

立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于 彩讯科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的 审核问询函的回复

信会师函字[2020]第 ZA839 号

深圳证券交易所:

立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”或“我们”)于 2020 年 9 月 30 日收到贵所审核函(2020)020238 号《关于彩讯科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》(以下简称“反馈意见”)。根据反馈意见要求,我们对彩讯科技股份有限公司(以下简称“发行人”、“彩讯科技”或“公司”)向特定对象发行股票反馈意见要求申报会计师核查的问题进行了专项核查,具体回复如下:

本问询函回复所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

问题 3、发行人本次拟募集资金 65,388.94 万元用于运营中台建设项目、企业协同办公系统项目、彩讯云业务产品线研发项目和补充流动资金。其中,运营中台建设项目结合公司多年积累的大客户服务经验、现代化信息技术,为中小企业提供渠道建设、营销体系搭建的方案,将有助于公司开拓市场实现销售增长,形成稳定的收入,研发投入金额为 7,388 万元;企业协同办公系统项目属于国家产业政策大力扶持的行业,具备良好的商业前景,研发投入金额为 4,520 万元;彩讯云业务产品线研发项目致力于云业务产品线的建设,具备良好的应用前景,研发投入金额为 6,102 万元。以上项目截至募集说明书签署日,均尚未投入建设。发行人前次募投项目为企业 IT 运维产品研发项目和电子商务服务业务支撑平台研发项目。此外,发行人客户集中度较高,2019 年来源于第一大客户中国移动的收入占营业收入的比例为 71.73%。

请发行人补充说明或披露：（1）说明本次募投项目投资数额安排明细、各项投资是否为资本性支出、募集资金投入占项目总投资比例、各项目涉及的研发费用资本化率与发行人近三年平均水平是否存在差异，如是，请说明相关原因及合理性；如否，请说明理由，分析说明补充流动资金的比例是否符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的相关规定；（2）用简明清晰、通俗易懂的语言说明本次募投项目与前次募投项目的区别与联系，包括但不限于具体应用的领域技术路径、所使用的软硬件产品是否相关、现有客户和目标客户的具体情况等内容，和可比公司研发销售的产品相比有何优势，进一步建设的原因、必要性和可行性，是否存在重复建设的情形；（3）披露本次募投项目实施主体的具体情况，各实施主体之间分工和合作的具体内容、方式等，是否拥有开展本次募投项目所必需的相关资质，资质是否均在有效期内，是否已履行全部行政审批、核准或备案、登记手续；（4）结合本次募投项目产品的市场开拓情况、市场容量、盈利模式、运营模式、与本次募投项目相关的人员、技术储备情况、市场竞争、客户需求、在手订单及意向性订单等情况，进一步说明本次募投项目具备良好的应用前景的判断依据和合理性，并充分披露本次各募投项目在市场、技术、客户集中或流失等方面的风险。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见，并请会计师对研发资本化的具体情况发表专项核查意见。

发行人回复：

一、对反馈意见的答复

（一）说明本次募投项目投资数额安排明细、各项投资是否为资本性支出、募集资金投入占项目总投资比例、各项目涉及的研发费用资本化率与发行人近三年平均水平是否存在差异，如是，请说明相关原因及合理性；如否，请说明理由，分析说明补充流动资金的比例是否符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的相关规定

1、本次募投项目投资数额安排明细、各项投资是否为资本性支出、募集资金投入占项目总投资比例

本次向特定对象发行募集资金预计不超过 65,388.94 万元（含本数），扣除发行费用后，募集资金净额将全部用于以下项目：

序号	项目名称	投资总额（万元）	拟使用募集资金（万元）
1	运营中台建设项目	20,410.37	20,410.37
2	企业协同办公系统项目	18,167.02	18,167.02
3	彩讯云业务产品线研发项目	22,811.55	22,811.55
4	补充流动资金	4,000.00	4,000.00
	合计	65,388.94	65,388.94

本次项目总投资全部由募集资金投入。本次募投项目的具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目内容	运营中台 建设项目	企业协同办公 系统项目	彩讯云业务 产品线研发项目	补充流动 资金	合计投入金额	占投资总额的 比例	是否属于 资本性支出
1	工程费用	8,697.48	8,413.16	10,936.55	-	28,047.19	42.89%	是
1.1	房产购置费	5,640.00	5,550.00	7,640.00	-	18,830.00	28.80%	是
1.2	设备购置费	2,919.60	2,747.20	3,161.76	-	8,828.56	13.50%	是
1.3	安装工程费	137.88	115.96	134.79	-	388.63	0.59%	是
2	工程建设其他费用	9,029.60	6,945.40	8,728.90	-	24,703.90	37.78%	-
2.1	前期工作费	60.00	60.00	60.00	-	180.00	0.28%	否
2.2	软件购置费	1,381.60	2,028.00	2,228.30	-	5,637.90	8.62%	是
2.3	研发投入	7,388.00	4,520.00	6,102.00	-	18,010.00	27.54%	-
2.3.1	研究阶段	1,904.00	1,356.00	2,152.00	-	5,412.00	8.28%	否
2.3.2	开发阶段	5,484.00	3,164.00	3,950.00	-	12,598.00	19.27%	是
2.4	带宽租赁费	150.00	300.00	300.00	-	750.00	1.15%	否
2.5	职工培训费	25.00	18.70	19.30	-	63.00	0.10%	否
2.6	办公及生活家具购置费	25.00	18.70	19.30	-	63.00	0.10%	否
3	预备费	886.35	767.93	983.27	-	2,637.55	4.03%	否
4	铺底流动资金	1,796.94	2,040.53	2,162.83	-	6,000.30	9.18%	否
5	补充流动资金	-	-	-	4,000.00	4,000.00	6.12%	否
	项目总投资	20,410.37	18,167.02	22,811.54	4,000.00	65,388.93	100.00%	-

由上表可见，本次募投项目工程费用中的房产购置费、设备购置费、安装工程费，以及工程建设其他费用中的软件购置费、开发阶段的研发投入为资本性支出，资本性支出合计为 46,283.09 万元，占本次募投项目投资总额的比例为 70.78%；其余支出为非资本性支出，合计 19,105.85 万元，占本次募投项目投资总额的比例为 29.22%。

2、各项目涉及的研发费用资本化率与发行人近三年平均水平是否存在差异，如是，请说明相关原因及合理性；如否，请说明理由

(1) 各项目涉及的研发费用资本化率及近三年平均水平

本次募投项目计划的研发费用资本化情况，如下表所示：

单位：万元

项目内容	运营中台 建设项目	企业协同 办公系统项目	彩讯云业务 产品线研发项目
研究阶段	1,904.00	1,356.00	2,152.00
开发阶段	5,484.00	3,164.00	3,950.00
研发投入	7,388.00	4,520.00	6,102.00
资本化比例	74.23%	70.00%	64.73%

近三年一期，公司研发投入的会计处理情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
研发投入金额（万元）	8,406.74	10,895.97	9,701.51	8,497.91
研发投入占收入比	16.01%	14.88%	12.68%	13.79%
研发支出资本化金额（万元）	-	-	-	-
研发资本化占收入比	-	-	-	-

公司自 2018 年 3 月上市至今，出于谨慎考虑，暂未有研发费用资本化的情况。

(2) 各项目涉及的研发费用资本化率与发行人近三年平均水平存在差异的原因及合理性

1) 存在差异的原因

发行人近三年暂未有研发费用资本化。结合本次募投项目情况、公司自身研发经验和积累,公司对本次募投项目中开发阶段研发投入进行了合理测算并予以资本化。

发行人本次募投项目对部分研发费用资本化主要出于以下考虑:

①公司是经认定的高新技术企业和国家规划布局内重点软件企业,研发技术实力位于行业领先水平。作为行业内以技术实力和创新见长的产业互联网解决方案和技术服务提供商,公司长期积累的研发技术和丰富的客服经验,尤其是上市以来前次募投项目的执行,为此次募投项目开发符合市场最新需求的产品奠定了坚实基础。截至本回复出具之日,公司已取得与本次募投项目方向相关的软件著作权 156 项,专利权 7 项;

②本次募投项目是在公司现有产品和服务基础上,融合大数据、人工智能等现代化信息技术进行的研发升级和新产品研发,在技术实现、市场销售等方面具备可行性,相关研发成果可以形成相应的发明专利、软件著作权等知识产权。本次向特定对象发行募投项目支出主要为研发人员成本支出,全部为此次募投项目的研发人员工资。本次募投项目预计最快第二年即可实现收入,募投项目预计能够实现的经济效益良好,故开发支出资本化符合《企业会计准则》及公司研发费用资本化核算管理制度规定的资本化条件;

③公司自创立以来,一直坚持走自主研发设计、自主创新的研发路线。通过持续不断的探索和积累,公司形成了大量具有自主知识产权的专业核心技术和相关技术储备,并通过申请专利、软件著作权等对自主知识产权进行保护,这些知识产权对本公司未来发展具有重要作用。本次募投项目的建设和实施可使公司在企业协同办公、运营中台数字化服务等领域积累、形成更多的自主知识产权,可以巩固并扩大公司的技术领先优势,实现可持续发展。

综上，出于谨慎考虑，公司上市以来未进行研发投入资本化。结合本次募投项目情况、公司自身研发经验及积累，公司对本次募投项目中开发阶段的研发投入进行了合理测算并予以资本化，符合《企业会计准则》相关规定及公司会计政策。

2) 本次募投项目研发投入资本化的合理性

本次募投项目的研发投入为各项目的研发人员工资，公司计划对测算的开发阶段研发投入金额予以资本化处理。公司研究阶段和开发阶段以立项报告的批准来区分，项目研究成型后提交立项申请，立项申请审批通过后进入开发阶段。

根据《企业会计准则第6号-无形资产》第7条规定，企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究阶段的支出在发生时计入当期损益，开发阶段考虑到研发项目往往形成成果的可能性较大，在满足相关条件时可以予以资本化。结合《企业会计准则》规定及公司具体情况，分析如下：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。

为保持公司服务和技术的核心竞争优势，公司建立了专业化分工的高效技术创新体系和行之有效的研发管理机制，由公司总经理直接负责公司技术部门的整体规划，分管研发的副总经理负责具体管理与落实。技术部包含若干能力中心和项目小组，每个能力中心和小组由相应的总监和经理负责，技术人员按需进行调配。公司制定了一套科学、合理的技术创新制度，以保证公司研发运行效率。

同时，公司研发项目开发周期包括开发需求文档与计划任务表的制订、立项审批、开发、软件集成测试、通过测试并上线运行等阶段，项目研发涉及跨部门人员的参与，由项目负责人协调管理，公司分管研发的副总经理进行统筹。公司销售和客服中心负责客户需求的收集，运维部门负责试运行过程中产生的自动化运维等需求的收集。研发部门定期访谈前述一线部门，进行需求的归集与分析，内部评估解决方案，提出并制定研发计划。公司还建立了研发相关的人才储备和激励机制、质量控制和知识产权保护机制。

公司将确保本次募投项目按时完成，各项功能、特征、指标能够达到设计要求，不存在技术障碍和其他不确定性。

②具有完成该无形资产使用或出售的意图。

本次募投项目形成的无形资产，将为公司数字化体系建设的推进提供充分的技术保障，极大提升公司技术驱动能力和整体竞争能力。同时，随着产业互联网的发展和 5G、大数据、云计算、物联网等技术的应用，实体经济数字化速度加快，各种新业态不断涌现。公司作为产业互联网技术和服务提供商中的领先者，凭借技术优势、资源优势 and 规模优势，能够帮助更多传统企业实现网络化和数字化转型，为公司在未来的产业互联网竞争格局中保持领先地位奠定基础。

A、运营中台建设项目主要用于解决企业数字化过程中的各种问题，本次项目从新媒体中台、内容运营中台、智慧营销中台、流量分发中台、会员运营中台、用户体验中台、AI 中台、数据中台 8 个方面全面提供整体服务，帮助企业提升复用性和平台化，其中的智慧营销中台及会员运营中台，属于前次项目功能模块的升级；同时原搜索模块升级为智慧应答；原推送模块升级为消息中心；原模板库升级为内容运营中台。升级原因是之前的相关功能模块只适用于电信和零售行业部分客户，如需要面向全行业客户则需要进行改造升级，将功能与新增的几个中台功能彻底打通；另外，新媒体中台、流量分发中台、AI 中台、数据中台等属于本次募投项目新增模块，5G 从建设期逐步进入应用推广期的进程中，在彩讯多年支撑 RCS 的基础上，通过研发智慧营销中台和 AI 中台，打造行业领先的彩讯 5G 新消息平台，为各大行业众多应用提供全新的 5G 新消息服务；同时权益平台也是运营商从自产自销到整合多行业产品服务的跨越，属于新市场拓展。这些新的拓展旨在提升整体的竞争优势和服务能力，向智能化方向演进。

B、企业协同办公系统项目，将从邮件、云盘、OA、远程会议几个方面全面提供整体服务。公司自成立以来便一直致力于企业信息化及协同办公相关产品及功能模块的研发，目前相关核心技术均有深厚的积累。公司现拥有企业邮箱、企业云盘、OA、MOA 等比较成熟的产品模块，并广泛地应用于各行业各领域，覆盖众多 500 强客户，包括中国移动、苏宁集团、美的集团、中国建筑、三一集团、中国国航、南方航空、中国华电、国家电网、内蒙古电力集团、中煤能源集团有限公司、河北新华联合冶金控股集团、敬业集团、深圳顺丰泰森控股集团、金浦投资控股集团等优质客户。2019 年年底新冠疫情爆发，为最大限度地减少因疫

情带来的经济损失，大多企业纷纷采用线上办公，企业协同办公的重要性再次凸显，随着人们需求的不断提升以及后疫情时代下新型工作方式的出现，企业将迎来办公的新形态，协同办公产品需求覆盖将更加广泛，协同办公市场也将迎来新的契机。

C、彩讯云业务产品线研发项目，将从底层技术出发，对云业务产品线进行研发，可为客户提供包含多云管理平台、云迁移工具、云运维工具、大数据相关产品等，为大型政企客户提供一站式的云业务解决方案、智能的工具产品以及专业的服务，提升企业信息化水平。本项目将建设一站式大数据精准推荐平台，提供个性化推荐、主题推荐、TOP 推荐等产品功能，为广大企业提供有效、易用的智能推荐服务，快速提升业务目标。公司在保持行业领先地位的同时，不断寻求技术上的革新与运营上的创新。本项目拟聚合众多企业数字化转型产品和解决方案，重点开发基于云计算技术的产品，并将为更多企业提供云计算产品及服务，紧跟市场变化，满足市场需求。项目将以技术服务费等方式为企业提供云和大数据技术服务。

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产产生的产品存在市场或无形资产自身存在市场；无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性。

公司紧密围绕国家产业互联网、云、大数据等重大产业导向，立足于融合、改造和提升传统产业，大力实施产业互联网发展战略，以中台、协同办公、云、大数据为核心发展方向，加强公司的技术驱动能力，打造中国领先的产业互联网企业。

本次募投项目形成的无形资产投入使用，不仅可以提高公司经营稳定性，还可以通过数字化升级提高公司的运营效率，提升公司品牌形象。同时，凭借技术优势、资源优势 and 规模优势，公司能够帮助更多传统企业实现网络化和数字化转型。

A、运营中台建设项目

产生经济效益的方式：本项目建成后，从新媒体中台、内容运营中台、智慧营销中台、流量分发中台、会员运营中台、用户体验中台、AI 中台、数据中台 8

个方面全面提供整体服务。目前各行业内企业对“中台”概念的认知度显著提升。阿里、腾讯、字节跳动等互联网科技巨头将建设“中台”项目提升到公司战略层面，引起同类型企业纷纷效仿。中台的核心特点是复用性和平台化，中台最直观的作用是适应前台业务系统的快速迭代的需求和功能的复杂性，提升后台底层支撑系统的稳定性，使企业能够实现更快的响应速度和更低的实施成本。公司在帮助企业增效和降低成本的同时，也会得到相应的经济效益。

B、企业协同办公系统项目

产生经济效益的方式：此项目建成后，不仅可以将邮箱、云盘、OA、MOA、会议系统等现有产品进行进一步的升级优化，而且可整体融合，实现真正的一体化协同办公，消除信息孤岛，提高工作效率，本项目拟打造集信息中心、流程审批、知识管理、人事管理、行政管理、个性设置等功能于一体的协同办公系统。凭借此优势产品，可进一步增强公司面向大中型客户时在协同办公领域获得订单的能力。

C、彩讯云业务产品线研发项目

产生经济利益的方式：项目建成后，公司可以新增云和大数据产品，有效地提升公司服务大中型客户的能力。第一，该项目可以降低公司的平台运维成本，提高运维效率；第二，基于 AI 机器学习系统的大数据推荐算法机制，将推动公司主营业务收入的提升；最后，大数据和云的相关产品，作为盈利性产品丰富公司盈利模式，提升公司行业影响力。

在传统市场领域，经验逻辑有效性正在逐步走向不稳定甚至失效，以大数据分析带来的客观分析判断基础已经被绝大多数企业认同并重视，因此大数据系统衍生的数据类产品可以为企业经营带来更好的趋势判断能力和战略决策能力。运用云和大数据提升公司技术能力，进而提高公司获取大中型客户的机会，这个逻辑已经在互联网产业领域得到广泛应用和验证。

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

公司拟投入的研发资金均来自本次募集资金，不存在外部及其他方面的资金支持。同时，公司的核心技术并非外购或委托开发，均为公司技术人员自主研发所得，均为职务发明，公司拥有相关软件著作权，他人无法取得或使用发行人核心技术。公司的核心技术均是基于多年产业互联网行业经营经验，根据经营需要和用户体验需求，独立设计相关系统应用界面、独立完成程序开发的，并根据业务发展的需要不断进行功能升级和流程改进，不断更新迭代。公司各个核心技术模块之间可以无缝衔接，用户体验良好。因此，公司现有核心技术均是基于业务开展需要自主研发所得，拥有自主知识产权，具有独家性和排他性。

公司通过多年服务大客户，积累了宝贵的平台建设和运营经验，服务领域从平台建设到运营支撑全产业链交付。同时，公司逐渐培养了一支强大的运营型专家队伍和开发团队。在技术领域从 APP 平台建设、智能搜索引擎、推荐算法、可自主运营的互联网营销平台、服务器集群高并发设计、系统底层数据计算能力评估等相关技术，已经达到国内先进水平。在运营方面从营销模式的创新、内容运营、数据增长、品牌价值传递、精准营销、流量变现等方面也形成了属于公司自己的核心竞争力。公司在技术和营销方面的能力，已经在中国移动等大客户处得到验证，现有技术储备为本项目的实施奠定了良好的技术基础。公司通过自身技术能力，在平台的搭建和互联网营销方面已经建设了具有一定影响力的项目内容，如公司在 2020 年 10 月也成功中标中移互联网 2020 年 5G 消息业务转短及集约化管控平台项目。公司服务的客户包括中国移动、中国平安等知名企业；软件产品开发方面为客户提供定制化服务，服务客户包括南方航空、顺丰快递等大型企业。公司积累了良好的客户资源和口碑，公司客户粘性强并且与之保持长期稳定的合作关系，现有的客户资源使公司能充分了解客户的一线需求，能够为本项目建设提供重要的物质基础。因此，本次募投项目具备充分的市场基础，公司有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发。

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司根据财政部和国家税务总局的相关要求对研发项目设置了研发支出辅助账，同时按照《企业会计准则》对研发支出分别设立了资产类科目和损益类科目“研发费”，并下设明细科目：工资、折旧、差旅费等科目。对于处于开发阶

段的,可以明确划分的相关费用计入“开发支出”科目,对于前期市场定位调研、可行性论证、立项阶段,或开发阶段不能资本化的费用计入损益类科目“研发费”。

公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系,通过办公系统、财务系统、研发项目台账等对各个项目开发支出进行了单独核算,确保每个项目的研发支出能够可靠计量。

综上,公司本次募投项目开发阶段相关研发投入符合《企业会计准则第6号-无形资产》中的资本化条件和公司会计政策。

(3) 软件行业上市公司再融资募投项目研发支出资本化案例情况

2018年以来,华宇软件、万达信息、南威软件、熙菱信息及卫宁健康等多家上市公司再融资募投项目中的研发支出均予以100%资本化;创业慧康“数据融合驱动的智为健康云服务整体解决方案项目”中的研发支出同样予以100%资本化。具体情况如下:

单位:万元

公司简称	项目名称	研发投入	资本化比例	过会时间
南威软件	智能型“放管服”一体化平台建设项目	3,375.96	100.00%	2019年3月
	公共安全管理平台建设项目	5,408.04	100.00%	
	城市通平台建设项目	5,941.28	100.00%	
华宇软件	华宇新一代法律AI平台建设项目	12,936.00	100.00%	2018年12月
	华宇安全可靠软件适配研发及集成测试中心建设项目	4,672.80	100.00%	
	基于数据驱动的智慧市场监管平台建设项目	1,320.00	100.00%	
万达信息	新一代智慧医疗一体化HIS服务平台及应用系统项目	16,765.00	100.00%	2018年12月
	智慧养老综合服务平台及其智能物联网云平台项目 ^{注1}	11,839.50	100.00%	
熙菱信息	熙菱“魔力眼”智慧安防平台研发及产业化升级项目	5,692.14	100.00%	2018年12月
	基础技术及大数据平台和公司项目管理信息化系统升级建设项目	2,802.09	100.00%	
创业慧康	数据融合驱动的智为健康云服务整体解决方案项目	22,577.12	100.00%	2020年5月
	总部研发中心扩建和区域研究院建设项目	3,624.20	0.00%	

公司简称	项目名称	研发投入	资本化比例	过会时间
卫宁健康	新一代智慧医疗产品开发及云服务项目	32,438.40	100.00%	注 2
	互联网医疗及创新运营服务项目	16,142.10	100.00%	

注：1、智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台项目中研发投入涵盖范围为平台设计研发费和产品设计研发费，未包含项目外包费、建设单位管理费等其他投入；2、卫宁健康于 2020 年 2 月 19 日披露《公开发行可转换公司债券预案》，目前已完成反馈意见回复。

公司将本次募投项目开发阶段的研发投入予以资本化与近期上市公司再融资的募投项目处理具有可比性。

综上所述，公司对本次募投项目中开发阶段的研发投入进行了合理测算并予以资本化，符合《企业会计准则》相关规定及公司会计政策，具有合理性。

3、分析说明补充流动资金的比例是否符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的相关规定

由第（1）问中本次募投项目的具体投资情况表可知，本次募投项目工程费用中的房产购置费、设备购置费、安装工程费，以及工程建设其他费用中的软件购置费、开发阶段的研发投入为资本性支出，资本性支出合计为 46,283.09 万元，占本次募投项目投资总额的比例为 70.78%；其余支出为非资本性支出，合计 19,105.85 万元，占本次募投项目投资总额的比例为 29.22%，符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》的要求。

（二）用简明清晰、通俗易懂的语言说明本次募投项目与前次募投项目的区别与联系，包括但不限于具体应用的领域技术路径、所使用的软硬件产品是否相关、现有客户和目标客户的具体情况等内容，和可比公司研发销售的产品相比有何优势，进一步建设的原因、必要性和可行性，是否存在重复建设的情形

本次募投项目符合公司现有业务的发展方向，项目内容系 IPO 募投项目的进一步升级与拓展。本次募投有助于公司高效快速推进产业互联网发展战略，助力公司进一步完善产品结构、提升研发水平，巩固和加强公司在行业内的地位，为公司未来业务发展提供动力，进一步打造强大的核心竞争力和持续盈利能力，具备必要性和可行性，不存在重复建设的情形。

1、运营中台建设项目

运营中台建设项目是 IPO 募投项目“电子商务服务业务支撑平台项目”的进一步升级与拓展，两个项目都是帮助企业从线下走到线上实现数字化，本次项目将进一步帮助企业从数字化向智能化演进。同时前次项目主要适用于电信行业客户，本次项目提供 5G 消息等产品和服务，适用于金融、互联网等全行业的客户类型，适用于各种规模的企业用户。

(1) 应用领域方面

IPO 募投项目中的电子商务服务业务支撑平台项目系从 PC 端产品和移动端产品两条不同的产品线，帮助电信行业客户和电子商务企业提供面向多用户、全方位、多渠道的电子商城等电子商务销售平台和营销渠道，打造全流程的企业电子商务信息化平台产品。

运营中台建设项目从新媒体中台、内容运营中台、智慧营销中台、流量分发中台、会员运营中台、用户体验中台、AI 中台、数据中台 8 个方面全面提供整体服务，帮助企业提升复用性和平台化，其中的智慧营销中台及会员运营中台，属于前次项目功能模块的升级；同时原搜索模块升级为智慧应答，升级后不仅可实现产品搜索功能的快速搭建及迭代，还可支撑智慧应答业务；原推送模块升级为消息中心，以实现“一点配置、一点接入、全渠道发布”，并增加对 APP 多通道、短信、微信、邮件等实现分级融合协同推送能力；原模板库升级为内容运营中台，可以向前台提供活动快速制作能力、智能推荐能力以及内容安全、防过度营销防打扰及智能管控能力等。另外，升级之前的相关功能模块只适用于电信和零售行业部分客户，如需要面向全行业客户则需要进行改造升级且进行功能升级，将功能与新增的几个中台功能彻底打通。本次募投中新媒体中台、流量分发中台、AI 中台、数据中台等属于新增模块，同时权益平台也是运营商从自产自销到整合多行业产品服务的跨越，属于新市场拓展，这些新的拓展旨在提升整体的竞争优势和服务能力，向智能化方向演进。

IPO 募投项目和本次募投项目都致力于帮助企业从线下走到线上、实现数字化，同时本次项目将进一步帮助企业从数字化向智能化演进。

（2）技术路径方面

IPO 募投项目侧重于电子商城等电子商务方面的相关技术。而中台最直观的作用是适应前台业务系统的快速迭代需求和功能的复杂性，提升后台底层支撑系统的功能完备性、处理性能及稳定性，使企业能够实现更快的响应速度和更低的实施成本。因此，本次募投项目涉及了数据处理技术、内容管理平台、AI 等更多的技术路线，向智能化方向演进。

（3）所使用的软硬件方面

IPO 募投项目不涉及 NPU、GPU、国产 CPU、国产操作系统、国产数据库等软硬件。同时，由于本次项目涉及到范围更广、规模更大的数据采集，用于支持决策分析，所使用的软硬件数量上也更多。

（4）现有客户和目标客户的具体情况

在电信等存量客户方面，前次募投项目偏重于线下迁移到线上的场景，本次项目侧重于线上向智能化演进的场景，同时增加了权益兑换、积分平台、5G 消息等场景。在新行业拓展方面，前次募投项目主要适用于电信行业客户，本次项目提供 5G 消息等产品和服务，适用于金融、互联网等全行业的客户类型，适用于各种规模的企业用户。

（5）和可比公司研发销售产品相比的优势

2016 年后，国内软件商开始布局数字中台业务。2018 年，数字中台规模达到 22.2 亿元，企业需求推动数字中台业务爆发式增长。数字中台目前的典型形态包括数据中台、业务中台、技术中台、运营中台等形式。在数据中台、业务中台、技术中台等方向中参与者较多，但在运营中台方向尚未发现公司的竞品。

公司积累了良好的客户资源和口碑，客户粘性强并且建立了长期稳定的合作关系。公司对于行业趋势和客户需求有充分了解，在软件产品开发方面为客户提供定制化服务，服务客户包括中国移动、中国平安、南方航空、顺丰快递等大型企业。现有的客户资源使公司能充分了解客户的一线需求，能够为本项目建设提供重要的物质基础。

公司在会员管理、营销管理等产品上有相对竞争优势，“高内聚、低耦合”的一站式营销服务平台可提供上百套模板库，帮助企业客户实现营销资源的快速配置和灵活封装组合。企业客户无需开发，可快速上线营销活动。

另外，公司在 5G 消息等产品上具备领先优势，并得到了市场验证。在平台搭建和互联网营销方面，公司已中标或取得部分具有影响力的项目，如 2020 年 10 月公司成功中标中移互联网 2020 年 5G 消息业务转短及集约化管控平台项目。

（6）进一步建设的原因、必要性和可行性

公司希望通过本次募投，整合线上渠道建设运营经验，加快实现公司“IT 中台+运营中台”双中台战略，进一步升级运营中台能力，提升运营中台的智能化水平，为客户提供端到端的智能营销服务。当前，国内绝大多数企业不具备自主实现数字化转型的能力。公司现有技术团队能力已经达到行业一线水平，提供面向企业级应用的成熟技术平台，采用主流的微服务技术栈，前后端分离，支撑千万用户规模应用，并通过大量的项目实施、业务场景落地，沉淀了大量通用的技术应用组件/服务，如搜索服务、消息服务、连接服务等能力，并能够快速配置、复用到新的业务场景中。公司在互联网技术方面已经完成技术中台体系的建设，技术中台服务能力已经为公司带来可观的收益，但线上渠道营销方面还未完全实现平台化。多年来公司在运营方面从互联网营销模式创新到线上渠道内容运营、权益运营、客户体验管理、线上获客、留存、促活以及价值变现方面已经形成体系化的方法和能力，公司迫切需要进一步加强运营中台建设，将现有的运营能力体系化地沉淀到运营中台，提升运营中台的智能化水平，以便更好地整合已有客户数据资源，分析总结客户业务需求，通过运营中台为客户提供端到端的智能营销服务。

综上所述，本次项目将进一步帮助企业从数字化向智能化演进，涉及数据处理技术、内容管理平台、AI 等更多的技术路线，提供 5G 消息等产品和服务，适用于金融、互联网等全行业的客户类型和各种规模的企业用户。

2、企业协同办公系统项目

企业协同办公系统项目计划在 IPO 募投项目“企业移动办公系统平台优化升级项目”的基础上，新增会议管理等更多功能模块，同时也将邮箱、云盘、OA、会议管理等整体进行融合，为大型政企客户提供一体化企业协同办公服务，优化产品体验。同时，本次项目主要适用于大型企业客户，该类客户倾向于购买一站式整体解决方案。

(1) 应用领域方面

IPO 募投项目中的企业移动办公系统平台优化升级项目主要提供套件化的办公邮件组件和办公协作系统，并将这些套件优化升级成可集成模块。

公司本次拟投资建设的“企业协同办公系统项目”，旨在对邮箱、云盘、OA 等模块进行体验优化、架构升级、功能完善和国产化适配，增强其开放性和安全性。同时，本次募投也新增了会议管理等垂直功能模块，并将邮箱、云盘、OA、会议管理等整体进行融合，通过统一用户平台实现系统间的单点登录，通过适配引擎抓取各系统的页面数据及逻辑并进行重组，从而实现系统间的贯穿，为大型政企客户提供一体化企业协同办公移动办公服务，优化产品体验。

在融合的一体化平台上，本次募投也将增强移动化改造，通过移动中间件适配引擎，将浏览器能访问的 WEB 内容进行动态解析、加工和聚合处理，把多个已有应用系统精简和聚合成适合手机展现的手机应用门户，使手机用户在不安装任何额外软件的条件下就能访问原有应用系统，原厂系统无需进行接口改造，就能快速实现移动化改造；同时公司将移动 APP 基础中间件能力开放给客户，提升企业内部应用系统移动化实施效率，帮助传统企业快速完成业务移动化的转型升级目标。

综上所述，本次募投项目将新增会议管理等更多功能模块，同时也将邮箱、云盘、OA、会议管理等整体进行融合，为大型政企客户提供一体化企业协同办公服务，优化产品体验。

（2）技术路径方面

前次项目侧重于邮件、OA 组件等基础功能模块，本次项目涉及了数据融合交互、微服务化架构升级、适配公有云、私有云化部署架构等更多的技术路线。

（3）所使用的软硬件方面

IPO 募投项目不涉及国产 CPU、国产数据库、国产中间件、国产操作系统等软硬件。同时，由于本次项目涉及到大规模的云化客户服务，所使用的软硬件数量上也更多。

（4）现有客户和目标客户的具体情况

本次项目更适用于大型企业客户，该类客户倾向于购买一站式整体解决方案。

（5）和可比公司研发销售产品相比的优势

在协同办公方向，目前市场上的竞争参与者包括阿里钉钉、腾讯企业微信、泛微、致远等，但这些竞争者都是以中小企业为目标客户。在政府机构、大型企业等目标客户市场，客户有强烈的定制化需求，相比于阿里钉钉、腾讯企业微信、泛微、致远等友商，公司在人才、产品、客户积累方面均有明显优势。

在核心人才上，经过多年的努力，公司建立了高效的技术人才培养体系，培养出高质量的、资历深的高技术人才，能够快速响应客户的需求。

在产品质量上，公司的在线办公产品在自主可控、功能完备、架构先进、支持亿级活跃用户等方面具有显著的竞争优势。公司的邮件系统拥有完全自主知识产权，拥有如邮件安全网关技术等多项国家专利技术。公司多年的技术经验积累为项目的实施提供了良好的技术基础。

在客户层面，公司目前服务于亿万级终端用户，覆盖数千家企业，积累了众多大型企业客户资源，覆盖众多 500 强客户，包括中国移动、苏宁集团、美的集团、中国建筑、三一集团、中国国航、南方航空、中国华电、国家电网、内蒙古电力集团、中煤能源集团、河北新华联合冶金控股集团、敬业集团、深圳顺丰泰森控股集团、金浦投资控股集团等优质客户。公司现已与电力能源、运营商、金融保险、物流零售、教育机构、政府事业、企业等多行业领域建立了深厚的合作关系，因此公司比竞品更了解大型客户的业务需求。

(6) 进一步建设的原因、必要性和可行性

目前公司的协同办公产品线各产品模块间都比较独立，没有进行整体的融合，这在很大程度上限制了客户在各模块间的在线协同，信息孤岛依旧存在，用户体验度不甚良好。为此，公司拟增加研发投入将整体的功能进行融合，为大型政企客户提供一体化企业协同办公服务，优化产品体验。公司多年的技术经验积累为项目的实施提供了良好的技术基础。在客户层面，公司是中国移动通信 139 邮箱的全网技术与运营服务提供商，目前服务于亿万级终端用户，覆盖数千家企业。

综上所述，本次项目新增了会议管理等更多功能模块，同时也将邮箱、云盘、OA、会议管理等整体进行融合，涉及数据融合交互、云化架构等更多的技术路线，为大型政企客户提供一体化企业协同办公服务，优化产品体验。

3、彩讯云业务产品线研发项目

彩讯云业务产品线研发项目中的云运维工具是 IPO 募投项目“企业 IT 运维产品研发项目”的进一步升级与拓展。前次项目的建设内容侧重于应用性能监控、集中性能管理产品研发，是帮助企业面向 IT 系统的性能监控及安全管理；本次项目的云运维工具产品建设内容是一体化的 DevOps 和自动化运维 AIOps 平台，主要方向是研发、运营一体化。本次项目更侧重于从云架构角度研发，更倾向于公有云、私有云、容器云的管理，且应用大数据、AI 技术，向智能化方向演进。本次项目更侧重于有上云需求和多云管理需求的客户。

(1) 应用领域方面

本次项目的多云管理平台、云迁移工具、大数据企业智能风控属于新产品/服务。

多云管理平台通过云管平台提供灵活完善的 APIs 来集中管理，帮助企业从私有云的架构向多云架构升级；云迁移工具产品针对企业现有业务场景，研发云迁移工具产品，提供端到端的业务上云实施服务；大数据企业智能风控平台帮助客户在海量互联网信息中识别被监控企业的潜在风险。

IPO 募投项目中的企业 IT 运维产品研发项目建设内容侧重于应用性能监控、集中性能管理产品研发，是帮助企业面向 IT 系统的性能监控及安全管理。本次项目的云运维工具产品建设内容是一体化的 DevOps 和自动化运维 AIOps 平台，主要方向是研发、运营一体化，应用业界最新的管理理念及管理技术，通过各种流程的自动化来降低运维复杂度，提升开发、运营效率。

(2) 技术路径方面

本次项目与前次项目在技术上有一定关联，但本次项目更侧重于从云架构角度研发，更倾向于公有云、私有云、容器云的管理，且应用大数据、AI 技术，向智能化方向演进。

(3) 所使用的软硬件方面

IPO 募投项目不涉及 NPU、GPU、国产 CPU、国产操作系统、国产数据库等软硬件。同时，由于本次项目涉及到范围更广、规模更大的数据采集，用于支持决策分析，所使用的软硬件数量上也更多。

(4) 现有客户和目标客户方面

本次项目与前次项目在技术上有一定关联，本次项目更侧重于有上云需求和多云管理需求的客户。

(5) 和可比公司研发销售产品相比的优势

在企业云服务市场，目前的竞争参与者包括阿里云、腾讯云、华为云、金山云等竞争对手，这些企业的竞争优势在公有云市场，而在私有云和混合云市场，企业客户一方面更关注数据安全，另外企业客户也有强烈的定制化需求。公司一直注重技术研发和人才引进，经过多年的发展，公司在云运维、大数据分析等方向积累了较强优势，主要体现在支持亿级高并发用户。公司早期与相关客户合作了多个大型云业务服务案例，如 139 邮箱云迁移项目、检务云集成项目、完美 CRM（客户关系管理）多云管理项目等。众多优质的客户及项目沉淀了公司在云平台规划咨询、云运维、云迁移方面的丰富经验。

(6) 进一步建设的原因、必要性和可行性

随着国内不同行业对国内云计算和大数据应用意识的不断提高，以垂直行业和垂直应用领域为代表的云计算及大数据创新方案将获得不断拓展。在垂直行业方面，金融、通信、零售、医疗、交通等传统行业都将接受云计算和大数据的改造，精细化、私人化将成为未来的发展趋势。公司早期与相关客户合作了多个大型云业务服务案例，如 139 邮箱云迁移项目、检务云集成项目、完美 CRM（客户关系管理）多云管理项目等。139 邮箱云迁移项目中跨硬件平台迁移 Oracle、MySQL、Mongodb 数据库，跨多厂商（IBM、HP、netapp、emc、华为等）、多类型（NAS、SAN 等）存储系统迁移 2,700TB 数据至新建云存储系统，将总计约 700 台服务器上部署的近百个业务子系统成功迁移上云。众多优质的客户及项目沉淀了公司在云平台规划咨询、云运维、云迁移方面的能力。丰富的技术储备和优秀的人才队伍，是保障本项目顺利实施的重要条件。

综上，前次项目的建设内容侧重于应用性能监控、集中性能管理产品研发，主要系帮助企业面向 IT 系统的性能监控及安全管理；本次项目的云运维工具产品建设内容是一体化的 DevOps 和自动化运维 AIOps 平台，主要方向是研发、运营一体化，应用业界最新的管理理念及管理技术，通过各种流程的自动化来降低运维复杂度，提升开发、运营效率；本次项目更侧重于有上云需求和多云管理需求的客户，主要从云架构角度研发，更倾向于公有云、私有云、容器云的管理，且应用大数据、AI 技术，向智能化方向演进。

(三) 披露本次募投项目实施主体的具体情况，各实施主体之间分工和合作的具体内容、方式等，是否拥有开展本次募投项目所必需的相关资质，资质是否均在有效期内，是否已履行全部行政审批、核准或备案、登记手续

1、本次募投项目实施主体的具体情况，各实施主体之间分工和合作的具体内容、方式

本次募投项目实施主体为发行人及其全资子公司广州百纳软件技术有限公司（以下简称“广州百纳”）。发行人是国家规划布局重点软件企业之一，是中国领先的产业互联网服务提供商；广州百纳成立于 2012 年，一直专注于大数据服务以及数字营销，拥有大数据存储、采集和分析等关键环节的强大技术，拥有

亿级用户的运营经验，整合短信、微信、在线广告、信息流、EDM等方式触达，针对潜在用户开展场景化运营，将用户所需要的信息，以恰当的时间、合适的场景展示，为大中型企业提供行业用户研究分析、品牌宣传、新老客户运营以及技术服务等综合解决方案。

在市场调研和客户需求管理方面，彩讯股份和广州百纳将共同完成，广州百纳侧重广州本地客户需求的跟踪分析；在技术研发和项目执行过程中，彩讯股份和广州百纳将共同完成，广州百纳侧重于行业解决方案，彩讯股份侧重于底层架构的研发。

2、是否拥有开展本次募投项目所必需的相关资质，资质是否均在有效期内，是否已履行全部行政审批、核准或备案、登记手续

(1) 是否拥有开展本次募投项目所必需的相关资质，资质是否均在有效期内

公司本次募投项目与公司主营业务方向一致，是基于现有业务和现有能力的延伸，属于软件产品开发、技术服务业务。公司开展本次募投项目不涉及新增行业主管部门审批或备案，募投项目实施主体拥有开展本次募投项目所必需的相关资质，且该等资质均在有效期内，具体情况如下：

实施主体名称	持有资质	有效期至
发行人	《增值电信业务经营许可证》(B2-20060342)	2021年4月28日
	《增值电信业务经营许可证》(粤B2-20040066)	2024年2月26日
	《软件企业证书》(深RQ-2020-0639)	2021年8月28日
广州百纳	《增值电信业务经营许可证》(粤B2-20120497)	2022年9月18日
	《增值电信业务经营许可证》(B2-20192538)	2024年6月26日

(2) 是否已履行全部行政审批、核准或备案、登记手续

发行人本次募投项目备案情况如下：

项目名称	备案文件	出具机关
运营中台建设项目	《广东省企业投资项目备案证》（项目代码：2020-440106-64-03-071623）	广州市天河区发展和改革委员会
企业协同办公系统项目	《广东省企业投资项目备案证》（项目代码：2020-440106-64-03-071617）	广州市天河区发展和改革委员会
彩讯云业务产品线研发项目	《广东省企业投资项目备案证》（项目代码：2020-440106-64-03-071605）	广州市天河区发展和改革委员会
补充流动资金	不适用	不适用

根据《中华人民共和国环境影响评价法》、《建设项目环境保护管理条例》、《建设项目环境影响评价分类管理名录》（环境保护部令第44号）等法律法规，本次投资项目不属于环保法律法规规定的建设项目，无需进行环境影响评价，亦无需取得环保主管部门对上述项目的审批文件。此外，本次投资项目不涉及新增用地，无需取得土地主管部门对上述项目的审批文件。

综上所述，截至本回复出具之日，发行人已履行募投项目的必要审批、核准或备案、登记手续。

(四) 结合本次募投项目产品的市场开拓情况、市场容量、盈利模式、运营模式、与本次募投项目相关的人员、技术储备情况、市场竞争、客户需求、在手订单及意向性订单等情况，进一步说明本次募投项目具备良好的应用前景的判断依据和合理性，并充分披露本次各募投项目在市场、技术、客户集中或流失等方面的风险

1、市场开拓情况与市场容量

(1) 运营中台建设项目

据中国信息通信研究院初步核算，2018年数字经济规模突破31万亿元，预计2035年将达到150万亿元，占GDP比重将突破55%。数字经济作为一种新的经济形态，已成为各行业要顺应时代趋势。企业数字化转型的进程在加快，运营中台的市场需求量在快速增加。随着经济下行压力逐渐增大，同行业企业竞争加剧，在同等收入水平的状态下，降本增效是竞争的关键。目前市场上已有的

营销服务提供商，自身行业资源有限、数据资产维度不全面、技术服务团队能力欠缺、服务无法涵盖全流程，能够提供专业化、定制化服务的服务商少之又少。从市场发展趋势来看，特别是此次新冠疫情之后，线下实体行业受到严重冲击，业务线上化的脚步将会加快，企业需要从新审视自身问题。现阶段，互联网的流量入口掌握在几大互联网科技领先企业手中，几乎处于垄断状态，下游企业营销渠道建设可选服务局限且没有议价权，致使营销成本居高不下，需要新的营销网络平台帮助企业发展，结合行业发展痛点和公司技术优势，运营中台的市场需求量巨大，市场空间广阔，为项目后期的运营提供了有利的市场环境。

市场开拓的准备方面，公司培养了一支强大的运营型专家队伍和开发团队。在技术领域从 APP 平台建设、智能搜索引擎、推荐算法、可自主运营的互联网营销平台、服务器集群高并发设计、系统底层数据计算能力评估等相关技术，已经达到国内先进水平。在运营方面从营销模式的创新、内容运营、数据增长、品牌价值传递、精准营销、流量变现等方面也形成了属于公司自己的核心竞争力。公司在技术和营销方面的能力，已经在中国移动等大客户处得到验证，现有技术储备为本项目的实施奠定了良好的技术基础。公司通过自身技术能力，在平台的搭建和互联网营销方面已经取得了一定成果，如公司在 2020 年 10 月成功中标中移互联网 2020 年 5G 消息业务转短及集约化管控平台项目。公司长期服务于中国移动、中国平安、南方航空、顺丰快递等大型知名企业，积累了良好的客户资源和口碑，公司能及时、充分了解相关客户的一线需求，为本项目的建设提供了重要的方向指导。

（2）企业协同办公系统项目

国内企业服务领域专业研究机构海比研究预计，在 2021 年协同管理行业的增长率将达到 40%左右，未来几年复合增长率将保持在 34%左右，2023 年协同管理软件市场会突破千亿。受益于国产化等因素，协同办公市场正处于快速成长期，市场空间巨大。

公司邮箱产品现阶段的主要市场机遇是国产化替代，微软的 Exchange 产品和 IBM 的 Domino 产品主要用户是大型企业客户和对个性化需求较高的中型企业客户，但目前微软和 IBM 难以满足这些客户的定制化需求，这种现象在银行

领域尤其普遍。另外，出于自主可控考虑，2019年下半年开始，较多大型企业客户寻求优质国产邮箱产品的替换，该类客户在选择服务商时主要考量服务品牌、体量、过往服务案例等。公司是国内领先的企业邮箱服务商，深耕企业邮箱市场，拥有完善的柔性定制解决方案以及较强的直销能力。

市场开拓的准备方面，公司建立了高效的技术人才培养体系，培养出高质量的、资历深的高技术人才；在产品质量上，公司的在线办公产品在自主可控、功能完备、架构先进、支持亿级活跃用户等方面具有显著的竞争优势。公司的邮件系统拥有完全自主知识产权，拥有如邮件安全网关技术等多项国家专利技术。公司多年的技术经验积累为项目的实施提供了良好的技术基础。在客户层面，公司是中国移动通信 139 邮箱的全网技术与运营服务提供商，目前服务于亿万级终端用户，数千家企业，积累了众多的 500 强客户资源，包括中国移动、苏宁集团、美的集团、中国建筑、三一集团、中国国航、南方航空、中国华电、国家电网、内蒙古电力集团、河北新华联合冶金控股集团、敬业集团、深圳顺丰泰森控股集团、金浦投资控股集团等优质客户。公司现已与电力能源、运营商、金融保险、物流零售、教育机构、政府事业、企业等多行业领域建立了深厚的合作关系，广泛的客户资源为顺利开展本项目奠定了良好的基础。

（3）彩讯云业务产品线研发项目

根据 Gartner 数据，预计到 2022 年，全球云计算市场规模将达到 2,700 亿美元。数字经济时代，利用云计算技术和大数据技术创新赋能已成为企业创新业务发展、实现数字化变革的必然趋势。采用云计算技术和大数据技术可以大幅度降低企业信息化建设成本，让企业业务能够更快地响应市场的变化。

市场开拓的准备方面，公司积累了一批具有丰富经验和快速学习能力的优秀人才队伍，这为公司产品的研发提供有力的支撑。公司早期与相关客户合作了多个大型云业务服务案例，如 139 邮箱云迁移项目、检务云集成项目、完美 CRM（客户关系管理）多云管理项目等。众多优质的客户及项目，沉淀了公司在云平台规划咨询、云运维、云迁移方面的能力。丰富的技术储备和优秀的人才队伍，是保障本项目顺利实施的重要条件。

2、盈利模式与运营模式

本次募投项目的盈利模式与运营模式如下：

(1) 软件开发和销售模式

公司的软件开发分为产品化软件和定制工程化软件。本次募投项目形成的产品化软件可直接向客户销售，如“企业协同办公系统项目”中的邮箱、网盘等产品主要为产品化软件；同时，公司也可针对客户需求进行定制化开发，如“彩讯云业务产品线研发项目”的云、大数据等软件产品主要为定制化工程软件。针对具体客户，公司基于既有产品和服务在整个市场中参考价的标准，根据具体客户的需求并兼顾公司利润和市场竞争因素进行定价。

(2) 技术服务业务模式

主要包括 IT 建设的技术服务和运营项目的技术服务，如云、大数据相关项目多是 IT 建设的技术服务，“运营中台建设项目”里，面向部分客户会提供会员运营等运营项目的技术服务。

该模式以客户工作量为依据，根据客户对技术人员的需求，公司在一定期间内向客户投入一定数量人员为客户提供服务。公司收入主要由合同中约定的不同级别人员工作量单价、人员数量、工作时间、效果决定。

3、与本次募投项目相关的人员、技术储备情况

(1) 人员储备

公司的管理团队结构合理稳定，在公司十余年发展期间未发生过重大变更，主要管理人员在行业内均有 10 年以上的从业经历，多年以来在技术、管理、销售等方面均积累了大量经验。此外，公司成立的员工持股平台，使核心员工利益与公司利益深度绑定，有效稳固了公司的人才资源。

多年来，公司为电信行业客户持续稳定地提供信息化产品和整体解决方案，积累了丰富的业务设计及平台演进经验，多年研发投入形成了高度模块化和组件化的 IT 中台和运营中台（“双中台体系”），同时 IT 中台和运营中台的模块与行业知识融合形成行业整体解决方案，在业务系统整合方面拥有一定的技术储备

和整合能力。公司通过精耕细作，积累行业应用案例，培养了一批既懂 IT 技术，又深谙业务需求的复合型人才。在金融行业，公司积极布局金融科技领域，2019 年成立金融科技事业部。综上所述，公司具备较强的行业拓展能力，为公司未来快速发展奠定了坚实的基础。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司在职员工合计 2,159 人，其中本科及大专以上学历的员工 2,137 人，占比 98.98%；公司共有研发人员 1,434 人，占比 66.42%。公司未来将持续招募和扩大研发人员规模，保证募投项目的顺利实施。

（2）技术储备

公司多年来持续围绕协同办公、邮件系统、智慧渠道、云迁移和云运维、数据中台等重点领域持续保持稳定的研发投入，不断强化创新能力，并通过研发成果产品化，保证技术端与产品端不脱节，持续提升产品竞争力。公司持续为客户提供信息化产品和整体解决方案，建立起了全方位的用户体验、规划、设计、服务体系。通过快速迭代持续提升产品体验，不断优化业务流程，以丰富的业务设计及运营经验为基础，搭建起 IT 中台和运营中台以及成熟的产品设计和创新体系。IT 中台和运营中台的研发成果体现在双中台的组件和模块的不断丰富，复用率的不断提高，IT 中台已经形成 230 多个开发模块、120 多个开发组件，高效支撑 100 多个并行项目实施；运营中台已经形成 100 多个模板、200 多个用户标签，高效支持 200 多次营销活动/月。

作为领先的产业互联网解决方案和技术服务提供商，技术进步与革新一直是公司最关注的重点之一。目前公司拥有一支技术过硬的运营型的专家队伍和平台开发的技术专家，具备深厚的理论基础和实践基础，在技术领域从 APP 平台建设到消息中心建设、智能搜索引擎、可自主运营互联网营销平台、智能营销引擎、C 端客户高并发处理、底层计算设施云化和容器化部署等方面，都已经达到业界领先的技术水平。

（4）市场竞争、客户需求、在手订单及意向性订单等情况

1) 市场竞争情况

①数字化升级及运营中台市场

2016年后，国内软件商开始布局数字中台业务。2018年，数字中台市场规模达到22.2亿元，企业需求推动数字中台爆发增长。企业基本完成业务数据化、数据开放共享的第一阶段，数据收集、数据管理、数据分析、数据可视化等技术已成熟应用于企业内部，数据中台等技术的搭建将有效提升企业数据治理水平，挖掘数据资产价值，通过数据能力复用为企业创造商业价值。

数字中台目前的典型形态包括数据中台、业务中台、技术中台等形式，竞争格局如下：

产业链	细分	类型	产品	代表公司
中游 数字中台	数据中台	数据仓库	数据仓库应用 OLAP	筷云、数澜科技、袋鼠云、奇点云、滴普科技、惟客数据
		大数据中间件	分布式数据库中间件、企业级分布式应用服务框架(EDAS)、分布式关系型数据库服务(DRDS)、消息队列(MQ)等	
		数据资产管理	数据地图、数据资产管理工具 DDM 等	
	技术中台	AI 中台	图计算、规则计算、机器学习等	同盾科技、Algolux、SoundHound、百度、百分点
		知识中台	标签库、事件库、同义词库、知识智能模型等	知因智慧、普适智能、渊亭科技、明略科技
		研发中台	研发协同平台	阿里巴巴、亚马逊
		安全中台	安全咨询、安全防护、安全管理、安全运营、安全保障等	启明星辰、腾讯、深信服
	业务中台	订单中心	渠道解决方案、会员营销解决方案、采购供应链解决方案等	金蝶管易云、伯俊软件、云徙、用友软件、明略科技、滴普科技、启明星辰、商越、巨益、集奥聚合
		商品中心		
		库存中心		
		会员中心		
		支付中心		
		营销中心		
其他业务中台				

随着人工智能技术与垂直行业的深度融合，推动企业发展从数据化走向智能化。这为运营中台的出现奠定了良好基础，企业数字化转型的进程在加快，运营中台的市场需求量也在快速增加。公司将借鉴先进同类企业的成功经验，结合公司的实际业务架构体系，整体规划、先易后难、突出重点、适度超前、积极稳妥，合理应用信息技术，挖掘企业现有潜力。对内，以客户业务需求为中心，积极探索数据流、信息流、业务流的一体化管理。对外，以互联网与应用平台为桥梁，积极开展企业形象宣传、企业资讯查询、用户服务等业务，与社会整体发展水平同步。

②协同办公市场

伴随着国家大力推进信息化进程，越来越多传统行业着手布局协同办公市场。随着越来越多企业进入，行业竞争越来越激烈，客户对企业服务质量要求逐渐提高，具有高质量综合服务的企业越来越受到客户的认可。

企业信息化服务提供商数量较多，竞争较为激烈，行业覆盖面广，对项目团队素质要求较高。客户在选择企业信息化服务商时，主要偏向于在业内已经具备名气的服务商。

另外，在信息化服务板块，大多数企业针对某单一行业进行信息化服务。公司提倡全行业布局战略，通过在中国移动积累下的丰富服务经验，开辟多行业发展路径。公司的全行业战略和全产品线服务模式，使公司能够形成多元化拓展业务的协同产业链。公司的协同办公产品自主可控、功能完备、架构先进、支持亿级活跃用户，具有显著的竞争优势。

③云和大数据市场

2013年前后，移动互联网盛行，互联网逐渐由虚拟世界走向现实，线上线下深度融合，诸多传统行业积累远胜于互联网时代的多维度海量数据。数字经济时代的到来对企业既是机遇也是挑战，数据的挖掘与沉淀是各公司能否保持竞争力的关键因素，基于云计算技术产品的兴起为大数据沉淀市场提供了新的契机。大型企业商业智能、报表分析的需求再一次引发底层技术的变革。

从市场环境来看，随着“新基建”进程的加快，作为算力中枢和数字底座的云计算将迎来新的增长空间。为了更好地满足业务发展需求、迎合云计算市场发展趋势，政府、金融、电信、交通、制造、能源等领域的企业或部门正对传统的IT架构转型升级，私有云市场迎来黄金发展阶段。政府、金融、电信等行业由于数据的高度敏感性，要求部署私有云；交通、制造、能源等领域中的众多大型企业资金实力雄厚，为了保障自身数据和业务的安全性和灵活性，也倾向于搭建私有云。此外，5G、大数据、人工智能、物联网等新一代企业级应用的兴起，不仅展现了私有云更丰富的价值，还加速了行业企业应用私有云的进程。

从用户需求来看，传统私有云在部署过程中，存在定制化程度高、建设周期较长、无法自动化运维等问题，如何“上好云、管好云、用好云”成为私有云用户的普遍诉求。而在云服务的体验上，从IaaS到cloud，即真正具备IaaS、PaaS、SaaS三层架构的私有云也呼之欲出。相较定制化、项目化的传统私有云，以场景化、服务化为特色的新一代私有云已初现端倪。从竞争格局来看，私有云市场成为公有云厂商、数据中心厂商、系统集成商、电信运营商以及私有云厂商共同参与竞争的主流市场。

云计算早已被视为企业数字化转型的最重要基础设施，公司做云业务产品线研发项目，将面向未来企业数字化转型过程中的云化需求，从多云管理、云运维、云迁移三个方面全面提供整体服务。基于此，本项目研发的内容包括多云管理平台产品研发、云迁移工具产品研发、云运维工具产品研发，以及数据中台研发、大数据智能推荐平台研发，大数据智能企业风控平台研发。

2) 客户需求情况

①协同办公客户需求

对于数据敏感性较强的大型企业客户，特别是银行类金融行业客户，在传统办公服务场景中，开始寻求自主可控且稳定性较强的优质国产品牌供应商，来替代微软、IBM等全球知名品牌的服務。

疫情爆发以来,企业客户对于线上办公的需求愈发复杂,体现在全程在线化、移动化、协同化三个方面。其中个性化需求较强的大型企业客户在办公场景的需求愈发难以被传统的通用协同办公产品满足,进而需要能够满足较强个性化组合及定制的柔性办公场景解决方案。

②运营中台客户需求

运营商结构需求变化,运营商实体预算及线上渠道预算结构调整,将加大线上渠道投入。

行业客户通用需求变化, a、企业客户对于线上主业增收愈发重视,在线上渠道建设大量投入的同时也愈发接受更趋市场化的分润模式,为该部分业务打开增长空间; b、拥有大量 C 端用户体系的大型企业客户逐步将用户体系向市场化产品开放以强化渠道价值。以上变化趋势下,企业客户更为重视结果导向,对于渠道运营能力的考核亦将更加复杂。

③云业务产品线客户需求

大型企业客户愈发普遍的将部分业务及非核心数据上云,形成了不同私有云/公有云的互通管理、上云及运维,以及数据割裂形成愈发严重数据孤岛等一系列问题,进而对于多云管理、云运维、企业上云服务以及能够打通数据孤岛,使数据真正具备挖掘价值的数据中台产品需求愈发强烈。

3) 与本次募投项目相关的在手订单及意向性订单情况

截至本回复出具之日,本次募投项目尚未开始建设,未形成可以销售的产品或服务,公司也未取得与本次募投项目建设内容直接对应的订单。公司在长期服务市场优质客户的过程中,通过客户需求反馈、市场和技术方向调研,并结合公司自身研发战略,梳理形成了本次募投项目建设内容。

截至 2020 年 9 月 30 日,公司在手订单中与本次募投项目方向相关的合同共计 169 个,具体情况如下:

单位：万元

合同涉及的募投项目方向	待履行合同金额
运营中台建设项目	5,736.87
企业协同办公系统项目	8,106.65
彩讯云业务产品线研发项目	8,327.10
合计	22,170.63

(5) 本次各募投项目在市场、技术、客户集中或流失等方面的风险

发行人已在募集说明书“五、与本次发行相关的风险因素”之“(三)对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素”补充披露如下：

1) 市场风险

本次募投项目的可行性分析是基于当前的国内外市场环境、公司现有市场竞争能力，以及预计订单情况等因素做出，而客户在进行产品及技术服务采购时，通常采取招投标或与 IT 企业进行竞争性谈判或商务谈判的方式进行，如果未来市场需求、竞争形势或客户订单等外部环境发生了不利变化，公司不能及时准确把握技术和市场发展趋势，将可能无法有效开拓市场客户，在市场竞争中处于不利地位，可能对公司本次募投项目实施及效益带来不利影响。

2) 技术风险

公司在软件行业拥有较为深厚的技术及经验积累，已在业内形成较好的品牌影响力，有良好的客户基础，但公司尚未向客户提供与本次募投项目建设内容中提及的新产品或服务，如果公司不能继续保持持续研发的能力，无法及时研发并完善相关解决方案，将可能对本次募投项目的实施和效益造成不利影响。

3) 客户集中或流失风险

本次募投项目的商业化存在一定时间周期，如运营中台里的 5G 消息是存量市场应用场景的升级，又是运营中台从存量市场向各行业增量市场发展的支撑点，但 5G 消息的全面普及受制于终端和行业生态等多方因素影响，存在不确定性，5G 消息等运营中台业务可能会出现客户集中的风险。

在新行业新客户拓展方面，由于公司成功案例不足，客户口碑需要积累，存在订单流失风险。

二、募集说明书修改及补充披露

发行人已在募集说明书“三、董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“(八)募投项目实施主体情况”补充披露本次募投项目实施主体的具体情况、各实施主体之间分工和合作的具体内容和方式、是否拥有开展本次募投项目所必需的相关资质、资质是否均在有效期内，以及是否已履行全部行政审批、核准或备案、登记手续。

三、会计师核查意见

1、会计师履行了以下核查程序：

(1) 查阅本次募投项目可行性研究报告及募投资金使用测算表，核查本次募投项目的具体内容，包括投资构成明细以及投资数额的测算依据；

(2) 与公司管理层访谈，了解本次募投项目与前次募投项目的区别与联系；

(3) 查阅本次募集资金投资项目的备案文件，核查本次募投项目实施主体情况，与公司管理层访谈，了解各实施主体之间分工和合作的具体内容和方式，查阅本次募投项目实施主体的营业执照、工商档案等文件，核查本次募投项目实施主体已取得的经营资质；

(4) 与公司管理层访谈，了解本次募投项目产品的市场开拓情况、市场容量、盈利模式、运营模式、与本次募投项目相关的人员、技术储备情况、市场竞争、客户需求等情况；查阅了公司在手订单明细表，对与本次募投项目方向相关的在手订单进行了抽查，并获取了相应合同；

(5) 研发资本化相关的核查程序

1) 查阅了公司关于研发项目相关内控制度包括《项目立项管理规定》、《项目管理办法》、《工时管理制度》、《软件开发管理办法》等，评价其合理性，对研发部门相关负责人进行相关访谈，了解在研项目进程以及未来的研发计划和发展战略等，了解研发项目的整体流程；

2) 查阅了研发项目研究开发的可行性研究报告等相关资料, 确定公司关于研究开发项目计划研究阶段与开发阶段划分是否合理;

3) 查阅了募投相关研发项目的可行性分析报告、项目预算等, 根据《企业会计准则第 6 号-无形资产》相关要求逐一核查了上述研发项目开发阶段相关支出是否同时满足以下条件:

a、若完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性;

b、具有完成该无形资产并使用或出售的意图;

c、无形资产产生经济利益的方式, 包括能够证明运用该无形资产产生的产品存在市场或无形资产自身存在市场; 无形资产将在内部使用的, 应当证明其有用性;

d、有足够的技术、财务资源和其他资源支持, 以完成该无形资产的开发, 并有能力使用或出售该无形资产;

e、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

2、基于上述核查程序, 会计师认为:

(1) 公司已说明本次募投项目投资数额安排明细, 本次募投项目工程费用中的房产购置费、设备购置费、安装工程费, 以及工程建设其他费用中的软件购置费、开发阶段的研发投入为资本性支出, 其余均为非资本性支出; 出于谨慎考虑, 公司上市以来未进行研发投入资本化, 结合本次募投项目情况、公司自身研发经验和积累, 公司对本次募投项目中开发阶段的研发投入进行了合理测算并予以资本化, 符合《企业会计准则第 6 号-无形资产》相关要求, 具有合理性; 公司研发项目计划和相关内部控制制度设计合理, 若公司能严格按《企业会计准则第 6 号-无形资产》的规定及内控制度执行, 对研发项目资本化提供充分保证, 符合《企业会计准则第 6 号-无形资产》相关要求, 本次募投项目开发阶段的研发投入可进行资本化处理, 费用化支出占本次募投项目投资总额的比例为 29.22%, 符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求(修订版)》的要求。

(2) 公司已说明本次募投项目与前次募投项目的区别与联系、和可比公司研发销售产品的优势以及进一步建设的原因；本次募投项目符合公司现有业务的发展方向，项目内容系 IPO 募投项目的进一步升级与拓展，具备必要性和可行性，不存在重复建设的情形；

(3) 本次募投项目实施主体为发行人及其全资子公司广州百纳：在市场调研和客户需求管理方面，发行人和广州百纳将共同完成，广州百纳侧重广州本地客户需求的跟踪分析；在技术研发和项目执行中，发行人和广州百纳将共同完成，广州百纳侧重于行业解决方案，发行人侧重于底层架构的研发；实施主体具备开展本次募投项目所必需的相关资质，资质均在有效期内，且已履行全部行政审批、核准或备案、登记手续；

(4) 公司已说明本次募投项目产品的市场开拓情况、市场容量、盈利模式、运营模式、与本次募投项目相关的人员、技术储备情况、市场竞争、客户需求、在手订单及应用前景等情况；公司已披露本次各募投项目在市场、技术、客户集中或流失等方面的风险；

(5) 就发行人研发资本化的具体情况，会计师认为：

1) 出于谨慎考虑，公司上市以来未进行研发投入资本化；结合本次募投项目情况、公司自身研发经验和积累，公司对本次募投项目中开发阶段的研发投入进行了合理测算；

2) 公司本次募投项目中开发阶段的研发投入符合《企业会计准则》的相关规定，具体如下：

a、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性：公司建立了专业化分工的高效技术创新体系和行之有效的研发管理机制，将确保本次募投项目按时完成，各项功能、特征、指标能够达到设计要求，不存在技术障碍和其他不确定性；

b、具有完成该无形资产使用或出售的意图：本次募投项目形成的无形资产，将能够帮助更多传统企业实现网络化和数字化转型，为公司在未来的产业互联网竞争格局中保持领先地位奠定基础；

c、无形资产产生经济利益的方式：本次募投项目形成的无形资产投入使用，可提高公司经营稳定性，提升公司品牌形象。同时，凭借技术优势、资源优势和规模优势，公司能够帮助更多传统企业实现网络化和数字化转型；

d、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产：公司现有核心技术均是基于业务开展需要自主研发所得，拥有自主知识产权，具有独家性和排他性；公司拟投入的研发资金均来自本次募集资金，不存在外部及其他方面的资金支持；

e、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量：公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系，通过办公系统、财务系统、研发项目台账等对各个项目开发支出进行了单独核算，确保每个项目的研发支出能够可靠计量。

综上，公司对本次募投项目中开发阶段的研发投入进行了合理测算并予以资本化，符合《企业会计准则》相关规定及公司会计政策，若公司能严格按《企业会计准则》的规定及内控制度执行，对研发项目资本化提供充分保证，本次募投项目开发阶段研发投入可进行资本化处理。

（以下无正文）

(本页无正文, 为《立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于彩讯科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复》之签字盖章页)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国·上海

二〇二〇年十一月二日

证书序号: 0001247

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



仅供出报告使用，其他无效

发证机关:

二〇一〇年六月一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书



名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱越第

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000096

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



证书序号: 000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

仅供出报告使用, 其他无效

经财政部、中国证监会审查, 批准
立信会计师事务所(普通合伙) 执行证券、期货相关业务。



首席合伙人: 朱建弟



发证时间: 二〇一二年七月十日

证书号: 34

证书有效期至: 二〇一三年七月十日





姓名 Full name 邢晓巧
 性别 Sex 女
 出生日期 Date of birth 1990-12-15
 工作单位 Working unit 立信会计师事务所(普通合伙)
 身份证号码 Identity card No. 310724199012150200



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 310000062051
 No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2019年 07月 15日
 Date of Issuance y m d



邢晓巧(310000062051)
 您已通过2020年年检
 上海市注册会计师协会
 2020年08月31日

月 日

