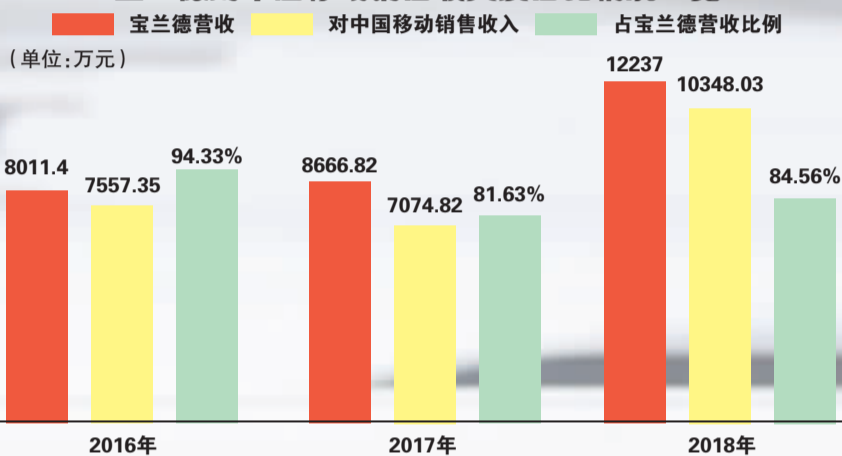




宝兰德的中移动“依赖症”

冲击创业板未果后，宝兰德欲搭乘政策快车谋求科创板上市，目前宝兰德已经完成首轮问询。因报告期内的营业收入八成以上来自中国移动，且其他客户变动明显，宝兰德也被贴上患中移动“依赖症”的标签。因此，中国移动相关问题成为宝兰德首轮问询中不可回避的问题，上交所更是对双方合作是否具备持续深入性进行刨根问底式盘问。

宝兰德对中国移动销售收入及占比情况一览



中移动贡献逾八成营收

招股书显示，宝兰德主营业务为基础软件中的中间件软件产品以及云管理平台软件、应用性能管理软件等智能运维产品的研发和销售，并提供配套专业技术服务，产品主要应用于电信行业。数据显示，2016-2018年，宝兰德实现的营业收入分别为8011.4万元、8666.82万元、12237万元。

中国移动对宝兰德的业绩贡献十分突出。招股书显示，宝兰德的销售中，以中国移动及其各类子公司为最终客户的口径下统计，2016-2018年对其实现的销售收入分别为7557.35万元、7074.82万元和10348.03万元，占当年营业收入的比例分别为94.33%、81.63%和84.56%。在2016-2018年的前五大客户名单中，中国移动一直是宝兰德的第一大客户。

资深投融资专家许小恒认为，重大客户依赖并非IPO的实质性障碍，却是一个重要的审核风险，因为它能直接影响企业的持续盈利能力和独立性。“证监会非常重视企业的成长质量，对于大客户依赖型企业，证监会将着重关注。”许小恒如是说。

据悉，宝兰德与中国移动的合作始于2009年，当年宝兰德对中国移动的销售收入仅约717.49万元，到了2018年这一数额已经突破了亿元。在宝兰德的首轮问询中，公司需要结合销售内容、覆盖区域及对应中国移动的采购份额等因素分析与中国移动的合作是否持续深入。

宝兰德在回复问询函中称，报告期内，与中国移动的合作为公司带来了稳定的收入来源，公司向中国移动的历史销售数据亦表明，与中国移动的合作持

续深入稳定。

宝兰德在回复北京商报记者采访时还表示，一直以来，电信行业对于厂商的选择都是非常严格和谨慎的，特别是对于客户的核心应用系统，需要对供应商进行严格的甄选。在该业务领域，IBM、Oracle仍保持相对领先，但近年来，以公司为代表的国内企业正在逐步推动该领域核心业务系统的国产化替代，公司产品已经进入了中国移动总公司以及11个省公司的核心系统，打破了原国外厂商对该领域牢牢掌控的局面。中国移动作为我国电信行业中三大基础运营商的领头羊，与中国移动的合作说明公司的产品及服务获得了重量级企业用户的认可。

其他客户变动明显

宝兰德的其他客户变动明显，且销售收入占比不高，这一情形与中国移动一家“独大”形成了鲜明对比。

招股书显示，在2016年，北京东方龙马软件发展有限公司、贵州年华科技有限公司、广州源典科技有限公司、首都信息发展股份有限公司分别位列宝兰德第二至第五大客户，宝兰德2016年对第二至第五大客户实现的销售收入分别为1626.96万元、681.4万元、680.79万元以及135.41万元，占当期营业收入的比例分别为20.31%、8.51%、8.5%、1.69%。

2017年北京东方龙马软件发展有限公司仍位列中国移动之后，屈居宝兰德第二大客户之列。不过，宝兰德在2017年对北京东方龙马软件发展有限公司的销售收入减少至465.66万元，销售收入占当年营业收入的比例仅为5.37%。与此同时，在宝兰德2017年的前五大客户名单中，贵州年华科技有限

公司、广州源典科技有限公司、首都信息发展股份有限公司“消失”。

取而代之的是渭南市互联网信息办公室、杭州三体科技股份有限公司、北京昆仑联通科技发展股份有限公司，2017年，宝兰德对前述三大客户实现的销售收入分别约298.11万元、251.2万元、182.55万元，占当期营业收入的比例分别为3.44%、2.9%、2.11%。

2018年，宝兰德的前五大客户名单显示，2017年的大客户北京东方龙马软件发展有限公司、杭州三体科技股份有限公司、北京昆仑联通科技发展股份有限公司均被“替代”。虽说渭南市互联网信息办公室在2018年以432.76万元的销售收入跻身宝兰德第二大客户，不过这与中国移动当年超亿元的销售收入相比，显得微不足道。

北京商报记者注意到，宝兰德2018年的供应商名单中，出现贵州年华科技有限公司的身影。数据显示，2018年宝兰德向贵州年华科技有限公司采购金额为88.79万元，占当期采购金额的比例为8.22%。在首轮问询中，上交所对贵州年华科技有限公司既为宝兰德前五大客户又为前五大供应商的原因予以关注。

“经核查，公司与贵州年华科技有限公司的交易，均系根据自身商业需求的独立行为。2018年公司向贵州年华科技有限公司采购88.79万元，系向其采购相关技术服务用于向成都橙视传媒科技有限公司融媒大数据中心建设采购项目提供技术支持服务”，宝兰德在回复问询函中如是说。

“数据打架”引关注

2017年宝兰德曾冲击创业板未果。而转战科创板之后，此次申报与前次申

报“数据打架”有关问题被问询。

对于寻求科创板上市的原因，宝兰德在回复采访函中称，科创板聚焦国家创新驱动和科技发展战略，登陆企业均为高科技创新企业。公司符合科创板定位分析，公司产品市场空间大，也有着明显优势。

不过，宝兰德此次申报和前次申报的信息披露差异情况被上交所紧盯。此前的申报稿显示，宝兰德在2016年的营业收入约8062.9万元，对应实现的归属净利润约3755.81万元，期间扣非后净利润为3709.91万元。最新的申报稿显示，宝兰德2016年的营业收入为8011.4万元，对应的归属净利润、扣非后净利润分别为3659.34万元、3612.45万元。宝兰德在回复问询函中称，因公司本次申报文件对收入确认政策进行了调整，2016年相关财务数据与前次申报文件存在一定差异。

问询回复显示，根据申请文件，报告期内宝兰德技术服务占比分别为31.69%、33.47%和42.87%，售前、售后技术服务人员数目分别为11人、13人和17人。此前宝兰德被否的一个重要原因，是技术服务人员数目与技术服务业务收入水平及增长率匹配存疑，上交所此次在问询函中对该问题也进行了考问。

“受发行人技术服务涵盖内容、技术服务收入形成机制、技术服务工作方式等因素影响，发行人技术服务收入不简单与人员数量直接对应，而是与发行人整体技术研发实力、研发、技术服务人员数量、前期市场开拓情况等多重因素相关联，报告期内从事技术服务的人员数量变动与技术服务收入不存在线性关系。”宝兰德在回复问询函中如是说。

北京商报记者 董亮 刘凤茹/文
贾丛丛/制表