证券代码：688500　　证券简称：*ST 慧辰　　公告编号：2024-046

北京慧辰资道资讯股份有限公司关于上海证券交易所《关于对北京慧辰资道资讯股份有限公司 2023 年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

北京慧辰资道资讯股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 9 日收到上海证券交易所下发的《关于对北京慧辰资道资讯股份有限公司 2023 年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0091 号）（以下简称“《问询函》”），公司与大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）、中信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）对《问询函》所列问题进行了认真核查并作出如下回复：

问题 1、关于无法表示意见涉及事项消除

公司 2022 年度因被证监会立案调查、无法评估子公司信唐普华的相关应收账款及收入的真实性、准确性，以及无法就收购武汉慧辰少数股东权益相关安排的商业实质取得充分、适当的审计证据，被出具无法表示意见的审计报告。截至目前，公司已收到证监会行政处罚决定书，并进行了前期会计报表差错更正。公司董事会认为前期无法表示意见涉及事项已消除，公司 2023 年度被出具标准无保留意见的审计报告。

请公司补充披露：（1）武汉慧辰 2023 年度业绩大幅增长的原因及合理性；（2）结合武汉慧辰调整业绩承诺期限、报告期内业务开展情况、业务定位等，进一步分析说明前期收购武汉慧辰少数股东权益相关安排是否具有商业实质。

请年审会计师结合与前任会计师沟通情况，补充说明对上期无法表示意见涉及事项在本期消除的具体判断过程，开展的审计程序及获取的相应审计证据，审计证据的获取是否充分、适当，审计意见发表是否审慎。

1.1 公司回复

一、武汉慧辰 2023 年度业绩大幅增长的原因及合理性

武汉慧辰资道数据科技有限公司（以下简称“武汉慧辰”）2023 年度实现收入 5,994.08 万元，扣非后净利润 1,213.31 万元；2022 年度实现收入 3,534.14 万元，扣非后净利润 401.38 万元；2023 年度收入同比增长 69.61%，利润同比增长 202.28%。通过将现有成熟产品在同业拓展以及新团队业务落地实现了较大的增长。

2023 年业务收入增长来自于细分市场上的深耕及上年不利因素的消除，主要原因分析如下：

1、烟草业务市场拓展有所成效，新增烟草大客户

2023 年，武汉慧辰通过内部人才培养和外部人才引入，继续加强对已有烟草领域解决方案的整合提升，在烟草行业挖掘新客户和新项目，成功取得了较好的销售转化，全年共计签约 7 个烟草行业新客户，合同金额 3,279 万元，实现收入 660 万元，增加毛利 202 万元。

2、华中区域市场拓展初显成效

报告期内，武汉慧辰努力实现在华中区域市场的销售拓展，重点在湖北十堰、襄阳等地拓展客户，武汉慧辰 2023 年从年初 46 人，增长到年末 58 人，且设立十堰、襄阳、成都、长沙子公司，经过产品和渠道整合，重点发力数字政务领域，积极参与各种论标和政府项目招投标，在县域市场获得了影响力，获得了较多的商机，经过充分的积累和沉淀，在 2023 年度有效实现了业务收入，新增 6 个区域项目，确认收入 1,145 万元，增加毛利 481 万元。

3、宏观经济不利因素消除后的市场恢复效应

由于 2022 年宏观经济不利因素导致部分在手项目延后实施、交付和验收，进入 2023 年后上述宏观经济不利因素消除，市场得以逐步复苏，因此延期验收的项目在 2023 年验收完成后，产生 514 万元收入和 187 万元毛利。

综上，武汉慧辰 2023 年度业绩大幅增长具有合理性。

二、结合武汉慧辰调整业绩承诺期限、报告期内业务开展情况、业务定位等，进一步分析说明前期收购武汉慧辰少数股东权益相关安排是否具有商业实质

（一）2023 年武汉慧辰调整业绩承诺期限情况

2022 年底宏观经济不利因素消除后，行业环境呈现稳中向好态势。烟草公司对挖掘市场和用户需求的数据服务的采购意愿强烈，数据采集 / 数据分析有关的业务需求旺盛。武汉慧辰在该行业市场和客户服务方面积累了丰厚的经验和资源，能够快速响应烟草客户的需求，因此武汉慧辰业务来源和客户预算充分。

综合考虑武汉慧辰 2022 年受宏观经济不利因素的扰动影响程度及实际经营基本情况，其在行业内的竞争优势、发展前景及未来潜力，基于谨慎可实现性原则，2023 年将武汉慧辰的原承诺期“2022、2023 年度”变更为“2023、2024 年度”，同时提高原承诺的收入、净利润的金额，原协议中约定的“标的公司在业绩考核期间结束后未能实现考核净利润的 80%，则应按现金方式对公司进行补偿”的条款不变。本次变更事项已经公司董事会及股东大会审议通过。具体如下表所示：

指标	原承诺(万元)		新承诺(万元)	
	2022 年	2023 年	2023 年	2024 年
收入	4,655.00	4,888.00	5,200.00	6,455.60
扣非后净利润	1,356.00	1,429.00	1,423.80	1,589.57
考核利润的 80%	1,084.80	1,143.20	1,139.04	1,271.66

上述调整后的承诺方案是基于武汉慧辰既有订单规模和参照同行业实际情况做出的合理变更，能够实现的可能性较大，更能增厚上市公司利润以保障中小股东的权益，继续支撑公司关于拓展烟草行业市场、发展华中区域业务的战略目标。

调整方案一方面本着对公司及全体股东负责的态度，是以确保两年业绩承诺期内总承诺金额不小于《股权收购协议》中的承诺总金额为前提作出的；另一方面，通过武汉慧辰的业务贡献，能够帮助公司进一步抢占烟草行业的市场份额，助推公司长期战略发展规划，实现公司深耕华中区域和烟草行业的战略布局；长期来看，此次调整可以消除短期不可抗力的客观因素对业绩的扰动，有利于提高武汉慧辰管理团队的稳定性和积极性，促进业务稳定发展，符合公司的整体利益。

（二）武汉慧辰报告期业务开展情况、业务定位介绍，前期收购武汉慧辰少数股东权益相关安排具有商业实质

报告期内，武汉慧辰经营团队抓住市场回暖的机遇，积极拓展业务，实现营业收入 5,994.08 万元，扣非后净利润 1,213.31 万元，有效地扭转了 2022 年的不利影响，公司业务步入正轨，恢复良性增长的发展态势。

武汉慧辰的业务定位是为烟草和政府两大领域客户提供数据分析与解决方案，其核心团队主要由长期服务烟草领域的研究专家与软件产品开发商老人员组成、熟悉烟草行业业务场景与产品应用开发特性，具备政务相关业务的开拓和交付能力。武汉慧辰在烟草行业的核心技术能力是面向烟草行业的消费与营销场景，进行业务分析与应用的数字化产品研发、运营服务能力；武汉慧辰致力于向行业客户提供包括品牌产品研发、消费环境管理、营销分析等相关产品和服务，覆盖从品牌策划到营销的全流程闭环，具有行业内独特的知识、技术能力和竞争优势，是公司行业市场布局中重要的组成部分。

武汉慧辰提供的主要产品和服务是面向行业特定场景、基于数据智能分析技术的数字化应用解决方案，例如“基于数据洞察的品牌培育解决方案”、“烟草全市场信息数据监测及分析”、“区域终端数据化营销解决方案”等，帮助烟草领域客户实现辅助业务决策的数据论证、数据驱动货品投放及营销策划的运营支撑、数据化 / 智能化的营销决策支持等业务价值，有效服务于多个中烟客户，受到客户信赖和好评。

同时，武汉作为华中地区的龙头城市，大数据人才资源和客户资源丰富，交通便利，是公司继北京、上海、广州之后重点布局的区域，便于公司辐射华中地区、开拓政务及农业领域市场。武汉慧辰通过开发行业 / 领域数字化平台应用解决方案的方式，支撑特定行业或领域的数字化转型，例如，武汉慧辰开发的“雪茄烟物联网数字化平台”，是涵盖了从育种育苗、环境监测、温度湿度自动感应调控、烟叶生长全过程数字化监测及数字孪生地图的应用系统，实现了“雪茄烟物联网”场景下的自动化、智能化、数字化的管理应用，提高了客户在该领域的数字化管理水平。

1、收购武汉慧辰对公司行业和区域市场发展战略和长期价值意义重大

在数据分析领域，烟草业是众多行业场景中，客户财务状况好、现金流充沛、支付能力较强的行业，当前处于行业数字化转型的关键时期，相关数据采集、数据分析、数据应用的业务处于爆发式增长期，市场前景良好，有非常大的发展潜力。考虑到烟草行业的整体市场规模和市场格局，武汉慧辰还有很大的发展空间。近年来，武汉慧辰通过不断深入对烟草行业的研究，努力进行行业产品研发，研发的新产品和新的解决方案逐步得到了市场和客户的认同，烟草业务团队逐步扩大，凭借产品优势以及丰富的服务经验获得了较好的市场评价，积累了优质的客户资源，在烟草产业数据分析市场中拥有了一定的竞争优势。以烟草业内大中型客户为例，全国有 19 家省级中烟公司，33 个省级烟草专卖局，合计 52 家。武汉慧辰曾经服务及正在服务的中烟公司、省级烟草专卖局已累积达到 20 家，市场覆盖率约 38.5%，相比公司收购前的 28.8%提升了约 10 个百分点。武汉慧辰的客户群仍在进一步发展中，2024 年武汉慧辰业务拓展势头良好，有望进一步扩大客户服务范围。

另一方面，武汉作为华中地区的龙头城市，大数据人才资源和客户资源丰富且集中，交通便利，辐射华中和西南区域。武汉慧辰坐拥地利，在报告期内对华中地区市场业务拓展初见成效，并且已基于现有资源，进一步面向西南区域市场开展了新业务，预计在 2024 年有望保持增长。

武汉慧辰的业务，夯实了公司在烟草领域的能力，加强了公司对华中、西南市场的覆盖，有效满足了公司行业市局和全国市场的需求，有望对公司未来发展带来新的增长点，收购武汉慧辰有着重要的意义。

2、收购武汉慧辰对公司营收规模和财务收益方面起到积极正面的作用

武汉慧辰已经实现规模化盈利，形成了可持续的收入和利润增长。过去 5 年（2019 年 -2023 年），武汉慧辰营业收入年复合增长率 41.56%，净利润年复合增长率 43.00%，武汉慧辰营业收入由 2021 年 2,447.33 万元增加到 2023 年的 5,994.08 万元，占慧辰股份 2023 年合并收入 11.11%，净利润由 2021 年 830.27 万元增加到 2023 年 1,220.82 万元。相关业务板块重要性逐年增加，为公司在烟草行业和华中区域的业务拓展起到了很好的抓手推动作用。

报告期内，武汉慧辰按照既定战略计划，实现了深耕烟草、辐射华中的预期目标。烟草方面，通过加大销售力度，巩固了市场份额，新增客户数量 7 家，老客户延续了长期合作，截至本可询函回复日，烟草行业客户存量在手订单超过 3,200 万元；在跟商机 2,900 万元，烟草主业发展态势良好。同时，武汉慧辰立足武汉辐射华中区域市场，新拓展了智慧文旅、数字乡村（智慧农业）等领域的客户和项目，截至本可询函回复日，在手订单 430 万元，正在招投标或正在洽谈中且业务部门判断落单概率较高的商机 3,900 万元，业务稳中有进。

3、收购武汉慧辰可提升公司产品技术能力和数据模型体系等综合竞争力

公司收购时，武汉慧辰综合实力处于快速发展上升期，着力于数据分析科学方法与信息科技的相结合，在烟草消费研究和数据分析领域形成了丰富的解决方案，具备按需定制的菜单式服务能力，客户可以选择一种及多种数据服务，灵活实现了菜单式组合及个性化定制，形成了“研究咨询 + 软件工具 + 数据分析”整合服务模式，可以为行业众多类型的客户提供从数据咨询到软件开发再到数据建模及分析的整合服务。

基于武汉慧辰的烟草业务，细分领域数据的加入可帮助公司建立烟草市场消费数据模型，进而形成了新的行业数据产品和服务，同时，随着数据相关法规和政策的进一步完善，通过烟草行业相关数据与其它消费品行业数据的整合，一方面可以推动公司现有的核心分析模型（尤其消费者、产品与营销分析相关模型）通过产品服务在烟草行业的应用得到进一步深化；另一方面可以充分利用武汉慧辰在该业务领域积累的数据资源，通过武汉慧辰的业务专家、建模人员的相关知识经验与业务实施效果数据结合，进一步促使公司现有分析模型（如消费者画像等）改进和优化，提升模型的分析效能（包括参数和精度等）；同时基于武汉慧辰对于烟草业务领域的行业经验及需求分析，根据烟草行业应用场景，研发新的行业场景化分析模型（如烟草零售特性场景的场站货分析等），可丰富和扩展公司现有数据分析模型的体系。

综上，公司收购武汉慧辰少数股权后，进一步增强资源整合效果，实现了向烟草行业、华中地区市场深入持续拓展业务，有利于优化管理架构，提高管理效率，符合公司发展战略，对公司实现长远发展具有独特的价值和重要意义。报告期内武汉慧辰的发展和定位，符合公司战略方向，收购达到预期目标，公司前期收购武汉慧辰少数股东权益相关安排具有商业实质。

1、2 年审会计师意见

年审会计师于 2023 年 9 月 22 日向普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“普华永道”）就以下事项进行沟通：

1、是否发现该公司管理层存在正直和诚信方面的问题；

2、贵所与该公司管理层在重大会计、审计等问题上存在的意见分歧；

3、贵所向该公司治理层通报的管理层舞弊、违反法律法规行为以及值得关注的内部控制缺陷；

4、贵所认为导致该公司变更会计师事务所的原因。

普华永道回复如下：普华永道分别于 2023 年 4 月 28 日对慧辰股份 2022 年度财务报表出具了报告号为普华永道中天审字（2023）第 10125 号的无法表示意见的财务报告审计报告及报告号为普华永道中天特审字(2023)第 0840 号的否定意见的内部控制审计报告。就大华来信中所询问的事项，普华永道确认除上述报告中提及的无法表示意见的事项和导致否定意见的内部控制缺陷以及相关潜在影响外，普华永道未知悉导致贵所不应承接慧辰股份 2023 年度审计业务的其他情况。

2022 年度无法表示意见的事项：（一）中国证监会立案调查，报告出具日调查尚未开始，无法判断对财务报表的影响；（二）北京信唐普华科技有限公司（“信唐普华”）的相关交易；（三）收购武汉慧辰资道数据科技有限公司（“武汉慧辰”）少数股东权益的交易。对上述无法表示意见的事项年审会计师执行了以下审计程序：

1、关于事项（一）、（二）

年审会计师对于证监会立案及证监局行政处罚涉及的会计差错更正事项所实施的重要审计程序包括：

（1）对证监会立案调查项目执行全面细节测试和核查程序；并对信唐普华法定代表人何侃臣进行访谈，获取其对调查项目的情况说明，确认调查项目更正数据的准确性；

（2）对信唐普华收入、成本及存货执行核查程序，核实前期收入、成本及存货的真实完整性；

（3）根据对 2022 年度、2023 年度客户和供应商执行访谈及函证程序的结果，验证前期会计差错更正的准确性；

（4）检查信唐普华股权转让协议，重新计算业绩补偿款，对何侃臣及业绩补偿方上海慧馨企业管理合伙企业（有限合伙）、上海秉樊企业管理合伙企业（有限合伙）核实资产状况，了解偿付能力并发函确认业绩补偿款及赔偿款金额，取得律师对其偿付能力的法律意见，核实相关会计处理是否准确；

（5）获取公司前期会计差错更正相关会计资料，检查会计差错更正的账务处理，核实公司进行的会计差错更正是否准确；

（6）评价与会计差错更正相关的财务报表信息披露是否符合企业会计准则的披露要求。

经年审会计师审核，慧辰股份已根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》和中国证券监督管理委员会关于《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》等相关文件的规定，进行了前期会计报表差错更正，慧辰股份 2022 年度无法表示意见的所涉及事项（一）、（二）的影响均已消除。

2、关于事项（三）

（1）了解和评价与收入确认相关的内部控制的设计，并测试关键内部控制执行的有效性；

（2）了解收入确认会计政策，检查销售合同主要条款或条件，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

（3）对营业收入及毛利率实施同期对比、月度分析及按项目划分的分析性程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（4）选取收入样本进行细节测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、相关交付文件、项目沟通记录、验收报告及结算单等；

（5）结合对应收账款的审计，选择主要客户函证交易额和应收账款的期末余额，核实收入金额是否准确，收入回函确认金额占武汉慧辰 2023 年度收入总额的比例为 78.66%；对 2023 年度重要客户进行现场走访及视频访谈，询问并核实销售收入的真实性和准确性，共访谈武汉慧辰客户共 13 家，占武汉慧辰 2023 年度收入总额的比例为 49.29%；检查 2023 年度收入回款情况，截至回询函回复日，已回款金额占收入金额比例为 78.74%；

（6）了解和评价采购与付款相关的内部控制的设计，并测试关键内部控制执行的有效性；

（7）选取成本确认的样本进行细节测试，检查成本确认的相关支持性文件，包括采购合同、采购发票、结算单、付款凭证等；

（8）结合对应付账款的审计，选取主要供应商函证交易额及应付账款的期末余额，核实成本金额是否准确，采购回函金额占武汉慧辰 2023 年度采购总额的比例为 86.95%；

（9）获取武汉慧辰 2023 年度费用明细，对期间费用发生进行分析，比较费用的变动以及费用率是否合理；抽样检查期间费用相关合同、对金额较大的费用检查支出是否合理；

（10）对收入、成本、费用选取样本进行截止测试，检查资产负债表日前后的确认记录，以评价收入、成本、费用是否被记录于恰当的会计期间；

（11）检查武汉慧辰股权转让合同、补充协议，检查业绩补偿相关条款；

（12）检查期末武汉慧辰在手订单情况；

（13）获取武汉慧辰长投减值、或有对价的评估报告底稿，并执行复核程序；

（14）对武汉慧辰业绩补偿方张毅柱进行访谈，并获取其对业绩补偿期间实现业绩的承诺。

通过执行以上审计程序，年审会计师了解到：

武汉慧辰为公司烟草行业数字化产品业务发展的核心主体，武汉慧辰负责人张毅柱有多年从事烟草行业工作和为烟草行业服务的背景。其 2011 年 -2015 年在烟草企业任职，从事烟草产品有关的文化研究、市场研究、品牌研究、消费研究、新品研发等工作，积累了烟草行业工作经验。2016 年 -2018 年主要服务于烟草行业客户，为烟草行业客户提供市场研究、品牌咨询、营销策划等综合服务。2018 年公司与张毅柱合作出资设立武汉慧辰，公司持股 51%，合作之前，公司烟草方面的业务较少，设立武汉慧辰后，张毅柱凭借多年在烟草行业的经验，带领团队开拓烟草行业业务，推动公司烟草行业收入实现逐年增长。武汉慧辰已凭借产品优势以及丰富的服务经验获得了较好的市场评价，积累了优质的客户资源，在烟草产业数据分析市场中具有一定的竞争优势，有效填补和拓展公司的烟草产业价值链，促使公司有机会获得更多的业务机会和行业资源，为公司烟草板块业绩增长做出了突出贡献。

为进一步扩大烟草领域业务、加大公司在华中地区的业务开拓力度，公司于 2022 年收购了武汉慧辰 49%的少数股东权益，收购对价为人民币 5,439 万元。

武汉作为华中地区的龙头城市，大数据人才资源和客户资源丰富，交通便利，是公司继北京、上海、广州之后重点布局的区域，便于辐射华中地区、开拓政务及农业领域市场。

武汉慧辰在烟草行业具有深入的行业资源（如业务研究专家与产品研发）积累，具有高新技术企业资质，本次收购一方面切实推动了公司现有的核心分析模型（尤其消费者、产品与营销分析相关模型），通过产品服务在烟草行业的应用得到进一步深化；另一方面基于标的公司对于烟草业务领域的行业经验及需求分析，将根据烟草行业应用场景情况研发新的行业场景化分析模型，丰富和扩展公司现有数据分析模型的体系。同时，公司现有的行业数字化解决方案的资源（如农业数字化应用产品），可借助武汉慧辰的地理区位（湖北武汉）与客户资源（如政府、农业相关等）的优势，在华中地区得到更多的产品服务扩展。

公司将武汉慧辰收购为全资子公司，有利于公司整合资源，向烟草行业、华中地区深入持续拓展，有利于优化管理架构，提高管理效率，丰富和扩展公司现有数据分析模型的体系，对公司实现长远发展具有独特的价值，具有战略意义，以期达到互利共赢的目的。

2022 年下半年，武汉慧辰受宏观因素的影响，致使运营成本增加、订单交付延迟、部分客户的运营管理安排遭遇障碍以及应收款项未能及时回款等，造成武汉慧辰 2022 年未能按照预期实现承诺业绩。2023 年，随着经济复苏，宏观环境不利因素逐渐消退，行业环境呈现稳中向好态势。

2023 年中，在维护中小投资者利益的基础上，综合考虑武汉慧辰的实际经营情况、行业竞争优势、发展前景及未来发展潜力，基于谨慎可实现性原则，武汉慧辰业绩承诺方与公司沟通协商申请变更业绩承诺期限等，将原承诺期“2022、2023 年度”变更为“2023、2024 年度”，同时提高原承诺的收入、净利润的金额，原协议中约定的“标的公司在业绩考核期间结束后未能实现考核净利润的 80%，则应按现金方式对公司进行补偿”的条款不变。本次变更事项已经公司董事会及股东大会审议通过。具体如下表所示：

指标	原承诺(万元)		新承诺(万元)	
	2022 年	2023 年	2023 年	2024 年
收入	4,655.00	4,888.00	5,200.00	6,455.60
扣非后净利润	1,356.00	1,429.00	1,423.80	1,589.57
考核利润的 80%	1,084.80	1,143.20	1,139.04	1,271.66

收购武汉慧辰少数股东权益后，武汉慧辰凭借自身产品优势以及丰富的服务经验，烟草业务稳步推进；同时引入新团队，积极开拓周边地区政务及农业领域市场，已初具成效。2023 年度武汉慧辰收入实现 5,994.08 万元，扣非后净利润实现 1,213.31 万元。2024 年伊始，业务发展态势良好，截至 2024 年 4 月 25 日，武汉慧辰在手订单 3,088 万元，有意向在洽谈中项目额 6,797 万元，预期不会触发业绩补偿条款。

未来，武汉慧辰将抓住烟草行业数字化转型机遇，进一步聚集人才，持续研发烟草等行业数据智能有关的产品和数据分析模型，做大做强烟草业务；同时武汉慧辰作为公司在华中地区的重要支撑，可以有效推动公司核心技术能力在烟草领域和华中地区的应用，以华中为中心辐射四周，增加烟草和政务市场影响力的重要布局。武汉慧辰已基本形成“研究咨询 + 软件工具 + 数据分析”整合服务模式，建立了独有的行业竞争优势，实现业务的稳健增长和长期发展。综上，公司收购武汉慧辰少数股东权益相关安排具有商业实质，与本次交易相关的依据及支持性资料齐全。

因此慧辰股份 2022 年度无法表示意见所涉及的事项（三）的影响已消除。

综上所述，年审会计师认为其获取的审计证据是充分、适当的，年审会计师已审慎发表审计意见。

1.3 保荐机构核查程序与核查意见

保荐机构执行了以下核查程序：

1、向公司管理层了解武汉慧辰 2023 年度经营情况；

2、复核武汉慧辰 2023 年度收入成本统计表，分析 2023 年度武汉慧辰业绩实现情况；

3、结合 2022 年收入成本表，分析武汉慧辰 2023 年度的主要业务增长来源；

4、复核武汉慧辰 2023 年度主要新增项目的合同及收入确认资料；

5、函证及走访武汉慧辰 2023 年主要客户；

6、复核武汉慧辰长投减值、或有对价的评估报告底稿；

7、复核上市公司收购武汉慧辰少数股权相关协议；

8、复核公司关于收购武汉慧辰少数股权对公司营收规模和财务收益影响的测算表；

9、查阅年审会计师与前任会计师的沟通记录及本次问询函回复意见。

保荐机构核查结论如下：

经核查，公司披露的武汉慧辰 2023 年度业绩增长主要原因为行业客户持续增长、区域拓展取得成效，与保荐机构获取的核查底稿一致，其增长具有合理性；结合武汉慧辰业绩实现情况分析，前期收购武汉慧辰少数股东权益相关安排具有商业实质。

问题 2、关于内控审计意见

公司 2022 年度被出具否定意见的内控审计报告，涉及的事项包括应收账款管理、合同审批及签订存在和企业层面与反舞弊相关的内部控制缺陷。公司董事会认为公司 2023 年度相关事项的影响已消除，年审会计师为公司出具标准无保留意见的内控审计报告。

请公司补充披露：（1）报告期内相关内部控制缺陷整改取得的具体效果；（2）公司审计委员会在督促公司建立健全反舞弊机制、完善内部控制缺陷等方面履行的相应职责。

请年审会计师说明认定公司否定意见的内控审计报告涉及事项已消除的具体判断依据，是否已经充分考虑前期内部控制缺陷对公司内部控制的影响。

2.1 公司回复

一、报告期内相关内部控制缺陷整改取得的具体效果

针对前任审计师普华永道对公司 2022 年 12 月 31 日财务报告内部控制有效性出具的否定意见的内部控制审计报告中列示的重大缺陷，公司对内部控制做了相应整改并取得如下效果：

（一）应收账款管理方面

1、专设应收账款管理部门，加强应收账款全过程的管控

公司成立了专门的应收账款管理部门，负责制定 / 细化应收账款管理相关制度；安排对一定期间以上的应收账款予以跟进，包括与业务部门沟通了解具体情况、与客户保持联系并协商付款计划；对应收账款数据进行分析，分析判断应收账款是否存在回收风险；研究应收账款催收方法，提高回收效率；向管理层汇报应收账款情况等，最大限度地提升应收账款监管力度，有效提升了公司应收账款全过程的管控力度及管控效率。

2、公司管理层重视并监督应收账款回收

公司管理层对应收账款高度重视，每双周举行的经营管理会议上增设了应收账款专题，各部门在汇报经营工作的同时需专题汇报应收账款催收 / 核对情况，会上应收账款管理部门也会对各业务部门应收账款情况进行分析汇报。

通过定期双周会议的应收账款分析汇报，公司可以对业务部门的应收账款回收情况进行更加频繁、持续地监督，促使业务部门进一步增强了应收账款管理重要性的意识；同时，也督促业务部门更加关注和积极管理应收账款，以最大限度地提升应收账款回收力度，维护股东权益和公司利益。

3、贯彻应收账款管理四步法，严控应收账款坏账风险

公司应收账款管理细则明确了应收账款管理的目标和原则，初步制定了应收账款管理的四步法，即业务部门催收、公司催收、外部非诉催收、法律诉讼系列步骤。按照应收账款管理制度的要求，公司应收账款管理部门对于重点业务部门或重点事项，会单独组织召开不定期会议，对应收账款情况进行专项分析、诊断和跟进；应收账款管理部门每月还会定期向业务部门跟进应收账款回收情况。

同时，应收账款管理部门牵头，协同法务部门参与，向部分应收账款客户发送了催款函，推动了应收账款的收回。据内部统计，报告期内，公司共计向客户发送应收账款催款函 22 份，比 2022 年同期增加了 10 份，应收账款催收得到更充分的落实执行。

对于经评估回收风险较高的部分超账期应收账款，为控制风险，加大应收账款催收力度，由应收账款管理部门牵头，引入了外部第三方，进行外部非诉催收或诉讼催收。报告期内，公司共计向 7 家客户提起了诉讼催收，相比 2022 年同期增加 6 家。截至本可询函回复日，上述诉讼案件已有 1 件通过申请强制执行回收了部分款项，其余均已立案等待法院开庭。整改后公司应收账款催收方式加健全完备、充分有效地利用资源和法律法规保障公司利益。

报告期内，随着上述整改举措的贯彻执行，公司有效推动了应收账款的收回，优化了应收账款账龄结构，针对性地控制了部分应收账款坏账风险。报告期末，公司一年以上应收账款占应收账款总额比例明显下降，由 2022 年底的 27.30%降为 14.52%，应收账款管理取得明显效果。

（二）合同管理方面

1、修订合同管理制度，提升合同风险防控能力

公司重新梳理修订了合同管理制度，在原有的合同审核基础上，重点加强了合同管理部门与业务部门对业务关键信息的沟通与核对，并进一步明确了合同的相关审核要点，相关人员在审核过程中主要关注合同金额、业务委托内容、主体资格、付款周期、付款方式、报价条款、验收条款、违约条款、权利义务条款、管辖权条款、数据合规条款等相关内容，审批流程完毕后由合同承办部门负责合同签署，并确保签订文本与审定文本一致。通过进一步明确 / 增加合同审核的要点，更全面地审查了合同条款、法律合规性和风险因素，减少了潜在的法律风险和合同漏洞，保护了公司的权益，有效提升了合同的风险防控能力。据公司内部统计，报告期内，合同审核流程中共计纠正包括合同条款问题在内的各类问题点 889 次，总体控制范围加大，控制力度得以加强。

在加强合同签订审核的同时，公司进一步完善了合同归档审核，要求合同管理员 / 法务专员在系统中再次查看并核对合同信息，主要核对合同的主体内容、双方签字及盖章情况，核对无误后，才能进行归档操作。通过上述细致的审查和核对，确保了印章的形式真实性，避免了出现合同瑕疵的情况，有效控制了舞弊风险。

2、推动电子印章和印章核查，严防印章伪造

由于电子印章自带的技术属性优势（使用涉及到计算机系统的认证和权限管理，电子印章还附带时间戳和其他数据，可以用来验证签订时文件的具体情况），极大地增加了伪造难度，这也使得电子印章在一定程度上更加可靠、可信和安全。为加强合同用印的可信、可靠和安全水平，公司把进一步加大力度推动电子印章的使用作为内控整改的重要举措，进行了全员的宣导及讲解，优化了电子印章使用操作步骤，对部分业务部门进行了单独指导，优选了电子印章供应商以提供更完善的服务。根据内部系统统计，2023 年期间公司合同用印方面，合同各方使用电子印章发起次数达到了 474 次，比 2022 年同期的 131 次增长了 262%，使用频率和范围均有了大幅提升。公司在业务中电子印章用量的增加，从技术手段方面有效降低了印章伪造风险。

同时，2023 年公司已安排针对本年度 100 万元及以上的销售合同的印章专项核查，再次全面验证印章的真实性、合法性以及与相关法律和规章制度的符合性，从事后监督检查角度检验了内控措施的执行有效性，也通过专项核查在一定程度上降低了潜在风险。定期印章核查也成为了公司规范用印、严控用印风险、严防印章伪造的长效机制。

（三）子公司风险控制及评估 / 子公司投后管理方面

1、提升了公司对重点子公司的监控力度以及重点子公司的经营管理水平

公司加强了对重点子公司的管理，专门委派了高管深入重点子公司，详细了解关键的经营事项，重点关注重大项目进展、现金流情况、收入情况、应收账款情况等，深入分析各项业务数据和指标。

接受公司委派后，指定的高管人员采取了多项管理措施，包括但不限于深入重点子公司现场督导 6 次，远程不定期沟通多次，对子公司日常经营管理、重大项目、应收账款管理等给出切实有效地指导意见建议；对重点子公司所有业务项目进行持续性全流程审核审批；选取一定范围内的业务合同，参与了 10 个以上的重点客户的沟通对接环节以及后续回款跟进，组建由指定高管、技术审核人员、内审人员共同组成的专项审核小组，对软件开发类项目进行了专项跟进及现场抽查等。

通过上述多方面、多角度、全流程、常态化的监督跟进方式，有效确保了重点子公司项目的真实性、合法性、合规性；同时，也在一定程度上提升了重点子公司的成本控制水平、经营管理水平。

2、有效预防了重点子公司的风险发生

公司进一步深化了子公司监督机制，优化了重点子公司的审查方式，加强了对子公司运营和风险管理的监督和控制，对重点子公司进行了全年持续性的检查和跟进，此举能够时刻识别、评估和控制子公司的各类风险，包括财务风险、经营风险和舞弊风险等，有效预防了潜在风险的发生，从而降低了公司整体风险水平。

（四）反舞弊管理方面

1、进行反舞弊宣传，提升全员的反舞弊意识

报告期内，公司加大了力度进行反舞弊宣传，增加了宣传频率，增设了宣传渠道，通过多种渠道向员工宣贯舞弊投诉举报的必要性；进一步增加了反舞弊案例的宣传，制定了“反舞弊”宣传系列，设立不同类型 15 期反舞弊专题共计 30 个案例，向员工不定期进行宣导；通过邮件宣导方式、海报张贴方式、合规月宣导及考试方式等，将反舞弊宣传作为内控合规的常态化宣传内容。上述多项举措，使得员工更加频繁地接触到反舞弊相关内容，加深了对反舞弊知识的了解，提高了反舞弊意识，进而能在舞弊发生时积极向公司举报投诉。

2、组织专业培训，强化内审 / 财务部门的反舞弊技能

公司加大了对内部审计人员、财务人员的反舞弊培训，公司重新编写了反舞弊培训资料并组织了专项培训，公司内审部门人员、财务部门人员通过线上、线下相结合的方式，均参加了培训，了解了常见的舞弊方式，知晓了自身的反舞弊责任，学习了反舞弊的监测技巧。反舞弊专业内容的培训增强了内部审计 / 财务审核的风险辨识能力、提高了发现舞弊的能力，有助于实践中及时发现反舞弊线索，降低舞弊风险。

3、提高了识别和预防舞弊 / 违规行为的能力

公司内审部门在定期内控检查中增加了对反舞弊线索的关注，结合舞弊识别方法，识别潜在的反舞弊风险点，对获取的各项资料进行判断，关注并识别分析舞弊线索，以发现任何可能存在的舞弊行为或违规行为，通过内控检查中增加对反舞弊线索的关注，提高了公司对潜在舞弊行为的识别和预防能力；同时，舞弊宣传也使员工了解到公司的重视程度和监控力度，也在一定程度上降低了员工产生舞弊行为的可能性。

二、公司审计委员会在督促公司建立健全反舞弊机制、完善内部控制缺陷等方面履行的相应职责

公司董事会审计委员会对普华永道对公司 2022 年 12 月 31 日财务报告内部控制有效性出具的否定意见的内部控制审计报告中列示的重大缺陷高度重视，督促并参与公司整改相关工作，履行的相应职责如下：

（一）牵头聘请第三方独立调查机构，对风险子公司进行专业调查

内控检查中发现相关风险事项后，审计委员会牵头，指导公司聘请第三方独立机构对子公司应收账款和收入真实性进行了专项核查，并听取了第三方独立机构的调查汇报，参考 / 结合调查中发现的问题，督促公司对相关事项进行梳理 / 评估 / 优化。

（二）牵头成立整改小组

在收到中国证监会下发的《立案告知书》后，公司、公司董事会、监事会及管理层对此高度重视，由审计委员会牵头，成立了由总经理、董事会审计委员会成员、独立董事、业务高管、财务、法务、内控合规构成的整改工作小组，建立了整改工作机制，严格按照《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》、《企业内部控制基本规范及配套指引》等相关法律、法规和规范性文件以及《公司章程》等内部管理制度的要求，认真梳理，深入分析，提出整改重点，确定整改优先级和顺序，明确落实整改责任，提出整改措施，推进整改。

（三）不定期听取 / 跟进公司整改情况

报告期内，审计委员会采取线下、线上多种方式，听取 / 跟进了公司的整改情况汇报，并提出相关整改建议意见，对整改进度进行督促。审计委员会的听取 / 跟进，不仅加快推进了公司的整改进程，同时也提升了公司整改过程的透明度和公正性。

（四）直接参与公司具体整改工作，推进公司整改

公司进一步加强对软件 / 平台开发类的项目管理，单独制定了针对此类项目的证据链资料要求并设计了系统控制规则；同时，公司增加了软件开发类供应商入库和签订采购合同时的要求，进一步完善了对于软件开发类项目的控制措施。上述事项整改过程中，审计委员会多次参与讨论具体的控制措施优化调整方案并给出指导意见，协助公司形成最终的控制措施方案，帮助公司提升了软件开发项目证据链资料的完整性、真实性、准确性。

（五）监督指导公司聘请会计师

公司 2023 年重新选聘了会计师事务所，审计委员会在公司选聘会计师的过程中对参与选聘的会计师事务所的专业资质、人力及其他资源配备、经验和声誉以及在公司整改过程可以提供的专业指导能力持续进行了关注与跟进，并提出相关指导意见，确保公司选择合适的会计师事务所，以维护公司的财务透明度和合法合规性。

2.2 年审会计师意见

针对 2022 年度内部控制审计报告中否定意见涉及事项的影响，年审会计师通过执行穿行测试，实施了检查有关资料与文件、抽查会计记录等年审会计师认为必要的审核程序：

（一）慧辰股份应收账款管理存在重大设计及执行内部控制缺陷

1、获取并检查了应收账款优化管理的会议记录情况；

2、2023 年 6 月 5 日，公司成立业务支持部负责应收账款管理相关事宜，年审会计师检查应收账款管理部门的成立情况；

3、年审会计师检查