年向 CCRC (BVI) 归还上述借款 106.67 万美元, 上述借款主要系 CCRC (BVI) 于美股上市并完成募资后, 为支持境内经营主体业务发展发生的借款, 发行人将上述借款用于日常经营, 由于双方未约定借款利息, 公司已按中国人民银行同期贷款利率计提利息 117.69 万元并计入“资本公积-股东捐赠”项目。

根据《企业会计准则解释第 5 号》的规定, 企业接受代为偿债、债务豁免或捐赠, 按照企业会计准则规定符合确认条件的, 通常应当确认为当期收益; 但是, 企业接受非控股股东 (或非控股股东的子公司) 直接或间接代为偿债、债务豁免或捐赠, 经济实质表明属于非控股股东对企业的资本性投入, 应当将相关利得计入所有者权益 (资本公积)。

公司与 CCRC (BVI) 的资金拆借未约定利息, 同时, 根据 CCRC (BVI) 出具的放弃利息的说明, 公司按照同期银行贷款利率计提的借款利息构成了股东对公司的捐赠, 根据《企业会计准则解释第 5 号》的规定, 确认为资本公积符合《企业会计准则》的要求。

报告期内, 发行人存在与关联方发生非经营性资金拆借的情形, 具体情况如下:

1、拆入资金

2017 年，CCRC（BVI）向公司及其子公司江苏泰盈拆入资金 106.67 万美元，公司于 2021 年向 CCRC（BVI）归还上述借款 106.67 万美元，上述借款主要系 CCRC（BVI）于美股上市并完成募资后，为支持境内经营主体业务发展发生的借款，发行人将上述借款用于日常经营，由于双方未约定借款利息，公司已按中国人民银行同期贷款利率计提利息并计入“资本公积-股东捐赠”项目，利息计提公允。

2、拆出资金

报告期内，发行人关联方江苏声谷、泰盈安瑞等因资金周转需要，存在向发行人拆借资金并构成资金占用的情形，具体情况如下：

单位：万元

关联方	期间	期初余额	本期借出	本期归还本金	本期应计利息	本期归还利息	期末本息余额
江苏声谷	2020 年度	150.00	-	-	6.85	-	156.85
	2021 年度	156.85	-	150.00	6.04	12.89	-
泰盈安瑞	2020 年度	68.18	200.00	60.00	4.89	-	213.07
	2021 年度	213.07	-	203.00	1.27	-	11.34
	2022 年度	11.34	-	-	-	11.34	-
北京灵伴	2020 年度	-	300.00	300.00	8.44	8.44	-

（1）控股股东泰盈安瑞借款

2018 年及 2020 年，公司控股股东泰盈安瑞因资金周转需要分别向公司拆借资金 63.00 万元及 200.00 万元，上述借款已于 2021 年 6 月前陆续归还完毕。由于双方借款时未约定借款利息，泰盈安瑞未及时支付借款利息，经双方协商后泰盈安瑞于 2022 年 9 月向发行人支付按中国人民银行同期贷款利率计算的借款利息 11.34 万元，利息计提公允。

（2）其他关联方借款

报告期外，江苏声谷因资金周转需求向公司累计拆借资金 150.00 万元，2020 年度，北京灵伴因资金周转需求向公司累计拆借资金 300.00 万元，上述借款已于 2021 年底前全部归还发行人，并参考中国人民银行同期贷款利率支付利息。

针对上述资金拆借及资金占用情形，公司已进行了相应整改，具体措施包括：

（1）发行人已于报告期内收回或归还资金拆借款，截至报告期末，发行人已不存

在关联方资金拆借情形。

(2) 对于应收的借款利息，发行人已按中国人民银行同期贷款利率计算并收回相应利息，截至本问询回复出具日，发行人不存在未收回或未支付关联方资金拆借利息的情形。

(3) 公司与第三方拆借的情形已按照公司内部控制制度履行相关审批程序，并建立了《关联交易决策制度》，对关联交易及资金拆借行为进行规范与管理。

(4) 为有效规范与减少关联交易及资金拆借，公司控股股东、实际控制人、持股5%以上的主要股东、董事、监事、高级管理人员分别出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》。

发行人非以办理借贷或提供资金融通为主营业务，不属于《贷款通则》规定的“违反国家规定办理借贷或者变相借贷融资业务”的情形。经查询中国人民银行网站，发行人不存在因上述资金拆借行为而受到行政处罚的情形。

根据《监管规则适用指引—发行类第5号》之“5-8 财务内控不规范情形”规定，报告期内，发行人上述资金拆借属于提交申报材料的审计截止日前存在财务内控不规范情形中的“与关联方或第三方直接进行资金拆借”，发行人已于招股说明书中对相关情况进行披露。

发行人已于报告期内完成对上述资金占用行为的整改，并建立了完善的内控制度，提交申报材料的审计截止日后未发生上述不合规情形。目前发行人整改后的内控制度合理、正常运行并持续有效，不存在影响发行条件的情形，符合《监管规则适用指引—发行类第5号》相关规定。

(二) 报告期内多家关联公司注销的原因，是否履行了相关审批程序，对发行人的业绩影响；

报告期内关联公司注销的原因、注销前的主营业务及主要财务数据如下：

单位：万元

序号	关联方名称	关联关系说明及注销情况	注销原因	注销前 主营业务	注销前一年度主要财务数据			
					资产总额	所有者权益	营业收入	净利润
1	泰安泰盈财富股权投资管理有限公司	发行人直接持股 10%，王志利、王德宝、徐国安通过淮安安瑞企业管理公司（有限合伙）合计间接持股 32%，王德宝担任董事长、王志利和徐国安担任董事的企业，已于 2022 年 6 月 28 日注销	无实际经营	无实际经营	0.68	0.68	-	-0.16
2	四川声谷教育管理有限公司	泰盈安瑞通过北京声谷间接持股 100%、王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2022 年 11 月 28 日注销	无实际经营	无实际经营	-	-	-	-
3	重庆市永川区声谷职业培训学校	重庆声谷企业管理咨询有限公司举办的民办非企业单位，已于 2022 年 11 月 30 日注销	无实际经营	无实际经营	113.92	65.52	-	-
4	烟台声谷咨询服务有限公司	泰盈安瑞通过重庆声谷企业管理咨询有限公司间接持股 100%的企业，王德宝担任执行董事的企业，已于 2022 年 11 月 3 日注销	无实际经营	无实际经营	87.88	91.49	-	-3.40
5	烟台北方声谷呼叫中心培训学校（牟平）	烟台声谷咨询服务有限公司举办的民办非企业单位，已于 2022 年 12 月 23 日注销	无实际经营	无实际经营	49.12	49.63	-	-
6	江苏声谷	泰盈安瑞通过北京声谷间接持股 100%、王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2022 年 8 月 3 日注销	无实际经营	劳务外包及人力资源服务	611.26	608.24	99.87	-24.91
7	深圳声谷	泰盈控股通过北京声谷间接持股 100%、王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2022 年 8 月 4 日注销	无实际经营	劳务外包及人力资源服务	123.02	120.89	34.04	-12.45
8	广东声谷人力资源管理有限公司	泰盈控股通过北京声谷间接持股 100%、王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2022 年 6 月 25 日注销	无实际经营	无实际经营	0.75	-3.08	-	-1.59

序号	关联方名称	关联关系说明及注销情况	注销原因	注销前 主营业务	注销前一年度主要财务数据			
					资产总额	所有者权益	营业收入	净利润
9	Taiying International Inc.	王志利通过 TAISHANBPO1 Holdings Limited 间接持股 49.9%并担任董事的企业，已于 2021 年 7 月 6 日因企业合并而注销	根据协议与 CCRC 合并，无实际经营	境外私有化主体，无实际经营	-	-	-	-
10	广西声谷人力资源管理有限公司	泰盈安瑞通过北京声谷教育投资有限公司间接持股 100%的企业，已于 2021 年 8 月 30 日注销	无实际经营	人力资源服务	198.70	193.70	4.04	-0.25
11	河北声谷人力资源管理有限公司	泰盈安瑞通过北京声谷间接持股 100%、王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2021 年 8 月 24 日注销	无实际经营	无实际经营	0.07	-2.31	-	-0.39
12	济南声谷人力资源服务有限公司	泰盈安瑞通过北京声谷间接持股 100%、王德宝担任执行董事兼经理的企业，已于 2020 年 8 月 4 日注销	无实际经营	劳务外包及人力资源服务	47.73	43.65	143.68	-12.07
13	重庆声谷建设有限公司	泰盈安瑞直接持股 100%、王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2020 年 8 月 18 日注销	无实际经营	无实际经营	800.04	798.41	-	-
14	重庆声谷投资有限公司	泰盈安瑞直接持股 100%、王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2020 年 9 月 28 日注销	无实际经营	无实际经营	1,220.05	199.65	-	-
15	山东声谷投资有限公司	泰盈安瑞通过重庆声谷建设有限公司、重庆声谷投资有限公司间接持股 100%的企业，王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2020 年 6 月 16 日注销	无实际经营	无实际经营	2,000.31	1,996.70	-	-0.04
16	重庆声谷企业孵化器有限公司	泰盈安瑞通过重庆声谷投资有限公司间接持股 100%、王志利担任执行董事兼总经理的企业，已于 2020 年 6 月 30 日注销	无实际经营	无实际经营	-	-	-	-
17	湖州泰盈科技有限公司	发行人一级全资子公司，已于 2022 年 8 月 18 日注销	无实际经营	无实际经营	1.00	1.00	-	-

序号	关联方名称	关联关系说明及注销情况	注销原因	注销前 主营业务	注销前一年度主要财务数据			
					资产总额	所有者权益	营业收入	净利润
18	天津泰盈众包网络科技有限公司	发行人一级全资子公司，已于 2022 年 10 月 13 日注销	无实际经营	无实际经营	0.12	0.02	-	-0.08
19	江苏先特信息服务有限公司	发行人一级全资子公司，已于 2023 年 1 月 12 日注销	无实际经营	无实际经营	960.02	960.02	-	-0.30
20	潍坊德高城市发展有限公司	天津天润产业管理有限公司通过山东渤海智谷建设有限公司间接持股 100%，王德宝配偶孙春梅间接持股 20%，并曾担任执行董事兼经理的企业，已于 2022 年 12 月 8 日注销	无实际经营	无实际经营	-	-	-	-
21	淮安安瑞企业管理公司（有限合伙）	王志利持有 30% 出资份额、王德宝持有 30% 出资份额、徐国安持有 20% 出资份额的企业，已于 2022 年 8 月 3 日注销	无实际经营	无实际经营	-	-	-	-
22	山东三才畅电子商务有限公司	王志利配偶杨永杰持股 25%、王德宝配偶孙春梅持股 25%、徐国安配偶芮加梅持股 25% 的企业、徐国安配偶的兄弟芮加明持股 25% 的企业，已于 2021 年 3 月 2 日注销	无实际经营	无实际经营	-	-	-	-
23	山东齐报云商电子商务有限公司	山东三才畅电子商务有限公司持股 50.77% 的企业，已于 2020 年 9 月 9 日注销	无实际经营	无实际经营	-	-	-	-
24	Global Telecare Services Limited	发行人在香港设立的一级全资子公司，已于 2019 年 7 月 26 日注销	无实际经营	无实际经营	-	-	-	-
25	山东远联人力资源有限公司	曾为山东远联信息科技有限公司的全资子公司，已于 2022 年 11 月 22 日注销	无实际经营	信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询	267.65	258.50	5.64	-47.39
26	山东远联物联网科技有限公司	曾为山东远联信息科技有限公司的控股子公司，已于 2022 年 9 月 22 日注销	无实际经营	技术服务	0.95	0.95	-	-
27	山东远联人工智	曾为山东远联信息科技有限公司的控	无实际经营	计算机软件	14.78	10.48	5.94	-6.92

序号	关联方名称	关联关系说明及注销情况	注销原因	注销前 主营业务	注销前一年度主要财务数据			
					资产总额	所有者权益	营业收入	净利润
	能有限公司	控股子公司，已于 2022 年 9 月 21 日注销		领域内的技术开发、技术服务、技术咨询				
28	山东联捷电子商务有限公司	曾为山东远联信息科技有限公司的二级控股子公司，已于 2022 年 11 月 7 日注销	无实际经营	无实际经营	-	-	-	-

注 1：部分无实际经营的企业无主要财务数据，均使用“-”表示。

注 2：上述财务数据均未经审计。

上述关联方注销的原因具备合理性，其注销已履行主管部门要求的决策和审批程序。上述已注销关联方中，除深圳声谷、江苏声谷在报告期内与发行人发生过关联交易外，其他已注销关联方在报告期内均未与发行人发生过资金往来，且截至注销之时均已不再开展经营或自始未开展经营，该等关联方的注销不会对发行人的经营产生重大影响。深圳声谷、江苏声谷在报告期内与发行人发生的关联交易情况详见本问询回复之“16、关于关联方与关联交易”。2022年以来，发行人与深圳声谷和江苏声谷未发生关联交易，该等关联方的注销亦不会对发行人的经营产生重大影响。

发行人上述已注销关联方在报告期内不存在行政处罚或其他违法违规行为。

（三）旅科信息、旅科集团的主营业务范围、主要财务数据及生产经营等情况，发行人与旅科信息、旅科集团的关联交易情况，是否存在对发行人利益输送的情形

1、旅科信息、旅科集团的主营业务范围、主要财务数据及生产经营等情况

（1）旅科集团及旅科信息的主营业务范围

旅科集团的主营业务范围是：增值电信业务经营许可证范围信息服务业务。（有效期限以许可证为准）。计算机网络服务，电子通讯及计算机技术开发，服务；通信设备的销售；以自有资金对外投资与管理；房屋建筑工程、公路工程、铁路工程、桥梁隧道工程、土石方工程、港口与航道工程、水利水电工程、园林古建筑工程、装饰装修工程、工程准备、城市轨道交通工程、消防工程、机电设备安装工程的设计、施工；房地产开发经营；物业管理；停车场服务；建筑劳务总承包；技术推广服务；企业管理服务；社会经济咨询；会议及展览服务；项目担保；工程履约担保；合同履约担保。（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）。

旅科信息的主营业务范围是：许可证批准范围内的增值电信业务；广播电视节目制作发行。（有效期限以许可证为准）。通讯设备、器材的销售、维修及技术服务；计算机软、硬件开发、销售；计算机及通信集成业务；国内劳务派遣；广告业务；房屋租赁。（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）。

（2）旅科集团及旅科信息的主要财务数据及生产经营等情况

因企业经营不善，旅科集团及旅科信息进入破产清算程序。2019年8月及2019年

12 月，山东省济南市中级人民法院分别受理了旅科集团及旅科信息的破产清算案件。2021 年 5 月，山东省济南市中级人民法院作出裁定及公告，旅科信息、旅科集团不能清偿到期债务，且资产不足以清偿全部债务，宣告旅科信息、旅科集团破产。截至本问询回复出具日，旅科信息、旅科集团尚未完成破产清算手续。

根据山东省济南市中级人民法院于 2021 年 5 月 28 日作出的《民事裁定书》((2019)鲁 01 破 1、5 号之二)，截至 2019 年 12 月 16 日，旅科信息、旅科集团资产总额 15,953,820.25 元，负债总额 269,915,887.31 元，所有者权益-253,962,067.06 元，合并资产负债率为 1,691.86%。

2、与旅科信息、旅科集团的关联交易情况，是否存在对发行人利益输送的情形

报告期内，发行人及其子公司与旅科信息、旅科集团不存在关联交易，不存在利益输送的情形。

(四) 关联方及关联交易的披露是否完整、准确，报告期内关联交易是否合理、必要，价格是否公允，是否存在利益输送，是否存在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用，是否存在未及时按规定履行必要的决策程序、后续补充确认的情况，相关会议制度、内部控制措施是否切实有效执行

1、关联方及关联交易的披露是否完整、准确

公司已严格按照《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所股票上市规则》等相关规定对关联方及关联交易进行披露，公司关联方和关联交易披露完整。

2、报告期内关联交易是否合理、必要，价格是否公允，是否存在利益输送，是否存在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用

报告期内，发行人主要关联交易情况及关联交易合理性、必要性及公允性如下：

(1) 购买固定资产

报告期内，随着发行人的业务不断扩张、客户群体的拓展，发行人在目前发展阶段存在购置自有房屋的需求，以保证经营的稳定性，增强发行人的品牌影响力，且有利于发行人存量客户的维系及新客户的开拓。

基于以上需求，2021 年，公司与智谷建设签署《办公楼销售合同》，约定发行人

向其购买坐落在枣庄市淮海数字智谷产业园园区的3处办公楼。根据《办公楼销售合同》，上述房产暂定交易总价为12,065.27万元。坤元针对上述交易进行了评估，根据其出具的《评估报告》（坤元评报〔2022〕864号），上述3处办公楼评估价格为121,333,100.00元，交易价格公允。

2022年12月27日，发行人与智谷建设就购买前述3栋办公楼签署《枣庄市新建商品房买卖合同》，约定交易总价为11,725.74万元，交易价格略低于《办公楼销售合同》约定价格，主要系经双方协商，发行人未购置原合同中部分房产（地下室），并按照《办公楼销售合同》约定单价将未购置部分面积对应金额从总价中扣除。2022年12月29日，发行人就前述3栋办公楼取得不动产权证书，发行人依据合同约定已向智谷建设支付前述商品房价款。

（2）同一控制下企业合并

因拆除红筹架构需要，2021年9月及2021年11月，海南泰盈与China BPO签订了《关于海南和润信息科技有限公司股权的转让协议》和《关于海南和润信息科技有限公司股权的转让协议之补充协议》，China BPO将持有的海南和润（WFOE）100.00%股权转让给公司，转让价款为4,633.33万美元。坤元针对上述交易进行了评估，根据其出具的《评估报告》（坤元评报〔2022〕749号），海南和润100.00%股权评估价格为368,750,367.82元，交易价格公允。

公允性分析具体详见本问询回复之“1.关于红筹架构及境外上市”之“1.1 关于红筹架构”之“一、发行人说明”之“（二）收购海南和润股权价格与评估价值相差较大的原因、履行程序、定价依据及公允性，上述交易收购资金来源、付款进度以及相关合法合规性”相关回复。

（3）关联销售

报告期内，发行人关联销售情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
山东远联	客户体验服务	-	0.85	88.07	694.41
北京灵伴	语音录制服务、客户关怀服务	-	5.91	-	3.70
江苏声谷	人力资源服务	-	-	1.58	0.28
合计		-	6.76	89.65	698.39

关联方	关联交易内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
占当期营业收入的比例		-	0.00%	0.05%	0.49%

报告期内，发行人关联销售主要为向山东远联提供客户体验服务，服务项目主要为山东高速 ETC 项目。山东远联为电子商务服务综合提供商，提供运营服务云平台及 CRM、ERP 等软件产品，报告期内，山东高速集团大力推广 ETC 高速通行卡项目，山东远联为山东高速集团通行卡 ETC 等项目提供技术服务，因该平台运营中需提供配套的客户体验服务，故委托发行人提供电话受理、回访等服务，随着 2021 年通行卡基本推行完毕，关联交易金额持续减少。

发行人与山东远联关联交易价格在山东高速整体外包价格基础上按市场化原则进行定价，由于发行人业务的特殊性，该交易无公开市场可比价格，且各项目交易单价较难进行直接比较。从毛利率来看，2020 年-2021 年发行人与山东远联交易毛利率分别为 12.46%及 1.47%，毛利率低于发行人平均毛利率，主要原因为 2019 年在交通部要求下，山东高速集团开始推行高速通行卡 ETC 项目，由于山东高速集团为山东省内优质客户，议价能力较强，与山东远联整体的交易价格较低，故发行人承接的呼叫相关业务利润水平亦较低，发行人考虑山东高速集团业务具备战略意义，有利于发行人后续业务的拓展，故在毛利较低的情况下选择承接该业务。2021 年度，由于高速通行卡已基本普及，业务量逐渐减少，故山东高速集团进一步降低了价格，从而导致毛利率进一步降低，综合考虑业务量及成本因素，发行人于 2021 年 5 月停止承接该项目，2022 年交易仅为少量零星回访，交易金额较低，仅为 0.85 万元。

综上所述，发行人与山东远联交易价格按市场化原则进行定价，毛利率较低主要系出于对山东高速集团客户战略意义及后续业务拓展考虑，具备特殊性，发行人针对其他战略客户亦存在出于战略性考虑导致毛利率较低的情形，具备商业合理性。

除此之外，发行人向北京灵伴提供语音录制服务，主要系北京灵伴的智能语音相关业务需要人工录制标准化内容，由于公司人员具备较好的语音技能，故公司接受北京灵伴委托临时提供了语音录制服务，同时，北京灵伴因业务需要亦委托发行人提供少量客户关怀服务；公司向江苏声谷提供人力资源服务，主要系 2020 年末及 2021 年初江苏声谷在北京临时有短期员工需求，由于江苏声谷在北京无分支机构，故委托发行人代缴工资及社保公积金。上述关联交易为临时性交易，交易金额较低，且均按照市场化原则进

行定价，交易价格公允。

(4) 关联采购

报告期内，发行人关联采购情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
北京灵伴	技术服务	44.79	448.15	317.67	98.49
山东远联及其子公司	技术服务、业务外包服务	-	178.14	136.30	4.43
江苏声谷	劳务外包及人力资源服务	-	-	20.95	136.78
深圳声谷	劳务外包及人力资源服务	-	-	-	447.05
济南安维建筑装饰工程有限公司	装修服务	80.21	380.89	-	-
济南历下成然装饰装修工程部	装修服务	-	202.21	523.05	364.17
济南历下鼎泰丰装饰部	装修服务	-	377.84	238.59	-
济南市天桥区泰然室内装饰服务部	装修服务	254.09	109.09	182.68	224.91
智谷建设	水电费	39.89	77.83	-	-
合计		418.98	1,774.16	1,419.24	1,275.83
占当期营业成本的比例		0.44%	0.98%	0.95%	1.16%

1) 北京灵伴关联采购

报告期各期，公司向北京灵伴采购智能语音相关服务，北京灵伴主要产品包括智能语音外呼系统、智能语音交互引擎等，能够协助客户实现智能化运营并降低运营成本，发行人在业务发展过程中出于客户需求、提高服务品质及效率等考虑对上述产品存在切实需求，向北京灵伴采购了相关产品及服务。发行人采购的主要产品及可比价格情况如下：

交易内容	内容	价格	可比价格
智能机器人/人机融合系统租用	本地部署租用：智能外呼机器人交互服务	本地部署租用：800 元-1,600 元/路（坐席）/月	1、百应科技：3,000 元/年/路+10 万元部署实施费，发行人共采购 5 路，折合约 1,917 元/路/月 2、北京灵伴向第三方销售价格：1,500 元/路/月
灵伴智能引擎服务	灵伴 TTS 引擎	2,800 元/路	1、标贝科技：3,500 元/路

报告期内，发行人向北京灵伴采购主要产品包括智能机器人/人机融合系统租用及智能引擎服务。

其中，系统租用价格为 800 元-1,600 元/路（坐席）/月，发行人向浙江百应科技有限公司采购同类型产品，采购价格约为 1,917 元/路/月，略高于发行人向北京灵伴采购价格，主要系百应科技收费模式为线路租用费+部署实施费模式（发行人与北京灵伴合同中亦约定 10 万元部署实施费，但持续使用 6 个月免收），由于发行人采购线路数量较少，固单线路分摊的部署实施费较高，从而导致单价高于与灵伴交易单价；同时，北京灵伴提供的类似业务第三方销售价格为 1,500 元/路/月，与向发行人销售价格不存在显著差异。

发行人采购灵伴智能引擎服务价格为 2,800 元/路，发行人在选择该项目供应商时进行了市场比价，根据发行人询价记录，标贝（北京）科技有限公司价格为 3,500 元/路，由于北京灵伴报价略低于标贝（北京）科技有限公司报价，发行人综合考虑服务内容、报价等因素后根据市场化原则选择采购灵伴智能 TTS 引擎服务。

综上所述，发行人向北京灵伴采购产品价格根据市场化原则确定，定价公允。

2）山东远联及其子公司

报告期内，公司向山东远联及其子公司采购业务外包服务及技术服务。山东远联为电子商务服务综合提供商，提供运营服务云平台建设及 CRM、ERP 等软件产品。2020 年，公司因业务需要，向山东远联采购业务相关技术服务，采购金额较低。

2021 年，公司向山东远联采购了外协外包服务，外包项目主要为 ICT 基础设施客户项目，该项目服务人群主要为设备工程师等，服务内容对服务人员、运营人员的专业知识技能存在一定要求，需解决客户对产品参数、配置及设备升级维护等相关问题，发行人招聘、培养符合服务要求的服务人员需要一定时间且成本较高，故出于服务质量及成本考虑，公司将上述业务向具有相关人员储备的山东远联进行部分外包。

发行人与山东远联的关联采购按照市场化原则进行定价，2021 年及 2022 年对应人均单位采购成本分别为 29.62 元/小时及 37.20 元/小时，发行人 2021 年及 2022 年外协外包人均单位采购成本分别为 25.69 元/小时及 24.28 元/小时，发行人与山东远联的关联采购人均单位采购成本高于发行人外协外包人均单位采购成本，主要系一方面山东远联位于济南地区，人力成本相对较高；另一方面，发行人向山东远联外包项目主要为 ICT

基础设施客户项目，对人员能力要求相对较高。

若按发行人月均工时测算，山东远联 2021 年及 2022 年人均采购成本为 5.99 万元及 7.45 万元，济南市 2021 年及 **2022 年**城镇私营单位就业人员平均工资为 6.09 万元及 **6.15 万元**，与山东远联 2021 年人均采购成本无明显差异，具备合理性，关联交易定价公允。

3) 江苏声谷、深圳声谷

江苏声谷、深圳声谷主要从事人力资源相关业务，为客户提供劳务外包、代缴社保公积金及代理招聘等服务。报告期内，公司因业务发展需要，向关联方江苏声谷、深圳声谷采购人力资源及劳务外包类服务，采购内容主要包括劳务外包服务、招聘服务及代缴社保、公积金服务。

2019 年起，公司承接了深圳、上海等地区的客户驻场项目，需要当地人员驻场提供服务，由于发行人在上述地区无相应分支机构及人员储备，故委托从事人力资源及劳务外包服务的深圳声谷、江苏声谷于相应地区招聘合格人员，并提供劳务外包、社保及公积金代缴等服务；2020 年，受外部因素、客户需求及发行人于当地建立分支机构等因素影响，上述项目于 2020 年终止或陆续转入发行人，后续公司未再向江苏声谷及深圳声谷采购上述项目相关的劳务外包服务；2021 年起，公司与深圳声谷、江苏声谷已无经常性业务，仅因当地无办事机构等原因委托江苏声谷临时代缴员工社保公积金或进行少量代理招聘业务，交易金额较小。

① 劳务外包服务

2020 年，江苏声谷与深圳声谷为发行人提供劳务外包服务，上述服务人均单位采购成本为 45.40 元/小时，上述人员主要位于北京、上海及深圳等一线城市，按发行人 2020 年平均工时测算，人均采购成本与上述地区平均工资比较情况如下：

单位：万元/年

地区	平均工资	数据来源
上海	8.01	上海市城镇私营单位就业人员平均工资-中国统计年鉴
北京	9.06	北京市城镇私营单位就业人员平均工资-中国统计年鉴
深圳	7.46	深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资-深圳市统计局
平均值	8.18	-
发行人人均年采购成本	9.21	-

如上表所示，发行人 2020 年向江苏声谷与深圳声谷采购劳务外包服务的人均采购成本略高于上述一线城市城镇私营单位就业人员年平均工资，总体不存在显著差异，具备合理性，交易定价公允。

②代理招聘

报告期内，江苏声谷为发行人提供代理招聘服务，交易价格为 450 元/人/月-550 元/人/月，在职连续支付 6-10 个月，除少量临时紧急招聘需求采购单价较高外，发行人其他主要代理招聘供应商价格约为 500 元/人/月，连续支付 6-12 个月不等，发行人关联交易价格位于上述区间内，具备合理性，定价公允。

③代缴社保、公积金

报告期内，江苏声谷及深圳声谷为发行人提供代缴社保、公积金服务，价格主要为 30 元/月/人及 70 元/月/人，代缴社保、公积金服务定价主要受地区及代缴人数影响，价格波动较大，发行人其他供应商价格主要为 20 元/月-100 元/月，发行人关联交易价格位于上述区间内，具备合理性，定价公允。

4) 济南历下成然装饰装修工程部等 4 家装修公司

报告期内，发行人向持有公司 5%以上股份的股东张庆茂妹妹的配偶马成忠控制的济南历下成然装饰装修工程部等 4 家装修公司采购装修服务。发行人全国各地分支机构较多，随着业务的持续扩张，各地职场存在装修需求，发行人成立之初即与马成忠及其控制的企业进行合作，在长期合作中上述供应商对业务流程外包行业及发行人的需求较为了解，发行人亦认可其服务能力及质量，故与发行人建立了长期、良好的合作关系，上述公司持续为发行人提供装修服务。上述交易中，双方根据市场化原则确定交易价格，发行人主要项目亦会对第三方进行询价，交易价格位于询价区间内，交易价格与市场价格不存在重大差异，交易价格公允。主要项目询价情况如下：

单位：元/平方米

装修项目	关联交易价格	第三方供应商报价区间
川投大厦南 10 层职场	726.40	680.19-769.44
南昌办公楼职场	522.14	503.89-540.08
成都万谷 3 栋职场	401.74	391.68-423.92
枣庄淮海智谷 1 号楼	457.06	444.83-484.25

枣庄数字智谷 2 号楼	488.80	474.66-505.63

5) 智谷建设

2022 年及 2023 年 1-6 月，发行人向智谷建设采购水电费用 77.83 万元及 39.89 万元，主要系发行人向其购买坐落在枣庄市淮海数字智谷产业园园区的 3 处办公楼，由于该园区由智谷建设运营，发行人装修及使用过程中发生的水电费用支付给智谷建设由其代缴，相关费用按照当地水电费用标准缴纳，交易价格公允。

(5) 关联租赁

报告期内，发行人因业务需要，向北京声谷租赁房产并用于业务经营，房屋租赁价格及可比价格情况如下：

单位：元/平方米/天

项目	2021 年	2020 年
发行人租赁价格	1.55	1.50
其他承租方租赁价格	1.55	1.50

报告期内，发行人 2020 年及 2021 年向北京声谷租赁价格为 1.50 元/平方米/天及 1.55 元/平方米/天，与北京声谷其他承租方租赁价格一致，发行人关联租赁定价公允。

(6) 资金拆借

报告期内，发行人存在与关联方发生资金拆借的情形，关联交易的合理性、必要性及公允性详见本题回复之“（一）CCRC（BVI）资金拆借会计处理的原因及合理性，关联方拆借资金的原因、用途、利息计提的依据及公允性，是否构成资金占用，是否符合相关规定”中关于资金拆借相关回复。

(7) 其他关联交易

除上述关联交易外，发行人其他关联交易包括关联担保、关键管理人员薪酬等均系日常经营需要发生的关联交易，及其他交易金额较小的关联交易，上述关联交易均具备合理性及必要性，交易价格公允。

综上所述，发行人关联交易总体规模较小，关联销售及采购占收入及成本比例较低，关联交易均具备合理性及必要性，交易价格公允，不存在关联方利益输送的情形，不存

在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用的情形。

3、是否存在未及时按规定履行必要的决策程序、后续补充确认的情况，相关会议制度、内部控制措施是否切实有效执行

发行人已在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》《独立董事工作制度》等制度文件中就关联交易的决策权限和决策程序进行了规定。发行人针对报告期内关联交易的决策程序如下：

2022年6月15日和2022年11月6日，发行人分别召开首届董事会第四次会议和首届董事会第六次会议，在关联董事王志利、王德宝、徐国安回避表决的情况下，全体非关联董事审议通过《关于确认公司2019-2021年度关联交易及2022年度关联交易预计的议案》、《关于公司最近三年及一期关联交易的议案》，对公司报告期内发生的关联交易进行了确认，对公司2022年度关联交易进行了预计。

2022年6月30日和2022年11月21日，发行人分别召开2022年第三次临时股东大会和2022年第五次临时股东大会，审议通过前述关联交易相关议案。根据发行人《关联交易决策制度》的规定，公司全体股东均为相关议案项下所审议的部分关联交易的关联股东，回避表决将导致股东大会无法就本议案形成有效决议，因此，经全体股东一致同意，相关会议上所有关联股东就关联交易议案均豁免回避。

2022年6月15日，发行人全体独立董事就公司首届董事会第四次会议审议的《关于确认公司2019-2021年度关联交易及2022年度关联交易预计的议案》发表如下独立意见：“公司2019-2021年度与关联方之间所发生的关联交易均按照正常商业条件进行，公平合理，不存在损害公司和股东利益的情形。”2022年11月6日，发行人全体独立董事就公司首届董事会第六次会议审议的《关于公司最近三年及一期关联交易的议案》发表如下独立意见：“公司最近三年及一期与关联方之间所发生的关联交易均按照正常商业条款进行，交易条款公平合理，不存在损害公司和股东利益，以及通过关联交易操纵利润的情形。

2023年2月20日及2023年2月21日，根据中国证监会《首发管理办法》及上交所《上市规则》的相关规定，发行人召开首届董事会第七次会议、首届监事会第四次会议及2023年第一次临时股东大会，对相关关联交易的议案重新进行了审议并作出决议，独立董事发表了独立意见。

综上所述,发行人于报告期前期存在部分关联交易未及时按规定履行必要的决策程序、后续补充确认的情况,自股份公司设立以来,发行人对相关会议制度及内部控制措施逐步进行了整改完善,建立健全了完善的关联交易决策制度、内部控制制度,并切实有效执行。

二、中介机构核查程序与结论

(一) 核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序:

1、访谈发行人管理层、财务负责人等,了解了关联交易发生的背景、原因及合理性;

2、获取发行人关联交易合同,了解合同中关于交易价格的相关约定,抽样选取了部分关联交易凭证,核查实际交易及结算情况;

3、查询公开市场价格信息,获取了关联方同类客户/供应商的合同及协议、关联客户/供应商向第三方销售/采购合同或价格信息以及相关资产评估报告,与发行人关联交易价格进行对比;

4、访谈发行人主要关联客户及供应商,对关联关系、定价原则及是否存在利益输送、其他利益安排等进行了访谈确认,并查询公司、公司主要客户及供应商等主体国家企业信用信息公示系统公开披露的信息,与公司关联方清单进行比对,确认是否存在关联关系;

5、查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》《独立董事工作制度》等制度文件,了解对关联交易的相关规定;

6、获取发行人与关联交易相关的三会文件,查阅了关联交易决策程序;

7、取得控股股东、实际控制人持股 5%以上的主要股东、董事、监事、高级管理人员分别出具的《关于减少和规范关联交易的承诺函》;

8、查阅报告期内已注销关联公司的工商档案等文件,并在国家企业信用信息公示系统进行了查询,核查报告期内已注销关联方的基本情况及注销程序;

9、查询中国裁判文书网、中国执行信息网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、12309 中国检察网、中国市场监督管理处罚文书网的公开披露信息,核查报告期内

已注销关联方在注销前的合法合规情况；

10、查阅山东省济南市中级人民法院（2019）鲁 01 破 1、5 号之二民事裁定书，了解旅科信息、旅科集团破产原因及相关财务数据等信息；

11、查阅旅科信息、旅科集团破产案件的债权人会议通知等相关法律文书、资产拍卖公告、山东省济南市中级人民法院（2019）鲁 01 破 1、5 号之六《民事裁定书》，了解旅科信息破产清算进展；

12、查询国家信用信息公示系统公开披露信息，了解旅科信息、旅科集团主营业务范围；

13、取得发行人与旅科信息及旅科集团管理人沟通的电话录音、向旅科信息及旅科集团管理人发函的相关记录，核查旅科信息的经营情况、破产进展；

14、查阅天健出具的《审计报告》（天健审〔2023〕9415 号），核查发行人及其子公司与旅科信息、旅科集团报告期内是否存在关联交易；

15、查阅公司报告期内销售收入明细及与主要客户签订的销售合同，查阅公司报告期内采购明细表及各采购类别主要供应商合同、结算单据等，核查公司是否与旅科信息、旅科集团存在关联交易；

16、获取了发行人及董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员报告期内个人银行流水，了解是否与关联方存在异常流水往来、输送利益的情形；

17、取得了发行人出具的书面说明。

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层、财务负责人等，了解了关联交易发生的背景、原因及合理性；

2、获取发行人关联交易合同，了解合同中关于交易价格的相关约定，抽样选取了部分关联交易凭证，核查实际交易及结算情况；

3、查询公开市场价格信息，获取了关联方同类客户/供应商的合同及协议、关联客户/供应商向第三方销售/采购合同或价格信息以及相关资产评估报告，与发行人关联交易价格进行对比；

4、访谈发行人主要关联客户及供应商，对关联关系、定价原则及是否存在利益输送、其他利益安排等进行了访谈确认，并查询公司、公司主要客户及供应商等主体国家企业信用信息公示系统公开披露的信息，与公司关联方清单进行比对，确认是否存在关联关系；

5、查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》《独立董事工作制度》等制度文件，了解对关联交易的相关规定；

6、获取发行人与关联交易相关的三会文件，查阅了关联交易决策程序；

7、取得控股股东、实际控制人持股 5%以上的主要股东、董事、监事、高级管理人员分别出具的《关于减少和规范关联交易的承诺函》；

8、查阅报告期内已注销关联公司的工商档案等文件，并在国家企业信用信息公示系统进行了查询，核查报告期内已注销关联方的基本情况及注销程序；

9、查询中国裁判文书网、中国执行信息网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、12309 中国检察网、中国市场监督管理行政处罚文书网的公开披露信息，核查报告期内已注销关联方在注销前的合法合规情况；

10、查阅山东省济南市中级人民法院（2019）鲁 01 破 1、5 号之二民事裁定书，了解旅科信息、旅科集团破产原因及相关财务数据等信息；

11、查阅旅科信息、旅科集团破产案件的债权人会议通知等相关法律文书、资产拍卖公告、山东省济南市中级人民法院（2019）鲁 01 破 1、5 号之六《民事裁定书》，了解旅科信息破产清算进展；

12、查询国家信用信息公示系统公开披露信息，了解旅科信息、旅科集团主营业务范围；

13、查阅公司报告期内销售收入明细及与主要客户签订的销售合同，查阅公司报告期内采购明细表及各采购类别主要供应商合同、结算单据等，核查公司是否与旅科信息、旅科集团存在关联交易；

14、获取了发行人及董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员报告期内个人银行流水，了解是否与关联方存在异常流水往来、输送利益的情形；

15、取得了发行人出具的书面说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、CCRC（BVI）资金拆借会计处理符合《企业会计准则》的要求；报告期内，发行人存在与关联方发生非经营性资金拆借的情形，上述资金拆借具有合理的交易背景，发行人已于报告期内完成对上述资金占用行为的整改，并建立了完善的内控制度，提交申报材料的审计截止日后未发生上述不合规情形。发行人整改后的内控制度合理、正常运行并持续有效，不存在影响发行条件的情形，符合《监管规则适用指引—发行类第 5 号》相关规定；

2、报告期内关联方注销的原因具备合理性，其注销已履行主管部门要求的决策和审批程序。在已注销关联方中，除深圳声谷、江苏声谷在报告期内与发行人发生过关联交易外，其他已注销关联方在报告期内均未与发行人发生过资金往来，且截至注销之时均已不再开展经营或自始未开展经营，该等关联方的注销不会对发行人的经营产生重大影响，2022 年以来，发行人与深圳声谷和江苏声谷未发生关联交易，该等关联方的注销亦不会对发行人的经营产生重大影响；

3、截至本问询回复出具日，旅科信息、旅科集团正在进行破产清算，无实际经营。报告期内，发行人及其子公司与旅科信息、旅科集团不存在关联交易，不存在利益输送的情形；

4、发行人关联方及关联交易的披露完整、准确，报告期内关联交易合理、必要，价格公允，不存在利益输送及通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用的情形；发行人于报告期前期存在部分关联交易未及时按规定履行必要的决策程序、后续补充确认的情况，自股份公司设立以来，发行人对相关会议制度及内部控制措施进行了整改完善，建立健全了完善的关联交易决策制度、内部控制制度，并切实有效执行。

17. 关于业务资质及知识产权

根据申报材料：（1）发行人主要业务资质许可包括增值电信业务经营许可证 15 项，电信网码号资源使用证书 2 项，人力资源服务许可证及劳务派遣经营许可证 17 项；

（2）发行人拥有 362 项软件著作权，拥有 21 项专利，其中专利权人为发行人的 3 项发明专利均为受让取得，其余 18 项专利的专利权人均为重庆先特；（3）发行人子公司江苏泰盈信息、枣庄声谷为高新技术企业，其中江苏泰盈高新技术企业资质信息申报复审

中；（4）发行人自 2019 年起承接某保险人力服务业务。

请发行人说明：（1）结合发行人从事呼叫中心业务、承接保险人力服务业务等情况，说明发行人及子公司、相关人员是否取得生产经营所应当具备的全部资质、许可、备案，即将到期的资质证书的续期情况，相关资质证书无法续期的影响，报告期是否持续拥有上述资质，是否存在无证或超出许可范围经营的情形，是否存在受到相关主管部门处罚的风险；（2）发行人受让取得的 3 项发明专利的出让方、专利转让原因及定价公允性，18 项专利的专利权人均为重庆先特的原因及对发行人的影响，发行人是否已全部取得其经营活动所需知识产权，是否存在知识产权许可使用情形，是否存在知识产权权属瑕疵和纠纷；（3）发行人业务是否涉及数据开发利用等数据处理活动及所涉范围，发行人数据收集、存储、保护及用户信息管理等是否符合相关规定，是否履行主管部门审批流程，是否存在受到处罚的风险。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合发行人从事呼叫中心业务、承接保险人力服务业务等情况，说明发行人及子公司、相关人员是否取得生产经营所应当具备的全部资质、许可、备案，即将到期的资质证书的续期情况，相关资质证书无法续期的影响，报告期是否持续拥有上述资质，是否存在无证或超出许可范围经营的情形，是否存在受到相关主管部门处罚的风险

1、发行人从事呼叫中心业务的情况

发行人提供的主要服务可以分为三类：客户体验服务、客户关怀服务以及数字化运营服务。各类业务的具体内容、操作方式及对应所需呼叫中心业务资质许可需求如下所示：

业务类别	具体内容	操作方式	资质许可要求
客户体验服务	客户通过语音、APP、邮件、站内点对点等多种渠道联系企业中后台，公司服务人员利用语音、在线等交互方式，为消费者答疑解惑，处理在使用产品、服务或	发行人工作人员在甲方企业自建系统上与客户进行语音、在线等交互	不组建呼叫中心系统，则不属于经营呼叫中心业务，无需申请经营许可。
		个别业务因客户自有系统暂未集成呼叫中心系统模块等原因，需要发行人为客户配置相关的呼叫中心	使用发行人配置的呼叫中心系统，需取得《增值电信业务经营许可证》（业务类别：国内呼叫中心业务）

业务类别	具体内容	操作方式	资质许可要求
	平台过程中遇到的各类问题，例如产品咨询/订购、操作疑难答疑、技术支持服务、权限标准咨询等	系统模块后，才能实现与客户的语音交互	
客户关怀服务	公司接受企业的委托，使用委托方企业的系统平台提供客户关怀服务，以精准、高效、合理为原则，公司服务人员向客户了解需求，并推荐适配的产品及服务以满足客户的需求	发行人工作人员在甲方企业自建系统上向客户了解需求，并推荐适配的产品及服务	不组建呼叫中心系统，则不属于经营呼叫中心业务，无需申请经营许可。
		个别业务因客户自有系统暂未集成呼叫中心系统模块等原因，需要发行人为客户配置相关的呼叫中心系统模块后，才能实现与客户的语音交互	使用发行人配置的呼叫中心系统，需取得《增值电信业务经营许可证》（业务类别：国内呼叫中心业务）
数字化运营服务	为企业提供日常开展业务的中后台数字化运营支持服务，包括审核以及标注等	发行人工作人员在甲方企业自建系统上进行审核、标注等操作	无特殊资质要求

发行人客户关怀服务中包含催收业务，主要业务内容为受甲方委托，向甲方指定的信用卡或其他借款未偿还的欠款户通过电话提醒的方式，按照甲方规定，提醒债务人按时向甲方偿还信用卡或其他借款未偿还的欠款的本金、利息及各种费用。发行人为甲方催收服务，需按照甲方发布的相关规章制度的流程、要求、方案、通知等内容执行。2020年、2021年、2022年及**2023年1-6月**，发行人催收业务占总营业收入的3.90%、3.43%、4.31%、**3.77%**，总体占比较小。发行人业务中涉及的催收业务无特殊资质要求，报告期内发行人及其子公司不存在因开展催收业务被相关监管部门处罚的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

截至本问询回复出具日，在操作方式上，对外承接需使用自行配置呼叫中心系统相关业务的相关经营主体，均已在报告期内实际对外承接呼叫中心业务前，取得并持续拥有“呼叫中心增值电信业务经营许可证”资质。

2、承接保险人力服务业务

根据《保险经纪人监管规定》第二条之规定，保险经纪人系指基于投保人的利益，为投保人与保险公司订立保险合同提供中介服务，并依法收取佣金的机构，包括保险经纪公司及其分支机构；保险代理人是指根据保险公司的委托，向保险公司收取佣金，在

保险公司授权的范围内代为办理保险业务的机构或者个人，包括保险专业代理机构、保险兼业代理机构及个人保险代理人。其中，保险兼业代理机构细系指利用自身主业与保险的相关便利性，依法兼营保险代理业务的企业。

发行人及其子公司从事的保险人力服务业务主要分为以下三种模式：1）发行人及其子公司与保险公司直接签署业务合同，为保险公司一般保险问题咨询、保单复核及确认、电话回访、保单咨询等业务提供客服服务；2）发行人及其子公司与保险公司直接签署业务合同，为保险公司提供人力资源服务，如向保险公司推荐员工；3）发行人及其子公司与具有保险经纪业务资质的公司签署业务合同，为其提供电话咨询等客服服务。综上所述，发行人及其子公司从事的保险人力服务业务主要是为保险公司及具有保险经纪业务资质的公司提供客服等业务流程外包相关人力服务，不属于相关法规规定的保险经纪或保险代理业务。

综上，发行人及其子公司承接保险人力服务无需取得相关保险经纪或保险代理资质。

3、生产经营所涉资质取得情况

发行人是中国领先的业务流程外包服务提供商，专注于为企业提供数字中后台运营管理服务。发行人提供的主要服务可以分为三类：客户体验服务、客户关怀服务以及数字化运营服务。就客户体验服务和客户关怀服务，涉及少量业务需要相关业务开展主体取得增值电信业务相关资质，具体情况详见本题第一小问之“1、发行人从事呼叫中心业务的情况”。此外，发行人及其子公司存在少量向客户提供劳务派遣及人力资源招聘等服务的其他业务，相关业务开展需取得劳务派遣和人力资源相关资质。除前述情况外，发行人及其子公司开展业务过程中，不涉及其他业务资质。

报告期内，发行人及其子公司生产经营所涉资质及业务资质取得情况如下：

序号	持有人	实际开展业务内容	业务开展所需资质	已取得的资质情况	证书内容	有效期限
1	发行人	向客户提供呼叫中心系统	呼叫中心相关增值电信业务许可证	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	1. 业务种类/覆盖范围：国内呼叫中心业务/全国； 2. 授权江苏先特信息服务有限公司、江苏泰盈信息、安徽泰盈、江西泰盈和新疆泰盈在各自省内或自治区内	2019.07.17-2022.11.15、 2022.02.28-2022.11.15、 2022.09.19-2027.09.19

序号	持有人	实际开展业务内容	业务开展所需资质	已取得的资质情况	证书内容	有效期限
					经营国内呼叫中心业务	
2	发行人	向客户提供劳务派遣服务	劳务派遣经营许可证	劳务派遣经营许可证	许可经营事项：劳务派遣	2019.11.13-2022.09.29、 2022.05.16-2025.05.15
3	发行人	向客户提供招聘、推荐员工等人力资源服务	人力资源相关许可资质	行业综合许可证(行业类别：人力资源服务)	许可项目：经营性人力资源服务机构从事职业中介活动的审批，经营性人力资源服务机构从事人力资源服务业务的备案，劳务派遣经营许可	-
4	发行人	向客户提供招聘、推荐员工等人力资源服务		人力资源服务许可证	服务范围：为劳动者介绍用人单位；为用人单位推荐劳动者；为用人单位和个人提供职业介绍信息服务；根据国家有关规定从事互联网人力资源信息服务；组织开展现场招聘会；开展网络招聘；开展高级人才寻访服务	2019.09.16-2022.09.15、 2022.02.22-2025.01.31
5	发行人	向客户提供码号	电信网码号资源使用证书	电信网码号资源使用证书	码号资源/批准用途：955409/呼叫中心接入号码 适用范围：全国	2019.11.15-2022.11.15、 2022.11.04-2027.09.19
6	重庆先特	向客户提供呼叫中心系统	呼叫中心相关增值电信业务许可证	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	业务种类/覆盖范围：国内呼叫中心业务/全国	2017.11.15-2020.06.03、 2020.05.06-2025.05.06
7	重庆先特	向客户提供码号	电信网码号资源使用证书	电信网码号资源使用证书	码号资源/批准用途：96023/呼叫中心接入号码 适用范围/语音功能：重庆市/呼入功能	2016.03.09-2021.03.08、 2021.03.09-2025.05.06
8	重庆先特	向客户提供招聘、推荐员工等人力资源服务	人力资源相关许可资质	人力资源服务许可证	服务范围：为劳动者介绍用人单位；为用人单位推荐劳动者；为用人单位和个人提供职业介绍信息服务；开展高级人才寻访服务	2018.12.28-2021.12.27、 2019.12.12-2024.12.11
9	重庆先特	向客户提供劳务派遣服务	劳务派遣经营许可证	劳务派遣经营许可证	许可经营事项：劳务派遣	2017.12.01-2020.11.30、 2020.12.01-2023.11.30、 2023. 12. 01-2026. 11. 30
10	广东泰盈	向客户提供劳务派遣服务	劳务派遣经营许可证	劳务派遣经营许可证	许可经营事项：劳务派遣	2020.07.14-2023.07.14、 2023. 07. 14-2026. 07. 13

序号	持有人	实际开展业务内容	业务开展所需资质	已取得的资质情况	证书内容	有效期限
11	四川泰盈	向客户提供招聘、推荐员工等人力资源服务	人力资源相关许可资质	人力资源服务许可证	服务范围：从事职业中介活动；开展网络招聘服务	2020.01.22-2025.01.21、 2022.03.28-2027.03.27
12	北京泰盈	向客户提供劳务派遣服务	劳务派遣经营许可证	劳务派遣经营许可证	服务范围：为劳动者介绍用人单位；为用人单位推荐劳动者；为用人单位和个人提供职业介绍信息服务；开展高级人才寻访服务	2020.10.16-2023.10.15 2023. 10. 16-2026. 10. 15
13	北京泰盈	向客户提供招聘、推荐员工等人力资源服务	人力资源相关许可资质	人力资源服务许可证	许可经营事项：劳务派遣	2021.09.09-2026.09.08
14	南京泰盈	向客户提供招聘、推荐员工等人力资源服务	人力资源相关许可资质	人力资源服务许可证	服务范围：为劳动者介绍用人单位、为用人单位推荐劳动者、为用人单位和个人提供职业介绍信息服务、开展高级人才寻访服务	2022.08.17-2027.08.16
15	南昌泰盈	向客户提供劳务派遣服务	劳务派遣经营许可证	劳务派遣经营许可证	许可经营事项：劳务派遣	2021.10.28-2024.10.27
16	成都泰盈	向客户提供招聘等服务	人力资源相关许可资质	人力资源服务许可证	从事职业中介活动	2023. 03. 07-2028. 03. 06

报告期内，发行人及其子公司持续拥有生产经营所需相关业务资质，不存在无证或超出许可范围经营的情形。

截至本问询回复出具日，发行人不存在资质证书即将到期的情况。

发行人及其子公司报告期内不存在被通信管理、人力资源主管部门处罚的情况。

综上，报告期内，发行人及其子公司持续拥有与生产经营所需相关资质，不存在无证或超出许可范围经营的情形，不存在被相关主管部门处罚的情况。除北京泰盈、重庆先特劳务派遣经营许可证外，发行人不存在其他资质证书即将到期的情况。对于即将到期的资质，发行人及其子公司亦将于证书到期前申请办理相关资质的续期。

(二) 发行人受让取得的 3 项发明专利的出让方、专利转让原因及定价公允性，18 项专利的专利权人均为重庆先特的原因及对发行人的影响，发行人是否已全部取得其经营活动所需知识产权，是否存在知识产权许可使用情形，是否存在知识产权权属瑕疵和纠纷

1、发行人受让取得的 3 项发明专利的出让方、专利转让原因及定价公允性

(1) 受让相关专利的基本情况

发行人存在 3 项发明专利系受让取得的情形，其基本情况如下：

序号	专利名称	专利号	专利类型	授权公告日	专利权人	转让方代理人	转让时间	转让服务价款（元/项）
1	一种基于自然语义分析的用例提取方法	ZL201710223135.8	发明	2020.07.17	芽米科技（广州）有限公司	山东知蛙蛙知识产权服务有限公司	2021.05.14	31,000
2	一种应用于即时通讯客户端对话记录的图像处理方法	ZL201810470493.3	发明	2020.12.01	东莞市华睿电子科技有限公司		2021.04.25	33,500
3	基于大数据处理的语音呼叫系统及方法	ZL202010812568.9	发明	2021.05.21	周铭		2021.04.25	35,000

(2) 受让相关专利的原因及目前使用情况

为了提升工作效率和保障信息安全，经检索，发行人了解到山东知蛙蛙知识产权服务有限公司代理的前述专利技术有助于解决该需求。若公司自行开发相关技术，存在专利冲突或潜在侵权风险。因此，公司考虑通过受让方式取得相关专利技术。

在上述背景下，发行人与专利权人的代理人山东知蛙蛙知识产权服务有限公司于 2021 年 4 月 14 日签订了《专利权转让合同》，并分别于 2021 年 4 月 25 日、2021 年 5 月 14 日完成了专利权属变更。该等三项专利目前的使用情况如下：

序号	专利名称	目前使用情况
1	一种基于自然语义分析的用例提取方法	该专利涉及公司智能语音机器人系统训练模型库的搭建、语音机器人关键语句词库的丰富完善、语音识别精度优化，目前其部分内容正在部分金融智能外呼项目中使用
2	一种应用于即时通讯客户端对话记录的图像处理方法	该专利原计划对发行人重要岗位人员即时通讯客户端中传输的关键图像进行加密保护，以防止其他无关人员窥视。目前该需求对公司业务的优先级相对不高，但有必要作为业务安全技术进行储备

3	基于大数据处理的用户语音呼叫系统与方法	该专利原计划用于呼叫系统分流场景，根据用户已明确授权使用的历史数据（如订单数据）自动分流到不同转入模块。公司已对类似技术开展研究，购买本专利有助于预防潜在的专利侵权风险。虽然公司客户暂未明确提出自动分流需求，但随着行业发展，有必要作为智能业务技术进行储备

（3）定价公允性

1) 转让方、转让方代理人并非发行人关联方

①山东知蛙蛙知识产权服务有限公司

上述专利权转让时，山东知蛙蛙知识产权服务有限公司的股权结构及主要人员组成情况如下：

序号	股东姓名	职务	出资额（万元）	出资比例（%）
1	韩跃	执行董事兼总经理	204	68.00
2	李进山	——	90	30.00
3	于刚	监事	6	2.00
合计			300	100.00

②芽米科技（广州）有限公司

上述专利权转让时，芽米科技（广州）有限公司的股权结构及主要人员组成情况如下：

序号	股东姓名	职务	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李林锋	执行董事	100	100.00
2	周淑盈	经理	——	——
3	李燕玲	监事	——	——
合计			100	100.00

③东莞市华睿电子科技有限公司

上述专利权转让时，东莞市华睿电子科技有限公司的股权结构及主要人员组成如下：

序号	股东姓名	职务	出资额（万元）	出资比例（%）

序号	股东姓名	职务	出资额（万元）	出资比例（%）
1	向敏明	执行董事兼经理	100	100.00
2	吕秀珍	监事	——	——
合计			100	100.00

④周铭

“基于大数据处理的用户语音呼叫系统及方法”专利的原申请人周铭并非发行人员工，与发行人不存在关联关系，不属发行人的关联方。

综上，发行人与专利权转让方代理人山东知蛙蛙知识产权服务有限公司和转让方芽米科技（广州）有限公司、东莞市华睿电子科技有限公司及周铭之间不存在关联关系。

2) 受让金额的定价方式

发行人与山东知蛙蛙知识产权服务有限公司的交易定价系参考专利权人代理人报价，且经过了双方充分协商，确定“一种基于自然语义分析的用例提取方法”、“一种应用于即时通讯客户端对话记录的图像处理方法和“基于大数据处理的用户语音呼叫系统及方法”三项发明专利的转让金额分别为 31,000 元/项、33,500 元/项、35,000 元/项。

经检索市场公开披露信息，部分专利转让价格与上述价格近似，例如：

序号	上市公司	披露文件	专利名称	专利类型	专利转移登记时间	转让价格
1	得一微 (预披露)	《发行人及保荐机构回复意见》	一种基于深度学习的置信度传播 LDPC 译码方法	发明	2021.12.29	合计 10 万元
			基于 N and Flash 的 LDPC 获取软信息译码方法及编译码器	发明	2021.12.29	
			一种低内存消耗的闪存磨损均衡算法	发明	2022.06.09	合计 9 万元
			一种多级闪存信道下的 LDPC 码动态串行调度译码算法及装置	发明	2022.06.08	
			一种多级闪存单元纠错方法、系统、装置及可读存储介质	发明	2022.06.01	
2	迅达工业 (预披露)	《发行人及保荐机构回复意见》	一种连接轴检测系统及其检测方法	发明	2022.02.22	2.6 万元
			一种基于磁流变液的传	发明	2022.02.25	2.2 万元

			动连轴离合机构			
3	艾芬达 (预披露)	《发行人及 保荐机构的 审核问询函 回复》	一种摆动式浴巾烘干装置	发明	2021.01.19	3.45 万元
			一种基于滑动原理且便于调整方向的五金切割装置	发明	2021.08.06	合计 23.5 万元
			一种热空气源循环式烘干除湿晾衣架	发明	2021.08.09	
			一种金属制品的抛光机构	发明	2021.08.10	
			一种涡轮增压式自清洁高效过滤器	发明	2021.08.12	
			一种金属表面加工用的喷涂装置及其工作方法	发明	2021.08.13	
			一种低温真空镀膜装置	发明	2021.09.18	
			一种具有干燥杀菌功能的智能家居用晾毛巾装置	发明	2021.11.03	
			一种外壳覆膜机	发明	2021.12.01	
4	中科蓝讯 (688332. SH)	《发行人及 保荐机构回 复意见》	一种电源管理电路及其芯片	发明	2020.07.14	5 万元
			一种可调的输出基准源电路	发明	2020.09.16	5 万元
			集成电路内部偏置校正电路	发明	2020.09.14	5 万元
5	实朴检测 (301228. SZ)	《发行人及 保荐机构关 于第二轮审 核问询函的 回复》	一种土壤检测用快捷取样装置	发明	2020.05.8	4.7 万元

注：上述信息来自于公开披露文件。

上述 20 项专利的平均转让价格约为 3.5 万元，且各项专利的转让价格不超过 5 万元，与发行人受让专利的价格无重大差异。

综上，三项专利受让金额系基于市场公平交易原则协商确定，受让金额具有公允性。

(4) 是否存在纠纷及潜在纠纷

发行人已于 2021 年 5 月 10 日向山东知蛙蛙知识产权服务有限公司支付了专利转让费用合计 9.95 万元；三项专利的专利权转移手续已分别于 2021 年 4 月 25 日、2021 年 5 月 14 日办理完毕。因此，《专利权转让合同》项下的主要权利义务已全部履行完毕。截至本问询回复出具日，发行人与专利权转让方代理人山东知蛙蛙知识产权服务有限公司

司和转让方芽米科技（广州）有限公司、东莞市华睿电子科技有限公司及周铭之间不存在纠纷及潜在纠纷。

2、18 项专利的专利权人均为重庆先特的原因及对发行人的影响

（1）18 项专利的专利权人均为重庆先特的原因

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人自行开发的专利共 18 项，专利权人均为重庆先特，主要背景及原因是：为支持服务外包行业发展，重庆市政府出台了针对业务流程外包和数字中后台外包服务市场有利的产业支持政策，为服务外包行业创造了良好的市场环境。2008 年，重庆市人民政府发布了《关于促进服务外包产业发展的意见》（2019 年失效），提出“整合各种资源加快发展我市服务外包产业，打造全国一流、国际知名的服务外包基地城市。”2015 年，重庆市人民政府发布了《关于加快发展服务贸易服务外包的实施意见》，进一步提出“加快发展服务贸易、服务外包产业”，要求“积极拓展服务外包行业领域”，“创新服务外包发展方式”。2020 年，重庆市人民政府发布了《重庆市人民政府关于新形势下推动服务业高质量发展的意见》，提出了“加快建设国家级服务外包示范城市，培育一批特色服务出口基地。加快服务外包企业数字化转型进程，大力发展众包、云外包、平台分包等新模式。拓展服务外包行业领域，重点推动软件和信息技术、医药研发、设计、商务服务等领域服务外包，支持金融等领域业务运营服务外包。深入实施市场多元化战略，构建服务外包全球服务体系，推动建设‘一带一路’进出口商品集散中心。统筹推进市内‘一区两群’梯次布局，围绕重大开放平台，建设布局一批服务外包产业园和服务外包示范区。”在此有利的政策环境下，2010 年 1 月，发行人设立了第一家全资子公司重庆先特，并为了支持重庆先特业务发展，协助其拓展外部业务，以重庆先特为专利权人申请专利，具有合理性。

（2）对发行人的影响

重庆先特作为发行人的第一家全资子公司，以重庆先特的名义申请了 18 项专利，有利于提高重庆先特在获取业务过程中的竞争能力。重庆先特和以重庆先特为基础建设的重庆基地为重庆电信、建设银行等发行人重要客户提供服务，促进了发行人的发展。经过多年发展，发行人已具有较高的品牌声誉和市场竞争能力，主营业务对相关专利的依赖度相对较低，且相关知识产权已不断通过软件著作权等形式加以保护。因此，18 项专利的专利权人均为重庆先特的情况，对发行人的业务不存在重大不利影响。

自首次申报招股说明书签署日至 2023 年 6 月 30 日，发行人合计新增原始取得专利 5 项，其中专利权人为泰盈科技的发明专利 4 项，专利权人为重庆先特的发明专利 1 项，重庆先特继续持有其 18 项专利权，但发行人已不存在原始取得专利的专利权人均 为重庆先特的情形。

3、发行人是否已全部取得其经营活动所需知识产权

发行人对外开展业务主要是利用客户的管理系统提供服务，发行人自身主要在内部培训、管理等方面需要开发并运用相关技术，主要载体是自行研发的运营管理系统，并主要通过申请软件著作权等方式加以保护。截至 2023 年 6 月 30 日，公司已经取得专利 29 项，软件著作权 403 项，已取得经营活动所需的全部知识产权。

4、是否存在知识产权许可使用情形，是否存在知识产权权属瑕疵和纠纷

截至本问询回复出具日，发行人不存在获得其他方知识产权授权许可的情形，也不存在将知识产权授权其他方使用的情形，因此，发行人不存在知识产权许可使用情形。

截至本问询回复出具日，发行人不存在知识产权涉诉、质押等情形，不存在知识产权权属瑕疵和纠纷。

（三）发行人业务是否涉及数据开发利用等数据处理活动及所涉范围，发行人数据收集、存储、保护及用户信息管理等是否符合相关规定，是否履行主管部门审批流程，是否存在受到处罚的风险；

1、发行人业务是否涉及数据开发利用等数据处理活动及所涉范围

根据《中华人民共和国数据安全法》第三条，数据处理包括数据的收集、存储、使用、加工、传输、提供、公开等。

发行人接受客户委托，履行客户委托职责，对客户所掌握的个人信息进行调用。业务开展过程中，涉及的个人数据，均由客户及发行人等各方妥善采取必要措施予以保护。

公司的客户体验服务、客户关怀服务及数字化运营服务，涉及处理消费者个人信息。在上述业务开展过程中，公司属于《中华人民共和国个人信息保护法》规定的接受委托处理个人信息的受托人，根据客户委托在约定范围内处理有关个人信息，相关个人信息仍由个人信息处理者即客户控制及管理。

（1）数据使用

在客户体验服务、客户关怀服务及数字化运营服务情景中，公司系受托处理客户（甲方）提供的用户个人信息，不涉及发行人事先直接向用户取得个人信息的情形。相关用户个人信息由甲方事先合法取得，并与发行人签订业务合同后，依法合规授权发行人在甲方的客户信息系统中查阅，这些信息一般包括个人用户名称、联系方式、与甲方发生的交易信息等。

甲方基于最小必要原则，在发行人业务人员执行相应委托时，授权及开放所需信息。甲方根据业务需求，发放专用的系统账号给予对应的发行人业务人员。被甲方授权访问相关信息的发行人业务人员，在登录特定的系统账号后，只能访问其职责所需的最少的业务信息，且无法大批量获取客户数据，仅具备完成职责所需的最小的数据操作权限。

甲方仅允许发行人业务人员根据业务实际需求针对性、有限制的获得信息。这些信息也进行了适当的加密处理（方式包括但不限于遮盖电话号码部分数字、遮盖身份证号部分数字、控制信息发放和调取频率及数量、禁用下载及批量导出功能等），避免信息在访问过程中泄露的风险。报告期内发行人及其子公司未有因泄露甲方提供的信息而被相关监管部门处罚的情形，亦未有因泄露甲方提供的信息而被甲方提起诉讼的情形。

发行人亦会要求甲方在取得和收集该等信息时，已通过公开的用户协议或隐私政策等个人信息处理规则等方式取得了用户的同意及授权，符合《中华人民共和国个人信息保护法》等相关规定。在发行人承接业务时的内部审批立项环节，发行人也会对甲方业务实力、甲方历史合规情况进行检索，确保甲方委托发行人处理的事项不存在违反《中华人民共和国个人信息保护法》等相关规定的重大法律风险。

除甲方事先授权使用的用户个人信息外，在部分客户体验服务、客户关怀服务情景中，发行人作为甲方企业受托方在和客户交流的过程中，基于甲方的委托及授权，在甲方企业的客户信息系统中记录个人客户自行公开的信息，主要涉及与甲方企业的交易信息（如售后情况）等。上述信息由发行人业务人员记录在甲方企业的系统中，由甲方即个人信息处理者控制及管理。

此情形下，发行人在甲方授权的范围内，记录和取得用户自行公开的上述交易信息，是为了更好地为客户提供服务（如验证客户在甲方企业的订单信息、核实售后服务进度等），具有明确、合理的目的，收集信息的范围合理、必要，不存在过度收集个人信息或通过误导、欺诈、胁迫等方式处理个人信息的情形，符合《中华人民共和国个人信息

保护法》第五条、第六条等相关规定。

（2）数据存储

发行人系使用甲方的内部数据及系统为个人用户提供相关服务。受甲方系统技术限制，发行人及公司业务人员在提供服务过程中，无法对个人用户信息进行下载，亦不会在发行人本地产生数据存储。发行人的业务开展，会受甲方系统及内部数据安全规则规范管制。

个别业务中，甲方系统需要调用发行人所管理的呼叫系统，并且甲方要求发行人长期代为留存与通话相关的特定信息（包括电话号码、通话记录、通话录音等）。这些个别业务情形中，甲方的技术能力或预算有限，因此倾向于委托发行人长期代为留存通话信息，从而无需花费额外预算或专门搭建技术架构，以实现通话信息存储或容灾备份。上述通话信息的使用权和所有权仍归属甲方，甲方会对上述信息严格管控，要求发行人合理存储及定期销毁。在上述情形中，发行人作为接受委托处理个人信息的受托人，对通话信息的存储均严格遵循了甲方指示，严格执行了与甲方的事先约定的标准，其行为符合《中华人民共和国个人信息保护法》等相关规定。截至本问询回复出具日，发行人整体业务中涉及按甲方要求长期代为留存通话信息的相关业务营业收入，占 2020 年、2021 年、2022 年及 **2023 年 1-6 月** 总营业收入之比为 0.35%、0.31%、0.72%和 **0.67%**。报告期内，发行人及其子公司未有因按甲方要求代为存储通话信息而被相关监管部门处罚的情形。

发行人将上述的通话信息存储于购置的服务器中，存放于境内，由专人管理，并采取各种合理的物理、管理和技术方面的安全措施，并设置了《泰盈科技集团股份有限公司录音调听提取存储管理办法》等内部制度来保护数据信息，以防止数据信息遭到未经甲方授权的访问、公开披露、使用、修改、损坏或丢失。上述通话信息的使用权和所有权完全归属甲方，发行人在履行完成与甲方事先约定的业务流程后，需严格遵循甲方要求合理存储保管通话信息。甲方客户也会定期或不定期检视发行人通话信息的存储保管情况，确保发行人严格履行相关约定职责。截至本问询回复出具日，发行人及其子公司不存在因数据存储而与甲方发生纠纷的情形。

2、发行人数据收集、存储、保护及用户信息管理等是否符合相关规定

根据公司的业务开展情况，公司属于《中华人民共和国个人信息保护法》规定的接

受委托处理个人信息的受托人。《中华人民共和国个人信息保护法》对受托处理个人信息的要求主要为：（1）与委托人约定委托处理的目的、期限、处理方式、个人信息的种类、保护措施以及双方的权利和义务等，接受委托人对个人信息处理活动的监督；（2）按照约定处理个人信息，不得超出约定的处理目的、处理方式等处理个人信息；（3）未经个人信息处理者同意，受托人不得转委托他人处理个人信息；（4）采取必要措施保障所处理的个人信息的安全，并协助个人信息处理者履行《中华人民共和国个人信息保护法》规定的义务。

公司在与甲方签署的相关业务合同中，已经较为明确地约定了委托处理的目的、期限、处理方式、个人信息的种类、保护措施以及双方的权利和义务等。并且，发行人已参照相关法律、法规、行业标准建立了个人信息保护体系，具体如下：

（1）发行人已制定相关内控制度进行管理

发行人已制定《泰盈科技集团股份有限公司信息安全和风险管理手册》、《关于各事业部、部门与基地间信息传输的安全要求》、《泰盈科技集团股份有限公司风控定级考核办法》等一系列有关的内控制度文件，对发行人业务开展过程中所涉及的个人信息、数据安全进行管理和规范。发行人已制定《泰盈科技集团股份有限公司运营责任事故处理规范》，以应对与个人信息安全、数据安全的突发事件。

（2）发行人已建立负责网络安全、数据安全、个人信息保护的机构，并任命负责人

发行人已建立相关组织机构管理个人信息安全、数据安全事宜。

发行人已建立了多层风险控制架构，包括集团风控、事业部风控、基地风控、项目风控。其中，集团风险控制部作为公司信息安全工作的最高管理机构，由公司副总裁王积华担任领导。

此外，发行人集团技术部负责人史卜仓，负责领导集团技术部，对项目、部门所用核心设备、运营线路、电脑硬件、软件、技术周边设备等风险隐患进行监控与督查。

发行人的风险控制部、技术部均认真履行了其组织机构职能。

（3）发行人对可能接触个人信息的相关业务人员进行了严格管控

发行人在人员管理方面采取了如下措施：1）发行人严格进行人员管理，明确相关

人员的入职、离职审批流程，一方面确保相关人员在入职前满足业务要求并完成与信息安全相关的培训，另一方面确保相关人员在离职前相关资料、文档、资产已收回，工作职责及内容已交接，所有的权限已撤销或冻结；2）发行人通过设置门禁、账号等方式，严格限制相关业务人员的接触数据范围及权限；3）发行人会严格管控作业区域，例如不允许一线业务人员带入手机、笔记本电脑等电子设备。作业区域的运作规范由现场项目负责人实时管理，同时发行人的风控部门会对作业区域规范落实情况定期或不定期进行巡查；4）发行人会对业务人员使用的电脑设备进行管理，如发行人为电脑设备配置黑白名单使得非工作网址无法开放，封禁电脑主机的 USB 数据接口确保员工无法私自下载、对外传输信息；5）发行人与相关业务人员签署保密承诺书、诚信协议，关键业务岗位人员签署关键岗位保密协议及廉政协议，要求各级业务人员严格履行数据保护职责。

（4）发行人符合《民法典》《个人信息保护法》《数据安全法》等法律法规的规定

《民法典》《个人信息保护法》《数据安全法》等相关法律法规对个人用户信息委托处理者的主要监管要求及发行人的规范运作情况如下：

法律法规名称	主要内容	具体条款	发行人规范运作情况
《民法典》	个人信息受法律保护	第一百一十一条 自然人的个人信息受法律保护。任何组织或者个人需要获取他人个人信息的，应当依法取得并确保信息安全，不得非法收集、使用、加工、传输他人个人信息，不得非法买卖、提供或者公开他人个人信息	发行人依法取得并确保个人信息安全，未非法收集、使用、加工、传输他人个人信息，未非法买卖、提供或者公开他人个人信息。
《个人信息保护法》	个人信息处理的原则	第五条 处理个人信息应当遵循合法、正当、必要和诚信原则，不得通过误导、欺诈、胁迫等方式处理个人信息 第六条 处理个人信息应当具有明确、合理的目的，并应当与处理目的直接相关，采取对个人权益影响最小的方式。收集个人信息，应当限于实现处理目的的最小范围，不得过度收集个人信息。	发行人确认遵守该等个人信息处理的原则，具有明确合理的目的，并在最小范围内处理信息。
	禁止非法处理个人信息	第十条 任何组织、个人不得非法收集、使用、加工、传输他人个人信息，不得非法买卖、提供或者公开他人个人信息；不得从事危害国家安全、公共利益的个人信息处理活动。	发行人确认不存在非法处理个人信息的行为
	个人信息处理者的委托	第二十一条 个人信息处理者委托处理个人信息的，应当与受托人约定委托处理的目的、期限、处理方式、个人信息的种类、保护措施以及双方的权利和义务等，并对受托人的个人信息处理活动进行监督。受托人应当按照约定处理个人信息，不得超出约定的处理目的、处理方式等处理个人信息；委托合同不生效、无效、被撤销或者终止的，受托人应当将个人信息返还个人信息处理者或者予以删除，不得保留。未经个人信息处理者同意，受托人不得转委托他人处理个人信息。	甲方客户作为个人信息处理者，与发行人签订明确的委托协议，由发行人作为的个人用户信息委托处理者，执行相关委托工作。 发行人会遵守自身及甲方的相关规章制度，与甲方客户共同配合遵守个人信息处理相关规定。
	个人信息处理者的判定	第七十三条（一）个人信息处理者，是指在个人信息处理活动中自主决定处理目的、处理方式的组织、个人。	发行人不属于个人信息处理者，因为发行人没有自主获取、处理个人信息。发行人所有涉及个人信息的业务活动，均为甲方客户委托，按照甲方客户要求进行操作。 因此，发行人不适用于《个人信息保护法》中，针对“个人信息处理者”的相关规定的直接监管。从加强自身合规性角度出发，发行人建立了《泰盈科技股份有限公司外呼业务信息安全管理办法》等规定，协助甲方客户加强合规运营。

法律法规名称	主要内容	具体条款	发行人规范运作情况
《数据安全法》	建立健全数据安全管理制度	第二十七条开展数据处理活动应当依照法律、法规的规定，建立健全全流程数据安全管理制度，组织开展数据安全教育培训，采取相应的技术措施和其他必要措施，保障数据安全	发行人已制定较为完备的数据安全内控制度，如《泰盈科技集团股份有限公司外呼业务信息安全管理办法》等规定，从行政角度、技术管理角度、物理防护角度提出严格的安全管控要求。
	应当以合法正当方式收集数据	第三十二条任何组织、个人收集数据，应当采取合法、正当的方式，不得窃取或者以其他非法方式获取数据。法律、行政法规对收集、使用数据的目的、范围有规定的，应当在法律、行政法规规定的目的和范围内收集、使用数据。	发行人使用的个人信息，均为甲方客户提供，或取得了个人的同意后个人主动提供，发行人确认不存在违反法律、行政法规规定的目的和范围内收集、使用数据的情况。

《网络安全法》规定“网络运营者，是指网络的所有者、管理者和网络服务提供者。”发行人并不直接对个人用户提供网络产品或服务，不属于网络运营者。因此，《网络安全法》对发行人不适用。

此外，根据《中华人民共和国民法典》第九百一十九条，委托合同是委托人和受托人约定，由受托人处理委托人事务的合同；第九百二十二条，受托人应当按照委托人的指示处理委托事务。鉴于发行人系受甲方委托而联系个人用户，根据如上《民法典》条款，发行人系按照甲方的指示，作为甲方代表而向个人用户开展或提供服务，在按甲方要求执行甲方委托事项时，发行人所进行的行为及结果均应归于甲方客户承担。

3、是否履行主管部门审批流程

发行人的业务开展不涉及向境外提供数据，不存在《数据出境安全评估办法》所规定的应当通过所在地省级网信部门向国家网信部门申报数据出境安全评估的情形。

发行人未被任何国家机关通知或指定为关键信息基础设施运营者，也并非网络运营者开展数据处理活动，亦不属于“掌握超过 100 万用户个人信息的网络平台运营者赴国外上市”的情形，因此，无需进行网络安全审查。

除上述情形外，发行人亦未收到任何主管部门要求对涉及数据相关的活动进行审批的通知。

4、是否存在受到处罚的风险

发行人确认过往不存在数据合规的处罚、调查，且目前亦未接受任何处罚、调查、审查或通知的决定/命令。保荐机构及发行人律师经网络检索，亦未发现发行人存在以上情形。

发行人目前在重要方面符合《民法典》《个人信息保护法》《数据安全法》等规定，受到处罚的风险较小。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人及其子公司报告期内涉及从事呼叫中心业务相关合同、重大业务合

同及承接保险人力服务业务的相关业务合同，了解发行人相关业务合同具体服务内容、结算模式等；

2、查阅通信管理部门驳回发行人部分子公司申请呼叫中心业务资质的驳回文件，了解驳回原因；

3、查阅发行人收入台账及审计报告，核查发行人催收业务占营业收入的比例情况；

4、访谈发行人存在催收业务的主要客户，核查发行人与存在催收业务客户是否存在纠纷或潜在纠纷、核实相关业务资质情况；

5、抽查发行人及其子公司提供的保险业务结算单、保险业务发票凭证，了解发行人及其子公司提供保险人力服务业务的结算情况；

6、查询发行人及其子公司所在地金融管理局的公开披露信息，确认发行人及其子公司在报告期内受到处罚、监管措施的情况；

7、查阅发行人及其子公司报告期内与生产经营相关业务资质文件；

8、查阅发行人及其子公司所在地通信管理、人力资源主管部门出具的合规证明，了解发行人及其子公司在报告期内受到处罚、监管措施的情况；

9、查询中国裁判文书网、中国执行信息网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、发行人及其子公司所在地通信管理、人力资源主管部网站的公开披露信息，了解发行人及其子公司在报告期内受到处罚、监管措施的情况；

10、查阅三项继受取得专利相关的专利证书、《专利权转让合同》，查询市场公开披露的专利转让信息，了解受让相关专利转让情况和价格公允性；

11、查阅中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、企查查等网站信息，了解转让方（包括转让方代理人）与发行人是否存在关联关系；

12、查询中国裁判文书网、中国审判流程信息公开网、中国执行信息公开网等网站的公开披露信息，核查转让方（包括转让方代理人）与发行人之间是否存在纠纷、发行人与客户之间是否因数据合规相关事项存在纠纷；

13、访谈发行人高管、风险控制部及技术部负责人等相关人员，了解发行人业务及所涉数据安全合规等相关情况；

- 14、查阅发行人重大业务合同，了解发行人与其客户业务合作具体约定情况；
- 15、查阅发行人有关数据安全的相关制度文件，核查发行人数据安全保护情况；
- 16、实地走访发行人的业务职场，了解发行人业务运作过程及相关合规制度的落实情况；
- 17、查阅《民法典》《个人信息保护法》《数据安全法》《网络安全法》等法律法规的规定，并将之与发行人经营中涉及数据安全的情况进行比对确认；
- 18、查询相关主管部门网站信息，确认发行人历史上不存在相关涉及数据安全的处罚情形；
- 19、访谈发行人报告期内主要客户，核查发行人与其因数据合规相关事项是否产生纠纷；
- 20、取得发行人出具的书面说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人及其子公司涉及对外承接呼叫中心业务的主体已取得业务相关资质，发行人及其子公司承接保险人力服务无需取相关保险经纪或保险代理资质；报告期内，发行人及子公司、相关人员已取得生产经营所应当具备的全部资质、许可、备案，并持续拥有该等资质，不存在无证或超出许可范围经营的情形，不存在受到相关主管部门处罚的风险。截至本问询回复出具日，发行人不存在资质证书即将到期的情况；

2、发行人受让取得 3 项发明专利系为了提升工作效率和保障信息安全，并消除潜在的专利侵权情形，交易价格基于市场公平交易原则协商确定，具有公允性。重庆先特为专利权人申请了 18 项专利，是由于重庆市政策较为有利，且为了支持重庆先特业务发展，协助其拓展外部业务，具有合理性，对发行人的业务不存在重大不利影响。发行人对外开展业务主要是利用客户的管理系统提供服务，发行人自身主要在内部培训、管理等方面需要开发并运用相关技术，发行人已取得经营活动所需的全部知识产权。发行人不存在知识产权许可使用情形，不存在知识产权权属瑕疵和纠纷；

3、发行人的业务不存在自主收集、开发个人用户信息的情形。发行人接受客户委托，履行受托职责，对客户所掌握的个人信息进行调用。上述业务执行符合《民法典》

《个人信息保护法》《数据安全法》等法律法规的相关规定，发行人的业务不涉及需履行数据安全相关主管部门审批流程的情形，受到与数据安全相关处罚的风险较小。

18. 关于业务布局及房产

根据申报材料：（1）发行人共成立 15 家分公司，其中 14 家均在 2018 年以后成立，2021 年、2022 年分别成立 4 家、5 家；发行人重要子公司共 7 家、其他子公司共 30 家、参股公司共 2 家，其中多家子公司成立时间较短；（2）发行人拥有 3 处房地产权；2021 年，发行人签署合同向关联方智谷建设购买 3 处办公楼，暂定交易总价为 12,065.27 万元，发行人于 2021 年 2 月支付预付款 1,809.79 万元；2022 年 12 月 27 日，发行人与智谷建设就购买 3 处办公楼签署商品房买卖合同，约定交易总价为 117,257,392 元；2023 年 2 月，发行人以上述 3 处房产为招商银行济南分行 1.1 亿元的授信合同提供最高额抵押担保；（3）发行人承租且签署书面租赁文件的房屋共 197 处，发行人部分租赁房产存在出租方未能提供该等房产的权属证明文件或未取得所有权人同意出租的说明，部分房屋涉及划拨用地及宅基地、未办理房屋租赁备案登记手续以及实际用途与权属证明登记的用途不相符等情形。

请发行人说明：（1）发行人短时间成立多家子公司、分公司的原因及合理性，是否按照相关规定完整、准确披露重要子公司情况，各子公司、分公司定位及业务开展情况；（2）发行人员工是否可以远程办公，业务开展所需场地的区域、地段、面积、人均面积、成本及人员分布等要求，目前员工分布及各办公场地实际运行情况，是否随客户需求调整，与业务开展相关人员、场地要求是否匹配；（3）向智谷建设购买房产的原因，交易定价及价格调整的依据、公允性、履行程序，是否损害发行人利益，款项支付及不动产权证书办理情况，3 处房产的使用情况，是否存在纠纷、潜在纠纷及被处置风险；（4）列表说明瑕疵房产位置、面积、瑕疵事项、整改措施、承租方、出租方及是否为关联方、租赁价格及是否公允等情况，结合所涉业务收入及利润占比，是否属于主要生产经营用地用房，测算若因瑕疵事项造成搬迁的影响，是否会造成停业，相关瑕疵对发行人生产经营是否构成重大不利影响，具体解决措施。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 发行人短时间成立多家子公司、分公司的原因及合理性，是否按照相关规定完整、准确披露重要子公司情况，各子公司、分公司定位及业务开展情况

1、发行人短时间成立多家子公司、分公司的原因及合理性

发行人短时间成立多家子公司、分公司的主要原因是：

(1) 发行人满足客户需求及巩固竞争优势的需要。发行人在承接客户业务后，需及时组织人员，并在较短的时间内开始提供服务。客户的业务分布和需求模式决定了发行人需在多地安排人员并提供服务，以确保具备及时准确的提供服务的能力。发行人通过在当地设立公司满足客户的需求，提高了公司的服务效率，并且与客户建立了良好的合作关系，形成了一批核心客户群，为发行人开拓新市场和新客户奠定了良好的基础，并且可以加深与已有客户的合作、维持长期稳定的合作状态，有利于发行人巩固竞争优势。

(2) 发行人成本控制的需要。为满足大规模的人员配置需求，发行人综合考虑各地的人员招聘成本、当地政策扶持力度如房租减免与产业扶持等因素，在当地设立主体并招聘人员，能提高服务效率并实现较好的成本控制。

(3) 发行人战略发展规划及拟承接业务的需要。报告期内，发行人规模不断扩大，经营良好，为了拓宽产业布局，进一步扩大核心竞争力，发行人通过新设立公司作为战略规划储备，以满足战略布局的需求以及拟承接业务的规划。

综上所述，发行人短时间成立多家子公司、分公司系基于满足客户需要、发行人成本控制、巩固竞争优势并考虑战略发展规划的需求。

报告期各期，公司分别实现主营业务收入 142,799.20 万元、187,556.41 万元、229,380.70 万元及 **119,498.78 万元**，2021 年度和 2022 年度分别较上年同期增长 31.34% 和 22.30%，整体增长速度较快，发行人新设立子公司、分公司与经营业绩的增长趋势亦匹配。

此外，发行人在各地设立子公司、分公司，在拓展发行人业务的同时，吸引了当地的人才，实现促进就业的效果。另外，发行人子公司和分公司的设立程序、资格、条件、方式等符合相关法律法规规定，设立合法有效。

综上，发行人短时间成立多家子公司、分公司具有合理性。

2、发行人已按照相关规定完整、准确披露重要子公司情况

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》第三十一条规定，“发行人应简要披露重要子公司及对发行人有重大影响的参股公司情况，主要包括成立时间、注册资本、实收资本、注册地和主要生产经营地、主营业务情况、在发行人业务板块中定位、股东构成及控制情况、最近一年及一期末的总资产和净资产、最近一年及一期的营业收入和净利润，并标明财务数据是否经过审计及审计机构名称。”

发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的要求，在“第四节 发行人基本情况”之“六、控参股公司、分公司及其基本情况”中，完整、准确披露了重要子公司情况。

根据各子公司的主营业务在发行人中的定位、业务开展情况及对公司未来发展的影响，发行人确定的重要子公司标准为最近一期经审计营业收入占最近一期经审计合并报表营业收入超过 5%的子公司，或者虽不满足前述条件，但对公司经营业务、发展战略具有重要影响的子公司。截至 **2023 年 6 月 30 日**，安徽泰盈、四川泰盈、枣庄泰盈信息、**成都泰盈**、枣庄泰盈科技、合肥泰盈是最近一期经审计营业收入占最近一期经审计合并报表营业收入超过 5%的重要子公司，重庆先特、泰安泰盈是对公司经营业务、发展战略具有重要影响的重要子公司。

3、各子公司、分公司定位及业务开展情况

截至 **2023 年 10 月 31 日**，各子公司、分公司的定位及业务开展情况如下：

（1）海南泰盈系海南和润的持股平台，海南和润系公司原境外上市的 WFOE，海南泰盈暂无具体业务；

（2）安徽泰盈滨湖分公司、德州泰盈、马鞍山泰盈及**山东先特聊城分公司**尚未开展业务；湖州泰盈、天津泰盈、江苏先特、山东先特龙岩分公司、泰盈科技重庆分公司及**宿州泰盈**已注销；

（3）其他子公司、分公司的主营业务及在发行人业务板块中定位均为生产交付主体，即具体开展业务流程外包业务的主体。

发行人提供高质量的服务以完成客户服务目标,对于没有明确地点要求的客户及服务项目,发行人综合考虑集团战略、人员用工成本等因素设立主体开展业务;部分客户及服务项目出于项目风险及质量管控的考虑要求在指定城市开展项目,发行人对应在当地设立主体承接业务;此外,发行人从整体集团战略出发,形成以山东省为核心、覆盖全国的业务分布。

截至 2023 年 10 月 31 日,发行人各子公司、分公司分布情况以及设立该主体的原因如下表所示:

序号	公司名称	成立日期	所在省份	设立该主体的原因/ 与客户业务分布和需求模式的匹配情况
1	重庆先特	2010 年 1 月 28 日	重庆	集团战略规划,为发行人在山东省外设立的第一家子公司,拓展重庆等西南地区市场;主要承接了重庆移动等客户的项目
2	江苏泰盈科技	2010 年 2 月 25 日	江苏	集团战略规划,为发行人在山东省外设立的第二家子公司,拓展江苏等地区市场;设立之初主要承接泰州移动等客户的项目,现主要承接字节跳动、美团等客户的项目
3	河北泰盈	2010 年 4 月 20 日	河北	设立之初承接中移在线河北分公司在石家庄的项目;后主要承接北京市政交通一卡通等项目,服务地点在燕郊,迁址到燕郊
4	山东先特	2012 年 8 月 9 日	山东	符合发行人以山东省为核心发展区域的战略,且当地人力成本较低
5	安徽泰盈	2013 年 12 月 26 日	安徽	设立之初承接中国移动安徽子公司滁州分公司的业务;现主要承接中信银行信用卡中心、平安银行信用卡中心等客户在安徽的业务
6	江苏泰盈信息	2014 年 7 月 1 日	江苏	集团战略发展定位,解决江苏泰盈科技无法满足江苏地区发展需要的问题,且中国移动在淮安设立园区,因此发行人相应设立主体,主要承接江苏移动项目
7	海南和润	2014 年 8 月 19 日	海南	公司原境外上市的 WFOE,考虑当地办理程序相对便利迁入海南,现主要承接小红书业务
8	南京泰盈	2014 年 12 月 25 日	江苏	主要承接鱼快创领等客户的项目,且在客户在当地的场地内开展项目
9	江西泰盈	2015 年 1 月 8 日	江西	集团战略定位,主要承接江西移动等客户的业务
10	新疆泰盈	2015 年 3 月 20 日	新疆	主要承接中移在线新疆分公司的项目,在新疆地区开展业务
11	北京泰盈	2015 年 6 月 30 日	北京	在当地设立市场部门的需要
12	枣庄泰盈信息	2016 年 6 月 16 日	山东	符合发行人以山东省为核心发展区域的战略,且当地人力成本较低
13	保定泰盈	2017 年 6 月 16 日	河北	战略发展需要,考虑到雄安新区设立对保定的辐射效应,为争取更多业务机会
14	四川泰盈	2017 年 11 月 8 日	四川	集团战略发展定位,拓展中西部市场业务

序号	公司名称	成立日期	所在省份	设立该主体的原因/ 与客户业务分布和需求模式的匹配情况
15	广西泰盈	2018年3月28日	广西	主要承接中移在线广西分公司、阿里巴巴等客户在广西地区的业务
16	广东泰盈	2018年9月6日	广东	集团战略发展定位，拓展北部湾及境外业务市场，在广东当地设立公司，主要承接阿里粤语和天猫海外业务
17	泰盈科技武汉分公司	2018年11月8日	湖北	主要承接交通银行等客户的业务，客户要求武汉当地承接业务
18	泰安泰盈	2019年1月18日	山东	符合发行人以山东省为核心发展区域的战略，且当地人力成本较低
19	扬州泰盈	2019年7月8日	江苏	主要承接优酷在扬州地区的业务
20	赣江新区泰盈	2019年7月25日	江西	主要承接兴业银行股份有限公司信用卡中心业务，集团战略规划以南昌作为电销项目运营主要交付基地
21	泰盈科技合肥分公司	2019年11月28日	安徽	主要承接交通银行安徽省分行的业务，服务地点位于合肥；以及承接中银金融商务合肥分公司的业务，其要求外包服务地点位于合肥
22	泰盈科技江西分公司	2019年12月6日	江西	主要承接交通银行太平洋信用卡中心江西地区的业务
23	泰盈科技广东分公司	2020年1月22日	广东	主要承接广发银行信用卡中心业务，需到客户认可的场地进行服务；以及平安银行信用卡中心业务，需按照客户要求在其场地提供服务，或在客户规划的城市开展业务
24	枣庄泰盈科技	2020年3月19日	山东	符合发行人以山东省为核心发展区域的战略，且当地人力成本较低
25	泰盈科技上海分公司	2020年9月30日	上海	在当地设立市场部门的需要
26	潍坊泰盈	2020年10月29日	山东	符合发行人以山东省为核心发展区域的战略，且当地人力成本较低
27	抚州泰盈	2020年11月26日	江西	主要承接阿里巴巴等客户的业务，在客户当地场地内开展消费者热线项目
28	海南泰盈	2020年12月18日	海南	海南和润的持股平台，暂无具体业务，前期主要考虑当地的招商引资政策，设立该主体收购海南和润，未来拟作为发行人的海外投资平台
29	成都泰盈	2020年12月18日	四川	发行人发展战略考虑，专业化承接互联网类客户业务，比如抖音、钉钉等
30	泰盈科技海南分公司	2021年1月20日	海南	集团战略发展定位，主要承接中旅等客户的业务
31	合肥泰盈	2021年2月8日	安徽	集团战略规划，合肥金融港项目是合肥国际金融后台服务基地的重要组成部分，发行人考虑当地设立主体获取金融客户的业务机会，快速占领合肥市场
32	南昌泰盈	2021年4月19日	江西	主要承接阿里巴巴等客户的业务，在客户当地场地内开展消费者热线项目

序号	公司名称	成立日期	所在省份	设立该主体的原因/ 与客户业务分布和需求模式的匹配情况
33	广东泰盈 汕头分公司	2021年6月 18日	广东	主要承接中移在线广东分公司位于在汕头的服务项目
34	泰盈科技 南京分公司	2021年6月 22日	江苏	南京银行要求投标人在江苏省内设立分公司且公司住所在江苏省内
35	泰盈科技 深圳分公司	2021年9月 28日	广东	在当地设立市场部门的需要
36	泸州泰盈	2021年10月 18日	四川	主要承接阿里巴巴等客户在四川地区的项目，且在客户在当地的场地内开展项目
37	山东先特 烟台分公司	2021年11月 8日	山东	符合发行人以山东省为核心发展区域的战略，且当地人力成本较低；主要承接吉云互动等客户的业务
38	泰盈科技 日照分公司	2021年12月 19日	山东	符合发行人以山东省为核心发展区域的战略，且当地人力成本较低；主要承接抖音、淘宝等客户的业务
39	泰盈科技 寒亭分公司	2022年1月 18日	山东	主要承接交通银行太平洋信用卡中心业务，运营场地在潍坊市寒亭区
40	泰盈科技 西安分公司	2022年3月 25日	陕西	拟承接工商银行信用卡中心的服务项目，应客户要求，需在西安当地注册分公司；主要承接北京银行信用卡中心客服项目，需在西安提供服务
41	重庆先特 济南分公司	2022年3月 28日	山东	为承接济南地区的业务，如建设银行山东省分行、中国银行山东省分行等外包服务
42	安徽泰盈 包河分公司	2022年4月 19日	安徽	集团战略规划，考虑当地设立主体获取金融客户的业务机会
43	泰盈科技 马鞍山分公司	2022年5月 18日	安徽	基于集团战略规划，计划承接银行业务，后续承接了兴业银行信用卡中心服务项目等业务
44	安徽泰盈 滨湖分公司	2022年5月 18日	安徽	发行人战略考虑，考虑到安徽泰盈蜀山分公司发展的局限，拓展在滨湖的业务，因此设立相应主体
45	德州泰盈	2022年5月 18日	山东	符合发行人以山东省为核心发展区域的战略，且当地人力成本较低
46	马鞍山泰盈	2022年5月 18日	安徽	集团战略发展需要，在安徽马鞍山地区建立发展基地，与合肥地区相辅发展
47	泰盈科技 北京分公司	2022年7月 19日	北京	主要承接光大银行信用卡中心的服务项目，需要在客户位于北京的场地内开展业务
48	泰盈科技 蜀山分公司	2022年8月 16日	安徽	设立之初拟承接建设银行的服务项目

序号	公司名称	成立日期	所在省份	设立该主体的原因/ 与客户业务分布和需求模式的匹配情况
49	安徽泰盈 庐阳分公司	2022年8月 18日	安徽	主要承接抖音的客服在线、举报热线等项目，且在客户在当地的场地内开展项目
50	赣江新区 泰盈昆山 分公司	2022年11 月18日	江西	主要承接中银金融商务等客户的项目，在客户在当地的场地内开展项目
51	泰安先特	2023年1月 6日	山东	主要承接腾讯的业务，按照客户的要求需要设立独立的场地进行运营，因此在泰安其他区域设立主体开展运营
52	日照泰盈	2023年5月 18日	山东	符合发行人以山东省为核心发展区域的战略，且当地人力成本较低，逐渐将业务从泰盈科技日照分公司过渡到日照泰盈
53	广东泰盈 广州分公司	2023年6月 8日	广东	主要承接广发信用卡业务，客户要求供应商分公司或总公司位于广东
54	泰盈科技 成都分公司	2023年6月 16日	四川	主要承接工商银行成都中心的业务
55	重庆先特 深圳分公司	2023年7月 28日	广东	为契合发行人在大湾区布局设立
56	泰盈科技 太原分公司	2023年9月 6日	山西	主要为承接百度数据标注业务，客户要求供应商需在客户的基地所在地注册公司
57	临汾泰盈	2023年9月 6日	山西	主要为承接百度数据标注业务，客户要求供应商需在客户的基地所在地注册公司
58	山东先特 聊城分公司	2023年9月 28日	山东	拟承接某出行平台的业务
59	山东泰盈 智能	2023年10 月18日	山东	主要为承接百度标注业务，客户要求供应商需在客户的基地所在地注册公司，因此设立此主体作为设立各地分公司的基础
60	山东泰盈 智能奉节 分公司	2023年10 月26日	重庆	主要为承接百度数据标注业务，客户要求供应商需在客户的基地所在地注册公司
61	泰盈科技 天津分公司	2023年10 月26日	天津	工商银行业务投标所需

（二）发行人员工是否可以远程办公，业务开展所需场地的区域、地段、面积、人均面积、成本及人员分布等要求，目前员工分布及各办公场地实际运行情况，是否随客户需求调整，与业务开展相关人员、场地要求是否匹配

1、发行人员工是否可以远程办公

根据客户要求、数据安全需求等限制，发行人的服务人员不得远程办公，需要在运营场地内开展业务。报告期内，受外部因素影响存在无法在运营场地内开展业务的情况，为保障业务顺利开展，与客户协商后存在驻家远程办公的情形。发行人为保障各项目驻家员工工作效果，规范员工驻家工作规范，规避驻家信息安全风险，制定了《项目驻家信息安全管理办法》，规定了相应的管控措施，包括班前班后会、现场管理、电脑故障处理、信息安全管理办法等。此外，发行人要求远程办公员工签署《泰盈科技驻家办公安全保密及设备借用协议书》，对物理环境安全、终端设备安全及损坏赔偿、数据权限安全、服务规范及安全、风控相关要求等方面进行了约束。

2、业务开展所需场地的区域、地段、面积、人均面积、成本及人员分布等要求，目前员工分布及各办公场地实际运行情况，是否随客户需求调整，与业务开展相关人员、场地要求是否匹配

（1）业务开展所需场地的区域、地段、面积、人均面积、成本及人员分布等要求

客户对于发行人整体的业务交付质量提出要求，发行人基于满足客户需求的考虑，相应选择及安排可以保证业务交付质量的场地。具体来讲，对于业务开展所需场地的区域、地段，发行人主要考虑当地的场地租赁或购置成本是否合适、所在的区域及地段是否交通便利来方便服务人员进行办公。对于场地的面积，发行人主要考虑为承接项目安排足够面积的场地，可以形成一定规模的业务运营场地，并综合考虑不同场地面积对应的租赁或购置成本的差异。对于场地的人均面积（即单坐席面积），发行人主要考虑为坐席设置足够的空间以保障不同坐席间开展业务不会受到干扰以及服务人员开展业务的便利性和舒适度。对于场地的成本，发行人主要考虑场地的租赁或购置成本以及场地对应所在区域的人力成本是否具备吸引力。对于场地的人员分布，发行人主要考虑场地当地的人员招聘便利程度、当地用工成本等是否合适。

（2）员工分布及各办公场地实际运行情况，是否随客户需求调整，与业务开展相关人员、场地要求是否匹配

客户对于发行人的需求在于可以保障服务项目的顺利开展以及相应的服务质量，发行人会根据不同项目特点安排适合的场地及相应人员进行服务，从而满足客户的需求。由于发行人的服务范围覆盖全国主要的省（直辖市/自治区），发行人具备灵活调整人员安排的能力，可以持续保障业务稳定、持续、高质量的交付。发行人员工主要分布于山东、安徽、江苏、四川、重庆等地。发行人员工在各地区的分布与发行人集团战略、承接客户各地业务及项目的需要以及考虑各地区人员用工成本等因素有关。发行人需在业务开展相关的场地内配备对应的坐席，以满足日常的业务开展需求以及战略规划需求，发行人业务开展交付的办公场地实际运行情况正常，且与业务开展相关人员、场地要求匹配，截至报告期末，具体情况如下：

省（直辖市/自治区）	场地主要所处区域	场地面积（平方米）	单坐席面积（平方米）	员工数量（人）
山东	泰安市岱岳区、烟台市牟平区、烟台市福山区、 烟台市芝罘区 、枣庄市台儿庄区、枣庄市市中区、枣庄市经济开发区、日照市高新区、潍坊市寒亭区、潍坊市奎文区	102,073.55	7.46	6,946
安徽	合肥市滨湖新区、合肥市蜀山区、合肥市包河经济开发区、马鞍山市花山区	30,890.80	5.16	4,153
江苏	泰州市海陵区、淮安市经济技术开发区、扬州市广陵区	23,689.00	7.29	1,848
四川	成都市成华区、成都市高新区	14,311.40	6.24	2,942
重庆	重庆市永川区、重庆市渝北区	10,626.11	7.17	2,051
江西	南昌市青山湖区、 南昌市新建区	8,511.76	3.97	1,051
广东	佛山市南海区、汕头市龙湖区、 深圳市南山区	8,406.82	6.40	933
广西	南宁市西乡塘区	8,124.38	4.84	855
湖北	武汉市东湖新技术开发区、武汉市硚口区	6,512.34	7.53	1,350
河北	保定市莲池区、三河市燕郊高新区	4,808.42	7.51	224
海南	海口市龙华区、海口市秀英区	1,246.55	5.54	60
总计		219,201.13	6.53	22,413

注：场地面积为期末数据，仅包括租赁与自有作业职场面积，不包括市场部（如北京、上海等）、宿舍、食堂等非作业面积。北京、上海未涉及租赁与自有作业职场，上表中的员工人数未包括分布在北京、上海的员工人数。

截至报告期末，发行人整体的单坐席面积为 **6.53** 平方米，从分布来看，各地的单坐席面积均接近整体情况，各办公场地运行情况与业务开展相关人员、场地要求匹配。

不同场地的场地环境、硬件条件存在一定差异，但均可以保障发行人业务的顺利开展，从而满足客户的需求。场地环境的差异主要表现在不同场地的区域划分、公摊面积等客观条件不同，例如不同场地设置的培训室数量及面积不同、公共区域面积不同，而这些区域均属于场地面积；硬件条件的差异主要体现在不同场地存在坐席的规格不同的情况。其中，江西的单坐席面积相对偏低，主要原因为江西的业务开展的办公场地因承接项目需求量增多同时基于成本控制的考量，坐席安排规格较小，导致单坐席面积相对较低，但上述场地均可以满足业务顺利开展以及服务人员舒适度的要求。

（三）向智谷建设购买房产的原因，交易定价及价格调整的依据、公允性、履行程序，是否损害发行人利益，款项支付及不动产权证书办理情况，3处房产的使用情况，是否存在纠纷、潜在纠纷及被处置风险

1、向智谷建设购买房产的原因，交易定价及价格调整的依据、公允性、履行程序

（1）向智谷建设购买房产的原因

①发行人具备购置自有房产作为办公场所的需求

报告期内，发行人业务开展场所主要以房屋租赁为主，随着数字经济的发展推动 BPO 市场的快速增长、发行人业务理解能力和客户服务能力不断增强、客户群体和业务领域不断扩展，发行人业务实现了快速增长，2020 年-2022 年分别实现主营业务收入 142,799.20 万元、187,556.41 万元及 229,380.70 万元。随着发行人的业务不断扩张、客户群体的拓展，发行人在目前发展阶段存在购置自有房屋的需求，以保证经营的稳定性，增强发行人的品牌影响力，且有利于发行人存量客户的维系及新客户的开拓。

②向智谷建设购置的房产符合发行人需求

发行人购置房产需综合考虑购置成本、政策支持及产业集群等因素。首先，发行人购置房产位于枣庄市，当地房屋购置成本及人力成本相对于一、二线城市较低，有利于发行人降低运营成本；其次，发行人在枣庄市已经经营多年，且枣庄市 BPO 产业已具备一定规模，发行人在枣庄市购买房产有利于发挥产业集群效应，进一步促进发行人业务发展；再次，发行人购买房产坐落于枣庄市淮海数字智谷产业园园区，当地政府有发展数字产业园区的强烈需求，希望能够引进的相关优质企业以形成产业集群，并对引进企业提供一定的政策优惠，发行人入驻该园区能够充分利用当地产业支持政策，促进发行人业务发展。

(2) 交易定价及价格调整的依据、公允性、履行程序，是否损害发行人利益

2021 年，公司与智谷建设签署《办公楼销售合同》，约定发行人向其购买坐落在枣庄市淮海数字智谷产业园园区的 3 处办公楼。根据《办公楼销售合同》，上述房产暂定交易总价为 12,065.27 万元。坤元针对上述交易进行了评估，根据其出具的《评估报告》（坤元评报〔2022〕864 号），上述 3 处办公楼评估价格为 121,333,100.00 元，交易价格公允。

2022 年 12 月 27 日，发行人与智谷建设就购买前述 3 栋办公楼签署《枣庄市新建商品房买卖合同》，约定交易总价为 11,725.74 万元，交易价格略低于《办公楼销售合同》约定价格，主要系经双方协商，发行人未购置原合同中部分房产（地下室），并按照《办公楼销售合同》约定单价将未购置部分面积对应金额从总价中扣除。调整过程如下：

项目	金额
拟购买面积（平方米）（A）	24,623.00
实际购买面积（平方米）（B）	23,930.08
面积差额（平方米）（C=A-B）	692.92
购买单价（万元/平方米）（D）	0.49
拟购买金额（万元）（E=A×D）	12,065.27
调减金额（万元）（F=C×D）	339.53
调减后金额（万元）（G=E-F）	11,725.74

发行人于 2022 年 6 月 15 日、2022 年 6 月 30 日分别召开了首届董事会第四次会议及 2022 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司 2019-2021 年度关联交易及 2022 年度关联交易预计的议案》，授权董事长在相关交易预计范围办理购买房产事宜，并由独立董事发表了意见。由于上述关联交易金额调整较小，处于 2022 年度关联交易预计范围内，故未重新召开董事会及股东大会审议上述关联交易金额调整事项，符合发行人内控要求。

综上所述，上述价格调整主要系采购面积减少所致，交易总价亦按照购买单价同步调整，交易定价及调整后价格公允，并履行了相应的决策程序，不存在损害发行人利益的情形。

2、款项支付及不动产权证书办理情况，3 处房产的使用情况，是否存在纠纷、潜在纠纷及被处置风险

发行人购买的 3 处房产已于 2022 年 12 月 29 日完成不动产权证书办理，分别为鲁（2022）枣庄市不动产权第 1018623 号、第 1018624 号及第 1018625 号不动产权证书。发行人于 2021 年 2 月支付预付款 1,809.79 万元，并在不动产权证书办理完成后，于 2023 年 1 月及 2023 年 2 月合计支付尾款 9,915.95 万元，购房款 11,725.74 万元已全部支付完毕。上述房产中，截至本问询函回复出具日，1 号楼及 2 号楼已投入使用，3 号楼正在装修中，待装修完成后将投入使用。

综上所述，发行人购买的上述房产已完成不动产权证书办理并按合同支付款项，上述房产权属清晰，不存在纠纷、潜在纠纷及被处置风险。

（四）列表说明瑕疵房产位置、面积、瑕疵事项、整改措施、承租方、出租方是否为关联方、租赁价格是否公允等情况，结合所涉业务收入及利润占比，是否属于主要生产经营用地用房，测算若因瑕疵事项造成搬迁的影响，是否会造成停业，相关瑕疵对发行人生产经营是否构成重大不利影响，具体解决措施。

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人实际使用的存在瑕疵的租赁房产共计 170 处，具体瑕疵房产位置、面积、瑕疵事项、整改措施、周边附近可比价格情况详见附件一。报告期内发行人主要租赁房产租赁价格位于合理区间内，个别房产因租赁面积较高等原因价格略低于市场在租房产价格，租赁价格公允。

附件一瑕疵房屋承租方均为发行人及其子公司，出租方与发行人及其主要股东、董事、监事及高级管理人员无关联关系。

发行人主要生产经营房屋中因租赁房屋未取得权属证明或未取得所有权人同意出租的说明、租赁房屋涉及划拨地、租赁房屋租赁用途与证载用途不一致、租赁房屋存在抵押、尚未续签书面租赁合同的瑕疵租赁房屋测算的搬迁费用情况如下：

瑕疵情况	预计搬迁费 (万元)	预计装修费 (万元)	合计费用 (万元)
租赁房屋未取得权属证明文件或未取得所有权人同意出租的说明、租赁房屋系租赁划拨地所建房产、房屋租赁用途与证载用途不一致 ^{注1}	13.25	551.14	564.39
租赁房屋存在抵押	4.41	139.13	143.54
尚未续签书面租赁合同	0.75	18.43	19.18

总计	18.41	708.70	727.11

注 1：鉴于同一瑕疵房屋可能存在不同瑕疵风险，对于同一房产不同瑕疵在统计及测算瑕疵房屋时不再重复计算

发行人及其子公司主要生产经营所涉租赁房产具体瑕疵情况如下：

1、租赁房屋未取得权属证明文件或未取得所有权人同意出租的说明

该等瑕疵房屋可替代性较强，相关搬迁成本主要系装修成本。如因该等房屋未取得房屋权属证书或房屋所有权人主张权利而无法继续使用，发行人将另行承租其他房屋进行办公，保证日常经营不受影响。同时，部分出租方已出具承诺，愿意承担发行人因租赁尚未提供权属证明的房屋事宜产生的损失。

2、部分租赁房屋系租赁划拨地所建房产

根据《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》《城市房地产管理法》《国务院办公厅关于完善建设用地使用权转让、出租、抵押二级市场的指导意见》的相关规定，发行人租赁房产涉及划拨用地符合《城市房地产管理法》相关规定，但土地使用权人“应当将租金中所含土地收益上缴国家”，而发行人及其控股子公司作为承租方没有上缴义务。

发行人租赁的该等房屋可替代性较强，如该等房屋无法继续使用，发行人将另行承租其他房屋作为办公使用，保证日常经营不受影响。同时，全部出租方已出具承诺，愿意承担发行人因租赁划拨地上房屋事宜产生的损失。

3、房屋租赁用途与证载用途不一致

该等瑕疵房屋可替代性较强，如因该等房屋瑕疵导致发行人或其子公司无法继续使用，发行人将另行承租其他房屋作为办公使用，保证日常经营不受影响。同时，出租方已出具承诺，在租赁合同存续期间相关房屋不会出现被拆迁的情况。

4、租赁房屋存在抵押

截至本问询回复出具日，发行人及其子公司承租的存在抵押的租赁房屋的房产所有权人不存在因无法偿还贷款而与抵押权人发生债务纠纷并导致发行人或其子公司无法继续承租该等房屋的情况。此外，相关瑕疵房屋可替代性较强，如因该等房屋瑕疵导致发行人或其子公司无法继续使用，发行人将另行承租其他房屋作为办公使用，保证日常

经营不受影响。同时，相关租赁合同亦已明确约定如因出租方存在任何权利瑕疵给承租方造成的损失由出租方承担。

5、部分房产未办理租赁备案

根据《中华人民共和国民法典》《商品房屋租赁管理办法》《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》相关规定，房屋租赁合同不因未履行租赁备案登记手续而无效，发行人及其子公司签署的该等房屋租赁合同虽未经租赁备案登记，但不影响该等租赁合同的法律效力。

6、尚未续签书面租赁合同

该等瑕疵房屋可替代性较强，如因该等房屋瑕疵导致发行人或其子公司无法继续使用，发行人将另行承租其他房屋作为办公使用，保证日常经营不受影响。

为避免租赁物业前述瑕疵给发行人造成的损害，发行人实际控制人已出具承诺函：

（1）自本承诺函出具之日起至发行人上市后三年内，如因本次上市前已存在且不可归责于发行人的客观原因（如承租房屋存在产权纠纷、承租房屋使用用途与证载用途不符、未办理租赁备案手续、所在土地系划拨性质用地、国有资产审批程序不完善、承租房屋存在消防或环保不合规问题，导致无法继续承租或被迫搬迁等）导致发行人及/或其子公司、分公司无法继续正常使用该等房屋或遭受损失，本企业/本人承诺承担发行人及/或其子公司、分公司因不能继续使用该等房屋所发生的费用支出和遭受的损失，包括但不限于因进行诉讼或仲裁、寻找替代场所以及搬迁、重新装修所发生的费用支出。（2）如发行人及/或其子公司、分公司因承租第三方房屋未办理房屋租赁备案，且在被主管机关责令限期改正后逾期未改正，导致发行人及/或其子公司、分公司被处以罚款的，本企业/本人承诺按照上述原则承担相关罚款及因此给发行人及/或其子公司、分公司造成的损失（若有）。（3）本企业/本人同意承担并赔偿因违反上述承诺而给发行人及/或其子公司、分公司造成的实际损失。

发行人及其子公司报告期内不存在因租赁房屋瑕疵被相关主管部门处罚的情况。

综上，瑕疵房屋承租方均为发行人及其子公司，出租方与发行人及其主要股东、董事、监事及高级管理人员无关联关系；瑕疵房屋的租赁价格公允；发行人及其子公司主要生产经营范围所涉租赁房产中因租赁房屋未取得权属证明或未取得所有权人同意出租的说明、租赁房屋涉及划拨地、租赁房屋租赁用途与证载用途不一致、租赁房屋存在抵押、

尚未续签书面租赁合同瑕疵事项产生搬迁风险对应的费用主要系搬迁费用、装修费用等。经测算，发行人瑕疵房产搬迁费用约 727.11 万元；发行人因前述瑕疵搬迁风险整体较小，且部分出租方已出具承诺愿意承担发行人因此产生的损失、实际控制人亦已出具承诺愿意承担发行人因此产生的损失。报告期内发行人及其子公司未因前述瑕疵房产事宜受到相关行政主管部门的处罚。如因发行人及其子公司主要生产经营性用房租赁瑕疵需进行搬迁，发行人不会因此停业，亦不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人提供的子公司和分公司的工商档案，并通过网络公开渠道进行检索复核；

2、查阅天健出具的《审计报告》（天健审〔2023〕9415 号），了解发行人各子公司主要财务数据；

3、访谈发行人财务负责人，了解母公司及各子公司的业务分工情况以及成立分公司、子公司的背景；

4、查阅发行人《项目驻家信息安全管理办法》、《泰盈科技驻家办公安全保密及设备借用协议书》等文件，了解受外部因素影响下员工远程办公的情况；

5、查阅发行人坐席盘点表、租赁台账以及访谈办公场地负责人，了解场地使用情况；

6、获取发行人与智谷建设签署的《办公楼销售合同》《枣庄市新建商品房买卖合同》及坤元出具的《评估报告》，了解关联交易合理性及公允性；

7、访谈发行人财务负责人、智谷建设相关业务人员，了解了交易背景、定价原则及是否存在纠纷等情况；

8、获取了公司购买房产的不动产权证及支付凭证，了解产权权属及付款情况；

9、查询了中国裁判文书网、中国审判流程信息公开网、中国执行信息公开网等网站的公开披露信息，了解是否存在纠纷情况；

10、查阅发行人提供的租赁合同、出租方提供的权属证明文件、房屋备案证明文件、出租方出具的说明或承诺，了解发行人及其子公司租赁房屋基本情况；

11、查阅发行人全体股东、董事、监事及高级管理人员填写的调查问卷；

12、查询安居客、58 同城等网站发布的发行人租赁同一园区、同一写字楼或者附近同类型房产的租赁信息；

13、查阅近期市场搬迁费用价格信息，了解市场搬迁费用价格水平；

14、查阅发行人的装修合同，了解发行人主要生产经营场所装修费用情况；

15、查询信用中国网站、国家企业信用信息公示系统网站的公开披露信息，核查发行人及其子公司报告期内是否存在因租赁房屋瑕疵被相关主管部门处罚的情况；

16、取得了发行人实际控制人出具的承诺函；

17、取得了发行人的书面确认。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人短时间成立多家子公司、分公司系基于满足客户需要、发行人成本控制、巩固竞争优势并考虑战略发展规划的需求，具备合理性，发行人已按照相关规定完整、准确披露重要子公司情况；

2、发行人一线服务人员不允许远程办公，需按照服务规范在现场进行办公，在报告期内存在因外部因素影响需远程办公以保障业务顺利开展的特殊情况，发行人亦建立了对应的规范管理制度；客户对于发行人的需求在于可以保障服务项目的顺利开展以及相应的服务质量，发行人设置了符合要求的场地，发行人目前员工分布及各办公场地实际运行情况正常，符合客户需求，与业务开展相关人员、场地要求匹配；

3、发行人向智谷建设购买房产具备合理性，交易定价及价格调整公允，已履行相应决策程序，不存在损害发行人利益的情形，发行人已完成款项支付及不动产权证书办理，不存在纠纷、潜在纠纷及被处置风险；

4、瑕疵房屋承租方均为发行人及其子公司，出租方与发行人及其主要股东、董事、监事及高级管理人员无关联关系；瑕疵房屋的租赁价格公允；发行人及其子公司主要生

产经营所涉租赁房产中因租赁房屋未取得权属证明或未取得所有权人同意出租的说明、租赁房屋涉及划拨地、租赁房屋租赁用途与证载用途不一致、租赁房屋存在抵押、尚未续签书面租赁合同瑕疵事项产生搬迁风险对应的费用主要系搬迁费用、装修费用等。经测算，发行人瑕疵房产搬迁费用约 727.11 万元；发行人因前述瑕疵搬迁风险整体较小，且部分出租方已出具承诺愿意承担发行人因此产生的损失、实际控制人亦已出具承诺愿意承担发行人因此产生的损失。报告期内发行人及其子公司未因前述瑕疵房产事宜受到相关行政主管部门的处罚。如因发行人及其子公司主要生产经营性用房租赁瑕疵需进行搬迁，发行人不会因此停业，亦不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

19. 关于其他

19.1 关于行政处罚及诉讼仲裁

根据申报材料：（1）2020 年 10 月 14 日，因冒用有限责任公司分公司名义开展经营活动，广西泰盈被汕头市龙湖区市场监督管理局罚款 3 万元；2020 年 5 月 6 日，因编造虚假计税依据（2019 年虚列工资 1,557.36 元），重庆先特被税务机关处以罚款 200 元的行政处罚；2021 年 4 月 28 日，因 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日期间企业所得税未按期进行申报，泰盈科技武汉分公司被税务机关出具限期改正通知书；2021 年 9 月 27 日，因 2021 年 8 月 1 日至 2021 年 8 月 31 日增值税及附加税未按期申报，泰盈科技武汉分公司被税务机关处罚 200 元；（2）发行人不存在可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

请发行人说明：（1）是否完整披露报告期内发行人及控股股东及相关方的违法违规行为，报告期内行政处罚和监管措施发生的原因、整改措施，是否构成重大违法违规，发行人内控制度是否健全并有效执行；（2）以 1000 万元认定是否属于重大诉讼仲裁事项是否合理，报告期内未达 1000 万元标准及在报告期外发生对发行人产生较大影响的诉讼、仲裁案件产生的原因及最新进展情况，发行人是否存在内控缺陷，相关财产是否被冻结，是否构成重大不利影响，相关风险揭示是否充分。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 是否完整披露报告期内发行人及控股股东及相关方的违法违规行为，报告期内行政处罚和监管措施发生的原因、整改措施，是否构成重大违法违规，发行人内控制度是否健全并有效执行；

1、是否完整披露报告期内发行人及控股股东及相关方的违法违规行为，报告期内行政处罚和监管措施发生的原因、整改措施，是否构成重大违法违规

发行人已完整披露自身及控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理等相关方所受到的行政处罚情况和监管措施，具体情况如下：

1) 广西泰盈市场监管管理相关行政处罚

因冒用有限责任公司分公司名义开展经营活动，违反《公司法》第十四条第一款的规定，广东省汕头市龙湖区市场监督管理局于 2020 年 10 月 14 日向广西泰盈出具《行政处罚决定书》（汕龙市监处字[2020]157 号），对广西泰盈处以罚款 3 万元的行政处罚。

根据处罚机关作出处罚所依据的《公司法》第二百一十条，未依法登记为有限责任公司或者股份有限公司，而冒用有限责任公司或者股份有限公司名义的，或者未依法登记为有限责任公司或者股份有限公司的分公司，而冒用有限责任公司或者股份有限公司的分公司名义的，由公司登记机关责令改正或者予以取缔，可以并处十万元以下的罚款。根据《汕头市规范行政处罚裁量权规定》第十五条和第十六条的规定，法律、法规、规章设定的罚款数额有一定幅度的，行政处罚实施机关应当将其至少划分为从轻处罚、一般处罚、从重处罚三个等级，其中从轻处罚应当低于最高罚款数额与最低罚款数额的平均值，一般处罚按平均值或者其上下一定数额处罚，从重处罚不得低于平均值。广西泰盈被处以罚款 3 万元的处罚，低于法定最高罚款数额的中线，应属于从轻处罚的情形。广西泰盈的前述违法行为不构成重大违法违规行为。

广西泰盈已按期足额缴纳罚款。自广西泰盈受到前述行政处罚后，广西泰盈未再以广西泰盈汕头分公司的名义开展业务运营，同时为继续在汕头当地开展业务，发行人于 2021 年 6 月设立广东泰盈汕头分公司。截至本问询回复出具日，广西泰盈未再受到市场监督管理部门的行政处罚或被采取监管措施。

2) 重庆先特及泰盈科技武汉分公司税务处罚

i) 因编造虚假计税依据（2019 年虚列工资 1,557.36 元），违反《中华人民共和国税收征收管理法》第六十四条的规定，国家税务总局重庆市永川区税务局中山路税务所于 2020 年 5 月 6 日向重庆先特出具《税务行政处罚决定书（简易）》（永川税中山简罚[2020]62 号），对重庆先特处以罚款 200 元的行政处罚。

根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十四条，“纳税人、扣缴义务人编造虚假计税依据的，由税务机关责令限期改正，并处五万元以下的罚款。”重庆先特被处以 200 元罚款，罚款数额较小。报告期内重庆先特的上述违法行为不构成重大违法违规行为。

重庆先特已按期足额缴纳罚款并按规定申报企业所得税。自受到上述行政处罚后，发行人已对重庆先特的相关办税人员加强了业务培训。截至本问询回复出具日，重庆先特未再因违反税收管理相关法规而受到行政处罚或被采取监管措施。

ii) 因未按期申报企业所得税，国家税务总局武汉东湖新技术开发区税务局关东税务所于 2021 年 4 月 28 日向泰盈科技武汉分公司出具限期改正通知书；因未按期申报增值税及附加税，国家税务总局武汉东湖新技术开发区税务局关东税务所于 2021 年 9 月 27 日向泰盈科技武汉分公司作出罚款 200 元的行政处罚。

就前述两起违法行为，根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条，“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款。”泰盈科技武汉分公司分别被责令限期改正、罚款 200 元的处罚不属于相关法律法规规定的情节严重的情形。报告期内泰盈科技武汉分公司的两起违章行为不构成重大违法违规行为。

泰盈科技武汉分公司已按期足额缴纳罚款并按规定申报企业所得税。自受到上述两笔行政处罚后，发行人已对泰盈科技武汉分公司的相关办税人员加强了业务培训。截至本问询回复出具日，泰盈科技武汉分公司未再因违反税收管理相关法规而受到行政处罚或被采取监管措施。

3) 泰盈科技日照分公司治安管理相关处罚

因疫情防控岗无人值守拒不执行紧急状态下的决定、命令，日照市公安局日照高新

技术产业开发区分局艳阳路派出所于 2022 年 11 月 5 日向泰盈科技日照分公司出具《行政处罚决定书》（（高新）快行罚决字[2022]10017 号），对泰盈科技日照分公司处以警告的行政处罚。

根据处罚机关作出处罚所依据的《中华人民共和国治安管理处罚法》第五十条第一款第（一）项之规定，拒不执行人民政府在紧急状态情况下依法发布的决定、命令的，处警告或者二百元以下罚款；情节严重的，处五日以上十日以下拘留，可以并处五百元以下罚款。泰盈科技日照分公司被处以警告的行政处罚，不属于相关法律法规规定的情节严重的情形。报告期内泰盈科技日照分公司的上述行为不构成重大违法违规行为。

泰盈科技日照分公司已于处罚当日完成整改。

4) 泰盈科技合肥分公司列入经营异常名录情况

因未依照《企业信息公示暂行条例》第八条规定的期限公示年度报告，泰盈科技合肥分公司于 2020 年 7 月 7 日被国家企业信用信息公示系统列入经营异常名录。2020 年 8 月 11 日，泰盈科技合肥分公司补报未报的年度报告并公示后，已被移出经营异常名录。

根据《国家工商行政管理总局关于贯彻落实<企业信息公示暂行条例>有关问题的通知》第五条，“企业被列入经营异常名录或者严重违法企业名单，属于对企业的信用约束。对于企业同时存在违法违规行为依法应由工商部门行政处罚的，工商部门应当根据相关规定实施行政处罚”。列入经营异常名录属于对企业的信用约束，不属于行政处罚。因此，泰盈科技合肥分公司被列入经营异常名录不属于行政处罚，其已于被列入经营异常名录后即时补报了年度报告，并已被移出经营异常名录，该等情形不构成重大违法违规行为。

自上述情形发生后，发行人已就加强对企业年报申报事宜的管理，截至本问询回复出具日，泰盈科技合肥分公司未再因未按时补报年度报告而被列入过经营异常名录。

除上述行政处罚和被列入经营异常名录外，报告期内，发行人及控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员**不存在其他涉及行政处罚或重大监管措施的违法违规行为**，未受到其他行政处罚或监管措施。

2、发行人内控制度是否健全并有效执行

就规范运作及经营管理，发行人已建立健全了较为完善的内控制度，通过发行人自

上而下的统筹管理及子公司自下而上的沟通汇报制度,对发行人在日常经营中的合规风险进行事前预防、事中解决及事后监督。

根据天健出具的《关于泰盈科技集团股份有限公司内部控制的鉴证报告》(天健审(2023) 9416 号),发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2023 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

综上,发行人内控制度已建立健全并有效执行。

(二)以 1,000 万元认定是否属于重大诉讼仲裁事项是否合理,报告期内未达 1,000 万元标准及在报告期外发生对发行人产生较大影响的诉讼、仲裁案件产生的原因及最新进展情况,发行人是否存在内控缺陷,相关财产是否被冻结,是否构成重大不利影响,相关风险揭示是否充分

1、以 1,000 万元认定是否属于重大诉讼仲裁事项是否合理

根据《上海证券交易所股票上市规则》第 7.4.1 条的规定,“上市公司发生的下列诉讼、仲裁事项应当及时披露:(一)涉案金额超过 1,000 万元,并且占公司最近一期经审计净资产绝对值 10%以上;……”

发行人报告期各期末经审计净资产分别为 53,119.46 万元、28,888.92 万元、53,638.52 万元、62,141.15 万元,其 10%分别为 5,311.95 万元、2,888.89 万元、5,363.85 万元、6,214.11 万元,均超过 1,000 万元。基于谨慎性原则考虑,本次发行将重大诉讼和仲裁的披露标准定为 1,000 万元。

综上,发行人以 1,000 万元认定是否属于重大诉讼仲裁事项的标准系参照《上海证券交易所股票上市规则》相关规则确定,相关标准具有合理性。

2、报告期内未达 1,000 万元标准及在报告期外发生对发行人产生较大影响的诉讼、仲裁案件产生的原因及最新进展情况

报告期内,发行人不存在金额超过 50 万元的诉讼、仲裁案件。

报告期外,不存在对发行人产生较大影响的诉讼、仲裁案件。

3、发行人是否存在内控缺陷,相关财产是否被冻结,是否构成重大不利影响,相关风险揭示是否充分

根据天健出具的《关于泰盈科技集团股份有限公司内部控制的鉴证报告》(天健审

〔2023〕9416号），发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于**2023年6月30日**在所有重大方面保持了有效的内部控制。

截至本问询回复出具日，发行人不存在与重大诉讼仲裁相关的内控缺陷，不存在相关财产被冻结的情形，不构成对本次发行上市的重大不利影响，不存在需要揭示的相关重大风险。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人提供的行政处罚决定书、相关主管部门出具的证明；
- 2、查阅发行人及控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员出具的承诺；
- 3、查询国家企业信用信息公示系统、中国市场监督管理行政处罚文书网、国家税务总局、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台等公开信息，了解发行人受到行政处罚的基本情况；
- 4、查阅《公司法》《汕头市规范行政处罚裁量权规定》《中华人民共和国税收征收管理法》《中华人民共和国治安管理处罚法》《企业信息公示暂行条例》《国家工商行政管理总局关于贯彻落实<企业信息公示暂行条例>有关问题的通知》，了解发行人受到行政处罚的相关行为是否构成重大违法违规行为；
- 5、查阅发行人制定的《内部审计制度》《子公司管理制度》，了解发行人的内部管理规定；
- 6、查阅天健分别于2022年11月6日和2023年3月17日及**2023年9月16日**分别出具的“天健审[2022]10679号”《关于泰盈科技集团股份有限公司内部控制的鉴证报告》、“天健审[2023]6659号”《关于泰盈科技集团股份有限公司内部控制的鉴证报告》及**“天健审[2023]9416号”《关于泰盈科技集团股份有限公司内部控制的鉴证报告》**”，了解发行人内部控制的有效性；
- 7、通过中国裁判文书网、中国庭审公开网及企查查进行网络核查；
- 8、取得发行人出具的相关声明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已完整披露了报告期内发行人及控股股东及相关方**涉及行政处罚或重大监管措施**的违法违规行为，报告期内行政处罚和监管措施均不构成重大违法违规行为，发行人内控制度已建立健全并有效执行。

2、发行人以 1,000 万元认定是否属于重大诉讼仲裁事项的标准合理，报告期内，发行人不存在金额超过 50 万元的诉讼、仲裁案件，报告期外，不存在对发行人产生较大影响的诉讼、仲裁案件。

3、发行人不存在与重大诉讼仲裁相关的内控缺陷，不存在相关财产被冻结的情形，不构成对本次发行上市的重大不利影响，不存在需要揭示的相关重大风险。

19.2 关于重大事项提示

招股说明书重大事项提示风险因素包含优势性、解释性表述，并未围绕发行人特有风险进行披露。

请发行人删除相关优势性、解释性表述，并对于重大事项提示进行整合完善，突出重大性、针对性。

回复：

发行人已对招股说明书中“第二节 概览/一、重大事项提示/”和“第三节 风险因素”中包含优势性、解释性表述进行了删除。

发行人已根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》规定对于投资者需特别关注的重要事项进行了梳理，并按照突出重大性、针对性的原则修改招股说明书中的重大事项提示，修订披露了“用工合规风险”、“行业政策变化风险”、“实际控制人不当控制的风险”，补充披露了“技术替代风险”、“行业竞争风险”。

具体修改说明如下：

章节	原披露	修订后披露
第二节 一 (一) 特别 风险提示	2、经营管理风险\ (3) 业务人员离职及人力 资源不足风险 公司业务规模庞大，日常经营需要大量人力资	1、业务人员离职及人力资源不足风险 公司业务规模庞大，日常经营需要大量人 力资源支持。公司提供的服务需要满足不

章节	原披露	修订后披露
	源支持。公司提供的服务需要满足不同行业的要求，具体项目对于服务支持人员的要求存在差异，因此需要公司具备短时间内筹备足够且符合要求人力的能力。另外，现有业务人员可能因为自身适应情况、工作压力等因素出现离职情况。如果公司员工出现大批量集中离职，或若市场竞争加剧、客户对服务人员的要求提高、人力资源成本增加，公司将可能面临因人力资源无法满足需求而导致无法继续扩大业务规模，甚至业务无法正常经营导致客户流失的风险。	同行业的不同客户需求，具体项目对于服务支持人员的要求存在差异，因此需要公司具备短时间内筹备足够且符合要求人力的能力。另外，现有业务人员可能因为自身适应情况、工作压力等因素出现离职情况。如果公司员工出现大批量集中离职，或若市场竞争加剧、客户对服务人员的要求提高、人力资源成本增加，公司将可能面临因人力资源无法满足需求而导致无法继续扩大业务规模，甚至业务无法正常经营导致客户流失的风险。
第二节 一 (一) 特别风险提示	2、经营管理风险\（1）用工合规风险 报告期内，公司存在未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的情况。虽然截至本招股说明书签署日，公司未因前述情况受到行政处罚或被采取强制措施，且控股股东和实际控制人已出具承诺函，承诺“如发行人及/或其控股子公司被有权主管部门追缴、责令补缴或被其员工追偿相关费用及滞纳金，或发行人及/或其控股子公司因未按规定缴纳社会保险费或住房公积金而承担任何罚款或损失，本企业/本人将承担应补缴或被追偿的金额、滞纳金和罚款等相关费用”，但是未来公司仍存在因未缴纳社会保险和住房公积金而受到相关主管部门处罚的风险。 公司所处的行业是信息技术和服务业高度融合的行业，具有人力密集特点。报告期内，公司曾存在通过第三方人力代征平台以灵活用工方式解决部分用工需求的情况。虽然截至本招股说明书签署日，公司未因前述灵活用工受到行政处罚或被采取强制措施，且控股股东和实际控制人已出具承诺函，承诺“如发行人及/或其控股子公司因前述灵活用工安排被有权主管部门处罚，或被追缴、责令补缴社会保险费或住房公积金等相关费用及滞纳金，本企业/本人将承担应补缴或被追偿的金额、滞纳金和罚款等相关费用”，但是未来公司仍存在因政策变化而受到主管部门处罚的风险。如果发生上述风险，公司生产经营及财务状况将受到不利影响。	2、用工合规风险 报告期内，公司存在未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的情况。~~虽然截至本招股说明书签署日，公司未因前述情况受到行政处罚或被采取强制措施，且控股股东和实际控制人已出具承诺函，承诺“如发行人及/或其控股子公司被有权主管部门追缴、责令补缴或被其员工追偿相关费用及滞纳金，或发行人及/或其控股子公司因未按规定缴纳社会保险费或住房公积金而承担任何罚款或损失，本企业/本人将承担应补缴或被追偿的金额、滞纳金和罚款等相关费用”，但是未来公司仍存在因未缴纳社会保险和住房公积金而受到相关主管部门处罚的风险。~~ 公司所处的行业是信息技术和服务业高度融合的行业，具有人力密集特点。报告期内，公司曾存在通过第三方人力代征平台以灵活用工方式解决部分用工需求的情况。~~虽然截至本招股说明书签署日，公司未因前述灵活用工受到行政处罚或被采取强制措施，且控股股东和实际控制人已出具承诺函，承诺“如发行人及/或其控股子公司因前述灵活用工安排被有权主管部门处罚，或被追缴、责令补缴社会保险费或住房公积金等相关费用及滞纳金，本企业/本人将承担应补缴或被追偿的金额、滞纳金和罚款等相关费用”，但是未来公司仍存在因政策变化而受到主管部门处罚的风险。如果发生上述风险，公司生产经营及财务状况将受到不利影响。~~
第二节 一 (一) 特别风险提示	3、财务风险\（1）人工成本上涨的风险 公司主要依托大量专业人才为客户赋能、创造价值，人工成本是公司经营的主要成本，报告期内职工薪酬占公司主营业务成本的比例在70%以上。近年来，我国劳动力成本呈上升趋势，如果公司未来不能有效控制人力成本、提高业务收入水平，将影响公司整体盈利水平。	3、人工成本上涨的风险 公司主要依托大量专业人才为客户赋能、创造价值，人工成本是公司经营的主要成本，报告期内职工薪酬占公司主营业务成本的比例在70%以上。近年来，我国劳动力成本呈上升趋势，如果公司未来不能有效控制人力成本、提高业务收入水平，将

章节	原披露	修订后披露
		影响公司整体盈利水平。
第二节 一 (一) 特别风险提示	1、行业与政策风险\（1）行业政策变化风险 发行人是以信息技术为支撑的企业数字中后台外包服务提供商，主要向互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等行业的公司提供业务流程外包服务。发行人在自身业务开展的过程中，严格遵守信息技术服务和外包行业的相关法律法规、政策及市场规则。 与公司业务开展相关的部分行业政策存在一定不确定性。若未来与公司业务开展相关的法律法规及行业政策出现重大不利变化，公司无法及时根据相关政策变化调整自身业务的履约情况，或发生工信部等监管部门认定公司业务开展的合规性存在问题等情形，公司可能面临需要接受调查、甚至被监管部门处罚的风险。如果发生上述风险，将对公司正常业务开展、公司声誉等方面产生不利影响，进而对公司经营业绩产生消极影响。	4、行业政策变化风险 ~~发行人是以信息技术为支撑的企业数字中后台外包服务提供商，主要向互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等行业的公司提供业务流程外包服务。发行人在自身业务开展的过程中，严格遵守信息技术服务和外包行业的相关法律法规、政策及市场规则。~~ 与公司业务开展相关的部分行业政策存在一定不确定性。若未来与公司业务开展相关的法律法规及行业政策出现重大不利变化，公司无法及时根据相关政策变化调整自身业务的履约情况，或发生工信部等监管部门认定公司业务开展的合规性存在问题等情形，公司可能面临需要接受调查、甚至被监管部门处罚的风险。如果发生上述风险，将对公司正常业务开展、公司声誉等方面产生不利影响，进而对公司经营业绩产生消极影响。
第二节 一 (一) 特别风险提示	1、行业与政策风险\（2）下游行业波动及增长放缓风险 发行人主要向互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等行业提供业务流程外包服务。发行人的业务开展依赖于下游行业的服务需求，因而下游行业的景气度将会影响发行人服务的需求量，若下游行业出现波动或增长放缓，可能会对公司的经营状况和盈利能力产生不利影响。	5、下游行业波动及增长放缓风险 发行人主要向互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等行业提供业务流程外包服务。发行人的业务开展依赖于下游行业的服务需求，因而下游行业的景气度将会影响发行人服务的需求量，若下游行业出现波动或增长放缓，可能会对公司的经营状况和盈利能力产生不利影响。
第二节 一 (一) 特别风险提示	无	6、技术替代风险 当前，我国信息技术服务业和业务流程外包服务业的技术水平持续发展，智能语音交互、人工智能客服、智能外呼机器人等新兴技术开始出现，并在少数特定的简单场景得到一定应用。如果未来相关智能技术应用的不断发展，使得智能技术具备更强信息沟通能力、情绪感知能力，能够更加广泛地运用到实际的复杂多变的业务场景中，则可能会对公司当前业务造成一定的技术替代风险。
第二节 一 (一) 特别风险提示	无	7、行业竞争风险 我国信息技术服务业和业务流程外包服务业市场化程度高，市场竞争较为充分。随着市场竞争的日益激烈，如果公司不能持续地进行业务扩展，不能及时准确把握市场发展趋势、持续投入足够的人力及物力资源、持续迭代自身技术与服务水平，来满足客户更多元、更严格的服务需求，则可能面临竞争力减弱、声誉和影响力减

章节	原披露	修订后披露
		弱及行业地位下滑的风险。
第二节 一 (一) 特别风险提示	2、经营管理风险\ (2) 客户相对集中风险 公司营业收入主要来源于互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等领域的龙头企业。报告期内，公司前五大客户合计营业收入占比分别为 63.17%、60.85%、58.37% 及 55.10%，公司营业收入来源较为集中，对重要客户依赖程度较高。若未来公司的主要客户业务经营策略发生调整、双方合作关系出现变化或客户自身业务因各种因素影响产生波动，而导致客户对于公司的服务需求减少，将会对公司业绩造成不利影响。	8、客户相对集中风险 公司营业收入主要来源于互联网、金融、消费品智能制造、传媒及通信、物流及出行等领域的龙头企业。报告期内，公司前五大客户合计营业收入占比分别为 60.85%、58.37%、54.50% 及 55.23% ，公司营业收入来源较为集中，对重要客户依赖程度较高。若未来公司的主要客户业务经营策略发生调整、双方合作关系出现变化或客户自身业务因各种因素影响产生波动，而导致客户对于公司的服务需求减少，将会对公司业绩造成不利影响。
第二节 一 (一) 特别风险提示	3、财务风险\ (2) 毛利率波动的风险 公司主要从事业务流程外包服务，除人工成本外，公司利润水平还受行业竞争情况、下游客户集中度等因素的影响。报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 22.34%、23.52%、21.14% 及 20.37%，毛利率整体较为稳定。公司未来若不能持续拓展高附加值项目、有效控制人力成本、不断提升市场竞争力，将可能面临一定的毛利率波动的风险。	无
第二节 一 (一) 特别风险提示	3、财务风险\ (3) 应收账款回收风险 随着公司业务规模的扩大，公司应收账款规模逐年增加。报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 30,375.70 万元、41,637.31 万元、55,654.44 万元及 58,387.93 万元，占总资产的比例分别为 49.10%、49.26%、50.22% 及 51.47%，是公司资产的主要构成部分。虽然公司客户主要为金融、互联网、通信等行业内的大型企业，资金实力强、信誉良好、回款能力强，且公司已按照谨慎性原则对应收账款计提坏账准备。但随着业务的不断拓展，销售规模的逐渐增加，公司应收账款规模可能会持续上升，公司存在现金流紧张和应收账款坏账损失增加的风险。	无
第二节 一 (一) 特别风险提示	4、实际控制人不当控制的风险 截至本招股说明书签署日，王志利直接持有泰盈安瑞 59.00% 股份并担任泰盈安瑞董事长，能够实际支配泰盈安瑞的经营决策，通过泰盈安瑞控制公司 88.58% 股份对应的表决权。同时，王志利系众仁投资、众杰投资、众嘉投资、众润投资的普通合伙人兼执行事务合伙人，通过众仁投资、众杰投资、众嘉投资、众润投资分别控制公司 3.41%、0.37%、0.45%、0.52% 股份对应的表决权。为稳定公司经营、促进公司发展，2021 年 12 月 1 日，泰盈安瑞、王志利与海南英光及其执行事务合伙人齐玉香签署《一致行动协议》，确认自协议签署日起，	9、实际控制人不当控制的风险 截至本招股说明书签署日，王志利直接持有泰盈安瑞 59.00% 股权 并担任泰盈安瑞 执行董事 ，能够实际支配泰盈安瑞的经营决策，通过泰盈安瑞控制公司 88.58% 股份对应的表决权。同时，王志利系众仁投资、众杰投资、众嘉投资、众润投资的普通合伙人兼执行事务合伙人，通过众仁投资、众杰投资、众嘉投资、众润投资分别控制公司 3.41%、0.37%、0.45%、0.52% 股份对应的表决权。为稳定公司经营、促进公司发展，2021 年 12 月 1 日，泰盈安瑞、王志利与海南英光及其执行事务合伙人

章节	原披露	修订后披露
	泰盈安瑞、王志利与海南英光及其执行事务合伙人齐玉香在涉及公司的各项重大事项决策上均保持一致行动、共同决策。如经充分协商无法就重大事项达成一致意见，以泰盈安瑞、王志利的意见作为最终意见。通过《一致行动协议》，王志利能够实际支配海南英光持有的公司 6.67%股份对应的表决权。综上所述，王志利能够直接或间接控制公司 100.00%股份对应的表决权。 尽管公司已通过相关制度安排尽可能避免实际控制人操纵公司的现象发生，但如果实际控制人利用其控制地位，通过行使表决权或其他方式对公司财务管理、人事、发展战略、经营决策等重大事项施加不利影响，将有可能对公司及公众股东的利益带来一定的风险。	齐玉香签署《一致行动协议》，确认自协议签署日起，泰盈安瑞、王志利与海南英光及其执行事务合伙人齐玉香在涉及公司的各项重大事项决策上均保持一致行动、共同决策。如经充分协商无法就重大事项达成一致意见，以泰盈安瑞、王志利的意见作为最终意见。通过《一致行动协议》，王志利能够实际支配海南英光持有的公司 6.67%股份对应的表决权。综上所述，王志利能够直接或间接控制公司 100.00%股份对应的表决权。 ~~尽管公司已通过相关制度安排尽可能避免实际控制人操纵公司的现象发生，但如果实际控制人利用其控制地位，通过行使表决权或其他方式对公司财务管理、人事、发展战略、经营决策等重大事项施加不利影响，将有可能对公司及公众股东的利益带来一定的风险。~~
第三节 风险因素 一、与发行人相关的风险（一）经营管理风险	6、用户信息安全风险 公司受客户委托，在业务开展过程中会读取到用户个人信息，对此客户会与公司设置完善的信息安全管理制度和保密制度。公司的运营中心配备独立的工作场所、软硬件监控设备、严密的门禁管控等措施来确保业务交付的安全性。虽然公司采取了严格的保护措施，但若由于极端原因导致用户的信息安全受到损害，从而可能会影响公司经营活动和公司声誉，进而对公司经营业绩产生不利影响。此外，公司在业务开展过程中读取到的用户数据需要经过客户授权使用，虽然公司在与客户业务合作中已与客户进行相关约定，但若客户使用用户信息存在不合规事项，客户可能存在受到用户投诉、监管部门处罚的风险，进而对公司经营业绩造成不利影响。	6、用户信息安全风险 公司受客户委托，在业务开展过程中会读取到用户个人信息，对此客户会与公司设置完善的信息安全管理制度和保密制度。~~公司的运营中心配备独立的工作场所、软硬件监控设备、严密的门禁管控等措施来确保业务交付的安全性。虽然公司采取了严格的保护措施，但若由于极端原因导致用户的信息安全受到损害，从而可能会影响公司经营活动和公司声誉，进而对公司经营业绩产生不利影响。此外，公司在业务开展过程中读取到的用户数据需要经过客户授权使用，虽然公司在与客户业务合作中已与客户进行相关约定，但若客户使用用户信息存在不合规事项，客户可能存在受到用户投诉、监管部门处罚的风险，进而对公司经营业绩造成不利影响。~~
第三节 风险因素 一、与发行人相关的风险（一）经营管理风险	8、新型冠状病毒肺炎疫情对公司经营造成不利影响的风险 如果国内新冠肺炎疫情出现反复，尤其奥密克戎等变种持续扩散，可能会对公司经营业绩产生不利影响。一方面，如果公司运营中心所在区域出现疫情反复，公司业务人员出现病毒感染等情况，导致公司业务人员无法现场办公，可能对公司部分无法远程居家办公的项目业务交付产生影响。对此，公司建立相应的应急机制，例如及时调配其他运营中心的力量保证业务交付的连续性，但如果全国多个运营中心所在区域均出现较严重的疫情爆发情况，则相关不利影响较难消除。另一方面，公司的下游行业面临因为疫情导致景气度降低的风险，进	无

章节	原披露	修订后披露
	而影响对于公司业务流程外包的需求。	
第三节 风险因素 一、与发行人相关的风险 (二) 财务风险	3、应收账款回收风险 随着公司业务规模的扩大,公司应收账款规模逐年增加。报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为 30,375.70 万元、41,637.31 万元、55,654.44 万元及 58,387.93 万元,占总资产的比例分别为 49.10%、49.26%、50.22% 及 51.47%,是公司资产的主要构成部分。 虽然公司客户主要为金融、互联网、通信等行业内的大型企业,资金实力强、信誉良好、回款能力强,且公司已按照谨慎性原则对应收账款计提坏账准备。但随着业务的不断拓展,销售规模的逐渐增加,公司应收账款规模可能会持续上升,公司存在现金流紧张和应收账款坏账损失增加的风险。	3、应收账款回收风险 随着公司业务规模的扩大,公司应收账款规模逐年增加。报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为 41,637.31 万元、55,654.44 万元及 66,242.24 万元,占总资产的比例分别为 49.26%、50.22% 及 49.88%,是公司资产的主要构成部分。 ~~虽然公司客户主要为金融、互联网、通信等行业内的大型企业,资金实力强、信誉良好、回款能力强,且公司已按照谨慎性原则对应收账款计提坏账准备。但随着业务的不断拓展,销售规模的逐渐增加,公司应收账款规模可能会持续上升,公司存在现金流紧张和应收账款坏账损失增加的风险。~~
第三节 风险因素 一、与发行人相关的风险 (二) 财务风险	7、净资产收益率下降风险 报告期各期,公司按照归属于公司普通股股东净利润计算的加权平均净资产收益率分别为 16.40%、26.73%、24.59% 及 21.28%。本次发行后,公司净资产和总资产规模将大幅增长,而募集资金投资项目从投入到产生效益需要一定的时间,公司存在净资产收益率下降风险。	无
第三节 风险因素 二、与行业相关的风险	(三) 行业竞争风险 我国信息技术服务业和业务流程外包服务业市场化程度高,市场竞争较为充分。报告期内,发行人凭借自身的品牌知名度、丰富的客户资源及行业经验等优势,在行业内始终保持着领先的市场地位。随着市场竞争的日益激烈,如果公司不能持续地进行业务扩展,不能及时准确把握市场发展趋势、持续投入足够的人力及物力资源、持续迭代自身技术与服务水平,来满足客户更多元、更严格的服务需求,则可能面临竞争力减弱、声誉和影响力减弱及行业地位下滑的风险。	(三) 行业竞争风险 我国信息技术服务业和业务流程外包服务业市场化程度高,市场竞争较为充分。~~报告期内,发行人凭借自身的品牌知名度、丰富的客户资源及行业经验等优势,在行业内始终保持着领先的市场地位。~~随着市场竞争的日益激烈,如果公司不能持续地进行业务扩展,不能及时准确把握市场发展趋势、持续投入足够的人力及物力资源、持续迭代自身技术与服务水平,来满足客户更多元、更严格的服务需求,则可能面临竞争力减弱、声誉和影响力减弱及行业地位下滑的风险。

注:“重大事项提示”和“第三节 风险因素”相同内容部分未重复列示

19.3 关于媒体质疑

请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况,并就相关媒体质疑发表明确核查意见。

回复:

一、发行人说明

自 2020 年至本问询函回复出具日，暂未查询到相关媒体针对发行人申请首次公开发行股票并上市事宜的质疑报道，其他报道情况如下：

序号	日期	标题	媒体名称	媒体关注点
1	2023 年 2 月 21 日	阿里巴巴外包服务商泰盈科技回 A，三成募资额用于购买房产	界面新闻	应收账款规模不断攀升、直接人工成本占比达到 75%以上；2019 年、2020 年泰盈科技的社会保险缴纳比例不足 90%；公司计划买房合计花费 2.86 亿元，占募资总额的 31.92%，扣除补流的 2 亿元后，占比达到 39.94%
2	2020 年 6 月 4 日	利润同比下降 19%，泰盈科技正在被人工客服“拖累”？	智通财经 APP	泰盈科技始终占据着龙头地位，不过导致市场风向逆转的关键，或许在于 AI 入局

事项核查分析如下：

1、财务表现情况

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 41,637.31 万元、55,654.44 万元及 66,242.24 万元及 **75,453.43 万元**，占总资产的比例分别为 49.26%、**50.19%**、**49.84%**及 **55.70%**。报告期内，随着公司业务规模的扩大，公司应收账款规模逐年增加。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”中披露应收账款回收风险。

报告期内，直接人工成本占营业成本的比重分别为 77.74%、77.42%、75.81%及 **75.35%**，占比均超过 75%且较为稳定，主要系公司业务性质所致，与发行人业务开展实际情况相符，发行人已在招股说明书“第二节 概览/一、重大事项提示”及“第三节 风险因素”中披露人工成本上涨的风险。

2、社会保险缴纳比例

报告期各期末，公司社会保险缴纳比例分别为 89.15%、93.18%及 94.45%，报告期内，公司社会保险缴纳比例逐步提升，未因社会保险缴纳事项受到相关行政处罚。发行人已在招股说明书“第二节 概览/一、重大事项提示”及“第三节 风险因素”中披露因部分员工未缴纳社会保险的相关风险。

3、募集资金投向的购置房产问题

（1）项目建设的必要性和合理性

发行人募集资金用于运营中心建设项目、总部及研发中心项目以及补充流动资金项目，其中运营中心建设项目、总部及研发中心项目涉及房产的购置，具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	购置房产金额
1	运营中心建设项目	51,626.12	17,930.90
2	总部及研发中心项目	20,003.95	10,650.92
3	补充流动资金项目	18,000.00	-
合计		89,630.08	28,581.82

发行人购置相应房产及进行项目建设具备其合理性及必要性。购置房产建设运营中心以及总部及研发中心，相比租赁形式更为稳定，有利于发行人进行长期的场地规划布置，利于长期战略规划及业务发展。发行人拟购置房产的所在地点均位于山东泰安，即发行人总部所在的城市位置，符合发行人以山东泰安为总部长期发展的稳定性诉求。

对于运营中心建设项目，发行人投资资金用于场地的购置、租赁以及装修，并购置相应的软硬件设备以建设运营中心。运营中心为发行人业务开展的交付场地，其建设项目具有如下的必要性和合理性：

一是，运营中心建设项目可以满足发行人扩大业务规模、满足市场变化需求的需要。随着客户对于数字中后台外包服务的需求不断提升，发行人的业务体量在快速增长，这对发行人的交付能力提出更高要求。面对市场环境的变化与需求的增加，发行人亟需通过建设及升级运营中心等方式提升交付能力。发行人自成立以来，主要依靠租赁场地扩充业务，虽然在业务开展中有节省成本、调整灵活等优点，也带来诸如面积狭小、扩充能力及设施配套能力不足以及较难适应大规模集约化的集中运营等缺点。发行人拟在山东省泰安市购置以及租赁相应的办公场地，并在山东省潍坊市、日照市租赁相应的办公场地，用来建设及升级运营中心以满足业务发展需求。项目的实施将提升发行人运营中心的整体服务交付能力，为满足日益增长的市场需求奠定坚实基础。

二是，运营中心建设项目可以满足发行人改善工作环境、提升服务质量的需要。数字中后台外包服务对于工作环境具有一定要求，以保障服务质量的稳定性。项目的实施将有助于工作环境的进一步改善，满足员工及服务的环境需求，进而提升整体服务质量。通过项目的实施，发行人将充分发挥积累的客户资源及运营优势，激发运营中心的产业集聚力和核心竞争力，增强运营中心的发展活力，进一步提升发行人的品牌形象。

三是，运营中心建设项目可以满足发行人巩固精细化管理、强化核心优势的需要。面对行业竞争，发行人以高效、优质、稳健的交付能力赢得市场，保持行业领先。快速响应、规模化以及精细化管理等优势共同构成了企业的核心竞争力。精细化管理是稳健交付的核心，项目的实施将建设、升级公司运营中心，并将系统化增强运营中心在招聘、培训、运营、管理、后勤支持等方面的能力。项目的实施可以提升项目交付的执行力，巩固优化发行人的精细化管理水平，进而强化核心竞争优势。

对于总部及研发中心项目，发行人投资资金用于场地的购置以及装修，购置相应的软硬件设备并拟进行相关人才招聘等，打造总部综合楼、研发中心及培训学院。其建设项目具有如下的必要性和合理性：

一是，总部及研发中心项目可以满足发行人吸引技术人才、增强研发实力的需要。技术创新是企业发展的不竭动力。面对市场的不断变化及服务领域的拓展，发行人需要提高技术成果转化能力，而技术人才是企业保证持续研发能力和自主创新能力的重要保障。发行人需要完善研发条件以满足未来增加的技术研发需求，例如更新研发软硬件配置、扩大研发技术人才队伍等。技术人才在选择企业时通常会考虑企业在行业中的地位、技术研发环境、研发软硬件配套设施、研发资金实力等方面因素，因此，发行人需要募集资金以打造专业化的研发中心场地、打造先进的研发设施环境，以满足技术人才的需求。

二是，总部及研发中心项目可以满足发行人人才培养体系及设施升级的需要。通过项目的实施，发行人将建设总部培训中心，升级人才培养体系，形成总部级的文化培训、运营培训、人才升级等系统化培训链条，打造人才蓄水池，提升发行人管理人员的管理效率和服务人员的服务质量。同时，发行人可以将对员工的体系化培训外延到为整个行业的人才培训进行赋能，促进行业的健康发展，发挥更大的社会价值。项目的实施将有助于发行人在人才供应上处于优势地位，解决发行人业务快速发展与高质量人才短缺状况的矛盾，有利于发行人持续业务扩展和稳定人才储备能力。

此外，行业内亦存在募集资金投资项目涉及购置房产的情况。可比上市公司京北方募集资金投资项目涉及购置房产，京北方募集资金投资项目涉及购置房产金额占项目总投资金额比例为 34.73%，扣除补充流动资金项目后，相应的购置房产金额占项目投资金额的比例为 44.63%，比例均高于发行人。

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	购置房产金额
1	金融 IT 技术组件及解决方案的开发与升级建设项目	34,383.71	15,784.00
2	基于大数据、云计算和机器学习的创新技术中心项目	17,900.46	9,871.97
3	金融后台服务基地建设项目	15,070.83	4,404.17
4	补充流动资金	19,200.00	-
合计		86,555.00	30,060.14

（2）购置房产符合土地规划用途

发行人与泰安开发区泰山创业投资有限公司（以下简称“泰山创投”）签订《购房意向协议》，发行人拟就本次募集资金投资项目向泰山创投购买两处分别座落于泰安市高新区泰山创业大厦（长城路以西、华新新城以南）、泰安市高新区泰山创业创意谷项目 1 号楼（南天门大街）的房产，并用于发行人运营中心、总部及研发中心使用。

根据拟购买房产所在地块的土地使用权证书，拟购买房产所在地块的土地用途分别为其他商服用地和工业用地。截至本问询函回复出具日，泰山创投尚未取得拟购买房产的不动产权证书。根据泰安市高新技术产业开发区管理委员会出具的证明，确认泰山创投为前述两处房产的产权人，拟购买房产均可用于办公、研发、培训用途。

综上，发行人拟购置上述房产用于运营中心建设项目以及总部办公及研发中心项目及未违反拟购买房产所在地块的土地用途。

（3）不存在用于变相房地产开发

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》第二条的规定，房地产开发是指在依法取得国有土地使用权的土地上进行基础设施、房屋建设的行为。发行人本次募集资金投资项目将购置两处房产，并用于发行人总部办公、研发中心及运营中心项目，不涉及基础设施、房屋建设的行为，不涉及从事房地产开发或变相房地产开发业务的情形。

发行人已出具《承诺函》，承诺：“1.本公司系基于开展主营业务的需要，拟通过受让取得的方式购置相关房产。如本公司根据《购房意向协议》的约定实际购置前述两处房产，本公司将不会就拟购置的房产自行开展房地产开发、经营、销售业务。2.截至本承诺函出具之日，本公司及下属子公司均无房地产开发资质，不存在住宅房地产及商业地产开发业务，其经营范围中均不包含房地产开发、经营、销售业务。”

综上，发行人本次募集资金投资项目不涉及房地产开发或变相房地产开发的情形。

4、AI 技术对于发行人业务的影响

请见“问题 4、关于行业情况/一、发行人说明/（四）发行人入股灵伴未来、北京灵伴时间较早但持股比例较低的原因，发行人在人工智能等技术领域的规划布局，在人工智能等技术快速发展的情况下，发行人收入不断增长的原因及合理性，分析人工智能等相关技术发展趋势，ChatGPT 等人工智能技术发展是否会取代客户对发行人的需求，分析测算上述情况对发行人未来生产经营的影响”部分的回复。发行人已在招股说明书“第二节 概览/一、重大事项提示”及“第三节 风险因素”中披露技术替代的相关风险。

二、中介机构核查程序与结论

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、核查发行人会计师出具的审计报告；
- 2、查阅发行人花名册，统计社会保险缴纳比例，了解部分员工未缴纳社会保险的原因；
- 3、访谈发行人人力资源相关负责人，了解社会保险缴纳情况；
- 4、查阅发行人及其分子公司所在地人力资源和社会保障主管部门出具的合规证明；
- 5、查询信用中国网站、发行人及其分子公司所在人力资源和社会保障等主管部门网站的公开披露信息；
- 6、查阅发行人募集资金投资项目可行性研究报告；
- 7、查阅发行人与泰山创投于 2022 年 9 月 27 日签订的《购房意向协议》，拟购置房产所在地块的土地使用权证及其他建设工程建设文件；
- 8、取得泰安市高新技术产业开发区管理委员会出具的《证明》；
- 9、取得发行人就不涉及房地产开发业务事宜出具的《承诺函》；
- 10、取得发行人出具的书面说明；
- 11、查阅行业报告，获取行业市场规模及下游行业规模、行业发展趋势等情况；

12、查阅国内外监管机构对 ChatGPT 等人工智能技术进行监管的法律法规及公开新闻，了解人工智能技术面临的合法合规的要求；

13、访谈发行人主要客户，了解人工智能技术发展背景下客户对发行人提供服务需求的判断。

（二）核查意见

截至本问询函回复出具日，暂未查询到相关媒体针对发行人申请首次公开发行股票并上市事宜的质疑报道。已查询到的其他报道系招股书数据的片段摘取，不存在偏颇质疑。此外，对于涉及募集资金投向的购置房产问题，项目建设存在其必要性和合理性，符合土地规划用途，不存在用于变相房地产开发。在可预期的未来内，人工智能技术的发展对发行人生产经营的影响相对有限。

保荐机构总体意见:

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

附件一：瑕疵租赁房屋基本情况

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
1	泰安泰盈	泰安开发区泰山创业投资有限公司	星火科技园内单层厂房北半部分，综合楼一楼，综合楼四楼	4,194	办公	未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	15.00	12.40-24.80
2	发行人	泰安开发区泰山创业投资有限公司	星火科技园 E 座综合楼	4,410	办公	未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	15.00	12.40-24.80
3	发行人	山东服装职业学院	山东泰安天烛峰路 299 号	2,000	办公	未取得租赁房屋权属证明文件、不动产权证载房屋用途与实际用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明在租赁合同期限内不会被拆迁。且实际控制人出具兜底承诺	20.83	13.51-16.67
4	发行人	山东联盒共享办公有限公司	泰安市岱岳区桃花源路与高铁北街交叉口东临望岳广场三楼山东联盒共享办公室 27-30C-G 轴	872	办公	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、租赁房产涉及划拨用	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜	36.50	44.64-46.81

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
						地、未办理房屋租赁备案	底承诺		
5	发行人	山东联盒共享办公有限公司	泰安市岱岳区桃花源路与高铁北街交叉口东临望岳广场三楼山东联盒共享办公室A330室	69.4	办公	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、租赁房产涉及划拨用地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	38.90	44.64-46.81
6	发行人	山东联盒共享办公有限公司	泰安市岱岳区桃花源路与高铁北街交叉口东临望岳广场三楼山东联盒共享办公室B360、B388、B389、A308、D512	1,029.2	办公	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、租赁房产涉及划拨用地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	36.50	44.64-46.81
7	发行人	泰安万道物业管理服务有限公司	泰安市岱岳区桃花源路与高铁北街交叉口东临望岳广场四楼山东联盒共享办公室18-25,H-F轴及D553房间	1,038.4	办公	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、租赁房产涉及划拨用地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	36.50	44.64-46.81

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
8	发行人	泰安万道物业管理服务有限公司	泰安市岱岳区桃花源路与高铁北街交叉口东临望岳广场四楼山东联盒共享办公室27-30C-G轴	872	办公	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、租赁房产涉及划拨用地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	36.50	44.64-46.81
9	发行人	深圳蓝山智造科技有限公司	深圳市南山区粤海街道高新区社区高新南九道53号航空航天大厦2号楼501	279	办公	房屋租赁用途与证载用途不一致	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	51.11	67.27
10	发行人	中移在线服务有限公司云南分公司	云南省昆明市官渡区二环东路517号中移在线云南分公司生产楼/云南省昆明市五华区莲华街道办事处龙泉路296号中移在线云南分公司生产楼	588	办公	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明，确认其有权将该租赁物业进行出租，并承诺若承租方无法使用该租赁房产愿意协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	坐席租赁： 400/席/月	坐席租赁： 500/席/月
11	发行人	中移在线服务有限公司广西分公司	1、南宁市西乡塘高新区罗赖路6号在线智能运营中心 2、南宁市兴宁区长堠路35-1号中移在线服	600	办公	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、未办理房	出租方已出具说明，确认其有权将该租赁物业进行出租，且承租方租赁房屋用途符合权属证明文	坐席租赁：460/ 席/月	坐席租赁： 500/席/月

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
			务有限公司广西分公司			屋租赁备案	件的证载用途。且实际控制人出具兜底承诺		
12	发行人	上海浦岚宇盛实业发展有限公司	上海市浦东新区世纪大道 201 号渣打银行大厦 5 层 508 单元	169	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	208.68	207.08
13	发行人西安分公司	好快计（陕西）企业服务有限公司	西安市高新区科技路 30 号合力紫郡大厦 A 座 0601 室 A-04 区域	8	办公	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明，确认其有权将该租赁物业进行出租，且承租方租赁房屋用途符合权属证明文件的证载用途。且实际控制人出具兜底承诺	31.25	62.00
14	发行人	北京和乔物业管理有限公司	北京市朝阳区光华路 8 号 17 幢三层 A321 房间	30	办公	房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	100.00	139.50-170.50
15	发行人	北京百思特捷迅科技有限公司	北京海淀区北四环中路 229 好海泰大厦 3 层、4 层（40 个坐席）	57.6	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	坐席服务费： 1,350/席/月	1,200/席/月
16	发行人	马鞍山软件园管理委员会	马鞍山软件园 A 栋 2 层	1,157	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	15.00	18.60

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
17	发行人武汉分公司	武汉深信物业管理有限公司	武汉市东湖新技术开发区关山大道 598 号中地科技园地下 1 层-1-15	30	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	33.33	62.00
18	发行人武汉分公司	武汉深信物业管理有限公司	武汉市东湖新技术开发区关山大道 598 号中地科技园主楼三层	2,762.34	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	41.70; 43.00; 45.00	62.00
19	发行人武汉分公司	武汉市万企利孵化器管理有限公司	武汉市东湖新技术开发区关南园一路 20 号当代科技园（华夏创业中心）高层办公楼 6 号楼 501 室（自贸区武汉片区）	1,237	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	63.00; 64.89	46.50
20	发行人日照分公司	日照高新区运营有限公司	日照学苑路 237 号高新智慧谷园区 2 号楼 2-6 层	3,883	办公	租赁房屋存在抵押	《租赁合同》中约定，如果因出租方存在任何权利瑕疵给承租方造成任何损失，出租方承诺承担一切赔偿责任。因出租方原因单方解除合同，出租方应承担年租金总额 30% 的违约金，如违约金不足以弥补损失的，出租方需赔偿承租方所遭受的损失。且实际控制人出具兜底承诺	20.15	30.38

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
21	发行人日照分公司	日照高新运营有限公司	日照学苑路 237 号高新智慧谷园区 2 号楼 7-10 层	3,228	办公	租赁房屋存在抵押、未办理房屋租赁备案	《租赁合同》中约定，如果因出租方存在任何权利瑕疵给承租方造成任何损失，出租方承诺承担一切赔偿责任。因出租方原因单方解除合同，出租方应承担年租金总额 30% 的违约金，如违约金不足以弥补损失的，出租方需赔偿承租方所遭受的损失。且实际控制人出具兜底承诺	19.77	30.38
22	发行人海南分公司	海南复兴城产业园投资管理有限公司	海南省海口市滨海大道 32 号复兴城互联网信息产业园 D3 区 2 楼 共 4 个工位	29.55	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	坐席服务费： 1300/席/月	500-5000/席/月
23	发行人海南分公司	山东省诚信物业管理有限公司	海南省海口市秀英区丘海大道 4-1 号佰川产融创新中心二楼	1,170	办公	未取得租赁房屋权属证明文件、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	72.00-81.00	51.46-68.82

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
24	山东先特	烟台伟成食品有限公司	牟平区金华路8号、9号	9,680	办公	未取得租赁房屋权属证明文件、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	9.17	8.40
25	山东先特	烟台润福股权投资有限公司	山东省烟台市福山区盐场街2号东尚蓝湾1号楼东尚国际大厦11层	942.13	办公	未取得所有权人同意出租的说明、未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	29.17	16.00-19.42
26	山东先特烟台分公司	烟台交运集团交汇经贸有限责任公司	烟台市芝罘区汇通国际大厦一层北半部分、二三层整层	4,652	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	11.73	18.91-22.63
27	成都泰盈	成都万谷园区管理有限公司	成都市成华区建设北路三段32号1栋一单元102、702、705	641.21	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	52.00	45.00-60.00
28	成都泰盈	成都万谷园区管理有限公司	成都万谷园区管理有限公司-成华区建设北路三段32号1栋一单元103、5层、6层	1,832.77	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	52.00	56.11-59.21
29	成都泰盈	成都万谷园区管理有限公司	成都万谷园区管理有限公司-成华区建设北路三段32号1栋一单元7层703	181.63	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	55.00	56.11-59.21

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
30	成都泰盈	成都万谷园区管理有限公司	CEC784 万谷智慧产业园-12 栋-501-504	989.33	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	57.00-59.85	56.11-59.21
31	成都泰盈	成都万谷园区管理有限公司	成都市成华区建设北路三段 32 号 3 栋三单元 1 楼 101 号至 107 号	2,811.37	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	80.00	56.11-59.21
32	成都泰盈	重庆云才企业孵化器有限公司	中国重庆市两江新区黄山大道中段杨柳路 3 号 2 幢 8 层 802、803、805 号	622.6	办公	未取得租赁房屋权属证明文件、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	76.00	59.52-65.10
33	成都泰盈	重庆云才企业孵化器有限公司	中国重庆市两江新区黄山大道中段杨柳路 3 号 2 幢 26 层 2603 号	509.6	办公	未取得租赁房屋权属证明文件、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	57.00	59.52-65.10
34	泸州泰盈	四川美圆多企业管理有限公司	四川省泸州市纳溪区东升街道蓝安路三段 17 号 3 楼(自主申报)	1,016.84	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	无偿使用	1.24-26.35
35	四川泰盈	四川省投资集团有限责任公司	四川省投资集团有限责任公司-成都市天泰路 112 号川投大厦北塔 10 楼 1、2、3	1,759.33	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	53.00	43.50-70.20

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
36	四川泰盈	四川省投资集团有限责任公司	四川省投资集团有限责任公司-成都市天泰路 112 号川投大厦南塔 10 楼 4、5、6 号	1,616.61	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	53.00； 55.65	57.97-73.78
37	合肥泰盈	合肥滨湖资产管理有限公司	要素市场负一层设备机房场地	45.19	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	20.00-21.00	53.32-63.55
38	北京泰盈	北京和乔大厦物业有限责任公司	北京市朝阳区光华路 8 号 17 幢 A536 室	176.16	办公	房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	258.92	139.50-170.50
39	重庆先特	重庆高科集团有限公司	重庆市北部新区星光大道 62 号海王星科技大厦 A 区 5 楼 14#-19#	2,342.93	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	45.00	30.00-54.00
40	南昌泰盈	阿里巴巴（江西）有限公司	江西省南昌市红谷滩区九龙大道 1177 号绿地国际博览城 JLH603-D03 地块 4#商业办公楼第 4 层 4-57-07 室	560	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	无偿使用	49.29-62.00

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
41	赣江新区泰盈	昆山九色鹿企业管理有限公司	昆山市花桥绿地大道1555号中科创新广场1号楼B座1712室	45	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	3.70	34.10
42	广东泰盈	佛山市南海荣耀房地产开发有限公司	广东省佛山市南海区桂城街道融和路25号荣耀国际金融中心6层601-608室	2,206.2	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	40.00	54.56-149.73
43	河北泰盈	三河市华景仓储物流公司	三河市燕郊开发区百世金谷产业基地X04-B	2,878.42	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	24.90	40.30
44	河北泰盈	民福置业有限公司	三河市燕郊高新区行宫东大街282A号三层	800	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	49.73	48.05
45	河北泰盈	民福置业有限公司	三河市燕郊高新区行宫东大街282A号五层	800	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	49.73	48.05
46	保定泰盈	保定市莲池区双创资产管理有限公司	河北省保定市莲池区裕华东路1000号,莲池创业园2号楼11层1102、1109、1113、1115室	330	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	18.60	17.36-25.11
47	江苏泰盈信息	淮安经济技术开发区科教产业发展办公室	软件园6号楼	6,260	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	24.00	21.08-23.87
48	江苏	中移在线	中移在线服务有限公司	7,190	办公	未办理房屋租	实际控制人出具兜	23.00	21.08

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
	泰盈信息	服务有限公司淮安数字服务园区分公司	司淮安数字服务园区分公司园区 cc-1 客服生产楼北楼四层、五层及中楼五层东模块共计 1000 坐席			赁备案	底承诺		
49	南京泰盈	南京江宁经济技术开发区集团有限公司	南京市江宁区胜利路 89 号“紫金研创中心”5 号楼 4 层	286.7	办公	未取得租赁房屋权属证明文件、租赁已到期尚在办理续租手续、未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	82.125	62.00-80.60
50	海南泰盈	海南复兴城产业园投资管理有限公司	海南省海口市滨海大道 32 号复兴城互联网信息产业园 D3 区 2 楼	42	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	坐席服务费：1300/席/月	500-5000/席/月
51	海南泰盈	海南复兴城产业园投资管理有限公司	海南省海口市龙华区滨海街道滨海大道 32 号复兴城 D3 区 1 楼-153 号	5	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	无偿使用	500-5000/席/月
52	潍坊泰盈	潍坊交运木雕城管有限公司	寒亭区海龙路 3008 号汽车北站综合楼 B 座三楼	2,880	办公	房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	30.42	24.80-31.00
53	潍坊泰盈	潍坊交运木雕城管	寒亭区海龙路 3008 号汽车北站综合楼 B	800	办公	房屋租赁用途与证载用途不	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕	19.79	24.80-31.00

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
		理 有 限 公 司	座四楼			一致、未办理房屋租赁备案	疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺		
54	潍坊泰盈	潍 坊 勤 泰 物 业 管 理 有 限 公 司	潍坊市奎文区胜利东街 4778 号中央商务区 4 号楼二层北区	3,845	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	28.64	32.55-34.72
55	潍坊泰盈	潍 坊 恒 易 置 业 有 限 公 司	潍坊市奎文区民生东街 1070 号, 潍坊恒易宝莲金融中心宝莲公寓 02-06 号沿街商铺二层	840	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	27.36	23.56-31.63
56	潍坊泰盈	潍 坊 众 安 物 业 管 理 有 限 公 司	潍坊恒易宝莲金融中心 A 座 1904、1905、1906、1907 室	353.04	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	40.50	23.56-31.63
57	潍坊泰盈	潍 坊 恒 易 智 慧 城 市 运 营 管 理 有 限 公 司	潍坊市奎文区民生东街 1070 号, 潍坊恒易宝莲金融中心 1-301、1-302	1,386	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	26.56	23.56-31.63
58	枣庄泰盈	枣 庄 市 国 翔 时 刻 创 业 投 资 有 限 公 司	枣庄市市中区兴华路 10 号二层东侧职场、三层	1,437	办公	未取得所有权人同意出租的说明、租赁房产涉及划拨用地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	30.42	33.48
59	枣庄泰盈	泰 盈 科 技 集 团 股 份	山东省枣庄市经济开发区人民西路 66 号,	7,533.29	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	17.22	20.15

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
	科技	有限公司	淮海数字智谷 1 号楼 一层至五层						
60	枣庄泰盈信息	枣庄市创客空间创业投资有限公司	山东省枣庄市台儿庄区东顺路台儿庄软件与服务外包产业园内	10,000	办公	未取得租赁房屋权属证明文件、未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	7.75	13.64
61	德州泰盈	山东亿迈健康产业集团有限公司	山东省德州市德城区天衢街道办事处天衢工业园福盛路 18 号办公楼 108 室	30	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	无偿使用	15.50
62	发行人	泰安开发区泰山创业投资有限公司	高新区龙潭路以西，公寓 1#A 型 17 间、B 型 35 间；2#B 型 175 间，共计 227 间	12,688	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	5.36-7.14	4.51-14.11
63	发行人	山东世亚装配式工程有限公司	泰安市高新区一天门大街以南、龙腾路以东厂区内（1 号楼）3 层 4 层 1 层办公室、洗澡间计 64 间标准间，3 层 4 层西侧 3 个套房[每个套房按照 2 个标准间计算]共计 70 间	2,450	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	8.57-11.43	13.33
64	发行人	王德云	旅游经济开发区泰山大街 420 号泰安城际空间站 1-305	41.5	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	21.69	20.51-22.22

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
65	发行人	王德云	旅游经济开发区泰山大街 420 号泰安城际空间站 1-306	41.5	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	21.69	20.51-22.22
66	发行人	王德云	旅游经济开发区泰山大街 420 号泰安城际空间站 1-307	41.5	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	21.69	20.51-22.22
67	发行人	王德云	旅游经济开发区泰山大街 420 号泰安城际空间站 1-340	33.97	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	26.49	20.51-22.22
68	发行人	王德云	旅游经济开发区泰山大街 420 号泰安城际空间站 1-341	35.82	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	25.13	20.51-22.22
69	发行人	吕增军	旅游经济开发区泰山大街 420 号泰安城际空间站 1-308	41.5	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	21.69	20.51-22.22
70	发行人	吕增军	旅游经济开发区泰山大街 420 号泰安城际空间站 1-309	41.5	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	21.69	20.51-22.22
71	发行人	吕增军	旅游经济开发区泰山大街 420 号泰安城际空间站 1-310	41.5	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	21.69	20.51-22.22
72	发行人	李祥生	广东省深圳市罗湖区翠竹街道田贝二路 9 号金翠园 C607	86.87	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	115.11	85.10-104.65
73	发行人	金钧泽	(黑龙江省哈尔滨市)南岗区哈尔滨大街 640 号金爵万象 2 栋 1 单元 15 层 2 号	42.28	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	68.98	30.53-36.36
74	发行	黄关武	北京市朝阳区建外街	46.4	员工	未办理房屋租	实际控制人出具兜	148.17	125-132.81

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
	人		道办事处光辉里 5 号楼 1 单元 205 室		宿舍	赁备案	底承诺		
75	发行人马鞍山分公司	马鞍山创意软件园管理有限公司	安徽省马鞍山市花山区霍里山大道丰收佳苑 7 栋	480	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	500/间/月	500-1600/间/月
76	发行人	杭州易云物业管理有限公司	杭州市余杭区西溪蓝海城 4-4-902	89	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	65.73	63.89-75.80
77	发行人武汉分公司	武汉红璞公寓管理有限公司	湖北省武汉市洪山区南湖大道曙光星城 D 区 1 号楼 1130-1	40	员工宿舍	租赁房产涉及划拨用地	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	51.625	37.50-46.67
78	发行人武汉分公司	武汉鼎骋公寓管理有限公司	武汉市东湖高新区茅店山西路，创星汇科技园 / 东山公寓，9203、9204	40	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	84.50	35.89-135.00
79	发行人武汉分公司	武汉鼎骋公寓管理有限公司	武汉市东湖高新区茅店山西路，创星汇科技园/东山公寓，9206	20	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	84.50	35.89-135.00
80	发行人武汉分公司	武汉鼎骋公寓管理有限公司	武汉市东湖高新区茅店山西路，创星汇科技园/东山公寓，9211	20	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	126.00	35.89-135.00

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
81	发行人武汉分公司	武汉鼎骋公寓管理有限公司	武汉市东湖高新区茅店山西路，创星汇科技园/东山公寓，4415、4417、4419	60	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	94.00	35.89-135.00
82	发行人武汉分公司	武汉鼎骋公寓管理有限公司	武汉市东湖高新区茅店山西路，创星汇科技园/东山公寓，4420	20	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	94.00	35.89-135.00
83	发行人武汉分公司	武汉鼎骋公寓管理有限公司	武汉市东湖高新区茅店山西路，创星汇科技园/东山公寓，4220、4226	40	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	94.00	35.89-135.00
84	发行人武汉分公司	武汉鼎骋公寓管理有限公司	武汉市东湖高新区茅店山西路，创星汇科技园/东山公寓 4218，4222，4223，4228，4413，4416，4421，4521，4526，4528 共 10 间	200	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	94.00	35.89-135.00
85	发行人武汉分公司	武汉鼎骋公寓管理有限公司	武汉市东湖高新区茅店山西路，创星汇科技园/东山公寓，3308	20	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	94.00	35.89-135.00
86	发行人武汉分公司	武汉鼎骋公寓管理有限公司	武汉市东湖高新区茅店山西路，创星汇科技园/东山公寓，房号 4221、4423、4427、4523	80	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	94.00	35.89-135.00
87	发行	武汉右岸	茅店山中路 5 号 5 栋	37.69	员工	未办理房屋租	实际控制人出具兜	52.40	25.00-30.00

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
	人武汉分公司	网谷产业园有限公司	1单元1041		宿舍	赁备案	底承诺		
88	发行人武汉分公司	武汉右岸网谷产业园有限公司	茅店山中路5号5栋1单元1238	35.4	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	53.70	18.32-63.30
89	发行人武汉分公司	建信住房服务(湖北)有限责任公司	CCB建融家园乐家小屋世贸店N栋503号	30	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	86.67	33.75
90	发行人武汉分公司	武汉冠寓商业运营有限公司	湖北省武汉市龙湖冠寓武汉高新二路店A907、A1140、A950、A958、A812	175	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	54.29	41.43-44.44
91	发行人武汉分公司	武汉冠寓商业运营有限公司	湖北省武汉市龙湖冠寓武汉高新二路店A910、A919	70	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	55.11	41.43-44.44

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
92	发行人武汉分公司	武汉市怡家乐居房地产代理有限公司	武汉市洪山区锦绣龙城小区 E11 栋 1 单元 2 楼 02 室	83.55	员工宿舍	租赁房屋存在抵押、未办理房屋租赁备案	租赁合同已约定若租赁期限内若发生权属纠纷或债权债务，出租方负责并承担相应的法律责任，并赔偿由此给承租方造成的损失。且实际控制人出具兜底承诺	26.33	26.97
93	发行人武汉分公司	武汉侨众商业管理有限公司	武汉市江岸区球场巷 13 号安家公寓香港路店 301 号房间	30	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件、以及租赁房产涉及划拨用地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	54.27	26.67-55
94	发行人日照分公司	日照英才饮食服务有限公司	日照市东港区学苑路 237 号日照高新智慧谷园区 7 号楼 301-311、401-411、601-611、1101-1108，共 37 间	1,760	员工宿舍	租赁房屋存在抵押、未取得所有权人同意出租的说明、租赁已到期尚在办理续租手续、未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	32.67	19.33-27.27
95	发行人日照分公司	日照山海天旅游度假区观澜酒店	日照市山海天区观澜公寓 B 座 1 号楼 301、312、403、408、409、411、412、413、307	415.68	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、未办理房	实际控制人出具兜底承诺	20.93	15.22-20.43

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
						屋租赁备案			
96	发行人日照分公司	日照山海天旅游度假区观澜酒店	日照市山海天区观澜公寓B座1号楼910、918、313、315、317、320、318、302、402、406	458.86	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	20.27	15.22-20.43
97	发行人日照分公司	日照山海天旅游度假区观澜酒店	日照市山海天区观澜公寓B座1号楼308、422、416、310、407、311、306、316、401、405、309	506.96	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	20.71	15.22-20.43
98	发行人日照分公司	安涛	日照市山海天区观澜公寓B座1号楼410、417、418、419、420、421、305、303、322	414.04	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	20.53	15.22-20.43
99	发行人海南分公司	张春祥	海南老城经济开发区南一环路和美伦交界处海南生态软件园E-01 地块美伦熙语6#住宅楼3层3楼	78.15	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	23.67	25.33-26.85
100	山东先特	烟台伟成食品有限公司	牟平开发区北关大街851号	1,292	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且	10.00	16.25

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
							实际控制人出具兜底承诺		
101	山东先特	烟台伟成食品有限公司	烟台市牟平区北关大街851号(原东华大酒店一二层)	934	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	10.83	16.25
102	山东先特	烟台煜德机械有限公司	牟平开发区九发街99号7号楼	2,091	员工宿舍	房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	9.17	15.50
103	四川泰盈	连海荣	成华区蓝润V客东区1栋1单元1506	63.75	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	39.22	25.93-47.50
104	安徽泰盈包河分公司	青网科技集团有限公司	合肥市包河区兰州路88号青网科技园二期公寓206、404、606、708、710、805、907、1108、1906、1901、704(共11间)	728.91	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	16.26	22.64-41.00
105	安徽泰盈包河分公司	青网科技集团有限公司	合肥市包河区兰州路88号青网科技园青网公寓101、104、112、406、511、706、1311、1312、1811(共9间)	699.63	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	18.08	22.64-41.00

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
106	安徽泰盈包河分公司	青网科技控股集团有限公司	合肥市包河区兰州路88号青网科技园青网公寓 212、1012、1411、1412 (共4间)	291.58	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	23.32	22.64-41.00
107	安徽泰盈包河分公司	合肥新之源房产代理销售有限公司	安徽省合肥市包河区太原路8号1幢409、411、413、415、417	255	员工宿舍	未取得所有权人同意出租的说明、房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	29.41	22.50-25.00
108	安徽泰盈包河分公司	合肥新之源房产代理销售有限公司	合肥市包河区太原路8号1幢321、323、327	153	员工宿舍	未取得所有权人同意出租的说明、房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	29.41	22.50-25.00
109	安徽泰盈	合肥蜀弘资产管理有限公司	安徽省合肥市蜀山区开福路669号人才公寓高层2栋203、306、307、406、409室(共5间)	578.38	员工宿舍	房屋租赁用途与证载用途不一致	出租方已出具说明按照《合肥蜀弘资产管理有限公司人才公寓房屋租赁合同》中的约定承担违约责任;任何一方未能按照合同约定履行义务的,应按本合同约定的当年租金、费用总额的	12.50	27.00-56.67
110	安徽泰盈	合肥蜀弘资产管理有限公司	安徽省合肥市蜀山区开福路669号人才公寓高层1栋808,2栋207、407室(共3间)	329.05	员工宿舍	房屋租赁用途与证载用途不一致		12.50	27.00-56.67

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
							30% 向对方支付违约金。如该违约责任无法弥补对方的损失的，违约方应按对方实际损失金额向对方承担违约责任。且实际控制人出具兜底承诺		
111	安徽泰盈	安徽省创美房屋租赁有限公司	合肥市蜀山区未未来人才公寓动漫园、物流园（共 41 套）	4,503.34	员工宿舍	房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明按照《合肥市房屋租赁合同》中的约定承担责任：出租方提前收回房屋的，按月租金的 100%支付违约金，提前解除合同的，退还相应租金。且实际控制人出具兜底承诺	12.50	27.00-56.67
112	安徽泰盈	安徽省创美房屋租赁有限公司	合肥市蜀山区未未来人才公寓动漫园、物流园（共 29 套）	3,187.13	员工宿舍	房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明按照《合肥市房屋租赁合同》中的约定承担责任：出租方提前收回房屋的，按月租金的 100%支付违约金，提前解除合同的，退还相应租金。且实际控制人出具兜底承诺	12.50	27.00-56.67
113	江西泰盈	南昌市利盈酒店管理有限公司	京东镇塘南淦家村 250 号	315	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	52.00	22.50-36.11
114	江西泰盈	南昌财太商贸有限公司	南昌青山湖区京东镇塘南淦家村 181 号 2-4 层共 15 间	225	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	58.47	22.50-36.11

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
						案	损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺		
115	江西泰盈	南昌财太商贸有限公司	南昌市青山湖区京东镇塘南淦家村 181 号 1 楼共 4 间	60	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	58.47	22.50-36.11
116	江西泰盈	青山湖区新永顺科技服务中心	南昌市青山湖区京东镇塘南淦家村 267 号	223.67	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	43.03	22.50-36.11
117	发行人江西分公司	曾庆忠	南昌市青山湖区南大道 1133 号水岸菁华 11 栋二单元 1207 室	77.6	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	28.35	25.00-29.41
118	南昌泰盈	南昌市利盈酒店管理有限公司	绿地国际博览城红谷滩区寺山街 307 室、406 室、419 室、420 室、505 室、523 室、606 室、611 室、623 室、628 室、709 室、715 室、728 室、826	546	员工宿舍	房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	38.46	19.64-25.00

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
			室						
119	广东泰盈	陈德安	佛山市南海区海八东路 32 号地铁金融城 1 座 2702 房	96.92	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	37.14	29.75-32.52
120	广东泰盈	关小玲	佛山市南海区桂城街道夏西良溪村新塘前一巷 1 号	468	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	31.84	22.86-27.00
121	广东泰盈	黄文浩	佛山市南海区桂城街道夏西良溪村良四五东八巷 2 号	530	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地，证载租赁面积与实际使用面积不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	29.06	22.86-27.00
122	广东泰盈	彭锦铜	佛山市南海区桂城街道夏西良溪村四五东六巷 9 号	328	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	34.76	22.86-27.00
123	广东泰盈	叶灿启	广东省佛山市南海区桂城街夏西三联联四永祥巷 5 号	416	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	31.25	20.77-32.50

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
124	广东泰盈	叶燕婷	佛山市南海区桂城平洲夏西三联永祥巷 3 号房屋的三楼及四楼套间	207.5	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	30.84	20.77-32.50
125	广东泰盈	佛山市南海区益禾房地产开发有限公司	佛山市南海区桂城华翠北路 11 号益禾 A 区共 13 套	615.26	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	28.80	33.60-52.78
126	广东泰盈	佛山市南海区益禾房地产开发有限公司	佛山市南海区桂城华翠北路 11 号益禾 A 区共 11 套	524.29	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	28.80	33.60-52.78
127	广西泰盈	南宁高新产业建设开发有限公司曾用名：南宁新技术产业建设总公司	南宁市总部路 3 号的中国-东盟科技企业孵化基地二期 1 号宿舍楼 1 单元 401、402 号房	145.58	员工宿舍	房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	18.00	16.07-36.00
128	江苏泰盈科技	江苏大润能源科技有限公司	泰州市开发区吴陵南路 86 号 3 幢第 2 层员工宿舍共计 53 间	2,600	员工宿舍	房屋租赁用途与证载用途不一致、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。实	14.07	17.33-18.26

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
							际控制人出具兜底承诺		
129	南京泰盈	南京市名星家寓商业管理有限公司	南京市江宁区九竹路100号星寓公寓A楼房310	35	员工宿舍	未取得租赁房屋权属证明文件及所有权人同意出租的说明、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	57.14	40.36-45.77
130	扬州泰盈	零点信息产业投资有限公司-服务中心	江苏信息服务产业基地(扬州)18、19号楼员工公寓	750	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	800/间/月-840/间/月	800-1800/间/月
131	潍坊泰盈	潍坊百大绿洲生态园餐饮娱乐有限公司	潍坊市寒亭区通亭街557号百大绿洲生态园公寓三楼东侧、四楼东侧	775	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	15.48	15.38-24.00
132	发行人武汉分公司	武汉沅鼎商业管理有限公司	武汉东湖高新技术开发区佳园路55号光谷创新港(创新佳华生产基地二期)4层01号物业	910	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	前2年租金65.4/平米/月,从第3年起每年递增5%	44.02-234.98
133	发行人日照分公司	日照高新区运营管理有限公司	日照学苑路237号高新智慧谷园区4号楼3-10层	6,456	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	19.77	15.19-28.83
134	安徽	江苏远洋	江苏省昆山市花桥镇	80	办公	未办理房屋租	实际控制人出具兜	54.75	31.00-62.93

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
	泰盈	数据股份有限公司	金融大道 518 号江苏远洋数据股份有限公司厂区内的 3 号房 2 楼一间			赁备案	底承诺		
135	安徽泰盈庐阳分公司	王玉先	安徽省合肥市庐阳区蒙城北路 135 号蓝筹星座大厦 2121	121	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	3.44	29.45-72.23
136	赣江新区泰盈	赣江新区启业商务有限公司	江西省赣江新区万和路 988 号万创科技城 1 栋 2 层 206-5 室	1	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	无偿使用	24.80-27.90
137	广东泰盈	佛山市南海荣耀房地产开发有限公司	广东省佛山市南海区桂城街道融和路 25 号荣耀国际金融中心 7 层 701、702、705B、708 室	917.41	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	40.00	31.00-152.83
138	广东泰盈	佛山市南海荣耀房地产开发有限公司	广东省佛山市南海区桂城街道融和路 25 号荣耀国际金融中心 7 层 706-707 室	557.59	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	40.00	31.00-152.83
139	潍坊泰盈	潍坊恒易智慧城市运营管理有限公司	潍坊市奎文区民生东街 1070 号, 潍坊恒易宝莲金融中心 1-302	176.19	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	38.33	18.60-40.30
140	潍坊泰盈	潍坊恒易智慧城市运营管理有限公司	潍坊市奎文区民生东街 1070 号, 潍坊恒易宝莲金融中心	138.66	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	37.12	18.60-40.30

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
		有限公司	01-3F-1、02-3F-4(共12间)						
141	潍坊泰盈	潍坊恒易智慧城市运营管理有限公司	潍坊市奎文区民生东街1070号,潍坊恒易宝莲金融中心02-3F-1、02-3F-2(共2间)	104.76	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	37.06	18.60-40.30
142	枣庄泰盈科技	泰盈科技集团股份有限公司	山东省枣庄市经济开发区人民西路66号,淮海数字智谷2号楼一层至六层	7,145.04	办公	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	17.21	12.09-31.00
143	泰盈科技	任云晓	昆明市统建小区7栋4单元301室	128.28	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1800/间/月	600/间/月-3500/间/月
144	泰盈科技	余蕴潇	昆明市统建小区3栋1单元402室	128.28	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1800/间/月	600/间/月-3500/间/月
145	泰盈科技	徐菲	昆明市统建小区3栋2单元601室	128.28	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1800/间/月	600/间/月-3500/间/月
146	泰盈科技	赵云江	昆明市统建小区6栋1单元301室	128.28	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1800/间/月	600/间/月-3500/间/月
147	泰盈科技武汉分公司	武汉鼎骋公寓管理有限公司	武汉市东湖高新区茅店山西路,创星汇科技园/东山公寓,4217	20	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	94.00	35.89-135.00
148	发行人武汉分公司	武汉克拉美房屋租赁有限公司	武汉市洪山区海纳路与佳园路交叉路口西160米克拉美家长租公寓(武汉东站店),房号612、620、641	54	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1890/间/月	450/间/月-2500/间/月

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
149	安徽泰盈包河分公司	合肥新之源房产代理销售有限公司	合肥市包河区太原路8号1幢307、309、319、403、416、636、637、643、636、660(共10间)	495.5	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1500/间/月	860/间/月-1800/间/月
150	安徽泰盈包河分公司	合肥新之源房产代理销售有限公司	合肥市包河区太原路8号1幢317、333、407、418、419、421、633、638、648、713(共10间)	505.5	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1500/间/月	860/间/月-1800/间/月
151	安徽泰盈	江苏远洋数据股份有限公司	江苏省昆山市花桥镇金融大道518号江苏远洋数据股份有限公司厂区内的3号宿舍楼6楼(共12间)	348	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1800/间/月	1500/间/月-4500/间/月
152	安徽泰盈	合肥市住房租赁服务中心	蜀山区卓然居小区3、5、6、7、10栋(共10套)	606.68	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	8.50 公租房	12.1-42.5
153	安徽泰盈	合肥市住房租赁服务中心	蜀山区卓然居小区2#3#4#5#9#10#栋(共18套)	1,012.85	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	8.50 公租房	12.1-42.5
154	安徽泰盈	合肥叶子房屋租赁有限公司	合肥市蜀山区(产业园雪霁路508号)叶子公寓401、407、409、416、418、302、306、311、313、316、318、207、212、215、	400	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1380/间/月	1330/间/月-1850/间/月

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
			216、218 (共 16 间)						
155	安徽泰盈	安徽蓝锦公寓管理有限公司	安徽省合肥市蜀山区井岗路与雪霁路交叉口蓝锦公寓综合楼, (2) 号楼宿舍 311 房间	30	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1700/间/月	1430/间/月 -1850/间/月
156	江西泰盈	南昌财太商贸有限公司	南昌青山湖区京东镇塘南淦家村 129 号	456	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	32.50	22.50-42.50
157	江西泰盈	江西嘉亮科技有限公司	南昌市青山湖区京东镇塘南淦村 159 号, 2-4 楼 (共 13 间)	315	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	35.08	22.50-42.50
158	江西泰盈	江西嘉亮科技有限公司	南昌市青山湖区京东镇塘南淦村 39 号 (共 20 间)	480	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办理房屋租赁备案	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺	34.46	22.50-42.50
159	江西泰盈	江西嘉亮科技有限公司	南昌市青山湖区京东镇塘南淦村 134 号	528	员工宿舍	租赁房产涉及宅基地、未办	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕	34.46	22.50-42.50

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
		公司	(共 22 间)			理房屋租赁备案	疵给承租方造成的损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺		
160	赣江新区泰盈	江西庄禾物业管理有限公司	南昌市玉屏西大街 888 号天骄广场 B 座, 共计 15 间	795	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	2100/间/月	2200/间/月 -2300/间/月
161	赣江新区泰盈	江西庄禾物业管理有限公司	南昌市玉屏西大街 888 号天骄广场 B 座, 共计 4 间, 601、612、613、811	212	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	2100/间/月	2200/间/月 -2300/间/月
162	赣江新区泰盈昆山分公司	江苏远洋数据股份有限公司	江苏省昆山市花桥镇金融大道 518 号江苏远洋数据股份有限公司厂区内的 3 号宿舍楼 5 楼 (共 35 间)	1,015	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	1500/间/月	1500/间/月 -4500/间/月
163	广东泰盈	佛山市南海区益禾房地产开发有限公司	佛山市南海区桂城华翠北路 11 号益禾 A 区共 15 套	712.1	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	28.80	27.72-52.92
164	保定泰盈	常春	保定市莲池区裕华东路双创基地 6 号楼 631 房间	48.8	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	20.49	12.01-34.84
165	保定泰盈	郝文娟	保定市莲池区裕华东路双创基地亨百利二期 5 号楼 506、507、	506 房间: 24.06; 507 房间:	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	28.94-29.09	12.01-34.84

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
			508 房间共 3 间	24.19; 508 房间: 24.06					
166	保定泰盈	单学品	保定市莲池区裕华东路双创基地 6 号楼 527 房间	66.6	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	15.015	12.01-34.84
167	江苏泰盈信息	淮安软件园管理发展有限公司	承德南路 266 号淮安软件园 3#楼酒店式公寓 205、207、306、320	120	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	33.33	6.50-48.54
168	江苏泰盈信息	淮安软件园管理发展有限公司	承德南路 266 号淮安软件园 4#楼员工宿舍 102、105、106、107、113、117、201、205、207、209、213、215、217、301、302、315、319、401、405、412、415、417、503、510、515、517、118、202、219、306、418、501、303、309、310、312、316、318、402、403、407、408、409、419 共 44 间	1,100	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	24.00	6.50-48.54
169	扬州泰盈	尤家仁	扬州市文昌东路 2 号环球金融城 3#2205	48	员工宿舍	未办理房屋租赁备案	实际控制人出具兜底承诺	37.50	24.61-42.86
170	泰安先特	泰安泰山城乡建设发展有限	泰安旅游经济开发区泮河大街以南、梅山西路以东，堰西公寓	90	员工宿舍	租赁房产涉及划拨用地、未办理房屋租赁	出租方已出具说明愿意承担因租赁瑕疵给承租方造成的	600/月/套	420/月/套-1460/月/套

序号	承租方	出租方	坐落	租赁面积 (平方米)	实际用途	瑕疵事项	整改措施	租赁价格 (元/平米/月)	可比价格 (元/平米/月)
		公司	11 号楼			备案	损失并协调其他物业供承租方使用。且实际控制人出具兜底承诺		

注：截至 2023 年 10 月末，序号第 4、5、25、39、61、63、78、81、82、83、91、99、107、117、121、123、128、155、158 处瑕疵房产已不再续租；序号 85、89 处瑕疵房产已提前终止租赁；序号 90 处瑕疵房产提前终止租赁 907、958 号房间，租赁面积变更为 105 平方米。

（本页无正文，为泰盈科技集团股份有限公司《关于泰盈科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

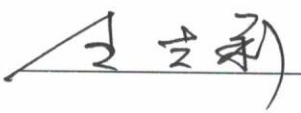
泰盈科技集团股份有限公司



2023年 12月 27日

发行人董事长声明

本人已认真阅读泰盈科技集团股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，确认审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

董事长、法定代表人： 
王志利

泰盈科技集团股份有限公司

2023年 12 月 27 日



保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读泰盈科技集团股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：_____



陈 亮

中国国际金融股份有限公司



（本页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于泰盈科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：


李振


周玉

