证券代码：603323　　证券简称：苏农银行　　公告编号：2024-022
转债代码：113516　　转债简称：苏农转债

江苏苏州农村商业银行股份有限公司关于根据2023年度利润分配方案调整A股可转换公司债券转股价格的公告

江苏苏州农村商业银行股份有限公司（以下简称“本行”或“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、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

- 调整前转股价格：5.04 元 / 股
- 调整后转股价格：4.86 元 / 股
- 苏农转债本次转股价格调整实施日期：2024 年 6 月 7 日
- 证券停复牌情况：适用

因实施 2023 年度权益分派，公司的相关证券停复牌情况如下：

证券代码	证券简称	停复牌类型	停牌起始日	停牌期间	停牌终止日	复牌日
113516	苏农转债	可转债转股复牌			2024/6/6	2024/6/7

公司于 2018 年 8 月 2 日公开发行了面值总额为 25 亿元人民币的 A 股可转换公司债券，并于 2018 年 8 月 20 日在上海证券交易所挂牌交易，转债简称“吴银转债”，转债代码“113516”。2019 年 3 月 26 日，经公司申请并经上海证券交易所核准，公司可转债简称由“吴银转债”变更为“苏农转债”，代码“113516”保持不变。公司 A 股可转换公司债券存续期 6 年，转股期起止日期为 2019 年 2 月 11 日至 2024 年 8 月 1 日，初始转股价格为 6.34 元 / 股，当前转股价格为 5.04 元 / 股。

一、转股价格调整依据

2024 年 5 月 21 日，公司 2023 年年度股东大会审议通过了《2023 年度利润分配方案》，决定将以实施 2023 年年度权益分派股权登记日的总股本为基数，向登记在册的普通股股东每 10 股（每股人民币 1 元）派发现金红利 1.8 元（含税）。

本次权益分派实施的股权登记日为 2024 年 6 月 6 日，除息日及现金红利发放日为 2024 年 6 月 7 日，关于权益分派实施的具体情况详见同日披露的《苏农银行 2023 年年度权益分派实施公告》（公告编号：2024-021）。

根据公司《公开发行 A 股可转换公司债券募集说明书》（以下简称“《募集说明书》”）中的发行条款及相关规定，在发行之后，若公司发生派送股票股利、转增股本、增发新股或配股、派送现金股利等情况（不包括因本次发行的可转换公司债券转股而增加股本的情形），则转股价格相应调整。因此，公司本次对“苏农转债”转股价格的调整符合《募集说明书》的规定。

二、转股价格调整公式与调整结果

根据《募集说明书》中的发行条款及相关规定，在可转债发行之后，若公司发生派送现金股利的情形，转股价格将进行相应调整。具体的转股价格调整公式如下（保留小数点后两位，最后一位四舍五入）：

派送现金股利：$P1=P0-D$；

其中：P0 为调整前转股价，D 为每股派送现金股利，P1 为调整后转股价。

根据上述转股价格调整公式及本行 2023 年年度权益分派实施方案，自权益分派公告前一交易日（2024 年 5 月 30 日）至权益分派股权登记日（2024 年 6 月 6 日）期间，“苏农转债”将停止转股，股权登记日后的第一个交易日（2024 年 6 月 7 日）恢复转股，届时“苏农转债”的转股价格将由 5.04 元 / 股调整为 4.86 元 / 股。

特此公告。

江苏苏州农村商业银行股份有限公司董事会
2024 年 5 月 31 日

证券代码：603323　　证券简称：苏农银行　　公告编号：2024-021

江苏苏州农村商业银行股份有限公司2023年年度权益分派实施公告

江苏苏州农村商业银行股份有限公司（以下简称“本行”或“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、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

- 每股分配比例

A 股每股现金红利 0.18 元（含税）

- 相关日期

股份类别	股权登记日	最后交易日	除权（息）日	现金红利发放日
A 股	2024/6/6	–	2024/6/7	2024/6/7

- 差异化分红送转：否

一、通过分配方案的股东大会届次和日期

本次利润分配方案经本行 2024 年 5 月 21 日的 2023 年年度股东大会审议通过。

二、分配方案

1. 发放年度：2023 年年度

2. 分派对象：

截至股权登记日下午上海证券交易所收市后，在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司（以下简称“中国结算上海分公司”）登记在册的本行全体股东。

3. 分配方案：

本次利润分配以方案实施前的本行总股本 1,804,073,701 股为基数，每股派发现金红利 0.18 元（含税），共计派发现金红利 324,733,266.18 元。

三、相关日期

股份类别	股权登记日	最后交易日	除权（息）日	现金红利发放日
A 股	2024/6/6	–	2024/6/7	2024/6/7

四、分配实施办法

1. 实施办法

无限售条件流通股的红利委托中国结算上海分公司通过其资金清算系统向股权登记日上海证券交易所收市后登记在册并在上海证券交易所各会员办理了指定交易的股东派发。已办理指定交易的投资者可于红利发放日在其指定的证券营业部领取现金红利，未办理指定交易的股东红利暂由中国结算上海分公司保管，待办理指定交易后再进行派发。

2. 自行发放对象

无

3. 扣税说明

（1）对于持有公司流通股的自然人股东与证券投资基金，根据《关于实施上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》（财税〔2012〕85 号）和《关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》（财税〔2015〕101 号）的有关规定，公司暂不扣缴个人所得税，待个人转让股票时，中国结算上海分公司根据其持股期限计算应纳税额，由证券公司等股份托管机构从个人资金账户中扣收并划付中国结算上海分公司，中国结算上海分公司于次月 5 个工作日内划付公司，公司在收到税款当月的法定申报期内向主管税务机关申报缴纳。具体实际税负为：股东的持股期限在 1 个月以内（含 1 个月）的，其股息红利所得全额计入应纳税所得额，实际税负为 20%；持股期限在 1 个月以上至 1 年（含 1 年）的，暂减按 50%计入应纳税所得额，实际税负为 10%；持股期限超过 1 年的，暂免征收个人所得税。

（2）对于持有公司限售股的自然人股东，根据《关于实施上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》（财税〔2012〕85 号）的规定，解禁前取得的股息红利继续暂减按 50%计入应纳税所得额，适用 20%的税率计征个人所得税，实际税负为 10%。

（3）对于合格境外机构投资者（QFII），根据国家税务总局颁布的《关于中国居民企业向 QFII 支付股息、红利、利息代扣代缴企业所得税有关问题的通知》（国税函〔2009〕47 号）的规定，按 10%的税率代扣代缴企业所得税；如其认为取得的红利收入需要享受任何税收协定（安排）待遇的，可按照规定在取得红利后自行向主管税务机关提出申请。

（4）对于香港联交所投资者（包括企业和个人）投资上海证券交易所本公司股票（简称“沪股通”），其现金红利由公司通过中国结算上海分公司按股票名义持有人账户以人民币派发，根据《财政部、国家税务总局、证监会关于沪港股票市场交易互联互通机制试点有关税收政策的通知》（财税〔2014〕81 号）的规定，本公司按照 10%的税率代扣所得税。对于沪股通投资者中属于其他国家税收居民且其所在国与中国签订的税收协定规定股息红利所得税率低于 10%的，企业或个人可向本公司主管税务机关提出享受税收协定待遇的申请，主管税务机关审核后，按已征税款和根据税收协定税率计算的应纳税款的差额予以退税。

（5）对于其他投资者，本公司将不代扣代缴所得税，由纳税人自行缴纳股息红利所得税。

五、有关咨询办法

关于本次权益分派实施相关事项，咨询方式如下：

联系部门：本行董事会办公室

联系电话：0512-63969870

特此公告。

江苏苏州农村商业银行股份有限公司董事会
2024 年 5 月 31 日

（上接 D20 版）

上述客户为公司长期服务客户，主要为大型国企、世界 500 强等知名企业，公司为其提供数据分析或定制化行业分析应用解决方案服务，项目开始前公司与客户签订合同，依据合同约定条款完成服务并交付客户启，获取客户的确认单、业务提交给客户的交付文件，按照所完成并经客户确认的服务金额确认收入，即客户可以从服务或产品中获益，且向客户提供服务的承诺与合同中其他承诺可单独区分，公司将其识别为单独的履约义务，以合同中明确约定且公司有权获取的交易对价来计量，服务或产品交付给客户并取得客户验收确认时确认收入，相关收入确认真实、准确且符合会计准则的相关规定。

三、结合市场变化、业务特点、往年同期波动等情况，说明第四季度业绩变化及各季度经营活动现金流量波动的主要原因

2023 年、2022 年各季度主营收入情况列示如下：

季度	2023 年		2022 年	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
第一季度	9,513.98	17.64	9,417.81	18.90
第二季度	12,972.54	24.05	11,868.00	23.82
第三季度	11,160.73	20.69	11,902.98	23.89
第四季度	20,295.81	37.62	16,636.01	33.39
合计	53,943.06	100.00	49,824.80	100.00

由于公司主要客户为商业领域大中型客户和政府及公共服务机构客户，签订较长服务期限的业务合同，根据合同的约定及客户的需求，惯常会在每年第四季度集中进行验收结算，故导致第四季度收入金额较大，属于行业特征，所以公司主营业务收入存在季节性，第四季度收入占比较高，2023 年度、2022 年度第四季度收入占比分别为 37.62%、33.39%，周期性明显。

2023 年、2022 年各季度经营活动现金流量净额情况列示如下：

季度	2023 年（万元）	2022 年（万元）	增长幅度（万元）
第一季度	423.27	−3,779.79	4,203.06
第二季度	−1,504.56	−1,129.37	−375.19
第三季度	−2,608.25	−891.91	−1,716.34
第四季度	3,813.14	3,109.13	704.01
合计	123.60	−2,691.94	2,815.54

如上表所示，公司第四季度经营活动现金流量较大，与前述项目在四季度集中验收相匹配，其余季度由于项目涉及广泛，经营性现金流受到客户回款、供应商付款等多方面的影响，现金流发生不均匀。

四、说明公司四季度收入大幅增长的原因，是否存在未满足收入确认条件的情况下提前确认收入等情形

根据上述标题三中列示公司 2022 年及 2023 年各季度收入所示，公司四季度收入显著高于其他季度，是公司业务特点的体现，为行业特征。根据上述标题一公司收入确认的政策及依据，项目签署后，收入会计 / 业务人员结合销售合同内容来划分履约义务，业务人员 / 收入会计进行确认，在将每项履约义务承诺的数据产品或解决方案服务交付给客户并获取客户确认单 / 验收单时确认收入，不存在未满足收入确认条件的情况下提前确认收入情形。

5.2 年审会计师意见

核查程序：

1、检查了主营业务收入的确认条件、方法，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求，前后期是否一致；

2、获取了管理层编制的收入成本表并复核其准确性，了解并评估项目成本构成及波动原因；

3、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，对销售合同条款进行分析，复核管理层判断的准确性；对验收文件进行检查核算，确认收入的准确性；

4、核实销售收入的真实性和准确性，对主要客户实施了函证程序，回函比例占 2023 年度收入金额的 66.20%，对未回函的客户实施了替代检查，检查比例占 2023 年度收入金额的 12.17%，合计确认 78.37%；并对主要客户进行访谈，了解与客户的合作情况、合同签订及执行情况、价格确定、款项收取和支付情况等；

5、获取并检查了未回函客户 2024 年 1 月至 2024 年 4 月的期后回款的银行回单，检查比例占 2023 年度应收账款余额的 12.31%，确认回款的真实性及准确性；获取管理层编制的各季度现金流量表，评估其波动合理性，复核其变动原因；检查了企业应收账款催收情况及项目付款情况；

6、选取样本进行截止测试，检查资产负债表日前后的收入确认记录，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

7、对企业人员进行访谈，了解各季度收入变动原因，跟踪检查重大项目的验收情况。

核查意见：

1、公司收入确认的会计政策，符合会计准则的相关规定；

2、由于公司主要客户为商业领域大中型客户和政府及公共服务机构客户，签订较长服务期限的业务合同，根据合同的约定及客户的需求，惯常会在每年第四季度集中进行验收结算，故导致第四季度收入金额较大，属于行业特征，所以公司主营业务收入存在季节性，第四季度收入占比较高；

3、企业的经营性现金流受到客户回款、供应商付款等多方面的影响，各季度现金流收款及付款差异情况各不同；

4、不存在未满足收入确认条件的情况下提前确认收入等情形。

5.3 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、取得公司收入确认政策并对照企业会计准则进行复核，查阅年审会计师出具的审计报告及本次问询函回复意见；

2、取得报告期内前五大数据产品及解决方案项目的支撑性文件，包括销售合同、销售发票、相关交付文件、项目沟通记录、验收文件等，对销售合同条款进行分析，复核管理层判断的准确性；对验收文件进行检查核算，确认收入的准确性；

3、对公司收入成本表、经营活动现金流量表进行复核；

4、核查公司 2024 年度期后回款情况；

5、对企业人员进行访谈，了解各季度收入变动原因，跟踪检查重大项目的验收情况。

保荐机构核查结论如下：

经核查，公司已按要求披露数据产品和解决方案的收入确认政策及依据，并经年审会计师确认，符合会计准则的相关规定；公司已按要求披露数据产品及解决方案前五大项目的相关情况，经年审会计师审计确认，该等收入确认准确，符合会计准则的相关规定；公司主营业务收入存在季节性，第四季度收入及现金流入占比较高，主要系根据合同的约定及客户的需求，惯常会在每年第四季度集中进行验收结算，与往年情况不存在显著差异，具有合理性。

问题 6、关于研发投入

年报显示，公司 2023 年末共有研发人员 98 人，上年同期为 150 人，最近三年持续下降。公司研发人员减少，但职工薪酬较上期增长 11.30%。报告期在研项目中，“领域知识图谱智能分析技术研发”为前期项目，“数据智能运营平台”“基于语音互动数据及多维大数据的全链路营销平台”为新立项研发项目。前述三个项目均已结项，但累计投入金额大幅小于预计总投资规模。

请公司：（1）披露研发人员持续减少的原因，结合减少的研发人员的学历结构、研发领域等说明对公司业务布局、核心竞争力是否导致重大不利影响，并说明研发人员减少而职工薪酬提升的原因及合理性；（2）结合已取得的研发成果，说明前述三个项目在累计投入金额大幅小于预计总投资的情况下，即进行结项的主要原因和合理性，研发方向和规划是否发生重大变化。请年审会计师发表意见。

6.1 公司回复

一、披露研发人员持续减少的原因，结合减少的研发人员的学历结构、研发领域等说明对公司业务布局、核心竞争力是否导致重大不利影响，并说明研发人员减少而职工薪酬提升的原因及合理性

2023 年相比 2022 年，公司研发人员数量有所下降。2023 年末共有研发人员 98 人，2022 年末 150 人，净减少 52 人。主要原因如下：

1、缩减政府行业研发领域人员：公司于 2023 年中决定聚焦主营业务，缩减政府行业数字化应用解决方案业务，对涉及相关业务的分 / 子公司中产品研发技术人员进行调整，共减员 35 人；

2、优化数据智能分析应用研发领域人员：近年来，数据智能分析应用领域技术发展受到人工智能技术突破的影响，以深度学习、大模型和 AIGC 为代表的新一代 AI 技术越来越多的进入本领域，数据分析技术的智能化发展要求产品功能更多由 AIGC 智能化驱动，相应减少软件交互开发，因此公司核心技术研发团队面临结构性升级转变。公司正逐步缩减行业产品研发和应用过程中的中 / 低技术级别人员，并转向在总体层面加强 AI 技术（如 AIGC 算法与应用开发等）、中台技术相关的高级软件技术人员，建立和提升基于 AI 和中台赋能前线业务的技术支撑保障能力，并投入研发利用更多 AI 技术的创新产品和服务。2023 年下半年起，随着公司 AIGC 相关智能技术研发加大投入，以及现有产品升级（如 XM Factory 与 DM Engine 等）中引入 AIGC 能力，替代常规软件开发需求，在常规数据分析应用软件的中低端开发 / 交付人员研发领域，共减员 19 人。

2023 年公司研发人员的平均职级和学历有明显提升，公司还对部分核心或有突出贡献的研发人员进行了薪酬调整，综合导致研发人员的平均薪酬上升。职级、薪酬和学历具体变化情况见下表：

图表：岗位职级情况表

序号	岗位职级	2023 年		2022 年		变化幅度
		数量	占比	数量	占比	
1	初级	24	24.5%	48	32.0%	下降了 7.5 个百分点
2	中级	45	45.9%	57	38.0%	上升了 7.9 个百分点
3	高级	29	29.6%	45	30.0%	基本持平
	合计	98	100%	150	100%	

图表：岗位平均薪酬情况表

序号	岗位职级	2023 年	2022 年	变化幅度（%）
		平均薪酬（万元）	平均薪酬（万元）	
1	初级	18.76	16.36	14.69
2	中级	29.28	27.17	7.75
3	高级	42.85	39.85	7.52

图表：学历情况表

序号	学历	2023 年		2022 年		变化幅度
		数量	占比	数量	占比	
1	大专	14	14.3%	25	16.7%	下降了 2.4 个百分点
2	本科	72	73.5%	112	74.7%	下降了 1.2 个百分点
3	硕士	10	10.2%	11	7.3%	上升了 2.9 个百分点
4	博士	2	2.0%	2	1.3%	上升了 1.3 个百分点
	合计	98	100.0%	150	100.0%	

公司研发投入中的职工薪酬，2023 年相比 2022 年度同比减少了 15.96%（详见下表），研发费用中职工薪酬 2023 年比上一期增长了 11.30%。主要因为公司 2022 年部分研发项目符合资本化的条件，将相关人员的职工薪酬 968.69 万元进行了资本化，计入了开发支出；2023 年公司研发项目尚未达到资本化的条件，无资本化的职工薪酬。

项目	2023 年（万元）	2022 年（万元）	变动比例（%）
职工薪酬 – 费用化	3,323.04	2,985.54	11.30
职工薪酬 – 资本化	–	968.69	–
合计	3,323.04	3,954.23	−15.96

综上，公司研发人员减少主要因为核心技术升级和行业业务聚焦，按照研发方向和业务导向优化了研发团队的结构，减少了政府行业软件和常规数据智能应用软件研发领域的相对中低端的开发人员，增补了围绕公司核心分析技术能力的 AI 算法研发领域相关的中高级软件技术人员。受研发人员减少影响，公司 2023 年研发投入中职工薪酬有所减少；因 2022 年存在研发项目资本化的情况，公司 2023 年研发费用中的职工薪酬比上年同期增长，考虑研发资本化项目影响后，公司计入研发投入的职工薪酬以及研发人员的总薪酬均有所减少，与公司研发人员减少情况相一致。公司研发团队的优化，符合公司发展战略，有利于对公司业务布局聚焦与核心技术竞争力提升，对公司业务布局、核心竞争力无重大不利影响。

二、结合已取得的研发成果，说明前述三个项目在累计投入金额大幅小于预计总投资的情况下，即进行结项的主要原因和合理性，研发方向和规划是否发生重大变化

（一）三个项目的研究内容、研发成果及预计 / 累计投资金额

序号	项目名称	研发内容	研发成果	预计总投资规模（元）	累计投入金额（元）
1	领域知识图谱智能分析技术研发	针对特定行业领域的业务大数据，通过 AI 技术研发构建该行业多个场景相关的专业知识图谱模型与相关服务产品	2 项软件著作权；1 项软件产品证书；3 项发明专利（已受理，在实审阶段）	60,000,000	8,545,019.66
2	数据智能运营平台	针对企业数字化运营诉求，研发具有数据全生命周期管能管理能力的一站式治理运营平台	4 项软件著作权	5,230,000	1,461,584.53
3	基于语音互动数据及多维大数据的全链路营销平台	研发软硬件相结合的全链路营销平台，实现面向不同用户的版本产品，满足更加丰富的业务场景，形成更加多元的产品矩阵	5 项软件著作权	6,610,000	2,393,183.87

（二）三个项目累计投入金额大幅小于预计总投资的情况下，即进行结项的主要原因和合理性，研发方向和规划是否发生重大变化

1、领域知识图谱智能分析技术研发

项目属于募投项目（AIOT 行业应用解决方案云平台项目）子任务，主要是针对特定行业分析需求，基于自然语言处理与知识图谱相关人工智能技术，研发特定行业场景专业分析技术与相关智能化分析产品，并根据市场需求构建相关的业务技术支撑资源。项目的核心研发以面向该领域的核心分析算法技术研发为主，实际相关成果取得 2 项软著、1 项软件产品和 3 项发明专利（已受理，在实审阶段），并通过行业种子客户的认可，达成了预期研发技术和产品的目标。

项目累积投入小于规划投入，主要是原计划为服务业务推广和运营规划的支撑资源体系因故未投入建设。立项规划时针对目标行业管理要求，规划在产品的后续目标市场（西南）推广期时建立运营支撑资源（包括地区性技术中心、相关技术人员、辅助设备与算力资源以及行业支撑数据等），相关规划在预算中占比较大。项目过程中，由于目标市场原因，后续业务推广条件有待成熟，出于谨慎性原则，业务运营支撑体系资源的建设没有进行，累积投入少于规划投入。虽然实际投入减少，但项目在研发方向和规划上保持了一致性，未发生重大变化，技术研发成果也达到预期，基本满足结项主要条件。因此，本项目基于研发任务已完成预期结果，先行结项，有利于项目研发团队人员的管理激励和优化利用，以及公司研发项目的整体管理、研发资金的有效利用，结项后后续相关业务推广准备工作也在按照市场发展有序进行中。基于以上原因，该项目具备结项的合理性，且研发方向和规划没有发生重大变化。

2、数据智能运营平台

项目属于子公司北京慧辰智信数字科技有限公司的自主研发项目。研发具有数据全生命周期智能管理能力的一站式治理运营平台，探索风控类数据、营销类数据的集成、开发、质控、数据资产管理、数据服务等功能，强化业务场景数据建模，挖掘数据价值。

该研发项目已按照研发规划目标如期完成，相关研发成果（4 项软著）已经可进行市场应用。项目立项规划时，公司聚焦核心的业务算法模型与产品设计，为节省总投入，模型开发验证所需数据集和非核心系统功能均通过外采 / 外包实现，因此相关投入在规划中占比较高。项目实际实施中，随着研发进展和技术升级换代，模型开发的数据集部分共享复用了公司用于其他项目而采购的数据集，同时因为使用新算法新技术模式减少了非核心系统功能的外包开发需求，使得这两项所需投入大大减少，最终累计投入金额小于预计总投资。考虑实际的项目在研发方向和规划上没有发生重大变化，预期研发目标已经实现，相关产品可应用于业务市场，总体满足了结项的条件，未使用的资金对研发项目并未产生不利影响，因此具备结项的合理性，且研发方向和规划没有发生重大变化。

3、基于语音互动数据及多维大数据的全链路营销平台

项目属于募投项目（AIOT 行业应用解决方案云平台项目）子任务，面向烟草行业的数字化营销场景，研发相关的服务能力（包括专用的数据采集终端、客户体验数据的收集平台、多人多面的烟草资讯平台等）并进行相关的初步市场试用。

该研发项目已按照研发规划目标如期完成技术研发，研发成果包括 5 项软著（含相关的智能硬件终端烟间、终端的智能软件与平台的软件），相关产品也在 2023 年下半年进行市场试用。在前期规划时，考虑产品市场试用推广的力度和烟草客户的需求，规划在公测阶段投入较大数量的硬件终端满足大规模客户公测试用（含硬件与软件授权等，总预算约 400 万元），公测投入构成了研发规划的主要投入），2023 年下半年项目进入市场推广及小规模试运营的测试阶段，经评估发现受近几年宏观不利因素影响，客户需求存在延滞和缩减的情况，原预期中的客户预算的投入会随着未来经济恢复增长，逐步还原和释放，因此出于谨慎性考虑，项目缩减了原定公测投入规模，未来将根据市场需求释放情况，决定后续硬件终端的投入时点和规模，以确保资源的合理利用和募投项目资金的使用效益，因此本项目累积研发投入低于规划总投入。由于项目在研发方向和规划上没有发生重大变化，核心技术产品的研发已经完成，并进行了客户场景的实际推广，获得了有效的验证预期目标，总体满足了结项的条件，未使用的资金对研发项目并未产生不利影响，结项有利于公司研发项目的整体管理、研发资金的有效利用，因此具备结项的合理性，且研发方向和规划没有发生重大变化。

6.2 年审会计师意见

核查程序：

1、获取企业 2022 年和 2023 年员工花名册及薪酬政策，分析在册人数的结构变化及薪酬变动是否相匹配；

2、获取企业人员薪酬表与研发项目工时表，抽查部分研发项目工时审批，核对研发项目人工成本与研发人员职工薪酬是否相匹配；

3、获取研发项目相关资料，对比分析研发项目中实际发生费用与预算金额差异，是否符合管理层说明情况，并获取研发项目相关成果（如研发形成专利，开发出新的产品等），验证项目研发进度。

核查意见：

1、研发人员减少而职工薪酬提升属公司根据技术进步和公司战略布局进行的人员调整，具有合理性；

2、领域知识图谱智能分析技术研发主要是原计划为服务业务推广和运营规划的支撑资源体系因故未投入建设，因此累计投入金额大幅小于预计总投资；后两项，相关技术和产品的研发已经完成，结项具有合理性。

6.3 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、查阅了公司 2022 年与 2023 年的研发人员花名册，了解了研发人员的学历、岗位结构、薪酬等情况，取得离职人员名单并了解其在职期间参与的研发项目情况；

2、查阅了近三年公司研发项目清单，了解各项目主要研发内容、研发周期、投入金额、项目负责人、参与人员情况等；

3、查阅了“领域知识图谱智能分析技术研发”“数据智能运营平台”“基于语音互动数据及多维大数据的全链路营销平台”三个项目的相关资料，包括过程文件和研发成果等；

4、访谈了公司人力负责人、研发负责人，了解相关情况；

5、查阅了年审会计师出具的审计报告及本次问询函回复意见；

6、查阅了行业相关研究报告，了解行业发展现状及方向；

7、查阅可比公司、AI 行业上市公司年报等公开信息，了解可比公司研发人员薪酬情况。

保荐机构核查结论如下：

经核查，公司已按要求披露研发人员持续减少的原因，以及减少的研发人员的学历结构、研发领域等情况，该等情况与保荐机构获取的底稿信息一致；公司对研发人员的调整系基于核心技术升级和行业业务聚焦所进行的研发团队结构优化，未对公司业务布局、核心竞争力导致重大不利影响；经查询相关公司公开信息，AI 行业上市公司研发人员平均薪酬高于公司之可比公司研发人员平均薪酬，公司相关人员薪酬与行业内相关公司情况不存在显著差异，公司因优化研发团队结构所致研发人员减少而职工薪酬提升具有合理性。题述“领域知识图谱智能分析技术研发”“数据智能运营平台”“基于语音互动数据及多维大数据的全链路营销平台”三个项目基于目标市场环境、复用数据集及减少外包开发、客户需求变化等原因对实际投入金额进行了调整，项目核心研发任务已完成并取得了相应的研发成果，项目结项具有合理性，项目研发方向和规划未发生重大变化。

问题 7、关于销售费用

年报显示，2023 年公司销售费用为 1.23 亿元，较上期增加 29.29%，占营业收入比重为 22.82%，其中，职工薪酬 0.98 亿元，同比增长 24.05%。公司 2023 年销售类员工人数为 26 人，较上期未发生变化。

请公司：（1）结合公司订单获取方式、业务开展、核心技术等，分析说明销售费用占比较高的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致；（2）在营销类员工人数未发生变化的情况下，相关人员费用大幅增加的原因和合理性。请年审会计师发表意见。

7.1 公司回复

一、结合公司订单获取方式、业务开展、核心技术等，分析说明销售费用占比较高的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致

公司采用直销方式对客户进行销售。日常通过进入客户供应商采购名册、参与竞标、客户推荐三种方式获取业务合同。

公司的经营模式围绕数据分析展开，在获取项目、取得订单阶段，除需要营销类员工进行销售商务谈判工作以外，还需要技术人员及业务人员进行较多的售前支持工作，与技术和业务关系紧密。

公司销售费用主要为职工薪酬，2023 年为 9,763.72 万元，占销售费用的 79.63%，除了包含营销类员工相关费用以外，还包含大量在项目立项前进行销售支持的技术人员及业务人员发生的薪酬等相关费用，所以销售费用占比较高。公司与同行业销售费用占营业收入的比例对比情况如下：

可比公司		销售费用占收入比例（%）	扣减职工薪酬后销售费用占收入比例（%）
300609.SZ	汇纳科技	13.02	3.17
831546.NQ	美林数据	18.50	5.00
301169.SZ	零点有数	8.35	3.52
839340.NQ	信索咨询	11.11	4.56
平均		12.75	4.06
688500.SH	慧辰股份	22.73	4.63

注：1、数据来源于上市公司 2023 年年报；2、信索咨询业务人员薪酬全部在销售费用中核算，主营业务成本中未包含业务人员薪酬支出；汇纳科技、美林数据及零点有数销售费用中职工薪酬仅包含营销人员 / 销售人员职工薪酬。

报告期公司销售费用占营业收入的比例 22.73%，高于可比公司平均水平 12.75%，主要是因为销售费用核算口径存在差异所致。公司自 IPO 以来除将营销人员薪酬纳入销售费用外，在项目立项前从事销售支持的技术人员及业务人员发生的薪酬等相关费用也计入销售费用核算，项目立项后，上述人员发生的相关支出计入营业成本。

扣除销售费用中职工薪酬支出因素后，公司销售费用占营业收入的比例为 4.63%，与同行业可比公司平均水平 4.06%大致持平。扣除销售费用中非营销人员职工薪酬因素后，公司销售费用占营业收入的比例为 5.82%，低于行业平均水平。

二、在营销类员工人数未发生变化的情况下，相关人员费用大幅增加的原因和合理性

公司承接客户业务，通常是通过参与竞标、进入客户供应商体系获取客户商业机会等方式获取项目，因此主要通过业务人员与客户的沟通与对接实现业务的承接。公司营销人员数量较少，主要负责接触新客户、探索和解读客户需求，衔接客户和业务人员。因此公司自 IPO 以来，销售费用中职工薪酬除了营销人员薪酬以外，还包括在项目立项前从事销售支持的技术人员及业务人员发生的薪酬费用，2023 年营销人员薪酬费用占营业收入的比例为 1.19%，与 2022 年占比 0.99%相比变动幅度不大。

销售费用中职工薪酬 2023 年比 2022 年增加 1,918.57 万元，主要是因为：①2022 年底及 2023 年公司强化业务拓展，新业务落地前发生的相关人员薪酬费用计入销售费用；②随着公司规模扩大，投标前的响应工作、项目建议书的编辑等人员费用也相应增加，在一定程度上也使得销售费用增加。

综上所述，销售费用中人员费用变动具有合理性。

7.2 年审会计师意见

核查程序：

1、检查了 2022 年、2023 年立项前进行销售支持的技术人员及业务人员的项目工时表并抽查了工时审批流程；

2、检查了上述人员发生的薪酬支出转入营业成本的金额与正式立项项目的匹配性；

3、获取了同行业公司的年报，重新计算公司与同行业可比企业销售费用占营业收入占比。

核查意见：

销售支持相关人员工时填报及项目分配符合公司业务流程，薪酬划分与立项情况相匹配，计入销售费用的职工薪酬增长具有合理性。

7.3 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、查阅公司的招股说明书、年报等披露文件，了解其订单获取方式、业务开展和核心技术等情况；

2、获取公司的 2023 年销售费用科目明细表、销售费用中职工薪酬对应的人员名单；

3、获取公司的 2022 年和 2023 年的营销类员工花名册和工资表；

4、查阅同行业可比公司的公开披露信息；

5、就销售费用中职工薪酬增长原因对财务负责人进行访谈；

6、抽样查看公司工资发放审核流程并核对公司 2023 年销售人员工资发放记录；

7、查阅年审会计师出具的审计报告及本次问询函回复意见。

保荐机构核查结论如下：

经核查，上市公司销售费用中职工薪酬除了营销人员薪酬以外，还包括在项目立项前从事销售支持的技术人员及业务人员发生的薪酬费用，营销人员薪酬费用变动幅度不大。上市公司的销售费用占比较同行业高与其业务获取模式以及销售费用核算口径相关。

问题 8、关于募投项目进展

年报显示，公司募投项目进展缓慢，截至 2023 年末“AIOT 行业应用解决方案云平台项目”累计投入进度仅为 12.58%，“基于多维度数据的智能分析平台”累计投入进度仅为 56.82%。公司表示为适应市场环境变化，匹配客户业务需求新模式，相应调整了研发与后续业务运营支撑资源建设的整体节奏，导致项目实施进度延缓，拟将上述两个募投项目达到预定可使用状态的时间由 2023 年 12 月分别延期至 2025 年 12 月和 2025 年 6 月。

请公司补充披露：（1）客户业务需求新模式的具体内容及对相关募投项目的影响，是否构成对原有募投项目的变更；（2）调整后的项目建设进度及资金投入计划，公司将相关募投项目分别延期至 2025 年 12 月和 2025 年 6 月的合理性，以及后续保障募投项目按期完成的具体安排。请年审会计师发表意见。

8.1 公司回复

一、客户业务需求新模式的具体内容及对相关募投项目的影响，是否构成对原有募投项目的变更

（一）AIOT 行业应用解决方案云平台项目

随着近年来物联网技术和 AI 技术的发展，AIOT 行业客户数据分析应用的需求重点从基本场景数据分析向数据智能化分析倾斜，客户业务需求的新模式主要体现在：从以建设物联网数据采集终端资源为重心，转向建设智能化数据分析计算资源为重心，表现出数据从采集 / 管理到分析 / 应用的提升。

客户这种业务需求模式的变化，是 AIOT 行业数据分析应用从基本需求向智能化升级的需求趋势，是行业客户数字化转型不同阶段呈现的阶段特点。因为募投项目建设的目标，即提升面向物联网和 AI 为核心的行业的数据资源的分析应用覆盖了 AIOT 行业数据分析应用全链条需求，所以项目总体建设内容，包括各业务场景相关的数据能力建设、智能数据分析模型研发、产品研发和业务支撑体系建设等主要内容并没有发生显著变动，其中智能数据分析模型与产品的研发，作为募投项目建设的核心，服务的行业场景和功能需求与项目初始设定保持一致。客户业务需求模式的变化对募投项目的影响主要表现在：首先在项目核心技术研发方面需要与时俱进，紧跟新技术发展前沿，进行技术升级研发，将 AI 与 AIGC 等算法技术能力全面融合引入，进而将相应扩大 AI 模型算法与 AIOT 行业场景数据结合的分析能力；其次，根据客户需求重点的转移，相应的在业务运营支撑平台建设方面增加 AI 训练与应用相关的算力资源的占比，优化对物联网数据终端硬件和平台方面的投入。上述影响是为更好的满足客户需求，提供领先的和适用的 AIOT 行业应用解决方案及云平台，实现原定募投项目设计目标。

（二）基于多维度数据的智能分析平台项目

同样是随着人工智能技术的发展，数据智能分析市场客户对应用 AI 技术和 AI 赋能业务的需求明显增加。在本募投项目上，客户业务需求模式变化体现在：数据分析产品的主要应用场景继续保持不变，如消费者体验、产品创新、数字化营销等方面，但要求应用提供更加智能化的能力和体验，期待数据分析应用产品可充分利用 AI 和 AIGC 技术实现更智能的数据分析和决策支持，带来更友好便捷的体验。客户的相关新需求变化，主要体现了数据分析应用领域的数字化与智能化发展的趋势。

对于本募投项目而言，募投项目建设基于智能化的分