

□本报记者 胡雨

北京致远互联软件股份有限公司（简称“致远互联”）目前完成科创板上市申请的二轮问询。前两轮问询上交所共提出56个问题，重点聚焦公司核心技术先进性、外包服务以及与创始人用友网络关系等。

致远互联是国内领先的协同管理软件提供商，专注于为客户提供协同管理软件产品、解决方案、协同管理平台及云服务。数据显示，2017年公司协同管理软件市场占有率位居全国第三。此次科创板上市，公司拟募资3.49亿元用于新一代协同管理软件优化升级项目、协同云应用服务平台建设项目等。

### 国内行业第一梯队

致远互联招股说明书显示，公司业务集协同管理产品的设计、研发、销售及服务为一体，在自主研发出领先的协同管理平台V5基础上，公司打造出了一系列针对不同企业规模、性质的协同管理软件产品，如面向中小企业组织的A6产品、面向大中型企业和集团型企业组织的A8产品，以及面向政府组织及事业单位的G6产品等。

协同管理软件是一种新一代企业级管理软件，以协同工作、协同业务一体化管理为抓手，将企业和组织中孤立分离的人、财、物、信息等资源、角色和状态进行有效的关联整合，帮助企业和组织规范组织行为、提升组织协作绩效、达成企业和组织的整体战略目标。协同管理软件能显著提高企业及政府的协同运营管理效率，助力企业、政府实现数字化转型升级。

致远互联表示，协同管理软件产品需要根据新兴技术的发展趋势，以及不同行业和企业业务特点、运营管理需求，掌握一系列跨系统、跨终端、跨行业的技术，同时行业许多核心技术都需要自主研发，相关技术的积累是一个长期的实践验证过程，技术门槛较高。目前公司的协同管理软件产品不仅可实现全员、全程、全域、全端的智能移动办公，可视化流程管理，组织“信息孤岛”的打通以及跨组织的协同管理，还可以提供客户管理应用的个性化定制，以及海量协同数据的分析和云服务。

经过多年深耕，目前致远互联服务的企事业单位客户超过3万家，广泛分布于制造、建筑、能源、金融、电信及政府机构等行业和领域，主要客户包括中国建筑、中粮集团、中核集团、今日头条、滴滴出行等国内外知名企业以及中国注册会计师协会，国家广电总局、贵州省人民政府等政府及事业单位。

### 发力新一代产品研究

招股说明书显示，2016年至2018年，致远互联营业收入分别为3.77亿元、4.67亿

元、5.78亿元，复合增长率24.13%；归属于母公司所有者的净利润分别为1753.33万元、4466.02万元、7297.77万元，复合增长率高达104.32%。公司2016年至2018年综合毛利率分别为75.86%、78.28%、77.88%，保持相对稳定，但主营业务毛利率略低于可比上市公司平均值。

从研发情况看，2016年至2018年公司研发费用分别为5443.75万元、6849.47万元和7682.39万元，研发投入占当期营业收入的比例分别为14.46%、14.67%、13.29%。截至2018年12月31日，公司员工合计1454人，其中研发及技术服务人员596人，占比40.99%；公司共取得软件著作权90项，获得专利授权19项。

不过致远互联也表示，受多种因素影响，公司客户通常集中在下半年特别是第四季度完成产品的交付和验收，致使公司的销售收入通常具有第一季度较低、第四季度较高的特点。公司的管理费用、销售费用等各项费用在各季度相对均衡，因而公司的经营业绩存在较强的季节性波动风险。

此外，随着业务规模的持续扩大和销售收入的不断增加，致远互联应收账款近年来持续增长。公司2016年末、2017年末、2018年末应收账款账面价值分别为153.32万元、7273.63万元和8116.76万元，占流动资产的比例分别为19.79%、12.31%和11.44%。

天风证券研究认为，大中型企业协同管理软件市场竞争激励，致远互联相关产品或将受到泛微、蓝凌、华天动力等公司产品的挤压。此外，公司渠道优势利于公司在中小企业市场的拓展，但目前中小企业对协同管理软件需求较弱，其需求释放或不及预期。

此次科创板上市，致远互联拟发行不超过1925万股，募集资金3.49亿元用于新一代协同管理软件优化升级项目、协同云应用服务平台建设项目、营销服务平台优化扩展项目等。

### 与用友网络关系密切

从股权结构看，上市公司用友网络持有致远互联4.31%股份，为公司第五大股东。梳理招股书发现，用友网络是致远互联前身致远有限的创始人之一，2016年至2018年还跻身致远互联前五大客户。

第一轮问询中，上交所要求致远互联充分披露用友网络作为创始股东，在公司产品研发、市场拓展、渠道销售、技术支持等方面所起的实际作用；用友网络是否为公司最终客户；公司是否存在产品、技术、人员等来自用友网络的情况，是否与用友网络等存在销售渠道共享等情况，是否对本次发行上市构成影响。

对此致远互联回复称，用友网络在公司成立初期对公司的市场拓展和渠道销售方面起到了一定的积极作用，但随着公司发展，其对公司上述影响逐渐减少；公司经销商来源不依赖用友网络，但由于协同管理软件产品与用友网络的主要产品存在集成互补关系，公司的经销商存在同时销售用友网络产品的情况。通常情况下，用友网络不是公司的最终客户，从业务实质来看，用友网络属于公司的下游客户。

此外，公司产品、技术不存在来自用友网络的情况，除一人在用友网络的下属公司担任职务以外，公司员工不存在其他在用友网络兼职的情况；公司与用友网络的销售渠道存在重合，但对本次发行上市不构成重大影响。

在第二轮问询中，上交所追问致远互联大部分经销商与用友网络重合的原因，是否符合行业惯例，并要求说明公司是否由用友网络使用发行募集资金设立，主要资产是否来源于用友网络。对此公司一一作出回应，表示上述情形符合行业惯例，且公司不存在主要资产来源于用友网络的情况，用友网络投入资金占公司资产比例较小。

招股说明书披露，致远互联会根据当年的服务合同要求状态，不定期地将一些合同要求的保障服务外包给部分客户所在地或附近的软件服务商。对此，上交所要求公司补充披露外包给软件服务商的服务内容、合作对方基本情况、前五大软件服务商的采购内容、金额；公司是否能轻易更换外包软件服务商、是否存在对外包软件服务商的依赖。

致远互联回复称，公司采购的外包软件服务涉及的业务基础面较窄、技术含量相对较低，不涉及产品研发等关键技术和客户信息管理等关键信息，公司不存在对外包软件服务商的重大依赖，但为保证业务稳定性，一般不会轻易更换外包软件服务商。