

目 录

一、审核问询函问题 1 (1)	第 1—9 页
二、审核问询函问题 1 (2)	第 9—19 页
三、审核问询函问题 1 (3)	第 19—26 页
四、审核问询函问题 1 (4)	第 26—30 页
五、审核问询函问题 1 (5)	第 31—51 页
六、审核问询函问题 1 (6)	第 51—58 页
七、审核问询函问题 1 (7)	第 58—70 页
八、审核问询函问题 1 (8)	第 70—72 页
九、审核问询函问题 1 (9)	第 72—75 页
十、审核问询函问题 1 (10)	第 75—84 页
十一、审核问询函问题 1 (11)	第 84—97 页
十二、审核问询函问题 1 (12)	第 97—102 页
十三、审核问询函问题 1 (13)	第 103—115 页
十四、审核问询函问题 1 (14)	第 115—118 页
十五、审核问询函问题 1 (15)	第 118—152 页
十六、审核问询函问题补充	第 152—165 页
十七、审核问询函问题 2 (6)	第 166—179 页
十八、审核问询函问题 2 (7)	第 179—183 页
十九、审核问询函问题 2 (8)	第 183—197 页
二十、审核问询函问题 2 (9)	第 197—203 页
二十一、审核问询函问题 2 (10)	第 203—210 页
附件	第 211—215 页

关于每日互动股份有限公司 向特定对象发行股票的审核问询函中 有关财务事项的说明

天健函〔2026〕504号

深圳证券交易所:

由东方证券股份有限公司转来的《关于每日互动股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》(审核函〔2025〕020060号,以下简称审核问询函)奉悉。我们已对审核问询函所提及的每日互动股份有限公司(以下简称每日互动公司或公司)财务事项进行了审慎核查,并出具了《关于每日互动股份有限公司向特定对象发行股票的审核问询函中有关财务事项的说明》(天健函〔2025〕1396号)。因每日互动公司补充了最近一期财务数据,我们为此作了追加核查,现汇报如下。(除特别说明外,本专项说明中涉及金额的单位均为万元)

一、结合下游市场需求变化、发行人议价能力和市场地位、同行业可比公司情况等,按细分产品说明发行人营业收入波动以及 2023 年营业收入下降幅度较大的原因(审核问询函问题 1(1))

(一) 营业收入波动情况

报告期内,公司营业收入的产品构成情况如下:

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度	
	金额	占比	金额	占比
开发者服务	1,227.59	10.14%	5,073.41	9.84%
数据服务	10,490.75	86.68%	44,433.35	86.17%
商业服务	3,039.59	25.11%	11,428.10	22.16%
其中:增长服务	0.99	0.01%	43.57	0.08%

增能与风控服务	2,850.37	23.55%	9,727.94	18.87%
品牌服务	188.23	1.56%	1,656.59	3.21%
其他数据服务				
公共服务	7,451.16	61.56%	33,005.25	64.01%
其他	384.80	3.18%	2,057.14	3.99%
合计	12,103.13	100.00%	51,563.90	100.00%

(续上表)

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
开发者服务	4,828.27	10.26%	5,496.83	12.79%
数据服务	41,195.92	87.58%	36,591.04	85.11%
商业服务	11,660.99	24.79%	10,446.27	24.30%
其中：增长服务	150.23	0.32%	2,091.55	4.87%
增能与风控服务	9,289.10	19.75%	7,113.89	16.55%
品牌服务	1,995.20	4.24%	1,167.02	2.71%
其他数据服务	226.47	0.48%	73.81	0.17%
公共服务	29,534.93	62.79%	26,144.77	60.81%
其他	1,012.17	2.15%	903.46	2.10%
合计	47,036.36	100.00%	42,991.34	100.00%

注：鉴于增长服务收入已经极低，2025 年年报开始公司不再单独披露增长服务收入，该部分收入归入“数据服务——其他数据服务”中，为保持与以前年度的可比性，本回复中仍按原分类进行填列和分析，下同

公司的营业收入按产品分类可分为：开发者服务、数据服务和其他，其中：数据服务又分为商业服务和公共服务，商业服务可进一步分为增长服务、增能与风控服务、品牌服务及其他数据服务。

报告期内，公司营业收入分别为 42,991.34 万元、47,036.36 万元、51,563.90 万元及 12,103.13 万元，2023 年度、2024 年度、2025 年度变动幅度分别为-18.25%、9.41%、9.63%。其中，公司营业收入以数据服务收入为主，数据服务收入分别为 36,591.04 万元、41,195.92 万元、44,433.35 万元和 10,490.75 万元，占营业收入的比例分别为 85.11%、87.58%、86.17%和 86.68%。

2023 年度，公司营业收入同比 2022 年度减少 9,598.20 万元，降幅 18.25%，营业收入减少主要系增长服务收入减少，增长服务同比上年减少 11,570.11 万元，

降幅 84.69%。

2024 年度，公司营业收入同比 2023 年度增加 4,045.02 万元，增幅 9.41%，营业收入增加主要由增能与风控服务、公共服务驱动。2024 年度，增能与风控服务、公共服务同比增加 2,175.21 万元、3,390.16 万元，增幅 30.58%、12.97%。

2025 年度，受益于增能与风控服务、公共服务营业收入持续增长，公司营业收入同比 2024 年度增加 4,527.54 万元，增幅 9.63%。

(二) 结合下游市场需求变化、公司议价能力和市场地位、同行业可比公司情况等，按细分产品说明公司营业收入波动的原因

1. 开发者服务

开发者服务业务是公司业务的基础，即公司“D-M-P”（即“数据积累—数据治理—数据应用”）业务逻辑中的“D”（即数据积累），公司基于在开发者服务中积累的数据以及对海量动态数据的深入洞察，源源不断地为数据服务业务提供数据支撑。公司开发者服务的主要产品“个推 SDK”，系为开发者提供商用级的移动应用消息推送云服务，帮助开发者向终端用户发送实时通知和消息。

移动推送服务是移动应用生态中的基础设施，其增长源于移动应用数量的持续增加和单款应用对推送服务的增值服务。近年来，由于国内移动互联网进入高质量发展阶段，市场规模总体呈现增长趋势，尽管增速放缓，但人工智能等新一代信息技术正为产业注入强劲动能，市场结构不断优化，竞争格局更加健康有序，下游市场需求也由传统的推送模式深化至个性化推送需求，即：能够根据用户行为、兴趣偏好、位置场景等多维度数据，提供更加个性化的推送。

公司是国内第三方推送市场的早期进入者，也是第三方推送市场领先的服务商之一。截至 2025 年 12 月 31 日，公司开发者服务 SDK 累计安装量突破 1,300 亿，年覆盖设备超过 10 亿，SDK 日活跃独立设备数（去重）超 4 亿，其中用户运营 SDK 日活数达到 1.7 亿，持续保持行业领先地位。同时，公司也积极牵头多项行业规范和标准的研究与制定。领先的市场地位和行业技术，使公司具备一定的议价能力。报告期内各期，公司开发者业务服务付费客户数量均超 800 家，客户留存率保持在 70%以上。

报告期内，开发者服务收入分别为 5,496.83 万元、4,828.27 万元、5,073.41 万元和 1,227.59 万元，占营业收入的比例分别为 12.79%、10.26%、9.84%和 10.14%。

开发者服务的收入金额和占营业收入的比例总体较为稳定。报告期内，公司持续完善升级消息推送、用户运营平台等产品，为客户提供更加便捷、稳定的技术服务，满足开发者的多样化需求，不断巩固公司的数据基础，提升数据资产的质量。

2. 数据服务

为开发者提供服务的同时，公司持续合规积累了十余年的海量数据，为公司数据智能业务的拓展建立了稳固的地基，并已在数据智能领域获得广泛认可。

公司所处的数据智能行业是深度融合数据要素和人工智能技术的行业，近年来正处于快速发展阶段，底层技术更迭快，下游市场需求也随之呈现多元化和深化趋势。公司作为数据智能行业的领跑者，很早就意识到数据所蕴含的巨大价值，率先构建了“数据积累—数据治理—数据应用”的服务闭环，覆盖数据智能全产业链。

报告期内，公司的营业收入以数据服务收入为主，数据服务收入分别为 36,591.04 万元、41,195.92 万元、44,433.35 万元和 10,490.75 万元，占营业收入的比例分别为 85.11%、87.58%、86.17%和 86.68%。2023 年度，数据服务收入较上年度减少 10,137.14 万元，主要是因下游市场需求变化，增长服务收入下降所致。公司数据服务项下，按应用场景，进一步细分为商业服务和公共服务，具体如下：

(1) 商业服务

公司的商业服务业务包括增长服务、增能与风控服务、品牌服务等。报告期内，商业服务表现与宏观经济和消费能力、广告流量行业的竞争格局密切相关，受其直接影响。在消费需求和居民购买力的总体承压下，以及新的广告流量供给格局下，公司主动压降了针对互联网行业的增长服务规模，将资源更多向增能与风控服务倾斜，商业服务中的增能与风控服务强化技术创新而实现业务规模稳步增长，品牌服务聚焦产品能力升级发展态势总体向好。

1) 增长服务

公司增长服务利用公司数据能力优势，通过外购流量为客户提供 App 全渠道拉新与促活服务，助力客户拓展新用户，或者提升老用户活跃度。公司外购流量的主要渠道包括腾讯广点通、头条巨量引擎等。

增长服务市场需求与互联网行业的预算开支紧密相连，随着智能手机完成普

及，移动互联网渗透率触及天花板，国内移动互联网的整体竞争格局已基本形成，并且受宏观经济增速放缓、消费需求和居民购买力下降的影响，互联网企业拉新拉活的边际效益递减，互联网行业客户拉新拉活预算缩减，市场需求下滑，同时由于增长服务需要外购流量，但整体流量供应格局趋于集中，公司主动压降了增长服务业务规模，导致公司增长服务营业收入持续下降：报告期内，增长服务收入分别为 2,091.55 万元、150.23 万元、43.57 万元和 0.99 万元，占营业收入的比例分别为 4.87%、0.32%、0.08%和 0.01%。报告期内，增长服务市场价格透明、竞争激烈，公司数据能力优势能一定程度上提升服务过程中的运营效率、降低运营成本，但因市场需求下滑和流量供应格局趋于集中，公司主动压降增长服务业务规模，使得增长服务收入金额和占营业收入的比例均呈下降趋势。

2) 增能与风控服务

增能服务为互联网企业客户提供数据分类业务、标签匹配等业务，帮助客户深度挖掘其用户商业价值；风控服务即公司利用数据能力为金融行业客户提供风险洞察服务，或者为合作伙伴输出“数据中间件”，由合作伙伴为金融机构等客户提供大数据智能风控服务。

近年来，国内互联网用户规模增速明显放缓，在存量市场环境下，下游市场需求集中在精细化运营，而公司以深厚的技术积淀与出色的创新实力为互联网企业的商业化场景助力增能。公司基于海量数据积累及治理所提供的数据服务具有相对稀缺性，目前已服务了绝大多数头部互联网企业，但上述客户群体同时也具有相对强势市场地位，总体来看，公司和客户之间的服务定价处于动态平衡状态。

报告期内，增能与风控服务收入分别为 7,113.89 万元、9,289.10 万元、9,727.94 万元和 2,850.37 万元，占营业收入的比例分别为 16.55%、19.75%、18.87%和 23.55%，增能与风控服务收入金额和占营业收入的比例整体呈上升趋势。得益于公司持续增强的数据服务能力，2024 年度、2025 年度增能与风控服务收入金额同比上年分别增长 30.58%、4.72%。

3) 品牌服务

品牌服务主要面向品牌广告主，为品牌广告主提供消费者人群洞察、广告智能化投放前验、营销归因分析等服务，提升营销效率。

近年来，数字营销行业正经历深刻变革。在 AI 等前沿技术的驱动下，从内

容生成到媒介策略，从用户洞察到效果测量，营销的各个环节都在被深刻重塑。面对下游市场对精准营销不断增长的需求，品牌方正积极转向数据驱动的科学决策，以此替代传统经验，从而精准驱动业务增长。公司品牌服务应用于品牌行业数智化营销多个业务场景，覆盖美妆、服饰、健康、日化、运动、食品、餐饮等众多知名行业客户，虽具备一定的市场影响力，但自身议价能力与头部品牌的价格敏感度紧密相关。报告期内，公司通过 AI 驱动的精准营销实现增值：不断升级人工智能算法和模型，结合公司积累的行业实践经验，持续完善产品功能与用户体验，例如推出了 AITA (AI-Targeting Audience)，能够帮助广告主低门槛高效率实现智能洞察、策略生成以及投放对接。

报告期内，品牌服务收入分别为 1,167.02 万元、1,995.20 万元、1,656.59 万元和 188.23 万元，占营业收入的比例分别为 2.71%、4.24%、3.21%和 1.56%。2024 年度，品牌服务收入较上年度增加 828.18 万元，增幅 70.97%，主要是当年度新增的某大型连锁餐饮集团客户收入。

(2) 公共服务

公共服务业务主要包括：为政府部门在公共治理等领域提供 SaaS 服务 (Software as a Service, 软件即服务)；以数据智能操作系统 (DiOS) 为技术底座，为政府相关部门提供治理数据服务；为政府部门提供精准宣防、协同工具、提效工具、应急管理、抗震减灾、人口与空间规划等产品，从行业分类上属于政府服务。

当前，社会治理持续拥抱数字化浪潮，数字经济模式的发展潜力逐步显现，政务服务成为数据智能的主要应用领域之一。根据 IDC 发布的《中国智慧城市市场预测，2023-2027》，智慧城市 ICT 市场 2023 年规模已达 8,700 亿元，预计 2027 年将超过 1.1 万亿元，年复合增长率约 8%。随着政府数字化建设水平不断提升，数字治理体系更加完善，对于公共服务领域，下游市场需求聚焦于具备整体性、系统性、协同性的数智矩阵产品和本地化解决方案。

面对财政部门公共预算支出承压等宏观环境挑战，公司积极探索大数据、人工智能等前沿技术与公共服务场景的融合应用，打造了多款适用于不同场景的公共服务产品；同时，公司利用多年积累的行业知识 (Know-How) 和广泛的客户覆盖度，利用新技术与客户共创新产品与新场景，从而有效拓展了公共服务市场的

业务范围和客户群体。公司公共服务在新产品研发初期与客户共创打磨新产品，在产品得到验证后，依托广泛的客户覆盖优势迅速推向全国，产品矩阵的丰富反过来进一步巩固客户覆盖优势。目前，公司公共服务产品累计覆盖全国超 2,900 个区县级客户单位。报告期内，公司通常以招投标的形式获取订单，对公共服务产品的议价能力总体保持稳定。

报告期内，公共服务收入分别为 26,144.77 万元、29,534.93 万元、33,005.25 万元和 7,451.16 万元，占营业收入的比例分别为 60.81%、62.79%、64.01%和 61.56%。2023 年度、2024 年度、2025 年度，公共服务收入分别较上年增长 7.55%、12.97%、11.75%，呈现稳健上升的趋势。

3. 其他

报告期内，其他收入分别为 903.46 万元、1,012.17 万元、2,057.14 万元和 384.80 万元，占营业收入的比例分别为 2.10%、2.15%、3.99%和 3.18%，金额和占比相对较低，其他收入主要是业务开展中部分配套的硬件收入以及租金、餐饮和物业收入等。

4. 同行业可比公司营业收入情况

报告期内，公司在现有商业服务和公共服务场景下，紧密贴合客户需求，创新提供多种数据智能产品和服务，实现差异化竞争。报告期内尚无与公司业务完全可比的上市公司。但在相关细分业务领域，部分公司具有相似性，可作为同行业对比参考。报告期内，同行业可比公司营业收入情况如下：

证券代码 及简称	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动 比例	金额	变动 比例	金额	变动 比例	金额
国投智能 (300188.SZ)	16,451.40	-53.37%	141,127.98	-20.23%	176,911.65	-10.82%	198,372.29
拓尔思 (300229.SZ)	6,541.46	-48.83%	51,134.48	-34.19%	77,703.45	-0.59%	78,167.84
星环科技 (688031.SH)	8,124.58	-27.38%	44,753.03	20.47%	37,149.20	-24.31%	49,080.52
开普云 (688228.SH)	4,737.12	-54.76%	41,883.00	-32.18%	61,760.26	-10.98%	69,381.12
范式智能 (6682.HK)			713,528.60	35.64%	526,065.00	25.13%	420,414.20
同行业可比公 司均值	35,854.57	-48.58%	198,485.42	12.83%	175,917.91	7.87%	163,083.20

证券代码 及简称	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动 比例	金额	变动 比例	金额	变动 比例	金额
公 司	12,103.13	-6.11%	51,563.90	9.63%	47,036.36	9.41%	42,991.34

注：(1) 鉴于“164 互联网和相关服务”中上市公司的具体业务类型和业务模式差异较大，为提高可比性，选取星环科技、国投智能、拓尔思、开普云、范式智能（原“第四范式”，下同）作为公司同行业可比公司，其中：星环科技是一家企业级大数据基础软件开发商，与公司数据智能服务商的业务类型相似；国投智能以乾坤大数据操作系统为技术基座，服务于公检法司、政府机关和企事业单位，与公司的公共服务业务相近；拓尔思是人工智能、大数据和数据安全产品及服务提供商；开普云是 AI 产品服务提供商，均与公司的数据智能业务具有相似性；范式智能是一家人工智能技术与服务提供商，提供以平台为中心的人工智能解决方案，与公司的数据智能业务具有相似性。下同；(2) 数据来源 Wind，范式智能（6682.HK）未披露 2026 年 1-3 月总收入；为确保可比，2026 年 1-3 月变动比例已经年化，并在计算 2026 年 1-3 月同比 2025 年度营收变动比例时，将范式智能剔除以确保口径可比；(3) 2026 年 1-3 月财务数据未经审计

报告期内，同行业可比公司营业收入均存在一定波动，可比公司之间变动幅度、趋势也存在一定差异。

报告期内，公司营业收入变动趋势与同行业可比公司保持一致。其中，2024 年度、2026 年 1-3 月营收变动比例表现总体优于同行业可比公司。

（三）2023 年营业收入下降幅度较大的原因

2022 年度至 2026 年 1-3 月各期，公司营业收入分别为 52,589.54 万元、42,991.34 万元、47,036.36 万元、51,563.90 万元及 12,103.13 万元，2023 年度、2024 年度、2025 年度同比变动幅度分别为-18.25%、9.41%、9.63%。其中 2023 年度营业收入同比上年减少 9,598.20 万元，下滑主要是因为公司综合考虑市场需求下降和流量供给格局趋于集中而主动压降增长服务规模，导致收入下降。2023 年度增长服务营业收入 2,091.55 万元，同比 2022 年度 13,661.66 万元下滑 11,570.11 万元，降幅 84.69%。关于 2023 年度增长服务下降的原因，参见本回复一（二）2 之说明。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- (1) 查阅公司定期报告、审计报告及财务报表；
- (2) 查阅公司所处行业发展规划、研究报告、可比公司定期报告等资料；
- (3) 取得并查阅公司收入明细表，结合下游市场需求变化、公司议价能力和市场地位、同行业可比公司情况等对报告期内收入变动情况进行分析；
- (4) 询问公司报告期内收入变动的原因，取得公司出具的相关说明。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，公司的营业收入分别为 42,991.34 万元、47,036.36 万元、51,563.90 万元及 12,103.13 万元，2023 年度、2024 年度和 2025 年度变动幅度分别为-18.25%、9.41%、9.63%。2023 年度，公司营业收入同比 2022 年度减少 9,598.20 万元，降幅 18.25%，营业收入变动主要系公司综合考虑市场需求下降和流量供给趋于集中，主动压降增长服务规模导致的收入减少。2024 年度，公司营业收入同比 2023 年度增加 4,045.02 万元，增幅 9.41%，营业收入变动主要系增能与风控服务、公共服务驱动：当年度增能与风控服务、公共服务同比增加 2,175.21 万元、3,390.16 万元，增幅 30.58%、12.97%。2025 年度，受益于增能与风控服务、公共服务营业收入持续增长，公司营业收入同比 2024 年度增加 4,527.54 万元，增幅 9.63%。

2023 年度公司营业收入下降幅度较大，达 18.25%，主要系增长服务营业收入同比减少 11,570.11 万元。主要是由于近年来互联网行业因宏观经济承压、消费增速放缓，互联网客户拉新与促活服务的预算缩减，市场需求下滑明显，同时流量供给格局趋于集中，公司主动压降增长服务规模，进而使当年度增长服务营业收入下滑。

二、分业务说明发行人收入确认政策、收入确认依据、时段法和时点法确认收入比例，以初验结论而非终验结论确认收入的原因及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定（审核问询函问题 1（2））

（一）分业务说明公司收入确认政策、收入确认依据、时段法和时点法确认

收入比例

1. 各业务收入确认政策

报告期内，公司主营业务包括开发者服务、数据服务两大类，数据服务可分为商业服务和公共服务两大类，其中，商业服务又可分为增长服务、增能与风控服务、品牌服务三种主要类型。

(1) 开发者服务：公司提供私有云服务的，在安装完成经客户验收确认并取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入，属于在某一时点履行的履约义务；除上述服务外，公司将根据合同约定及在约定的期间内提供相关服务，在服务期间内按月确认收入，属于在某一时段内履行的履约义务。

(2) 数据服务：公司数据服务主要包括商业服务（增长服务、品牌服务、增能与风控服务、其他）和公共服务。

1) 商业服务——增长服务：公司每月根据后台统计数据作为结算依据，待客户确认且预计相关经济利益很可能流入时按合同约定的计费标准进行结算确认收入。其中效果广告主要采用 CPA、CPC、CPS 等按执行效果结算的方式。公司一般依据其精准营销广告为客户带来的效果或销售收入以及约定的分配比例，与客户核对后进行收入确认；如存在约定保底等固定收费的情形，公司则按照合同约定的固定收费定期确认收入，属于在某一时段内履行的履约义务。

2) 商业服务——品牌服务、增能与风控服务，以及公共服务和其他：公司根据合同约定或在约定的期间内提供相关服务。其中增能与风控服务及品牌服务中数据报告及公共服务中定制化软件等业务，在服务完成后一次交付成果的，经客户确认后进行收入确认，属于在某一时点履行的履约义务；除上述服务外，公司根据合同约定为客户提供相关服务，在提供服务的同时客户可以消耗服务，在服务期间分期确认收入，属于在某一时段内履行的履约义务。

3) 其他业务主要系硬件销售，公司根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入，属于在某一时点履行的履约义务。

2. 各业务收入确认依据

业务类型	收入确认依据
开发者服务	提供私有云服务的，属于在某一时点履行的履约义务，收入确认依据

	为项目验收单； 除上述服务外均属于在某一时段内履行的履约义务，其中： (1) 个推 SDK 类 SaaS 服务（按一定期间提供服务）的收入确认依据：合同已签订，服务开始提供 (2) 个验 SDK 等（按结算数量提供服务）的收入确认依据：结算单或对账单
增长服务	结算单或对账单
增能与风控服务	结算单或对账单
品牌服务	结算单或对账单
公共服务	按一定期间提供服务的 SaaS 产品的收入确认依据：合同已签订，账号已开通，服务开始提供； 定制化软件或相关数据服务的收入确认依据：验收单

3. 各业务时段法和时点法确认收入金额及比例

报告期各期，公司各业务时段法和时点法确认收入金额及比例情况如下：

业务类型	时点/时段	2026 年 1-3 月		2025 年度	
		金额	占比	金额	占比
开发者服务	时点	-1.30[注]	-0.11%	472.07	9.30%
	时段	1,228.88	100.11%	4,601.34	90.70%
	小计	1,227.59	100.00%	5,073.41	100.00%
数据服务	时点	197.23	1.88%	4,267.56	9.60%
	时段	10,293.52	98.12%	40,165.79	90.40%
	小计	10,490.75	100.00%	44,433.35	100.00%
商业服务	时点	24.40	0.80%	327.21	2.86%
	时段	3,015.19	99.20%	11,100.88	97.14%
	小计	3,039.59	100.00%	11,428.10	100.00%
其中：增长服务	时点		0.00%		0.00%
	时段	0.99	100.00%	43.57	100.00%
	小计	0.99	100.00%	43.57	100.00%
增能与风控服务	时点	7.78	0.27%	128.44	1.32%
	时段	2,842.59	99.73%	9,599.49	98.68%
	小计	2,850.37	100.00%	9,727.94	100.00%
品牌服务	时点	16.61	8.83%	198.77	12.00%
	时段	171.62	91.17%	1,457.82	88.00%
	小计	188.23	100.00%	1,656.59	100.00%
其他数据服务	时点				
	时段				

	小计				
公共服务	时点	172.83	2.32%	3,940.35	11.94%
	时段	7,278.33	97.68%	29,064.90	88.06%
	小计	7,451.16	100.00%	33,005.25	100.00%
其他	时点	244.10	63.44%	1,321.73	64.25%
	时段	140.70	36.56%	735.41	35.75%
	小计	384.80	100.00%	2,057.14	100.00%
合计		12,103.13		51,563.90	

(续上表)

业务类型	时点/时段	2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比
开发者服务	时点	418.97	8.68%	539.69	9.82%
	时段	4,409.31	91.32%	4,957.14	90.18%
	小计	4,828.27	100.00%	5,496.83	100.00%
数据服务	时点	1,719.16	4.17%	2,828.29	7.73%
	时段	39,476.75	95.83%	33,762.75	92.27%
	小计	41,195.92	100.00%	36,591.04	100.00%
商业服务	时点	463.21	3.97%	541.64	5.18%
	时段	11,197.78	96.03%	9,904.63	94.82%
	小计	11,660.99	100.00%	10,446.27	100.00%
其中：增长服务	时点				
	时段	150.23	100.00%	2,091.55	100.00%
	小计	150.23	100.00%	2,091.55	100.00%
增能与风控服务	时点	166.87	1.80%	357.02	5.02%
	时段	9,122.23	98.20%	6,756.87	94.98%
	小计	9,289.10	100.00%	7,113.89	100.00%
品牌服务	时点	296.34	14.85%	184.62	15.82%
	时段	1,698.85	85.15%	982.40	84.18%
	小计	1,995.20	100.00%	1,167.02	100.00%
其他数据服务	时点				
	时段	226.47	100.00%	73.81	100.00%
	小计	226.47	100.00%	73.81	100.00%
公共服务	时点	1,255.95	4.25%	2,286.66	8.75%
	时段	28,278.97	95.75%	23,858.12	91.25%

	小计	29,534.93	100.00%	26,144.77	100.00%
其他	时点	886.57	87.59%	897.49	99.34%
	时段	125.60	12.41%	5.97	0.66%
	小计	1,012.17	100.00%	903.46	100.00%
合计		47,036.36		42,991.34	

[注]主要系开票确认收入时税率由 6%变更为 13%，对应调整收入所致

(二) 以初验结论而非终验结论确认收入的原因及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定

1. 初验时点的收入金额及占比

公司开展的定制化开发业务，主要包括开发者服务中的私有云服务，以及公共服务中定制化软件或相关数据服务。公司的收入确认政策遵循《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在具体执行时，对于合同未明确约定初验及终验环节的项目，以验收作为收入确认时点；对于同时约定初验及终验环节的项目，通常以初验作为收入确认时点。

报告期各期，同时存在初验及终验环节的项目收入分别为 1,043.98 万元、740.48 万元、4,256.46 万元及 0.00 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.43%、1.57%、8.25%及 0.00%。该部分收入按确认时点划分如下：

分类	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
初验环节确认收入	-	-	4,203.39	98.75%	462.70	62.49%	1,026.29	98.31%
终验环节确认收入	-	-	53.07	1.25%	277.78	37.51%	17.69	1.69%
合计	-	-	4,256.46	100.00%	740.48	100.00%	1,043.98	100.00%

对于同时存在初验和终验环节的项目，公司通常以初验作为收入确认时点，2023 年度、2024 年度及 2025 年度，以初验确认收入占同时存在初验和终验环节的项目收入比例分别为 98.31%、62.49%及 98.75%，占主营业务收入的比例分别为 2.39%、0.98%及 8.15%。其中部分项目采用终验确认收入主要基于以下情形：一是部分项目虽然合同约定了初验环节，但客户未组织初验；二是对于个别项目包含多个可明确区分单项履约义务的合同，公司根据各批次产品交付验收进度分别确认收入，若初验时点某批产品尚未交付，则相应收入在该批产品完成终验时确

认；三是个别项目因公司取得初验报告滞后，取得时客户已完成了终验。

2. 合同中关于初验、终验条款的具体验收内容

报告期内，同时存在初验和终验环节的合同主要是软件系统交付类业务，该业务模式下的验收安排具体如下：

初验环节是上线交付与核心功能实现的阶段性验收，重点关注项目成果是否已交付上线、合同约定的主要功能模块是否完成开发、以及系统是否达到可运行的基本技术标准。其验收内容通常包括对交付系统的完整性、功能模块的开发完成情况、性能指标的测试结果以及相关技术文档等进行确认。

终验环节是系统长期运行稳定性与全面履约情况的最终验收，核心在于验证系统在约定的试运行期间(通常为 1 至 6 个月)是否在实际业务环境中持续稳定、可靠运行。其验收内容通常包括对试运行期间系统无重大故障的稳定性评估、满足安全合规要求（如完成等保测评等），以及确保合同项下的全部交付成果（包括软件、文档及服务）完整达标。

总体而言，初验侧重于软件系统上线交付与核心功能实现的验证，完成初验表明主要履约义务已完成，客户已实际控制并能够主导使用该商品，实现了相关商品控制权的转移；终验则是对系统长期运行稳定性及全面履约情况的最终确认，完成终验意味着系统达到合同约定的长期运营标准，项目进入质保或维护阶段。

以下选取部分具有代表性的合同条款说明具体验收内容：

序号	客户名称	初验内容	终验内容
1	客户 25	乙方在提交初验申请前，应完成汇聚慈善力量场景、我的慈善故事模块、系统配置模块的建设及全省慈善数据资源对接工作。	乙方在提交终验申请前，应完成相关软件系统的等保评定，且软件系统等保评定、项目验收等费用由乙方承担。等保测评等级为二级。
2	客户 26	项目上线、设备及系统的安装调试工作完成后，乙方应向甲方申请项目初验(参照《温州市市本级党政机关信息化项目建设指南(试行)》)。	项目通过初验后应进行至少为期 3 个月的试运行，乙方应派遣技术人员免费在现场进行技术服务，负责设备及系统试运行阶段的服务工作。项目试运行结束后，对附件的项目验收主要指标和标准组织验收。

3. 以初验结论而非终验结论确认收入的原因及合理性

公司开展的定制化开发业务，主要包括开发者服务中的私有云服务，以及公共服务中定制化软件或相关数据服务。公司根据客户在合同中提出的具体需求，完成相关产品或服务的开发与交付，并提供上线安装、系统培训等配套服务。在

质量保证期内，公司继续提供维护与升级等后续支持。

公司的收入确认政策遵循《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在具体执行时，公司通常以项目验收作为收入确认时点；对于既存在初验环节、也存在终验环节的项目，通常以初验作为收入确认时点；对于合同中包含多个可明确区分的单项履约义务（如分批交付定制化软件及相关数据服务）的情形，公司分别根据各单项履约义务的交付与验收进度确认收入。若初验时点存在某批产品尚未交付的情况，则该批产品相应的收入不在初验时点确认，应在其单独完成交付并通过验收时（通常是终验）时确认。若合同约定了初验环节，公司取得可以证明已实现交付并上线试运行的确认文件，可认为已实质通过了初验；反之，若产品并未交付并上线试运行，则不能认为其通过了初验。

公司以初验结论而非终验结论确认收入的原因及合理性在于：通过初验后，定制化软件或相关数据服务已经完成了交付及上线，公司相关产品已满足合同约定的运行状态及技术标准，达到了产品预定的可使用状态，公司需要履行的主要合同责任和义务已基本完成；相关产品的控制权已经向客户完成移交，由客户拥有并实施控制及管理，后续公司主要提供技术支持、维护、升级及协助终验等辅助工作。这意味着，客户已经能够控制该产品，已经能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，并有能力阻止其他方主导该商品的使用并从中获得经济利益，即取得了相关商品的控制权。终验仅是对初验结果的进一步确认，以及对客户权利的保障和产品提供方义务的约束。因此公司采用初验结论确认收入具有合理性。

4. 是否符合企业会计准则的相关规定

公司以初验作为收入确认时点具备合理性，符合企业会计准则规定。公司收入确认方法和时点符合企业会计准则的规定，具体分析如下：

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第 13 条：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；（2）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；（3）企业已将该商品实物转移给

客户，即客户已实物占有该商品；(4) 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；(5) 客户已接受该商品；(6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”逐条对照收入准则，公司定制化开发项目以初验确认收入符合控制权转移条件：

(1) 在初验节点，客户已负有现时付款义务。根据合同条款约定，在初验完成时的累计收款比例通常达到 40%-80%，收款比例较高。

(2) 在初验节点，客户已拥有该商品的法定所有权。经初验合格，客户已出具验收文件，定制化开发的软件已交付给客户。

(3) 在初验节点，客户能够完整控制并使用定制化开发的软件。

(4) 在初验节点，客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。对于同时存在初验和终验的项目，初验合格意味着客户对于交付商品满足合同约定的性能要求的确认，初验和终验之间通常是试运行阶段，终验意味着包括公司交付商品在内的相关软硬件集成系统的整体可用性的确认，在初验之后一般不会再对定制化开发软件本身的技术规格进行很大修改，仅是投入试运行过程对相关参数进行调试。项目终验受限于其他供应商进度，且初验和终验的间隔期往往较长，以终验作为风险报酬转移时点，不能反映公司向客户提供商品所对应的单项履约义务的业务实质，且往往会导致收入确认时点明显滞后于公司实际业务的发生时点，不符合收入确认期间的准确性和截止性要求。因此，初验确认收入较终验确认收入更符合业务实质。

(5) 在初验节点，客户已接受该商品。项目完成初验后，公司已履行完毕合同中主要履约义务，软件达到了合同约定的可运行状态，并交付给客户，客户已接受该软件。在同时存在初验和终验的情况下，初验后通常进入试运行阶段；意味着客户在初验后已确认公司所提供商品满足合同约定的性能要求，并投入了试运行，并非仅仅收到商品，而是已经接受商品。

综上，公司以初验作为收入确认时点具备合理性，符合《企业会计准则》规定。

此外，检索上市公司案例，在初验节点确认收入是定制化软件上市公司非常普遍的处理方式，根据不完全检索结果，在上市公司公开披露的会计政策中明确以初验为收入确认时点的上市公司有：

序号	公司简称	所属行业	主营业务	相关收入确认方法
1	浩瀚深度 (688292.SH)	软件和信息技术服务业—信息系统集成和物联网技术服务—信息系统集成服务	公司主要从事网络可视化智能化、信息安全防护解决方案及大数据解决方案的设计实施、软硬件设计开发、产品销售及技术服务等业务	根据合同是否约定验收条款，产品是否需要安装调试并经过客户验收的不同情况，公司在产品已发出并取得初验证明，到货签收单等收入确认依据后相应确认收入。
2	航天宏图 (688066.SH)	软件和信息技术服务业—数字内容服务—地理遥感信息服务	为政府、军队、企业提供基础软件产品、系统设计开发和数据分析应用服务。	技术开发收入属于在某一时点履行的履约义务，本公司在软件主要功能通过测试并交付使用，并且取得客户确认的初验报告时，判断相应商品或服务的控制权已转移，按照合同金额确认项目收入。
3	思特奇 (300608.SZ)	软件和信息技术服务业—软件开发—应用软件开发	提供数智化技术平台与服务、运营商数智化领域产品服务、城市数智化领域产品与服务、产业和企业数智化领域产品与服务	软件开发是指公司根据客户需求，进行软件产品设计与开发工作，在主要功能通过测试并交付使用，经过一段时间的试运行后，公司取得客户确认的初验报告时，按照合同约定的金额确认收入，本公司确认该业务类型收入的方法为时点法；并按照初验时已发生的全部成本及预提终验阶段的成本金额之和确认成本，公司将预提的终验阶段的成本确认为预计负债；项目终验阶段发生成本时冲销已计提的预计负债。
4	榕基软件 (300608.SZ)	软件和信息技术服务业—信息系统集成和物联网技术服务—信息系统集成服务	软件和信息技术服务业务及园区开发与运营业务	公司对于系统集成、软件产品及服务收入，均需在产品交付或服务提供并经对方初验或试运行合格后确认收入。
5	中孚信息 (300659.SZ)	软件和信息技术服务业—软件开发—其他软件开发	公司是专业从事信息安全技术与产品研发、销售并提供行业解决方案和安全服务的高新技术企业	系统集成业务验收分初验和终验的，取得初验报告时确认收入；不分初验和终验的，取得验收报告时确认收入。
6	星图测控	软件和信息技术	公司主要产品和	公司在定制开发系统主要功

(920116.BJ)	服务业—软件开发—应用软件开发	服务形态包括技术开发与服务、软件销售、测控地面系统建设和系统集成。	能通过测试并交付使用，客户按照研制要求对项目成果逐项进行验收，在取得客户确认的出所验收报告（即初验报告）时，按照合同金额的 100% 确认项目收入
-------------	-----------------	-----------------------------------	---

注：资料来源于招股说明书或年度报告

综上所述，公司以初验结论作为收入确认时点符合公司的业务实质、符合企业会计准则的规定，且符合行业惯例，具备合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解公司各业务收入确认政策、收入确认依据；查看《企业会计准则第 14 号——收入》，查询同行业可比公司的收入确认政策，判断公司收入确认政策是否合理；

（2）取得收入明细，分析报告期内时段法及时点法的收入变动情况；

（3）针对定制化开发业务，取得了对应的销售合同及验收单，检查合同主要条款，并结合初验及终验报告，对公司相关项目执行了复核程序，以验证收入确认时点是否符合会计政策；具体核查情况详见本回复十六（二）2（4）之说明。核查范围内，对于合同中同时约定初验及终验的项目，除因终端客户未启动终验程序或已支付终验节点款项等情形外，均已获取了终验报告。

（4）查阅公司的业务合同，针对同时存在初验及终验环节的项目，进一步获取了验收支持性文件，重点分析初验与终验条款的验收内容及验收安排，评估公司通常以初验作为收入确认时点的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司的收入确认政策遵循《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在具体执行时，公司通常以项目验收作为收入确认时点；对于既存在初验环节、也存在终验环节的项目，通常以初验作为收入确认时点；对于合同中包含多个可明确区分的单项履约义务（如分批交付定制化软件及相关数据服务）的情形，公司分别根据各单项履约义务的交付与验收进度确认收入。若初验时点存在某批产品尚未交付的情

况，则该批产品相应的收入不在初验时点确认，应在其单独完成交付并通过验收时（通常是终验）时确认。若合同约定了初验环节，公司取得可以证明已实现交付并上线试运行的确认文件，可认为已实质通过了初验；反之，若产品并未交付并上线试运行，则不能认为其通过了初验。

对于同时存在初验环节及终验环节的项目，公司以初验结论作为收入确认时点符合公司的业务实质、符合企业会计准则的规定，且符合行业惯例，具备合理性。

三、列示报告期各期发行人直销收入、代销收入金额及占比，主要代理商名称及注册资本、注册地、行业地位、代销金额、最终销售客户名称及销售实现情况，说明直销及代销业务的收入确认是否符合企业会计准则的相关规定（审核问询函问题 1 (3)）

（一）列示报告期各期公司直销收入、代销收入金额及占比

报告期内，公司收入按合同签订主体是否为最终用户划分为直销业务与代理业务两类，合同主体是产品或服务的最终用户的划入直销业务，否则均划入代理业务。两类业务在交付、收入确认及控制权转移判断上遵循统一的会计政策，无实质差异，其代理类业务的商业模式并非传统意义上的“代销”。

报告期各期，公司直销类及代理类业务收入金额及占比列示如下：

客户类型	2026 年 1-3 月		2025 年度	
	金额	占比	金额	占比
直销类	7,638.32	63.11%	32,772.57	63.56%
代理类	4,464.81	36.89%	18,791.33	36.44%
合 计	12,103.13	100.00%	51,563.90	100.00%

（续上表）

客户类型	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
直销类	28,084.14	59.71%	28,250.77	65.71%
代理类	18,952.22	40.29%	14,740.57	34.29%
合 计	47,036.36	100.00%	42,991.34	100.00%

报告期内，公司各业务类型中直销类、代理类收入金额及占比情况如下：

业务类型	客户类型	2026 年 1-3 月	2025 年度
------	------	--------------	---------

		金额	占比	金额	占比
开发者服务	直销类	1,204.94	98.16%	5,023.96	99.03%
	代理类	22.64	1.84%	49.45	0.97%
	小计	1,227.59	100.00%	5,073.41	100.00%
数据服务	直销类	6,158.83	58.71%	26,308.75	59.21%
	代理类	4,331.92	41.29%	18,124.59	40.79%
	小计	10,490.75	100.00%	44,433.35	100.00%
商业服务	直销类	2,317.92	76.26%	9,274.23	81.15%
	代理类	721.67	23.74%	2,153.87	18.85%
	小计	3,039.59	100.00%	11,428.10	100.00%
其中：增长服务	直销类	-	0.00%	25.59	58.72%
	代理类	0.99	100.00%	17.99	41.28%
	小计	0.99	100.00%	43.57	100.00%
增能与风控服务	直销类	2,167.40	76.04%	7,844.77	80.64%
	代理类	682.97	23.96%	1,883.17	19.36%
	小计	2,850.37	100.00%	9,727.94	100.00%
品牌服务	直销类	150.52	79.96%	1,403.88	84.74%
	代理类	37.71	20.04%	252.71	15.26%
	小计	188.23	100.00%	1,656.59	100.00%
其他数据服务	直销类				
	代理类				
	小计				
公共服务	直销类	3,840.91	51.55%	17,034.52	51.61%
	代理类	3,610.25	48.45%	15,970.73	48.39%
	小计	7,451.16	100.00%	33,005.25	100.00%
其 他	直销类	244.10	63.44%	1,321.73	64.25%
	代理类	140.70	36.56%	735.41	35.75%
	小计	384.80	100.00%	2,057.14	100.00%
合 计		12,103.13		51,563.90	

(续上表)					
业务类型	客户类型	2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比
开发者服务	直销类	4,828.27	100.00%	5,496.83	100.00%
	代理类				

	小计	4,828.27	100.00%	5,496.83	100.00%
数据服务	直销类	22,566.17	54.78%	22,386.58	61.18%
	代理类	18,629.75	45.22%	14,204.46	38.82%
	小计	41,195.92	100.00%	36,591.04	100.00%
商业服务	直销类	8,665.11	74.31%	9,250.07	88.55%
	代理类	2,995.88	25.69%	1,196.20	11.45%
	小计	11,660.99	100.00%	10,446.27	100.00%
其中：增长服务	直销类	42.77	28.47%	1,813.54	86.71%
	代理类	107.46	71.53%	278.01	13.29%
	小计	150.23	100.00%	2,091.55	100.00%
增能与风控服务	直销类	6,630.26	71.38%	6,601.41	92.80%
	代理类	2,658.84	28.62%	512.48	7.20%
	小计	9,289.10	100.00%	7,113.89	100.00%
品牌服务	直销类	1,793.91	89.91%	761.32	65.24%
	代理类	201.28	10.09%	405.70	34.76%
	小计	1,995.20	100.00%	1,167.02	100.00%
其他数据服务	直销类	198.17	87.50%	73.81	100.00%
	代理类	28.30	12.50%		
	小计	226.47	100.00%	73.81	100.00%
公共服务	直销类	13,901.05	47.07%	13,136.51	50.25%
	代理类	15,633.87	52.93%	13,008.27	49.75%
	小计	29,534.93	100.00%	26,144.77	100.00%
其 他	直销类	689.70	68.14%	367.35	40.66%
	代理类	322.47	31.86%	536.11	59.34%
	小计	1,012.17	100.00%	903.46	100.00%
合 计		47,036.36		42,991.34	

(二) 主要代理商名称及注册资本、注册地、行业地位、代销金额、最终销售客户名称及销售实现情况

1. 主要代理商收入金额及占比

报告期各期，公司前五大代理商的收入金额及占比情况如下：

年度	序号	代理类客户名称	金额	占代理业务收入总额的比例	主要代理业务类别
2026	1	客户 27	292.07	6.54%	增能与风控服务

年 1-3 月	2	客户 28	169.81	3.80%	增能与风控服务
	3	客户 29	127.26	2.85%	公共服务
	4	客户 3	112.17	2.51%	公共服务
	5	客户 30	85.50	1.91%	增能与风控服务
	合计		786.81	17.62%	
2025 年度	1	客户 27	729.04	3.88%	增能与风控服务
	2	客户 2	472.63	2.52%	公共服务
	3	客户 3	444.87	2.37%	公共服务
	4	客户 31	420.28	2.24%	公共服务
	5	客户 1	380.22	2.02%	增能与风控服务
	合计		2,447.05	13.02%	
2024 年度	1	客户 1	2,627.55	13.86%	增能与风控服务
	2	客户 6	789.61	4.17%	公共服务
	3	客户 7	406.84	2.15%	公共服务
	4	客户 8	377.88	1.99%	公共服务
	5	客户 5	368.62	1.94%	公共服务
	合计		4,570.48	24.12%	
2023 年度	1	客户 9	682.58	4.63%	公共服务
	2	客户 10	559.20	3.79%	公共服务
	3	客户 11	468.60	3.18%	公共服务
	4	客户 7	422.42	2.87%	公共服务
	5	客户 1	420.33	2.85%	增能与风控服务
	合计		2,553.13	17.32%	

2. 主要代理商名称及注册资本、注册地、行业地位、最终销售客户名称及销售实现情况

企查查及主要代理商官方网站的公开信息显示，报告期内，公司主要代理商均具有一定的规模，且拥有成功中标政府采购机关采购项目的相关记录，具备一定的行业地位。

上述代理商的终端销售实现情况根据业务类型有所区分：

(1) 针对开发者服务及数据服务之商业服务，主要应终端客户要求与指定代理商签署协议，并直接向终端客户交付，按照合同约定与代理商进行对账和结算，公司实现销售即代表终端销售同步完成。

(2) 在数据服务之公共服务的代理销售业务中，对于公共服务 SaaS 产品类业务，由公司与终端客户直接联系并进行账号开通，终端客户需向公司提供账号开立申请以及账号使用人公务证件等资料，公司持续向终端客户提供数据服务；对于定制化软件或相关数据服务类业务，公司直接负责在终端客户处的实施与交付，具体包括软件部署、人员培训及上线支持等技术服务，待软件上线并达到约定标准后，客户依据终端客户使用情况向公司出具验收报告。因此，公司掌握代理商与终端客户之间的对应关系，公司销售时间与客户向终端客户的销售时间基本同步，公司实现销售即代表终端销售同步完成。

(三) 说明直销及代销业务的收入确认是否符合企业会计准则的相关规定

报告期内，公司收入按合同签订主体是否为最终用户划分为直销业务与代理业务两类，两类业务在相关产品或服务交付、收入确认时点及控制权转移判断标准等关键环节均遵循统一的会计政策及会计确认依据，不存在实质性差异。

各类型代理业务的商业合理性及收入确认依据如下表所示：

业务类型	代理模式商业合理性	收入确认依据
开发者服务	主要系终端客户要求与指定代理商签署协议	提供私有云服务的，属于在某一时点履行的履约义务，收入确认依据为项目验收单；除上述服务外均属于在某一时段内履行的履约义务，其中个推 SDK 类 SaaS 服务（按一定期间提供服务）的收入确认依据为合同已签订，服务开始提供；个验 SDK 等（按结算数量提供服务）的收入确认依据为结算单或对账单
数据服务之商业服务	主要系终端客户基于商业保密原因，要求与指定代理商签署协议	结算单或对账单
数据服务之公共服务	鉴于客户数量多，本地化渠道可以提供更优质的服务、保障客户更好的使用效果而通过代理商	按一定期间提供服务的 SaaS 产品的收入确认依据为：合同已签订，账号已开通，服务开始提供；定制化软件或相关数据服务项目制产品的收入确认依据为：验收单

在公司的代理业务中，代理商作为独立的交易主体与公司签订合同，虽相关产品或服务主要由公司直接交付最终客户，但并不影响公司与代理商间约定的权利义务关系。公司按照与代理商的合同约定交付相关产品或服务，与代理商有明确的支付条款，合同具有商业实质且相关对价很可能收回，则公司应当在客户取得相关商品控制权时确认收入，故与代理商的业务收入确认与直销业务收入确认一致，具体收入确认政策及依据详见本回复二(一)之说明。

公司严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，对于属于在某一时段内履行的履约义务，在该段时间内按照履约进度确认收入；对于属于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品控制权时点确认收入，符合企业会计准则的相关规定。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得公司直销业务及代理业务收入明细，分析报告期内主要代理商的收入金额及占比情况；

(2) 了解公司各类代理业务的商业模式及收入确认依据，获取公司与主要代理商签署的销售合同，复核终端客户及商品控制权转移、款项支付等关键条款，判断公司收入确认政策及依据是否合理；

(3) 通过企查查等公开渠道检索主要代理商的注册资本、注册地址、法定代表人、股东及董监高人员等工商信息，核查代理商经营状况及与公司是否存在关联关系；

(4) 针对终端实现情况的核查程序，具体如下：

针对报告期各期公司前五大代理商的终端销售实现情况，通过获取对应的销售合同及验收单、检查终端客户账号开立记录、账号开通及变更记录等方式，核查终端销售实现情况；

对于收入金额较大的增能与风控服务代理类客户，实施了函证、资金流水核查等程序，并调取了公司 Own Cloud 平台账号开通审批记录及数据下载日志，同时对相关数据服务执行了专项抽样测试。具体核查程序详见本回复十六(二)2(1)之说明；

对于公共服务定制化软件开发业务中主要代理类客户，获取了对应的销售合同及验收单。具体核查程序详见本回复十六(二)2(4)之说明；

对于公共服务数据服务中的主要代理类客户，获取了终端客户穿透销售统计资料，同时针对年收入 100 万元以上的标准化产品代理类客户，抽样检查了终端客户账号开立记录、账号开通及变更记录等。具体核查程序详见本回复十六(二)2(5)之说明；

(5) 针对各类代理业务的真实性核查程序详见本回复十六(三)之说明。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司直销及代理业务的收入确认符合企业会计准则的相关规定。

四、列示报告期各期发行人结算收入与暂估收入差异情况，包括但不限于涉及的客户、金额、产生原因、会计处理以及是否符合企业会计准则的相关规定，是否与可比公司一致（审核问询函问题 1(4)）

(一) 列示报告期各期公司结算收入与暂估收入差异情况，包括但不限于涉及的客户、金额、产生原因、会计处理

1. 报告期各期公司结算收入与暂估收入差异情况

公司的暂估收入是指已满足收入确认条件的未开票收入，为公司已发货并已取得结算单据、对账单据、验收单据等收入确认依据，但尚未开具销售发票的收入；公司结算收入，为公司已开具发票的收入。公司根据合同约定向客户履行交付义务，取得客户确认结算单据后依据结算单据金额暂估入账，若合同约定为客户提供相关服务，则在服务期间分期确认收入，一般暂估金额均与开票结算金额一致。公司结算收入与暂估收入差异，为期末实际开票结算与未开票暂估金额的差异，因公司暂估收入时已取得收入确认的依据，较少会发生差异情况。

根据公司的业务流程，公司通常先与客户就已发生的业务进行对账，对账之后再行开具销售发票、客户付款，因此当满足收入确认条件后，公司先根据对账单据、结算单据等收入确认依据的金额确认暂估收入，后续开具销售发票后，再根据开票结算金额确认开票结算收入。

由于暂估确认收入与开票结算存在一定时间间隔，如暂估收入与结算收入出

现差异且二者在相同报告期期间内，鉴于公司已完成与客户的开票结算，该等差异不会对报告期各期的收入产生影响。

如暂估收入与结算收入出现差异且二者跨报告期期间，此种情况下，如果开票结算在公司报出财务报表之前，为确保收入的准确性，公司会根据结算收入对前期的暂估收入进行调整；如果开票结算在公司报出财务报表之后，公司不会对前期暂估收入进行调整，则会存在报告期跨期的结算收入与暂估收入的差异。

报告期各期，公司暂估收入与结算收入的差异情况总体如下：

期间	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
差异总额		3.60	56.46	1.49
其中：正差异		4.64	87.91	1.53
负差异		-1.04	-31.46	-0.05
跨期差异			60.71	
当期收入总额	12,103.13	51,563.90	47,036.36	42,991.34
差异总额占当期收入比例		0.01%	0.12%	0.00%

注：差异金额=暂估收入-结算收入。差异金额为正数，表明暂估收入大于结算收入；反之，则表明暂估收入小于结算收入

报告期内，2026 年 1-3 月公司暂估收入与结算收入不存在差异，2023 年度至 2025 年度，公司暂估收入与结算收入差异金额分别为 1.49 万元、56.46 万元和 3.60 万元，差异金额占各期收入的比例分别为 0.00%、0.12%和 0.01%，占比较低，除 2024 年度，报告期其他各期暂估收入与结算收入的差异都是在相同的报告期期间，对当期的收入不会产生影响。

报告期内，公司暂估收入与结算收入存在报告期跨期差异的具体情况列示如下：

暂估入账期间	客户主体	开票期间	暂估收入(A)	结算收入(B)	差异金额(C=A-B)
2024 年	客户 16	2025 年 1-9 月	384.57	381.67	2.90
	客户 1	2025 年 1-9 月	868.72	815.29	53.43
	客户 17	2025 年 1-9 月	56.93	53.55	3.38
	客户 18	2025 年 1-9 月	3.91	2.92	0.99

由上表可知，报告期内，公司仅在 2024 年度存在报告期跨期的结算收入与

暂估收入差异的情况，该情况为偶然发生，且金额较小。上表列示差异主要系：

(1) 公司与客户 16 的暂估收入与结算差异系公司报告时间与结算周期差异所致。该客户与公司按季度结算，但结算周期不是自然季度，存在跨期的情况，如第四季度的结算期间为当年 10 月 19 日至次年 1 月 18 日，其他季度依次计算。针对此情况，为了实现收入在会计期间内进行划分和及时入账，在每年 12 月 31 日时，公司会先根据截至会计年度末（即 10 月 19 日至 12 月 31 日）业务系统内的交付数量进行暂估入账，次年根据对账结果再次暂估属于结算周期内的收入，将次年 1 月 1 日-1 月 18 日的收入入账，并与客户 16 结算，一般不会产生暂估差异。2024 年出现差异系由于客户核减了部分交付数量，导致最终结算金额低于截至 12 月 31 日的暂估金额；(2) 公司与其他 3 家公司的暂估收入与结算差异主要系客户对前期已对账业务进行内部复核后，认为存在一定差异需要调整，经与公司沟通核对后，公司与客户就前期对账进行再次确认，故相关金额有所调整，且上述 3 家公司开票结算时间晚于 2024 年度财务报告报出时间，导致结算收入与前期暂估收入差异。报告期各期，公司收入暂估金额与实际开票结算金额差异较小，对当期收入不存在重大影响。

2. 仅 2024 年度存在报告期跨期的暂估差异的原因

公司仅 2024 年度存在报告期跨期的结算收入与暂估收入差异，主要是因为 2024 年度 4 家客户开票结算时客户复核或核减了相关结算量和结算收入且开票结算时间较晚；而 2023 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月未出现此种情况，因此未出现报告期跨期的结算收入与暂估收入差异。

从公司的收入确认流程来看，公司根据合同约定向客户履行交付义务，取得客户确认结算单据后依据结算单据金额暂估入账，若合同约定为客户提供相关服务，则在服务期间分期确认收入。公司结算收入与暂估收入差异，为期末实际开票结算与未开票暂估金额的差异，由于公司暂估的收入已经客户确认，故期末开具发票金额与期末暂估收入金额一般是一致的，因此前述结算收入与暂估收入差异系偶然发生，存在的少量差异其金额较小，占公司收入比例较低。

(二) 是否符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第 5 条：“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：(1) 合

同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；(2) 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称转让商品）相关的权利和义务；(3) 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；(4) 该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；(5) 企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。”报告期内，公司对于满足收入确认条件但暂未开具发票的交易在当期按不含税金额及时确认未开票收入，并于当月完成了增值税纳税申报义务，期后根据实际开具增值税发票的金额，红冲已确认的未开票收入，并按实际开具发票的金额确认已开票收入。公司通过未开票收入及红冲的会计处理方式，确保收入计入准确期间，符合企业会计准则要求。

（三）是否与可比公司一致

根据同行业可比公司公开披露信息，其未明确披露结算收入与暂估收入差异的具体情况。但根据同行业可比公司披露的收入确认方法，其收入确认时点主要系客户验收单据、签收单据或其他结算单据，与向客户开票的时点通常存在差异，在取得客户验收单据、签收单据或其他结算单据但尚未开票时，根据权责发生制原则，通常会进行收入暂估确认处理，同行业可比公司收入确认方法如下：

可比公司	收入确认具体方法
星环科技	(1) 软件产品销售，对于无需公司提供安装部署的，公司在客户取得相关软件产品许可证后，按照软件产品签收单确认收入；对于需要安装部署的，公司在相关软件产品安装部署后根据安装完成确认单或验收单确认收入。(2) 软件产品授权及配套服务销售，包括：1) 产品配套技术服务/应用与解决方案，对于项目计价模式的，公司在合同约定的产品交付完毕以及客户验收通过时确认收入；对于人月计价模式的，公司取得客户签署的工作量结算单据后，根据工作量结算单及人员单价，按合同约定的结算周期确认收入，其中，对于尚未取得工作量结算单据的客户，公司按照未结算工作量和人员单价计提收入。2) 维护服务，对于客户需要进行验收的维保服务，公司在完成维保服务并且客户验收通过时确认收入；对于客户不需要进行验收的维保服务，公司在合同约定的服务期内按直线法确认收入。(3) 软硬一体产品及服务销售，对于同软件产品或服务一同销售的，公司在取得客户验收单据时一次性确认收入；对于硬件产品单独销售的，公司在客户验收通过时确认收入。
国投智能	(1) 软硬件产品销售，无需复杂的安装调试，在产品交付并经客户验收合格后确认收入。(2) 系统集成类建设项目，在项目实施完成并经客户验收合格取得客户签字的验收报告后确认收入。(3) 技术服务，为某一时段内履行的履约义务，公司按履约进度确认收入；为某一时点履行的履约义务，公司在服务成果交付并经客户验收通过后确认收入。
拓尔思	(1) 自行开发研制的软件产品销售，不需要安装调试的，以客户签收的收货单作为收入确认依据；需要安装调试的，按客户出具的验收报告作为收入确认依据。

	(2)定制软件,在客户试运行结束出具试运行稳定报告或相关验收报告后确认收入。(3)软件服务,公司一般以客户出具的试运行稳定报告作为收入确认的依据。维保、舆情类技术服务,在合同约定的服务期内按直线法确认收入。(4)系统集成服务,需根据相关合同条款进行判断硬件销售与软件开发是否属于两个单项履约义务,如果属于两个单项履约义务,则硬件销售以客户签收确认收入,软件开发以终验报告确认收入;如果属于一个单独的履约义务,以出具试运行稳定报告确认收入的依据。(5)让渡资产使用权,其中利息收入金额,按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定;使用费收入金额,按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。
开普云	(1)软件产品以及相关二次开发等技术服务、电力大数据产品开发,以包含定制化开发方式交付的,公司按照合同约定为客户完成技术开发服务,并经客户验收通过后确认收入;以产品化软件交付的,公司按照合同约定向购买方移交了所提供的软件产品,并取得购买方的签收单据后确认收入。以合同约定按服务次数提供技术服务的,按次确认收入。(2)大数据 SaaS 服务,公司按照约定的服务期限完成履约义务并分期确认收入。(3)运维保障服务,公司按照相关合同约定的服务期间完成履约义务并分期确认收入。
范式智能	(1)先知平台及产品,在终端用户服务器上安装的软件使用许可及预装了软件的一体化服务器或其他相关硬件的收入在资产的控制权转移给客户时进行确认,通常为交付应用软件及一体化服务器或其他相关硬件之时。在其他情况下,先知平台及其他即用型产品于订阅期内交付终端用户使用,收入按该订阅期确认。(2)应用开发及其他服务,在将承诺产品及服务的控制权转移给客户时,按单一履约责任入账并确认为收入,一般在客户接受整体承诺产品及服务时进行。

公司收入确认方法与同行业可比公司不存在重大差异。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项,我们主要实施了以下核查程序:

(1) 获取并查看公司暂估收入明细,暂估收入相关确认依据,核查各期暂估金额与实际结算金额的差异情况及合理性,分析是否符合企业会计准则的要求。

(2) 取得报告期内存在对账差异的客户的对账邮件等资料,核查对账差异的具体金额、过程、原因等;

(3) 查阅同行业可比公司收入确认政策,分析对比公司报告期内收入确认政策是否一致。

2. 核查意见

经核查,我们认为:

报告期各期公司对结算收入与暂估收入差异的处理符合企业会计准则的相关规定,收入确认方式与同行业可比公司不存在重大差异。

五、结合发行人员工人数及薪酬变化情况、人员外包占比及变化情况，说明发行人成本结构及具体构成，并结合各类产品销售价格、销量变动及单位成本变动情况，说明报告期内发行人毛利率、扣非归母净利润波动幅度较大的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致，致使发行人业绩下滑的不利因素是否已消除（审核问询函问题 1(5)）

（一）结合公司员工人数及薪酬变化情况、人员外包占比及变化情况，说明公司成本结构及具体构成，并结合各类产品销售价格、销量变动及单位成本变动情况，说明报告期内公司毛利率、扣非归母净利润波动幅度较大的原因及合理性

1. 公司员工人数及薪酬变化情况、人员外包占比及变化情况

报告期内，公司员工人数及薪酬变化情况如下：

年 度	期末人数（人）	薪酬总额（万元）	人均薪酬（万元/年）
2026 年 3 月末	797	9,546.21	43.97
2025 年末	803	34,132.29	42.51
2024 年末	766	31,801.93	41.52
2023 年末	778	32,456.62	41.72

注：人数为公司各期末的员工人数，员工人数仅包含与公司正式签署劳动合同的员工、因退休返聘等合规因素而签署劳务合同的员工；人均薪酬=薪酬总额/期末人数；薪酬总额为各期应付职工薪酬本期增加额；2026 年 1-3 月人均薪酬已年化处理

报告期各期末，公司员工人数分别为 778 人、766 人、803 人和 797 人，各期薪酬总额分别为 32,456.62 万元、31,801.93 万元、34,132.29 万元和 9,546.21 万元，薪酬总额和人均薪酬总体均保持稳定。

公司 2025 年度和 2026 年 1-3 月存在外包情况，外包支出金额不高。考虑到用人成本效益，公司将研发业务中的部分非核心内容进行外包，主要负责数据的整理、测试工作。公司外包人员主要负责开发测试等重复性工作。2025 年，公司外包支出 326.87 万元，占薪酬支出总额的 0.96%。2026 年 1-3 月公司外包支出 31.88 万元，占薪酬支出总额的 0.33%。

2. 公司成本结构及具体构成

报告期内，公司总体成本结构情况如下：

成本项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
流量成本	23.45	0.50	66.42	0.33	142.89	1.14	1,330.77	9.85
人工成本	1,052.91	22.64	6,082.65	29.98	4,464.86	35.64	4,606.29	34.09
IDC 费用	689.31	14.82	2,246.87	11.08	1,245.95	9.95	3,611.01	26.73
折旧及摊销	1,469.40	31.59	5,125.09	25.26	3,006.59	24.00	1,431.89	10.60
数据服务	887.20	19.07	3,167.94	15.62	1,992.03	15.90	785.50	5.81
技术成本	317.97	6.84	2,478.66	12.22	1,263.55	10.09	1,332.50	9.86
硬件成本	211.25	4.54	1,118.86	5.52	274.32	2.19	413.29	3.06
其他					136.28	1.09		
合 计	4,651.49	100.00	20,286.50	100.00	12,526.47	100.00	13,511.25	100.00

报告期内,公司营业成本分别为 13,511.25 万元、12,526.47 万元、20,286.50 万元和 4,651.49 万元。公司的营业成本主要包括人工费用、IDC 费用、流量成本、折旧及摊销、技术成本、数据服务及硬件成本等。

报告期内,公司营业成本中的人工成本分别为 4,606.29 万元、4,464.86 万元、6,082.65 万元和 1,052.91 万元,占营业成本的比例分别为 34.09%、35.64%、29.98%和 22.64%,占比较高。2023 年度和 2024 年度,营业成本中的人工成本的金额总体基本稳定,2025 年度有一定程度增加,主要系 2025 年员工人数增加以及部门间临时调整人员所致。2025 年人工成本金额增加,占比下降,主要系当期折旧及摊销和技术成本金额增加所致。2026 年 1-3 月人工成本占比下降,主要系当期折旧及摊销、数据服务等占比增加所致。

报告期内,IDC 费用呈先减少后增加的趋势,2024 年度 IDC 费用大幅减少主要系公司在 2024 年起根据《企业数据资源相关会计处理暂行规定》要求,首次进行数据资产入表,符合条件的与数据资源相关的 IDC 费用归集计入无形资产-数据资源,导致当期计入成本的 IDC 费用大幅减少,2025 年度和 2026 年 1-3 月 IDC 费用增加,主要系公司因业务需求,IDC 机柜费用支出增加所致。随着数据资源的摊销,摊销金额计入营业成本,导致折旧及摊销金额大幅增加,2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月的折旧及摊销金额大幅增加,呈现持续上升趋势。

报告期内,技术成本分别为 1,332.50 万元、1,263.55 万元、2,478.66 万元和 317.97 万元。2025 年度公司技术成本大幅增加,主要系公共服务定制化项目

在当期验收确认收入，相应结转成本所致。2026 年 1-3 月公司技术成本占比下降，主要系公司项目制产品收入确认减少，因此成本确认减少。

报告期内，数据服务成本占营业成本的比例分别为 5.81%、15.90%、15.62% 和 19.07%，占比逐步上升。数据服务成本主要是为公司开展开发者服务、公共服务、增能与风控服务、品牌服务中对外采购的数据成本，报告期内公司为更好满足客户需求，公司外采数据增加提升了数据成本，因此公司数据成本呈现持续上升趋势。

3. 各类产品销售价格、销量变动及单位成本变动情况

报告期内，公司内部制定的价格标准及销售人员执行的审批程序未有重大调整。公司作为数据智能服务商，主要为客户提供软件技术服务或数据服务，传统意义上的销量和单位成本的概念与公司的业务和产品形态不完全匹配，以下结合客单价等统计数据说明。

(1) 开发者服务

开发者服务以推送服务为主，提供免费和收费两种模式，免费模式提供的服务种类相对有限，在推送速度及用户数上亦有限制。当 App 的用户数量达到一定规模，或移动应用开发者在推送速度、推送质量分析等方面有特定要求时，公司将为其提供个性化的技术推送服务并收取费用。收费模式提供的是根据后台统计的同时在线数，以阶梯定价、封顶收费等模式按合同约定的内容收费，服务期一般以年为单位签订合同进行合作，价格方面是在首次合作时进行商务谈判，之后的续约合作价格变化不大。推送服务的参考收费标准从 2,000 元/月至 160,000 元/月，依据日联网数月峰值（指个推推送 SDK 当月内日联网用户数最高值）的大小，按阶梯式形式收费。日联网数月峰值超过 1,000 万的，具体收费通过与客户洽谈确定。

开发者服务是公司的主要数据来源，故开发者服务业务以商务谈判促成业务积累数据为目的，盈利为基础。报告期内，公司开发者服务中提供消息推送 SaaS 服务的平均客单价分别为 6.78 万元、6.84 万元、6.25 万元和 5.99 万元，客单价有一定程度下降，但报告期内开发者服务收入总和占总收入的比例总体保持稳定。

(2) 增长服务

报告期内，公司增长服务收入大幅下降，出于行业环境变化和公司战略考虑，公司自 2019 年以来，增长服务收入规模逐步下降，2025 年度增长服务收入占比仅 0.08%。公司的增长服务主要是依托自身的数据积累和数据治理能力，通过互联网流量平台采买流量，为客户提供 App 的下载安装及促进用户活跃的服务。公司与客户就效果指标协商一致并签订合同后提供增长服务，每月根据后台统计数据作为结算依据，双方依据事先约定的效果指标完成情况进行后续结算，主要采用 CPA、CPC、CPS 等按执行效果结算的方式。2023-2025 年，增长服务的营业收入分别为 2,091.55 万元、150.23 万元和 43.57 万元，呈下降趋势。报告期内，增长服务下滑主要是互联网行业效果广告类客户预算急剧缩减，同时流量供给格局趋于集中，公司主动压降增长服务业务规模，使得以拉新拉活为主要形式的增长服务收入大幅下降。

（3）增能与风控服务

增能与风控服务主要基于公司的数据积累和数据治理能力，帮助客户完成相关模型搭建，通过为客户提供数据分类、标签匹配和数据分析结果获得收入。一般是销售人员根据公司内部不同产品类型标准定价基准，在职级对应固定折扣权限范围内与客户进行商务谈判，超出权限范围的价格优惠需经总经理审批，后一般与客户签订一年期的服务合同，与客户按照调用模型的次数、标签的数量，按照阶梯定价结算或按照合同约定的固定价格进行结算。由于增能与风控服务均需按照客户需求提供特定数据标签或模型调用，不同标签或模型的价格之间差异较大，因此增能与风控服务无标准定价，主要通过与客户洽谈确定。报告期内，增能与风控服务收入分别为 7,113.89 万元、9,289.10 万元、9,727.94 万元和 2,850.37 万元，保持增长趋势。

（4）公共服务

公共服务包括标准化产品和定制化产品两种，以销售标准化产品为主。对于标准化产品，与客户签订的一般为固定价格的服务合同，在合同约定的服务期限内，为客户提供 SaaS 服务，销售人员根据公司内部标准化产品定价基准参与招投标或与客户进行商务谈判；对于定制化产品，客户在合同中明确具体的需求，公司据此为客户进行相关产品的采购、部署、培训，合同价格参考公司投入成本，通过参与招投标或者与客户商务洽谈确定。对于公共服务标准化 SaaS 产品的售

价，依据产品功能和版本的不同，其中：SaaS A 产品的售价从约 10 万元/年至 50 万元/年不等；SaaS B 产品的售价从约 20 万元/年至 50 万元/年不等。

报告期内，公共服务的两款主要标准化 SaaS 产品的平均客单价具体如下：

产品名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
SaaS A	14.89	14.55	13.12	13.05
SaaS B	23.05	26.17	25.95	27.96

可以看出，报告期内公共服务 SaaS 产品的平均客单价总体保持稳中有升的趋势。

4. 报告期内公司毛利率、扣非归母净利润波动幅度较大的原因及合理性

报告期内，公司毛利率、扣非归母净利润情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	金额	变动率(%)	金额	变动率(%)	金额
营业收入	12,103.13	51,563.90	9.63	47,036.36	9.41	42,991.34
营业成本	4,651.49	20,286.50	61.95	12,526.47	-7.29	13,511.25
毛利率(%)	61.57	60.66		73.37		68.57
期间费用	9,220.67	33,718.78	2.78	32,806.39	-0.71	33,040.63
期间费用率(%)	76.18	65.39		69.75		76.85
归母净利润	-1,609.18	-3,499.05	-45.96	-6,475.52	-29.69	-4,993.14
归母净利率(%)	-13.30	-6.79		-13.77		-11.61
扣非归母净利润	-1,541.91	-2,652.55	-235.85	1,952.50	177.72	-2,512.22
扣非归母净利率(%)	-12.74	-5.14		4.15		-5.84

报告期内，公司主营业务毛利率先升后降。2023 年毛利率上升主要是公司业务结构变化，低毛利业务的增长服务收入减少所致；2024 年度毛利率进一步上升，主要是数据资产入表影响所致，原当期进入成本的 IDC 费用等支出予以资本化，当期成本降低导致毛利率上升；2025 年度和 2026 年 1-3 月毛利率下降，主要系 2024 年为数据资源入表的首年，与 2024 年相比，2025 年和 2026 年 1-3 月数据资源的摊销金额显著增加，导致成本中折旧与摊销增加；2025 年公共服务定制化项目收入增加，导致了人工成本增加；为更好满足客户需求采购外部数据增加了数据成本也导致毛利率下降。

报告期内，公司扣非归母净利润在盈亏之间波动明显。

2024 年度扣非归母净利润增加主要系数据资产入表影响所致，原当期一次

性进入成本的 IDC 费用等支出予以资本化,当期成本降低从而导致扣非归母净利润增加;2025 年度扣非归母净利润减少主要系 2024 年度数据资产资本化摊销额在 2025 年度增加,人工成本增加以及低毛利的定制化项目类收入增加和为更好满足客户需求采购外部数据增加了数据成本所致。具体分析如下:

(1) 公司毛利率变动的原因及合理性

报告期内,公司细分业务收入占比及毛利率变动情况如下:

项 目	2026 年 1-3 月			2025 年度		
	收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)
开发者服务	1,227.59	10.14	77.47	5,073.41	9.84	77.10
数据服务	10,490.75	86.68	60.74	44,433.35	86.17	60.89
商业服务	3,039.59	25.11	63.87	11,428.10	22.16	68.11
其中:增长服务	0.99	0.01	91.64	43.57	0.08	16.95
增能与风控服务	2,850.37	23.55	63.79	9,727.94	18.87	69.55
品牌服务	188.23	1.56	64.86	1,656.59	3.21	60.99
其 他						
公共服务	7,451.16	61.56	59.47	33,005.25	64.01	58.39
其 他	384.80	3.18	33.37	2,057.14	3.99	15.05
小 计	12,103.13	100.00	61.57	51,563.90	100.00	60.66

(续上表)

项 目	2024 年度			2023 年度		
	收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)
开发者服务	4,828.27	10.26	75.14	5,496.83	12.79	66.68
数据服务	41,195.92	87.58	74.54	36,591.04	85.11	69.55
商业服务	11,660.99	24.79	79.81	10,446.27	24.30	68.56
其中:增长服务	150.23	0.32	5.02	2,091.55	4.87	23.28
增能与风控服务	9,289.10	19.75	86.20	7,113.89	16.55	79.57
品牌服务	1,995.20	4.24	54.73	1,167.02	2.71	81.69
其 他	226.47	0.48	88.32	73.81	0.17	83.79
公共服务	29,534.93	62.79	72.46	26,144.77	60.81	69.94
其 他	1,012.17	2.16	17.34	903.46	2.10	40.65

小 计	47,036.36	100.00	73.37	42,991.34	100.00	68.57
-----	-----------	--------	-------	-----------	--------	-------

报告期内，公司营业收入受细分产品市场需求变化影响而有所波动。其中：数据服务中的公共服务受益于政府部门在公共治理等领域对数据服务需求的持续增长，收入占比逐年提升，分别为 60.81%、62.79%、64.01%和 61.56%；商业服务中的增长服务受互联网客户在用户拉新与促活方面预算缩减的影响，收入占比持续下降，报告期内由 4.87%降至 0.01%。受各业务板块收入规模变化及 2024 年度数据资产入表政策实施的影响，公司营业成本呈现阶段性波动。2024 年度因数据资产入表，营业成本有所下降，带动各类业务毛利率普遍上升，而 2025 年度随着数据资产摊销金额增加以及营业成本的增加，整体毛利率同比有所回落。2026 年 1-3 月毛利率与 2025 年度变动不大。报告期内，各类产品的销售价格等因素在报告期内变化幅度较小，对公司毛利率的影响有限。

在各业务类别中，增长服务由于需要对外采购广告流量，毛利率相对较低，随着增长服务的收入规模及占比逐年降低，2024 年，增长服务的收入降至极低，此后增长服务收入虽进一步降低，但对总体毛利率不再产生明显影响。

2024 年度毛利率的上升还受数据资产入表影响。公司根据《企业数据资源相关会计处理暂行规定》于 2024 年起首次进行数据资产入表，将原先一次性计入成本的与数据资产相关的 IDC 费用进行资本化，IDC 费用结转入成本的金额减少导致了当年毛利率上升。

2025 年度，公司综合毛利率为 60.66%，较上年减少 12.71 个百分点，各细分业务毛利率均有所下降，主要原因是：

① 公司自 2024 年初开始确认数据资源作为无形资产，按 5 年期加速摊销。随着数据资源的摊销进入营业成本，导致公司营业成本不断增加，毛利率也随之下降。2025 年，公司新增数据资源摊销 3,284.59 万元，较 2024 年增加了 1,949.89 万元，数据资源的摊销增加导致营业成本中的折旧及摊销相应增加；

② 2025 年，公司营业成本中的人工成本为 6,082.65 万元，较 2024 年增加了 1,617.79 万元，主要是公共服务业务的人工成本增加所致。2025 年，公共服务业务人工成本增加主要是：公共服务业务中数盘类项目制收入增加，该等项目需要较多人力投入进行定制化开发等工作，导致人力成本增加。2025 年，公共服务业务中多个公共服务数盘类项目完工验收，结转了前期的项目实施人员成本（在合同履行成本中核算）；

③ 2025 年，公司营业成本中的数据服务成本 3,167.94 万元，较 2024 年增加 1,175.91 万元，主要是增能与风控服务业务的数据服务成本增加所致。2025 年，增能与风控服务的数据服务成本增加主要是部分业务根据客户需求对外采购数据服务。增能与风控服务新增的数据服务成本主要是根据业务和客户需求，向第三方采购的外部数据，如向电信运营商采购的 DPI 数据等。由于需要采购外部数据，增加了数据采购成本；

④ 2025 年，公司 IDC 费用、软件技术成本、硬件成本分别较 2024 年增加了 1,000.92 万元、1,215.11 万元和 844.54 万元。2025 年，IDC 费用增加主要是 2025 年公司为进一步提升数据资产核算的准确性，根据过往 IDC 资源的实际耗用情况，对 IDC 费用的归集范围和方法进行了调整和完善，调整后计入数据资产的 IDC 费用减少，相应计入当期成本的 IDC 费用增加，此外因业务需求，公司加大了 IDC 机柜费用的支出；技术成本增加主要是 2025 年度公共服务定制化项目在当期验收确认收入，相应结转成本所致；硬件成本增加主要是公共服务业务中配套的硬件成本增加，此外公司 2025 年开始拓展个知·智能工作站等 AI 相关产品，也导致硬件成本增加。

2026 年 1-3 月，公司综合毛利率为 61.57%，较 2025 年同期的 61.23%，基本保持不变。

(2) 公司扣非归母净利润波动幅度较大的原因及合理性

公司扣非归母净利润呈现先上升后下降的趋势，主要受毛利率波动影响。

1) 2023 年度

2023 年度，公司扣非归母净利润较 2022 年度减少 222.30%，主要原因是：

① 增长服务收入减少

随着智能手机完成普及，移动互联网渗透率触及天花板，国内移动互联网的整体竞争格局已基本形成，并且受宏观经济增速放缓、消费需求和居民购买力下降的影响，互联网行业客户拉新拉活预算缩减，同时流量供给格局趋于集中，对公司增长服务业务影响较大。鉴于此，公司主动减少增长服务对应的资源投入，转移并加大投入到其他数据业务（如标签、数据分析以及新产品等方面）。2023 年，增长服务收入从 2022 年的 13,661.66 万元降至 2,091.55 万元，由此导致增长服务收入的毛利减少 3,690.69 万元。

②期间费用和期间费用率上升

2023 年度，期间费用较 2022 年增加 3,267.47 万元，期间费用率较 2022 年增加 20.24 个百分点。2023 年期间费用增加主要原因是：1) 2023 年度公司营业收入较上年减少 9,598.20 万元，公司为应对市场竞争环境，仍保持了一定强度的销售投入；2) 管理费用较上年增加 2,502.57 万元，主要是 2023 年下半年公司搬迁到新办公大楼，员工福利、办公经费等支出增加，以及股份支付费用增加等。

2) 2024 年度

2024 年度，公司扣非归母净利润较 2023 年度增加 177.72%。经历 2023 年度的业务结构调整后，公司收入规模在 2024 年稳步回升，2024 年实现收入 47,036.36 万元，较 2023 年增长 9.41%；且 2024 年起公司首次进行数据资产入表，将原先一次性计入成本的 IDC 费用变更为资本化后再予摊销，故 2024 年度扣非归母净利润较 2023 年度增加。

3) 2025 年度

2025 年度扣非归母净利润较 2024 年同期减少了 235.85%，减少主要系成本增加导致毛利率下降所致。成本增加的主要原因包括：① 2024 年是数据资源资本化的首年，公司在 2025 年确认的数据资产摊销进入成本的金额大于 2024 年同期，导致营业成本增加；② 公共服务业务中数盘类项目制收入增加，该等项目需要较多人力投入进行定制化开发等工作，导致人力成本增加。2025 年，公共服务业务中多个公共服务数盘类项目完工验收，结转了前期的项目实施人员成本；③ 为更好满足客户需求，公司采购外部数据增加，提升了数据成本。

4) 2026 年 1-3 月

2026 年 1-3 月扣非归母净利润较 2025 年同期增加了 13.91%，主要是增能与风控服务和公共服务业务收入同比增长所致。

5. 报告期内公司各细分业务毛利率变动的原因及合理性

(1) 开发者服务

开发者服务	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入	1,227.59	5,073.41	4,828.27	5,496.83
毛利	950.95	3,911.80	3,627.85	3,665.45
毛利率	77.47%	77.10%	75.14%	66.68%

报告期内，开发者服务的毛利率分别为 66.68%、75.14%、77.10%和 77.47%。2024 年度，开发者服务的毛利率较上年增加 8.45 个百分点，主要系部分 IDC 资源用于数据资源的研发并归集计入无形资产，导致计入成本的 IDC 费用减少。2024 年度，开发者服务收入 4,828.27 万元，较上年减少 12.16%，而开发者服务营业成本中的 IDC 费用较上年减少了 61.55%，导致 2024 年度开发者服务的毛利率上升。2025 年度和 2026 年 1-3 月，开发者服务的毛利率基本保持稳定。

项目	2024 年度		2023 年度		较同期变动情况	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	变动值	变动比例(%)
IDC 费用	197.37	16.44	513.28	28.03	-315.91	-61.55
技术成本	166.03	13.83	287.11	15.68	-121.08	-42.17
人工	278.14	23.17	414.35	22.62	-136.21	-32.87
数据服务	420.67	35.04	443.07	24.19	-22.4	-5.06
折旧及摊销	138.20	11.51	173.57	9.48	-35.37	-20.38
开发者服务成本合计	1,200.42	100.00	1,831.38	100.00	-630.96	-34.45
开发者服务收入	4,828.27		5,496.83		-668.56	-12.16
开发者服务毛利率	75.14		66.68		8.45	

(2) 数据服务

报告期内，数据服务的毛利率分别为 69.55%、74.54%、60.89%和 60.74%。2023 年和 2024 年，数据服务的毛利率逐年上升，主要原因是：1) 毛利率相对较低的增长服务贡献的收入和利润占比快速下降；2) 毛利率水平相对较高的公共服务和增能与风控服务对毛利的贡献不断增加；3) 因内部研发无形资产-数据资源，部分 IDC 费用归集计入数据资源，成本中的 IDC 费用减少。

2025 年，数据服务的毛利率较上年下降 13.65 个百分点，主要原因是：1) 2025 年，公司确认的数据资源的不断增加，数据资源按 5 年期加速摊销的金额也快速增加；2) 公共服务业务中，数盘类项目制收入增加，该等项目需要较多人力投入进行定制化开发等工作，导致人力成本增加，同时，公共服务数盘类项目完工验收增加，相应成本结转，导致其业务毛利率有所下降。2026 年 1-3 月，数据服务的毛利率基本保持稳定。

1) 增长服务

增长服务	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
------	--------------	---------	---------	---------

收入	0.99	43.57	150.23	2,091.55
毛利	0.90	7.38	7.54	486.82
毛利率	91.64%	16.95%	5.02%	23.28%

报告期内，增长服务的毛利率分别为 23.28%、5.02%、16.95%和 91.64%。增长服务的主要成本是广告流量成本且占比超过 80%，广告流量需对外采购，导致增长服务的毛利率相对较低。报告期内，增长服务业务受行业环境影响业务规模不断收缩，毛利率也不断下滑。2024 年度，增长服务毛利率为 5.02%，较上年减少 18.26 个百分点，主要是 2024 年度增长服务的业务量较小，流量成本相对较高所致。2025 年度和 2026 年 1-3 月，增长服务业务已收缩至极小规模，零星或个别业务对毛利率的影响较大，不具有参考性。

2) 增能与风控服务

增能与风控服务	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入	2,850.37	9,727.94	9,289.10	7,113.89
毛利	1,818.34	6,765.71	8,007.36	5,660.38
毛利率	63.79%	69.55%	86.20%	79.57%

报告期内，增能与风控服务的毛利率分别为 79.57%、86.20%、69.55%和 63.79%，毛利率总体保持在较高水平。

2024 年度，增能与风控服务的毛利率较上年增加 6.63 个百分点，主要受部分 IDC 费用计入数据资源影响，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		较同期变动情况	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	变动值	变动比例(%)
IDC 费用	229.67	17.92	587.74	40.44	-358.07	-60.92
人工	233.02	18.18	307.86	21.18	-74.84	-24.31
折旧及摊销	609.07	47.52	253.57	17.44	355.50	140.20
数据服务	160.75	12.54	16.16	1.11	144.59	894.74
技术成本	49.22	3.84	288.19	19.83	-238.97	-82.92
增能与风控服务成本合计	1,281.74	100.00	1,453.51	100.00	-171.77	-11.82
增能与风控服务收入	9,289.10		7,113.89		2,175.21	30.58
增能与风控服务毛利率	86.20		79.57		6.63	

从上表可以看出，2024 年度增能与风控服务收入较 2023 年增长了 30.58%，而营业成本同比减少了 11.82%，从而导致 2024 年度增能与风控服务毛利率上升。2024 年度，增能与风控服务营业成本减少主要是 IDC 费用减少，2024 年度 IDC 费用较 2023 年减少了 358.07 万元，IDC 费用减少主要是部分 IDC 费用计入数据资源所致；此外，技术成本较 2023 年减少了 238.97 万元，主要是 2023 年度根据部分客户的需求向大数据联合计算中心采购联合计算服务，其后年度因客户需求减少，该类技术成本支出相应减少。

2025 年度，增能与风控服务的毛利率较上年减少 16.65 个百分点，主要是无形资产数据资源摊销增加以及因客户需求对外采购的数据服务增加所致。

项目	2025 年度		2024 年度		较同期变动情况	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	变动值	变动比例(%)
IDC 费用	382.23	12.90	229.67	17.92	152.56	66.43
人工	272.29	9.19	233.02	18.18	39.27	16.85
折旧及摊销	977.73	33.01	609.07	47.52	368.66	60.53
数据服务	1,320.25	44.57	160.75	12.54	1,159.50	721.31
技术成本	9.72	0.33	49.22	3.84	-39.50	-80.25
增能与风控服务成本合计	2,962.23	100.00	1,281.74	100.00	1,680.49	131.11
增能与风控服务收入	9,727.94		9,289.10		438.84	4.72
增能与风控服务毛利率	69.55		86.20		-16.65	

从上表可以看出，2025 年度，增能与风控服务收入为 9,727.94 万元，较上年同期增长了 4.72%，其营业成本为 2,962.23 万元，较上年同期增加了 131.11%。增能与风控服务营业成本增加，主要原因是：① 无形资产数据资源摊销增加，导致折旧及摊销较上年同期增加了 368.66 万元；② 数据服务成本较上年同期增加了 1,159.50 万元，而上年同期则较少数据服务成本。2025 年，增能与风控服务新增的数据服务成本主要是根据业务和客户需求，向第三方采购的外部数据，如向电信运营商采购的 DPI 数据服务。由于需要对外采购外部数据，增加了数据采购成本，导致增能与风控服务的毛利率有所下滑；③ IDC 费用增加较上年增加了 152.56 万元，IDC 费用增加主要是 2025 年公司为进一步提升数据资产核算的准确性，根据过往 IDC 资源的实际耗用情况，对 IDC 费用的归集范围和方法进

行了调整和完善，调整后计入数据资产的 IDC 费用减少，相应计入当期成本的 IDC 费用增加。

2026 年 1-3 月，增能与风控服务的毛利率较 2025 年度减少 5.76 个百分点，主要是对外采购的电信运营商数据服务增加以及数据资源摊销导致的折旧及摊销成本增多。具体如下：

项目	2026 年 1-3 月	
	金额	占比
IDC 费用	154.93	15.01%
人工	50.49	4.89%
折旧及摊销	375.47	36.38%
数据服务	451.13	43.71%
技术成本	-	-
合计	1,032.03	100.00%

3) 品牌服务

品牌服务	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入	188.23	1,656.59	1,995.20	1,167.02
毛利	122.10	1,010.32	1,091.98	953.32
毛利率	64.86%	60.99%	54.73%	81.69%

报告期内，品牌服务的毛利率分别为 81.69%、54.73%、60.99%和 64.86%。品牌服务主要依靠公司的数据能力开展，公司聚焦产品创新和服务拓展，为实现品牌行业数智化营销多场景业务覆盖，帮助客户高效完成广告投放，毛利率水平较高。

2024 年度，品牌服务毛利率为 54.73%，较上年下降 26.96 个百分点，主要是数据服务成本增加所致，具体如下：

项目	2024 年度		2023 年度		较同期变动情况	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	变动值	变动比例(%)
IDC 费用	49.33	5.46	96.42	45.12	-47.09	-48.84
人工	50.05	5.54	50.50	23.63	-0.45	-0.89
折旧及摊销	130.82	14.48	48.27	22.59	82.55	171.02
数据服务	551.84	61.10	18.52	8.66	533.32	2879.70
技术成本	121.18	13.42	-	-	-	-
品牌服务成本合计	903.22	100.00	213.70	100.00	689.52	322.66

品牌服务收入	1,995.20	1,167.02	828.18	70.97
品牌服务毛利率	54.73	81.69	-26.96	

从上表可以看出，2024 年度品牌服务的营业收入较上年增加了 70.97%，而营业成本同比增加了 322.66%，其中主要是数据服务成本增加了 533.32 万元。2024 年度品牌服务业务大幅增加的数据服务成本，主要是根据公司品牌广告主客户的需求向第三方采购 DMP 等数据服务，其中主要是与某知名快餐连锁品牌客户合作的 DMP 项目，项目以定制化服务需求为主且需对外采购 DMP 数据服务，成本较高，2024 年度公司对该客户确认的收入为 711.05 万元。

2025 年度，品牌服务的毛利率为 60.99%较上年增加 6.26 个百分点，主要是品牌服务营业成本中数据服务成本减少所致，具体如下：

项目	2025 年度		2024 年度		较同期变动情况	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	变动值	变动比例(%)
IDC 费用	65.09	10.07	49.33	5.46	15.76	31.95
人工	46.37	7.17	50.05	5.54	-3.68	-7.35
折旧及摊销	166.50	25.76	130.82	14.48	35.68	27.27
数据服务	298.54	46.19	551.84	61.10	-253.30	-45.90
技术成本	69.77	10.80	121.18	13.42	-51.41	-42.42
品牌服务成本合计	646.27	100.00	903.22	100.00	-256.95	-28.45
品牌服务收入	1,656.59		1,995.20		-338.61	-16.97
品牌服务毛利率	60.99		54.73		6.26	

从上表可以看出，2025 年度品牌服务收入较 2024 年减少了 16.97%，而营业成本同比减少 28.45%，从而导致品牌服务毛利率上升。2025 年度品牌服务营业成本中，主要是数据服务成本较 2024 年减少了 253.30 万元，降幅为 45.90%。2025 年度，品牌服务的数据服务成本减少，主要原因是公司与某知名快餐连锁品牌客户合作金额减少，相应对外采购的 DMP 数据服务减少，2025 年度公司对其销售收入为 536.17 万元。

2026 年 1-3 月，品牌服务的毛利率为 64.86%，较 2025 年增加 3.87 个百分点，主要是数据服务成本减少所致。2026 年 1-3 月，品牌服务的营业成本构成如下：

项目	2026 年 1-3 月	
	金额	占比(%)

IDC 费用	10.23	15.47
人工	3.33	5.04
折旧及摊销	24.80	37.49
数据服务	27.78	42.00
技术成本	-	-
合计	66.14	100.00

2026 年 1-3 月，品牌服务的营业成本中数据服务成本为 27.78 万元，主要是公司与某知名快餐连锁品牌客户合作金额减少，对外采购的 DMP 数据服务减少所致。

4) 公共服务

公共服务	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入	7,451.16	33,005.25	29,534.93	26,144.77
毛利	4,430.93	19,272.64	21,399.68	18,285.04
毛利率	59.47%	58.39%	72.46%	69.94%

报告期内，公共服务的毛利率分别为 69.94%、72.46%、58.39%和 59.47%，毛利率水平较高。

2024 年度，公共服务的毛利率较上年增加 2.52 个百分点，主要是受部分 IDC 费用计入数据资源影响，具体如下：

项目	2024 年度		2023 年度		较同期变动情况	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	变动值	变动比例(%)
流量成本	8.09	0.10	5.58	0.07	2.51	44.98
人工	3,868.81	47.56	3,699.27	47.07	169.54	4.58
IDC 费用	735.23	9.04	2,160.03	27.48	-1,424.80	-65.96
折旧及摊销	2,021.21	24.85	934.56	11.89	1,086.65	116.27
数据服务	857.82	10.54	303.08	3.86	554.74	183.03
技术成本	644.09	7.92	757.20	9.63	-113.11	-14.94
公共服务成本合计	8,135.25	100.00	7,859.73	100.00	275.52	3.51
公共服务收入	29,534.93		26,144.77		3,390.15	12.97
公共服务毛利率	72.46		69.94		2.52	

从上表可以看出，2024 年度公共服务的营业成本中：IDC 费用较上年减少了 1,424.80 万元，降幅 65.96%，主要是部分 IDC 费用计入数据资源导致；折旧及摊销较上年增加了 1,086.65 万元，增幅 116.27%，主要是 2024 年度开始数据资

源加速摊销导致计入成本的摊销金额增加。上述因素共同导致 2024 年度公共服务的毛利率增加 2.52 个百分点。

2025 年度，公共服务的毛利率较上年度减少 14.06 个百分点，主要原因是：
① 随着公司确认的数据资源的不断增加，数据资源按 5 年期加速摊销的金额也快速增加，导致公共服务营业成本中的折旧及摊销金额增加；② 公共服务业务中，数盘类项目制收入增加，该等项目需要较多人力投入进行定制化开发等工作，导致人力成本增加，同时，公共服务数盘类项目完工验收增加，相应成本结转，导致其业务毛利率有所下降。具体分析如下：

项目	2025 年度		2024 年度		较同期变动情况	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	变动值	变动比例(%)
流量成本	33.51	0.24	8.09	0.10	25.42	314.19
人工	5,410.04	39.40	3,868.81	47.56	1,541.23	39.84
IDC 费用	1,443.91	10.51	735.23	9.04	708.68	96.39
折旧及摊销	3,630.95	26.44	2,021.21	24.85	1,609.74	79.64
数据服务	1,162.89	8.47	857.82	10.54	305.07	35.56
技术成本	2,051.30	14.94	644.09	7.92	1,407.21	218.48
公共服务成本合计	13,732.61	100.00	8,135.25	100.00	5,597.36	68.80
公共服务收入	33,005.25		29,534.93		3,470.33	11.75
公共服务毛利率	58.39		72.46		-14.06	

从上表可以看出，2025 年度，公共服务收入较上年同期增长了 11.75%，而营业成本则较上年同期增加了 68.80%，导致公共服务毛利率下滑了 14.06 个百分点，主要原因是：

① 人工成本增加。2025 年度，公共服务营业成本中的人工为 5,410.04 万元，较上年同期增加了 1,541.23 万元。本期增加的人工成本主要为公共服务中如公共服务数盘等定制化项目的人工投入。2025 年度，因多个公共服务数盘类项目完工验收，公司合同履行成本结转了 3,747.07 万元，其中结转人工成本 2,805.28 万元。对比 2024 年，公共服务业务结转合同履行成本 1,654.46 万元，其中主要为人工。相对于公共服务的 SaaS 产品，定制化项目需要较多的人工投入导致其毛利率低于 SaaS 产品。

② 折旧及摊销增加。2025 年度，公共服务营业成本中的折旧及摊销为

3,630.95 万元，较上年同期增加了 79.64%。折旧及摊销的增加主要来自于无形资产—数据资源的摊销。由于公司自 2024 年 1 月开始进行数据资源入表，2024 年，数据资源摊销金额相对较低。

2026 年 1-3 月，公共服务的毛利率为 59.47%，与 2025 年度的毛利率水平较为接近。

5) 其他数据服务

其他数据服务	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入			226.47	73.81
毛利			200.03	61.84
毛利率			88.32%	83.78%

2023 年和 2024 年，其他服务的毛利率分别为 83.78%和 88.32%，毛利率水平较高。2023 年和 2024 年，其他服务的毛利占比分别为 0.21%和 0.58%，对公司毛利的贡献占比较低。2025 年度和 2026 年 1-3 月，公司无其他数据服务收入。

(3) 其他

其他	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入	384.80	2,057.14	1,012.17	903.46
毛利	128.42	309.55	175.46	367.23
毛利率	33.37%	15.05%	17.34%	40.65%

报告期内，其他业务的毛利率分别为 40.65%、17.34%、15.05%和 33.37%，其他业务的毛利占比分别为 1.25%、0.51%、0.99%和 1.72%，对公司毛利的贡献占比较低。

(二) 与同行业可比公司变动趋势是否一致

1. 毛利率变动与同行业可比公司对比情况

报告期内，与同行业可比公司的毛利率情况如下：

公司	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	毛利率 (%)	同比变动 (%)	毛利率 (%)	同比变动 (%)	毛利率 (%)	同比变动 (%)	毛利率 (%)
星环科技	40.45	3.75	54.14	3.47	50.67	-8.95	59.61
国投智能	36.89	1.69	31.99	-8.59	40.58	-5.45	46.02
拓尔思	61.01	-6.76	61.45	-0.12	61.57	-6.80	68.37
开普云	40.33	-6.23	39.53	2.02	37.51	-5.29	42.80
范式智能	[注]	[注]	34.81	-7.86	42.67	-4.41	47.09

平均毛利率	44.67	-1.89	44.38	-2.22	46.60	-6.18	52.78
公司	61.57	0.33	60.66	-12.71	73.37	4.80	68.57

[注] 范式智能（6682.HK）未披露 2026 年一季报

2024 年度，公司毛利率上升，同行业可比公司毛利率下降，主要受数据资产入表影响。公司 2024 年度开始进行数据资产入表，将符合数据资产化条件的 IDC 费用等计入无形资产-数据资源，并按五年期进行加速摊销，导致当期成本减少，毛利率上升。2025 年度，公司与同行业可比公司的毛利率均下降，但公司毛利率降幅高于同行业可比公司，主要是公司 2024 年初开始确认数据资源作为无形资产后，2025 年数据资源的摊销增加了营业成本；公共服务业务中数盘类定制化项目增多，导致人力成本增加；因业务开展需要，采购的数据服务成本、技术成本、硬件成本的增加等。2026 年 1-3 月，公司与同行业可比公司的毛利率同比变动均较小。

2. 扣非归母净利润变动与同行业可比公司对比情况

报告期内，与同行业可比公司的扣非归母净利润的情况如下：

公司	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动（%）	金额	同比变动（%）	金额	同比变动（%）	金额
星环科技	-6,124.32	30.28	-26,372.94	30.55	-37,975.94	-13.42	-33,482.27
国投智能	-15,602.70	-21.59	-82,220.21	-42.93	-57,523.84	-71.61	-33,520.47
拓尔思	-8,263.91	-153.19	-33,575.33	-96.88	-17,053.32	-7121.78	242.86
开普云	-1,492.95	-555.83	-2,225.10	-351.81	883.65	-73.75	3,365.73
范式智能[注]							
平均值	-7,870.97	-25.39	-36,098.40	-29.30	-27,917.36	-76.15	-15,848.54
公 司	-1,541.91	13.91	-2,652.55	-235.85	1,952.50	177.72	-2,512.22

[注] 范式智能（6682.HK）为港交所上市公司，未查询到扣非归母净利润金额

由上表可知，报告期内，同行业可比公司扣非净利润的平均值均为负，公司除 2024 年度扣非净利润为正外，其他会计期间也为负。2024 年度公司扣非归母净利润增加，与同行业可比公司变动趋势不一致，主要系公司在 2024 年度首次进行数据资产入表，将部分计入成本的 IDC 费用和相关人工薪酬进行资本化后再

予摊销所致。2025 年度，公司扣非净利润由正转负，主要是 2024 年数据资产入表后，2025 年数据资源的加速摊销增加了营业成本，加之公共服务业务中数盘类定制化项目增加导致的人力成本增加等因素导致扣非净利润同比下滑。2026 年一季度，公司扣非净利润同比增长了 13.91%，而同行业可比公司均值为下滑 25.39%，主要是 2026 年一季度公司增能和风控服务业务和公共服务业务收入同比增长所致。

（三）致使公司业绩下滑的不利因素是否已消除

报告期内，公司业绩下滑的主要因素包括调解事项赔偿支出、增长服务业务收缩、营业成本增加等，其中：

1. 投资者诉讼事项赔偿支出

2021 年 10 月，公司因员工通过伪造印章等方式虚增销售合同导致信息披露违法违规受到行政处罚，部分投资者就前述事项导致的损失向浙江省杭州市中级人民法院对公司提起诉讼，投资者诉讼时效已于 2024 年 10 月届满。公司已与部分当事人就前述事项导致的损失进行了调解及赔偿，并已在公司 2023 年年度报告、2024 年年度报告以及 2025 年年度报告等定期报告中予以计提或反映，剩余少数案件公司正在积极推进中，预计对公司不会产生重大影响。截至公司 2026 年一季度报告披露日，累计共 1,252 名投资者向公司主张赔偿，公司已与 1,215 名投资者就前述事项达成调解或审理终结，赔偿金额共计 11,832.46 万元，上述款项已全部支付完毕。截至公司 2026 年一季度报告披露日，尚有 23 名投资者尚未提供明细证明材料，法院亦未立案。根据公司委托的律师出具的说明，相关投资者的代理律师已结合其相关明细证明材料依法核算了其损失金额为零。截至公司 2026 年一季度报告披露日，除上述案件外，尚有 14 名投资者所涉案件正在推进过程中，相关投资者已提供相关明细证明材料，公司已计提了约 49 万元的预计负债。

2. 增长服务业务收缩

报告期内，增长服务收入分别是 2,091.55 万元、150.23 万元、43.57 万元和 0.99 万元。报告期内，公司结合行业环境变化和公司战略考虑，公司主动压缩增长服务业务规模，逐步减少增长服务对应的相关资源，转移并加大投入到其他数据服务业务（如标签、数据分析以及新产品等方面）。截至报告期末，公司

增长服务业务已经收缩到极小规模，因此，增长服务业务对公司业绩的不利影响已经基本可控。

3. 营业成本增加

2025 年度，公司经营业绩同比下滑主要是营业成本增加导致的毛利率下滑，包括：数据资产的摊销同比增加导致的成本增加；公共服务业务中数盘类定制化项目收入增加导致的人工成本增加以及更多采购外部数据应用于增能与风控服务导致的数据成本的增加。

上述因素中：(1) 在数据资产保持均匀产生的前提下，数据资产摊销金额的同比差异未来将逐步减少；(2) 公共服务数盘类定制化项目收入增加是公司为拓展现有公共服务业务进行的探索，公司可根据定制化项目的实施经验，归纳总结客户需求，提高项目交付的标准化程度，随着标准化程度提高，人力成本可随之下降；(3) 更多采购外部数据主要是公司为更好满足客户需求，主动采购外部数据，提升数据的维度、质量和效果，更好的服务客户，提升公司的竞争实力，因此虽然数据采购增加了营业成本，亦会对公司业务起到正向作用。在数据智能行业，基于多年的数据积累和强大的数据治理能力，公司仍具备较强的核心竞争优势。近年来，数据行业持续发展，从《关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》到“数据二十条”，一系列政策的推出正加速行业的发展，公司继续坚定长期、持续投入，不断优化自身业务结构，有助于提升未来经营能力。

综上，报告期内，致使公司业绩下滑的不利因素中，投资者诉讼事项赔偿支出已在财务报表中进行了反映，预计对公司不会产生重大影响，增长服务业务收缩因素已基本可控，营业成本增加的因素预计随着公司持续经营得到一定程度改善，但不能排除未来公司收入下滑、营业成本或费用进一步增加导致经营业绩下滑的风险。

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层，了解公司收入、成本端结构变化情况，核实毛利率变动原因；

(2) 获取公司分部门人数及薪酬明细表，检查公司报告期内人数及薪酬变化

情况是否合理；

(3) 检查公司成本构成明细，了解公司成本核算方法和归集过程，分析成本变动原因是否合理；

(4) 抽样检查了与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、采购合同、验收单、发票、收款及付款银行回单等，核实收入确认是否准确；

(5) 查阅同行业可比公司相关资料，分析其毛利率变动情况与公司的毛利率变动趋势是否一致；

(6) 对公司收入进行截止性测试，核查收入是否被记录于恰当的会计期间；

(7) 访谈公司管理层了解投资者诉讼事件的最新进展、发生损失的可能性及估计金额及赔偿进度等；

(8) 向负责该诉讼事件的代理律师进行访谈，了解诉讼的进展和发生损失的可能性等，并与公司估计的赔偿损失进行核对；

(9) 检查诉讼文件、和解协议、支付赔偿款银行流水等相关资料。

2. 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司成本结构稳定，员工人数变化未影响成本结构。毛利率、扣非归母净利润波动正常，总体与同行业上市公司变动趋势一致，其中 2024 年度变动趋势与同行业不一致主要受公司根据《企业数据资源相关会计处理暂行规定》执行数据资产入表的影响。

致使公司业绩下滑的不利因素投资者诉讼事项赔偿支出、增长服务业务收缩因素已基本消除，营业成本增加的因素预计随着公司持续经营得到一定程度改善，但不能排除未来公司收入下滑、营业成本或费用进一步增加导致经营业绩下滑的风险。

六、与同行业可比公司对比说明发行人毛利率、期间费用率较高的原因及合理性（审核问询函问题 1(6)）

（一）公司毛利率较高的原因及合理性

报告期内，公司及同行业可比上市公司的毛利率情况如下：

公司简称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
星环科技（688031.SH）	40.45%	54.14%	50.67%	59.61%
国投智能（300188.SZ）	36.89%	31.99%	40.58%	46.02%

拓尔思（300229.SZ）	61.01%	61.45%	61.57%	68.37%
开普云（688228.SH）	40.33%	39.53%	37.51%	42.80%
范式智能（6682.HK）		34.81%	42.67%	47.09%
同行业可比公司均值	44.67%	44.38%	46.60%	52.78%
公 司	61.57%	60.66%	73.37%	68.57%

注 1：范式智能（6682.HK）未披露 2026 年一季报

注 2：数据来源 Wind

从上表可以看出，报告期内，同行业可比公司毛利率均值分别为 52.78%、46.60%、44.38%和 44.67%，公司毛利率分别为 68.57%、73.37%、60.66%和 61.57%，公司毛利率高于同行业可比公司毛利率均值。公司的毛利率水平较高，主要原因是：公司作为数据智能服务商，通过开发者服务积累了海量的数据资源，并以此为基础进行商业变现，具有较强的成本优势，因此毛利率相对较高。具体来看，报告期内公司各类业务的毛利率如下：

项 目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
开发者服务	77.47%	77.10%	75.14%	66.68%
数据服务	60.74%	60.89%	74.54%	69.55%
商业服务	63.87%	68.11%	79.81%	68.56%
其中：增长服务	91.64%	16.95%	5.02%	23.28%
增能与风控服务	63.79%	69.55%	86.20%	79.57%
品牌服务	64.86%	60.99%	54.73%	81.69%
其他数据服务	-	-	88.32%	83.78%
公共服务	59.47%	58.39%	72.46%	69.94%
其他	33.37%	15.05%	17.34%	40.65%
合 计	61.57%	60.66%	73.37%	68.57%

公司业务主要分为开发者服务业务和数据服务业务。开发者服务业务主要是为开发者提供消息推送等技术服务，数据服务主要是基于开发者服务业务开展过程中积累的数据资源在各垂直领域进行商业化变现。

开发者服务业务为公司的基础业务，其业务模式主要包括向开发者客户提供消息推送的 SaaS 服务以及其他服务，自公司设立以来经过十多年发展，其技术和业务已经非常成熟和完善，业务运行成本较低，具有较强的成本优势，毛利率基本保持在 65%以上。

数据服务业务中，公共服务、增能与风控服务、品牌服务和其他数据服务主

要是基于开发者服务业务开展过程中积累的数据资源进行加工后形成可应用于各类行业领域的数据产品并销售给客户。由于数据主要来自于公司自身业务所积累，业务成本较低，从而导致毛利率较高，而增长服务业务由于需要对外采购广告流量，其流量成本较高，导致其毛利率低于其他业务。

报告期内，公司同行业可比公司拓尔思的毛利率分别为 68.37%、61.57%、61.45%和 61.01%，与公司的毛利率接近。拓尔思为人工智能、大数据和数据安全产品及服务提供商，为各行业用户的数智化赋能，主要产品包括：人工智能大数据技术领域的软件产品、大数据服务以及订阅制 SaaS 服务，其细分业务产品和服务模式与公司较为相近。

报告期内，公司同行业可比公司星环科技的毛利率分别为 59.61%、50.67%、54.14%和 40.45%，略低于公司的毛利率。星环科技是一家企业级大数据基础软件开发商，围绕数据的集成、存储、治理、建模、分析、挖掘和流通等数据全生命周期提供基础软件及服务，主要业务包括大数据基础软件业务、应用与解决方案等。根据星环科技的招股说明书、年报披露的公开信息，星环科技的业务主要以项目制开展，成本以人工和外采服务为主。与之相比，公司仅开发者服务、公共服务中有部分定制化项目类收入，占比较低。

报告期内，公司同行业可比公司国投智能的毛利率分别为 46.02%、40.58%、31.99%和 36.89%，低于公司的毛利率。国投智能的主营业务是为司法机关及行政执法部门提供电子数据取证产品及大数据、网络空间安全、智慧城市等解决方案，主要业务包括大数据智能化、网络空间安全、网络开源情报和智能装备制造。根据国投智能的历年年报数据，2023 年至 2025 年，国投智能主营业务成本中原材料占比分别为 58.97%、51.18%、51.51%，因此其业务和产品形态更偏向硬件设备，而公司的业务以数据和技术服务为主，硬件成本占营业成本的比例不到 5%与其存在明显差异，由此导致毛利率差异。

报告期内，公司同行业可比公司开普云的毛利率分别为 42.80%、37.51%、39.53%和 40.33%，低于公司的毛利率。开普云是一家 AI 产品服务提供商，其主要业务包括 AI 大模型与算力、AI 行业应用、AI 内容安全。其中，AI 行业应用包括：数智能源、数智政务。根据开普云在招股说明书、年报中披露的公开信息，开普云的业务主要为项目制，需要为客户提供项目实施服务，且对外采购产品及

服务占营业成本的比例较高。而公司主要业务中，仅开发者服务、公共服务中有部分定制化项目类收入，人工投入、对外采购的产品及服务相对较少，导致毛利率水平相对较高。

2023 年度、2024 年度和 2025 年度，公司同行业可比公司范式智能的毛利率分别为 47.09%、42.67%和 34.81%，低于公司的毛利率。范式智能是一家人工智能技术与服务提供商，主要业务板块包括范式智能先知 AI 平台、SHIFT 智能解决方案和范式智能式说 AIGS 服务等，其销售成本中包括向第三方采购的硬件组件成本、向第三方采购技术服务费以及人工智能解决方案的实施及维护人员的薪酬等，其毛利率低于公司具有合理性。

上述同行业可比公司中，拓尔思与公司业务相对更为近似，国投智能偏重硬件设备，星环科技、开普云和范式智能人工投入和外采技术服务较多。公司基于自身业务开展过程中积累的数据开展业务，具有成本优势；且开发者服务、公共服务业务主要以 SaaS 模式开展，业务成本也较低；此外，公司产品以软件和技术服务为主，仅部分业务含有少量的配套硬件，具有明显的低成本优势，因此毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

另外，公司 2024 年度开始进行数据资产入表，将符合资本化条件的部分原计入成本的 IDC 费用等计入无形资产-数据资源，并按五年期进行加速摊销，导致当期成本减少，毛利率上升。同行业可比公司中，拓尔思和开普云也从 2024 年度进行数据资产入表，其 2024 年度毛利率均较上年出现了下滑，通过其年报等公开信息，未明确发现两家公司将原属于营业成本的相关支出归集计入数据资源，由此可能导致对毛利率的影响出现不同。

(二) 公司期间费用率较高的原因及合理性

报告期内，公司及同行业可比公司的期间费用率情况如下：

公司简称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
星环科技（688031.SH）	120.94%	106.14%	147.60%	124.51%
国投智能（300188.SZ）	145.11%	61.13%	50.71%	53.02%
拓尔思（300229.SZ）	180.50%	92.19%	62.64%	64.51%
开普云（688228.SH）	95.38%	41.39%	33.37%	32.64%
范式智能（6682.HK）		36.73%	49.16%	69.41%
同行业可比公司均值	135.48%	67.51%	68.70%	68.82%

公 司	76.18%	65.39%	69.75%	76.85%
-----	--------	--------	--------	--------

注 1：范式智能（6682.HK）未披露 2026 年一季报，无 2026 年 1-3 月期间费用率数据，下同

注 2：数据来源 Wind

从上表可以看出，报告期内，同行业可比公司期间费用率均值分别为 68.82%、68.70%、67.51%和 135.48%，公司期间费用率分别为 76.85%、69.75%、65.39%和 76.18%，公司期间费用率与同行业可比公司期间费用率均值较为接近。报告期内，公司作为数据智能企业，为保持竞争优势，不断加大研发投入、吸收优秀人才，为应对不利的市场环境，不断加大销售投入，导致期间费用率处在较高水平。

1. 销售费用率

公司与同行业可比公司销售费用率具体如下：

公司简称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
星环科技（688031.SH）	36.37%	35.70%	54.90%	47.91%
国投智能（300188.SZ）	73.69%	25.16%	18.86%	15.01%
拓尔思（300229.SZ）	52.03%	28.14%	18.11%	19.89%
开普云（688228.SH）	16.52%	8.91%	7.19%	7.52%
范式智能（6682.HK）	-	2.88%	5.11%	10.07%
同行业可比公司均值	44.65%	20.16%	20.83%	20.08%
公 司	23.91%	22.06%	20.80%	19.51%

报告期内，同行业可比公司销售费用率均值分别为 20.08%、20.83%、20.16%和 44.65%，公司的销售费用率分别为 19.51%、20.80%、22.06%和 23.91%，公司的销售费用率与同行业可比公司均值较为接近（其中 2026 年第一季度同行业可比公司的均值高于公司，同时也明显高于其过往三年的均值水平，主要是同行业可比公司营业收入的季节性较公司更为明显所致，以下管理费用、研发费用存在同样情况，不再重复说明），由于同行业可比公司在业务领域和范围、业务模式等方面与公司具有一定相似性，公司的销售费用率具有合理性。

报告期内，公司的销售费用率逐年提升，其中：（1）2023 年度销售费用率上升，主要是 2023 年公司营业收入因增长服务收入减少而下滑，为应对不利的市场环境，公司加大了市场营销力度，销售业务费和销售薪酬支出较高，两个因素叠加之下导致销售费用率上升；（2）2024 年度销售费用率增加，主要是

销售费用中的职工薪酬增加，原因包括：①公司业务架构调整，部分原从事研发的人员调整至销售部门；②2024 年度，公共服务业务营收增加，销售人员绩效工资随之增加；③2023 年下半年公司收购温州云探、2024 年初公司设立江阴云深，两家公司均从事公共服务业务，对应销售人员和职工薪酬随之增加。(3) 2025 年度和 2026 年 1-3 月销售费用率上升，主要是销售人员职工薪酬增加所致，一方面随着原有数据智能业务的收入增长，销售人员的薪酬增多，另一方面公司新开展的 AI 业务也增加了销售人员的投入。

2. 管理费用率

公司与同行业可比公司管理费用率具体如下：

公司简称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
星环科技（688031.SH）	27.25%	24.82%	31.01%	25.66%
国投智能（300188.SZ）	37.06%	23.65%	17.16%	17.47%
拓尔思（300229.SZ）	83.28%	41.54%	25.74%	25.91%
开普云（688228.SH）	47.35%	17.35%	12.33%	11.22%
范式智能（6682.HK）	-	2.16%	3.67%	8.13%
同行业可比公司均值	48.74%	21.90%	17.98%	17.68%
公 司	25.19%	23.71%	27.46%	26.84%

注：范式智能（6682.HK）的管理费用率根据同花顺 iFind 的原始公布报表计算得出

报告期内，同行业可比公司管理费用率均值分别为 17.68%、17.98%、21.90% 和 48.74%，公司的管理费用率分别为 26.84%、27.46%、23.71%和 25.19%。

2023 年度和 2024 年度管理费用率高于同行业可比公司均值，主要是：（1）办公经费增加。公司自 2023 年搬入新建成的办公大楼后，办公经费增加较多。报告期内，管理费用中的办公经费分别为 1,420.24 万元、2,058.63 万元、2,936.30 万元和 1,489.45 万元；（2）股份支付费用增加。公司 2023 年首批授予的限制性股票，以及 2024 年预留部分的授予也带来了 2024 年股份支付费用的增加。报告期内，管理费用中的股份支付费用分别为-141.23 万元、487.65 万元、993.22 万元和 681.01 万元；（3）营业收入规模下降影响。2023 年受互联网企业客户缩减营销预算影响，公司主动压降业务规模，增长服务业务收入减少，导致营业收入较上年减少 18.25%。2024 年度营业收入 47,036.36 万元，虽然较上年有一定增长，但仍未恢复至 2022 年度 52,589.54 万元的规模。因此，报告期内

公司管理费用率相比同行业可比上市公司较高具有合理性。同行业可比公司中，范式智能（6682.HK）的管理费用率显著较低，主要是根据其在港交所原始公布报表计算得出，其编报规则可能与 A 股上市公司存在一定差异。

2025 年度，公司的管理费用率与同行业可比公司均值接近。2026 年一季度，公司的管理费用率低于同行业可比公司均值，主要是同行业可比公司中拓尔思、开普云的管理费用率大幅上升导致的均值上升。

3. 研发费用率

公司与同行业可比公司研发费用率具体如下：

公司简称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
星环科技（688031.SH）	56.81%	45.60%	61.19%	45.45%
国投智能（300188.SZ）	33.03%	12.85%	15.52%	21.15%
拓尔思（300229.SZ）	46.15%	25.00%	19.10%	18.81%
开普云（688228.SH）	28.43%	13.54%	13.40%	14.48%
范式智能（6682.HK）	-	32.76%	41.25%	42.08%
同行业可比公司均值	41.11%	25.95%	30.09%	28.39%
公 司	27.92%	20.70%	24.01%	36.22%

注：范式智能（6682.HK）的研发费用率根据同花顺 iFind 的原始公布报表计算得出

报告期内，同行业可比公司研发费用率均值分别为 28.39%、30.09%、25.95% 和 41.11%，公司的研发费用率分别为 36.22%、24.01%、20.70%和 27.92%。从同行业可比公司来看，公司的研发费用率低于星环科技和范式智能，高于国投智能、拓尔思和开普云，总体上与同行业可比公司平均值接近。2024 年度以来，公司的研发费用率低于以前年度，主要是公司从 2024 年开始将符合条件的数据资源的支出计入无形资产，导致研发费用减少。

公司所处的数据智能行业作为技术密集型、人才密集型、高度创新型的行业，企业的创新能力至关重要。公司始终坚持追求技术极致的文化与重视研发人才的培养，需要持续保持高强度研发投入。报告期内，公司研发费用率相比同行业可比上市公司接近具有合理性。

4. 财务费用率

公司与同行业可比公司财务费用率具体如下：

公司简称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
星环科技（688031.SH）	0.51%	0.01%	0.50%	-0.10%
国投智能（300188.SZ）	1.34%	-0.53%	-0.83%	-0.61%
拓尔思（300229.SZ）	-0.96%	-2.49%	-0.31%	-0.10%
开普云（688228.SH）	3.08%	1.59%	0.45%	-0.83%
范式智能（6682.HK）		-1.07%	-0.87%	9.13%
同行业可比公司均值	0.99%	-0.50%	-0.21%	1.50%
公 司	-0.83%	-1.07%	-2.53%	-5.72%

报告期内，同行业可比公司财务费用均值分别为 1.50%、-0.21%、-0.50%和 0.99%，公司的财务费用率分别为-5.72%、-2.53%、-1.07%和-0.83%，公司的财务费用率低于同行业可比公司财务费用均值。公司的财务费用率较低主要是报告期内公司负债较低，且使用自有资金获得利息收入。2023 年度以来，随着货币资金余额减少，相应利息收入大幅减少，导致财务费用率逐步升高。报告期内，公司财务费用率与同行业可比公司相比具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）取得并查阅公司营业收入、期间费用相关明细，对期间费用的变动情况进行分析，获取大额期间费用原始凭证等；

（2）查阅同行业可比公司公开披露资料，了解对比分析其毛利率、期间费用率的具体情况；

（3）了解公司毛利率、期间费用率变动情况及原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：与同行业可比公司相比，公司毛利率高于同行业可比公司毛利率均值。公司的毛利率水平较高，主要原因是：公司作为数据智能服务商，通过开发者服务积累了大量数据资源，并以此为基础进行商业变现，具有较强的成本优势，因此毛利率相对较高具有合理性。

报告期内，公司期间费用率与同行业可比公司期间费用率均值较为接近。公司期间费用率具有合理性。

七、列示报告期各期末发行人公共服务部门、非公共服务部门应收账款余

额和坏账准备计提情况，结合相关会计准则及同行业可比公司情况说明发行人对前述两种应收账款按组合计提的预期信用损失率不同的原因及合理性，如按相同比例计提需补提的坏账准备金额及对发行人经营业绩的影响；结合应收账款账龄、截至目前回款情况、信用政策、坏账准备计提政策以及坏账准备单项计提的具体情况，说明发行人应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，坏账准备计提是否充分（审核问询函问题 1（7））

（一）列示报告期各期末公司公共服务部门、非公共服务部门应收账款余额和坏账准备计提情况，结合相关会计准则及同行业可比公司情况说明公司对前述两种应收账款按组合计提的预期信用损失率不同的原因及合理性，如按相同比例计提需补提的坏账准备金额及对公司经营业绩的影响

1. 列示报告期各期末公司公共服务部门、非公共服务部门应收账款余额和坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款按坏账计提方法分类情况如下：					
类别	2026 年 3 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备的应收账款	7,776.00	26.48	7,776.00	100.00	-
按组合计提坏账准备	21,584.82	73.52	5,201.45	24.10	16,383.37
合计	29,360.82	100.00	12,977.45	44.20	16,383.37
类别	2025 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备的应收账款	7,781.00	26.99	7,781.00	100.00	-
按组合计提坏账准备	21,043.02	73.01	4,725.40	22.46	16,317.62
合计	28,824.02	100.00	12,506.40	43.39	16,317.62
类别	2024 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备的应收账款	7,576.18	26.91	7,576.18	100.00	0.00
按组合计提坏账准备	20,581.10	73.09	4,084.61	19.85	16,496.49

合计	28,157.28	100.00	11,660.79	41.41	16,496.49
类别	2023 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备的应收账款	7,647.28	32.65	7,647.28	100.00	0.00
按组合计提坏账准备	15,775.88	67.35	2,944.02	18.66	12,831.85
合计	23,423.15	100.00	10,591.30	45.22	12,831.85

注：2026 年一季度数据未经审计

报告期各期末，公司公共服务部门、非公共服务部门采用组合计提坏账准备的应收账款余额及坏账准备计提情况如下：

项目	2026 年 3 月 31 日			2025 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
非公共服务部门应收账款	7,748.92	1,333.44	17.21%	7,512.76	1,203.94	16.03%
公共服务部门应收账款	13,835.90	3,868.01	27.96%	13,530.26	3,521.45	26.03%
合计	21,584.82	5,201.45	24.10%	21,043.02	4,725.40	22.46%

(续上表)

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
非公共服务部门应收账款	7,788.39	951.72	12.22%	7,065.31	987.76	13.98%
公共服务部门应收账款	12,792.71	3,132.89	24.49%	8,710.57	1,956.27	22.46%
合计	20,581.10	4,084.61	19.85%	15,775.88	2,944.02	18.66%

注：2026 年一季度数据未经审计

报告期内，公司对公共服务部门、非公共服务部门应收账款按组合计提的预期信用损失率情况如下：

账龄	非公共服务部门应收账款/ 合同资产预期信用损失率	公共服务部门应收账款/ 合同资产预期信用损失率
3 个月以内（含）	1%	1%
4-12 个月	5%	5%
1-2 年	50%	20%
2-3 年	90%	50%
3 年以上	100%	100%

2、结合相关会计准则及同行业可比公司情况说明公司对前述两种应收账款按组合计提的预期信用损失率不同的原因及合理性

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》“第二十二章 金融工具确认和计量”，对某些金融工具而言，企业在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据，而在组合基础上评估信用风险是否显著增加则是可行的。在组合基础上进行信用风险变化评估，企业应以共同风险特征为依据，将金融工具分为不同组别，从而使有关评估更为合理并能及时识别信用风险的显著增加。共同风险特征包括但不限于客户类型、业务类型、内部信用风险评级、账龄、担保物、地理区域等。

公司对公共服务部门 1-2 年和 2-3 年账龄应收账款的计提比例低于非公共服务部门，主要是公共服务部门的业务系直接面向政府单位或以政府单位为终端客户的相关业务，公共服务部门的回款主要受政府单位的财政预算拨款进度、经费支付计划、付款审批流程等因素的影响，其应收账款的账龄较非公共服务部门长。公司根据公共服务部门的历史回款情况，合理确定其应收账款坏账计提比例。非公共服务部门的业务主要面向一般商业企业，与公共服务部门存在较大差异，因此公司根据不同业务部门的业务性质和过往应收账款回款的经验，设定了不同的坏账计提比例，符合企业会计准则的相关要求和公司的业务实际。

可比案例中，南威软件股份有限公司（603636.SH，以下简称南威软件）亦分别面向政府事业和企业单位采用两种不同的计提比例，同行业可比公司星环科技、国投智能、开普云均采用相同的计提比例，具体如下：

账龄	星环科技	国投智能	开普云	南威软件 (政府事业单位)	南威软件 (企业单位)
1年以内	5%	5%	5%	3.6%	7%
1-2年	10%	10%	10%	8.6%	12%
2-3年	30%	30%	30%	20%	20%
3-4年	50%	50%	50%	50%	50%
4-5年	80%	80%	80%	80%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%

注：同行业可比公司范式智能、拓尔思未披露计提比例

可以看到，公司的应收账款坏账准备计提比例，无论是非公共服务部门还是公共服务部门，均较同行业可比公司或可比案例的计提比例更为谨慎。其中，国投智能主要客户为国内各级公检法司、政府部门及企事业单位，南威软件主营业务为电子政务的软件开发、系统集成及技术服务，并以解决方案的方式向政务部门提供上述全部或部分业务。公司公共服务部门 1 年以内应收账款坏账计提比例与国投智能和南威软件接近，长账龄应收账款计提比例高于国投智能和南威软件。

因此，公司非公共服务部门、公共服务部门 1-2 年和 2-3 年的应收账款按组合计提的预期信用损失率不同符合企业会计准则的相关要求和公司的业务实际，上市公司中亦存在可比案例，具有合理性。

3. 如按相同比例计提需补提的坏账准备金额及对公司经营业绩的影响

报告期内，公司对于公共服务部门和非公共服务部门账龄在 1-2 年和 2-3 年的应收账款设定了不同的计提比例。假设自报告期期初（2023 年）即采用相同比例对公共服务应收账款计提坏账准备，则需补提的坏账准备金额及对公司经营业绩的影响情况如下：

(1) 2023 年末

项目	账面余额	坏账准备	当前计提比例	模拟计提比例	模拟计提坏账准备	需计提的坏账准备余额	当期需计提的坏账准备金额
3 个月以内	1,831.41	18.31	1%	1%	18.31		
4-12 月	2,891.76	144.59	5%	5%	144.59		
1-2 年	2,041.28	408.26	20%	50%	1,020.64	612.38	612.38
2-3 年	1,122.01	561.01	50%	90%	1,009.81	448.80	448.80
3 年以上	824.10	824.10	100%	100%	824.10		
合计	8,710.57	1,956.27	22.46%	34.64%	3,017.46	1,061.19	1,061.19

注：当期需计提的坏账准备金额=本期需计提的坏账准备余额-上期需计提的坏账准备金额，下同

2023 年作为报告期第一年，如按照相同的计提比例，公司需补充计提的坏账准备为 1,061.19 万元。

(2) 2024 年末

项目	账面余额	坏账准备	当前计提比例	模拟计提比例	模拟计提坏账准备	需计提的坏账准备余额	当期需计提的坏账准备金额
3 个月以内	3,118.27	31.18	1%	1%	31.18		

项目	账面余额	坏账准备	当前计提比例	模拟计提比例	模拟计提坏账准备	需计提的坏账准备余额	当期需计提的坏账准备金额
4-12 月	3,732.89	186.64	5%	5%	186.64		
1-2 年	3,012.58	602.52	20%	50%	1,506.29	903.77	291.39
2-3 年	1,232.85	616.42	50%	90%	1,109.57	493.14	44.34
3 年以上	1,696.12	1,696.12	100%	100%	1,696.12		
合计	12,792.71	3,132.89	24.49%	35.41%	4,529.80	1,396.91	335.73

由于 2023 年末，公司已根据假设补充计提了相应坏账准备，2024 年末应补充计提 335.73 万元。

(3) 2025 年末

项目	账面余额	坏账准备	当前计提比例	模拟计提比例	模拟计提坏账准备	需计提的坏账准备余额	当期需计提的坏账准备金额
3 个月以内	3,897.10	38.97	1%	1%	38.97	-	-
4-12 月	3,410.22	170.51	5%	5%	170.51	-	-
1-2 年	2,495.40	499.08	20%	50%	1,247.70	748.62	-155.15
2-3 年	1,829.31	914.66	50%	90%	1,646.38	731.72	238.58
3 年以上	1,898.24	1,898.24	100%	100%	1,898.24	-	-
合计	13,530.26	3,521.45	26.03%	36.97%	5,001.80	1,480.34	83.43

2025 年末公司应补充计提 83.43 万元。

(4) 2026 年 3 月末

项目	账面余额	坏账准备	当前计提比例	模拟计提比例	模拟计提坏账准备	需计提的坏账准备余额	当期需计提的坏账准备金额
3 个月以内	2,405.94	24.06	1%	1%	24.06	-	-
4-12 月	4,821.00	241.05	5%	5%	241.05	-	-
1-2 年	2,985.05	597.01	20%	50%	1,492.53	895.52	146.90
2-3 年	1,236.03	618.01	50%	90%	1,112.42	494.41	-237.31
3 年以上	2,387.88	2,387.88	100%	100%	2,387.88	-	-
合计	13,835.90	3,868.01	27.96%	38.00%	5,257.94	1,389.93	-90.41

2026 年 3 月末公司应冲销 90.41 万元。

综上，如报告期内采取与非公共服务业务部门相同的坏账计提比例，公司应分别需多计提坏账准备 1,061.19 万元、335.73 万元、83.43 万元和-90.41 万元，对经营业绩的影响如下：各期需计提的坏账准备金额占各期营业收入的比例分别

为 2.47%、0.71%、0.16%、-0.75%，占各期营业利润的比例分别为-19.49%、21.58%、-2.06%、4.15%。

(二) 结合应收账款账龄、截至目前回款情况、信用政策、坏账准备计提政策以及坏账准备单项计提的具体情况，说明公司应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，坏账准备计提是否充分

1. 坏账准备计提是否充分

报告期内，公司应收账款账龄结构总体稳定，期后正常回款，信用政策、坏账准备计提政策未发生变化，坏账准备计提充分，具体情况如下：

(1) 应收账款账龄结构、截至目前回款情况

报告期各期末，公司应收账款的账龄结构如下：

账龄	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内（含 1 年）	13,906.66	47.36%	13,746.31	47.69%	13,636.97	48.43%	10,884.07	46.47%
其中：3 个月以内	6,167.28	21.01%	8,159.75	28.31%	8,245.56	29.28%	7,136.88	30.47%
4-12 个月	7,739.37	26.36%	5,586.57	19.38%	5,391.41	19.15%	3,747.19	16.00%
1-2 年	3,106.30	10.58%	2,794.48	9.69%	3,401.70	12.08%	2,278.85	9.73%
2-3 年	1,311.57	4.47%	2,129.99	7.39%	1,330.91	4.73%	1,372.45	5.86%
3 年以上	11,036.30	37.59%	10,153.24	35.22%	9,787.69	34.76%	8,887.78	37.94%
账面余额合计	29,360.82	100.00%	28,824.03	100.00%	28,157.28	100.00%	23,423.15	100.00%

注 1：2026 年一季度数据未经审计

注 2：公司存在账龄超过 3 年的单项金额重大的应收账款。2019 年 12 月，公司全资孙公司杭州云盟的增长服务客户上海欢兽实业有限公司（旗下主要产品为电商平台“淘集集”）经营严重恶化，已进入破产清算程序，杭州云盟在当年已经对上海欢兽实业有限公司应收账款 7,343.29 万元全额计提减值损失

由上表可知，报告期各期末，公司账龄结构总体保持稳定，1 年以内应收账款占应收账款账面余额的比例分别为 46.47%、48.43%、47.69%和 47.36%。账龄 1-3 年的应收账款占比分别为 15.59%、16.81%、17.08%和 15.05%，占比持续上升，该部分应收账款主要由公共服务业务产生。公共服务业务应收账款账龄较长，主要是公共服务客户主要系政府部门单位，受财政资金紧张以及付款审批流程较

长等影响，回款较慢，但其回款期延长或逾期具有其现实背景和合理性，政府部门依然是信用资质良好的客户。此外，从公共服务业务客户多年回款情况来看，政府部门的坏账风险总体相对较低。

截至 2026 年 4 月末，2026 年 3 月末的公司应收账款已回款 2,682.27 万元。

(2) 信用政策

公司报告期内的信用政策未发生变化。公司给予客户一定额度的赊销金额，信用期一般为 15 至 90 天。超出 90 天信用期的客户需要提报公司进行审批，申请额度及信用期通过审批后再进行正常交易。对未按信用期结算回款的客户要及时联络和反馈信息给销售负责人及财务负责人。公司财务部应定期对应收账款进行可回收性分析，根据公司坏账政策计提坏账准备。

公司对客户的信用期主要根据与合作客户的惯例及双方沟通洽谈确定。因公司商业服务客户多为国内大型互联网企业，公共服务客户多为政府部门或以政府部门为最终客户的代理商，故公司在与客户的信用期约定方面处于相对弱势的地位。报告期内，公司主要客户的信用期一般在 60 天以内，不超过 90 天。其中，商业服务客户信用期较为明确；公共服务客户中，对于提供 SaaS 服务类的客户，信用期通常为 30 天，项目制产品为多按项目进度分阶段收款。

(3) 坏账准备计提政策

报告期内，公司坏账准备计提政策未发生变化。公司对应收账款以账龄作为确定组合的依据，按照信用风险特征组合计提预期信用损失，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。公司的应收账款坏账准备计提比例，无论是非公共服务部门还是公共服务部门，均较同行业可比公司或可比案例的计提比例更为谨慎，坏账准备计提政策符合企业会计准则的相关要求和公司的业务实际。关于可比公司计提比例相关情况，请参见本回复七(一)2 之说明。

(4) 坏账准备单项计提的具体情况

截至 2026 年 3 月 31 日，公司按单项计提的坏账准备 7,776.00 万元，具体如下：

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提依据
上海欢兽实业有限公司	7,343.29	7,343.29	100.00%	经单独测试，预计无
东方网力科技股份有限公司	111.08	111.08	100.00%	

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提依据
听云科技（海南）有限公司	90.50	90.50	100.00%	法收回
深圳市阿咕吡传媒有限公司	49.81	49.81	100.00%	
成都新潮传媒集团有限公司	47.17	47.17	100.00%	
合肥听云科技有限公司	45.00	45.00	100.00%	
暴风集团股份有限公司	40.00	40.00	100.00%	
乐视体育文化产业发展（北京）有限公司	30.00	30.00	100.00%	
安徽小星智能技术有限公司	17.15	17.15	100.00%	
瓦戈科技（上海）有限公司	2.00	2.00	100.00%	
合计	7,776.00	7,776.00	100.00%	-

公司不存在应单项计提而未计提的应收账款坏账准备。

(5) 同行业可比公司坏账准备计提情况

2023 年末、2024 年末及 2025 年末，同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例具体情况如下：

证券代码及简称	2025 年末	2024 年末	2023 年末
国投智能（300188.SZ）	35.52%	29.68%	24.54%
拓尔思（300229.SZ）	18.13%	17.02%	14.97%
星环科技（688031.SH）	24.09%	12.33%	8.81%
开普云（688228.SH）	19.89%	13.18%	9.35%
范式智能（6682.HK）	11.11%	8.34%	5.95%
同行业可比公司均值	21.75%	16.11%	12.72%
公 司	43.39%	41.41%	45.22%
公司（剔除对上海欢兽实业有限公司应收账款及坏账准备）	24.04%	20.74%	20.20%

注 1：数据来源 Wind，可比公司未披露 2026 年 3 月末应收账款余额及坏账准备余额

注 2：因经营严重恶化，已进入破产清算程序，2019 年公司全资孙公司杭州云盟对上海欢兽实业有限公司的应收账款余额 7,343.29 万元全额计提减值损失

2023 年末、2024 年末、2025 年末，公司应收账款坏账准备计提比例分别为 45.22%、41.41%、43.39%，计提比例远高于同行业可比公司；即使剔除对上海欢兽实业有限公司的应收账款及坏账准备 7,343.29 万元，应收账款坏账准备计提比例总体水平也较可比公司更为谨慎。

综上，公司坏账准备计提充分。

2. 公司应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致

报告期各期末，公司应收账款占销售收入的比例及周转率情况如下：

项目	2026年3月31日/2026年1-3月	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2023年度	2023年12月31日/2023年度
应收账款余额	29,360.82	28,824.03	28,157.28	23,423.15
坏账准备	12,977.45	12,506.40	11,660.79	10,591.30
应收账款净额	16,383.37	16,317.62	16,496.49	12,831.85
销售收入	12,103.13	51,563.90	47,036.36	42,991.34
应收账款净额占当期销售收入比例	33.84%	31.65%	35.07%	29.85%
应收账款周转率	2.96	3.14	3.21	3.36

注：计算2026年3月末应收账款净额占当期销售收入比例、应收账款周转率时，已将2026年1-3月的收入年化考虑；应收账款周转率=营业收入 / [(期初应收账款账面价值+期末应收账款账面价值) / 2]，下同

报告期各期末，公司应收账款净额分别为12,831.85万元、16,496.49万元、16,317.62万元和16,383.37万元，占当期销售收入的比例分别为29.85%、35.07%、31.65%和33.84%，应收账款周转率分别为3.36、3.21、3.14和2.96，存在应收账款占销售收入的比例总体增长、周转率逐期下降的情况。报告期内公司应收账款坏账准备计提充分，上述变动主要系公司业务结构调整所引起：2022年以来增长服务营收下滑，公共服务营收上升，公共服务应收账款增加，而公共服务客户主要为政府部门，在各地公共财政趋紧的背景下，公司回款进度受到一定程度影响，导致应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降。

2023年，公司应收账款净额保持稳定，营收同比下滑：2023年末，公司应收账款净额12,831.85万元，同比上年增加101.15万元，增幅0.79%，基本保持稳定；但当年度公司增长服务营收受市场需求影响减少11,570.11万元，同比上年下滑18.25%，进而导致当年度应收账款净额占当期销售收入比例有所提升、周转率开始下降。

2024年，公司公共服务业务增长，公共服务应收账款净额增加：2024年末，应收账款净额同比上年增加3,664.64万元，增幅28.56%，主要是公共服务业务

收入增加带来的应收账款增加。报告期内，公司公共服务收入持续增长，占营业收入的比例不断提高，特别是自 2023 年以来，公共服务收入贡献占比已超过 60%，成为公司收入的主要来源。2024 年度公共服务收入同比增幅 12.97%，低于应收账款净额增幅，导致占比继续上升、周转率继续下降。

2025 年末、2026 年 3 月末，公司应收账款净额分别为 16,317.62 万元、16,383.37 万元，应收账款净额、占当期营收比重及应收账款周转率较 2024 年末/2024 年度相比略有下降。

报告期内，同行业可比公司应收账款占销售收入的比例具体情况如下：

证券代码及简称	2026 年 3 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
国投智能（300188.SZ）	125.18%	57.93%	57.76%	52.25%
拓尔思（300229.SZ）	88.29%	47.56%	34.57%	35.10%
星环科技（688031.SH）	78.94%	58.46%	89.94%	76.66%
开普云（688228.SH）	126.08%	63.39%	68.54%	74.40%
范式智能（6682.HK）		32.81%	58.66%	49.41%
同行业可比公司均值	104.62%	52.03%	61.89%	57.56%
公 司	33.84%	31.65%	35.07%	29.85%

注：数据来源 Wind，2026 年 1-3 月财务数据未经审计，销售收入已经年化；范式智能未披露 2026 年 3 月末应收账款金额

由上表可知，报告期各期末，公司应收账款占销售收入的比例分别为 29.85%、35.07%、31.65%、33.84%，总体有所提升，与同行业可比公司变动方向基本一致，占比与拓尔思较为接近。公司应收账款占销售收入的比例低于其他同行业可比公司，主要是因为与同行业可比公司相比，公司 SaaS 模式业务占比较高，应收账款回款相对较快；此外，公司重视应收账款管理，将回款情况作为开展客户合作的重要参考因素，并积极推动回款催收工作。同行业可比公司回款的季节性较公司更为明显，因此其 2026 年 3 月末的应收账款占销售收入比例明显高于报告期各年末水平，而公司 2026 年 3 月末的应收账款占销售收入比例则与 2025 年末水平基本持平。

报告期内，同行业可比公司应收账款周转率具体情况如下：

证券代码及简称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
国投智能（300188.SZ）	0.80	1.53	1.72	1.92
拓尔思（300229.SZ）	1.10	2.00	2.86	2.86

证券代码及简称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
星环科技 (688031. SH)	1. 25	1. 50	1. 05	1. 59
开普云 (688228. SH)	0. 75	1. 22	1. 31	1. 50
范式智能 (6682. HK)		2. 63	2. 13	2. 52
同行业可比公司均值	0. 98	1. 78	1. 82	2. 08
公 司	2. 96	3. 14	3. 21	3. 36

注：数据来源 Wind；2026 年 1-3 月财务数据未经审计；计算应收账款周转率时，已将 2026 年 1-3 月收入年化；范式智能未披露 2026 年 3 月末应收账款金额

报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.36、3.21、3.14、2.96，高于同行业可比公司平均值，但也呈逐年下降趋势，与同行业可比公司变动趋势一致。

因此，公司应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降主要系公司业务结构调整所引起：2022 年以来增长服务营收下滑，公共服务营收上升，而公共服务客户主要为政府部门，在各地公共财政趋紧的背景下，公司回款进度受到一定程度影响；公司应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降与同行业可比公司保持一致，相关变动具有合理性。

综上所述，报告期内，公司应收账款账龄结构总体稳定，期后正常回款，信用政策、坏账准备计提政策未发生变化，坏账准备计提比例总体水平较同行业可比公司更为谨慎，坏账准备计提充分。公司应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降主要是系公司业务结构调整所引起，变动趋势与同行业可比公司保持一致，周转率水平略高于同行业可比公司，应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- （1）查阅公司定期报告及财务报表；
- （2）查阅企业会计准则及应用指南关于金融工具确认和计量的相关内容；
- （3）查询上市公司可比案例；
- （4）测算如按相同比例计提，公司需补提的坏账准备金额及对经营业绩的影响；

- (5) 取得并查阅公司应收账款明细表、期后回款统计表；
- (6) 查阅公司可比公司应收账款坏账准备计提比例、应收账款占销售收入的比例及应收账款周转率等资料；
- (7) 计算公司应收账款占销售收入的比例、应收账款周转率，分析下降原因及合理性；
- (8) 询问公司应收账款坏账准备计提、应收账款占销售收入的比例及应收账款周转率相关情况，取得公司出具的相关说明。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

公司非公共服务部门、公共服务部门 1-2 年和 2-3 年的应收账款按组合计提的预期信用损失率不同符合企业会计准则的相关要求和公司的业务实际，上市公司中亦存在可比案例，具有合理性；已测算按相同比例计提需补提的坏账准备金额及对公司经营业绩的影响。

报告期内，公司应收账款账龄结构总体稳定，期后正常回款，信用政策、坏账准备计提政策未发生变化，坏账准备计提比例总体水平较同行业可比公司更为谨慎，坏账准备计提充分；公司应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降主要是系公司业务结构调整所引起，变动趋势与同行业可比公司一致，周转率水平高于同行业可比公司，应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降具有合理性。

八、列示报告期各期发行人第三方回款情况，与可比公司对比，说明存在第三方回款的原因及合理性（审核问询函问题 1(8)）

（一）报告期各期公司第三方回款情况

报告期内，公司部分业务存在合同签署方与付款方不一致的情况（以下称为“第三方回款”），具体如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
第三方回款金额（万元）	451.01	3,558.78	3,217.83	2,611.32
其中：公共服务业务第三方回款金额（万元）	451.01	3,558.78	3,208.43	2,608.42
公共服务业务第三方回款金额占比	100.00%	100.00%	99.71%	99.89%

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
非公共服务业务 第三方回款金额（万元）			9.40	2.90
非公共服务业务 第三方回款金额占比			0.29%	0.11%
第三方回款占营业收入 的比例	3.73%	6.90%	6.84%	6.07%

报告期内，公司涉及第三方回款的金额分别为 2,611.32 万元、3,217.83 万元、3,558.78 万元、451.01 万元，占营业收入的比例分别为 6.07%、6.84%、6.90%、3.73%。其中，涉及公共服务业务第三方回款的金额为 2,608.42 万元、3,208.43 万元、3,558.78 万元、451.01 万元，占报告期内第三方回款金额的比例分别为 99.89%、99.71%、100.00%、100.00%。

报告期内，公司第三方回款主要是公共服务业务产生，公共服务业务的客户为政府部门，公司与政府部门（服务购买方）签订业务合同，但部分购买方回款时会出现由当地财政部门进行支付的情形，导致出现付款单位与合同签订单位不一致的情形。由于政府财政支付体系具有一定特殊性，公司无法限制政府客户采取第三方付款的方式回款。报告期内，公共服务以外业务所涉第三方回款情况很少，主要系客户出于资金安排或结算便利考虑，由其相关方或指定的第三方代为付款，金额小、占比低，占营业收入的比例分别为 0.11%、0.29%、0.00%、0.00%。

（二）同行业可比公司情况

经查阅公开披露信息，可比公司开普云（688228.SH）在其 IPO 审核问询函回复中明确其存在第三方回款情况，申报报告期各期第三方回款占收入比重分别为 47.72%、45.50%、41.00%、55.11%。根据其回复，“报告期内，公司 70%以上的收入来源于党政机关，其支出通常由各级政府统一通过财政部门或国库支付中心进行，由此造成了回款单位与合同签订单位不一致的情况；公司个别企业集团客户，出于内部管理或内部结算等原因，存在由集团内指定公司代为支付的情况；此外，2016 年及 2017 年存在极个别自然人控股公司由其股东或其员工代为支付款项情况。根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之 15 条规定，政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款，客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款，经核查无异常的，该等第三方回款不纳入最近一期第三方回款限制比例的统计范围。据此，公司报告期内应纳入限制比例的第三方回款极少，最近一年及一期不存在该情况。”

除开普云外，星环科技（688031.SH）在其招股说明书（注册稿）中披露其申报报告期内存在第三方回款情况。除上述案例外，未能检索确认其他可比公司是否存在第三方回款情况。

综上所述，报告期内公司的第三方回款主要因开展公共服务业务产生，由政府指定财政部门统一付款的情况具有合理性；公共服务以外业务所涉第三方付款情况很少，且具有合理理由。因此，公司第三方回款具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

- （1）取得并查阅公司银行账户流水、序时账、科目余额表等财务资料，将付款人姓名与客户名称进行比对，检查是否存在不一致的情况；
- （2）询问公司财务人员，分析第三方回款原因；
- （3）抽取并查阅客户出具的代付说明文件；
- （4）查询上市公司可比案例；
- （5）询问公司报告期内第三方回款的原因及合理性，取得公司出具的相关说明。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内公司的第三方回款主要因开展公共服务业务产生，由政府指定财政部门统一付款的情况具有合理性；公共服务以外业务所涉第三方回款情况很少且具有合理理由，公司第三方回款具有合理性。

九、列示报告期发行人向前五大供应商采购内容，与可比公司对比，说明向前五大供应商采购较为集中的原因及合理性（审核问询函问题 1(9)）

（一）报告期公司向前五大供应商采购内容、可比公司情况

报告期内，公司前五大供应商的具体情况如下：

年度	序号	供应商名称	是否存在 关联关系	主要采购内容	采购金额 (万元)	采购占 比
2026 年 1-3 月	1	杭州网银互联科技股份有限公司	否	IDC 服务，包括租用机房空间、租用空间配套设施、计费流量等	509.55	10.17%

年度	序号	供应商名称	是否存在 关联关系	主要采购内容	采购金额 (万元)	采购占 比
	2	浙江省大数据联合计算中心有限公司	是	IDC 服务、数据服务	310.97	6.21%
	3	浙江移动数智科技有限公司	否	互联网数据服务	290.09	5.79%
	4	上海圆迈贸易有限公司	否	电脑、显示器等	268.23	5.35%
	5	杭州联旭科技有限公司	否	服务器等硬件设备	224.91	4.49%
	合计				1,603.76	32.01%
2025 年	1	杭州云象网络技术有限公司	否	服务器、AI 计算平台、工作站等算力硬件	3,824.14	13.86%
	2	杭州网银互联科技股份有限公司	否	IDC 服务，包括租用机房空间、租用空间配套设施、计费流量等	1,946.40	7.05%
	3	杭州宇滔网络科技有限公司	否	服务器等硬件设备	1,485.55	5.38%
	4	浙江省大数据联合计算中心有限公司	是	IDC 服务、数据服务	889.27	3.22%
	5	广州尚航信息科技股份有限公司	否	IDC 服务，包括租用机房空间、租用空间配套设施、计费流量等	769.98	2.79%
	合计				8,915.34	32.30%
2024 年	1	杭州网银互联科技股份有限公司	否	IDC 服务，包括租用机房空间、租用空间配套设施、计费流量等	2,055.74	9.35%
	2	浙江中南建设集团有限公司	否	建设工程施工服务	1,388.52	6.32%
	3	杭州宇滔网络科技有限公司	否	服务器等硬件设备	1,240.76	5.65%
	4	杭州天卓网络有限公司	否	服务器等硬件设备	1,238.94	5.64%
	5	广州尚航信息科技股份有限公司	否	IDC 服务，包括租用机房空间、租用空间配套设施、计费流量等	1,123.78	5.11%
	合计				7,047.74	32.07%
2023 年	1	浙江亚厦装饰股份有限公司	否	精装修工程施工服务	1,441.36	5.67%
		浙江亚厦幕墙有限公司	否	建设工程施工服务	1,142.70	4.49%

年度	序号	供应商名称	是否存在 关联关系	主要采购内容	采购金额 (万元)	采购占 比
	2	杭州网银互联科技股份有限公司	否	IDC 服务，包括租用机房空间、租用空间配套设施、计费流量等	2,159.76	8.50%
	3	杭州兴业市政园林工程有限公司	否	市政景观工程服务	1,129.78	4.44%
	4	广州尚航信息科技股份有限公司	否	IDC 服务，包括租用机房空间、租用空间配套设施、计费流量等	912.57	3.59%
	5	杭州联旭科技有限公司	否	服务器等硬件设备	861.74	3.39%
	合计				7,647.91	30.08%

2023 年度、2024 年度、2025 年度可比公司前五大供应商采购占比情况如下：

证券简称及证券代码	2025 年度	2024 年度	2023 年度
国投智能（300188.SZ）	18.27%	12.48%	9.38%
拓尔思（300229.SZ）	23.34%	17.71%	35.95%
星环科技（688031.SH）	37.53%	39.06%	43.18%
开普云（688228.SH）	27.03%	31.45%	25.57%
范式智能（6682.HK）	31.8%	30%以下	30%以下
同行业可比公司均值	27.59%	25.18%	28.52%
公 司	32.30%	32.07%	30.08%

注：范式智能（6682.HK）未披露 2023 年度、2024 年度前五大供应商具体采购比例，故计算 2023 年度至 2024 年度同行业可比公司均值时剔除范式智能；其他数据来源 Wind

（二）向前五大供应商采购较为集中的原因及合理性

报告期内，公司前五大供应商采购内容主要为 IDC 服务、硬件设备以及建设工程施工服务，合计占比分别为 30.08%、32.07%、32.30%、32.01%，不存在报告期内向单个供应商的采购比例超过总额的 50%或严重依赖少数供应商的情形。

可比公司中，除国投智能的前五大供应商采购占比较低外，其他可比公司与公司前五大供应商采购集中度相比不存在重大差异；同行业可比公司的采购集中度平均值较公司更高。

综上所述，报告期内，公司前五大供应商采购内容主要为 IDC 服务、硬件设备以及建设工程施工服务，不存在报告期内向单个供应商的采购比例超过总额的 50%或严重依赖于少数供应商的情形，与可比公司相比亦不存在重大差异。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- （1）取得并查阅公司采购明细账；
- （2）取得并查阅与主要供应商的供货合同；
- （3）查阅主要供应商的工商资料；
- （4）查阅可比公司报告期内前五大供应商集中度的相关情况；
- （5）询问公司向前五大供应商采购的相关情况及合理性，取得公司出具的相关说明。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，公司前五大供应商采购内容主要为 IDC 服务、硬件设备以及建设工程施工服务，不存在报告期内向单个供应商的采购比例超过总额的 50%或严重依赖于少数供应商的情形，与可比公司相比亦不存在重大差异。

十、结合发行人对确认为无形资产的数据资源的持有目的、形成方式、业务模式，以及与数据资源有关的经济利益的预期消耗方式等，说明是否满足无形资产定义和确认条件及后续计量方式，会计处理是否符合企业会计准则的相关规定，并具体说明发行人将 IDC 费用归集为数据资源的标准，是否与直接作为营业成本的 IDC 费用明确可区分，是否与同行业可比公司会计处理一致，并量化说明数据资源企业会计准则相关规定的适用对发行人经营业绩的影响（审核问询函问题 1(10)）

（一）结合公司对确认为无形资产的数据资源的持有目的、形成方式、业务模式，以及与数据资源有关的经济利益的预期消耗方式等，说明是否满足无形资产定义和确认条件及后续计量方式，会计处理是否符合企业会计准则的相关规定

1. 数据资源的持有目的

公司作为数据智能服务商，构建了“数据积累—数据治理—数据应用”的服务闭环，覆盖数据智能全产业链。公司在开展开发者服务业务的过程中，合法合

规获取和积累了海量动态数据，经过对数据进行汇集、脱敏、清洗、标注、分析、整合后，形成高可用的数据资源，并将数据资源应用于商业服务、公共服务领域。

因此，数据资源是公司最为重要的业务基础和支撑。公司的数据资源主要为存储于公司数据智能操作系统中的各类数据资产，包括：贴源层、维度层、标准层、基础层、特征层、汇总层、应用层的各类数据。截至 2025 年 12 月 31 日，公司每日实时处理和新增的数据量超过 65TB，已形成 9,600 余种数据标签，直接参与计算的特征参数累计约 2.7 亿。公司自行研发的数据资源主要是内部使用，目的是将数据资源打造成产品化的、规模化盈利的数据智能应用，报告期内以各种数据产品或服务的方式应用于数据增能、品牌营销、公共服务等领域。

2. 数据资源的形成方式

公司的数据资源通过自行研发形成。

自行研发的数据资源的主要形成方式为：公司在开展开发者服务业务的过程中，根据“最小化原则”获取了经授权的终端设备（如各手机 App 根据第三方数据合作政策经用户授权）数据（如设备信息、网络信息、App 特征等）。公司通过自研的数据智能操作系统（DiOS）对上述数据进行加工和治理，包括对数据进行脱敏，去除或替换数据中的敏感信息，再经过清洗、分析、标注、整合等工序，形成可高效使用的结构化数据，并服务于商业服务和公共服务领域。公司将数据积累、加工过程中的相关成本进行归集并计入无形资产-数据资源。

3. 数据资源的业务模式

公司数据资源的业务模式，主要是通过汇集、脱敏、清洗、标注、分析、整合后形成的数据资源，向商业客户、政府部门提供数据服务，具体如下：

收入类型	产品类型	具体内容
商业服务	增能与风控服务	增能服务：利用数据资源、结合数据模型为互联网企业等客户提供数据分类业务、标签匹配等业务，助力客户洞察并深度挖掘其用户的商业价值。 风控服务：为金融机构、合作伙伴等客户提供大数据智能风控或相关服务。
	增长服务	利用数据资源精准识别和分析客户的用户画像特征，通过数据分析、定向投放、精准匹配等方式，为客户提供获客与促活服务。
	品牌服务	专注于以第三方 DMP 为核心的数据服务体系，利用数据资源、数据模型为品牌广告主提供消费者人群洞察、广告智

		能化投放、营销归因分析等服务，提升营销效率。
公共服务	SaaS 服务	结合数据模型与行业专家知识，利用数据资源在公共服务领域打造的产品化的、规模化盈利的数据智能应用平台，为政府部门在公共治理等领域提供 SaaS 服务，可以为政府部门提供各类数据查询服务等。
	公共服务数盘	以自研数据智能操作系统（DiOS）为技术底座，利用数据资源、数据模型为政府相关部门提供治理数据的软件平台和服务。
	其他产品	利用数据资源、结合数据模型为政府部门提供精准宣防、协同工具、提效工具、应急管理、抗震减灾、人口与空间规划等产品。

注：第三方 DMP（Data Management Platform，数据管理平台）是企业通过外部数据服务商获取并管理的非自有数据，通常用于补充第一方数据（企业自有数据）和第二方数据（合作方共享数据）

4. 与数据资源有关的经济利益的预期消耗方式

公司的数据资源作为“无形资产”核算，初始计量按照实际成本原则，其使用寿命根据相关数据的预期使用年限确认。为了对数据资源进行准确的后续计量，公司对以往年度数据的使用及产生的价值进行了测算。数据具有较强的时效性，数据价值随着时间推移将不断降低，由于数据存储会耗用存储成本，公司对低价值或无价值数据将进行删除，因此公司使用数据量（指存储在公司业务系统中所有可利用的数据量，包括公司系统中的贴源层、中间层、应用层数据）大小作为计量标准。根据数据产生和使用的年限，统计不同年限可使用数据占当年总体可使用数据的比例，测算数据资源的摊销情况。

经过对公司存储和使用的数据进行分析测算，产生和使用年限 5 年以上的数据占比较低，公司将数据资源预期可发挥价值的年限确定为 5 年。考虑到数据资源的时效性一般呈现逐年递减的特征，公司按照加速摊销法进行摊销。摊销比例为：第一年 45%，第二年 20%，第三年 15%，第四年 10%，第五年 10%。因此，公司已经在数据资源的预期使用寿命内，按照系统合理的方法确定了其分摊的年限和比例。

5. 是否满足无形资产定义和确认条件及后续计量方式，会计处理是否符合企业会计准则的相关规定

(1) 公司的数据资源符合无形资产的定义

根据《企业会计准则》，无形资产是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。公司所拥有的数据资源是在日常业务开展过程中基于用户授权同意而合法采集并加工存储形成的无形资源，公司拥有合法的权属。

(2) 公司的数据资源符合无形资产的确认条件

公司数据资源符合资产确认条件，即：与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业，该无形资产的成本能够可靠地计量。

1) 与数据资源有关的经济利益很可能流入企业

公司所拥有的数据资源系在日常业务开展过程中基于用户授权同意而合法采集并加工存储，主要应用于商业服务和公共服务各业务板块，具体业务模式参见本回复十(一)3之说明，因此与该资源有关的经济利益很可能流入企业。

2) 数据资源的成本能够可靠地计量

公司数据资源的成本主要包括人工薪酬和 IDC 费用。人工薪酬对应的仅限于与数据获取与挖掘相关的员工薪酬支出；IDC 费用对应的仅包括与数据获取与挖掘相关的 IDC 成本。数据资源的其他成本占比较小，包括资产折旧和外采数据成本。公司数据资产的成本可以实现可靠计量。

2024 年末、2025 年末和 2026 年 3 月末，公司数据资源（账面原值）的成本构成如下：

项目	2026 年 3 月末		2025 年末		2024 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工薪酬	7,361.51	56.61%	6,658.08	56.38%	3,145.97	55.16%
IDC 费用	4,684.88	36.02%	4,232.22	35.84%	2,437.57	42.74%
外采数据	591.79	4.55%	551.84	4.67%	115.14	2.02%
其他	366.41	2.82%	366.41	3.10%	5.12	0.09%
合计	13,004.58	100.00%	11,808.54	100.00%	5,703.81	100.00%

(3) 公司的数据资源的后续计量方式

1) 使用寿命的确定

公司的数据资源作为“无形资产”核算，其使用寿命根据相关数据的预期使用年限确认。公司基于历史数据综合分析，将数据预期可发挥价值的年限确定为 5 年，所以数据资源的使用寿命为其确认为无形资产之日起至 5 年期满的剩余期间。

2) 摊销和减值测试

公司数据资源作为“无形资产”核算，并将数据资源使用寿命（5年）作为摊销年限，考虑到数据资源的时效性一般呈现逐年递减的特征，按照加速摊销法进行摊销。具体摊销方式参见本回复十(一)4之说明。

公司对于使用寿命有限的无形资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。当无形资产的可回收金额低于其账面价值，将无形资产的账面价值减记至可回收金额，减记的金额确认为无形资产减值损失，计入当期损益，并计提相应的无形资产减值准备。

(4) 公司的数据资源的处置和报废

公司数据资产作为“无形资产”，在其使用期限内，不会将其处置。使用寿命到期后，数据资产无残值。

因此，公司对确认为无形资产的数据资源进行初始计量、后续计量等相关会计处理符合无形资产准则、《〈企业会计准则第6号——无形资产〉应用指南》（财会〔2006〕18号）、《企业数据资源相关会计处理暂行规定》相关规定。

(二) 具体说明公司将 IDC 费用归集为数据资源的标准，是否与直接作为营业成本的 IDC 费用明确可区分，是否与同行业可比公司会计处理一致

1. 公司将 IDC 费用归集为数据资源的标准

公司将与数据获取、挖掘相关的 IDC 费用归集为数据资源。IDC 费用主要为支付给 IDC 服务商的机柜租赁费、带宽费用、IP 地址及维护等各类费用。对于 IDC 费用的归集，公司的归集标准如下：

(1) 专用于数据采集的 IDC 资源。公司的 IDC 资源中，部分 IDC 资源（特定的机柜、带宽，与其他机柜、带宽明确可区分，费用也可单独计算）专门用于执行与数据采集相关的任务。由于该类 IDC 资源专用于数据采集，与数据资源密切相关，该部分费用全部计入数据资源。公司每月将该部分 IDC 资源对应的 IDC 费用全部计入数据资源进行核算；

(2) 用于数据挖掘的 IDC 资源。公司的 IDC 资源中，对于除上述专门用于执行与数据采集相关的任务之外的 IDC 资源，该类 IDC 资源同时承担公司内部的数据挖掘和执行公司各类业务的数据交付等任务。由于执行的具体任务存在混同，无法直接通过机柜、带宽等进行明确区分，对于该部分 IDC 资源，鉴于 IDC 资源

的耗用是通过各部门各授权账号来具体执行的，公司可以通过每月业务系统统计 IDC 资源的总耗用量和从事数据挖掘的授权账号（该等账号为从事数据挖掘部门人员专用，不得执行其他任务）及其 IDC 资源耗用量，然后根据当月专用于数据挖掘的授权账号的 IDC 资源消耗量占该部分 IDC 资源总耗电量的比例来计算其应归集的 IDC 费用。

2. 是否与直接作为营业成本的 IDC 费用明确可区分

如上所述，公司对于 IDC 费用归集为数据资源具有明确的可执行的标准。数据资源消耗的 IDC 费用与作为营业成本的 IDC 费用明确可区分。如前所述，专用于数据采集的 IDC 资源全部计入数据资源核算；用于数据挖掘的 IDC 资源中，前端业务部门因执行业务需求耗用的 IDC 资源可以通过业务部门的授权账号对 IDC 资源的消耗量，而数据挖掘的 IDC 资源也可通过其授权账号的消耗量来计算。公司可根据当月数据加工的授权账号的 IDC 资源消耗量占该类 IDC 资源所有授权账号消耗总量的比例来计算其应归集的 IDC 费用。

3. 是否与同行业可比公司会计处理一致

(1) 与同行业可比公司数据资源会计处理对比情况

根据公开信息统计，截至 2025 年末，上市公司中数据资产入表的企业近百家，确认数据资源金额较高的部分企业如下：

公司名称	无形资产-数据资源 账面价值	开发支出-数据资源 账面价值	摊销规则
中国移动	110,500.00	13,100.00	直线法，2-5 年
中国联通	31,042.55	13,356.63	按预计使用年限平均摊销
中国电信	20,930.83	21,042.28	按预计使用年限平均摊销
同方股份	15,985.94		直线法，3-5 年
科大讯飞	31,540.25		直线法，3 年
航天宏图	7,081.00		直线法，5 年
合合信息	8,361.23		直线法，5 年、受益期间或合同授权期间
拓尔思	2,820.63	3,989.73	未专门披露数据资源的摊销规则
卓创资讯	5,126.46		年数总和法，5 年
开普云	3,549.32		年数总和法，5 年
公 司	7,189.25		加速摊销法，5 年

从上表可以看出，上表企业中，拓尔思、开普云为公司细分行业可比公司，

均从 2024 年开始执行《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，将数据资源确认为无形资产或开发支出，与公司将数据资源确认为无形资产无重大差异。上表企业中，对于数据资源的摊销规则多数采用直线法或年数总和法在 5 年以内进行摊销，与公司按照 5 年期进行加速摊销的规则无重大差异。

(2) 与同行业可比公司数据资源相关 IDC 费用归集对比情况

经检索公开信息，进行数据资源入表的上市公司在定期报告中基本只披露了数据资源会计处理基本原则和方法，多数未明确披露数据资源成本核算的具体范围。

经查询，与公司数据资源 IDC 费用归集较为近似的数据资源入表的上市公司案例为：

1) 开普云（688228.SH）。开普云披露其采集加工数据的成本，主要是购买华为云或阿里云服务器、云存储支出，以及研发大数据服务平台的人工成本。其中云服务器、云存储的费用性质与公司 IDC 费用（主要为机柜、带宽等租赁费）较为接近。

2) 合合信息（688615.SH）。合合信息在其年报中披露其研发支出（包括费用化研发支出和资本化研发支出）主要包括：工资薪酬及福利费、服务费、服务器及带宽、房租物业费、折旧与摊销费用、办公差旅招待费等构成，其中的服务器及带宽与 IDC 费用较为接近。

综上，公司关于数据资源的会计处理与同行业可比公司不存在重大差异，其将 IDC 费用归集计入数据资源与同行业可比公司会计处理一致。

(三) 量化说明数据资源企业会计准则相关规定的适用对公司经营业绩的影响

公司将原计入当期成本和研发费用的部分人工、IDC 费用计入“无形资产-数据资源”，客观上减少了当期营业成本和研发费用，同时，“无形资产-数据资源”的摊销计入营业成本会增加当期成本，因此，公司数据资源企业会计准则相关规定的适用对公司经营业绩的净影响为当期数据资源账面价值的增加额，对应公司当期的利润总额。

2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，公司数据资源的变动情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
一、账面原值			

1. 期初余额	11,808.54	5,703.81	
2. 本期增加金额	1,196.04	6,104.73	5,703.81
其中：内部研发	1,196.04	6,104.73	5,703.81
3. 本期减少金额			
4. 期末余额	13,004.58	11,808.54	5,703.81
二、累计摊销			
1. 期初余额	4,619.29	1,334.70	
2. 本期增加金额	991.23	3,284.59	1,334.70
3. 本期减少金额			
4. 期末余额	5,610.52	4,619.29	1,334.70
三、减值准备			
1. 期初余额			
2. 本期增加金额			
3. 本期减少金额			
4. 期末余额			
四、账面价值			
1. 期末账面价值	7,394.06	7,189.25	4,369.10
2. 期初账面价值	7,189.25	4,369.10	

从上表可以看出，2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，公司分别新增数据资源无形资产 5,703.81 万元、6,104.73 万元和 1,196.04 万元，各期分别新增数据资源摊销 1,334.70 万元、3,284.59 万元和 991.23 万元。公司数据资产入表客观上部分原作为成本、费用核算的支出归集计入无形资产，导致利润增加，2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，公司数据资源的账面价值分别净新增（新增账面原值扣除当期摊销）4,369.10 万元、2,820.15 万元和 204.81 万元，即为数据资产对公司当期利润总额的影响额。

公司对于无形资产的数据资源按照 5 年期加速摊销，摊销比例分别为：第一年 45%，第二年 20%，第三年 15%，第四年 10%，第五年 10%。为便于测算，假设 2024 年度、2025 年度及其后 3 个年度每年均新增数据资源 5,700 万元，数据资源按照每个月均匀增加。按此测算，公司每年数据资源变动情况如下：

项目	2025 年 E	2026 年 E	2027 年 E	2028 年 E
各期末数据资源账面原值①	11,400.00	17,100.00	22,800.00	28,500.00
各期数据资源新增摊销②	3,182.50	4,168.13	4,868.75	5,438.75

数据资源累计摊销③	4,571.88	8,740.00	13,608.75	19,047.50
各期末数据资源账面价值④= ①-③	6,828.13	8,360.00	9,191.25	9,452.50
各期净新增数据资源账面价值 =5,700.00-②	2,517.50	1,531.88	831.25	261.25

根据测算结果，2025 年、2026 年、2027 年及 2028 年，公司每年新增数据资源摊销金额分别为 3,182.50 万元、4,168.13 万元、4,868.75 万元和 5,438.75 万元，上述数据资源的摊销未来将计入主营业务成本。数据资源对公司利润的影响不仅体现在其新增摊销会减少利润，也体现在各期新增数据资源会增加利润，因此数据资源入表对公司税前利润的影响为各期净新增数据资源账面价值。

2024 年，公司确认了数据资源 5,703.81 万元，在扣除当期摊销金额后，期末数据资源账面价值为 4,369.10 万元，即数据资产入表增加了 2024 年度的税前利润 4,369.10 万元。根据测算，在保持每年均新增 5,700 万元数据资产的情况下，2025 年及其后三年，公司各期实际净新增的数据资源账面价值分别为 2,517.50 万元、1,531.88 万元、831.25 万元和 261.25 万元，将分别增加公司未来年度的税前利润，但增加幅度呈逐年降低的趋势。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）查阅了解《企业会计准则》《企业数据资源相关会计处理暂行规定》对于数据资源会计处理的相关规定；

（2）取得并查阅公司数据资源会计处理的相关明细账；

（3）获取公司关于数据资源会计核算、归集范围、归集准确性以及相关内部控制制度的说明；

（4）查阅信息系统审计报告，了解公司信息系统的架构、业务流程、控制情况；

（5）实地查看公司 IDC 机房，获取并查阅 IDC 服务器具体功能用途明细、业务系统关于授权账号的数据资源耗用的统计情况；

（6）核查公司数据资源人工薪酬、IDC 费用的具体明细，数据资源耗用(账号)统计情况、抽查计入数据资源的人员工作记录等，核查数据资源归集的准确性；

(7) 检索查阅同行业上市公司数据资源会计处理的相关案例、信息披露文件。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司的数据资源满足无形资产定义和确认条件及后续计量方式，会计处理符合企业会计准则的相关规定；

(2) 公司将 IDC 费用归集为数据资源具有明确的标准，其与直接作为营业成本的 IDC 费用明确可区分；

(3) 公司对数据资源的会计处理与同行业可比公司会计处理一致；

(4) 2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，数据资产对公司当期税前利润的影响金额为 4,369.10 万元、2,820.15 万元和 204.81 万元。根据测算，如公司未来按照固定金额均匀增加数据资产，数据资产对公司税前利润的影响金额将趋于下降。公司已在募集说明书中补充披露了数据资源入表对经营业绩的影响风险。

十一、结合各被投资单位历史经营情况说明相关长期股权投资是否存在减值迹象，以及未计提减值准备是否符合相关企业会计准则的相关规定（审核问询函问题 1(11)）

（一）结合各被投资单位历史经营情况说明相关长期股权投资是否存在减值迹象

公司按照长期股权投资核算的各被投资单位，按照投资目的、投出及管理形式主要分为两大类：第一类为生态企业，是公司基于产业布局而直接投出的企业，其业务范围包括开发者服务、智能营销、智慧城市、智慧交通、应急减灾等领域，可与公司在数据积累、数据治理和数据应用等领域形成有效协同；第二类为股权投资基金，是公司与专业投资机构合作设立的合伙企业，旨在充分发挥和利用各合伙人的产业资源及投资管理优势，立足数据产业，适时把握投资机会，加强公司的产业布局和整合能力，实现产业协同和资本增值。

生态企业中的大多数为互联网行业和数据产业的初创公司，该类公司处于产品研发与市场化的初期，尚未达到盈亏平衡点，相较于利润情况，公司更关注其产品研发进展和营业收入增长情况。其中部分公司已经处于成长期，该类公司经

营状况较好，已经形成规模化收入，有的已经为公司贡献了投资收益或者预期股权增值。股权投资基金目前的投出项目股权增值情况符合预期。

除深圳个联、杭州阶形等 2025 年末账面价值按权益法核算已为零的公司外，报告期内，公司各被投资单位减值迹象分析如下：

序号	公司名称	主营业务	历史经营情况及 投后融资情况	会计期间	长期股权 投资账面 价值	营业收入	净利润	资产总额	净资产	是否存在 减值 迹象
1	数字 天堂	专业的开发工具 厂商，为开发者提 供各种开发工具	2024 年、2025 年 均盈利且净利润 保持增长。	2026 年 3 月 31 日 /2026 年第一季度	2,673.89	1,648.65	-167.49	7,171.49	4,911.03	否，上 一年度 盈利
				2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2,701.88	8,303.84	233.24	7,340.40	5,017.11	
				2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2,673.10	9,581.09	27.20	7,072.99	4,806.12	
2	浙江 高信	智慧交通、智慧城 市数字化转型一 站式服务商	报告期内持续盈 利，2023-2025 年 度均进行分红。	2026 年 3 月 31 日 /2026 年第一季度	6,896.09	42,949.64	2,965.17	287,387.92	66,481.34	否，上 一年度 盈利
				2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	6,593.22	152,403.37	12,879.87	302,866.77	63,516.16	
				2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	5,736.02	142,552.99	10,684.18	236,949.29	53,806.31	
3	大数 据联 合计 算中 心	大数据隐私计算 平台，提供私有化 部署的安全计算 环境以及一站式 隐私保护和数据 安全保障服务	经营情况稳定， 2025 年已完成新 一轮增资，按投后 估值和持股比例 折算的公司长投 价值高于账面价 值。	2026 年 3 月 31 日 /2026 年第一季度	1,576.08	398.94	-64.28	12,061.20	2,954.20	否，最 新融资 估值高 于长投 账面价 值
				2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	1,586.60	1,223.65	-256.93	11,680.35	3,017.78	

				2024年12月31日 /2024 年度	183.04	473.37	-311.91	1,267.83	822.56	
4	东证 云启	股权投资业务，主要投资于以大数据、云计算、互联网等为代表的高新技术产业和战略新兴产业	已对外投出多个项目，已退出部分投资项目并实现投资收益。	2026年3月31日 /2026年第一季度	1,409.73	6.53	5.55	3,455.02	3,453.84	否，股权投资基金的估值无减值迹象
				2025年12月31日 /2025 年度	1,407.46	748.89	605.53	3,449.47	3,448.29	
				2024年12月31日 /2024 年度	1,472.63	1,312.51	1,208.51	3,617.48	3,607.94	
				2026年3月31日 /2026年第一季度	838.14	-	1.04	2,516.94	2,516.94	
5	杭州 花云	股权投资业务，主要投资于以大数据、人工智能、互联网的科技企业初创公司	已对外投出多个项目，被投标的投资后估值变化整体情况良好。	2025年12月31日 /2025 年度	837.79	-	-46.53	2,515.90	2,515.90	否，股权投资基金的估值无减值迹象
				2024年12月31日 /2024 年度	853.29	-	-3.02	2,562.43	2,562.43	
				2026年3月31日 /2026年第一季度	3,467.14	1,666.58	-110.34	7,141.91	5,334.59	
6	数因 科技	程序化广告平台，为品牌广告主与效果广告主提供安全、方便快捷的广告交易途径	公司 2022-2024 年连续盈利，2025 年为三年多来首次亏损，但 2025 年经营活动现金流量净额为正，现金	2025年12月31日 /2025 年度	3,490.48	7,749.86	-339.61	7,242.93	5,444.93	否，发展符合预期
				2024年12月31日 /2024 年度	3,559.39	14,267.70	282.56	8,244.76	5,787.52	

9	中青 创星	为创新产业提供产业服务平台，为创业者提供包括产业基金信息对接、组织创办创新创业大赛及培训等	中青创星定位于对创新企业的扶持，以促进跨界资源整合、企业深度合作为目的，发展符合公司预期及投资目的。	2026年3月31日 /2026年第一季度	120.59	32.53	-2.73	214.35	132.37	否，发展符合预期
				2025年12月31日 /2025年度	121.27	390.96	-60.87	211.50	115.10	
				2024年12月31日 /2024年度	198.13	177.41	-356.96	251.27	193.52	
10	成都市美幻科技有限公司	地震预警和多种预警服务，参与构建了中国首个手机地震监测预警网	主要系研发投入较大导致亏损，2024年度经营亏损较上期收窄，成都美幻业务覆盖我国31省市区、面积220万平方公里、90%地震区人口、6亿+设备，同时海外市场拓展至其他国家，预计未来可实现业务结构优化。	2026年3月31日 /2026年第一季度	1,039.63	179.17	-418.42	7,741.34	7,354.17	否，经营亏损逐步收窄
				2025年12月31日 /2025年度	1,051.75	2,019.96	-913.63	8,101.04	7,653.29	
				2024年12月31日 /2024年度	1,382.30	3,541.87	-1,060.03	10,588.17	8,878.61	
11	北京中数睿智科技	数据资产管理基础设施开发商，一站式大模型产业化科技企业	2024年营业收入、净利润均快速增长。2024年和2025年连续完成	2026年3月31日 /2026年第一季度	2,283.12	2,062.66	-1,177.54	33,987.14	31,598.22	否，上一年度盈利，且最新

	有限公司		多轮融资，按投后估值和持股比例折算的公司长期投资价值高于账面价值。	2025年12月31日 /2025年度	2,327.03	20,595.16	3,283.91	34,397.23	28,929.78	融资产估值高于长期投资价值
				2024年12月31日 /2024年度	2,251.45	10,054.99	3,003.51	23,863.71	21,048.80	
12	知个 数(温州)科技有限公司	主要从事效果广告业务	2024年新设公司，于2026年4月注销。	2026年3月31日 /2026年第一季度	21.62	-	-	-	-	否，长期股权投资的面值未大于享有被投资单位所有者权益账面价值的份额
				2025年12月31日 /2025年度	21.62	54.72	-16.96	77.76	77.21	
				2024年12月31日 /2024年度	26.37	-	-5.83	95.49	94.17	
				2026年3月31日 /2026年第一季度	5,357.21	693.86	-77.65	6,284.11	5,225.77	否，上一年度盈利
13	云真信	通过整合、挖掘海量线上、线下数据，对不同应用场景建立风险模型，为金融行业智能分析决策提供服务	2024年新增多家合作客户，达成业绩目标，预计未来业绩稳定。	2025年12月31日 /2025年度	5,379.43	3,651.22	136.06	6,826.73	5,303.42	

		务		2024年12月31日 /2024年度	5,010.02	3,634.05	18.18	6,381.51	5,167.36	
14	云通 数达	专业的数智交通 服务商,利用大数 据技术深度分析 和融合,为交通管 理提供数据支撑	2024年亏损主要 系研发投入较大, 2025年收入已超 2024年全年,未 来发展前景向好。 2024年、2025年 进行了新一轮融 资,按投后估值和 持股比例折算的 公司长投资价值高 于账面价值。	2026年3月31日 /2026年第一季度	3,049.18	218.80	-692.99	2,908.29	710.91	否,最 新融资 估值高 于长投 账面价 值
				2025年12月31日 /2025年度	3,185.58	1,931.57	-1,972.17	3,031.24	1,381.81	
				2024年12月31日 /2024年度	3,525.65	740.63	-1,578.86	2,816.69	1,824.72	
15	北京 中数 卓信 科技 有限 公司	主营金融营销和 金融风控,数据智 能在金融产业的 垂直应用	2025年度根据权 益法核算长期股 权投资账面价值 已减至0。	2026年3月31日 /2026年第一季度	-	41.14	-40.98	45.83	24.26	否,长 投账面 价值已 减记至 零
				2025年12月31日 /2025年度	-	263.55	-185.44	197.98	65.23	
				2024年12月31日 /2024年度	39.05	484.37	-26.15	576.64	165.85	

16	每日 动泰	温州新生代数智 孵化产业园开发 与经营	产业园仍在建设 中,尚未产生营业 收入。	2026年3月31日 /2026年第一季度	4,005.10	-	-1.82	10,858.11	9,356.50	否,仍 在建设 中
				2025年12月31日 /2025年度	4,093.45	-	-247.43	27,363.72	8,606.52	
				2024年12月31日 /2024年度	4,204.80	21.32	-271.82	17,619.80	8,843.94	
17	明日 数据	提供数字营销服 务,为品牌主及行 业客户提供全域 营销数据监测、全 域媒介计划、广告 投放优化等一站 式营销智能闭环 解决方案	2025年收入保持 增长,未来发展前 景良好。	2026年3月31日 /2026年第一季度	516.21	138.62	110.95	2,226.88	1,053.48	否,收 入保持 增长
				2025年12月31日 /2025年度	461.84	1,091.87	-58.61	2,022.29	942.54	
				2024年12月31日 /2024年度	491.50	899.61	110.93	1,824.16	1,003.06	
18	英铂 科技	拟主要从事以中 期气象精准预测 为基础的电力预 测与调度行业大 数据模型开发、搭 建智能家居用户 数据服务平台和 物流大数据服务 平台等业务	英铂科技为杭州 独角兽 2025 年 5 月参与出资设立 的新设企业,认缴 出资 200 万元,截 至 2026 年 3 月末 尚未实缴出资。	2026年3月31日 /2026年第一季度	-	-	-	-	-	否,尚 未投出
				2025年12月31日 /2025年度	-	-	-	-	-	

19	山东每日思数科技有限公司	为客户提供安全可靠且精准匹配高价值应用场景的数据产品和数据解决方案	山东每日思数科技有限公司为公 司与济南大数据集团有限公司、神思电子技术股份有限公司为构建“济南发数站”而共同设立的企业。	2026年3月31日 /2026年第一季度	375.23	-	-48.05	806.73	795.39	否，新设公司
				2025年12月31日 /2025年度	394.45	-	-6.56	849.00	843.44	
20	浙商未来	主营业务为金融风控、智慧审计、智慧投资管理、智慧经营分析等多种系统模块开发、实施、运维等服务。	设立以来连续亏损，为改善经营业绩需要较大后续投入。为避免过于消耗公司资源，2025年4月，公司与浙商未来的另两名股东同盾控股有限公司（“同盾控股”）、浙江浙商金控有限公司（“浙商金控”）签订股权转让协议，公司与同盾控股均将其持有的浙商未来股权以一元转让给浙商金控并在当	2024年12月31日 /2024年度	368.50	1,332.40	-1,403.17	2,249.77	1,833.68	否，长期股权投资的账面价值未大于享有被投资单位所有者权益账面价值的份额

[illegible]

（二）未计提减值准备是否符合相关企业会计准则的相关规定

1. 企业会计准则的相关规定

《企业会计准则应用指南汇编 2024》之《第三章 长期股权投资》规定：“长期股权投资如果存在减值迹象的，应当按照第九章资产减值进行减值有关会计处理。在判断长期股权投资是否存在减值迹象时，企业应当密切关注长期股权投资的账面价值是否大于享有被投资单位净资产（包括相关商誉）账面价值的份额，以及是否存在第九章资产减值中有关减值迹象等类似情况。出现类似情况时，企业应当按照第九章资产减值对长期股权投资进行减值测试，可收回金额低于长期股权投资账面价值的，应当计提减值准备。”

《企业会计准则应用指南汇编 2024》之《第九章 资产减值》规定：“企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，主要可从外部信息来源和内部信息来源两方面加以判断：

1. 从企业外部信息来源来看，如果出现了资产的市价在当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；企业所有者权益的账面价值远高于其市值等，均属于资产可能发生减值的迹象。

2. 从企业内部信息来源来看，如果有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润远远低于原来的预算或者预计金额、资产发生的营业损失远远高于原来的预算或者预计金额、资产在建造或者收购时所需的现金支出远远高于最初的预算、资产在经营或者维护中所需的现金支出远远高于最初的预算等，均属于资产可能发生减值的迹象。”

《企业会计准则第 8 号——资产减值》第七条规定：“资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。”

2. 公司对长期股权投资未计提减值准备符合企业会计准则相关规定

公司长期股权投资均系对联营企业的投资，自取得后按权益法进行核算，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值。公司于资产负债表日对长期股权投资进行减值判断，结合被投资单位的经营情况、市场需求、盈利能力、财务情况、在研产品、融资等情况进行分析是否存在减值迹象，对出现减值迹象的长期股权投资再进行减值测试并考虑是否计提减值准备。

综合前表内容，公司的长期股权投资分别归属以下情形：

(1) 上一年度盈利，因此不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情况，根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》之《第九章 资产减值》的相关规定，不属于存在减值迹象的情况。数字天堂、浙江高信、数因科技、浙江有数、北京中数睿智科技有限公司、云真信、明日数据为该等情形。

(2) 虽然尚未盈利，但由于被投资企业仍处初创阶段、建设阶段或亏损逐步收窄阶段，或者其预设的经营方向并非自身盈利，因此不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情况，根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》之《第九章 资产减值》的相关规定，不属于存在减值迹象的情况。中青创新、成都市美幻科技有限公司、知个数（温州）科技有限公司、每日动泰为该等情形。

(3) 最新融资估值按持股比例折算后高于长期股权投资的账面价值，说明不存在企业所有者权益的账面价值远高于其市值的情况，预计资产的公允价值减去处置费用后的净额高于长期股权投资的账面价值。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第七条和《企业会计准则应用指南汇编 2024》之《第九章 资产减值》的相关规定，不属于存在减值迹象的情况。大数据联合计算中心、云通数达为该等情形。

(4) 股权投资基金的对外投资的估值情况良好，不存在企业所有者权益的账面价值远高于其市值的情况。根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》之《第九章 资产减值》，不属于存在减值迹象的情况。东证云启、杭州花云、数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）为该等情形。

(5) 长期股权投资账面价值为零或接近于零，不存在企业所有者权益的账面价值远高于其市值的情况。根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》之《第九

章 资产减值》，不属于存在减值迹象的情况。英铂科技、北京中数卓信科技有限公司为该等情形。

(6) 长期股权投资的账面价值未大于享有被投资单位所有者权益账面价值的份额，不存在企业所有者权益的账面价值远高于其市值的情况。根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》之《第九章 资产减值》，不属于存在减值迹象的情况。浙商未来为该等情形。

综上，公司按照长期股权投资核算的各被投资单位无明显减值迹象。因此，公司未计提减值准备符合相关企业会计准则的相关规定。

(三) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得并查阅了公司各被投资单位报告期内的财务报表或审计报告，分析公司各被投资单位的经营情况和盈利情况；

(2) 通过企查查核查公司各被投资单位的主营业务和对外投资情况，股权投资基金的基金管理报告或对外投资估值说明文件；

(3) 获取并查阅公司部分被投资企业投后融资、期后转让的相关文件，获取被投资的投后融资估值情况，分析被投资单位是否存在减值迹象。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

公司长期股权投资无明显减值迹象，未计提减值准备符合相关企业会计准则的相关规定。公司已在募集说明书中补充披露了长期股权投资减值的风险。

十二、列示各报告期末交易性金融资产情况及其公允价值变动依据，并与可比公司对比, 说明相关参数选取的合理性（审核问询函问题 1 (12)）

(一) 各报告期末交易性金融资产情况

1. 各报告期末交易性金融资产情况及其公允价值变动依据

公司 2023 年至 2026 年 3 月末的交易性金融资产情况如下：

被投资单位名称	投资时间	持股比例	账面价值			
			2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2026 年 3 月 31 日

杭州滨盈创新股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称杭州滨盈）	2021 年 9 月	4.72%	100.00	100.00		
云途信息科技（杭州）有限公司（以下简称云途科技）	2021 年 6 月	7.28%	1,092.24	1,092.24	1,092.24	1,092.24
杭州卓健信息科技股份有限公司（以下简称杭州卓健）	2020 年 11 月	0.61%	1,000.00	1,000.00	647.00	647.00
浙江迦智科技股份有限公司（以下简称浙江迦智）	2019 年 12 月	0.40%	687.88	779.64	779.64	779.64
上海嗨普智能信息科技股份有限公司（以下简称嗨普智能）	2019 年 12 月	5.46%	3,086.00	2,370.00	2,370.00	2,370.00
合 计			5,966.12	5,341.88	4,888.88	4,888.88

注：2026 年一季度数据未经审计

2. 公允价值变动依据

(1) 杭州滨盈

公司子公司杭州应景于 2021 年 9 月投资杭州滨盈，认缴 1,000.00 万元，占注册资本的 4.72%，实缴注册资本 100.00 万元。2022 年 11 月，杭州滨盈的合伙人浙江大胜达包装股份有限公司以 0 元价格转让其持有杭州滨盈 7,800.00 万元尚未出资的财产份额，杭州滨盈的股权的公允价值未发生变动。2023 年至 2024 年末，杭州滨盈未发生增资或股权转让等事项，股权的公允价值未发生变动。2025 年 12 月，杭州滨盈召开合伙人会议，决议杭州滨盈进入清算流程并注销，杭州应景终止对杭州滨盈的股权投资确认，并确认相关处置损失 69,035.80 元。

(2) 云途科技

2022 年 3 月，云途科技引入外部投资者，股东储翔将其持有的 3%股权作价 450.00 万元转让给杭州西湖区市政工程有限公司，云途科技整体估值为 15,000.00 万元，杭州独角兽持有云途科技股权比例为 7.28%，持有股权公允价值为 1,092.24 万元。因此，2022 年末，公司持有云途科技的股权的账面价值为 1,092.24 万元。2023 年度和 2024 年度，云途科技股权的公允价值未发生变动。

2025 年 1 月，云途科技股东杭州云治企业管理合伙企业（有限合伙）将其持有的 12%股权无偿转让给储翔及其控制的企业，后储翔将其持有的 1.5%的股权

作价 300.00 万元转让给杭州安益盛银创业投资合伙企业（有限合伙），本次股权转让比例较低，价格系交易双方协商确定，并非公平交易市场的公允价值，公司未确认相关公允价值变动。因此，报告期内，杭州独角兽持有云途科技股权公允价值均为 1,092.24 万元。

（3）杭州卓健

2021 年 11 月，杭州卓健增加注册资本，引入外部投资者宁波九元元弘股权投资合伙企业（有限合伙），杭州卓健整体估值 163,000.00 万元，杭州独角兽持股比例为 0.61%，持有股权公允价值为 1,000.00 万元。2022 年至 2024 年末，杭州卓健未发生增资或股权转让，公允价值未发生变化，杭州独角兽持有股权公允价值均按照 1,000.00 万元计量。2025 年，杭州独角兽聘请坤元资产评估有限公司（以下简称坤元评估公司）对其持有杭州卓健的股权公允价值进行测算，坤元评估公司于 2026 年 4 月 17 日出具了股权投资公允价值测算报告（坤元评咨（2026）107 号），相关股权评估价值为 647.00 万元，杭州独角兽以上述测算结果确认相关资产的公允价值。

（4）浙江迦智

2021 年 4 月，浙江迦智引入天津联想海河智能科技产业基金合伙企业（有限合伙）等 2 位外部投资者，整体估值 150,000.00 万元，杭州独角兽持股比例为 0.46%，持有股权公允价值为 687.88 万元，2022 年浙江迦智引入外部投资者，整体估值与 2021 年一致，因此 2022 年末和 2023 年末杭州独角兽持有浙江迦智股权核算公允价值为 687.88 万元。2024 年 5 月，浙江迦智进行增资并引入衢州高质量发展股权投资合伙企业（有限合伙）等外部投资者，本次股权变动标的公司公允价值为 182,500.00 万元，公司子公司杭州独角兽持股比例为 0.43%，持有股权公允价值为 779.64 万元。2025 年 8 月，浙江迦智进行增资，衢州高质量发展股权投资合伙企业（有限合伙）等增加对浙江迦智的投资，整体估值 195,000.00 万元，杭州独角兽持股比例为 0.40%，对应所持有的股权公允价值不变。2025 年 12 月，浙江迦智进行增资，玉环市财通玉富股权投资合伙企业（有限合伙）等投资人增加对浙江迦智的投资，整体投后估值 213,000.00 万元，杭州独角兽持股比例为 0.36%，对应所持有的股权公允价值不变。

（5）嗨普智能

2021年3月和9月，嗨普智能引入外部投资者深圳市腾讯产业创投有限公司，整体估值83,813.08万元，公司子公司上海蓝豹持股比例为5.46%，持有股权公允价值为4,576.00万元。2022年度嗨普智能股权结构未发生变化，因此未确认公允价值变动损益。2023年，上海蓝豹公司聘请坤元资产评估有限公司（以下简称“坤元评估公司”）对其持有嗨普智能的5.4612%股权价值进行评估，坤元评估公司于2024年4月出具了评估报告（坤元评报〔2024〕325号），相关股权评估价值为3,086.00万元，上海蓝豹公司以上述评估价值确认相关资产的公允价值。2024年，上海蓝豹公司聘请坤元资产评估有限公司对其持有嗨普智能的5.4612%股权价值进行评估，坤元评估公司于2025年3月出具了评估报告（坤元评报〔2025〕149号），相关股权评估价值为2,370.00万元，上海蓝豹公司以上述评估价值确认持有股权的公允价值。2025年和2026年1-3月，嗨普智能经营环境及公司业务未发生重大变化，上海蓝豹公司仍按照2,370.00万元继续确认相关股权。

(二) 并与可比公司对比，说明相关参数选取的合理性

1. 可比公司股权投资公允价值的计量依据

同行业可比公司中，国投智能财务报表中无交易性金融资产，星环科技、拓尔思、开普云财务报表中的交易性金融资产均为理财产品等，与公司核算的交易性金融资产不可比，因此选取其以公允价值计量的权益工具投资进行对比。

报告期各期末，同行业可比公司以公允价值计量的权益工具投资具体情况如下：

公司名称	报表项目	期末金额		
		2025年 12月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
星环科技	其他非流动金融资产	2,234.03	2,000.00	1,200.00
国投智能	其他权益工具投资	21,664.90	23,137.19	29,042.41
拓尔思	其他权益工具投资	20,332.11	18,586.27	18,543.25
	其他非流动金融资产	20,089.00	20,199.06	23,048.06
开普云	其他权益工具投资	11,475.39	8,451.78	4,500.00
	其他非流动金融资产	5,187.80	3,125.00	3,125.00
范式智能	按公允价值计入损益的金融资产	33,669.5	11,369.5	8,485.8

注：上市公司一季报未披露股权投资的具体明细及计量方法，故选择上市公司年报数据作为对比项

报告期内，同行业可比公司的期末公允价值依据如下：

(1) 星环科技

星环科技采用成本或资产基础法作为权益工具投资期末价值的最佳估计。

(2) 国投智能

对上市公司投资的公允价值按照年末最后交易日的股票收盘价计量；对其他公司投资的公允价值计量方面，如被投资公司在接近报告日进行了股权融资，以此次融资价格作为公允价值；如被投资公司在接近报告日无可参考的股权融资价格，以按照权益法核算的结果、市场法、成本法确定的估值或投资成本作为公允价值。

(3) 拓尔思

以其他权益工具核算的股权投资，因信用风险调整因素不是可以直接从市场上观察到的输入值，拓尔思以市场法（包括依据最新融资估值等具体方法）为基础确认相关股权投资的公允价值。以其他非流动金融资产核算的股权投资，因其信用风险调整因素不是可以直接从市场上观察到的输入值，其价值变化可及时反映到被投资单位的资产情况中，因此拓尔思以被投资单位估值基准日的资产负债表为基础确认其公允价值。

(4) 开普云

如被投资公司在当年度进行了股权融资，以此次融资价格作为公允价值；如被投资公司在当年度无可参考的股权融资价格，则以投资成本或被投资企业的评估价值作为所持股权的公允价值

(5) 范式智能

分类为第一层级的按公允价值计入损益计量的短期投资的公允价值按活跃市场的报价厘定；以第三层次公允价值计量其股权投资，并设有团队管理用于财务报告的第三层级工具的估值，该团队逐一管理有关投资的估值工作，至少每年一次使用估值技术鉴定第三层级工具的公允价值，必要时会委聘外部估值专家进行估值。

综上所述，同行业可比公司在对所持股权计量时采用融资价格、权益法核算

的结果、市场法确定的估值或投资成本作为公允价值。

2. 相关参数选取的合理性

公司将公允价值计量所使用的输入值划分为三个层次，并首先使用第一层次输入值，其次使用第二层次输入值，最后使用第三层次输入值。第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价。第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值。第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第四十四条，企业对权益工具的投资和与此类投资相联系的合同应当以公允价值计量。但在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。

由于被投资企业不存在活跃交易市场，当企业权益未发生外部交易时，公司采取初始取得成本代表其所持股权公允价值的最佳估计；被投资企业权益发生外部交易或已聘请第三方公司对相关股权进行资产评估的，公司采取新一轮融资或评估的企业价值确定持有股权价值，公司采用的相关参数选取方法与星环科技和开普云一致，相关参数选取合理。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解、评价及测试与投资相关的关键内部控制的设计合理性和运行有效性；

（2）查阅上述投资公允价值的依据，获取被投资企业相关的评估报告、股转让协议、投资款支付银行回单等文件，复核公允价值计量的准确性；

（3）对被投资单位工商信息进行核查，获取被投资企业的财务报表，了解被投资单位经营情况及财务状况。

2. 核查意见

经核查，我们认为，各报告期末交易性金融资产的公允价值变动依据与可比公司无重大差异，相关参数选取合理。

十三、结合受到行政处罚、行政监管措施、自律监管措施的相关事项及整改情况、发行人内部控制制度及完善修改情况、会计师对发行人内控制度的审计报告内容等，说明前述事项是否整改完毕，内控的具体优化措施以及实际具体的运行效果，相关处罚所涉情形对公司现有业务是否存在不利影响，发行人内部控制制度是否健全及有效执行；本次发行是否符合《注册办法》第十一条、《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定，行政处罚事项对本次发行是否构成实质性障碍。（审核问询函问题 1（13））

（一）结合受到行政处罚、行政监管措施、自律监管措施的相关事项及整改情况、公司内部控制制度及完善修改情况、会计师对公司内控制度的审计报告内容等，说明前述事项是否整改完毕，内控的具体优化措施以及实际具体的运行效果，相关处罚所涉情形对公司现有业务是否存在不利影响，公司内部控制制度是否健全及有效执行

1. 受到行政处罚、行政监管措施、自律监管措施的情况

（1）违法事实

根据证监会浙江监管局出具的“〔2021〕19 号”《行政处罚决定书》，时任公司互联网服务事业群数据增能部部门经理李某，通过伪造印章等方式虚构公司与客户的多份销售合同及相关结算单据。公司未及时发现上述合同及业务虚假，对相关销售收入进行了确认并据此编制财务报表，导致其披露的 2019 年三季度、2019 年年报、2020 年一季报、2020 年半年报、2020 年三季度存在虚假记载。公司上述行为违反了 2005 年《证券法》第六十三条、2019 年《证券法》第七十八条第二款的规定，构成 2019 年《证券法》第一百九十七条第二款所述的信息披露违法行为。

（2）监管处罚措施

截至本回复出具日，公司不设监事会及监事，公司及现任董事、高级管理人员因上述违法事实受到的监管处罚措施如下：

1) 行政处罚

2021 年 10 月 18 日，证监会浙江监管局作出“〔2021〕19 号”《行政处罚决定书》，决定对每日互动责令改正，给予警告，并处以 200 万元罚款；对时任每日互动互联网服务事业群数据增能部部门经理李某给予警告，并处以 100 万元罚

款；对时任公司董事、监事、高级管理人员方毅、朱剑敏、李浩川（已卸任）、叶新江、孔祥清（已卸任）给予警告并分别处以 100 万元、80 万元、60 万元、50 万元、50 万元的罚款。

2) 行政监管措施

2021 年 2 月 5 日，证监会浙江监管局出具《关于对每日互动股份有限公司及相关人员采取出具警示函措施的决定》（〔2021〕17 号），认为公司 2019 年年度报告及 2020 年第一季度报告、半年度报告、第三季度报告披露的营业收入、利润总额、归属于上市公司股东的净利润等财务数据不准确，同时存在内部控制不规范等问题。上述行为违反了《上市公司信息披露管理办法》第二条、第三条和《上市公司治理准则》第三条的规定。公司董事长兼总经理方毅、财务总监朱剑敏、时任董事会秘书李浩川（已卸任）对上述事项负有主要责任。根据《上市公司信息披露管理办法》第五十八条、第五十九条的规定，证监会浙江监管局决定对公司、董事长兼总经理方毅、财务总监朱剑敏、时任董事会秘书李浩川（已卸任）分别采取出具警示函的监督管理措施，并记入证券期货市场诚信档案。

3) 自律监管措施

2022 年 2 月 24 日，深交所作出《关于对每日互动股份有限公司及相关当事人给予通报批评处分的决定》，给予公司董事长兼总经理方毅，财务总监朱剑敏，董事、副总经理叶新江，时任监事孔祥清（已卸任），时任副总经理、董事会秘书李浩川（已卸任）通报批评的处分。

2. 结合公司内部控制制度及完善修改情况、会计师对公司内控制度的审计报告内容等，说明前述事项是否整改完毕，内控的具体优化措施以及实际具体的运行效果，相关处罚所涉情形对公司现有业务是否存在不利影响，公司内部控制制度是否健全及有效执行

(1) 说明前述事项是否整改完毕

“〔2021〕19 号”《行政处罚决定书》系行政机关系针对公司、时任每日互动互联网服务事业群数据增能部部门经理李某（非时任或现任董监高）及部分时任公司董事、监事、高级管理人员分别作出的行政处罚决定，各当事人均被单独列明为处罚对象，并分别确定罚款数额及履行义务。

公司于 2021 年 2 月 10 日发布了前期会计差错更正的相关公告，对相关财务

报表数据进行了更正。公司于 2021 年 2 月向证监会浙江监管局提交了整改报告，截至目前未收到证监会浙江监管局要求进一步整改的反馈。

公司已于 2021 年 11 月及时缴纳罚款。公司相关董监高需要缴纳的罚款亦已经缴纳完毕，具体执行情况如下：

当事人	2019 年度至 2020 年度在公司的任职情况	行政处罚	行政处罚执行情况	目前担任公司董事、高管情况
方毅	董事长、总经理	警告，并处以 100 万元罚款	2021 年 11 月已及时缴纳罚款	董事长、总经理
朱剑敏	副总经理、财务总监	警告，并处以 80 万元罚款	2021 年 11 月已及时缴纳罚款	副总经理、财务负责人
李浩川	副总经理、董事会秘书	警告，并处以 60 万元罚款	2021 年 11 月已及时缴纳罚款	无
叶新江	董事、副总经理、首席技术官	警告，并处以 50 万元罚款	2021 年 11 月已及时缴纳罚款	董事、副总经理、首席技术官
孔祥清	监事	警告，并处以 50 万元罚款	2021 年 11 月已及时缴纳罚款	无

鉴于《行政处罚法》并无共同违法行为中各个违法行为人相互承担连带责任的规定，且根据最高人民法院“（2017）最高法行申 6517 号”案件的裁判要点，行政机关可以基于不同处罚对象和不同处罚依据对多个主体分别作出罚款处罚，不违反《行政处罚法》中的“一事不再罚”原则，这意味着行政处罚是针对具体主体和依据分别作出的行政行为，因此不同处罚对象应当分别判断执行状态。又根据贵州省高级人民法院发布的参考性案例 7 号“王某生等诉遵义市综合行政执法局、贵州省人民政府及第三人遵义市某某寺没收违法所得、罚款及行政复议案”的裁判要点，行政机关决定对共同实施违法行为的行政相对人作出同一行政处罚时，应以各行为人所实施的违法行为性质、各自所起作用大小、所获非法利益多少等事实为基础，对不同行为区分责任大小，分而罚之，不宜对行为人总体违法（所得）作出承担连带处罚责任决定。

因此，公司及相关董监高因李某通过伪造印章等方式虚增销售合同导致信息披露违法违规受到行政处罚，尽管上述各方均被列为同一《行政处罚决定书》（〔2021〕19 号）的被处罚人，但是行政处罚的执行系针对具体当事人履行其在行政处罚决定书中所载明的义务。公司及相关董监高需要缴纳的罚款已经缴纳完毕，其各自所涉行政处罚已依法执行完毕；李某所受罚款处罚系其个人与行政执法机关之间的法律关系，与公司或其他处罚对象不存在连带关系。李某已经从公司离职，与公司无任何法律关系，其罚款缴纳情况无法获悉，李某是否履行其罚

款缴纳义务，属于其个人行政处罚的执行问题，不影响对公司及相关董监高行政处罚执行完毕的事实判断。

综上，前述事项已经整改完毕。

(2) 结合公司内部控制制度及完善修改情况、会计师对公司内控制度的审计报告内容等，说明公司针对内控的具体优化措施以及实际具体的运行效果，相关处罚所涉情形对公司现有业务是否存在不利影响，公司内部控制制度是否健全及有效执行

1) 公司针对内控的具体优化措施

2021 年 2 月，公司向证监会浙江监管局提交了《每日互动股份有限公司关于浙江证监局对公司及相关人员采取出具警示函措施决定的整改报告》，关于内部控制方面，公司对内部控制制度的设计和执行进行了自查，在销售及回款业务的合同洽谈和签署环节、服务交付环节、对账结算环节执行过程中存在若干薄弱环节需要进一步加强。公司已重新梳理内控体系、组织相关部门全面复盘业务全流程，修订更新了公司流程规范，制定了《业务全流程复盘优化》。公司已于 2021 年 2 月起正式执行新版流程规范。

具体优化措施主要包括：

① 合同洽谈和签署环节：更新版的业务流程规范，对商务人员加强了必要的监督力度。一方面，已进行商务谈判与合同签署环节的分离，由事业部助理共同参与到合同条款的对接环节中，并负责提交合同审核与签署流程；另一方面，依据合同金额设置监督梯度（具体监督细则在《客户准入风险评估办法》中细化更新），对于大额合作方（合作金额在 100 万及以上的客户或供应商），在准入环节完善信息核验机制，由事业部助理对商务人员录入的合作方姓名电话进行真实性确认。

② 服务交付环节：在满足大数据行业的监管要求、数据流转的最小必要原则等基础上，在数据交付环节进一步加强内部独立监督力度。完善数据审核与执行交付流程的线上标准化建设，进一步实现需求提交、审批、执行、交付等各环节的独立互斥，并要求各环节互相监督，保证所有数据业务的执行均经完整有效的审批流。

一方面，统一数据服务交付方式为：A. 线上标准化业务：由双方技术人员

通过系统化直接交付，不经人工介入，满足独立互斥原则；B. 非线上业务：已要求由咨询人员直接交付至客户、抄送商务人员，避免流程上仅由商务人员对接客户的风险。另一方面，已依据执行额、回款情况双重规则设置售后服务跟踪机制，对于达到指标的客户，实施季度回访，并记录与同步回访结果。

③ 对账结算环节：进一步加强了该环节的独立性。在对账过程中，要求设置独立于商务人员以外的对账结算人员，包括数据部、事业部助理、财务部等，以保证该环节足够的独立性。

按照更新版的流程规范，要求通过“内部数据确认与外部对账结算”的双向对账机制来强化对账结算环节的真实有效性。

A. 内部数据确认：由公司独立第三方部门（即数据部）来提供与验证业务实际执行的数据量，要求按内部确认的数据量与客户进行对账；

B. 外部对账结算：统一公司与客户的对账流程，由事业部助理直接发送对账邮件至客户、抄送商务人员，经客户邮件确认后提交财务部开票结算；进一步加强财务部对客户对账确认方式的核查监督，如对同一客户的确认方式（回复方式、文本格式等）进行分析，确认是否存在异常情况。在实际操作过程中，公司还进一步规定，对账过程中的所有邮件（包括客户发送的对账邮件）均需抄送财务部，确保财务部可以了解对账过程、获取客户的对账邮件。

2) 结合公司内部控制制度及完善修改情况、会计师对公司内控制度的审计报告内容等，说明实际具体的运行效果，公司内部控制制度是否健全及有效执行

报告期内，公司内控制度执行情况良好。公司设立风控部，对公司内部控制制度的建立和实施、公司财务信息的真实性和完整性等情况进行检查监督，并定期出具内部审计工作报告。2023 年度至 2025 年度，公司出具的《内部控制自我评价报告》认为：根据财务报告内部控制缺陷的认定标准，公司不存在财务报告内部控制重大缺陷和重要缺陷。

3) 相关处罚所涉情形对公司现有业务是否存在不利影响

公司相关处罚所涉情形主要系员工通过伪造印章等方式虚增合同金额导致的信息披露违法违规，以及因此引发投资者向公司主张赔偿的虚假陈述案件事宜。

针对虚增合同金额导致的信息披露违法违规情形，主要系员工个人行为所致，公司不存在信息披露违法违规的主观故意。同时，公司已积极完成整改并取得实

际效果，报告期内已执行新版流程规范，实际运行有效，公司现有业务相关内部控制制度已得到完善。

针对信息披露违法违规情形，2021年2月，公司陆续披露了《关于前期会计差错更正的公告》（公告编号：2021-021）、《关于会计差错更正后的财务报表及附注的公告》（公告编号：2021-022）等相关公告，因虚增合同金额导致的前期会计差错更正已完成，公司已消除相关违法状态，不会对现有业务产生影响。

因信息披露违法违规而导致的虚假陈述案件，公司已充分计提预计负债，确保能够应对未来可能的赔偿责任，最大限度地将潜在风险量化，避免对公司的现有业务和日常经营产生重大不利影响。

综上，公司内控的具体优化措施实际运行，相关处罚所涉情形对公司现有业务不存在重大不利影响，公司内部控制制度健全且有效执行。

（二）本次发行是否符合《注册办法》第十一条、《证券期货法律适用意见第18号》的相关规定，行政处罚事项对本次发行是否构成实质性障碍

1. 《注册办法》第十一条、《证券期货法律适用意见第18号》的相关规定

根据《上市公司证券发行注册管理办法》第十一条之规定，“上市公司存在下列情形之一的，不得向特定对象发行股票：……（三）现任董事、监事和高级管理人员最近三年受到中国证监会行政处罚，或者最近一年受到证券交易所公开谴责；……；（五）控股股东、实际控制人最近三年存在严重损害上市公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为；（六）最近三年存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为”。

根据《〈上市公司证券发行注册管理办法〉第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》（以下简称“《证券期货法律适用意见第18号》”）第二条关于《上市公司证券发行注册管理办法》第十一条“严重损害上市公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为”和“严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为”作出的理解与适用：

“（一）重大违法行为的判断标准 1. ‘重大违法行为’是指违反法律、行政法规或者规章，受到刑事处罚或者情节严重行政处罚的行为。……5. 最近三年从刑罚执行完毕或者行政处罚执行完毕之日起计算三十六个月。

“（二）严重损害上市公司利益、投资者合法权益、社会公共利益的判断标准 对于严重损害上市公司利益、投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，需根据行为性质、主观恶性程度、社会影响等具体情况综合判断。”

2. 现任董事、高级管理人员最近三年未受到中国证监会行政处罚，且最近一年未受到证券交易所公开谴责，符合《注册办法》第十一条第三项规定

（1）李某不属于发行人现任董事、高级管理人员

根据中国证监会浙江监管局出具的“〔2021〕19号”《行政处罚决定书》，时任每日互动互联网服务事业群数据增能部部门经理李某，通过伪造印章等方式虚构公司与客户的多份销售合同及相关结算单据。2021年10月18日，中国证监会浙江监管局决定对其给予警告，并处以100万元罚款。

经核查，李某在发行人处任职期间担任互联网服务事业群数据增能部部门经理，不属于《公司法》及发行人《公司章程》规定的董事、监事、高级管理人员范畴。李某已从发行人处离职，双方劳动法律关系已依法终止。李某非发行人时任或现任董事、监事、高级管理人员。截至本回复出具日，李某与发行人之间不存在任何法律关系。

（2）公司现任董事、高级管理人员情况

公司现任董事会成员9人，其中独立董事3人；公司不设监事会，董事会设置审计委员会，审计委员会成员3人，行使《公司法》规定的监事会的职权；董事会聘有总经理1人，副总经理4人，财务负责人1人（兼任副总经理），董事会秘书1人（兼任副总经理），首席技术官1人（兼任副总经理）。公司董事、高级管理人员的具体任职情况为：

姓名	职务
董事会	
方毅	董事长、总经理
尹祖勇	董事
葛欢阳	董事、副总经理
吕繁荣	董事
叶新江	董事、副总经理、首席技术官
董霖	职工代表董事
马冬明	独立董事
郭斌	独立董事

金城	独立董事
审计委员会	
马冬明	召集人
尹祖勇	成员
金城	成员
其他高级管理人员	
朱剑敏	副总经理、财务负责人
王冠鹏	副总经理、董事会秘书

(3) 公司现任董事、高级管理人员最近三年未受到中国证监会行政处罚

经核查,公司现任董事、高级管理人员最近三年未受到中国证监会行政处罚,相关人员在 2021 年受到的中国证监会行政处罚不属于前述情形,具体分析如下:

根据“(2021) 19 号”《行政处罚决定书》的处罚内容,中国证监会浙江监管局对公司相关人员采取的行政行为包括“警告”与“罚款”。

就“警告”而言,自《行政处罚决定书》作出并到达行政相对人时,该等处罚即已执行完毕。

就“罚款”而言,时任公司董事、监事、高级管理人员处罚与执行情况参见本回复十三(一)2 之说明,该等处罚已执行完毕。

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第二条相关规定,“最近三年从刑罚执行完毕或者行政处罚执行完毕之日起计算三十六个月。”公司于 2024 年 12 月披露本次向特定对象发行的预案。因此,上述行政处罚执行完毕之日起距本次发行预案披露日已经超过 36 个月,(2021) 19 号《行政处罚决定书》不属于公司现任董事、高级管理人员最近三年的行政处罚。

经检索其他类似案例,以缴纳罚款时点作为行政处罚执行完毕的起算时点符合《证券期货法律适用意见第 18 号》等监管规则关于行政处罚执行完毕起算时点的认定要求:

公司名称	具体认定
佳电股份 (000922)	公司及其时任董事、监事和高级管理人员积极配合监管部门调查,因虚假陈述案件所涉罚款均已及时缴纳完毕。……综上,公司因虚假陈述所涉及的行政处罚、市场禁入措施已执行完毕,且公司已进行及时全面的整改。

因此,公司现任董事、高级管理人员最近三年未受到中国证监会行政处罚。

(4) 现任董事、高级管理人员最近一年未受到证券交易所公开谴责

经核查,公司现任董事、高级管理人员最近一年未受到证券交易所公开谴责,

相关人员在 2022 年受到的深交所纪律处分不属于前述情形，具体分析如下：

深交所于 2022 年 2 月 24 日作出《关于对每日互动股份有限公司及相关当事人给予通报批评处分的决定》，给予公司董事长兼总经理方毅，财务总监朱剑敏，董事、副总经理叶新江，时任监事孔祥清（已卸任），时任副总经理、董事会秘书李浩川（已卸任）通报批评的处分。

根据当时适用之《创业板股票上市规则（2020 年修订）》第 12.5 条之规定，“通报批评”属于与“公开谴责”并列的纪律处分。因此，深交所上述通报批评处分不属于公开谴责；且该决定作出于 2022 年，距本次发行预案披露日已经超过一年。

因此，公司现任董事、高级管理人员最近一年未受到证券交易所公开谴责。

综上，公司不设监事会，公司现任董事、高级管理人员最近三年未受到中国证监会行政处罚，且最近一年未受到证券交易所公开谴责，符合《注册办法》第十一条第三项规定。

3. 控股股东、实际控制人最近三年不存在严重损害上市公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为，符合《注册办法》第十一条第五项规定

公司无控股股东，实际控制人为方毅。

作为公司董事长、总经理，公司实际控制人对 2021 年因员工虚增合同金额导致信息披露违法违规事项负有责任，并受到监管处罚措施。公司实际控制人在信息披露违法违规事件中不存在主观故意，且该等违法状态业已消除，不属于最近三年严重损害上市公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为，符合《注册办法》第十一条第五项规定。

4. 公司最近三年不存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，符合《注册办法》第十一条第六项规定

公司曾因员工虚增合同金额导致信息披露违法违规，该等违法状态业已消除，不属于最近三年严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，符合《注册办法》第十一条第六项规定。具体分析如下：

（1）公司相关行政处罚执行完毕已满三十六个月

根据“〔2021〕19 号”《行政处罚决定书》的处罚内容，中国证监会浙江监管局对公司采取的行政行为包括“责令改正”“警告”与“罚款”。

就“责令改正”而言，公司已于 2021 年 2 月 10 日发布了前期会计差错更正的相关公告，对相关财务报表数据进行了更正。

就“警告”而言，自《行政处罚决定书》作出并到达行政相对人时，该等处罚即已执行完毕。

就“罚款”而言，公司 200 万元罚款已于 2021 年 11 月及时缴纳。因此，“〔2021〕19 号”《行政处罚决定书》不属于公司最近三年的行政处罚。

(2) 公司相关违法行为已停止且满三十六个月

1) 行为的发生

公司 2019 年季报、2019 年年报、2020 年一季报、2020 年半年报、2020 年三季报存在虚假记载，相关违法违规行为发生于 2019 年度与 2020 年度。

2) 行为的更正

公司前述虚增合同金额导致的前期会计差错更正已于 2021 年 2 月完成。2021 年 2 月，公司陆续披露了《关于前期会计差错更正的公告》（公告编号：2021-021）、《关于会计差错更正后的财务报表及附注的公告》（公告编号：2021-022）等相关公告，详细说明了对 2019 年、2020 年有关会计差错的会计处理和更正情况、对财务状况和经营成果的影响等内容。公司董事会、监事会对此发表了同意的意见。

3) 公司行为更正后已超过 36 个月

公司于 2024 年 12 月披露本次向特定对象发行的预案。

公司已消除违法状态，并完成前期会计差错更正。因此，上述违法行为发生及停止距本次发行预案披露日已经超过 36 个月。

4) 公司更正后信息披露违法违规损害已停止

根据《最高人民法院关于审理证券市场虚假陈述侵权民事赔偿案件的若干规定》（法释〔2022〕2 号，以下简称“《若干规定》”）第十二条第一项之规定，原告的交易行为发生在虚假陈述实施前，或者是在揭露或更正之后的，人民法院应当认定交易因果关系不成立。而根据《若干规定》第八条第一款之规定，虚假陈述揭露日，是指虚假陈述在具有全国性影响的报刊、电台、电视台或监管部门网站、交易所网站、主要门户网站、行业知名的自媒体等媒体上，首次被公开揭露并为证券市场知悉之日。

因此，自 2020 年 12 月公司相关事项揭露后，相关信息披露违法违规行为的损害影响已停止。此后发生的投资损失，不再由前期信息披露问题引起。截至公司 2026 年一季度报告披露日，累计共 1,252 名投资者向公司主张赔偿，系就揭露日前已发生的既有损害依法行使救济权利，相关损害事实已于揭露时停止。

(3) 公司已积极整改并对中小投资者进行赔付

公司前述违法违规行为主要系员工李某伪造合同导致，公司不存在信息披露违法违规的主观故意，事发后及时处理并积极配合调查，并对遭受损失的中小投资者进行赔付。

1) 公司已积极整改

具体整改情况参见本问询回复十三(一)2 之说明。

2) 公司已对遭受损失的中小投资者积极赔付

截至公司 2026 年一季度报告披露日，累计共 1,252 名投资者向公司主张赔偿，公司已与 1,215 名投资者就前述事项达成调解或审理终结，赔偿金额共计 11,832.46 万元，截至本回复出具日，上述款项已全部支付完毕。具体赔付情况参见本问询回复十四(一)之说明。

综上，结合《证券期货法律适用意见第 18 号》第二条的相关规定，“(二)严重损害上市公司利益、投资者合法权益、社会公共利益的判断标准 对于严重损害上市公司利益、投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，需根据行为性质、主观恶性程度、社会影响等具体情况综合判断。”公司自信息披露违法违规行为的损害停止以来已超过三年，公司已积极整改并对中小投资者进行赔付，最近三年不存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

5. 公司本次发行符合《上市公司证券发行注册管理办法》第十一条、《证券期货适用意见第 18 号》的相关规定，行政处罚事项对本次发行是否构成实质性障碍

公司本次发行符合《上市公司证券发行注册管理办法》第十一条与《证券期货适用意见第 18 号》相关规定，具体比对情况如下：

《上市公司证券发行注册管理办法》第十一条的规定	核查情况
上市公司存在下列情形之一的，不得向特定对象发行股票：	
(一)擅自改变前次募集资金用途未作纠正，或者未经股东大会认可；	不存在。

(二) 最近一年财务报表的编制和披露在重大方面不符合企业会计准则或者相关信息披露规则的规定；最近一年财务会计报告被出具否定意见或者无法表示意见的审计报告；最近一年财务会计报告被出具保留意见的审计报告，且保留意见所涉及事项对上市公司的重大不利影响尚未消除。本次发行涉及重大资产重组的除外；	不存在。
(三) 现任董事、监事和高级管理人员最近三年受到中国证监会行政处罚，或者最近一年受到证券交易所公开谴责；	不存在。公司现任董事、高级管理人员中曾因〔2021〕19号《行政处罚决定书》受到的行政处罚，距今已超过3年。李某非发行人时任或现任董事、监事、高级管理人员。
(四) 上市公司或者其现任董事、监事和高级管理人员因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查；	不存在。
(五) 控股股东、实际控制人最近三年存在严重损害上市公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为；	《证券期货法律适用意见第18号》第二条：(一) 重大违法行为的判断标准 1. “重大违法行为”是指违反法律、行政法规或者规章，受到刑事处罚或者情节严重行政处罚的行为。…5. 最近三年从刑罚执行完毕或者行政处罚执行完毕之日起计算三十六个月。
(六) 最近三年存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。	(二) 严重损害上市公司利益、投资者合法权益、社会公共利益的判断标准 对于严重损害上市公司利益、投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，需根据行为性质、主观恶性程度、社会影响等具体情况综合判断。

如前所述，公司及相关责任人行政处罚事项所涉违法违规行为发生在2019年度、2020年度，相关会计差错更正已于2021年完成，该等违法状态业已消除，因此所涉行政处罚执行完毕时间距今均已超过三年，公司最近三年不存在严重损害上市公司利益、投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。上述事项不构成本次发行的实质障碍。

综上，公司本次发行符合《上市公司证券发行注册管理办法》第十一条及《证券期货法律适用意见第18号》的相关规定，行政处罚事项对本次发行不构成实质性障碍。

(三) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅了公司受到行政处罚、监管措施相关的文件，获取并查阅了公司的整改报告，获取并查阅了公司及其相关董事、监事、高级管理人员罚款缴纳凭证；

(2) 获取并查阅公司投资者诉讼相关的立案、调解、诉讼、赔付等文件资料；

(3) 查询了国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网及相关政府主管部门官方网站、中国证监会及深交所官方网站的公开信息；

(4) 获取并查阅了浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》、上海市公共信用信息服务中心出具的《专用信用报告（替代有无违法记录证明专用版）》、北京市公共信用信息中心出具的《市场主体专用信用报告（有无违法违规信息查询版）》、江苏省政务服务平台出具的《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》

(5) 获取并查阅了公司现任董事、高级管理人员的无犯罪记录证明；

(6) 获取并查阅了公司出具的《内部控制自我评价报告》。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司行政处罚、行政监管措施、自律监管措施的相关事项已经整改完毕，公司内控的具体优化措施实际运行，相关处罚所涉情形对公司现有业务不存在重大不利影响，公司内部控制制度健全且有效执行。

(2) 公司本次发行符合《上市公司证券发行注册管理办法》第十一条及《证券期货适用意见第 18 号》的相关规定，行政处罚事项对本次发行不构成实质性障碍。

十四、列示发行人因前述处罚情形而导致与投资者的赔偿纠纷解决及各期赔付情况，是否存在重大未解决纠纷，相关预计负债计提是否充分，对已经提起诉讼但尚未明确赔偿金额的案件发行人不计提预计负债的合理性（审核问询函问题 1(14)）

（一）列示公司因前述处罚情形而导致与投资者的赔偿纠纷解决及各期赔付情况，是否存在重大未解决纠纷

截至公司 2026 年一季度报告披露日，累计共 1,252 名投资者向公司主张赔偿，公司已与 1,215 名投资者就前述事项达成调解或审理终结，赔偿金额共计 11,832.46 万元，截至本回复出具日，上述款项已全部支付完毕。报告期各期，公司赔付的具体情况如下表所示：

报告期	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	合计
赔付金额（万元）	122.89	8,261.94	3,445.45	2.17	11,832.46

1. 截至公司 2026 年一季度报告披露日，尚有 23 名投资者尚未提供明细证明材料，法院亦未立案。根据公司委托的律师出具的说明，相关投资者的代理律师已结合其相关明细证明材料依法核算了其损失金额为零。

2. 截至公司 2026 年一季度报告披露日，尚有 14 名投资者所涉案件正在推进过程中。其中：

（1）法院已经立案的投资者所涉案件中

尚有 5 名投资者涉及的案件处于法院待开庭等尚未结案状态，相关投资者已提供相关明细证明材料，截至 2026 年 3 月末，公司结合历史已调解和已判决案件的处理原则计提了约 39.17 万元的预计负债。

尚有 2 名投资者涉及的案件已经撤诉，但是尚未调解一致，仍存在再次起诉的可能，截至 2026 年 3 月末，公司结合历史已调解和已判决案件的处理原则计提了约 7.94 万元的预计负债。

（2）法院尚未立案的投资者所涉案件中：

尚有 7 名投资者已提供相关明细证明材料，截至 2026 年 3 月末，公司结合历史已调解和已判决案件的处理原则计提了约 2.22 万元的预计负债。

综上，公司正在推进中的投资者所涉案件金额相对较小，不存在重大未解决纠纷。

（二）相关预计负债计提是否充分，对已经提起诉讼但尚未明确赔偿金额的案件公司不计提预计负债的合理性

报告期内，公司因相关虚假陈述案计提预计负债情况如下：

项目	2026 年 3 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
预计负债	49.32	172.21	2,651.45	2,111.91

预计负债的金额为公司正在处理中且已经提供交易明细证明文件的投资者诉讼的预计赔偿金额。截至 2026 年一季度报告披露日，尚有 23 位投资者尚未提

供明细证明材料，法院亦未立案。根据公司委托的律师出具的说明，相关投资者的代理律师已结合其相关明细证明材料依法核算了其损失金额为零。

公司对于已经提起诉讼且提供明细证明材料的部分，按照过往案例最高赔付标准（依法核算的损失金额的 50%）计提预计负债。根据公司目前相关案件的调解情况以及法院的审理判决情况，赔偿金额目前尚没有超过依法核算的损失金额五折的情况。综上，公司相关预计负债计提充分。

公司对于已经提起诉讼但尚未提供相关明细证明材料的部分，未计提预计负债。根据公司的会计政策以及会计准则的规定：因对外提供担保、诉讼事项、产品质量保证、亏损合同等或有事项形成的义务成为公司承担的现时义务，履行该义务很可能导致经济利益流出公司，且该义务的金额能够可靠的计量时，公司将该项义务确认为预计负债；公司按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行初始计量，并在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。由于这部分投资者未提交任何交易明细证明文件，公司无法获知投资者的具体损失金额，根据会计准则的规定，如无法按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行初始计量，不符合预计负债的初始计量条件。公司不计提预计负债符合会计准则的相关要求。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- （1）获取并查阅公司投资者诉讼相关的立案、调解、诉讼、赔付等文件资料；
- （2）获取并查阅公司预计负债计提的原则和明细，分析公司预计负债计提的充分性和合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- （1）截至公司 2026 年一季度报告披露日，累计共 1,252 名投资者向公司主张赔偿，公司已与 1,215 名投资者就前述事项达成调解或审理终结，赔偿金额共计 11,832.46 万元，截至本回复出具日，上述款项已全部支付完毕。目前，公司正在推进中的投资者所涉案件金额相对较小，不存在重大未解决纠纷。

- （2）公司相关预计负债计提充分，对已经提起诉讼但尚未提供明细证明材料、

无法明确赔偿金额的案件，公司不计提预计负债具有合理性。

十五、发行人存在对外投资情况且未认定为财务性投资的，结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等情况，说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，是否通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，或仅为获取稳定的财务性收益；发行人对数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）的长期股权投资未被认定为财务性投资的原因及合理性；结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引—发行类第7号》等的相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除（审核问询函问题1（15））

（一）公司存在对外投资情况且未认定为财务性投资的，结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等情况，说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，是否通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，或仅为获取稳定的财务性收益

公司对外投资的企业中未认定为财务性投资的具体情况如下：

序号	公司名称	持股比例	主营业务	投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等情况	是否与公司业务相关	是否通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的	是否仅为获取稳定的财务性收益	是否与公司存在交易	具体交易情况
1	嗨普智能	上海蓝豹持股5.46%	一站式企业级营销智能产品与数据智能服务公司，致力于通过科技帮助品牌深度洞察消费者，实现智能化的用户资产管理与运营，驱动品牌业务增长	2019年嗨普智能主要为品牌广告主提供CDP（Customer Data Platform）等产品解决方案，为品牌客户方提供数据治理工具和平台，公司作为第三方数据服务方，双方在数据和业务合作方面有协同作用，本次投资属于公司数智营销产业生态链布局的一环。	相关	是	否	是	2019-2022年度，公司向嗨普智能提供数据服务，分别实现销售收入172.69万元、329.04万元、323.88万元和3.26万元。
2	云途信息科技有限公司（杭州）有限公司	杭州独角兽持股7.28%	智慧城市系统与数字交通服务提供商，立足城市基建与交通设施管理，为政府和企业的管理、运维、基建、养护等场景提供数智服务和解决方案	2021年，公司战略投资云途信息科技有限公司（杭州）有限公司。该企业依托物联网设备构建城市基础设施智慧监测与管理平台，通过六大核心应用场景，构建全方位、立体化的智慧城市管理体系，提升城市治理现代化水平。本次投资是公司在数据智能场景落地的布局，通过其在智慧交通信息化服务与数据要素运营的积淀，共同推动智慧交通等核心场景的系统性解决方案落地，进一步完善数据智能驱动的智慧城市生态。 报告期内，公司与云途信息科技有限公司（杭州）有限公司存在业务合作，公司为其提供开发者服务，未来也可以作为公司发数站的场景供应商。	相关	是	否	是	报告期各期，公司向云途信息科技有限公司（杭州）有限公司提供开发者服务及其他，分别实现销售收入1.89万元、13.93万元、53.32万元和12.13万元。目前，公司与云途信息科技有限公司（杭州）有限公司联合进行项目拓展，公司可能会向云途信息科技有限公司（杭州）有限公司销售个知·智能

									工作站。
3	浙江有数	通过杭州独角兽持股8.67%	将大数据、模型、算法、人工智能技术应用于多元数字经济场景服务，为金融、产业、政务等领域提供数据智能产品和服务方案	浙江有数定位为数据科技应用专家，主要开展企业征信、数字经济和面向政府的数字政务业务，公司参与投资可以加强双方在数字经济领域的合作，以及人企数据结合打造数据产品。 目前，公司与浙江有数在政策直达产品方面和人企数据打通方面有共创合作。	相关	是	否	是	2025 年度，公司向浙江有数提供数据服务和其他，实现销售收入 9.62 万元。
4	成都市美幻科技有限公司	通过杭州独角兽持股2.90%	地震预警和多种预警服务，参与构建了中国首个手机地震监测预警网	成都市美幻科技有限公司是国内领先的地震预警技术提供商，专注于地震监测预警系统的研发与应用，其核心产品“ICL 地震预警技术系统”已在四川、云南等地震多发区落地，覆盖学校、社区、企业等场景，具备秒级地震预警能力。公司作为数据智能服务商，在应急管理、公共安全领域有长期布局，双方业务存在互补性。成都市美幻科技有限公司联合公司推出结合人口热力图的地震烈度速	相关	是	否	是	2024 年度，公司向成都市美幻科技有限公司提供数据服务，实现销售收入 11.32 万元。

						报产品，获得良好的市场反馈。						
5	北京中数睿智科技有限公司	通过杭州独角兽持股3.68%	数据资产管理基础设施软件开发商，一站式大模型产业化科技企业	北京中数睿智科技有限公司聚焦充分享受数字经济红利的重点央企行业（如能源、电信、交通、军工等），熟悉央企国企数字化的政策与目标，精通数据底层逻辑，具备引导央企国企数字化转型落地的能力，与公司“数据让产业更智能”的企业使命高度契合，赋能公司治理数能力更快地植入优质的产业领域和产业场景，从而帮助央企国企实现数据价值变现。	相关	是	否	否	2023年9月，公司与北京中数睿智科技有限公司签订战略合作协议，双方在产品研发、市场营销渠道联合推广方面展开深入合作。			
6	知个数（温州）科技有限公司	通过杭州独角兽持股28.00%	主要从事效果广告业务、数字人外呼营销业务	2024年新设公司，旨在依托数安港安全合规的应用环境，打造数字人外呼营销平台，通过大数据和智能触达方式实现精细化、自动化运营。2026年4月，因数字人外呼业务拓展不达预期，知个数（温州）科技有限公司已办理了工商注销。	相关	是	否	是	2025年度，公司向知个数（温州）科技有限公司提供其他服务，实现销售收入0.55万元；公司向知个数（温州）科技有限公司采购信息服务费，采购金额3.42万元。			

7	云真信	通过国信控股16.00%，通过杭州应景持股13.44%	通过整合、挖掘海量线上、线下数据，对不同应用场景建立风险模型，为金融行业智能分析决策提供服务	公司是国信云控的有限合伙人，2019年通过国信云控投资云真信，2025年公司通过杭州应景追加投资云真信，投资云真信是公司数据应用在金融征信领域的重要尝试。报告期内，云真信和公司每年都有数据业务合作，云真信采购公司的数据服务用于自身业务。	相关	是	否	是	报告期各期，公司向云真信提供数据服务及其他，分别实现销售收入377.36万元、379.09万元、472.62万元和94.34万元。
8	云通数达	通过国信控股18.13%	专业的数智交通服务商，利用大数据分析技术深度分析和融合，为交通管理提供数据支撑	公司是国信云控的有限合伙人，2020年国信云控投资云通数达，当年云通数达定位为国内特许经营跨境网络服务商，推出威行国际浏览器，2022年云通数达业务转型，开始专注智慧交通领域，公司为云通数达的新业务提供数据服务。报告期内，公司及部分子公司与云通数达存在业务合作，为其提供数据服务。公司的时空大数据有助于云通数达项目冷启动，支持其洞察各地的交通现状并提供分析报告，未来也可以作为公司发数站的场景供应商。	相关	是	否	是	2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司向云通数达提供数据服务及其他，分别实现销售收入214.12万元、512.31万元和87.72万元；2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司向云通数达采购信息服务费，采购金额分别为47.17万元、290.13万元和5.90万元。

9	数因科技	通过杭州应景持股20.00%	程序化广告平台，为品牌广告主与效果广告主提供安全、便捷的广告交易途径	数因科技有多年程序化广告行业经验，行业洞察能力强，广告竞价算法先进。与公司合作后，数因科技将具备更强的数据基础，模型得到更好优化，从而推动业务增长。与数因科技合作后，公司数据在广告领域场景更丰富，在效果广告上综合能力增强；业务合作模式较多，有利于推动公司收入增长。报告期内，公司与数因科技存在业务合作，公司为其提供数据服务。	相关	是	否	是	2022-2024 年度，公司向数因科技提供数据服务，分别实现销售收入 73.86 万元、24.11 万元和 85.01 万元； 2023-2025 年度，公司向数因科技采购信息服务费，采购金额分别为 54.37 万元、7.99 万元和 145.94 万元。
10	大数据联合计算中心	直接持股 16.17%，通过上海蓝豹持股 0.21%	大数据隐私计算平台，提供私有化部署的安全一站式隐私保护和数据安全保障服务	大数据联合计算中心与公司业务高度协同。报告期内，公司与大数据联合计算中心存在业务合作；大数据联合计算中心是公司数据合规方面的重要服务方；公司为其提供数据服务和定制化软件开发服务等，累计销售额超过 500 万元。	相关	是	否	是	报告期内，公司向大数据联合计算中心提供数据服务及软件、硬件销售，分别实现销售收入 507.15 万元、28.30 万元、1,695.47 万元和 108.96 万元； 报告期各期，公司向大数据联合计算中心采购信息服务费，采购金额分别为 346.67 万元、344.43 万元、889.27 万元和 312.55 万元。

11	明日数据	通过上海蓝豹持股49.00%	提供数字营销服务，为品牌主及行业客户提供全域营销数据监测、全域媒介计划、广告投放优化等一站式营销智能闭环解决方案	公司与明略科技（02718.HK，一家香港上市的数据智能应用软件公司）下属公司上海秒针网络科技有限公司新设合资公司明日数据，简化合作链路和业务流，品牌方与明日数据签约，缓解品牌方对于数据安全流转的担忧，同时最大化发挥双方的数据价值。	相关	是	否	是	2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司向明日数据提供数据服务，分别实现销售收入17.01万元、126.41万元和33.93万元；公司向明日数据采购信息服务费，采购金额分别为337.83万元、241.94万元和7.50万元。
12	北京中数卓信科技有限公司	通过泰尔卓信持股30.00%	主营金融营销和金融风控，数据智能在金融产业垂直应用	北京中数卓信科技有限公司整合股东泰尔卓信的数据要素能力与北京中网策策科技有限公司的场景落地及客户触达优势，通过“数据+技术+场景”的深度融合，为金融机构提供精准营销解决方案与智能风控产品，助力客户降本增效、提升业务质效，最终实现各方资源价值的高效转化与协同共赢发展。	相关	是	否	是	2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司向中数卓信提供开发者服务，分别实现销售收入0.02万元、67.29万元和25.30万元。
13	数字天堂	13.64%	专业的开发工具厂商，为开发者提供各种开发工具	公司作为国内领先的开发者服务与数据智能服务商，投资数字天堂核心是为深化开发者生态壁垒、补全数据能力、延展公司开发者服务能力。报告期内，公司为数字天堂提供“一键登录，短信登录”等身份验证服务。	相关	是	否	是	报告期各期，公司向数字天堂提供数据服务，分别实现销售收入43.06万元、85.10万元、82.77万元和16.75万元；2024年度和2025年度，公司向

									数字天堂采购信息服务费，采购金额分别为5.66万元和55.66万元。
14	浙江高信	10.00%	智慧交通、智慧城市数字化转型一站式服务商	2020年公司参与浙江高信混改，双方谋求业务合作，共同打造“综合交通数据中台”，促进数据智能业务在交通领域的应用。报告期内，公司与浙江高信存在业务合作，公司为其提供数据服务；浙江高信在交通领域推广公司的DiOS产品。	相关	是	否	是	2024年度，公司向浙江高信提供数据服务，实现销售收入77.45万元。
15	深圳个联	14.79%	计算机软硬件、电子产品技术开发	深圳个联主要专注于智能硬件领域，生产智能数据采集设备，扩展线上的数据变现方式和线下的数据服务业务。 基于深圳个联的智能硬件设备和公司的多维度大数据匹配能力，双方合作为门店、商超等线下店铺提供精准的客流统计和客流分析服务。另外，公司曾为深圳个联的采样数据提供大数据分析服务。	相关	是	否	是	2016年度，公司向深圳个联提供数据服务，实现销售收入18.87万元； 2017-2020年度，公司向深圳个联采购硬件，采购金额分别为95.82万元、64.40万元、39.42万元和4.38万元； 2017年度，公司向深圳个联采购信息服务费，采购金额15.85万元。
16	英铂科技	通过杭州独角兽持股23.81%	主要从事以中期气象精准预测为基础的电力预测与调度行业大数据模型开发、搭	英铂科技为公司与千智物资科技（广东）有限公司双方合作探索数据智能业务在新能源领域（包括光伏电站、户用光伏等）等相关领域的应用和实践。 报告期内，双方已在光伏等领域进行数据服	相关	是	否	否	英铂科技2025年5月成立，成立时间较短，暂未发生交易。

					资源，在获得充分授权的情况下将以上数据进行融合利用，通过引入得到市场验证的数据产品、筛选高价值场景，打造一系列数据产品或应用解决方案，通过运营实现数据产品或解决方案价值变现来实现盈利。“发数站”是公司的重点战略也是本次募集资金投资项目之一。						
20	杭州每回互动数采科技有限公司	通过杭州独角兽持股20.00%	定位于具身智能数据训练场，通过采集高质量、规模化、多模态的真实物理交互数据，为具身智能产业化落地提供核心数据支撑	每回互动于2026年4月设立，定位于具身智能数据训练场，通过采集高质量、规模化、多模态的真实物理交互数据，为具身智能产业化落地提供核心数据支撑。公司作为专业的数据智能服务商，出资设立每回互动可以拓宽公司的数据源，还可以将自身强大的“治理能力”赋能每回互动，实现对多源数据的高效处理、深度理解与价值挖掘，从而最大化数据资产的价值。同时，公司在商业与公共服务领域积累的丰富场景理解，可以为具身智能提供清晰的产业化路径和落地入口。	相关	是	否	否		杭州每回互动数采科技有限公司2026年4月成立，成立时间较短，暂未发生交易。	

公司的业务逻辑分三层（D-M-P，Data-Machine-People）：底层“D”是数据积累，主要对应开发者服务；中层“M”是数据治理，主要对应数据智能操作系统 DiOS；上层“P”是数据应用，主要对应商业服务和公共服务。基于上述业务逻辑，公司整合上下游资源，推动产业协同与创新，进行了上述对外投资，分述如下：

1. 数据积累层

在数据积累方面，公司投资了数字天堂，数字天堂为开发者提供 uni-app（uni-app 是一个开发前端应用的框架，开发者编写一套代码，可发布到 iOS、Android、鸿蒙 Next、Web（响应式）、以及各种小程序、快应用、鸿蒙元服务等多个平台）、uniCloud（uniCloud 数字天堂联合主流云服务提供商为开发者提供的云开发平台）等开发工具，有助于延展公司开发者服务能力，强化公司在数据积累方面的优势。

2. 数据治理层

在数据治理方面，公司投资的大数据联合计算中心、浙江数安服以大数据隐私计算平台及其服务为主业，公司与其在技术开发、数据服务等方面开展合作，有助于拓宽公司隐私计算方面的能力和经验。公司与中数睿智战略合作，借助中数睿智在央国企数字化方面的市场渠道和技术能力，通过联合研发和推广，将公司治数能力拓展至央国企。

3. 数据应用层

（1）商业服务

在商业服务领域，公司投资了明日数智、尼洱研究、数因科技、嗨普智能、知个数、云真信、中数卓信、浙江有数等公司，主要布局数智营销、金融风控等细分行业场景。

在数智营销场景中，公司与明日数智、尼洱研究、数因科技、嗨普智能和知个数充分协作，结合上述企业在营销监测、程序化广告、CDP（CDP，Customer Data Platform，一种面向业务增长、以消费者为核心的数据赋能平台，旨在收集和统一来自多个来源的第一方客户数据）、数字人外呼等方面的各自优势，全方位满足客户的营销需求；在金融风控场景中，公司为云真信、中数卓信提供数据服务，云真信、中数卓信为金融客户提供金融风控和营销等服务；公司与浙江有数挖潜

各自数据能力优势，通过人企数据结合打造数据产品，探索服务金融客户的产品与解决方案。

(2) 公共服务

在公共服务领域，公司投资了云通数达、云途科技、浙江高信、成都美幻、英铂科技等公司，主要布局智慧交通、智慧城市、智慧能源等行业场景。

在智慧交通的场景中，公司与云通数达、云途科技积极合作，推动数智绿波、道路养护等市内交通的数字化转型；在智慧高速的场景中，公司与浙江高信共同打造“综合交通数据中台”，推动数据智能业务在高速领域的应用；在智慧城市的场景中，公司与成都美幻进行合作，推动数字化防灾减灾；在新能源的场景中，公司参与新设成立英铂科技，英铂科技定位于数据智能业务在光伏电站、户用光伏等相关领域的应用和实践。截至 2026 年 3 月 31 日，公司对英铂科技尚未实缴出资，处于探索阶段。

综上，公司上述投资均以有效协同行业上下游资源，服务于战略整合或拓展主业为目的，而非为获取稳定的财务性收益，不属于财务性投资。

(二) 公司对数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）的长期股权投资未被认定为财务性投资的原因及合理性

经审慎考虑，公司将对数安数智的投资认定为财务性投资，具体如下：

1. 数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）的基本情况

截至报告期末，数安数智的基本情况如下：

企业名称	数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）（曾用名：数安港（温州）股权投资合伙企业（有限合伙））		
企业类型	有限合伙企业		
统一社会信用代码	91330304MACT1QMK5D		
出资额	10,000 万元		
成立日期	2023 年 08 月 24 日		
执行事务合伙人	北京国信中数投资管理有限公司		
主要经营场所	浙江省温州市瓯海区温州大道 1707 号亨哈大厦 701 室-32 号		
经营范围	一般项目：股权投资；创业投资（限投资未上市企业）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。		

数安数智的合伙人信息如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例
----	-------	-----------	------

1	杭州应景科技有限公司	4,200.00	42.00%
2	温州市基金投资有限公司	2,000.00	20.00%
3	温州市瓯海科技投资有限公司	2,000.00	20.00%
4	温州市龙湾区科创投资有限公司	700.00	7.00%
5	泰昌集团有限公司	500.00	5.00%
6	抚州海泉信息科技有限公司	500.00	5.00%
7	北京国信中数投资管理有限公司	100.00	1.00%
合 计		10,000.00	100.00%

注：温州市基金投资有限公司为温州市市属国有企业；温州市瓯海科技投资有限公司、温州市龙湾区科创投资有限公司为温州市县（区）属国有企业；北京国信中数投资管理有限公司的实际控制人为国家信息中心（国家电子政务外网管理中心）

数安数智成立于 2023 年 8 月，注册资本 10,000.00 万元，其中公司通过杭州应景出资持股 4,200.00 万元，出资比例 42.00%，主要从事股权投资业务。截至报告期末，数安数智对外投资企业情况如下：

序号	被投资企业名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	浙江云通数达科技有限公司	40.404	2.5%
2	浙江省大数据联合计算中心有限公司	800.00	7.27%

浙江云通数达科技有限公司和浙江省大数据联合计算中心有限公司均为公司参股企业。其中：浙江云通数达科技有限公司为专业的数智交通服务商，利用大数据技术深度分析和融合，为交通管理提供数据支撑；浙江省大数据联合计算中心有限公司主要提供大数据隐私计算平台，提供私有化部署的安全计算环境以及一站式隐私保护和数据安全保障服务，是中国（温州）数安港的重要基础设施。两家公司均与公司的主业相关，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资。

2. 对数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）的投资背景和目的

数安数智为中国（温州）数据智能与安全服务创新园（以下简称“中国（温州）数安港”）“九个一”架构的组成部分。中国（温州）数安港是温州市打造的以“建设世界一流数据强港、全国一流数据交易中心、中国数字经济新高地”为目标的核心产业平台，以一个创新园、一个大数据联合计算中心、一个数据产品交易场所、一套数据安全与合规体系、一套市场化交易机制、一系列专业司法保

障部门、一个工程师学院、一个数据安全发展大会、一个数字产业基金的“九个一”架构，推动数据产业全链条深度融合，为全国数据要素市场化配置改革探路先行，蹚出合法合规的数据市场化新路径。

数安数智属于“九个一”架构工程之中的“一个数字产业基金”，出资人包括每日互动、温州市市属国有企业、温州市县（区）属国有企业，由国家信息中心（国家电子政务外网管理中心）旗下的北京国信中数投资管理有限公司担任执行事务合伙人，主要投资于温州市战略性新兴产业、高新技术产业等产业领域。公司作为国内专业的数据智能服务商，是中国（温州）数安港的参与建设者和入驻企业。公司参与了浙江省大数据联合计算中心的建设，该中心是中国（温州）数安港“九个一”工程内的核心主体之一，负责大数据联合计算平台的搭建和运营，是中国（温州）数安港的重要基础设施。公司投资数安数智属于参与中国（温州）数安港建设的有机组成部分，有利于公司布局大数据、人工智能领域，实现业务与投资联动，借助温州探索数据要素落地新模式并推广到全国。

3. 对数安数智财务性投资的认定

数安数智的《合伙协议》中对于合伙目的约定如下：

“本合伙企业作为市科创基金子基金、龙湾区创投引导基金的子基金、瓯海区产业基金的子基金，主要投资于温州市战略性新兴产业、高新技术产业等产业领域，重点对种子期、初创期、成长期科技企业实施投资，并提供高水平的创业指导及配套服务，助推中小微科技企业快速成长，加快科技成果转化，推动温州市新兴产业发展和传统产业优化升级。”

虽然数安数智属于中国（温州）数安港架构的组成部分，且其已对外投资企业属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，但鉴于数安数智的《合伙协议》并未明确将投资范围限定在公司所在行业的上下游或相关产业，投资范围相对宽泛，审慎考虑，公司将对数安数智的投资认定为财务性投资。

（三）结合相关财务报表科目的具体情况，说明公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引—发行类第7号》等的相关规定

根据《证券期货法律适用意见第18号》“（一）财务性投资包括但不限于：

投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。”

“围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。”

“上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。”

《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定：“对上市公司募集资金投资产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应当认定为财务性投资：（一）上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权；（二）上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。”

截至 2026 年 3 月末，公司主要涉及财务性投资的报表科目情况如下：

报表项目	期末金额	财务性投资金额	财务性投资占归属于母公司净资产比例
货币资金	27,512.22		
交易性金融资产	4,888.88	1,426.64	0.91%
其他应收款	376.82		
其他流动资产	202.29		
长期股权投资	37,843.61	7,608.30	4.86%
其他权益工具投资	1,853.08	770.00	0.49%
其他非流动资产	1,783.98		
合计	74,460.88	9,804.94	6.26%

1. 货币资金

截至 2026 年 3 月末，公司货币资金的具体情况如下：

项目	期末金额	是否属于财务性投资
库存现金		否
银行存款	27,106.53	否
其他货币资金	405.69	否
合计	27,512.22	

截至 2026 年 3 月末，公司货币资金 27,512.22 万元，其中主要为银行存款，

货币资金中的其他货币资金主要为保函保证金等，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”的财务性投资范畴，不属于财务性投资（包括类金融业务）。

2. 交易性金融资产

截至 2026 年 3 月末，公司交易性金融资产的具体情况如下：

公司名称	期末金额	持股比例	主营业务	是否与公司业务相关	是否属于财务性投资
嗨普智能	2,370.00	上海蓝豹持股 5.46%	一站式企业级营销智能产品与数据智能服务公司，致力于通过科技帮助品牌深度洞察消费者，实现智能化的用户资产管理和运营，驱动品牌业务增长	相关	否
浙江迦智	779.64	杭州独角兽持股 0.40%	智能移动机器人公司，面向制造业提供物流自动化、数字化与智能化产品及解决方案	不相关	是
杭州卓健	647.00	杭州独角兽持股 0.61%	专注于数字医疗服务，为政府及医疗机构提供医疗+互联网产品服务	不相关	是
云途科技	1,092.24	杭州独角兽持股 7.28%	智慧城市系统与数字交通服务提供商，立足城市基建与交通设施管理，为政府和企业的管理、运维、基建、养护等场景提供数智服务和解决方案	相关	否
合计	4,888.88				

注：2025 年 12 月，杭州滨盈创新股权投资合伙企业（有限合伙）作出合伙决议，决定对杭州滨盈创新股权投资合伙企业（有限合伙）进行清算并启动工商注销

截至 2026 年 3 月末，公司交易性金融资产主要为公司投资持有的参股企业的股权，其中：浙江迦智科技股份有限公司、杭州卓健信息科技有限公司、杭州滨盈创新股权投资合伙企业（有限合伙）三家企业的主营业务与公司的业务不相关，公司对上述三家企业的投资不属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，应界定为财务性投资，合计金额为 1,426.64 万元。

除上述三家外，嗨普智能主要从事品牌营销业务，与公司的品牌服务业务相关；云途信息科技（杭州）有限公司是一家专注智慧城市与智慧交通信息化服务的数据要素创新企业，与公司的数据智能场景落地相关。公司对该两家企业的投

资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不属于财务性投资（包括类金融业务）。

3. 其他应收款

截至 2026 年 3 月末，公司其他应收款余额的具体情况如下：

款项性质	期末金额	具体内容	是否属于财务性投资
押金及保证金	531.31		否
应收暂付款	37.56		否
账面余额合计	568.87		
账面价值合计	376.82		

截至 2026 年 3 月末，公司其他应收款账面余额 568.87 万元，主要为押金及保证金，不属于财务性投资（包括类金融业务）。

4. 其他流动资产

截至 2026 年 3 月末，公司其他流动资产的具体情况如下：

项目	期末金额	是否属于财务性投资
待抵扣增值税进项税	146.41	否
预缴税金	55.88	否
合计	202.29	

截至 2026 年 3 月末，公司其他流动资产 202.29 万元，主要为待抵扣增值税进项税和预缴税金，不属于财务性投资（包括类金融业务）。

5. 长期股权投资

截至 2026 年 3 月末，公司长期股权投资的具体情况如下：

序号	被投资单位	期末金额	持股比例	被投资单位主营业务/穿透后投资项目	是否与公司业务相关	是否属于财务性投资
1	浙江有数数字科技有限公司	2,979.93	通过杭州独角兽持股 8.67%	将大数据、模型、算法、人工智能技术应用用于多元数智化场景服务，为金融、产业、政务等领域提供数据智能产品和解决方案	相关	否
2	中青创星科技股份有限公司	120.59	通过杭州独角兽持股 20.00%	为创新产业提供产业服务平台，为创业者提供包括产业基金信息对接、组织创办创新创业大赛及培训等	不相关	是

3	成都市美幻科技有限公司	1,039.63	通过杭州独角兽持股 2.90%	地震预警和多灾种预警服务，参与构建了中国首个手机地震监测预警网	相关	否
4	北京中数睿智科技有限公司	2,283.12	通过杭州独角兽持股 3.82%	数据资产管理基础软件开发商，一站式大模型产业化科技企业	相关	否
5	知个数（温州）科技有限公司 [注 1]	21.62	通过杭州独角兽持股 28.00%	主要从事效果广告业务、数字人外呼营销业务	相关	否
6	北京云真信科技有限公司	5,357.21	通过国信云控持股 16.00%，通过杭州应景持股 13.44%	通过整合、挖掘海量线上、线下数据，对不同应用场景建立风险模型，为金融行业智能分析决策提供服务	相关	否
7	浙江云通数达科技有限公司	3,049.18	通过国信云控持股 18.13%	专业的数智交通服务商，利用大数据技术深度分析和融合，为交通管理提供数据支撑	相关	否
8	浙江每日动泰科技有限公司	4,005.10	通过杭州个园持股 45.00%	温州新生代数智孵化产业园开发与经营	不相关	是
9	珠海横琴东证云启科创投资合伙企业（有限合伙）	1,409.73	通过杭州应景持股 40.82%	股权投资业务，主要投资于以大数据、云计算、互联网等为代表的高新技术产业和战略新兴产业	不相关	是
10	杭州花云股权投资合伙企业（有限合伙）	838.14	通过杭州应景持股 33.30%	股权投资业务，主要投资于以大数据、人工智能、互联网产业为代表的科技类初创公司	不相关	是
11	北京数因科技有限公司	3,467.14	通过杭州应景持股 20.00%	程序化广告平台，为品牌广告主与效果广告主提供安全、方便快捷的广告交易途径	相关	否
12	数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙） [注 2]	1,234.74	通过杭州应景持股 42.00%	中国（温州）数安港配套单位，重点投向符合温州数字经济发展的大数据、数据安全、人工智能和工业互联网等崭新领域	相关	是

13	浙江省大数据联合计算中心有限公司	1,576.08	直接持股 16.17%，通过上海蓝豹持股 0.21%	大数据隐私计算平台，提供私有化部署的安全计算环境以及一站式隐私保护和数据安全保障服务	相关	否
14	浙江明日数据智能有限公司	516.21	通过上海蓝豹持股 49.00%	提供数字营销服务，为品牌主及行业客户提供全域营销数据监测、全域媒介计划、广告投放优化等一站式营销智能闭环解决方案	相关	否
15	北京中数卓信科技有限公司		通过泰尔卓信持股 30.00%	主营金融营销和金融风控，数据智能在金融产业的垂直应用	相关	否
16	数字天堂（北京）网络技术有限公司	2,673.89	13.64%	专业的开发工具厂商，为开发者提供各种开发工具	相关	否
17	浙江高信技术股份有限公司	6,896.09	10.00%	智慧交通、智慧城市数字化转型一站式服务商	相关	否
18	深圳市个联科技有限公司		14.7942%	计算机软硬件、电子产品的技术开发	相关	否
19	英铂科技[注 3]		通过杭州独角兽持股 23.81%	拟主要从事以中期气象精准预测为基础的电力预测与调度行业大数据模型开发、搭建智能家居用户数据服务平台和物流大数据服务平台等业务	相关	否
20	山东每日思数科技有限公司	375.23	40.00%	公司与济南大数据集团有限公司、神思电子技术股份有限公司构建“济南发数站”而共同设立的企业，“发数站”是公司的重点战略也是本次募集资金投资项目之一	相关	否
合计		37,843.61				

[注 1]知个数（温州）科技有限公司是公司与主要从事程序化效果广告的数因科技资设立，拟主要开展效果广告、数字人外呼营销业务，经过尝试，业务拓展未达预期，于 2026 年 4 月办理工商注销登记

[注 2]数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）已投资企业包括：浙江云通数达科技有限公司、浙江省大数据联合计算中心有限公司，投资企业所从事的业务均与公司业务相关

[注 3]英铂科技为杭州独角兽 2025 年 5 月参与出资设立的企业，认缴出资 200 万元，截至 2026 年 3 月末尚未实缴出资

截至 2026 年 3 月末，公司长期股权投资账面金额 37,843.61 万元，其中：中青创星科技股份有限公司、浙江每日动泰科技有限公司、珠海横琴东证云启科创投资合伙企业（有限合伙）、杭州花云股权投资合伙企业（有限合伙）四家企业所从事的业务与公司业务不相关，不属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，应界定为财务性投资；数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）对于投资范围约定相对宽泛，审慎考虑将其认定为财务性投资，上述合计金额为 7,608.30 万元。长期股权投资中剩余企业所从事的业务与公司业务相关，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不属于财务性投资（包括类金融业务）。

6. 其他权益工具投资

截至 2026 年 3 月末，公司其他权益工具投资的具体情况如下：

单位：万元					
被投资单位	期末金额	持股比例	被投资单位主营业务/穿透后投资项目	是否与公司业务相关	是否属于财务性投资
尼洱市场研究（上海）有限公司	888.68	通过国信云控持股 11.76%	专业广告监测公司，以大数据科学测量方法论来构建与完善全域数字营销解决方案	相关	否
安徽日飞轴承有限公司	300.00	通过杭州独角兽持股 0.93%	通用设备制造	不相关	是
浙江省数据安全服务有限公司	194.40	8.00%	数据安全领域，为公司开展数据服务过程中的数据流通提供支持	相关	否
杭州弧途科技有限公司	460.00	通过杭州独角兽持股 0.50%	一站式灵活用工招聘服务企业，“青团社兼职”App 的运营主体	不相关	是
杭州心意知物文创智能有限公司	10.00	通过杭州独角兽持股	一家专注于文化创意和智能科技结合的企	不相关	是

		10.00%	业		
合计	1,853.08	-	-	-	-

截至 2026 年 3 月末，公司其他权益工具投资 1,853.08 万元，其中：安徽日飞轴承有限公司、杭州弧途科技有限公司、杭州心意知物文创智能有限公司所从事的业务与公司业务不相关，不属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，应界定为财务性投资，合计金额 770.00 万元；尼洱市场研究（上海）有限公司、浙江省数据安全服务有限公司所从事的业务与公司业务相关，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不属于财务性投资（包括类金融业务）。

7. 其他非流动资产

截至 2026 年 3 月末，公司其他非流动资产的具体情况如下：

单位：万元

报表项目	账面金额	是否属于财务性投资
预付长期资产购置款项	10.96	否
待抵扣增值税进项税	1,773.02	否
合计	1,783.98	

截至 2026 年 3 月末，公司其他非流动资产 1,783.98 万元，主要为待抵扣增值税进项税，不属于财务性投资（包括类金融业务）。

因此，截至 2026 年 3 月末，公司已持有财务性投资 9,804.94 万元，占公司合并报表归属于母公司净资产的比例为 6.26%，公司无拟持有的财务性投资，公司已持有和拟持有的财务性投资金额未超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十。

综上所述，截至最近一期末，公司不存在金额较大的财务性投资（包括类金融业务）的情况，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等的相关规定。

（四）自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除

1. 自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司已实施或拟实施的投资如下：

序号	时间	投资主体	投资金额 (万元)	投资用途	是否已 实施	是否属 于财务 性投资
1	2024. 8	杭州独角兽	28. 00	出资设立参股公司知个数, 持股比例 28. 00%	已实施	否
2	2024. 9	国信云控	1, 000. 00	追加投资, 对参股公司云通数达增资	已实施	否
3	2024. 10	泰尔卓信	90. 00	出资设立参股公司中数卓信, 持股比例 30%	已实施	否
4	2024. 10	每日互动	159. 35	受让取得大数据联合计算中心 14. 04%股权	已实施	否
		上海蓝豹	26. 56	受让取得大数据联合计算中心 2. 34%股权		
5	2024. 12	杭州独角兽	500. 00	追加投资, 对参股公司中数睿智增资	已实施	否
6	2024. 12	杭州独角兽	460. 00	受让取得杭州弧途科技有限公司 0. 50%的股权	已实施	是
7	2025. 1	杭州应景	330. 00	追加投资, 受让取得参股公司云真信 13. 4397%的股权	已实施	否
8	2025. 5	杭州独角兽	200. 00	出资设立英铂科技, 持股比例 23. 81%, 尚未实缴出资	已实施	否
9	2025. 7	每日互动	1, 638. 00	对参股公司大数据联合计算中心增资	已实施	否
10	2025. 11	每日互动	1, 000. 00	拟出资参与投资余杭区 AI 基金	未实施	是
11	2025. 11	每日互动	800. 00	出资设立山东每日思数科技有限公司, 持股比例 40. 00%	已实施	否
12	2026. 2	杭州应景	1, 000. 00	追加投资, 对参股公司云通数达增资	已实施	否
13	2026. 4	杭州独角兽	100. 00	出资设立杭州每回互动数采科技有限公司, 持股比例 20%	已实施	否

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今, 公司已实施或拟实施的投资中属于财务性投资的具体如下:

(1) 出资 460 万元取得杭州弧途科技有限公司 0. 50%的股权

2024 年 12 月, 公司出资 460 万元取得杭州弧途科技有限公司 0. 50%的股权。杭州弧途科技有限公司为一站式灵活用工招聘服务企业, “青团社兼职” App 的运营主体, 与公司的业务不存在相关性, 公司对其投资属于财务性投资。杭州弧途科技有限公司的基本情况如下:

公司名称	杭州弧途科技有限公司
统一社会信用代码	913301100773193191

成立日期	2013 年 08 月 29 日
注册资本	879.6465 万元
注册地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道文一西路 1380 号 11 楼 1106 室
经营范围	许可项目：第二类增值电信业务；职业中介活动（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；信息系统集成服务；广告制作；组织文化艺术交流活动；会议及展览服务；企业形象策划；市场营销策划；社会经济咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；婚庆礼仪服务；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；软件开发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
主营业务	主营业务包括灵活用工招聘平台、外包服务和人力管理（HR SaaS），为企业提供用工效率提升和组织弹性保持服务，同时为劳动者提供灵活就业就业机会

（2）拟出资 1,000 万元参与投资余杭 AI 基金

2025 年 11 月 17 日，公司发布《关于拟与专业投资机构共同投资暨关联交易的公告》，公司全资子公司杭州应景拟与杭州华旦丹阳投资管理有限公司、浙江三花绿能实业集团有限公司、杭州灵伴科技有限公司、项力建和项宪泽等共同投资余杭区 AI 生态（人才）基金（有限合伙）（暂定名）（以下简称余杭 AI 基金）。

2026 年 6 月 5 日，杭州应景与各合伙人正式签署了《杭州全创未来创业投资合伙企业（有限合伙）之合伙协议》，确定上述余杭 AI 基金正式定名杭州全创未来创业投资合伙企业，并于 2026 年 6 月 17 日注册设立。余杭 AI 基金规模 1 亿元，其中杭州余杭创新发展产业基金有限公司（实际控制人为杭州市余杭区财政局）作为有限合伙人认缴配套出资 6,620 万元，公司以自筹资金认缴出资 1,000 万元，占比 10%。其他出资人还包括浙江三花绿能实业集团有限公司等。余杭 AI 基金拟 100%投向注册在杭州余杭区内的早前期项目，主要投向大模型、云计算、智能制造等 AI 产业相关领域。

截至本反馈回复出具日，公司尚未实际出资。鉴于余杭 AI 基金目前初步确定的投资范围为“大模型、云计算、智能制造等 AI 产业相关领域”，其投资范围相对宽泛，尚未明确约定专门投资于公司主营业务的上下游产业链或相关领域，因此公司将该投资认定为财务性投资。

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司已实施或拟实施的投资中

不属于财务性投资的，具体如下：

(1) 出资 28 万元设立参股公司知个数

2024 年 8 月 5 日，公司子公司杭州独角兽认缴出资 28 万元设立知个数（温州）科技有限公司，持股比例 28.00%。截至本回复出具日，知个数的基本情况如下：

公司名称	知个数（温州）科技有限公司
统一社会信用代码	91330304MADW53WP3M
成立日期	2024 年 08 月 05 日
注册资本	100 万元
注册地址	浙江省温州市瓯海经济开发区数安路 110 号中国（温州）数安港 E-30 幢 401 室
经营范围	一般项目：软件开发；计算机软硬件及外围设备制造；智能机器人的研发；智能机器人销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；人工智能公共服务平台技术咨询服务；计算器设备销售；电子产品销售；云计算装备技术服务；数据处理服务；计算机系统服务；人工智能应用软件开发；信息技术咨询服务；市场调查（不含涉外调查）；市场营销策划；数据处理和存储支持服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；专业设计服务；图文设计制作；广告设计、代理；数字技术服务；广告制作；广告发布；大数据服务；互联网数据服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：第一类增值电信业务；互联网信息服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。

截至本回复出具日，知个数已注销，注销前的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	北京数因科技有限公司	51.00	51.00%
2	杭州独角兽科技有限公司	28.00	28.00%
3	杭州一知智能科技有限公司	21.00	21.00%
合计		100.00	100.00

知个数为公司与从事程序化效果广告的数因科技以及数字人外呼技术服务商杭州一知智能科技有限公司合资设立，拟主要开展数字人外呼营销业务。旨在结合公司以及数因科技程序化广告平台所积累的数据能力，借助杭州一知智能科技有限公司数字人外呼平台，尝试通过非媒体流量方式触达的效果广告业务。经过尝试，业务拓展未达预期，于 2026 年 4 月办理工商注销登记。知个数从事的业务属于围绕产业链上下游的投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于

财务性投资。

(2) 出资 1,000 万元，增资云通数达

2020 年 5 月，公司子公司国信云控出资 600 万元投资云通数达，持股比例 17.5%。2024 年 9 月，公司第三届董事会第十七次会议审议决定，国信云控出资 1,000 万元增资云通数达。截至本回复出具日，云通数达的基本情况如下：

公司名称	浙江云通数达科技有限公司
统一社会信用代码	91330304MA2AREA84T
成立日期	2019 年 03 月 13 日
注册资本	1616.1613 万元
注册地址	浙江省温州市龙湾区蒲州街道高一路 168 号 D 幢 1 楼 105 室
经营范围	一般项目：网络技术服务；广告设计、代理；信息系统集成服务；软件开发；软件销售；网络设备销售；计算机软硬件及辅助设备零售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；广告制作；互联网数据服务；信息技术咨询服务；广告发布；轨道交通运营管理系统开发；轨道交通通信信号系统开发；交通设施维修；交通安全、管制专用设备制造；电子产品销售；人工智能应用软件开发；人工智能基础软件开发；人工智能行业应用系统集成服务；人工智能硬件销售；轨道交通专用设备、关键系统及部件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：第二类增值电信业务；计算机信息系统安全专用产品销售；第一类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。

截至本回复出具日，云通数达的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	温州扬智企业管理合伙企业（有限合伙）	300.0000	18.5625%
2	北京国信云控科技股权投资合伙企业（有限合伙）	292.9291	18.1250%
3	汪子逸	250.0000	15.4688%
4	广州墨白恒裕投资合伙企业（有限合伙）	178.7879	11.0625%
5	中小企业发展基金普华（杭州）创业投资合伙企业（有限合伙）	161.6161	10.0000%
6	温州聚慧企业管理合伙企业（有限合伙）	150.0000	9.2813%
7	浙江每日向善科技有限公司	121.2121	7.5000%
8	温州扬慧企业管理合伙企业（有限合伙）	60.6061	3.7500%
9	张亚波	40.4040	2.5000%
10	数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）	40.4040	2.5000%

11	杭州花云股权投资合伙企业（有限合伙）	20.2020	1.2500%
合计		1,616.1613	100.0000%

云通数达是专业的数智交通服务商，依托对移动互联网数据和公共交通数据的挖掘、智慧交通大模型，为全国各大城市提供道路速度监管、交通信号优化、数智绿波建设、城市交通数据分析等智慧服务与产品。

公司投资云通数达有助于释放公司自身数据资产在交通领域的应用价值，同时“数智绿波”等产品可作为公司“发数站”的典型应用场景，在全国范围内快速推广，实现多方共赢。报告期内，公司及部分子公司与云通数达存在业务合作，为其提供数据服务。公司的时空大数据有助于云通数达项目冷启动，支持其洞察各地的交通现状并提供分析报告，未来也可以作为公司发数站的场景供应商。因此，公司对云通数达的投资属于围绕产业链上下游的投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

(3) 出资 90 万元设立中数卓信

2024 年 10 月 25 日，国信云控的控股子公司泰尔卓信出资 90 万元设立了中数卓信，持股比例 30.00%。截至本回复出具日，中数卓信的基本情况如下：

公司名称	北京中数卓信科技有限公司
统一社会信用代码	91110108MAE2TY3B41
成立日期	2024 年 10 月 25 日
注册资本	300 万元
注册地址	北京市海淀区天秀花园澄秀园 2、3、6 号楼-1 层配套用房 12
经营范围	一般项目：软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；会议及展览服务；信息系统集成服务；网络与信息安全软件开发；数据处理服务；大数据服务；数字技术服务；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；人工智能理论与算法软件开发；人工智能基础资源与技术平台；专业设计服务；社会经济咨询服务；广告发布；广告制作；广告设计、代理；礼仪服务；机械设备租赁；电子产品销售；技术进出口；进出口代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第一类增值电信业务；互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

截至本回复出具日，中数卓信的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
----	------	-----------	------

1	北京中网智策科技有限公司	210.00	70.00%
2	泰尔卓信科技（北京）有限公司	90.00	30.00%
合计		300.00	100.00%

中数卓信主营金融营销和金融风控，数据智能在金融产业的垂直应用。中数卓信整合股东泰尔卓信的数据要素能力与北京中网智策科技有限公司的场景落地及客户触达优势，通过“数据+技术+场景”的深度融合，为金融机构提供精准营销解决方案与智能风控产品，助力客户降本增效、提升业务质效，最终实现各方资源价值的高效转化与协同共赢发展。因此，公司对中数卓信的投资属于围绕产业链上下游的投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

(4) 合计出资 185.91 万元受让取得大数据联合计算中心 16.38%的股权

2024 年 10 月，每日互动、上海蓝豹分别出资 159.35 万元、26.56 万元，合计 185.91 万元，分别受让取得大数据联合计算中心 14.04%、2.34%的股权，合计持股 16.38%。截至本回复出具日，大数据联合计算中心的基本情况如下：

公司名称	浙江省大数据联合计算中心有限公司
统一社会信用代码	91330300MABM36AC1U
成立日期	2022 年 05 月 12 日
注册资本	11,000 万元
注册地址	浙江省温州市瓯海区北纬一路 27 号数安港 A1 幢 3 楼 302 室
经营范围	一般项目：数据处理服务；数据处理和存储支持服务；网络与信息安全软件开发；信息系统集成服务；云计算装备技术服务；软件开发；计算机系统服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息安全设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；电子产品销售；机械设备销售；通讯设备销售；软件销售；广告发布；广告设计、代理；货物进出口；技术进出口；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

截至本回复出具日，大数据联合计算中心的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	浙江杭钢数字科技有限公司	3,260.40	29.64%
2	温州瓯海科技产业发展集团有限公司	2,420.00	22.00%
3	每日互动股份有限公司	1,778.40	16.17%
4	温州数算企业管理合伙企业（有限合伙）	1,448.80	13.17%
5	温州市数据集团有限公司	1,100.00	10.00%

6	数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）	800.00	7.27%
7	杭州安恒信息技术股份有限公司	130.00	1.18%
8	北京明略昭辉科技有限公司	39.00	0.35%
9	上海蓝豹数据科技有限公司	23.40	0.21%
合计		11,000.00	100.00%

大数据联合计算中心于 2022 年成立，作为国资控股单位，是政府数字经济“一号工程”重点布局之一，致力于解决当下数据要素流转中的问题。在合法依规的前提下，采用中立国的模式，以大数据联合计算平台作为数据流通基础设施，实现“数据可用不可拥，安全可见又可验，结果可控可计量”，从而保证数据价值的高效流转，促进数据要素的价值发挥。构建政府、企业、社会多方协同治理模式，提供全方位的数据安全保障和数据资产化解决方案。

公司是中国（温州）数安港重要基础设施——大数据联合计算中心的发起建设单位之一，为行业提供安全、中立、可信的大数据联合计算解决方案，构筑数据流通的安全基座，充分发挥数据要素价值，有效解决了行业各方对数据安全的顾虑，为公共数据开放和企业数据流通提供助力。因此，公司对大数据联合计算中心的投资属于围绕产业链上下游的投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

(5) 出资 500 万元，增资中数睿智

2023 年 10 月，公司子公司杭州独角兽首次投资中数睿智。2024 年 12 月，杭州独角兽出资 500 万元对中数睿智进行增资。截至本回复出具日，中数睿智的基本情况如下：

公司名称	北京中数睿智科技有限公司
统一社会信用代码	91110108MA01QMKD31
成立日期	2020 年 04 月 08 日
注册资本	6,331.2751 万元
注册地址	北京市海淀区知春路 23 号 10 层 1014 室
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；数据处理和存储支持服务；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及外围设备制造。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

截至本回复出具日，中数睿智的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	韩涵	1,876.7445	29.64%
2	无锡鼎晖弘达股权投资合伙企业（有限合伙）	915.6472	14.46%
3	北京中数长青科技发展中心（有限合伙）	723.8096	11.43%
4	北京中数常盛科技发展中心（有限合伙）	723.8096	11.43%
5	北京市人工智能产业投资基金（有限合伙）	487.2741	7.70%
6	代双珠	294.6842	4.65%
7	杭州独角兽科技有限公司	233.0157	3.68%
8	泽适（苏州）先进技术成果转化基金（有限合伙）	190.4762	3.01%
9	南通金信前沿股权投资中心（有限合伙）	153.7483	2.43%
10	厦门泰亚三期创业投资合伙企业（有限合伙）	127.6191	2.02%
11	苏州汾湖鼋荡创业投资中心（有限合伙）	126.9840	2.01%
12	四川文化产业投资基金合伙企业（有限合伙）	85.0796	1.34%
13	北京集智未来科技产业发展基金（有限合伙）	63.4922	1.00%
14	先进技术成果转化研究院（苏州）有限责任公司	63.4921	1.00%
15	苏州市相城数字经济产业创业投资中心（有限合伙）	85.0796	1.34%
16	无锡经开尚贤育新创业投资合伙企业（有限合伙）	50.2244	0.79%
17	粤高资本控股（广州）有限公司	130.0947	2.05%
合 计		6,331.2751	100.00%

中数睿智专注于人工智能领域，提供一站式大模型产业化解决方案，基于自研的底层人工智能核心软件——语思大模型智能产品，从基础模型层到应用层面全方位支持各类智能体的构建，为企业提供一站式的生成式 AI 应用开发、应用与管理体验。中数睿智熟悉央国企数字化的政策与目标，精通数据底层逻辑，具备引导央国企数字化转型落地的能力，与公司“数据让产业更智能”的企业使命高度契合，赋能公司治数能力更快地植入优质的产业领域和产业场景，从而帮助央国企实现数据价值变现。因此，公司对中数睿智的投资属于围绕产业链上下游的投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

(6) 出资 330 万元，受让取得云真信 13.4397%的股权

2019 年 12 月，公司子公司国信云控首次投资云真信。2025 年 1 月，公司子

公司杭州应景出资 330 万元，通过受让方式取得云真信 13.4397%的股权。截至本回复出具日，云真信的基本情况如下：

公司名称	北京云真信科技有限公司
统一社会信用代码	91110108MA01H24F4H
成立日期	2019 年 01 月 24 日
注册资本	1,250 万元
注册地址	北京市海淀区知春路 7 号致真大厦 C 座 11 层 1102 号
经营范围	技术服务、技术转让、技术开发、技术推广、技术咨询；设计、制作、代理、发布广告；承办展览展示活动；计算机系统服务；应用软件开发；软件开发；软件咨询；产品设计；基础软件服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.4 以上的云计算数据中心除外）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

截至本回复出具日，云真信的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	张静雅	428.694176	34.2955%
2	杭州云静致雅企业管理合伙企业（有限合伙）	200.797984	16.0638%
3	北京国信云控科技股权投资合伙企业（有限合伙）	200.000000	16.0000%
4	杭州应景科技有限公司	167.99664	13.4397%
5	张鹏	152.511200	12.2009%
6	杭州云臻星企业管理合伙企业（有限合伙）	100.000000	8.0000%
合计		1,250.000000	100.0000%

云真信专注于智能决策分析服务，为金融机构提供一站式智能解决方案，帮助其拓展获客渠道、优化产品策略、提升风控能力和信息系统效率。通过整合、挖掘海量线上、线下数据，对不同应用场景建立风险模型，为金融行业智能分析决策提供服务。投资云真信是公司数据应用在金融风控领域的重要尝试。报告期内，云真信和公司每年都有数据业务合作，云真信采购公司的数据服务用于自身业务。因此，公司对云真信的投资属于围绕产业链上下游的投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

(7) 出资 200 万元设立英铂科技

2025 年 5 月，公司子公司杭州独角兽认缴出资 200 万元参与出资设立英铂

科技，持股比例 23.81%。截至 2026 年 3 月末，杭州独角兽尚未实缴出资。截至本回复出具日，英铂科技的基本情况如下：

公司名称	温州英铂科技有限公司
统一社会信用代码	91330304MAEHY7WM65
成立日期	2025 年 05 月 15 日
注册资本	840 万元
注册地址	浙江省温州市瓯海区潘桥街道振华路 19 号 232 室
经营范围	一般项目：软件开发；企业管理；生产线管理服务；气象观测服务；人工智能公共数据平台；智能控制系统集成；智能输配电及控制设备销售；人工智能双创服务平台；人工智能基础软件开发；人工智能基础资源与技术平台；人工智能应用软件开发；人工智能理论与算法软件开发；人工智能公共服务平台技术咨询服务；人工智能行业应用系统集成服务；信息系统集成服务；集成电路芯片设计及服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；物联网应用服务；大数据服务；数据处理服务；互联网数据服务；数字技术服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

截至本回复出具日，英铂科技的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	千智物资科技（广东）有限公司	640.00	76.19%
2	杭州独角兽科技有限公司	200.00	23.81%
合计		840.00	100.00%

英铂科技拟主要从事以中期气象精准预测为基础的电力预测与调度行业大数据模型开发、搭建智能家居用户数据服务平台和物流大数据服务平台等业务。结合公司的大数据积累和模型能力，英铂科技可以将公司的数据智能业务拓展到电力预测、智能家居用户数据和物流大数据服务等领域。因此，公司对英铂科技的投资属于围绕产业链上下游的投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

(8) 出资 1,638 万元，增资大数据联合计算中心

2025 年 7 月，公司追加投资 1,638 万元参与参股公司大数据联合计算中心的投资，出资完成后，公司直接持有大数据联合计算中心 16.17%的股权。公司本次对大数据联合计算中心的投资不属于财务性投资。

(9) 出资 800 万元参股设立山东每日思数科技有限公司

2025 年 11 月 28 日，公司认缴出资 800 万元，参股设立了山东每日思数科

技有限公司，公司持股比例 40%。截至本回复出具日，山东每日思数科技有限公司的基本情况如下：

公司名称	山东每日思数科技有限公司
统一社会信用代码	91370100MAK14J2M07
成立日期	2025 年 11 月 28 日
注册资本	2,000 万元
注册地址	山东省济南市高新区舜华路街道齐鲁软件园创业广场 E 座 B320
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数字技术服务；电子产品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；软件开发；网络与信息安全软件开发；人工智能通用应用系统；人工智能行业应用系统集成服务；人工智能硬件销售；人工智能公共数据平台；人工智能基础软件开发；人工智能基础资源与技术平台；人工智能理论与算法软件开发；人工智能应用软件开发；人工智能公共服务平台技术咨询服务；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；信息安全设备销售；互联网数据服务；工业互联网数据服务；物联网技术服务；数据处理和存储支持服务；网络技术服务；互联网安全服务；信息技术咨询服务；软件外包服务；大数据服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

截至本回复出具日，山东每日思数科技有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	神思电子技术股份有限公司	900.00	45.00%
2	每日互动股份有限公司	800.00	40.00%
3	济南大数据集团有限公司	300.00	15.00%
合计		2,000.00	100.00%

山东每日思数科技有限公司是公司 与 济南大数据集团有限公司、神思电子技术股份有限公司构建“济南发数站”而共同设立的企业，“发数站”是公司的重点战略也是本次募集资金投资项目之一。该公司将利用济南大数据集团获得授权的公共数据资源、公共视频资源和济南能源集团多模态数据资源，叠加济南大数据集团采买的社会数据、每日互动掌握的数据资源，在获得充分授权的情况下将以上数据进行融合利用，通过引入得到市场验证的数据产品、筛选高价值场景，打造一系列数据产品或应用解决方案，通过运营实现数据产品或解决方案价值变现来创造盈利。因此，公司对山东每日思数科技有限公司的投资与公司的业务具有相关性，不属于财务性投资。

(10) 出资 1,000 万元对参股公司云通数达进行增资

2026 年 2 月 9 日，公司召开第四届董事会第五次会议，审议通过《关于对外投资暨关联交易的议案》，公司子公司杭州应景拟出资 1,000 万元参与对云通数达的增资。云通数达是专业的数智交通服务商。云通数达以“数据感知”取代传统“硬件感知”，并结合领先的 AI 算法与业务场景的深度融合，为全国各类城市提供数智绿波建设、道路速度监管、交通态势监测、交通数据分析等数智服务和产品。公司增资云通数达主要是进一步加深与生态企业云通数达的资本与战略协同，有助于提升公司自身数据资产在交通领域的应用价值，同时“数智绿波”等产品可作为公司“发数站”的典型应用场景，在全国范围内快速推广。因此，公司对云通数达的增资不属于财务性投资。

(11) 出资 100 万元参与设立杭州每回互动数采科技有限公司（以下简称每回互动）

2026 年 4 月，公司子公司杭州独角兽出资 100 万元，参与设立每回互动，持股比例 20%。截至本回复出具日，每回互动的基本情况如下：

公司名称	杭州每回互动数采科技有限公司
统一社会信用代码	91330106MAKC4LUY2M
成立日期	2026 年 04 月 27 日
注册资本	500 万元
注册地址	浙江省杭州市西湖区三墩镇荆大路 100 号个推每日金座 1 号楼 806 室
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理咨询；计算机软硬件及辅助设备零售；电子产品销售；机械设备销售；智能机器人销售；工业机器人销售；服务消费机器人销售；虚拟现实设备制造；人工智能硬件销售；可穿戴智能设备制造；软件开发；可穿戴智能设备销售；眼镜销售（不含隐形眼镜）；眼镜制造；互联网数据服务；大数据服务；数据处理和存储支持服务；数据处理服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；人工智能理论与算法软件开发；物联网技术研发；信息系统集成服务；物联网技术服务；货物进出口；技术进出口；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；计算机系统服务；企业管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

截至本回复出具日，每回互动的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	杭州独角兽科技有限公司	100.00	20.00%
2	浙江每日向善科技有限公司	100.00	20.00%
3	杭州回车电子科技有限公司	100.00	20.00%

4	杭州全心具力企业管理合伙企业（有限合伙）	100.00	20.00%
5	图灵具身智能信息技术服务（杭州）有限公司	50.00	10.00%
6	杭州云栖产业投资有限公司	50.00	10.00%
合计		500.00	100.00%

每回互动于 2026 年 4 月设立，定位于具身智能数据训练场，通过采集高质量、规模化、多模态的真实物理交互数据，为具身智能产业化落地提供核心数据支撑。公司作为专业的数据智能服务商，出资设立每回互动可以拓宽公司的数据源，还可以将自身强大的“治数能力”赋能每回互动，实现对多源数据的高效处理、深度理解与价值挖掘，从而最大化数据资产的价值。同时，公司在商业与公共服务领域积累的丰富场景理解，可以为具身智能提供清晰的产业化路径和落地入口。因此，公司对每回互动的投资属于对行业上下游产业链的投资，与公司业务具有协同效应，不属于财务性投资。

综上，自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资为对杭州弧途科技有限公司的财务性投资 460 万元和拟出资参与投资余杭 AI 基金的财务性投资 1,000 万元，合计 1,460 万元。

2. 是否已从本次募集资金中扣除

公司于 2026 年 6 月 3 日召开第四届董事会第八次会议对本次发行方案进行了修订，将上述财务性投资 1,460 万元从募集资金总额中进行了扣减，扣减后募集资金总额由 78,067.85 万元变为 76,607.85 万元。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）通过获取并查看企查查报告以及部分参股公司的相关合伙协议、公司投资部分参股公司的决策性文件等相关材料，获取公司对各被投资单位进行投资的背景，分析各被投资单位与公司的业务是否存在协同作用，分析公司相关投资是否属于财务性投资；

（2）通过企查查查询数安数智的基本情况，通过公开信息查询数安数智成立的背景；

（3）通过收入大表统计报告期内公司与各被投资单位之间的销售收入，查看

相关交易合同，了解公司各被投资单位与公司进行合作的情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司对外投资的企业中未认定为财务性投资的，均与公司主营业务密切相关，公司通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目
的，不仅仅为获取稳定的财务性收益；

(2) 虽然数安数智属于中国（温州）数安港架构的组成部分，且其已对外投资企业属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，但鉴于数安数智的《合伙协议》并未明确将投资范围限定在公司所在行业的上下游或相关产业，投资范围相对宽泛，审慎考虑，公司将对数安数智的投资认定为财务性投资；

(3) 截至最近一期末，公司不存在金额较大的财务性投资（包括类金融业务）的情况，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等的相关规定；

(4) 公司于 2026 年 6 月 3 日召开第四届董事会第八次会议对本次发行方案进行了修订，将财务性投资 1,460 万元从募集资金总额中进行了扣减，扣减后募集资金总额由 78,067.85 万元变为 76,607.85 万元。

十六、请保荐人、发行人会计师就上述问题核查并发表明确意见，并结合发行人产品或项目合同条款、验收程序、是否存在初验或终验等程序、发行人收入确认与合同约定是否匹配、与同行业可比公司收入确认方法是否存在明显差异等，对发行人收入真实性进行核查；补充说明针对发行人代理业务情况的核查程序是否充分、有效，能否支持对发行人收入真实性的核查结论；结合代理业务相关客户、供应商的工商相关信息等，说明主要客户、供应商及其实际经营者与发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、高管、关键岗位人员是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系

（一）就上述问题核查并发表明确意见

针对上述问题所实施的核查程序及核查意见参见本问询回复一至十五的相关回复。

(二) 结合公司产品或项目合同条款、验收程序、是否存在初验或终验等程序、公司收入确认与合同约定是否匹配、与同行业可比公司收入确认方法是否存在明显差异等，对公司收入真实性进行核查

1. 公司产品或项目合同条款、验收程序、是否存在初验或终验等程序、公司收入确认与合同约定是否匹配、与同行业可比公司收入确认方法是否存在明显差异等情况

选取报告期内各细分业务前五大主要客户签署的典型合同为样本，就相关情况列示如下：

业务类型	细分业务类型	客户名称	合同主要条款（包含提供的服务/产品、交付及结算等）	验收程序	是否存在初验或终验等程序	收入确认时点	收入确认与合同约定是否匹配	与同行业可比公司收入确认方法是否存在明显差异
开发者服务	推广SDK类SaaS服务	客户 19	提供消息推送服务，季度付费	否	/	合同已签订，服务开始提供	匹配	不存在
	推广SDK等	客户 20	提供“个验”产品和服务，按次收费，采用后付费方式，以 3 个自然月作为一个结算周期	否	/	结算单或对账单	匹配	不存在
	定制化项目	客户 21	提供个推消息推送 SDK 鸿蒙系统适配改造项目，分阶段收费，合同生效之日后支付合同总额的 50%，验收合格后支付合同总额的 50%	单独验收，甲方项目代表在《验收报告》上签字确认为验收合格	合同未明确约定初验或终验，公司收到验收单后确认收入	项目验收单	匹配	不存在
增长服务		客户 22	甲方指定乙方为其广告投放代理商，按月结算；次月 5 日前对账开票，收到发票后 60 日内支付款项	否	/	结算单或对账单	匹配	不存在

增能与风控服务	客户 23	提供特征标签服务，按量计价，按月对账并结算	否	/	结算单或对账单	匹配	不存在
品牌服务	客户 24	提供 DMP 程序化投放服务，季度对账并结算	否	/	结算单或对账单	匹配	不存在
公共服务	按一定期间提供服务 的 SaaS 产品	提供合同期限内的数据查询服务，自合同签订生效 60 个工作日内，甲方方向乙方一次性支付全部服务费用	否	/	合同已签订，账号已开通，服务开始提供	匹配	不存在
	项目制产品	提供软件产品及其他服务，乙方完成项目搭建和部署，并交付给最终客户。分阶段收费，合同签订生效后，且甲方收到项目对应款项 10 日内支付 42.5%，质保期满一年且甲方收到对应款项 10 日内支付 30%，质保期满两年且甲方收到对应款项后 10 日内支付 27.5%	项目完成并交付后，甲方应及时组织甲方最终用户按约定对该项目进行验收。乙方应以书面形式向甲方提交验收申请，甲方在收到乙方验收申请后的 5 个工作日内组织甲方最终用户完成验收，向乙方出具验收合格确认单	合同未明确约定初验或终验，公司收到初验验收单后确认收入	验收单	匹配	不存在

经核查，公司收入确认与主要客户的合同约定匹配，与同行业可比公司收入确认方法不存在明显差异。

2. 对公司收入真实性进行核查的具体情况

除本回复一至四题关于收入真实性核查的程序外，针对不同业务类型相关收入真实性核查的重点程序具体情况如下：

(1) 增能与风控服务

1) 核查方式

逐一核查比对公司客户回复邮件的邮件内容、邮件发送日期、对账邮件的发件人是否为公司客户员工、发件人地址是否存在异常，查阅邮件中的具体对账数量、金额，并与公司的收入明细进行核对，核查公司收入确认金额、确认时间与邮件是否一致。

针对报告期内主要代理客户，即客户 1、客户 27、客户 28，我们通过调取公司 Own Cloud 平台账号开通审批记录及数据下载日志等，验证终端客户的真实性；针对主要代理客户的大额回款，通过核查资金流水，比对回款日前后公司及主要关联方账户流水，确认回款来源独立、无异常资金往来。

2) 核查范围

核查范围主要覆盖：增能与风控服务的报告期各期前十大且收入金额在 100 万元以上的客户，合计覆盖报告期该类收入金额的 85.74%。

3) 核查结论

核查范围内，对账邮件确认的金额与公司收入明细一致，不存在提前确认收入的情形。公司在报告期内向代理类客户提供的服务业务具备真实性，与公司及主要关联方均不存在异常流水情况。期后对账调整造成的差异与收入金额相比较小，且对账调整的过程通过纸质对账单等形式获得了对方的确认，属于正常商业行为，不属于需要追溯调整的情况，不影响收入确认总体准确性。

(2) 品牌服务

品牌服务的核查方式与增能与风控服务的核查方式相同。核查范围为报告期各期前五大客户，合计覆盖报告期该类业务收入金额的 61.16%，未覆盖的单个客户年收入均低于 100 万元。

核查范围内，对账邮件确认的金额与公司收入明细一致，不存在提前确认收入的情形。

(3) 增长服务

增长服务的核查方式与增能与风控服务的核查方式相同。核查范围为报告期内主要客户。2023 年核查比例为 67.61%。2024 年、2025 年及 2026 年 1-3 月，该业务收入快速下滑，收入金额分别为 150.23 万元、43.57 万元及 0.99 万元，且单个客户收入均低于 100 万元，故未纳入核查范围。

核查范围内，且对账邮件确认的金额与公司收入明细一致，不存在提前确认收入的情形。

(4) 公共服务与开发者服务中的定制化开发业务

开发者服务中的 SDK 业务客户数量很多且收入非常分散，开发者服务中的项目制业务，与公共服务中的项目制业务，均为定制化开发业务，公司根据合同约定提供定制化软件，经客户验收后进行收入确认，属于在某一时点履行的履约义务，采用验收单为收入确认依据。故将其合并开展核查工作。

1) 核查方式

对于以时点法确认收入的定制化业务，项目组获取了对应的销售合同及验收单，逐笔核对合同实际履约期限与验收单和确认收入时间是否存在明显差异或跨期、验收单上客户盖章或签字是否齐备、验收单上签字人身份是否确认并获取确认依据、验收单上的验收日期是否填写等关键事项。

2) 核查范围

核查范围覆盖公共服务及开发者服务中按时点法确认收入的报告期各期前 5 名客户以及年收入在 100 万元以上的代理类客户，合计覆盖报告期内该类业务收入的 71.69% (其中公共服务类覆盖比例 79.22%，开发者服务类覆盖比例 31.37%，综合覆盖比例 71.69%)。

3) 核查结论

核查范围内，客户合同实际履约期限与验收单和确认收入时间不存在明显差异或跨期；验收单上客户盖章或签字基本齐备；验收单盖章不存在异常；验收单上签字人身份已确认并获取了确认依据；验收单上的验收日期已填写。通过核查可以确认，公司履行交付义务和收入确认的归属期间一致。

(5) 公共服务除定制化开发以外的业务

公司公共服务业务主要面向政府客户，从事数据服务和定制化开发，其中定制化开发业务已与开发者服务合并进行了核查。数据服务中的绝大部分收入来自

标准化产品的销售，同时也有少量定制的数据服务，但均为时段法的 SaaS 类业务。

公共服务通过直销和代理两种模式开展业务，直销模式即直接与客户签订合同；代理模式即公司与代理商签订合同，公司与代理商所签合同中通常写明公司所提供服务的终端客户。在代理模式中，公司与终端客户直接联系并进行账号开通，终端客户需向公司提供账号开立申请以及账号使用人公务证件等资料，公司持续向终端客户提供数据服务。因此，公司掌握代理商与终端客户之间的对应关系，公司销售时间与客户向终端客户的销售时间基本同步。在定制化软件开发和定制化数据服务的代理模式销售中，公司与代理类客户签订的合同通常也会载明终端客户或项目的名称。

1) 核查方式与核查范围

对于直销模式，由于直接客户信用资质较高，项目组通过函证、走访、穿行测试等方式进行真实性核查和截止性测试。

对于代理模式，项目组获取了公司公共服务业务的终端客户穿透销售统计资料，获取了公共服务业务代理类客户的终端客户名称、销售金额等信息。项目组对于年收入 100 万元以上的标准化产品的代理类客户，抽样查看终端客户账号开立记录、账号开通及变更历史等，确认业务的真实性。抽样原则为选取收入超过 100 万元年度中收入较大的合同，若有多个年度的收入超过 100 万元，则选取较为晚近的年度进行抽样。抽样客户的收入在代理类客户的公共服务数据服务收入中的占比报告期各期合计达 66.97%。项目组对于年收入 100 万元以上的定制数据服务的代理类客户，查验了验收报告和回款情况。

2) 核查结论

核查范围内，公司代理模式销售的标准化产品均有与合同对应的终端客户的正常开户记录，结合 IT 审计报告对标准化产品的账户活跃审计结果，公司该类业务具备真实性。

公司代理模式销售的定制化数据服务收入所占比例很低，核查范围内的代理类客户验收报告、回款情况与公司收入确认情况匹配，公司该类业务具备真实性。

(三) 补充说明针对公司代理业务情况的核查程序是否充分、有效，能否支持对公司收入真实性的核查结论

1. 来自代理类客户的收入构成

报告期内，公司来自代理类客户的收入构成情况如下：

业务类型	2026 年 1-3 月		2025 年度	
	金额	占比	金额	占比
开发者服务	22.64	0.51%	49.45	0.26%
数据服务	4,331.92	97.02%	18,124.59	96.45%
商业服务	721.67	16.16%	2,153.87	11.46%
其中：增长服务	0.99	0.02%	17.99	0.10%
增能与风控服务	682.97	15.30%	1,883.17	10.02%
品牌服务	37.71	0.84%	252.71	1.34%
其他数据服务				
公共服务	3,610.25	80.86%	15,970.73	84.99%
其他	110.25	2.47%	617.29	3.28%
合计	4,464.81	100.00%	18,791.33	100.00%

(续上表)

业务类型	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
开发者服务	-	-	-	-
数据服务	18,629.75	98.30%	14,204.46	96.36%
商业服务	2,995.88	15.81%	1,196.20	8.11%
其中：增长服务	107.46	0.57%	278.01	1.89%
增能与风控服务	2,658.84	14.03%	512.48	3.48%
品牌服务	201.28	1.06%	405.70	2.75%
其他数据服务	28.30	0.15%	-	-
公共服务	15,633.87	82.49%	13,008.27	88.25%
其他	322.47	1.70%	536.11	3.64%
合计	18,952.22	100.00%	14,740.57	100.00%

如上表所示，公司来自代理类客户的收入主要由商业服务中的增能与风控服务业务及公共服务构成。报告期各期，上述业务来自代理类客户收入合计金额为 13,520.75 万元、18,292.71 万元、17,853.90 万元及 4,293.22 万元，占代理类客户比例分别 91.72%、96.52%、95.01%及 96.16%。

2. 对于代理类客户的补充核查程序

区分增能与风控服务及公共服务中的代理模式的业务真实性进行了补充核

查，具体如下：

（1）核查范围

针对增能与风控服务代理业务收入的核查，核查范围为报告期内主要代理客户，即客户 1、客户 27、客户 28，合计覆盖报告期该类代理业务收入金额的 83.68%。

针对公共服务业务代理业务收入的核查，核查范围为年收入在 100 万元以上的代理类客户，合计覆盖报告期内该类业务代理业务收入的 65.17%。

（2）核查程序

针对收入金额较大的增能与风控服务代理业务收入的核查程序，具体核查程序详见本回复十六（二）2（1）之说明。

针对定制化软件开发业务中代理业务收入，获取了对应的销售合同及验收单，具体核查程序详见本回复十六（二）2（4）之说明。

针对数据服务业务中代理业务收入，获取了终端客户穿透销售统计资料，同时针对年收入 100 万元以上的标准化产品代理类客户，抽样检查了终端客户账号开立记录、账号开通及变更记录等。具体核查程序详见本回复十六（二）2（5）之说明。

3. 核查结论

（1）增能与风控服务代理业务收入的核查结论

核查范围内，公司在报告期内向金额较大的增能与风控服务代理类客户提供的代理服务业务具备真实性，且均已实现终端销售。

（2）公共服务业务代理业务收入的核查结论

针对公共服务定制化软件开发代理业务收入的核查结论：核查范围内，客户合同实际履约期限与验收单和确认收入时间不存在明显差异或跨期；验收单上客户盖章或签字基本齐备；验收单盖章不存在异常；验收单上签字人身份已确认并获取了确认依据；验收单上的验收日期已填写。通过核查可以确认，公司履行交付义务和收入确认的归属期间一致，公司该类业务具备真实性，且均已实现终端销售。

针对公共服务数据服务代理业务收入的核查结论：核查范围内，公司代理模式销售的标准化产品均有与合同对应的终端客户的正常开户记录，结合 IT 审计报告对标准化产品的账户活跃审计结果，公司该类业务具备真实性。公司代理模

式销售的定制化数据服务收入所占比例很低，核查范围内的代理类客户验收报告、回款情况与公司收入确认情况匹配，公司该类业务具备真实性，且均已实现终端销售。

综上所述，我们针对公司的代理业务已履行了充分、有效的核查程序，能支持对公司收入真实性的核查结论。

(四) 结合代理业务相关客户、供应商的工商相关信息等，说明主要客户、供应商及其实际经营者与公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、高管、关键岗位人员是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系

1. 代理业务主要客户工商相关信息

根据报告期各期代理业务主要客户的工商相关信息，截至本回复出具日，公司代理业务的主要客户及其实际经营者与公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、高管、关键岗位人员不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

2. 主要供应商工商相关信息

报告期内，公司外部采购的内容主要包括工程建设服务、广告媒体或流量、IT 资源服务、服务器与交换机、技术服务等。由于其代理业务的商业模式不涉及及传统意义上的“直接供应商”，为审慎履行核查程序，核查范围为报告期各期前五大的主要供应商。

报告期各期前五大供应商的工商相关信息具体如下：

序号	公司名称	成立日期	注册地址	法定代表人	主要股东	董监高
1	杭州云象网络技术 有限公司	2014-10-08	浙江省杭州市余杭区仓前街道海智 中心 7 号楼 1 单元 101 室	黄步添	杭州云之链投资合伙企业（有 限合伙）26.5061%、黄步添 19.5332%、宁波多维聚龙创业 投资合伙企业（有限合伙）私 募基金 8.2612%等	黄步添（董事长、财务负责人）、 邓旭（经理、董事）、周炫（董 事）、包成林（董事）、吴海 滔（董事）、肖震（董事）、 张有强（监事会主席）、刘勇 （监事）、孙霄汉（监事）、 杨朔（监事）

2	杭州网银互联科技股份有限公司 (曾用名: 杭州网银互联科技有限公司)	2004-04-08	浙江省杭州市西湖区翠苑街道学院路 28 号-38 号 1 号楼 1601 室; 1602-1 室	余宏智	何洪忠 22.9045%、余宏智 19.6521%、韩军 8.7220%、嘉兴劲网企业管理合伙企业(有限合伙) 4.8730%等	余宏智 (董事长、经理)、章启航 (董事)、傅子健 (董事)、韩军 (董事)、国云飞 (董事)、陈绍赛 (监事会主席)、陈冬 (监事)、张鹏涛 (监事)、汪爱芳 (财务负责人)
3	广州尚航信息科技股份有限公司	2010-08-24	广州市黄埔区瑞和路 39 号 G5 座 601-620、701-720	兰满桔	兰满桔 40.71%、雷军 19.47%等	兰满桔 (董事长、董事、总经理)、刘杰 (董事、副总经理)、陈盛庆 (董事)、郭葆春 (独立董事)、罗顺均 (独立董事)、张白露 (董事会秘书)、张广军 (财务负责人)
4	浙江中南建设集团有限公司	1984-10-09	杭州市滨江区长河街道滨康路 245 号	吴建荣	浙江中南控股集团有限公司 95.3466%、杭州工商信托股份有限公司 4.6534%	吴建荣 (董事长)、朱水良 (财务负责人)、童林明 (董事)、吴伟 (董事)、来德兴 (董事)、吴引东 (监事)、来椿洋 (经理、董事)、徐礼卿 (监事会主席)、樊建新 (监事)
5	杭州宇滔网络科技有限公司	2019-09-27	浙江省杭州市西湖区三墩镇紫宣路 18 号浙谷深蓝中心 5 号楼 10 层 1008 室	周静	周静 51.00%、周康 49.00%	周康 (经理)、周静 (董事、财务负责人)
6	杭州天卓网络科技有限公司	2010-03-15	浙江省杭州市西湖区蒋村街道双龙街 99 号三深商务中心 B 座 601 室	曹莹	王欣燕 41.1487%、盐城国智产业基金有限公司 12.0103%等	曹莹 (董事长、经理)、王欣燕 (副董事长)、宋姝 (董事)、蔡憬然 (董事)、吾越 (董事)、周明龙 (监事)

7	浙江亚厦装饰股份有限公司	1995-07-07	上虞章镇工业新区	张小明	亚厦控股有限公司 32.7700%、 张杏娟 12.6100%、丁欣欣 6.7400%等	丁泽成（董事长、董事）、张 小明（董事、总经理）、李钊 （职工董事）、汪泓（独立董 事）、郝振江（独立董事）、 戴铁钧（董事会秘书、副总经 理）、吕涓（财务总监）
	浙江亚厦幕墙有 限公司	2001-09-19	绍兴市上虞区章镇工业新区	阿其拉 图	浙江亚厦装饰股份有限公司 100%	阿其拉图（执行董事、经理）、 丁海富（监事）
8	杭州兴业市政园 林工程有限公司	2001-05-21	浙江省杭州市拱墅区南北商务港大 厦 1 幢 1001 室	郭忠林	郭钺 51.00%、郭忠林 43.00%、 陈俊芳 6.00%	郭忠林（执行董事兼总经理）、 郭钺（监事）
9	杭州联旭科技有 限公司	2008-01-04	浙江省杭州市余杭区良渚街道时代 大厦 605 室-2	熊小平	叶民锋 50.00%、熊小平 50.00%	熊小平（执行董事兼总经理）、 叶民锋（监事）
10	浙江省大数据联 合计算中心有限 公司	2022-05-12	浙江省温州市瓯海区北纬一路 27 号 数安港 A1 幢 3 楼 302 室	王 飞	温州瓯海科技产业发展集团 有限公司、每日互动股份有限 公司等	王飞（董事长）、汤克林（总 经理）、王俊健（董事）、章 玉珍（董事）、黄浩然（董事）、 李浩川（董事）、金俊州（监 事）、马敏（监事）、陈苗苗 （监事）、楼成刚（财务负责 人）
11	浙江移动数智科 技有限公司	2010-03-23	浙江省杭州市萧山区萧山经济技术 开发区桥南区块高新七路 77 号 5 幢 3 层	屠宇飞	中国移动通信集团浙江有限 公司 100%	屠宇飞（董事长兼总经理）、 何宏燕（董事）、丁晓洁（董 事）、胡晔（董事）、孙贇（董 事）、汤胜良（董事）、宋赛 （董事）、顾旭梅（财务负责 人）

12	上海圆迈贸易有限公司	2007-08-22	上海市嘉定工业区叶城路 925 号 B 区 3 幢 109 室	宋美江	北京京东世纪贸易有限公司 100%	宋美江（执行董事、经理）、 朱可轩（监事）
----	------------	------------	---------------------------------	-----	----------------------	--------------------------

3. 核查情况

根据取得的公司实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员出具的《关联方调查表》，将其与主要客户、供应商的工商登记信息进行了交叉比对，并结合了对主要供应商的访谈记录。

浙江省大数据联合计算中心有限公司系公司关联方，其向公司提供的联合计算服务、服务器的租赁和托管服务等业务，与公司代理业务无直接对应关系，不存在可能造成利益倾斜的情形；除此之外，公司代理业务的主要客户、供应商及其实际经营者与公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、高管、关键岗位人员不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

十七、说明各募投项目产品销量、价格、募投项目收入和成本、内部收益率等的测算过程及依据，结合公司产品需求、在手订单或意向性合同、公司现有业务或同行业公司相关项目效益情况等，说明募投项目效益测算的谨慎性和合理性（审核问询函问题 2(6)）

（一）说明各募投项目产品销量、价格、募投项目收入和成本、内部收益率等的测算过程及依据

1. 可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目

（1）营业收入测算

本募投项目的销售收入来自可控智算能力平台部署、数据服务和数据运营服务三类业务。公司基于产品研发相关成本，考虑一定的利润空间并结合市场价格情况，综合客户需求调研，结合行业未来发展情况，测算本次募投项目产品的合同单价。公司根据历史经营情况、当前在手订单及意向性合同、对下游行业的需求预测为基础，综合判断并预测各产品销量。各类产品销量与价格依据情况如下：

1) 可控智算能力平台部署：包括混合云部署方案与标准化软件产品。混合云部署方案通过混合云部署的方式，向客户输出定制化的数据智能及大模型解决方案，并收取相应费用。混合云部署业务模式与公司公共服务中定制化数盘产品模式相似，参考公司目前公共服务数盘业务合同单价，并综合考虑未来市场开拓等因素，预估合同单价为 120 万元。预计项目建设期间获取合同数量缓慢增长，项目建设期合同数量每年分别为 2 个、5 个和 10 个；项目建设完成后随着新增客户增长，于 T6 年签订合同数量达到峰值 85 个/年。

标准化软件产品基于通用版本的软件售卖，按办公单元为单位向企业收取软件授权费用。标准化软件产品业务模式与公司公共服务中的 SaaS 服务模式相似，具有单价低、可复制性强的特点，参考公司 SaaS 产品的单价，项目建设期间合同单价为 3 万元；项目建设完成后，随着公司智算能力的成型，数据处理能力进一步增强，预估合同单价提升至 5 万元。公司拥有广泛且优质的客户基础，有利于推进公司核心业务的新产品向老客户拓展。预计本产品销量在项目建设期稳步增长，项目建设期销量分别为 50 套、100 套和 200 套；项目建设完成后快速增长至 T6-T8 年的 800 套/年。

2) 数据服务：包括基于公司现有数据服务发展而来的新数据增能服务与新数据增长服务。其中，数据增能服务指公司通过平台行业垂直模型产业化的能力，以私有化部署、API 接口、安全计算技术等产品形式，输出标准化的数据服务和定制化的数据服务，辅助客户找到适配场景问题的数据应用方案；新数据增长服务通过提升效果广告的用户分层和用户行为预测能力，向客户收取数据服务费。参考公司增能与风控服务直接客户平均收入金额，考虑到本项目融入了大数据技术、AI 大模型等人工智能技术，且具备更多元的数据构成与更丰富的垂直行业模型，项目建设期与项目建成后新数据增能服务的预估合同单价分别为 180 万元和 250 万元，新数据增长服务的预估合同单价分别为 150 万元和 200 万元。目前，公司增能服务囊括了绝大多数头部互联网平台企业的客户，公司坚实客户基础积累的市场口碑，有利于公司新领域的业务向新客户进行延伸，经过项目建设期间的存量客户的渗透和新增客户的销售，项目建成后两类业务于 T6-T8 年达到销量峰值，分别为 50 个/年和 20 个/年。

3) 数据运营服务：包括数据加工合作服务与数据工贸服务。数据运营服务中心平台提供标准化的培训和技术支持，可支持公司自身及外部数据提供方、数据服务提供方从标准数据产品中筛选匹配的产品方案，或应用工具组件提供定制化的数据产品和应用。预计项目建设完成后产生收入。综合考虑外部数据提供方和服务提供方使用数据流通服务中心的服务情况，预估数据加工合作服务和数据工贸服务合同单价为 50-80 万元，销量于 T7-T8 年增长至峰值 45 个和 40 个。

根据以上假设，本项目各年签订合同测算情况如下：

单位：万元

序号	项目	T1 年	T2 年	T3 年	T4 年	T5 年	T6 年	T7 年	T8 年	合计
1	混合云部署方案	240.00	600.00	1,200.00	4,200.00	7,200.00	10,200.00	7,200.00	4,200.00	35,040.00
	合同单价 (万元)	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	
	合同数量 (个)	2	5	10	35	60	85	60	35	292.00
2	标准化软件	150.00	300.00	600.00	3,400.00	3,400.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	19,850.00
	合同单价 (万元)	3.00	3.00	3.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	
	合同数量 (个)	50	100	200	680	680	800	800	800	4110.00
3	新数据增能服务	360.00	900.00	1,800.00	10,000.00	10,000.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	60,560.00
	合同单价 (万元)	180.00	180.00	180.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	
	合同数量 (个)	2	5	10	40	40	50	50	50	247.00
4	新数据增长服务	150.00	450.00	900.00	3,600.00	3,600.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	20,700.00
	合同单价 (万元)	150.00	150.00	150.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	
	合同数量 (个)	1	3	6	18	18	20	20	20	106.00
5	数据加工合作服务		-	-	1,200.00	1,800.00	3,200.00	3,600.00	3,600.00	13,400.00
	合同单价 (万元)				60.00	60.00	80.00	80.00	80.00	
	合同数量 (个)				20	30	40	45	45	180.00
6	数据工贸服务				500.00	1,000.00	2,100.00	2,800.00	2,800.00	9,200.00
	合同单价 (万元)				50.00	50.00	70.00	70.00	70.00	
	合同数量 (个)				10	20	30	40	40	

	合同总额	900.00	2,250.00	4,500.00	22,900.00	27,000.00	36,000.00	34,100.00	31,100.00	158,750.00
--	------	--------	----------	----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------

根据上述预测期间项目合同额测算结果，结合服务类型及相关收入确认政策，本项目预测期内实现的营业收入情况如下：

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	合计
营业收入	613.88	1,765.49	3,644.18	18,574.89	22,442.81	30,898.31	34,766.24	35,898.31	148,604.11

(2) 成本费用测算

1) 营业成本：主要包括职工薪酬、IDC 费用、项目运营期间资本化无形资产摊销等。其中职工薪酬主要为项目实施人员薪酬，具
体金额结合公司的薪酬福利制度及同类员工人均薪酬水平确定；IDC 费用主要参考公司预计使用的服务器数量与机柜数量，结合目前
经营情况预测；项目运营期间资本化无形资产摊销主要为项目建设期间研发投入全额资本化形成的无形资产的摊销金额。

2) 期间费用：本项目预计的期间费用为销售费用、管理费用和研发费用。其中销售费用主要为销售人员职工薪酬；管理费用主要
为办公经费和管理人员职工薪酬；项目运营期间的研发费用主要为折旧及摊销和研发人员职工薪酬。销售费用、管理费用、研发费用
各项比例参考公司历史费用率并结合本项目预期情况估算。

具体成本费用测算情况如下：

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	合计
营业成本	597.68	1,412.22	2,127.50	9,253.18	9,708.86	10,650.99	11,013.05	11,175.45	55,938.93

销售费用	472.50	765.00	1,352.81	2,708.32	3,409.89	4,345.96	4,470.76	4,576.67	22,101.91
管理费用	619.50	668.25	755.03	1,166.60	1,332.26	1,636.02	1,568.92	1,477.99	9,224.56
研发费用	-	-	-	5,628.28	5,586.88	4,807.33	3,219.04	1,752.17	20,993.71
财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-
成本费用合计	1,689.68	2,845.47	4,235.34	18,756.38	20,037.89	21,440.30	20,271.77	18,982.29	108,259.11

(3) 利润测算

在营业收入、成本费用测算的基础上，本项目具体利润情况如下：

项目	T1 年	T2 年	T3 年	T4 年	T5 年	T6 年	T7 年	T8 年	合计
主营业务收入	613.88	1,765.49	3,644.18	18,574.89	22,442.81	30,898.31	34,766.24	35,898.31	148,604.11
营业成本	597.68	1,412.22	2,127.50	9,253.18	9,708.86	10,650.99	11,013.05	11,175.45	55,938.93
税金及附加	2.71	3.76	4.10	6.86	8.02	210.12	272.76	280.07	788.41
经营利润	13.48	349.51	1,512.58	9,314.85	12,725.93	20,037.20	23,480.42	24,442.80	91,876.78
销售费用	472.50	765.00	1,352.81	2,708.32	3,409.89	4,345.96	4,470.76	4,576.67	22,101.91
管理费用	619.50	668.25	755.03	1,166.60	1,332.26	1,636.02	1,568.92	1,477.99	9,224.56
研发费用	-	-	-	5,628.28	5,586.88	4,807.33	3,219.04	1,752.17	20,993.71
财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-
利润总额	-1,078.52	-1,083.74	-595.26	-188.36	2,396.91	9,247.89	14,221.71	16,635.96	39,556.59

项目	T1 年	T2 年	T3 年	T4 年	T5 年	T6 年	T7 年	T8 年	合计
所得税费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-
净利润	-1,078.52	-1,083.74	-595.26	-188.36	2,396.91	9,247.89	14,221.71	16,635.96	39,556.59

(4) 税后效益测算结果

经公司测算，本项目税后内部收益率为 15.04%，税后投资回收期为 6.47 年，收益情况较好。

2. 公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

(1) 营业收入测算

本项目的收入来源于初装实施费和数据服务费。本项目建成后，公司可以为政府和企业等主体搭建安全、高效、标准化的数据价值开发平台（发数站），在助力政府内部各部门之间实现公共数据价值顺畅流通的基础上，企业的产业数据可以通过连接器与公共数据实现价值融合，通过加工治理后，应用在交通、金融、医疗、政务等场景中。

在本项目运营过程中，公司自有数据可能会与公共数据等外部数据资源进行价值融合，并带来经济效益，但基于谨慎性及测算简便性考虑，相关数据资源产生的收益未纳入测算范围。

1) 初装费为发数站建设期间产生的安装实施费。发数站可区分为城市发数站与行业发数站两种业务模式。随着各地数据局、数据管理机构陆续设立，城市发数站的落地路径已较为明确。基于谨慎性及测算简便性考虑，本次收入测算仅考虑城市发数站模式的相关预期收益。公司将预计拓展的城市分为头部城市和其他城市两类，对于头部城市收取 150 万元初装费，对于其他城市不收取初装费用。

2) 数据服务费为发数站建设完成后收取的数据服务费。结合每个城市开拓的具体应用场景数量，以及每个场景的数据服务总金额与分成比例，预测各年的数据服务费用，具体公式为：数据服务费=城市数量*场景数量*数据服务总金额*分成比例。其中，对于头部城市和其他城市，每个场景的数据服务总金额分为 500 万元和 250 万元，收入分成比例分别为 10%和 15%。项目建设和运营期间市场拓展预测情况如下：

城市类型	T1 年	T2 年	T3 年	T4 年	T5 年	T6 年	T7 年	T8 年
头部城市当年新拓展（个）		1	2	6	6			
其他城市当年新拓展（个）		2	4	14	15			
应用场景拓展情况（个）		3	4	5	5	6	6	6

根据以上假设，本项目各年签订合同测算情况如下：

序号	合同类型	T1 年	T2 年	T3 年	T4 年	T5 年	T6 年	T7 年	T8 年	合计
1	初装实施费-合同额		150.00	300.00	900.00	900.00				2,250.00
2	数据服务费-可结算金额		375.00	1,500.00	6,000.00	10,312.50	12,375.00	12,375.00	12,375.00	55,312.50
	合计		525.00	1,800.00	6,900.00	11,212.50	12,375.00	12,375.00	12,375.00	57,562.50

根据上述预测期间项目合同额测算结果，结合服务类型及相关收入确认政策，本项目预测期内实现的营业收入情况如下：

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	合计
营业收入	-	353.77	1,556.60	5,943.40	10,577.83	12,523.58	11,674.53	11,674.53	54,304.25

(2) 成本费用测算

- 1) 营业成本：主要包括职工薪酬、IDC 费用、项目运营期间资本化无形资产摊销等。其中职工薪酬主要为项目建设人员和实施人员薪酬，具体金额结合公司的薪酬福利制度及同类员工人均薪酬水平确定；IDC 费用主要参考公司预计使用的服务器数量与机柜数量，结合目前经营情况预测；项目运营期间资本化无形资产摊销主要为项目建设期间研发投入全额资本化形成的无形资产的摊销金额。
- 2) 期间费用：本项目预计的期间费用为销售费用、管理费用和研发费用。其中销售费用主要为销售人员职工薪酬；管理费用主要为办公经费和管理人员职工薪酬；项目运营期间的研发费用主要为研发人员职工薪酬和折旧及摊销。销售费用、管理费用、研发费用

各项比例参考公司历史费用率并结合本项目预期情况估算。

具体成本费用测算情况如下：

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	合计
营业成本	113.21	222.20	611.40	2,700.51	3,295.53	3,404.42	2,559.30	2,579.40	15,485.97
销售费用	90.00	262.50	685.35	1,126.40	1,654.58	1,652.54	1,523.31	1,568.54	8,563.22
管理费用	222.00	326.63	387.23	436.96	572.24	535.95	524.78	528.80	3,534.58
研发投入	-	-	-	1,976.28	1,830.06	1,564.07	1,158.62	1,164.13	7,693.16
财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-
成本费用合计	425.21	811.32	1,683.98	6,240.14	7,352.42	7,156.97	5,766.02	5,840.88	35,276.94

(3) 利润测算

在营业收入、成本费用测算的基础上，本项目具体利润情况如下：

项目	T1年	T2年	T3年	T4年	T5年	T6年	T7年	T8年	合计
营业收入	-	353.77	1,556.60	5,943.40	10,577.83	12,523.58	11,674.53	11,674.53	54,304.25
营业成本	113.21	222.20	611.40	2,700.51	3,295.53	3,404.42	2,559.30	2,579.40	15,485.97
税金及附加	1.06	0.28	0.65	2.01	67.74	92.31	86.19	86.19	336.43
经营利润	-114.27	131.30	944.55	3,240.88	7,214.56	9,026.86	9,029.03	9,008.93	38,481.84
销售费用	90.00	262.50	685.35	1,126.40	1,654.58	1,652.54	1,523.31	1,568.54	8,563.22
管理费用	222.00	326.63	387.23	436.96	572.24	535.95	524.78	528.80	3,534.58
研发费用	-	-	-	1,976.28	1,830.06	1,564.07	1,158.62	1,164.13	7,693.16
财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-
利润总额	-426.27	-457.83	-128.03	-298.76	3,157.67	5,274.31	5,822.32	5,747.46	18,690.87

项目	T1 年	T2 年	T3 年	T4 年	T5 年	T6 年	T7 年	T8 年	合计
所得税费用	-	-	-	-	-	-	-	267.84	267.84
净利润	-426.27	-457.83	-128.03	-298.76	3,157.67	5,274.31	5,822.32	5,479.61	18,423.03

(4) 税后效益测算结果

经公司测算，本项目税后内部收益率 19.97%，税后投资回收期为 5.96 年，收益情况较好。

(二) 结合公司产品需求、在手订单或意向性合同、公司现有业务或同行业公司相关项目效益情况等，说明募投项目效益测算的谨慎性和合理性

1. 公司产品需求、在手订单或意向性合同

各募投项目所涉及的产品销量与合同单价，均是在综合考虑公司产品市场需求、在手订单及意向性合同的基础上，经过审慎分析与科学测算后确定的，具备谨慎性与合理性，能够为项目的顺利实施与预期效益的实现提供依据。

2. 公司现有业务或同行业公司相关项目效益情况

(1) 公司现有业务效益情况及与募投项目的对比

本次募投项目毛利率与公司报告期内的毛利率比较情况如下：

项目	毛利率
公司报告期内平均毛利率	66.04%
可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目	62.36%
公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目	71.48%

公司报告期内平均毛利率为 66.04%，本次募投项目平均毛利率分别为 62.36%和 71.48%，与公司报告期内的平均毛利率不存在重大差异，具有合理性。

本次募投项目公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目效益测算毛利率 71.48%，高于公司报告期内综合毛利率平均值 66.04%以及公共服务毛利率平均值 65.07%，主要源于其商业模式、产品形态及规模效应预期，具体分析如下：

1) 商业模式。公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目收入由一次性的“初装实施费”和持续的“数据服务费”构成。根据预测，“初装实施费”占比很低，不到 5%，“数据服务费”占比达 95%左右，为主要收入来源。

初装实施费，系为客户部署数据价值开发平台（发数站）收取的初装费收入。不同于定制化程度高的公共服务项目，发数站系标准化平台产品，具有较高的软件产品化属性，边际成本低。同时，由于“初装实施费”在预测收入中占比不到 5%，因而对综合毛利率影响很小。

数据服务费，是公司在部署发数站后，通过提供持续、高价值的数据运营服务（如数据加工、治理等）而按照约定比例的取得的数据服务费收入。因基于已部署平台提供持续运营服务，后续成本为核心技术平台的维护与少量运营人力，边际成本较低，规模效应突出，能够贡献稳定且高毛利的持续性收入。这种以高毛利运营服务为主的收入结构，是本项目综合毛利率较高的根本原因。

2) 产品形态。如前所述，本项目旨在打造可复制、可推广的标准化平台产品。核心的软件平台、隐私计算等技术可在不同客户部署中大量复用，新增成本主要为适配性开发与部署人力。这与定制化程度较高的公共服务项目有本质区别，能有效摊薄前期研发成本。随着项目推广，规模效应逐步释放，为维持较高毛利率水平提供了支撑。

3) 与公司历史平均毛利率的衔接。该项目测算毛利率 71.48%，略高于公司综合毛利率平均值 66.04%（差异 5.44%）、公共服务毛利率平均值 65.07%（差异 6.41%），但未构成重大偏离。该项目测算毛利率系公司基于自身现有技术能力、成本结构及对平台业务模式的预期所做出，是公司业务升级在财务模型上的体现，具备内在逻辑的一致性。此外，由于该项目主要收入及毛利均由数据服务收入构成，且数据服务与公司“增能与风控服务”在商业模式上较为类似，因而毛利率更具可比性。该项目测算毛利率低于报告期内增能与风控服务毛利率平均值 74.78%（差异-3.30%）。

综上所述，该项目效益测算的毛利率水平，是基于其从“定制项目”转向“平台运营”的商业模式升级、产品标准化带来的规模效应，以及以高毛利持续服务收入为主的收入结构所作出的合理预测，反映了公司盈利质量预期改善的商业逻辑。

(2) 同行业公司相关项目效益情况及与募投项目的对比

选取 2024 年以来部分再融资同类型募投项目的效益测算情况对比如下：

公司名称	募投项目名称	税后内部收益率（IRR）	税后静态回收期（含建设期）/年
中国软件	移固融合终端操作系统产品研发	15.35%	5.99
	面向云化的服务器操作系统产品研发	14.18%	6.10
	嵌入式操作系统能力平台建设	14.74%	6.36
拓尔思	拓天行业大模型研发及 AIGC 应用产业化项目	13.68%	5.96
长亮科技	基于企业级建模和实施工艺的金融业务系统建设项目	15.97%	6.39
	“星云”数智一体化平台建设项目	17.64%	6.39
中孚信息	城市级数据安全监测预警整体解决方案	20.52%	5.45
	基于零信任的数据安全解决方案	20.10%	5.57
	电磁空间安全监管项目	24.29%	5.50

公司名称	募投项目名称	税后内部收益率（IRR）	税后静态回收期（含建设期）/年
平均值		17.39%	5.95
公 司	可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目	15.04%	6.47
	公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目	19.97%	5.96

根据上表，同行业上市公司实施的同类型募投项目平均税后内部收益率为17.39%，平均税后静态回收期（含建设期）为5.95年。本次募投项目税后内部收益率分别为15.04%和19.97%，税后静态回收期（含建设期）分别为6.47年和5.96年，与同行业上市公司实施的募投项目的效益测算平均水平较为一致。本次募投项目与同行业上市公司实施的同类型募投项目测算效益指标不存在重大差异。

3. 募投项目效益测算的谨慎性和合理性

综上所述，本次募投项目的测算综合考虑历史销售情况、市场价格、客户产品需求、行业未来发展情况等因素进行效益测算，公司拥有与本次募投项目方向相关的在手订单与意向性合同。本次募投项目效益测算结果与公司现有业务及同行业可比上市公司相关项目效益情况相比不存在重大差异，效益测算具备谨慎性和合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）查阅本次募投项目可行性研究报告，了解募投项目产品销量、价格、收入、成本及费用、合同数量与单价、内部收益率等关键效益指标的测算过程及依据，分析相关产品市场需求以及合同数量与单价的合理性；

（2）获取公司在募投项目相关的在手订单清单及报告期内既有合同清单，了解报告期内现有合同的数量与单价水平；

（3）对比本次募投项目毛利率与报告期内公司现有业务的毛利率水平，并查阅同行业上市公司公开披露文件，将同行业公司类似项目的效益测算指标与本次募投项目相关指标进行比较分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 本次募投项目的效益测算，综合考虑了历史销售情况、市场价格水平、客户产品需求以及行业未来发展等多方面因素，在产品销量、价格设定、收入与成本预估、内部收益率等关键指标的测算过程及依据合理。

(2) 本次募投项目的效益测算结果，与公司现有业务的盈利水平及同行业可比上市公司同类项目的效益情况相比，不存在重大差异，整体测算具备谨慎性与合理性。

十八、说明各募投项目研发人员具体情况，现有人员和新增人员比例，研发人员、成本核算、效益测算等方面是否可以有效区分，是否存在同一研发人员同时承担多个募投项目的情形（审核问询函问题 2(7)）

（一）募投项目研发人员具体情况、现有人员和新增人员比例

近年来，公司加速组织变革与赋能，为公司健康、快速发展储备了一批优秀人才，具备本次募集资金投资项目的综合执行能力。截至 2026 年 3 月末，公司在职员工共有 797 人，技术人员合计 483 人，占总人数的 60.60%。本次募投项目拟新增研发人员 70 人，占最近一期末技术人员的比例为 14.49%。本次募投项目研发人员具体情况如下：

序号	项目	研发人员数量（人）			研发人员薪酬金额（万元）			
		建设期第 1 年	建设期第 2 年	建设期第 3 年	建设期第 1 年	建设期第 2 年	建设期第 3 年	合计
1	可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目	125	106	86	5,625.00	5,008.50	4,266.68	14,900.18
2	公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目	50	54	51	2,250.00	2,551.50	2,530.24	7,331.74
合计		175	160	137	7,875.00	7,560.00	6,796.92	22,231.92

对于本次募投项目所需研发人员数量，公司主要结合项目工作量、项目建设周期、项目难度等多个因素，对研发工作量进行合理测算。确定项目研发所需工作量后，公司拟定所需研发人员总数，并基于现有研发人员的专业结构及项目经验、公司人力资源招聘及培训规划，对需新增的研发人员数量进行总体测算，并经相关部门与人力资源部门确认后确定。本次募投项目现有人员和新增人员比例情况如下：

1. 可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目

可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目建设周期为 3 年，第 1、2、3 年分别拟投入的人员为 125 人、106 人、86 人，研发人员来源包括公司现有研发人员及外部拟聘研发人员，公司拟将部分现有研发人员转为募投项目研发人员，同时拟新聘研发人员用于募投项目。该项目现有人员和新增人员比例情况具体如下：

单位：人

项 目	建设期第 1 年	建设期第 2 年	建设期第 3 年
现有研发人员拟转为募投项目研发人员数量	100	69	42
新聘募投项目研发人员数量	25	37	44
新聘募投项目研发人员占比	20.00%	34.91%	51.16%
募投项目所需研发人员总数量	125	106	86

注：建设期第 1 年、第 2 年、第 3 年需新聘研发人员数量分别为 25 人、12 人、7 人，合计新增研发人员 44 人

2. 公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目建设周期为 3 年，第 1、2、3 年分别拟投入的人员为 50 人、54 人、51 人，研发人员来源包括公司现有研发人员及外部拟聘研发人员，公司拟将部分现有研发人员转为募投项目研发人员，同时拟新聘研发人员用于募投项目。该项目现有人员和新增人员比例情况具体如下：

单位：人

项 目	建设期第 1 年	建设期第 2 年	建设期第 3 年
现有研发人员拟转为募投项目研发人员数量	35	36	25
新聘募投项目研发人员数量	15	18	26
新聘募投项目研发人员占比	30.00%	33.33%	50.98%
募投项目所需研发人员总数量	50	54	51

注：建设期第 1 年、第 2 年、第 3 年需新聘研发人员数量分别为 15 人、3 人、8 人，合计新增研发人员 26 人

近年来，随着人工智能技术的迅猛发展，结合 AI 大模型等技术的数据治理平台不仅能够显著提升数据治理的效率，降低数据治理的成本，还能处理复杂多样化的非结构化数据，更高效地挖掘数据的潜力。在这样的背景下，公司拟建设可控智算能力平台并开展行业垂直模型的产业化应用，是顺应行业发展趋势的必

然举措。公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目则聚焦数据价值融合开发，有助于加速推动公司“置数”战略的实现，是公司战略目标实现的有力支撑。依托该项目，公司不仅可以安全融合丰富高质量的数据源，拓展在智慧交通、医疗健康、金融服务等更多数据应用场景，还能够将自身数据价值更高效地对外输出，推动公司的长期可持续发展。

本次募投项目主要围绕人工智能、数据智能等战略转型和产业变革方向开展，需要研发人员具备人工智能、数据治理、算法等领域的专业知识，并拥有 AI 产品或数据平台相关的项目实践经验，能够理解业务场景并将技术能力与数据价值挖掘的实际需求相结合，从而有效支撑数据治理平台的构建与行业模型的研发。本次新招聘的研发人员将直接弥补公司在 AI 大模型技术、复杂数据治理平台开发以及垂直行业应用深化方面可能存在的技术缺口，确保项目高质高效推进。此外，通过引入具备领先技术视野和实战经验的人才，也有助于带动现有团队技术升级，形成在数据价值开发与应用领域的核心技术壁垒，为公司的长期可持续发展构建坚实的人才基础。

综上所述，本次募投项目拟新增研发人员 70 人，占最近一期末技术人员的比例为 14.49%。

（二）研发人员、成本核算、效益测算等方面是否可以有效区分

公司针对募投项目分别编制了可行性研究报告，其中列明了各项目建设方案、项目投资方案金额及使用计划、项目经济效益分析等内容，已采用独立测算的方式，本次募投项目之间的经济效益可以明确区分。同时，公司已建立了健全、规范的业务财务流程，本次募投项目研发人员、成本核算、效益测算等方面可以有效区分。

在业务流程上，公司为项目分别设置独立的项目代码，研发人员按照具体实施的项目分别报送工时，经相关负责人审核后计入工时核算系统，研发人员填报工时在不同项目之间能够进行明确区分。

在财务核算上，公司按项目代码进行费用归集、核算，具体为：外采的技术服务费等可直接计入具体项目的费用，直接按项目代码归集；对于人工，财务部门每月核算时，会首先对工时系统记录的相关内容进一步确认和统计，而后将各月的人工费用按申报的工时分摊计入具体的项目，经财务经理审核后，完成记账，确保每个项目的支出能够有效区分、可靠计量。

在独立财务核算的基础上，公司还将对募投项目进行独立的效益测算，确保募投项目的收入、成本和费用可以明确区分。收入方面，公司将依据合同类型核算和归集不同募投项目所产生的相关收入；成本、费用方面，公司也将按前述流程进行核算、归集。因此，公司能有效区分本次募投项目的收入成本情况，从而确保本次募投项目效益核算可明确区分。

在募集资金存放及管理方面，公司已制定了《募集资金管理制度》对募集资金存储、使用、募投项目实施管理、变更等事项作了具体规定；财务部对涉及募集资金运用的活动建立有关会计记录和账簿，对募集资金的使用情况设立台账，详细记录募集资金的支出情况和募集资金项目的投入情况。

因此，各募投项目完全独立，本次募投项目研发人员、成本核算、效益测算等方面可以有效区分。

（三）是否存在同一研发人员同时承担多个募投项目的情形

本次募投项目研发人员根据各募投项目研发需求单独配置并开展项目研发工作，但为充分利用内部资源，不排除极少数情况下可能出现非核心研发人员同时承担两个研发项目的情形。如前所述，公司已通过业务流程、工时系统和财务核算实现对各项目之间工时及费用的有效区分和可靠计量。

因此，虽然在极少数情况下可能出现非核心研发人员同时承担两个募投项目的情形，但公司已建立健全、规范的内部核算体系，各募投项目的研发人员成本能够有效区分。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- （1）取得并查阅本次募集资金投资项目可行性研究报告；
- （2）了解本次募投项目研发人员情况、财务核算相关情况；
- （3）查阅公司《募集资金管理制度》《研发项目管理制度》等相关制度；

2. 核查意见

经核查，我们认为：

本次募投项目拟新增研发人员 70 人，占最近一期末技术人员的比例为 14.49%；本次募投项目研发人员、成本核算、效益测算可以有效区分；极少数情况下可能出现非核心研发人员同时承担两个募投项目的情形，但公司已建立健全、

规范的内部核算体系，各募投项目的研发人员成本能够有效区分。

十九、说明发行人现有研发项目投入及进展情况、报告期内研发投入资本化率、开发支出和无形资产形成过程等，结合前述情况以及发行人对本次募投项目已投入的研发成本及投入时间等，说明本次募投项目研发模式和发行人现有研发项目是否存在区别，募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务会计处理是否存在差异及差异的合理性，募投项目研发资本化率是否高于现有业务及原因（审核问询函问题 2(8)）

（一）说明公司现有研发项目投入及进展情况、报告期内研发投入资本化率、开发支出和无形资产形成过程

1. 公司现有研发项目投入及进展情况

公司截至 2026 年 3 月末的现有研发项目的投入及进展情况如下：

序号	项目名称	项目内容	开始投入时间	报告期内合计已投入金额（万元）	进展情况	是否属于募投项目前期研究内容
1	面向互联网企业的运营所需工具的AI化建设	ChatBI 是集成 DeepSeek 等大模型能力，打造出的企业级对话式数据 Agent。实现业务人员可以通过自然语言提问，即时获取业务数据结果，轻松完成目标追踪、差异分析、趋势判断等，告别数据等待。同时支持多轮对话深入分析、数据解读，让每一位用户都能以最直观的方式获取精准、实时的数据决策支持。	2025.01	1,609.95	已完成两个版本的功能开发与上线：基于 DIOS 的可独立部署版本、依赖用户运营的融合版本。当前业务推广中，产研基于对内和对外项目的业务验证结果持续迭代问数相关核心能力。	属于可控算力平台建设与行业垂直模型产业化项目建设模块中“可控算力平台”研究工作；探索在行业垂直模型产业化方面，面对互联网企业实现垂直数据产品的产业化落地与商业验证。
2	面向移动互联网应用的 AI 智能应用 SDK 建设	搭建为应用开发者设计的智能对话系统集成工具。通过将对话问答渲染逻辑、模型调用、意图识别、知识库搜索、MCP 对接等能力封装成标准服务，让开发者实现快速集成、灵活可配，得到符合本应用特性的智能对话工具	2025.01	596.56	已完成 SDK 主要能力的开发，已有客户对接中。	属于可控算力平台建设与行业垂直模型产业化项目建设模块中“数据源建设模块”研究工作；在数据源扩充建设方面，完成多个高价值数据源的补充与合规整合。

序号	项目名称	项目内容	开始投入时间	报告期内合计已投入金额（万元）	进展情况	是否属于募投项目前期研究内容
3	面向数据安全敏感型企业的可控AI落地与数据价值转化建设	个知智能工作站（GAI Station）是企业AI落地的一站式安全载体，核心破解企业AI应用部署中成本高、数据安全风险大、落地门槛高的核心痛点。本产品依托“混合云+分层解耦”底层架构，融合数据加密、权限管控、向量数据库、本地小模型推理等核心技术能力，叠加每日互动20年数据智能与大模型融合经验，构建数据全生命周期安全管控、软硬件一体化成本优化、应用快速部署迭代等机制，并提供信创与非信创双版本适配国产化需求，联动本地/局域云/云端多源模型，对接企业ERP/CRM/OA等业务系统与内外部知识库，基于“原始数据不出域”的可信数据处理原则，为制造、能源、办公、教育科研等多领域企业，提供安全可控、低成本、低门槛的AI落地解决方案，助力企业将私有数据高效转化为生产力价值。	2025.09	1,361.35	个知智能工作站部署推进中，前期准备、硬件部署、系统初始化已完成，为内部应用落地奠基；知识库构建已搭框架并处理企业数据，提供应用数据支撑；应用调试阶段已启用公文写作助手、会议纪要、知识库管理、深度搜索等工作站核心内部应用，且适配ERP/CRM/OA等业务系统；后续验收将完善应用权限分配与操作培训，验收后提供技术支持保障应用运行。	属于可控算力平台建设及行业垂直模型产业化项目建设模块中“可控算力平台”研究工作；个知智能工作站（GAIStation）属于本募投项目可控算力平台的部署标准化软件产品前期研究及市场化探索工作。

序号	项目名称	项目内容	开始投入时间	报告期内合计已投入金额（万元）	进展情况	是否属于募投项目前期研究内容
4	百千工程数据智能标注平台	智能标注平台以数据语义赋能为核心锚点，聚焦数据结构化管理与降本提效关键路径，构建面向数据处理、质量审核的标准化标注底座。依托标准化标注流程与全链路审核机制，融合预处理规则引擎、大模型智能辅助、全周期质量监控等核心技术支撑，实现文本数据加工周期的精益压缩与人力成本的集约化管控，同步筑牢数据质量的稳定防线。平台贯通数据智能导入、任务精准分发、人机协同标注（大模型辅助与人工精标双向赋能）、结果多维审核等全流程关键节点。以全流程管控实现数据从零散任务到结构化沉淀的闭环管理，让无序数据转化为规整有序、可追溯、可复用的优质资产。	2025.01	688.10	目前已完成系统架构设计和核心模块的开发，包括数据集管理、任务管理、智能标注、人工标注、数据审核等模块的建设，形成了数据导入、创建标注任务、进行人机协同标注与审核校验的完整功能链路。	属于可控算力平台建设与行业垂直模型产业化项目建设模块中“可控算力平台”智能标注技术的前期研究工作。
5	公共与产业数据价值开发平台	发数站是一个公共与产业数据价值开发平台，公共数据和产业数据通过发数站实现数据价值融合，从而赋能产业和使得公众受益。本项目依托连接器、隐私计算、区块链等底层技术能力，融合数据合规审核、数据流程管理和监控等机制，并积极运用国产化信创产品，联接数据使用方、数据提供方、数据服务方等多方主体，基于可信数据空间，形成公共与产业数据价值融合的解决方案。	2025.01	1,567.88	目前完成能力层的连接器、安全管理和服务层的策略中心、认证中心等模块的主体部分功能开发。	属于公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目能力层的连接器、安全管理和服务层的策略中心、认证中心等模块的主体基础功能开发的前期研究工作。
6	面向多场景的数仓构建与应用协同管理系统	针对传统数仓适配性弱、协同效率低问题，融合场景化建模与跨模块协同技术，实现多业务场景数仓快速构建、资源动态调度及应用协同管理，为企业提供灵活、高效的数仓支撑，助力数据价值高效释放	2025.01	105.68	已完成系统的开发，已通过项目验收。正在申请1项软件著作权证书	不属于

序号	项目名称	项目内容	开始投入时间	报告期内合计已投入金额（万元）	进展情况	是否属于募投项目前期研究内容
7	基于自动化引擎的数据统计与全生命周期记录系统	依托自动化引擎技术，实现数据统计全流程自动化触发与执行，同时构建数据全生命周期轨迹记录机制，保障数据可追溯性，为数据质量管控与业务决策提供可靠数据基础	2025.07	131.43	已完成系统的开发，已通过项目验收。正在申请1项软件著作权证书	不属于
8	聚像工厂SaaS平台管理系统研发	聚像工厂SaaS平台管理系统主要面向于对接全国运营商数据能力，用于实现自动化提交客群需求，自动化管理客群需求，自动化交付客群需求等一系列操作。	2025.01	30.51	正在进行中，已陆续完成7个版本的功能开发与上线	不属于
9	云深自动化流程研发管理平台	研发一款RPA设计管理平台，旨在简化RPA设计和开发的流程，提高团队的协作效率，并通过技术集成更好地管理版本和智能化功能。	2024.10	1,100.32	已完成系统平台的开发，已通过项目验收。已取得1项软件著作权证书	不属于
10	案件自动化研判系统	研发一款产品，其可利用大数据技术、RPA技术对客户数据进行实体构建和数据关联，深入案件研判全流程，分析案件研判脉络，自动化生成研判成果。	2024.11	1,177.16	已完成系统平台的开发，已通过项目验收。已取得1项软件著作权证书	不属于
11	智能自动化工作平台	研发一款可以模拟用户在计算机设备实际操作，以减少大量重复性人工工作，实现业务流程自动化的软件。	2024.11	1,202.68	已完成系统平台的开发，已通过项目验收。已取得1项软件著作权证书	不属于

序号	项目名称	项目内容	开始投入时间	报告期内合计已投入金额（万元）	进展情况	是否属于募投项目前期研究内容
12	广域时空风险智能甄别与预警系统	研发一款可整合物理、信息（网络）及社会三元融合的数据，对数据进行清洗、碰撞、挖掘等有效治理，并构建模型，挖掘潜在和隐性的风险，并对风险进行管控的系统。	2025.05	107.79	已完成系统平台的开发，已通过项目验收。已取得1项软件著作权证书	不属于
13	“数鉴”数据价值智能洞察治理平台	研发一款智能化数据洞察、数据对标、数据清洗、数据校验、数据血缘以及数据元数据管理等综合的数据治理平台。	2025.06	405.83	正在进行中	不属于
14	数据智能搜索平台	搭建为用户服务的超级搜产品，将本地数据进行治理、打标、实体、关系抽取以及向量化，沉淀档案知识图谱，提供AI语义化搜索和分析研判。	2025.06	719.26	正在进行中	不属于
15	云图汇总特征比对平台	研发一款能够构建全量特征库的软件，进行多维度风险要素的汇聚清洗治理和动态分析监测，实现要素快速碰撞和特征比对，辅助快速发现风险，并提供宏观态势分析支撑。	2025.07	271.03	已完成系统平台的开发，已通过项目验收。已取得1项软件著作权证书	不属于
16	公共业务大模型平台	研发一款低代码可自主搭建智能体的大模型应用，包含技能中心、知识库、助手市场等模块，可以训练上架专有模型。	2025.07	994.18	正在进行中	不属于
17	机器人AI大脑 V2.0	完成个知AI大脑V2.0全部迭代功能研发，实现设备状态全面同步、语音交互优化、设备控制拓展、自主导航与3D建图、系统稳定性提升及多设备适配，具体包括：机器狗状态、GPS定位等核心信息同步，自定义唤醒词、播报打断等语音交互优化，喊话器切换、探测灯控制等设备控制拓展，3D建图、导航规划等自主导航功能，进程安全退出、动作一致性优化等系统升级，适配M20、X30导航设备及云台、捕捉网发射器等负载设备，无功能遗漏，各功能衔接流畅、运行正常。	2025.07	155.33	正在进行中	不属于

序号	项目名称	项目内容	开始投入时间	报告期内合计已投入金额（万元）	进展情况	是否属于募投项目前期研究内容
18	个知 AI 大脑 管理平台 V2.0	1、驾驶舱模块研发：搭建驾驶舱三大核心大屏，实现集中化管控。一是态势感知大屏，对接入设备的态势统计、预警统计、任务统计进行可视化展示，直观呈现设备运行与任务执行全局情况；二是同屏直播大屏，实现机器狗设备与负载的视频流同屏播放，支持多视角实时监控；三是设备控制大屏，集成机器狗实时视频流查看、远程遥控、云台远控、喊话器控制及捕捉网控制功能，实现设备远程精准操控。2、任务中心迭代：聚焦机器狗日常巡逻场景，实现任务流程闭环。研发任务创建功能，支持用户按需配置日常巡逻任务；开发任务报告功能，自动汇总任务执行数据，生成结构化报告，实现任务从创建到复盘的全流程管控。3、预警中心研发：实现模型预警全流程展示与配置。开发预警信息展示功能，直观呈现各类模型预警数据；搭建预警规则配置功能，支持用户按需设置预警参数、调整预警逻辑，提升预警灵活性与适配性。4、模型超市研发：完成前端界面搭建，保障界面美观、操作流畅；研发预警模型，包括风险 WIFI 识别、打架斗殴识别、火灾识别模型，实现模型部署与调用，为平台提供智能预警赋能。5、一键报警功能研发：设计并实现一键报警全流程闭环，支持用户快速发起报警、完成报警处置，提升应急响应效率。6、登录页优化：完成现有登录页替换，优化界面设计，提升视觉体验与登录。	2025.07	146.63	正在进行中	不属于

注：以上项目不含自研数据资源的投入

2. 报告期内研发投入资本化率

报告期内，公司研发投入总额、研发投入资本化金额及研发投入资本化率情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年	2023 年
研发投入总额	4,574.95	16,776.61	16,996.31	16,651.73
其中：研发投入资本化的金额	1,196.04	6,104.73	5,703.81	1,078.87
研发投入资本化率	26.14%	36.39%	33.56%	6.48%

注：研发投入资本化率=资本化的研发投入/研发投入总额，研发投入总额=资本化的研发投入+费用化的研发投入

报告期内，公司研发投入资本化金额分别为 1,078.87 万元、5,703.81 万元、6,104.73 万元和 1,196.04 万元，研发投入资本化率分别为 6.48%、33.56%、36.39% 和 26.14%。

报告期内，公司部分研发支出进行了资本化处理形成无形资产，2023 年度，公司资本化研发支出 1,078.87 万元，系公司的自研操作系统“每日治数平台 V3.0”项目的资本化。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，公司资本化研发支出 5,703.81 万元、6,104.73 万元和 1,196.04 万元，系公司将自行开发的数据资源确认为无形资产。

3. 公司开发支出和无形资产形成过程

(1) 开发支出形成过程

公司严格根据会计准则和内部制度对研发支出能否资本化进行判定，经过内部专家评审后，公司对于符合条件的研发支出予以资本化处理，具体判断处理原则如下：

1) 公司内部研究开发项目的支出，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。开发阶段的支出符合资本化条件的进行资本化处理，确认为无形资产。

2) 公司内部研究开发按照项目进行管理，项目研发过程主要分为需求分析、代码开发、测试上线三大阶段。需求分析阶段完成用户需求文档的分析编写，系统总体设计的编写；开发阶段完成设计文档的编写，代码的编写和维护；测试阶段完成系统的测试，形成测试文档及其他材料等。研发项目需设置里程碑管理，

研发开发项目立项时明确项目计划的里程碑阶段，由项目委员会全体成员签批后正式立项。

3) 研究阶段结束后，项目经理发起内部验收测试，经研发项目管理委员会演示验收，经内部评估开发阶段支出满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的研发支出资本化的五项条件时，计入开发支出。

(2) 无形资产形成过程

公司内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

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。

2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

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生产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。

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。

5) 属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司按照以下标准划分内部研发项目的研究阶段支出和开发阶段支出：研究阶段支出是指项目进行产品化和工程化开发前发生的研发支出；开发阶段支出是指项目进行产品化和工程化开发直至通过内外部测试，达到预定可使用状态发生的研发支出。

公司根据研发项目进度，通过内部测试并经研发项目管理委员会演示验收后，经内部评估开发阶段支出经满足上述资本化条件时，计入开发支出，在研究项目达到预定用途时结转确认为无形资产。不满足资本化条件的开发阶段支出，则计入当期损益。

(二) 公司对本次募投项目已投入的研发成本及投入时间

公司已按计划完成对募投项目的可行性研究、市场调研等前期论证工作，并且，已围绕募投项目开展多项早期基础研究与关键技术攻关，积累了相应的技术储备。2024 年 12 月 25 日，公司召开第三届董事会第十九次会议，审议通过了本次向特定对象发行股票预案。公司自 2025 年 1 月以来投入募投项目前期研究工作。现有研发项目中有多个项目与募投项目相关，项目的具体情况、投入时间、

投入金额参见本回复“问题2”之“八、（一）1、公司现有研发项目投入及进展情况”的列表。其中，可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目“数据源建设模块”“可控智算能力平台”等模块的前期研究工作，累计投入4,255.96万元；公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目“能力层”“服务层”等模块的前期研究工作，累计投入1,567.88万元。基于会计处理的谨慎性原则，公司上述研发投入仍属研究阶段的研发项目，在当前阶段未进行资本化处理。

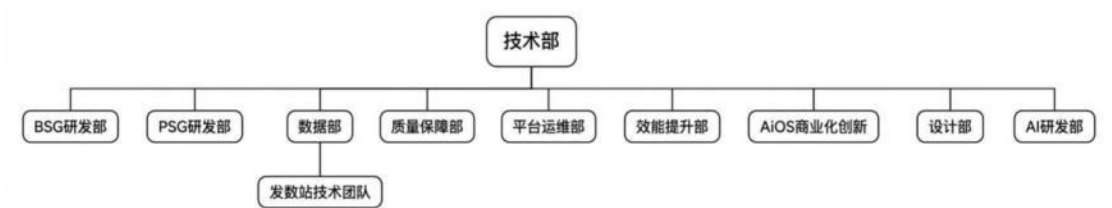
此外，公司还对项目所需硬件设备配置进行了详细论证，已根据实际需求开展部分关键设备的采购。

（三）本次募投项目研发模式和公司现有研发项目的区别

1. 公司现有研发组织体系

（1）研发部门组织架构

公司研发工作主要由技术部负责，其部门组织架构图如下所示：



研发部门设置及部门职责如下：

部门名称	部门职责
BSG 研发部	负责公司面向商业服务行业的技术服务的产品研发与技术支持
PSG 研发部	负责公司面向公共安全行业的技术服务的产品研发与技术支持
数据部	负责公司数据架构规划与设计、数据创新与研究、数据分析与挖掘以及为公司各项数据驱动的业务提供技术支持，涵盖发数站技术团队
质量保障部	负责公司各业务产品质量管理体系的制定与实施
平台运维部	负责公司平台系统和服务的稳定运行、优化性能以及安全保障
效能提升部	负责公司效能提升工具的产品研发与技术支持
AiOS 商业化创新	负责公司 AiOS 平台的产品研发、技术支持以及商业化探索与创新
设计部	负责公司各业务服务的产品设计、用户体验设计、品牌形象设计以及公司设计规范的制定与管理
AI 研发部	负责公司 AI 方向产品和项目研发和技术突破

（2）研发环节业务流程

公司研发部门根据经过优先级评定的产品功能清单，通过团队共同参与的计划会议，按照月度来进行产品开发的规划，中间采用一个或者多个迭代，然后进

行月度总结。

(3) 内部控制措施

1) 公司结合研发计划，提出立项申请，开展可行性研究，编制可行性研究报告，并由相关独立人员进行评估论证，出具评估意见

2) 研究项目按照规定的权限和程序，组织相关会议进行审批。

3) 由相关专业人员负责，实行对研发项目的分析、设计、开发，并实时对研发项目进行检验。

4) 公司组织相关专业人员，根据既定的验收标准，对研究成果进行独立评审和验收

5) 公司与研发人员签订劳动合同时，特别约定研究成果归属、离职程序、保密义务，且公司本身具有一套严格的保密制度，并提供相关人员保密津贴。

2. 公司现有研发项目的研发模式

公司研发的数据产品及软件产品可以分为三类：一是为了内部办公及协作需要的面向内部使用的系统及工具，二是为了开展对外 SaaS 等业务而进行的基础类和业务类系统和软件，三是非 SaaS 类的面向市场客户销售的产品。

(1) 内部办公和协作需要的系统及工具研发

随着公司业务规模的持续扩大，内部办公与协同效率已成为影响组织效能的关键因素。为保障企业数据资产安全并提升整体运营效率，公司已自主研发一系列旨在优化办公效能的内部系统，涵盖研发全流程所需的沟通平台、协同工具、需求与缺陷管理模块以及知识管理体系等。该类系统在支撑内部运营的同时，亦具备在适当时机转化为面向市场推出的软件产品的潜力。

(2) 服务于 SaaS 业务的基础类及业务类系统和软件研发

该类产品具有用户数量多、服务连续性要求高等特点，因此在实现业务功能需求的系统开发之外，还需同步推进软件研发与交付过程的“工程化”，并推动相关功能模块实现“产品化”。为此，公司高度重视内部公共开发平台、工具链及产品组件的研发与共享，设立专项研发团队，负责基础性研发工作。

基础研发成果主要分为两类：一是“产品化”公共开发平台，其聚焦于公司产品共性的架构与模块需求，形成公共架构平台产品系列及公共组件系列，显著提升自研产品在架构、模块与需求层面的复用水平，从而增强对客户需求与市场变化的快速响应能力；二是“工程化”平台产品，包括研发运维一体化平台与运

维服务一体化平台，实现自研产品从开发到部署运维全流程的自动化，有效降低人工干预风险，提升过程可控性。上述两类平台产品共同推动了研发效率、产品质量与 IT 服务水平的系统提升，为公司主营业务的可持续发展奠定了坚实基础。

在具体研发实施中，SaaS 类产品研发任务由各业务群产品团队负责。架构设计人员依据业务特征，选用适用的公司基础平台及公共组件完成系统架构设计；开发人员在此基础上开展概要设计、详细设计，并依托研发运维一体化平台，有序组织编码、代码审查、自动化构建、测试发布及自动部署等工程活动，高效完成产品开发与部署全流程工作。

（3）非 SaaS 类的面向市场的产品研发

非 SaaS 类产品主要面向用户规模相对有限、支持客户本地化部署的软件系统。该类产品更注重交付质量与后续维护成本的控制，具备典型的产品化特征。在组织架构上，其研发工作可由公司基础技术团队承担，亦可由各业务群/线的产品团队负责实施。

3. 本次募投项目研发模式和公司现有研发项目是否存在区别

公司围绕募投项目已开展多项早期基础研究与关键技术攻关，积累了相应的技术储备，并于 2025 年初启动了对募投项目相关模块的前期研究工作。募投项目的研发仍是在现有的组织架构、流程安排、内控制度下进行的，研发模式保持了公司现有研发项目的延续性。

在研发组织架构方面，募投项目沿用公司现有的专业化部门分工模式，组织模式与行业内通行的 IPD 管理体系相契合。在研发流程方面，募投项目将严格遵循公司既定的产品立项、需求分析、设计开发、测试验收等标准化环节，通过敏捷开发方法和月度迭代机制确保研发过程的可控性和高效性。在内部控制措施方面，募投项目将全面执行公司的研发管理制度，包括立项审批、过程监督、成果验收等全流程管控，并严格落实技术保密与知识产权保护要求。从产品形态来看，本次募投项目的研发模式融合了公司第二类（服务于 SaaS 业务的基础类及业务类系统和软件）与第三类（非 SaaS 类面向市场的产品）的研发模式。

综上，公司募投项目的研发是在公司整体研发规划与战略部署下进行的，其研发模式保持了公司现有研发项目的延续性，与公司现有研发项目之间不存在重大区别。

（四）募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务会计处理是否存在差

异及差异的合理性

本次募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务会计处理均遵循《企业会计准则》、《企业数据资源相关会计处理暂行规定》及公司关于研发支出资本化的内部规定(具体情况详见本回复问题二十(二)之说明),不存在差异。

公司的研发项目资本化会计处理包括两种类型,一是研发项目的资本化,即2023年将自研操作系统“每日治数平台 V3.0”项目的研发人力投入予以资本化;二是数据资源的资本化,即2024年度、2025年度和2026年1-3月将自行开发的数据资源相关投入确认为无形资产。两者都遵循《企业会计准则—无形资产》的规定,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;开发阶段的支出符合资本化条件的进行资本化处理,确认为无形资产。公司数据资源的资本化还遵循《企业数据资源相关会计处理暂行规定》。

除外购软硬件资产外,募投项目的资本性支出还涉及人力投入和外购数据资源两种投入方式,亦均遵循《企业会计准则—无形资产》的规定。仅有开发阶段的研发人力支出可使用募集资金且予以资本化,研究阶段的研发人力支出不属于本次募集资金的用途;外购数据资源确认为无形资产还需符合《企业数据资源相关会计处理暂行规定》的规定。

因此,本次募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务会计处理遵循相同的会计准则和公司内部规定,采用相同的处理方式,不存在差异。

(五) 募投项目研发资本化率是否高于现有业务及原因

1. 募投项目研发资本化率高于现有业务及原因

本次募投项目是以公司成立以来的技术积累为基础,充分运用公司现有各类技术资源进行的项目建设,所涉及的基础性技术攻关已基本完成,技术路径清晰可行,有明确的市场前景,所以募投项目的投入将全部是开发阶段的投入。

本次募投项目的研发人力投入均为开发阶段投入,符合资本化条件,详见本回复二十(三)之说明,属于资本性支出,因此,募投项目的研发人力投入资本化比例为100%。公司现有的研发投入既有研究阶段的投入,也有开发阶段的投入,只有开发阶段的投入进行了资本化处理,报告期内的研发投入资本化率分别为6.48%、33.56%、36.39%和26.14%,低于100%。因此,募投项目研发资本化率高于公司现有业务,这是不同研发阶段应根据会计准则适用不同的会计处理方式决定的。

2. 募投项目研发资本化率与上市公司再融资同类募投项目相比不存在重大差异

经检索上市公司再融资同类募投项目，研发资本化率达到 100%的情况较为普遍：

公司名称	募投项目名称	研发人力投入总额	研发人力投入资本化金额	研发资本化率
科大讯飞	智能服务机器人平台及应用产品项目	36,000.00	36,000.00	100.00%
恒实科技	基于智慧能源的物联应用项目	6,075.00	6,075.00	100.00%
	支撑新一代智慧城市的 5G 技术深化应用项目	6,040.00	6,040.00	100.00%
长亮科技	基于企业级建模和实施工艺的金融业务系统建设项目	17,252.23	17,252.23	100.00%
	“星云”数智一体化平台建设项目	5,865.60	5,865.60	100.00%
	云原生数字生产力平台建设项目	5,930.45	5,930.45	100.00%
万达信息	未来公卫和医疗创新管理服务项目	95,715.00	95,715.00	100.00%
	未来城市智慧服务平台项目	81,117.80	81,117.80	100.00%
	企业人力资源数字化平台项目	19,056.00	19,056.00	100.00%
数字政通	智慧化城市综合管理服务平台建设项目	6,628.00	6,628.00	100.00%
	基于物联网的智慧排水综合监管运维一体化平台建设项目	4,721.00	4,721.00	100.00%
	基于多网合一的社会治理信息平台建设项目	4,442.00	4,442.00	100.00%
天阳科技	金融业云服务解决方案升级项目	26,220.00	26,220.00	100.00%
	数字金融应用研发项目	38,070.00	38,070.00	100.00%

注：研发资本化率=资本化的研发人力投入金额/研发人力投入总额

上表中上市公司再融资同类募投项目的研发人力投入资本化比例均为 100%，公司本次募投项目的研发资本化比例亦为 100.00%，不存在重大差异。

综上，公司已形成募投项目的相关技术储备，具备扎实的技术基础，未来研发投入形成无形资产在技术上具备可行性。在满足资本化条件的前提下，公司将符合资本化要求的研发支出予以资本化处理。募投项目研发资本化率高于公司现有业务，这是不同研发阶段应根据会计准则适用不同的会计处理方式决定的。

(六) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司正在开展的研发项目清单及相关资料，了解各项目的投入与进展情况；查阅报告期内研发投入资本化率，取得现有业务中资本化处理的研发项目的立项、评审、验收等相关资料，了解开发支出与无形资产的形成过程，以及开发阶段项目的内部评估、决策程序与依据；

(2) 审阅本次募投项目的可行性研究报告，获取与募投项目相关的研发资料，了解公司截至目前对募投项目的已投入情况；

(3) 了解本次募投项目在研发管理、研发方法及需求对接方式等方面的具体安排，分析其与公司现有研发模式的异同；将募投项目研发支出资本化的会计处理方式与现有业务的会计处理进行对比，评估是否存在差异及其合理性，并分析募投项目研发资本化率是否高于现有业务水平及具体原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司自 2024 年 12 月董事会审议通过本次向特定对象发行股票预案后开展与本次募投项目相关的多项前期研究工作。包括募投项目前期研究工作在内的公司现有研发项目，在研发组织形式、业务流程、内部控制和研发模式等方面，与本次募投项目之间不存在重大区别。

(2) 本次募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务的会计处理均遵循企业会计准则、《企业数据资源相关会计处理暂行规定》及公司内部关于研发支出资本化的相关规定，处理方式不存在差异。

(3) 本次募投项目的研发人力投入均为开发阶段投入，符合资本化条件，将全额资本化处理。公司现有业务的研发投入还包含费用化的研究阶段支出，因此，募投项目研发资本化率高于公司现有业务，这是不同研发阶段应根据会计准则适用不同的会计处理方式决定的。

二十、结合本次募投项目研发投入的具体构成、研发费用资本化的会计条件等，分项目说明本次募投项目研发资本化的依据，本次募集资金中实际用于补充流动资金的具体金额及明细，补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定（审核问询函问题 2(9)）

（一）本次募投项目研发投入的具体构成

本次募投项目具体投入及资本化情况如下：

1. 可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目

项目	投资金额	募集资金拟投入金额	是否为资本性支出
硬件设备投资	22,691.00	22,691.00	是
IDC 费用	3,025.00	3,025.00	否
软件采购	3,600.00	3,600.00	是
数据采购费	2,100.00	2,100.00	是
研发人力投入	14,900.18	14,900.18	是
铺底流动资金	4,631.62	4,631.62	否
预备费	2,315.81	2,315.81	否
项目总投资	53,263.60	53,263.60	-

可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目中研发人力投入合计金额 14,900.18 万元，将进行研发费用资本化处理。

2. 公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

项目	投资金额	募集资金拟投入金额	是否为资本性支出
硬件设备投资	1,490.00	1,490.00	是
软件采购	3,000.00	3,000.00	是
IDC 费用	495.00	495.00	否
研发人力投入	7,331.74	7,331.74	是
铺底流动资金	1,231.67	1,231.67	否
预备费	615.84	615.84	否
项目总投资	14,164.25	14,164.25	-

公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目中研发人力投入合计金额 7,331.74 万元，将进行研发费用资本化处理。

（二）研发费用资本化的会计条件

1. 企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》第九条所列示，企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：（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；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（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生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产在内部使用的，

应当证明其有用性；(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；(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

2. 公司研发费用资本化的相关规定

(1) 公司研发费用资本化的会计处理

公司研发项目正式立项前的市场、技术需求及可行性研究等，均属于研究阶段，不产生阶段性成果，该阶段的研发投入均为费用化支出，计入当期损益；研发项目正式立项后，进入开发阶段，开发阶段的研发投入在满足企业会计准则和公司会计政策中开发阶段资本化条件的，在开发支出中归集，并在研发项目结项验收后确认为无形资产；对于研发项目不满足资本化条件的，相关研发投入均计入当期损益。

(2) 相关内部控制的内容和执行情况

1) 项目立项：产品经理根据前述市场论证分析的研判结果，编制《项目立项书》提报至项目管理机构，并组织召开评审会，评审会决议通过的，产品经理根据评审意见调整立项书内容，由项目管理核心成员签批确认后正式立项。

2) 项目变更：当项目需求需要变更时，产品经理需要填写《需求变更申请表》，说明变更原因，并提交相关负责人审核；对于重大变更，则还需提交项目管理核心成员审核。

3) 项目验收：验收小组从产品功能和技术层面对系统进行综合评估和项目成果物的审核，根据验收情况形成验收报告。内部验收通过后，由产品经理发起会议，向项目管理核心成员演示产品功能，并提供产品相关文档。演示通过后，项目管理核心成员需要在《产品验收报告》中签字确认。公司设立了完善的研发管理体系，从研发项目的立项、设计编码、内部验收、系统发布等均建立了相应的流程或制度，建立了相应的控制措施，并据以执行。

(三) 分项目说明本次募投项目研发资本化的依据

公司本次募投项目建设所处阶段为开发阶段，相关研发支出均属于资本化支出，具体分析如下：

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

(1) 可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目

在多年的经营过程中，公司在大数据、人工智能等领域积累了包括数据融合、

安全计算、数据治理、知识挖掘、图计算、向量化、大模型等多项技术在内的技术基础，形成了多项专利。基于丰富的技术积累，公司能够实现众多基于 AI 技术的数据智能场景应用。

本项目依托大数据技术、AI 大模型等人工智能技术及公司的数据治理能力，通过汇聚各类跨区域、跨层级、跨机构的多种数据源，打造全面提升数据治理与应用效能的数据智能操作及应用平台，从而建立自主可控的数据智能技术底层架构。

公司目前已完成本项目的以下研发工作：1) 在数据源扩充建设方面，完成多个高价值数据源的补充与合规整合；2) 在可控智算能力平台层面，完成 GPU 集群管理功能的基础建设，并完成可控智算能力平台大模型相关模块的基础开发；3) 在行业垂直模型产业化方面，推出金融行业垂直模型 1.0 版本，在金融行业实现垂直数据产品的产业化落地与商业验证。

(2) 公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

公司作为专业的数据智能服务商，积极拥抱公共数据开放的政策机遇，积累了区块链、隐私计算、分布式等技术能力来确保数据的安全、合规和有序流通，满足数据流通质量、效率以及安全的要求。

本项目包括隐私计算、连接器、数据合规审核、数据流程管理和监控等建设内容，聚焦包括公共数据、产业数据在内的多方数据基于可信数据空间技术实现安全合规流通，融合开发以实现数据价值最大化。通过搭建安全、高效、标准化的公共与产业数据价值融合环境，不断提升可信管控、资源交互和价值共创等核心能力，实现原始数据非必要不流转，数据价值流转。

公司目前已完成本项目的以下研发工作：能力层的连接器、安全管控和服务层的策略中心、认证中心等模块的主体基础功能开发。

综上所述，公司上述研发项目具有技术可行性，符合“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”的相关要求。

2. 具有完成该无形资产并使用或出售的意图

(1) 可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目

本项目为面向市场实现经济利益为目标的研发产业化项目，将为互联网媒体、零售、电子商务、金融、交通、医疗和新能源等领域客户提供一系列基于大数据和人工智能技术的数据智能解决方案，并收取相应费用。

(2) 公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

本项目将为政府和企业等主体搭建安全、高效、标准化的数据价值开发平台（发数站），在助力政府内部各部门之间实现公共数据价值顺畅流通的基础上，企业的产业数据可以通过连接器与公共数据实现价值融合，通过加工治理后，应用在交通、金融、医疗、政务等场景中，公司收取相应的服务费用。

综上所述，公司具有完成该无形资产使用或出售的意图。

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生产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

(1) 可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目

在多年的发展中，公司积累了大量优质客户，并成功将下游客户延展到交通、医疗、金融、教育等其他行业，为新业务的开拓提供了客户基础。其中，部分头部企业已有使用融合大数据、人工智能技术的数据智能产品或服务的需求。根据募投项目的效益测算，本项目税后内部收益率（IRR）为 15.04%，税后静态回收期（含建设期）为 6.47 年，具有良好的经济效益。

(2) 公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

公司公共服务覆盖全国超 2,900 个区县级单位客户，基本全面覆盖了全国的区县级单位客户，公司积累的庞大客户群体为募投项目未来实现收入提供了客户基础。公司在中国（温州）数安港积累的包括安全装置（大数据联合计算）和安全机制（场景评审）在内的数据要素实践经验，也为发数站项目落地打下了良好基础。本项目税后内部收益率（IRR）为 19.97%，税后静态回收期（含建设期）为 5.96 年，具有良好的经济效益。

综上所述，公司能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场。

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

(1) 可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目

公司自成立以来，始终将研发与创新能力视为构建企业核心竞争力的核心。公司具备全面的自主研发能力，在数据积累、数据治理、数据应用等领域拥有显著的竞争优势。

(2) 公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

公司依托丰富的数据积累和强大的数据治理能力，在现有商业服务和公共服务场景下提供多种创新产品和服务，并延伸更多的数据应用领域，在此过程中积累了区块链、隐私计算、分布式等能力来确保数据的安全、合规和有序流通，满足数据流通质量、效率以及安全的要求。

作为上市公司，公司具有较强的融资能力，本次募集资金也将为募投项目相关无形资产的开发提供有力的资金支持。因此，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，并有能力使用或出售该无形资产。

5. 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量

公司研发投入资本化需经过项目评审、立项等环节。本次募投项目已完成可行性研究，上述研发支出根据本次募投项目开发阶段研发需求测算，相关费用与项目直接相关，财务人员具备将发生的研发人员费用支出等按相关开发阶段研发活动归集的能力，相关支出可以单独核算和可靠计量，符合“归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量”的要求。

综上所述，公司本次募投项目相关研发费用资本化的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(四) 本次募集资金中实际用于补充流动资金的具体金额及明细，补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定

本次募投项目的非资本性投入情况如下：

序号	项目名称	总投资金额	拟使用募集资金金额	其中：非资本性投入金额
1	可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目	53,263.60	53,263.60	9,972.43
2	公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目	14,164.25	14,164.25	2,342.51
3	补充流动资金	11,100.00	9,180.00	9,180.00
合计		78,527.85	76,607.85	21,494.94

公司本次募投项目具体投入情况详见本回复二十(一)之说明，其中非资本性投入包括“可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目”中的铺底流动资金 4,631.62 万元、预备费 2,315.81 万元和建设期 IDC 费用 3,025.00 万元，“公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目”中的铺底流动资金 1,231.67 万元、预备费 615.84 万元和建设期 IDC 费用 495.00 万元，以及“补充流动资金”

9,180.00 万元，实际用于补充流动资金的合计金额为 21,494.94 万元，占募集资金总额的比例为 28.06%，未超过募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）审阅本次募投项目可行性研究报告，了解研发投入的具体构成及其资本化安排；

（2）获取本次募投项目中计划资本化的研发项目明细，了解公司研发相关会计政策及内部管理制度，并依据《企业会计准则第 6 号——无形资产》的相关规定，对募投项目研发支出资本化的依据进行对比分析；

（3）核实本次募集资金中实际用于补充流动资金的具体金额及其构成，逐项核查相关支出的资本性属性，并根据《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求，测算补充流动资金比例是否符合监管规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

本次募投项目研发支出的资本化处理依据充分，符合企业会计准则的相关规定；本次募投项目补充流动资金比例符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

二十一、结合发行人资产负债率、非受限货币资金、利润和现金流情况、项目规划资金需求、银行授信及还款计划、经营性资金需求等，说明本次发行融资的必要性及规模合理性（审核问询函问题 2(10)）

（一）本次发行融资的必要性

1. 货币资金余额

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 70,981.36 万元、39,741.78 万元、34,756.51 万元和 27,512.22 万元，呈下降趋势。目前公司的货币资金已接近最低现金保有量，公司进一步发展所需资金不能仅靠自身的经营积累，还需通过外部融资的支持。

项目	2026. 3. 31	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
货币资金	27, 512. 22	34, 756. 51	39, 741. 78	70, 981. 36

2. 银行授信及还款计划

公司的银行授信额度较为有限。截至 2026 年 3 月末，根据公司已取得的银行授信合同，公司获得银行授信额度为 2,000.00 万元，已使用额度 1,000.00 万元，贷款期限为 347 天，自 2025 年 7 月 31 日至 2026 年 7 月 13 日。公司将根据合同约定和经营需求安排还款和贷款计划。

3. 资产负债率情况

报告期各期末，公司资产负债率分别为 18.05%、14.72%、14.61%和 12.70%。资产负债率较低是公司所处行业的共性特点。

项目	2026. 3. 31	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
资产总额	180, 198. 48	186, 159. 47	185, 284. 03	203, 932. 43
负债总额	22, 893. 90	27, 195. 92	27, 279. 69	36, 806. 89
资产负债率	12. 70%	14. 61%	14. 72%	18. 05%

虽然公司仍有一定的债权融资空间，但由于公司目前的货币资金余额已处于较低水平，且大额借款带来的财务费用会对公司业绩带来较大压力，因此公司将债权融资作为满足短期流动性需求的渠道，以及确保财务安全的后备手段，但并不适合作为公司长期发展的资金需求来源。

4. 本次融资的必要性

自 2020 年数据被正式确立为第五大生产要素以来，公司所处的数据产业正在经历一个关键发展阶段。公司把握大数据和人工智能行业的未来趋势，深化公司既定发展战略，积极打造新的收入增长点，拟投资本次募投项目。公司的本次募投项目需要资金量较大，仅靠现有的货币资金和自身的经营积累无法满足需要，公司的银行授信额度较为有限且不适合作为长期发展的资金来源。公司通过本次发行融资投资于募投项目，具有必要性。

(二) 本次发行融资规模合理性

1. 资金缺口的测算

根据公司 2023-2025 年度的利润、收入和现金流情况等财务数据，结合 2026 年 3 月末非受限货币资金余额、未来经营性资金需求、资本性支出资金需求、项目规划资金需求等因素，测算出公司未来三年存在资金缺口 109,775.10 万元，

大于本次发行的募集资金总额。测算过程如下：

资金需求和来源		计算公式	金额（万元）
截至 2026 年 3 月 31 日可自由支配的资金	货币资金	①	27,512.22
	受限资金	②	270.89
	期末非受限货币资金	③=①-②	27,241.33
未来三年（2026-2028 年）预计新增资金	未来三年经营性现金流入净额	④	9,971.27
未来三年（2026-2028 年）预计资金需求	未来三年最低现金保有量	⑤	35,887.94
	未来三年新增营运资金需求	⑥	337.89
	产品部署配套采购的资金需求	⑦	5,000.00
	未来三年资本性支出（除本次募投项目以外）	⑧	22,452.37
	已审议的项目规划资金需求（即本次募投项目）	⑨	67,427.85
	未来现金分红/回购	⑩	15,881.65
	未来三年资金需求合计	⑪=⑤+⑥+⑦+⑧+⑨+⑩	146,987.70
资金缺口		⑫=⑪-③-④	109,775.10

2. 资金需求和来源的具体测算

(1) 非受限货币资金

截至 2026 年 3 月 31 日，公司货币资金余额为 27,512.22 万元，其中受限资金为 270.89 万元，非受限货币资金为 27,241.33 万元。期末货币资金具体构成如下：

项目	金额（万元）	备注
现金和现金等价物	19,566.90	主要为银行存款
不属于现金和现金等价物的货币资金	7,674.42	主要为可转让大额存单
其他货币资金	270.89	保函保证金等受限资金
合计	27,512.22	-

(2) 未来三年经营性现金流入净额

2023-2025 年经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例平均值为 5.35%。

年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经营活动现金流量净额	4,756.56	1,885.04	1,209.56
营业收入	51,563.90	47,036.36	42,991.34
经营活动现金流量净额/营业收入	9.22%	4.01%	2.81%
（经营活动现金流量净额/营业收入）的平均值	5.35%		

公司 2025 年营业收入较 2024 年增长 9.63%，按此假设未来三年（2026 年-2028 年）营业收入保持年化 9.63%的复合增长率，且经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例仍为 5.35%，由此计算得到，未来三年经营性现金流入净额预计为 9,971.27 万元。

年度	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E
营业收入	56,527.25	61,968.34	67,933.18
经营活动现金流量净额/营业收入	5.35%	5.35%	5.35%
经营活动现金流量净额	3,023.40	3,314.42	3,633.45
经营活动现金流量净额合计	9,971.27		

注：上述假设及测算不构成业绩预测或承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断，仅用于测算公司未来三年资金需求

(3) 未来三年最低现金保有量

最低现金保有量系公司为维持日常营运所需要的最低货币资金金额，以应对客户回款不及时情况下，可以支付供应商货款、员工薪酬、税费等经营性短期现金流出。

公司 2025 年经营活动现金流出为 59,531.93 万元，付现成本费用为 48,031.00 万元，月平均 4,002.58 万元。

付现成本费用的计算		2025 年度
购买商品、接受劳务支付的现金①		10,491.02
支付给职工以及为职工支付的现金②		30,435.08
支付其他与经营活动有关的现金中的	支付互联网媒体代理业务款项③	1,611.82
	付现的销售费用支出④	1,884.63
	付现的管理及研发费用支出⑤	3,608.46
付现成本费用合计⑥=①+②+③+④+⑤		48,031.00
月平均付现成本费用⑦=⑥/12		4,002.58

公司的成本费用主要是人员薪酬，具有刚性支付的特点。为确保公司财务安全，公司至少应保有能够支持一个营业周期的付现成本的资金。根据 2026 年 1-3 月测算，公司的营业周期为 204.17 天。

项目	2026 年 1-3 月	项目	2026 年 1-3 月
应收周转天数	159.91	应收账款、合同资产及应收票据、应收款项融资平均余额	21,504.56

存货周转天数	44.26	存货平均余额	2,287.53
营业周期	204.17		

注：应收账款、合同资产及应收票据平均余额=(应收账款期初余额+应收账款期末余额+合同资产期初余额+合同资产期末余额+应收票据期初余额+应收票据期末余额+应收款项融资期初余额+应收账款融资期末余额)/2。其中，应收账款余额为账龄组合的余额，未包含单项计提余额；

应收周转天数=90 天/（当期营业收入/应收账款、合同资产及应收票据平均余额）；存货平均余额=（存货期初余额+存货期末余额）/2；存货周转天数=90 天/（当期营业成本/存货平均余额）；营业周期=应收周转天数+存货周转天数

假设未来三年付现成本费用保持与营业收入相同的增长率，如下表测算，最低现金保有量至少应达到 35,887.94 万元。

项目	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E
付现成本费用	52,654.28	57,722.59	63,278.74
最低现金保有量	29,862.38	32,736.82	35,887.94

对照 2025 年月均付现成本 4,002.58 万元，35,887.94 万元的最低现金保有量对应覆盖 2025 年度 8.97 个月的付现成本费用。同行业上市公司直真科技（003007.SZ）2024 年向特定对象发行股票项目、普联软件（300996.SZ）向不特定对象发行可转换公司债券项目在论证融资规模合理性过程中，披露的最低现金保有量覆盖的上一年度付现月份数均为 10 个月。公司最低现金保有量的测算略低于同行业上市公司，具有合理性及谨慎性。

（4）未来三年新增营运资金需求

公司按照营业收入百分比测算未来三年业务增长带来的新增营运资金需求。

公司 2025 年度营业收入增长率为 9.63%，据此假设公司未来三年营业收入仍保持 9.63%的复合增长率；并且，假设公司未来三年各项经营性流动资产和经营性流动负债占当期营业收入的比例在 2025 年末基础上保持稳定不变。基于上述假设，公司以 2025 年末经营性流动资产和经营性流动负债为起点，对未来三年营运资金缺口的测算如下：

项目	2025 年度	占营收比重	2026E	2027E	2028E
营业收入	51,563.90	100.00%	56,527.25	61,968.34	67,933.18
项目	2025.12.31		2026.12.31	2027.12.31	2028.12.31

项目	2025 年度	占营收比重	2026E	2027E	2028E
应收票据	-	-	-	-	-
应收账款	16,317.62	31.65%	17,888.29	19,610.15	21,497.75
应收款项融资	69.12	0.13%	75.77	83.07	91.06
预付款项	807.61	1.57%	885.35	970.57	1,063.99
合同资产	10.37	0.02%	11.37	12.46	13.66
存货	1,947.51	3.78%	2,134.97	2,340.47	2,565.76
经营性流动资产合计	19,152.23	37.14%	20,995.75	23,016.72	25,232.23
应付账款	6,598.17	12.80%	7,233.28	7,929.53	8,692.80
合同负债 ^{注2}	11,469.02	22.24%	12,572.99	13,783.21	15,109.93
预收款项	20.67	0.04%	22.66	24.84	27.23
经营性流动负债合计	18,087.86	35.08%	19,828.93	21,737.59	23,829.96
营运资金占用额	1,064.37	2.06%	1,166.82	1,279.14	1,402.26
每年新增营运资金			102.45	112.31	123.12
未来三年新增流动资金缺口合计			337.89		

注 1：上述假设及测算不构成业绩预测或承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断，仅用于测算公司未来三年新增营运资金需求

注 2：因 2025 年末公司合同负债余额显著高于 2024 年末余额，故此处取两年年末平均值

根据上表测算结果，公司未来三年新增营运资金需求 337.89 万元。

(5) 产品部署配套采购需求

公司的公共服务定制化业务，以及本次募集资金拟投资建设的可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目，在其业务开展过程中，如客户使用软件的同时需要配置相应的存储、算力等硬件，则公司将采购硬件为客户进行配套部署。该等业务通常毛利率较低，需要一定的资金投入，但能满足客户的一揽子需求，有助于增强客户粘性，更好地开拓市场。由于不同客户的个体情况不同，需求差别很大，因此，募投项目测算未包含这部分资金需求。基于公司开展公共服务的业务经验以及可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目的实施规模，公司预估需要 5,000.00 万元资金，用于满足客户的上述硬件部署配套需求。

(6) 未来三年的资本性支出（除本次募投项目以外）

除本次募投项目以外，公司预计未来三年的资本性支出主要是资本化的研发投入。公司高度重视技术研发对业务发展的促进作用，2023-2025 年度研发支出

资本化金额占营业收入的比例分别为 2.51%、12.13%和 11.84%。假设公司未来研发支出资本化比例与 2023-2025 年研发支出资本化金额占营业收入的比例的均值一致，即 8.83%，按前述预测的营业收入测算，未来三年公司研发支出资本化金额合计达 16,452.37 万元。

此外，与研发人力投入相配套，公司在 2023-2025 年期间新增购置专用设备、电子及其他设备共 11,082.32 万元。结合公司发展规划，预计未来三年购置该类设备年均支出为 2,000.00 万元，合计支出为 6,000.00 万元。

综上，公司预计未来资本性支出总额为 22,452.37 万元。

(7) 已审议的项目规划资金需求（即本次募投项目）

本次募投项目“可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目”和“公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目”，合计投资金额为 67,427.85 万元。

(8) 未来现金分红/回购

由于公司 2023 年度-2025 年度亏损，未进行现金分红与回购，公司预计扭亏为盈后，将会持续进行股东回报。假设公司未来三年分红与回购金额与最近三个存在分红与回购年度合计的金额一致（2020-2022 年），即预计未来三年预计现金分红与回购金额为 15,881.65 万元。

3. 本次融资规模的合理性

综上，经测算公司的资金缺口为 109,775.10 万元，大于本次发行拟募集资金总额，本次融资规模具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 审阅公司财务报告，了解其资产负债结构、货币资金余额、现金流量状况及银行授信等情况，综合分析通过本次发行进行融资的必要性及融资规模的合理性；

(2) 复核公司资金缺口的测算过程与依据，审阅公司未来发展规划相关资料，评估本次融资的必要性与规模合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

根据对公司财务报表及相关情况的分析，本次发行融资具有必要性，融资规模合理。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：黄加才



中国注册会计师：朱伟栋



二〇二六年七月八日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
913300005793421213 (1/3)

名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 钟建国

经营范围 许可项目：注册会计师业务(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：财务咨询；企业管理咨询；税务服务；会议及展览服务；商务秘书服务；技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数据处理服务；软件销售；软件开发；网络与信息安全软件开发；软件外包服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；安全咨询服务；公共安全管理培训等需取得许可的培训(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。

出资额 壹亿玖仟柒佰叁拾伍万元整

成立日期 2011年07月18日

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”获取有关信息，或点击“网上办事”按钮进行网上信息申报、公告。



登记机关

2026年02月12日

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过“国家企业信用信息公示系统”报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

本复印件仅供每日互动股份有限公司天健函(2026)504号报告后附之用，在明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营，他用无效且不得擅自外传。



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：钟建国

主任会计师：

经营场所：

浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路
128号

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：330000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：

1998年11月21日设立，2011年6月28日转制

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》。

发证机关：



2024年12月20日

中华人民共和国财政部制

本复印件仅供每日互动股份有限公司天健函〔2026〕504号报告后附之用，证明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有合法资质，他用无效且不得擅自外传。



从事证券服务业务会计师事务所名单				
序号	会计师事务所名称	统一社会信用代码	执业证书编号	备案公告日期
1	安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）	91110000051421390A	11000243	2020/11/02
2	北京国富会计师事务所（特殊普通合伙）	91110108MA007YBQ0G	11010274	2020/11/02
3	北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）	911101020855463270	11000010	2020/11/02
4	毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）	91110000599649382G	11000241	2020/11/02
5	大华会计师事务所（特殊普通合伙）	91110108590676050Q	11010148	2020/11/02
6	大信会计师事务所（特殊普通合伙）	91110108590611484C	11010141	2020/11/02
7	德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）	9131000005587870XB	31000012	2020/11/02
8	公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）	91320200078269333C	32020028	2020/11/02
9	广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）	914401010827260072	44010079	2020/11/02
10	广东中讯信会计师事务所（特殊普通合伙）	91440101MA9UN3YT81	44010157	2020/11/02
11	和信会计师事务所（特殊普通合伙）	913701000611889323	37010001	2020/11/02
12	华兴会计师事务所（特殊普通合伙）	91350100084343026U	35010001	2020/11/02
13	利安达会计师事务所（特殊普通合伙）	911101050805090096	11000154	2020/11/02
14	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	91310101568093764U	31000006	2020/11/02
15	立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）	911201160796417077	12010023	2020/11/02
16	鹏盛会计师事务所（特殊普通合伙）	91440300770329160G	47470029	2020/11/02
17	普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）	913100000609134343	31000007	2020/11/02
18	容诚会计师事务所（特殊普通合伙）	911101020854927874	11010032	2020/11/02
19	瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）	9111010856949923XD	11010130	2020/11/02
20	上会会计师事务所（特殊普通合伙）	91310106086242261L	31000008	2020/11/02
21	深圳堂堂会计师事务所（普通合伙）	91440300770332722R	47470034	2020/11/02
22	四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）	91510500083391472Y	51010003	2020/11/02
23	苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）	91320000085046285W	32000026	2020/11/02
24	唐山市新正会计师事务所（普通合伙）	911302035795687109	13020011	2020/11/02
25	天衡会计师事务所（特殊普通合伙）	913200000831585821	32000010	2020/11/02
26	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	913300005793421213	33000001	2020/11/02
27	天圆全会计师事务所（特殊普通合伙）	911101080896649376	11000374	2020/11/02
28	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）	911101085923425368	11010150	2020/11/02
29	希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）	9161013607340169X2	61010047	2020/11/02

http://www.csrc.gov.cn/pub/newsite/kjb/sjypggbg/202011/t20201102_385509.html

本复印件仅供每日互动股份有限公司天健函（2026）504号报告后附之用，证明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法从事证券服务业务的备案工作已完备，他用无效且不得擅自外传。



本复印件仅供每日互动股份有限公司天健函〔2026〕504号报告后附之用，证明黄加才是中国注册会计师。他用无效且不得擅传。



本复印件仅供每日互动股份有限公司天健函(2026)504号报告后附之用, 证明 来伟栋 是中国注册会计师。他用无效且不得擅自外传。