



关于武汉达梦数据库股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市  
申请文件审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



（深圳市福田区福田街道福华一路 111 号）

**上海证券交易所：**

根据贵所于 2022 年 12 月 4 日出具的上证科审（审核）〔2022〕519 号《关于武汉达梦数据库股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“意见落实函”）的要求，武汉达梦数据库股份有限公司（以下简称达梦数据、发行人、公司）与招商证券股份有限公司（以下简称招商证券、保荐机构）、北京市中伦律师事务所（以下简称发行人律师）、中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称发行人会计师）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《武汉达梦数据库股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（上会稿）》中的释义相同。

意见落实函所列问题	黑体（不加粗）
对意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的补充披露、修改	楷体（加粗）
引用原招股说明书内容	楷体（不加粗）

本回复除特别说明外数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

## 目录

问题一 .....	3
问题二 .....	32
保荐机构关于发行人回复的总体意见 .....	35

## 问题一

保荐机构和申报会计师对终端客户核查对象以党政、能源、金融领域客户为主，请补充说明“其他”领域终端客户的数量、主要类型或构成，现有核查抽样比例是否充分，是否影响对终端客户核查的总体结论。

回复：

### （一）补充说明“其他”领域终端客户的数量、主要类型或构成

在渠道销售模式下，软件产品使用授权业务销售收入按终端客户所处行业领域划分，各行业及领域所涉及的终端客户数量及金额情况如下：

单位：家、万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
党政	647	8,703.89	1,673	37,113.37	1,025	23,053.40	421	9,921.55
能源	218	3,387.45	318	7,774.27	236	4,234.75	165	5,237.00
金融	58	2,602.28	115	5,921.64	15	567.52	5	112.06
其他	266	6,810.82	301	9,505.72	153	6,216.61	41	2,787.72
总计	<b>1,189</b>	<b>21,504.44</b>	<b>2,407</b>	<b>60,315.00</b>	<b>1,429</b>	<b>34,072.28</b>	<b>632</b>	<b>18,058.33</b>

在上表“其他”领域的终端客户中，主要为军工领域的军工单位、科研院所及军工院校，报告期内军工领域终端客户涉及的渠道销售收入占前述“其他”领域销售收入分别为 87.22%、82.50%、80.24%、71.75%。报告期内军工领域终端客户主要包括中国电子科技集团下属研究所、各军种部队、中国船舶重工集团下属研究所等。除军工领域终端客户外，其余主要为制造、信息技术、烟草、教育等领域的终端客户，其中以国有控股企业、公众公司及其附属企业、科研院所、高等院校、事业单位为主，“其他”领域终端客户具体构成情况如下表所示：

其他领域 按终端客户所属行业领域及 终端客户类型划分	2022年1-6月			
	终端客户 数量 (家)	销售金额 合计 (万元)	占其他领域 渠道销售收 入的比例	当期对应类别前五大终端客户及销售金额占比
军工领域终端客户	101	4,886.78	71.75%	已申请豁免披露。
制造、信息技术、教育等领 域终端客户	165	1,924.04	28.25%	
其中：国有控股企业、公众 公司及其附属企业	87	1,288.48	18.92%	
科研院所、高等院校	41	272.44	4.00%	
事业单位	27	184.59	2.71%	
民营企业	10	178.53	2.62%	
合计	266	6,810.82	100.00%	
其他领域 按终端客户所属行业领域及 终端客户类型划分	2021年			
	终端客户 数量 (家)	销售金额 合计 (万元)	占其他领域 渠道销售收 入的比例	当期对应类别前五大终端客户及销售金额占比
军工领域终端客户	153	7,627.74	80.24%	已申请豁免披露。
制造、信息技术、教育等领 域终端客户	148	1,877.98	19.76%	
其中：国有控股企业、公众 公司及其附属企业	81	1,172.77	12.34%	
科研院所、高等院校	24	280.42	2.95%	
事业单位	18	156.36	1.64%	

民营企业	25	268.43	2.82%	
<b>合计</b>	<b>301</b>	<b>9,505.72</b>	<b>100.00%</b>	
其他领域 按终端客户所属行业领域及 终端客户类型划分	<b>2020 年</b>			
	终端客户 数量 (家)	销售金额 合计 (万元)	占其他领域 渠道销售收 入的比例	当期对应类别前五大终端客户及销售金额占比
军工领域终端客户	79	5,128.56	82.50%	已申请豁免披露。
制造、信息技术、教育等领 域终端客户	74	1,088.05	17.50%	
其中：国有控股企业、公众 公司及其附属企业	51	849.48	13.66%	
科研院所、高等院校	7	50.87	0.82%	
事业单位	9	150.00	2.41%	
民营企业	7	37.70	0.61%	
<b>合计</b>	<b>153</b>	<b>6,216.61</b>	<b>100.00%</b>	
其他领域 按终端客户所属行业领域及 终端客户类型划分	<b>2019 年</b>			
	终端客户 数量 (家)	销售金额 合计 (万元)	占其他领域 渠道销售收 入的比例	当期对应类别前五大终端客户及销售金额占比
军工领域终端客户	23	2,431.31	87.22%	已申请豁免披露。
制造、信息技术、教育等领 域终端客户	18	356.41	12.78%	
其中：国有控股企业、公众 公司及其附属企业	13	306.92	11.01%	

科研院所、高等院校	3	41.31	1.48%	
事业单位	-	-	0.00%	
民营企业	2	8.18	0.29%	
<b>合计</b>	<b>41</b>	<b>2,787.72</b>	<b>100.00%</b>	

由上表可见，“其他”领域内以军工终端客户为主，占比超过 70%，且销售金额规模逐年增长。

总体而言，公司产品主要用于党政机关、事业单位、军工院所以及金融、能源领域中的中大型企业客户的系统信息化建设当中，与全国各领域整体系统信息化建设规划及进程基本相符。

## **（二）保荐机构及申报会计师针对“其他”领域终端客户的核查情况，现有核查抽样比例是否充分，是否影响对终端客户核查的总体结论**

中介机构在考虑发行人渠道商及终端客户数量分布及特点的基础上，从渠道商及终端客户 2 个层面综合采用了多种核查程序对终端销售的真实性进行了充分核查。在渠道商层面，保荐机构及申报会计师采用了查阅发行人与渠道商签署的全量合同、对渠道商进行访谈、发送函证确认交易金额等核查程序进行了核查；在终端客户层面，保荐机构及申报会计师采用了走访或跟随巡检、将终端客户第三方物流签收地址与公开查询的终端客户地址相比对、查看渠道商与终端客户或下游客户所签合同或终端客户招投标信息、查阅终端客户和发行人与售后产品维护、产品评价相关往来邮件/函件以及查阅发行人对终端客户进行巡检的巡检报告等方式进行了核查。中介机构对“其他”领域终端客户的核查是在对发行人渠道销售模式下终端销售情况的总体核查安排的基础上进行的，具体的抽样方法、核查手段及核查结论详见下述“（三）保荐机构及申报会计师针对渠道销售模式下终端客户的总体核查方法及核查比例”。

在总体核查安排下，中介机构对“其他”领域终端客户的核查情况如下表所示。

单位：万元

针对“其他”领域渠道销售收入	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	核查情况
对应渠道商为国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业的渠道销售终端穿透核查情况					
对应渠道商为国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业的渠道销售金额	2,376.57	3,918.56	2,837.39	925.85	①该类渠道商自身已具备较强的公信力，中介机构从渠道商层面实施了充分的核查程序（报告期内，“其他”领域中此类渠道商主要包括中建信息、中国电子科技集团下属各研究所、中国软件及其附属企业等）。 ②在上述基础上，中介机构通过左述各类核查手段进行了终端穿透核查，均无异常，去重后对该类渠道销售的终端穿透核查占比（按金额）为89.10%、92.10%、91.87%及79.74%，结果无异常。
占“其他”领域渠道销售金额的比例	34.89%	41.22%	45.64%	33.21%	
①经走访、跟随巡检的终端客户所对应的渠道销售金额	170.35	135.69	61.73	1.68	
②终端客户第三方签收物流地址与公开查询的终端客户地址比对相一致的对应金额	224.94	96.72	82.63	13.45	
③通过查阅渠道商与终端客户或下游客户所签合同或终端客户招投标信息进行验证的终端客户对应金额	29.93	8.36	-	-	
④与发行人存在售后产品维护、产品评价相关往来邮件或函件的终端客户对应金额	80.31	164.45	32.42	145.33	
⑤查阅发行人对终端客户进行巡检的巡检报告所对应金额	1,806.31	3,460.49	2,570.69	743.54	
对应渠道商为该渠道商的“其他”领域渠道销售的终端穿透核查金额（按①至⑤核查手段去重统计） <sup>注</sup>	1,895.05	3,600.14	2,613.20	824.98	
对应渠道商为该渠道商的“其他”领域渠道销售的终端穿透核查占比（按①至⑤核查手段去重统计）	79.74%	91.87%	92.10%	89.10%	
对应渠道商为民营企业的渠道销售终端穿透核查情况					
对应渠道商为民营企业的渠道销售金额	4,434.24	5,587.16	3,379.22	1,861.87	①中介机构从渠道商层面实施了较为充

针对“其他”领域渠道销售收入	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	核查情况
占“其他”领域渠道销售金额的比例	65.11%	58.78%	54.36%	66.79%	<p>分的核查程序（报告期内，“其他”领域中此类渠道商主要包括南京济拓信息系统有限公司、北京关山度科技有限责任公司、铭鑫盛德（北京）信息技术有限公司等），中介机构已对该领域的主要渠道商北京关山度科技有限责任公司、南京济拓信息系统有限公司等进行了分析和核查，详见本题回复中（三）的内容；</p> <p>②在上述基础上，中介机构通过左述各类核查手段进行了终端穿透核查，均无异常，去重后对该类渠道销售的终端穿透核查占比（按金额）为 87.04%、92.67%、85.57%及 77.68%。</p>
①经走访、跟随巡检的终端客户所对应的渠道销售金额	-	84.51	200.88	31.86	
②终端客户第三方物流签收地址与公开查询的终端客户地址比对相一致的对应金额	345.72	336.88	52.21	21.24	
③通过查阅渠道商与终端客户或下游客户所签合同或终端客户招投标信息进行验证的终端客户对应金额	617.79	1,026.33	326.64	193.36	
④与发行人存在售后产品维护、产品评价相关往来邮件或函件的终端客户对应金额	458.33	243.36	119.47	7.59	
⑤查阅发行人对终端客户进行巡检的巡检报告所对应金额	3,175.35	4,482.45	3,027.41	1,588.70	
对应渠道商为民营企业的“其他”领域渠道销售的终端穿透核查金额（按①至⑤核查手段去重统计） <sup>注</sup>	3,444.31	4,781.01	3,131.39	1,620.56	
对应渠道商为民营企业的“其他”领域渠道销售的终端穿透核查占比（按①至⑤核查手段去重统计）	77.68%	85.57%	92.67%	87.04%	
对“其他”领域渠道销售的终端穿透核查金额（按①至⑤核查手段去重统计）	5,339.36	8,381.15	5,744.59	2,445.53	

针对“其他”领域渠道销售收入	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	核查情况
对“其他”领域渠道销售的终端穿透核查占比（按①至⑤核查手段去重统计）	78.40%	88.17%	92.41%	87.73%	87.73%、92.41%、88.17%及78.40%，终端核查比例充分。

注：针对同一终端客户，可能会同时采用多种核查手段进行核查，以上各手段相互独立，存在一定重合。因此，统计综合核查金额时，针对同一家终端客户采用不同核查手段的覆盖情况予以去重计算，下同。

保荐机构及申报会计师认为，通过从渠道商层面对渠道销售真实性进行分析核查以及采用多种手段等方式对终端用户进行核查，核查方式和抽样比例充分，不影响中介机构对终端客户核查的总体结论。

(三) 保荐机构及申报会计师针对渠道销售模式下终端客户的总体核查方法及核查比例

1、发行人渠道商及终端客户数量分布及特点

报告期内，发行人软件产品使用授权业务的主要销售模式为渠道销售与直接销售，符合行业惯例及产品特征。其中，渠道销售收入金额持续增长，收入占比分别为 86.66%、92.23%、93.96% 及 92.05%。

单位：万元

销售模式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接销售	1,856.48	7.95%	3,879.90	6.04%	2,871.58	7.77%	2,779.18	13.34%
渠道销售	21,504.44	92.05%	60,315.00	93.96%	34,072.28	92.23%	18,058.33	86.66%
合计	23,360.92	100.00%	64,194.90	100.00%	36,943.86	100.00%	20,837.51	100.00%

发行人自 2018 年着手建设渠道销售体系，渠道商和终端用户数量逐年增长，软件产品使用授权业务渠道销售模式下渠道商及终端用户数量情况如下所示：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
渠道商数量（家）	283	461	277	168
渠道销售收入（万元）	21,504.44	60,315.00	34,072.28	18,058.33
终端客户数量（家）	1,189	2,407	1,429	632

报告期各期，按渠道商企业性质划分的渠道销售情况如下：

2022年1-6月				
按渠道商企业性质划分	渠道商数量(家)	对应终端客户数量(家)	渠道销售总额(万元)	销售金额占比
国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业	38	488	9,076.71	42.21%
民营企业	245	720	12,427.73	57.79%
<b>合计</b>	<b>283</b>	<b>1,189</b>	<b>21,504.44</b>	<b>100.00%</b>
2021年				
按渠道商企业性质划分	渠道商数量(家)	对应终端客户数量(家)	渠道销售总额(万元)	销售金额占比
国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业	67	1,129	28,825.20	47.79%
民营企业	394	1,372	31,489.79	52.21%
<b>合计</b>	<b>461</b>	<b>2,407</b>	<b>60,315.00</b>	<b>100.00%</b>
2020年				
按渠道商企业性质划分	渠道商数量(家)	对应终端客户数量(家)	渠道销售总额(万元)	销售金额占比
国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业	53	737	19,604.50	57.54%
民营企业	224	731	14,467.78	42.46%
<b>合计</b>	<b>277</b>	<b>1,429</b>	<b>34,072.28</b>	<b>100.00%</b>
2019年				
按渠道商企业性质划分	渠道商数量(家)	对应终端客户数量(家)	渠道销售总额(万元)	销售金额占比
国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业	48	374	9,757.01	54.03%
民营企业	120	286	8,301.32	45.97%
<b>合计</b>	<b>168</b>	<b>632</b>	<b>18,058.33</b>	<b>100.00%</b>

**(1) 国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业中的主要渠道商及终端客户情况**

报告期内，发行人对该类渠道商的销售收入占软件产业授权渠道销售收入的比例分别为 54.03%、57.54%、47.79%、42.21%。该类渠道商中，报告期各期的前五大渠道商包括：

公司名称	企业基本情况
中建信息	国有企业、新三板挂牌公司（834082.NQ），实际控制人为中国建材集团有限公司。中建信息还是华为、同方计算机、浪潮商用机器、绿盟科技、东方通、微软、SAP、IBM、AMD 等国内外主流厂商的渠道服务提供商。
中国电子科技集团下属研究所	包括中国电子科技集团公司第二十八研究所、中国电子科技集团公司第十五研究所等，属于国有企业/军工科研院所。中国电子科技集团下属各研究所是我国信息化系统建设、研制、生产的骨干研究单位，曾取得该领域内多项相关科技成果及奖项，是发行人在军工领域的主要渠道商之一。
中国软件及其附属企业	上市公司（600536.SH）、国有企业，实际控制人为中国电子信息产业集团有限公司，主要从事以信息化建设产业工程为核心的自主软件产品、行业解决方案和服务化业务的研发、销售及服务工作。
南京南瑞继保工程技术有限公司	为上市公司国电南瑞科技股份有限公司（600406.SH）的控股子公司、国有企业，主营业务为电力系统自动化控制设备及配套计算机的研究、开发、生产、销售等。国电南瑞科技股份有限公司是国家电网公司系统内的上市公司。
中国电子系统技术有限公司	为上市公司深圳市桑达实业股份有限公司（000032.SZ）的控股子公司、国有企业，主要从事数字与信息服务和产业服务业务，2021 年全年实现营业收入 412.22 亿元。
上海格尔安全科技有限公司	为上市公司格尔软件股份有限公司（603232.SH）的全资子公司，主要业务为安全科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，计算机软硬件的开发、销售，计算机系统集成，2021 年全年实现营业收入 3.72 亿元。
航天信息股份有限公司及其附属企业	上市公司（600271.SH）、国有企业，第一大股东为中国航天科工集团有限公司，是一家以信息安全技术为核心的国有科技型上市公司。
北京索云科技股份有限公司	新三板挂牌公司（NQ.871539），是一家以数字化创新设备、云服务、数据和大数据应用、系统集成、软件设计、技术咨询和产品服务为核心的科技公司。
成都卫士通信息产业股份有限公司及其附属企业	上市公司（002268.SZ）、国有企业，是中国电子科技集团有限公司网络安全版块的核心产业平台和资本运作平台、中国网安的民品产业平台。

报告期各期，该类渠道商渠道销售收入中前五大渠道商的渠道销售收入占比分别为 82.39%、93.02%、92.46%及 90.50%，其前十大终端客户如下表所示：

单位：万元

期间	序号	渠道商名称	销售金额	对应前十大终端客户名称及占该渠道商当期渠道销售金额的比重
2022年 1-6月	1	中建信息	7,038.47	已申请豁免披露。
	2	上海格尔安全科技有限公司	403.50	
	3	中国电子科技集团有限公司	297.35	
	4	中国软件	294.96	
	5	北京索云科技股份有限公司	180.10	
2021 年度	1	中建信息	21,395.70	已申请豁免披露。
	2	中国电子科技集团有限公司	2,036.02	
	3	中国软件	1,403.92	
	4	南京南瑞继保工程技术有限公司	1,154.14	
	5	上海格尔安全科技有限公司	660.58	
2020 年度	1	中建信息	15,707.94	已申请豁免披露。
	2	中国电子系统技术有限公司	971.20	
	3	中国软件	636.04	
	4	中国电子科技集团有限公司	491.24	
	5	南京南瑞继保工程技术有限公司	429.06	
2019 年度	1	中建信息	5,933.81	已申请豁免披露。
	2	中国软件	916.30	
	3	中国电子科技集团有限公司	522.54	

期间	序号	渠道商名称	销售金额	对应前十大终端客户名称及占该渠道商当期渠道销售金额的比重
	4	航天信息股份有限公司	347.28	
	5	成都卫士通信息产业股份有限公司	318.40	

注：上表列示渠道商销售额统计口径为同一控制口径。

对于“国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业”类的渠道商，中介机构根据渠道商的不同规模，按“总经销商”、“报告期各期前五大渠道商”以及“除前五大之外的渠道商”对终端穿透核查的样本进行分层抽样，确保报告期内该类渠道商的全部终端客户均有机会被抽取，保证了样本的代表性。具体抽样方法详见下述“2、保荐机构及申报会计师针对终端销售核查的核查手段、抽样方法及核查结论”之“(2)从终端客户层面进行核查的抽样方法、核查手段及核查结论”。

## (2) 民营企业的主要渠道商及终端客户情况

报告期内，发行人对该类渠道商的销售收入占软件产业授权渠道销售收入的比例分别为 45.97%、42.46%、52.21%及 57.79%。其中，报告期各期前十大渠道商占该类渠道商渠道销售收入的比例为 49.32%、37.32%、40.30%及 65.03%，其前十大终端客户如下表所示：

单位：万元

期间	序号	渠道商名称	销售金额	对应前十大终端客户名称及占该渠道商当期渠道销售金额的比重
2022年 1-6月	1	广州诚踏信息科技有限公司	1,325.87	已申请豁免披露。
	2	四川中达联科软件科技有限责任公司	1,040.09	
	3	北京科源恒盛科技有限公司	764.81	
	4	武汉天佑神州科技有限公司	663.63	

期间	序号	渠道商名称	销售金额	对应前十大终端客户名称及占该渠道商当期渠道销售金额的比重
	5	上海捷鑫网络科技股份有限公司	530.24	
	6	南京鑫能电科信息技术有限公司	460.75	
	7	上海桓熙信息技术有限公司	398.85	
	8	北京关山度科技有限责任公司	331.86	
	9	北京科训信息技术有限公司	314.47	
	10	南京济拓信息系统有限公司	298.37	
2021 年度	1	四川中达联科软件科技有限责任公司	2,994.65	已申请豁免披露。
	2	广州诚踏信息科技有限公司	2,917.90	
	3	河北达梦软件技术有限公司	1,354.26	
	4	重庆巨帆科技有限公司	818.34	
	5	广州新赫信息科技有限公司	697.95	
	6	南宁市迈越软件有限责任公司	654.49	
	7	北京科源恒盛科技有限公司	630.61	
	8	铭鑫盛德（北京）信息技术有限公司	579.77	
	9	武汉兰翼科技有限公司	552.91	
	10	浪潮软件集团有限公司	550.44	
2020 年度	1	四川中达联科软件科技有限责任公司	889.01	已申请豁免披露。
	2	北京鑫裕富华科技有限公司	735.23	
	3	北京关山度科技有限责任公司	701.74	

期间	序号	渠道商名称	销售金额	对应前十大终端客户名称及占该渠道商当期渠道销售金额的比重
	4	河北达梦软件技术有限公司	675.63	
	5	南京济拓信息系统有限公司	600.44	
	6	浙江择右信息科技有限公司	596.90	
	7	新疆天诏科技有限公司	575.89	
	8	北京星辰联众科技有限公司	391.54	
	9	广州新赫信息科技有限公司	342.30	
	10	北京中科麒麟信息工程有限责任公司	322.04	
2019 年度	1	北京星辰联众科技有限公司	1,632.71	已申请豁免披露。
	2	南京济拓信息系统有限公司	1,090.27	
	3	北京鑫裕富华科技有限公司	625.01	
	4	广东智胜科讯发展有限公司	477.78	
	5	武汉众联恒兴科技有限公司	381.17	
	6	浪潮软件集团有限公司	307.86	
	7	扬州万方电子技术有限责任公司	290.27	
	8	北京中科麒麟信息工程有限责任公司	219.26	
	9	北京点云空间信息科技有限公司	193.36	
	10	北京网润恒信科技有限公司	180.60	

注：上表列示渠道商销售额统计口径为同一控制口径。

对于民营企业类的渠道商，中介机构根据渠道商的不同规模，按“报告期各期前十大渠道商”以及“除前十大之外的渠道商”对终端穿透核查的样本进行分层抽样，确保报告期内该类渠道商的全部终端客户均有机会被抽取，保证了样本的代表性。具体抽样方法详见下述“2、保荐机构及申报会计师针对终端销售核查的核查手段、抽样方法及核查结论”之“(2)从终端客户层面进行核查的抽样方法、核查手段及核查结论”。

## **2、保荐机构及申报会计师针对终端销售核查的核查手段、抽样方法及核查结论**

基于前述渠道商及终端客户的分布特点，考虑到渠道商是发行人实现终端销售的关键环节，且发行人实现终端销售多属于信创领域。基于信创项目的保密原则，相关终端客户极难接受除严格报备的系统维护人员外的人员进行巡检、走访，且该类项目原则上不采取公开招标的方式，且对渠道商背景情况的调查分析也是验证终端销售真实性的重要内容，因此鉴于前述情况，保荐机构及申报会计师设计并执行了相关程序，从渠道商及终端客户 2 个层面核查了报告期内发行人终端客户销售的真实性。

### **(1) 从渠道商层面进行核查的核查手段、抽样方法及核查结论**

#### **1) 核查手段**

保荐机构和申报会计师主要采用查阅发行人与渠道商所签订的销售合同及销售回款银行流水、向主要渠道商寄发函证并取得回函以确认双方交易金额、对主要渠道商进行现场或视频访谈、获取主要渠道商的达梦数据库产品的《进销存明细表》等 4 种方式进行核查。针对作为民营企业的渠道商，保荐机构及申报会计师还对其中主要渠道商的背景情况进行了重点核查。

#### **2) 不同核查手段的抽样方法及核查情况**

##### **核查手段 1：查阅发行人与渠道商所签订的销售合同及销售回款银行流水**

保荐机构和申报会计师查阅了报告期内发行人与全部渠道商所签订的销售合同及销售回款的银行流水。因发行人与渠道商间的合作均采用项目报备制，通过查看前述渠道商与发行人签订的销售合同信息，可了解相应的终端用户名称及

项目名称信息，核查结果均无异常。

## 核查手段 2：向主要渠道商寄发函证并取得回函以确认双方交易金额

对于渠道销售模式下的收入函证，保荐机构及申报会计师采用分层抽样的方式选取发函样本，具体步骤如下：

首先，选取发生金额重大的渠道商全部作为函证样本。对于年交易额在 200 万元以上的渠道商全部选取，包括当期新增和当期减少且上期发生额大于 200 万元的渠道商；

其次，对于金额非重大的渠道商样本进行随机抽样，对于年交易额在 50 万元至 200 万元以下的渠道商随机选取发函样本，发函家数占该类别渠道商家数的 90% 以上，对于年交易金额 50 万元以下的渠道商随机选取部分样本，发函家数占该类别渠道商家数的 10% 以上；

最后，考虑针对渠道商的类别、区域分布等特点来增加样本量，报告期各期选取的函证样本合计覆盖软件产品使用授权业务中渠道销售收入的比率均在 85% 以上。

上述抽样方法确保报告期内全部渠道商均有机会被抽取，且对不同规模、类别的渠道商及终端销售区域的渠道销售情况均得以覆盖，兼顾了重要性与随机性，保证了样本的代表性，符合审计准则要求。

申报会计师对采用函证手段对渠道销售进行核查的总体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
渠道销售收入总额 (a)	21,504.44	60,315.00	34,072.28	18,058.33
发函金额 (b)	19,813.85	55,927.49	31,997.30	16,877.46
发函比例 (b/a)	92.14%	92.73%	93.91%	93.46%
回函金额 (c)	19,075.09	54,023.79	31,545.86	16,429.91
回函相符金额 (d)	18,027.61	48,922.15	29,933.96	15,459.07
回函不符但可确认金额 (e)	1,047.48	5,101.64	1,611.90	970.84
回函可确认金额小计 (f=d+e)	19,075.09	54,023.79	31,545.86	16,429.91
可确认金额占收入总额比例 (f/a)	88.70%	89.57%	92.59%	90.98%

客户回函存在差异的主要原因系双方记账口径存在差异，即发行人采用权责

发生制而对方采用收付实现制进行记账。中介机构对于回函存在差异及未回函的客户均执行了替代程序,通过获取与客户交易的合同或订单、签收单、银行回单、销售发票等,检查客户的期后回款情况等方式对发行人与客户报告期内各期的交易金额进行了确认。

保荐机构对采用函证手段对渠道销售进行核查的总体情况如下:

单位:万元

项目	2022年 1-6月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
渠道销售收入总额 (a)	21,504.44	60,315.00	34,072.28	18,058.33
发函金额 (b)	19,813.85	55,649.31	32,024.16	16,857.48
发函比例 (b/a)	92.14%	92.26%	93.99%	93.35%
回函金额 (c)	18,446.23	53,515.95	30,989.52	16,123.31
回函相符金额 (d)	17,765.09	47,941.29	29,359.04	15,283.80
回函不符但可确认金额 (e)	681.14	5,574.66	1,630.48	839.52
回函可确认金额小计 (f=d+e)	18,446.23	53,515.95	30,989.52	16,123.31
可确认金额占收入总额比例 (f/a)	85.78%	88.73%	90.95%	89.28%

客户回函存在差异的主要原因系双方记账口径存在差异,即发行人采用权责发生制而对方采用收付实现制进行记账。中介机构对于回函存在差异及未回函的客户均执行了替代程序,通过获取与客户交易的合同或订单、签收单、银行回单、销售发票等,检查客户的期后回款情况等方式对发行人与客户报告期内各期的交易金额进行了确认。

### 核查手段 3: 对主要渠道商进行现场或视频访谈

对于渠道销售模式下的渠道商进行现场或视频访谈,保荐机构及申报会计师采用非统计抽样的方式选取访谈样本,具体步骤如下:

首先,对于年销售额在 200 万元以上的渠道商重点核查,随机抽选该部分渠道商进行访谈,确保所有样本均有机会被抽取,且金额覆盖占比达到 85% 以上;

其次,对于年销售额在 200 万元以下的渠道商进行随机抽选,确保所有样本均有机会被抽取,且金额覆盖占比达到 20% 以上;

最后,确保特殊类型的渠道商,如发行人的总经销商、专门销售发行人产品的渠道商在访谈范围内,并综合考虑渠道商类别、区域分布等特点来增加样本量,

报告期各期进行访谈渠道商收入占渠道销售的比例均在 70% 以上。

上述抽样方法确保报告期内全部渠道商均有机会被抽取，且对不同规模、类型及终端销售区域的渠道销售情况均得以覆盖，兼顾了重要性与随机性，保证了样本的代表性，符合审计准则要求。

保荐机构及申报会计师对渠道商的整体访谈情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
走访总额	15,973.06	46,598.14	27,843.30	12,925.91
渠道销售总额	21,504.44	60,315.00	34,072.28	18,058.33
访谈比例	74.28%	77.26%	81.72%	71.58%

#### 核查手段 4：获取主要渠道商的达梦数据库产品的《进销存明细表》

保荐机构及申报会计师按金额重要性取得主要渠道商购买发行人软件产品的《进销存明细表》，确保所有样本均有机会被抽取，且报告期各期所取得的《进销存明细表》购销金额占发行人渠道销售收入比例均在 60% 以上。报告期各期，所取得《进销存明细表》的覆盖情况如下：

单位：家、万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
取得《进销存明细表》的渠道商数量	19	26	24	20
取得《进销存明细表》覆盖渠道销售收入金额	13,834.37	38,123.35	23,889.51	12,813.55
各年渠道销售收入金额	21,504.44	60,315.00	34,072.28	18,058.33
取得《进销存明细表》覆盖渠道销售收入比例	64.33%	63.21%	70.11%	70.96%

根据所取得的《进销存明细表》及确认函，报告期各期末，发行人渠道商所采购公司软件产品均已发往下游客户或在渠道商所承建的系统集成项目中完成安装或领用，期末无结存。

#### 核查手段 5：对民营企业类的主要渠道商进行背景核查

对于民营企业类的前十大渠道商，中介机构通过查询主要渠道商的基本信息、公开的历史招投标信息、软件著作权信息、所具备相关资质等方式对主要渠道商成为发行人在相关领域渠道商的合理性进行了核查。

为避免赘述，本回复中仅列示报告期民营企业类渠道商中前五大渠道商的核

查情况如下：

<b>渠道商名称</b>	广州诚踏信息科技有限公司（以下简称“广州诚踏”）
<b>成立时间</b>	2014年3月15日
<b>核查情况</b>	<p>①根据网络公开查询的信息，广州诚踏自成立以来曾中标多项政府机关、事业单位、高等院校的招采项目，招采单位以广东地区单位为主，包括广州海关、工业和信息化部电子第五研究所、广州市南沙区第一人民医院等，所中标项目集中于系统信息化建设领域。</p> <p>因此，广州诚踏从事相关领域业务具备较高的持续性和稳定性；</p> <p>②根据网络公开查询的信息，广州诚踏自身拥有多项软件著作权，包括数据中心机房综合布线弱电系统、数据库 IT 虚拟化软件、数据存储与自动备份系统等，说明广州诚踏具备一定数据库相关领域的技术实力；</p> <p>③根据网络公开查询的信息，广州诚踏拥有《建筑业企业资质》证书，资质等级为“电子与智能化工程专业承包二级”，还拥有覆盖“互联网数据中心业务，互联网接入服务业务，固定网国内数据传送业务”的电信增值业务许可证。</p> <p>以上公开信息表明，广州诚踏具备广东地区系统信息化建设项目的市场资源及一定的技术实力，成为发行人在该领域的重要渠道商之一具备商业合理性。</p>
<b>渠道商名称</b>	四川中达联科软件科技有限责任公司（以下简称“中达联科”）
<b>成立时间</b>	2017年3月2日
<b>核查情况</b>	<p>①渠道商成立背景：根据对中达联科控股股东梅杨进行访谈，双方合作背景具备合理性，详见《发行人及保荐机构关于首轮审核问询函的回复意见》之“5.关于客户”之“一、发行人说明”之“1、中达联科的成立背景、刚成立发行人即与其合作的合理性、专门销售发行人产品的原因”；中达联科重点向检察院、监察委等领域进行公司数据库软件产品的推广销售。</p> <p>②报告期内，中达联科销售达梦数据库产品的终端客户均为全国各省市检察院、监察委等单位。根据网络公开查询的信息，最高人民检察院积极推动科技成果与检察办案深度融合，以科技创新赋能检察办案提升监督质效，作出建设检察业务应用系统 2.0 的重大决策部署。同时，达梦数据库是全国检察机关检察业务应用系统 2.0 中所必须的系统软件。说明发行人数据库产品通过渠道商中达联科的销售，已经在检察系统实现了较为广泛的应用。</p> <p>③中介机构获取并查阅了中达联科的所得税纳税申报表，查看报告期各期中达联科的营业成本信息，经核对，发行人向中达联科销售金额与中达联科营业成本数据较为匹配。</p>
<b>渠道商名称</b>	北京科源恒盛科技有限公司（以下简称“科源恒盛”）
<b>成立时间</b>	2011年5月16日
<b>核查情况</b>	<p>根据网络公开查询的信息，科源恒盛自成立以来曾中标多项能源领域招标采购项目，招标方包括国网辽宁省电力有限公司、中国电力科学研究院有限公司、国网智能电网研究院有限公司等企业。</p> <p>因此，科源恒盛从事相关领域业务具备较高的持续性和稳定性；</p>
<b>渠道商名称</b>	武汉天佑神州科技有限公司（以下简称“天佑神州”）
<b>成立时间</b>	2007年2月6日
<b>核查情况</b>	<p>①根据网络公开查询的信息，天佑神州自 2015 年以来曾中标多项政府机关、事业单位的招采项目，招标方包括湖北省政府、湖北省发展和改革委员会</p>

	<p>员会等，说明天佑神州具有丰富的渠道销售经验以及一定的市场资源。</p> <p>②根据 Oracle 的官网信息显示，天佑神州是 Oracle 在中国区的合作伙伴之一。同时，天佑神州已通过能力证明展示、客户成功案例展示和持续承诺并经 Oracle 验证，天佑神州具备作为构建、销售或维护 Oracle 软件许可证或硬件产品的合作伙伴的能力以及经销适用于中型公司的 Oracle 一键式技术的相关资质。</p> <p>以上公开信息表明，天佑神州具备系统信息化建设领域的市场资源及一定的技术实力，成为发行人在该领域的重要渠道商之一具备商业合理性。</p>
<b>渠道商名称</b>	上海捷鑫网络科技股份有限公司（以下简称“捷鑫网络”）
<b>成立时间</b>	2008 年 3 月 27 日
<b>核查情况</b>	<p>①根据网络公开查询的信息，捷鑫网络曾获得过“上海市科技小巨人企业”等称号且于 2019 年曾获得华为中国生态伙伴“价值合作伙伴奖”；</p> <p>②根据网络公开查询的信息，捷鑫网络自身拥有包括“捷鑫分布式数据存储安全实时监控管理系统”、“捷鑫存储数据同步软件”、“捷鑫计算机数据超融合资源智能整理软件”在内的多项软件著作权；</p> <p>③根据网络公开查询的信息，捷鑫网络自 2016 年以来曾中标多项上海金融企业的采购项目，招标方包括中国银联股份有限公司、银联数据服务有限公司、银联国际有限公司等，所中标项目集中于系统信息化建设领域，因此，捷鑫网络从事相关领域业务具备较高的持续性和稳定性；</p> <p>以上公开信息表明，捷鑫网络具备金融领域系统信息化建设项目的市场资源及一定的技术实力，成为发行人在该领域渠道商之一具备商业合理性，</p>
<b>渠道商名称</b>	北京关山度科技有限责任公司（以下简称“北京关山度”）
<b>成立时间</b>	2018 年 3 月 26 日
<b>核查情况</b>	北京关山度科技有限责任公司是发行人在军工领域的主要渠道商之一。中介机构获取了由中国电子科技集团有限公司全资子公司北京国信安信息科技有限公司盖章确认的说明函，证实北京关山度科技有限责任公司是北京国信安信息科技有限公司的合格供应商之一。
<b>渠道商名称</b>	南京济拓信息系统有限公司（以下简称“南京济拓”）
<b>成立时间</b>	2013 年 6 月 3 日
<b>核查情况</b>	<p>①根据网络公开查询的信息，南京济拓曾于 2020 年至 2022 年间中标招采单位为中国电子科技集团公司的多个项目，涉及采购内容包括接入交换机、防火墙、国产数据库、智能机柜及虚拟化系统等，前述中标项目集中于系统信息化建设领域，说明南京济拓从事相关领域业务具备较高的持续性和稳定性；</p> <p>②根据网络公开查询的信息，南京济拓曾是新三板挂牌公司江苏南大先腾信息产业股份有限公司 2018 年上半年的前五大客户之一，后者以电子政务及大数据领域的系统集成、软件开发及服务及软硬件产品销售作为主营业务；南京济拓还是新三板挂牌公司北京智网科技股份有限公司 2019 年的第一大客户，后者的主营业务为信息系统容灾备份及信息系统集成与服务。</p> <p>③南京济拓是发行人在军工领域的主要渠道商之一。中介机构获取了由中国电子科技集团有限公司全资子公司北京国信安信息科技有限公司盖章的说明函，证实南京济拓是北京国信安信息科技有限公司的合格供应商之一。</p> <p>以上公开信息表明，南京济拓具备军工领域系统信息化建设项目的市场资源及一定的技术实力，成为发行人在该领域渠道商之一具备商业合理性。</p>
<b>渠道商名称</b>	河北达梦软件技术有限公司（以下简称“河北达梦”）

成立时间	2012年11月22日
核查情况	根据对河北达梦实际控制人冀云平进行访谈，双方合作背景具备合理性，详见《发行人及保荐机构关于首轮审核问询函的回复意见》之“11.关于子公司”之“一、发行人说明”之“（一）冀云平的基本情况，与发行人、实控人及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排，发行人向其转让河北达梦并销售发行人产品的原因及合理性……”。河北达梦重点向河北省、内蒙古自治区、山西省、天津市的党政机关、事业单位进行公司数据库软件产品的推广销售。
渠道商名称	重庆巨帆科技有限公司（以下简称“重庆巨帆”）
成立时间	2008年10月23日
核查情况	①根据网络公开查询的信息，重庆巨帆曾于2019年至2022年间中标招采单位为重庆市璧山区人民医院、重庆银行股份有限公司等项目，涉及采购内容包括杀毒软件、数据交换安全管控平台等，前述中标项目集中于系统信息化建设领域且招标方均为重庆市事业单位，说明重庆巨帆从事相关领域业务具备较高的持续性和稳定性； ②根据网络公开查询的信息，重庆巨帆具有巨帆智慧协同办公系统、巨帆终端安全管理软件、巨帆IT综合运维管理系统等多项软件著作权； 以上公开信息表明，重庆巨帆具备重庆市系统信息化建设项目的市场资源及一定的技术实力，成为发行人在该领域渠道商之一具备商业合理性。
渠道商名称	广州新赫信息科技有限公司（以下简称“新赫信息”）
成立时间	2019年1月14日
核查情况	①根据上市公司广东天亿马信息产业股份有限公司（以下简称“天亿马”）的招股说明书，天亿马曾向新赫信息采购达梦数据库产品并运用于“中共汕头市委办公室信息系统集成项目”之中。 ②根据网络公开查询的信息，新赫信息拥有包括“数字资源可信系统”、“数据可信业务配置子系统”、“数据采集管理子系统”在内的多项软件著作权，说明新赫信息具备一定数据库相关领域的技术实力。 以上公开信息表明，新赫信息具备广东地区系统信息化建设项目的市场资源及一定的技术实力，成为发行人在该领域的渠道商之一具备商业合理性。
渠道商名称	北京鑫裕富华科技有限公司（以下简称“鑫裕富华”）
成立时间	2011年8月17日
核查情况	①根据网络公开查询的信息，鑫裕富华自设立以来，曾中标过多项中国电力科学研究院及国家电网省属电力公司等能源领域单位以及国家药品监督管理局药品审评中心等事业单位的系统信息化建设项目，说明鑫裕富华从事相关领域业务具备较高的持续性和稳定性； ②根据网络公开查询的信息，鑫裕富华拥有包括“数据存储分层管理软件”、“企业管理咨询系统”在内的多项软件著作权，说明鑫裕富华具备一定数据库相关领域的技术实力。 以上公开信息表明，鑫裕富华具备能源及党政领域系统信息化建设项目的市场资源及一定的技术实力，成为发行人在该领域的渠道商之一具备商业合理性。
渠道商名称	北京星辰联众科技有限公司（以下简称“星辰联众”）
成立时间	2005年1月18日
核查情况	①根据网络公开查询的信息，星辰联众自2019年以来，曾中标多项中国电力科学研究院有限公司的物资类采购项目；

	②根据网络公开查询的信息，星辰联众与多家上市公司如国能日新科技股份有限公司（该公司为服务于新能源行业的软件和信息技术服务提供商）、湖南麒麟信安科技股份有限公司（该公司主要专注于国家关键信息基础设施领域相关技术的研发与应用）、山西漳泽电力股份有限公司存在往来交易且该等上市公司均与能源领域或主营业务与系统信息化建设业务相关；以上公开信息表明，星辰联众具备能源领域系统信息化建设项目的市场资源，成为发行人在该领域的渠道商之一具备商业合理性。
渠道商名称	广东智胜科讯发展有限公司（以下简称“智胜科讯”）
成立时间	2000年12月11日
核查情况	中介机构获取了智胜科讯与国家电网集团上市公司国电南瑞科技股份有限公司自2018年以来签署的多份数据库相关产品销售协议以及相关项目的招投标信息。以上信息表明，智胜科讯从事相关领域业务具备一定的持续性和稳定性。
渠道商名称	武汉众联恒兴科技有限公司（以下简称“众联恒兴”）
成立时间	2010年1月6日
核查情况	①根据网络公开查询的信息，众联恒兴自2014年以来曾中标包括武汉市江夏区国土资源和规划局、湖北省测绘成果档案馆、荆门市交通运输局在内的多项系统信息化建设项目。 ②根据网络公开查询的信息，众联恒兴具备“电子与智能化工程专业承包二级”的建筑业企业资质，同时，众联恒兴还拥有包括“数据备份与恢复系统”、“数据监控系统”、“数据中心设备管理平台”在内的多项软件著作权。 以上信息表明，众联恒兴具备湖北省系统信息化建设项目的市场资源及一定的技术实力，成为发行人在该领域重要渠道商之一具备商业合理性。

## （2）从终端客户层面进行核查的抽样方法、核查手段及核查结论

### 1) 抽样方法

根据不同类别、不同销售规模的渠道商，保荐机构及申报会计师对其终端穿透核查的样本进行分层抽样，针对每一层次采用非统计抽样的方法进行抽样，兼顾了重要性与随机性，确保报告期内全部渠道商的全部终端客户均有机会被抽取，保证了样本的代表性，符合审计准则要求。

中介机构针对各类渠道商的抽样方法及比例如下表所示：

渠道商类别	渠道商规模	终端穿透核查样本的抽样方法及比例
国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业	总经销商	随机抽选其报告期内全部终端客户的15%以上。
	报告期各期前五大渠道商	针对每家渠道商，随机抽选其报告期内5家以上终端客户或覆盖其报告期渠道销售收入80%以上。
	除前述渠道商外	除上述两项外，该类剩余渠道商共涉及203家终端客户，随机抽选其中10%以上作为核查样本。
民营企业	报告期各期前十大渠道商	针对每家渠道商，随机抽选其报告期内前五大终端客户的4家并从中除前五大外的终端客户中随

		机抽选 1 家作为核查样本。
	除前述渠道商外	对该类剩余渠道商所对应的终端客户按其所处行业领域进行了随机抽样，报告期各期、各领域分别抽取 10% 以上的终端客户作为核查样本。

通过前述抽样方法，针对“国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业”类的前五大渠道商，其报告期内所涉及终端客户数量及核查样本数量如下表所示：

单位：家

渠道商名称	终端客户数量	核查样本数量
中建信息	1,992	314
中国电子科技集团下属研究所 <sup>注1</sup>	17	0
中国软件及其附属企业	135	16
南京南瑞继保工程技术有限公司	59	10
中国电子系统技术有限公司	16	12
上海格尔安全科技有限公司 <sup>注2</sup>	5	1
航天信息股份有限公司及其附属企业	22	8
北京索云科技股份有限公司	14	7
成都卫士通信息产业股份有限公司及其附属企业 <sup>注1</sup>	7	0

注 1：中国电子科技集团下属研究所、成都卫士通信息产业股份有限公司及其附属企业的主要终端客户均为军工领域客户。中介机构通过查阅发行人对其终端客户的巡检报告的方式进行终端穿透核查，巡检报告所覆盖的终端客户数量分别为 16 家和 4 家。

注 2：中介机构选取上海格尔报告期内第一大终端客户上海市大数据中心作为终端核查样本，该终端客户对应销售收入占上海格尔全部渠道销售收入的 90% 以上。

对于民营企业渠道商，除报告期各期前十大渠道商外，剩余渠道商所对应的终端客户按其所处行业领域的数量分布情况如下：

单位：家

行业领域	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
党政	236	572	282	107
能源	39	78	63	23
金融	24	24	-	-
军工	49	102	45	7
其他	97	82	33	7
<b>合计</b>	<b>445</b>	<b>858</b>	<b>423</b>	<b>144</b>

如前所述，中介机构对上表所示各报告期内、各行业领域的终端客户随机抽取了 10% 以上的终端客户作为终端穿透核查样本（比如在 2022 年 1-6 月党政领

域中的 236 家终端客户中随机抽取了 23 家，以此类推)。

## **2) 核查手段**

针对通过前述抽样方法所抽选的核查样本，中介机构综合采用下述 1 至 4 项核查手段（针对不同终端核查样本，中介机构根据实际情况，选取 4 项核查手段中的 1 项或几项进行核查，确保所选取核查样本被其中至少 1 项核查手段所覆盖）进行终端穿透核查。此外，保荐机构和申报会计师在对发行人巡检制度的有效性进行核查验证的基础上，获取并查阅了发行人针对报告期内终端客户进行巡检的巡检报告。具体核查手段介绍如下：

### **核查手段 1：对终端客户进行走访或跟随巡检**

中介机构对终端客户通过现场或视频走访，了解终端客户使用达梦数据库产品的具体情况包括产品版本、采购时间、采购数量、采购用途等内容，并通过实地走访或远程视频的方式查看终端客户对达梦数据库产品的使用情况及使用场景。

中介机构通过跟随发行人对终端客户进行巡检的方式，实地查看终端客户对达梦数据库产品的使用情况，包括所采购达梦数据库产品的数量、版本及软件产品授权码信息。

### **核查手段 2：检查由终端客户签收的第三方物流签收单据**

对于产品通过第三方物流公司（如顺丰、EMS 等方式）直接发往终端客户并由终端客户签收的订单，中介机构通过第三方物流公司官网查询物流签收单据，并核查物流签收记录所显示的签收地址与通过公开渠道查询的终端客户的注册地址或经营地址是否相一致。

### **核查手段 3：获取并查阅渠道商与终端客户或下游客户所签署合同或终端客户的招投标信息**

针对部分终端核查样本，中介机构向渠道商获取了其与终端客户或对应项目中的下游客户（通常是项目的总集单位）所签署的并由双方单位盖章的达梦数据库产品的销售合同。中介机构检查了合同中所记录的达梦数据库产品的型号、数量及销售合同中所记录的项目名称信息与渠道商向发行人所报备的信息是否相

符。对于渠道商与终端客户所签署的合同，中介机构还查看了合同印章所显示的单位名称与渠道商向发行人所报备的终端客户名称是否一致。

由于发行人所实现终端销售大都属于信创领域，由于该类项目原则上不采取公开招投标的方式，因此较难通过公开渠道获取相关项目信息。中介机构仅针对一小部分终端核查样本，获取了终端客户的招投标信息，中介机构通过查看招投标信息进行验证的终端客户所对应金额占报告期内各期渠道销售收入的占比分别为 0.76%、0.76%、1.48% 及 0.97%。中介机构检查了前述招投标信息所显示项目名称、产品型号及数量与渠道商向发行人报备的终端客户及项目信息是否一致。

**核查手段 4：查阅终端客户与发行人之间与售后产品维护相关的历史往来邮件（对方为终端客户官方邮箱）或盖有终端客户印章的往来函件（如表扬信、使用证明函、感谢信）等**

针对部分终端核查样本，中介机构在发行人官方邮箱系统中查阅了终端客户与发行人之间与售后产品维护相关的历史往来邮件记录，查看邮件内容是否与售后产品维护咨询相关，将邮件显示的终端客户官方邮箱后缀与在终端客户官网或其他公开渠道查询的邮箱地址或公开信息（如终端客户名称、缩写等）是否一致。

针对部分终端核查样本，中介机构还获取了盖有终端客户印章的往来函件，如终端客户对发行人售后及运维服务情况的表扬信或感谢信，终端客户所出具的在相关项目中使用发行人数据库产品的使用证明等。中介机构检查了相关函件中终端客户印章所显示的单位名称与终端客户名称是否一致。

**核查手段 5：查阅发行人对终端客户的巡检报告**

为了保障数据库产品高效稳定运行，公司会定期或不定期对客户软件安装及实际使用情况进行巡检，并形成现场服务施工记录单（即“巡检报告”），巡检人员会在巡检报告中记录终端客户名称、项目名称、巡检人员及日期、软件产品授权码信息及终端客户反馈情况等内容，并由终端客户现场人员予以签字确认。

中介机构通过跟随巡检、与终端客户现场人员进行视频访谈等方式对发行人巡检报告的有效性进行了验证，具体核查手段及方法详见中介机构对落实意见函中“问题二”的回复。通过上述核查，中介机构认为发行人的巡检报告是真实、有效的，可以作为终端客户核查的有效手段之一。

保荐机构与申报会计师获取并查阅了发行人针对报告期内终端客户的巡检报告，所获取巡检报告对报告期内渠道销售收入的覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
巡检报告覆盖金额	12,913.33	42,206.24	26,370.64	12,778.83
当期渠道销售金额	21,504.44	60,315.00	34,072.28	18,058.33
巡检占比（金额）	60.05%	69.98%	77.40%	70.76%

保荐机构与申报会计师查阅了巡检报告中所记录的终端客户名称、项目名称、产品型号、数量等信息，并核对前述信息与渠道商和发行人所签署的销售合同中所报备的信息是否一致。

### 3) 核查情况及核查结论

保荐机构及申报会计师通过前述1至4项手段对所抽选的终端核查样本进行核查，同时获取并查阅了发行人针对报告期内终端客户进行巡检的巡检报告。中介机构对不同类别渠道商终端销售的穿透核查覆盖情况如下所示：

单位：万元

针对全部渠道销售收入	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
对应渠道商为国有企业、军工企业、科研院所、上市公司、公众公司及其附属企业的渠道销售金额	9,076.71	28,825.20	19,604.50	9,757.01
占报告期各期渠道销售金额的比例	42.21%	47.79%	57.54%	54.03%
①经走访、跟随巡检的终端客户所对应的渠道销售金额	733.00	5,180.50	5,100.37	1,786.75
②终端客户第三方物流签收地址与公开查询的终端客户地址比对相一致的对应金额	663.56	2,703.75	1,261.17	769.78
③通过查阅渠道商与终端客户或下游客户所签合同或终端客户招投标信息进行验证的终端客户对应金额	436.55	286.57	214.99	281.08
④与发行人存在售后产品维护、产品评价相关往来邮件或函件的终端客户对应金额	1,026.36	2,582.64	945.58	1,012.93
⑤查阅发行人对终端客户进行巡检的巡检报告所对应金额	5,568.89	21,772.26	15,855.92	7,268.04
对该类渠道商渠道销售的终端穿透核查金额（按①至⑤核查手段去重统计）	6,018.74	23,663.75	17,227.18	7,905.97
对该类渠道商渠道销售的终端穿透核查占比（按①至⑤核查手段去重统计）	66.31%	82.09%	87.87%	81.03%
对应渠道商为民营企业的渠道销售金额	12,427.73	31,489.79	14,467.78	8,301.32
占报告期各期渠道销售金额的比例	57.79%	52.21%	42.46%	45.97%

针对全部渠道销售收入	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
①经走访、跟随巡检的终端客户所对应的渠道销售金额	536.69	3,790.08	1,833.06	609.64
②终端客户第三方物流签收地址与公开查询的终端客户地址比对相一致的对应金额	648.27	2,100.33	364.47	70.99
③通过查阅渠道商与终端客户或下游客户所签合同或终端客户招投标信息进行验证的终端客户对应金额	1,782.25	3,655.82	1,560.38	1,567.11
④与发行人存在售后产品维护、产品评价相关往来邮件或函件的终端客户对应金额	1,716.03	4,000.61	972.31	758.25
⑤查阅发行人对终端客户进行巡检的巡检报告所对应金额	7,344.44	20,433.99	10,514.73	5,510.79
<b>对该类渠道商渠道销售的终端穿透核查金额（按①至⑤核查手段去重统计）</b>	<b>8,074.90</b>	<b>23,997.76</b>	<b>11,277.54</b>	<b>6,184.61</b>
<b>对该类渠道商渠道销售的终端穿透核查金额（按①至⑤核查手段去重统计）</b>	<b>64.97%</b>	<b>76.21%</b>	<b>77.95%</b>	<b>74.50%</b>
<b>对报告期各期整体渠道销售的核查情况</b>				
<b>对报告期各期渠道销售的终端穿透核查金额（按①至④核查手段去重统计）</b>	<b>6,605.14</b>	<b>21,446.71</b>	<b>11,249.55</b>	<b>5,930.21</b>
<b>对报告期各期渠道销售的终端穿透核查占比（按①至④核查手段去重统计）</b>	<b>30.72%</b>	<b>35.56%</b>	<b>33.02%</b>	<b>32.84%</b>
<b>对报告期各期渠道销售的终端穿透核查金额（按①至⑤核查手段去重统计）</b>	<b>14,093.63</b>	<b>47,661.52</b>	<b>28,504.73</b>	<b>14,090.58</b>
<b>对报告期各期渠道销售的终端穿透核查占比（按①至⑤核查手段去重统计）</b>	<b>65.54%</b>	<b>79.02%</b>	<b>83.66%</b>	<b>78.03%</b>

注：上述第③项核查手段中，中介机构通过查阅终端客户招投标信息进行验证的终端客户所对应金额分别为 136.96 万元、258.56 万元、892.76 万元及 209.36 万元，占报告期各期渠道销售收入的的比例分别为 0.76%、0.76%、1.48%及 0.97%。

综上所述，保荐机构及申报会计师通过前述核查手段所抽选的终端客户核查样本也已对不同规模渠道商、不同地区和行业领域的终端客户进行了覆盖，具备一定的代表性。保荐机构、申报会计师在执行抽样测试时针对上述特点，在分层的基础上，针对不同类型、交易金额的渠道商及其对应终端用户均进行适当样本选取。具体上来讲，对大额渠道商按照性质进行分层，并选取金额占比较高的主要渠道商进行调查，并对其余部分运用了随机抽样方法选取样本，兼顾了重要性与随机性，保证了样本的代表性。最后，通过对所选取的 690 个终端用户样本（采用前述 1 至 4 项核查手段）的核查，与发行人记录的终端销售之间不存在偏差，实际选取的样本数量超过按合理的误受风险及预计可容忍错报标准下计算的样本数量，选取的样本充分，符合审计准则的要求。

在对发行人的巡检报告的有效性进行验证的基础上,结合查阅发行人对终端客户进行巡检的巡检报告及前述 4 项核查手段,保荐机构及申报会计师对报告期各期渠道销售的终端穿透核查占比分别为 78.03%、83.66%、79.02%及 65.54%,所获取核查证据充分、有效,足以支撑结论:发行人渠道商的终端销售具备真实性。

## 问题二

请保荐机构和申报会计师补充说明对发行人巡检报告（核查占比 60%以上）这一主要终端客户核查方式的具体核查手段和方法，是否存在主要依赖发行人报告的情况，结合前述情况进一步说明终端客户核查的有效性。

回复：

### （一）保荐机构和申报会计师对发行人巡检报告的核查手段和方法

#### 1、发行人巡检制度及执行情况

根据发行人《产品服务中心产品巡检管理细则》相关规定，“巡检”是指“公司人员通过技术手段，检查产品软件的版本与授权、运行环境、运行状态等信息，及时发现问题和异常情况，给出风险报告的服务活动”。

公司产品巡检范围包括：①对产品销售合同中有要求巡检服务的终端用户，按照合同约定提供产品巡检服务；②对产品销售合同中没有要求巡检服务的终端客户，则按照一定的比例进行主动巡检。公司售后服务管理部负责检查合同服务条款和巡检要求，跟踪检查各项目产品巡检执行情况；定期统计和筛查合同服务期或三年内未开展巡检的项目，提交给相应责任部门及相关项目负责人，督促及时安排和执行产品巡检。

公司产品巡检内容包括：①检查并记录产品编号信息是否与合同对应的产品数量、版本及授权信息一致；②检查产品的使用环境、运行日志和工作状态，重点关注相关配置信息是否正确，运行日志有无报错，状态指标是否正常；③由巡检人员填写《现场服务施工记录单》（即“巡检报告”），包括终端客户名称、项目名称、巡检人员及日期、软件产品授权码及客户反馈情况等信息，并由终端客户对接人员进行签字。

#### 2、保荐机构及申报会计师对巡检报告的抽样方法、核查手段及核查结论

##### 1) 抽样方法

保荐机构和申报会计师对发行人对终端客户进行巡检所形成的巡检报告按巡检报告终端客户对应的报告期内销售金额大小进行分层抽样，针对每一层次采用非统计抽样方法随机选取核查样本，具体情况如下：

单位：家

按巡检报告所涉及终端客户报告期内销售金额进行分层	发行人巡检报告所覆盖该类终端客户数量	核查样本抽样方法及抽样比例	选取核查样本所覆盖该类终端客户数量
报告期内销售额合计在500万元以上终端客户（不含军工领域客户）	7	随机抽选80%以上终端客户，对所涉及的巡检报告进行核查。	6
报告期内销售额合计在200-500万元终端客户（不含军工领域客户）	48	随机抽选50%以上的终端客户，对所涉及的巡检报告进行核查。	24
除前两项外其他全部终端客户	2,294	随机抽选80家终端客户，对所涉及的巡检报告进行核查。	80

前述抽样方法兼顾了重要性与随机性，确保发行人巡检报告所对应的全部终端客户都有机会被选取，保证了样本的代表性。中介机构实际抽选的样本数量，超过按合理的误受风险及预计可容忍错报标准下计算的样本数量，符合审计准则要求。

## 2) 核查手段

对通过前述抽样方法所选取核查对象，保荐机构及申报会计师对发行人所提供的针对报告期内各期渠道销售收入终端客户进行巡检的巡检报告采用跟随巡检、与巡检单上的终端客户签字人员进行视频访谈的方式确认发行人巡检报告的有效性。

通过跟随发行人对终端客户进行巡检的方式，实地查看终端客户对达梦数据库产品的使用情况，包括所采购达梦数据库产品的数量、版本及软件产品授权码信息并核查发行人巡检人员的巡检过程及巡检报告记录是否与巡检制度规定相一致，巡检报告是否由终端客户对接人员进行签字。

通过对巡检单上的终端客户签字人员进行视频访谈，中介机构查看了被访谈对象所出示的工作证件，核实被访谈对象姓名与发行人巡检报告上所留痕的终端客户对接人员签名是否相符并与被访谈对象确认发行人巡检时间、巡检地点等信息以及巡检报告是否由被访谈对象本人进行签字确认。

## 3) 核查结论

中介机构通过跟随巡检以及与巡检单上的终端客户签字人员进行视频访谈的方式对所选取的核查样本进行了核查，所选取的巡检报告均真实、有效。经上

述核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人有效执行了巡检制度，中介机构通过获取和查阅发行人的巡检报告可以作为终端穿透核查的有效手段。

## **（二）是否存在主要依赖发行人报告的情况，结合前述情况进一步说明终端客户核查的有效性**

除获取并查阅发行人巡检报告之外，保荐机构及申报会计师根据发行人渠道商及终端客户的分布特点，从渠道商层面及终端客户层面采用多种核查手段对渠道销售收入的真实性及终端销售实现情况进行核查。具体核查手段、核查方法及核查比例详见对问题一的回复之“（三）保荐机构及申报会计师针对渠道销售模式下终端客户的总体核查方法及核查比例”部分的内容。

即便不考虑将发行人巡检报告作为核查手段，保荐机构及申报会计师对报告期各期的渠道销售及对应终端销售情况进行了一定比例的核查，核查样本选取方法具备代表性，符合审计准则，对报告期各期渠道销售收入的核查比例分别为32.84%、33.02%、35.56%及30.72%，因而不存在主要依赖发行人巡检报告的情况。

鉴于中介机构采用非统计抽样的方法对发行人巡检报告的真实性进行了验证，可以认为发行人有效执行了巡检制度。因此，中介机构通过获取和查阅发行人的巡检报告可以作为终端穿透核查的有效手段。

综上，保荐机构及申报会计师认为，发行人销售收入真实，发行人与渠道商之间的销售具备真实性，渠道商向终端销售具备真实性。保荐机构及申报会计师所执行的针对发行人渠道商及对应终端销售的核查充分、有效，现有的针对渠道商和终端客户的核查证据足以支撑核查结论，对发行人渠道销售模式下收入的真实性核查充分。

## 保荐机构关于发行人回复的总体意见

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。

（以下无正文）

（本页无正文，为武汉达梦数据库股份有限公司对《关于武汉达梦数据库股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核中心意见落实函的回复》之签章页）

武汉达梦数据库股份有限公司

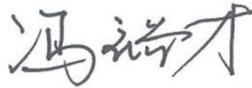
2022年12月14日



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于武汉达梦数据库股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认问询函回复报告的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人董事长：



冯裕才

武汉达梦数据库股份有限公司



2022年12月14日

(本页无正文，为招商证券股份有限公司对《关于武汉达梦数据库股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核中心意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人：

胡明勇

胡明勇

王宇琦

王宇琦

保荐机构总经理：

吴宗敏

吴宗敏



招商证券股份有限公司

2022年12月14日

## 保荐机构总经理的声明

本人已认真阅读《关于武汉达梦数据库股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核中心意见落实函的回复》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，问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，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。

保荐机构总经理：



吴宗敏



2022年12月14日