

证券简称：每日互动

证券代码：300766

**每日互动股份有限公司
与
东方证券股份有限公司
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之回复
(修订稿)**

保荐机构（主承销商）



（上海市黄浦区中山南路 119 号东方证券大厦）

二〇二六年七月

深圳证券交易所：

根据贵所出具的《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”）的要求，每日互动股份有限公司（以下简称“每日互动”“发行人”或“公司”）会同东方证券股份有限公司（以下简称“保荐人”“保荐机构”或“东方证券”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）、国浩律师（杭州）事务所（以下简称“发行人律师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐条进行了调查、核查、落实，现回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《每日互动股份有限公司2024年度向特定对象发行A股股票募集说明书》一致。涉及对申请文件补充披露或修改的内容，已以楷体加粗方式标明。

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及对募集说明书等申请文件的修改内容

本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，系四舍五入所致。

目录

问题 1	3
问题 2	186

问题 1

报告期各期，发行人营业收入分别为 52589.54 万元、42991.34 万元、47036.36 万元和 21848.31 万元，扣非归母净利润分别为 2062.65 万元、-2512.22 万元、1952.50 万元和 -2590.15 万元。根据申报材料，发行人以初验结论作为确认收入是否符合控制权转移条件。发行人销售模式分为直接销售和代理销售。报告期内，发行人部分项目出现实际结算收入与暂估结算收入的差异。

报告期各期，发行人综合毛利率分别为 62.86%、68.57%、73.37%和 60.44%，其中增长服务毛利率持续下滑。发行人期间费用率分别为 56.61%、76.85%、69.75%和 75.02%，期间费用占比较高。报告期各期发行人确认交易性金融资产公允价值变动收益 492.24 万元、-1490.00 万元、-624.24 万元、0 万元。

报告期各期，发行人应收账款余额账面价值分别为 12730.70 万元、12831.85 万元、16496.49 万元和 15054.47 万元，占当期销售收入的比例分别为 24.21%、29.85%、35.07%和 68.90%，占比有所上升；应收账款周转率分别为 3.56 次、3.36 次、3.21 次和 2.77 次，呈下滑趋势。报告期内，发行人涉及第三方回款的金额分别为 4200.75 万元、2611.32 万元、3217.83 万元和 737.57 万元，占营业收入的比例分别为 7.99%、6.07%、6.84%和 3.38%。发行人对公共服务部门和非公共服务部门按组合计提的预期信用损失率不同。

报告期各期，发行人前五大供应商采购占比分别为 49.23%、30.08%、32.07%和 42.29%，第一大供应商采购占比分别为 20.87%、10.16%、9.35%和 24.50%。

发行人自 2024 年 1 月 1 日起执行财政部颁布的《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，将数据资源计入无形资产，按 5 年加速摊销法计提折旧。截至 2024 年 12 月 31 日，发行人数据资源账面价值 4369.10 万元，2025 年 6 月 30 日账面价值 5828.66 万元。

截至 2025 年 6 月末，发行人长期股权投资账面价值为 37535.00 万元，长期股权投资减值准备期末余额为 0，被投资单位 19 家，发行人未将对部分企业的投资认定为财务性投资。

发行人因员工通过伪造印章等方式虚增合同金额导致信息披露违法违规受

到行政处罚事项，于 2021 年 10 月 18 日收到证监会浙江监管局出具的〔2021〕19 号《行政处罚决定书》。截至 2025 年半年度报告披露日，累计共 1252 名投资者向发行人主张赔偿，发行人已与 1192 名投资者就前述事项达成调解或审理终结，赔偿金额共计 11657.64 万元。截至 2025 年半年度报告披露日，尚有 60 名投资者所涉案件正在推进过程中。

请发行人：（1）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。（2）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。（3）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。（4）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。（5）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。

（6）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。（7）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。

（8）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。（9）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。（10）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。（11）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。（12）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。（13）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。（14）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。（15）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。

请发行人补充披露相关风险。

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。

请发行人律师对问题（10）（13）核查并发表明确意见。

回复：

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

（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：

单位：万元

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、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：

单位：万元

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.S Z)	16,451.40	-53.37%	141,127.98	-20.23%	176,911.65	-10.82%	198,372.29

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
拓尔思 (300229.S Z)	6,541.46	-48.83%	51,134.48	-34.19%	77,703.45	-0.59%	78,167.84
星环科技 (688031.S H)	8,124.58	-27.38%	44,753.03	20.47%	37,149.20	-24.31%	49,080.52
开普云 (688228.S H)	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
发行人	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。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“问题 1”之“一、（二）2、（1）①增长服务”。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

- （1）查阅发行人定期报告、审计报告及财务报表；
- （2）查阅发行人所处行业发展规划、研究报告、可比公司定期报告等资料；
- （3）取得并查阅发行人收入明细表；
- （4）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对报告期内收入变动情况进行分析；
- （5）询问发行人报告期内收入变动的原因，取得发行人出具的相关说明。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

报告期内，发行人营业收入分别为 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%**。2023 年度，发行人营业收入同比 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，发行人营业收入同比 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 年度发行人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

（一）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

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：

单位：万元

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	-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	

注：2026 年 1-3 月，开发者服务时点法确认收入-1.30 万元，主要是开票确认收入时税率由 6%变更为 13%，对应调整收入所致。

（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	

（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：

单位：万元

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，对照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:(一)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;(二)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;(三)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;(四)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;(五)客户已接受该商品;(六)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，终验意味着包括发行人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，不能反映发行人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发行人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	公司主要从事网	根据合同是否约定验收条款，

		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	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	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 (920116.BJ)	软件和信息技术服务业--软件开发--应用软件开发	公司主要产品和服务形态包括技术开发与服务、软件销售、测控地面	公司在定制开发系统主要功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

			系统建设和系统集成。	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发行人的业务实质、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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）了解发行人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，判断发行人收入确认政策是否合理；

（2）取得发行人收入明细，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，对发行人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“问题 1”之“十七、（二）2、（4）公共服务与开发者服务中的定制化开发业务”。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）审阅了发行人的业务合同，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，评估发行人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，保荐人、发行人会计师认为：

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，发行人以初验结论作为收入确认时点符合发行人的业务实质、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

（一）列示报告期各期发行人直销收入、代销收入金额及占比

报告期内，发行人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，发行人直销类及代理类业务收入金额及占比列示如下：

单位：万元

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，发行人各业务类型中直销类、代理类收入金额及占比情况如下：

单位：万元

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，发行人前五大代理商的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

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年1-3月	1	客户 27	292.07	6.54%	增能与风控服务
	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，发行人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，发行人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“问题 1”之“二、（一）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”。

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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）取得发行人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）了解发行人各类代理业务的商业模式及收入确认依据，获取发行人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，判断发行人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：针对报告期各期发行人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，执行了实地走访、函证、资金流水核查等程序，并调取了发行人 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“问题 1”之“十七、（二）2、（1）增能与风控服务”；

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“问题 1”之“十七、（二）2、（4）公共服务与开发者服务中的定制化开发业务”）；

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“问题 1”之“十七、（二）2、（5）公共服务除定制化开发以外的业务”）；

(5) 针对各类代理业务的真实性核查程序详见本回复“问题 1”之“十七、（三）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”。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：发行人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

（一）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

1、报告期各期发行人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，对账之后再进行开具销售发票、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：

单位：万元				
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：

单位：万元					
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，为后期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，故后期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，后期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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）获取并查看发行人暂估收入明细，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，分析对比发行人报告期内收入确认政策是否一致。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：报告期各期发行人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

（一）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

1、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

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、发行人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：

单位：万元

成本项目	2026 年 1-3 月		2025 年		2024 年		2023 年	
	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	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	1,469.40	31.59	5,125.09	25.26	3,006.59	24.00	1,431.89	10.60

销								
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发行人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：

单位：万元

产品名称	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年	2023 年
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：

单位：万元

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		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：

单位：万元

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%
合计	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	2.15%	17.34%	903.46	2.10%	40.65%
合计	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；

②2025 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）；

③2025 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；

④2025 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。

①2023 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。

②2024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。

③2025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。

④2026 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

单位：万元

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。

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	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：A. 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；B. 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；C. 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：A. 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；B. 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

单位：万元				
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

单位：万元				
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。

单位：万元

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%	1,159.5	721.31%
技术成本	9.72	0.33%	49.22	3.84%	-39.5	-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：A. 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；B. 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；C. 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

单位：万元

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：

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	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：

单位：万元

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：

单位：万元

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

单位：万元

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：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年		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：
A. 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；B. 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：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		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

单位：万元				
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

单位：万元				
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：

单位：%							
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	-	-	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
发行人	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：

单位：万元

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	-				-	-	-
平均值	-7,870.97	-25.39	-36,098.40	-29.30	-27,917.36	-76.15	-15,848.54
发行人	-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，公司主动压降增长服务业务规模，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，公司已在募集说明书“重大事项提示”之“六（一）2、（1）业绩下滑的风险”中披露了业绩下滑的相关风险。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈发行人管理层，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）获取发行人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）检查发行人成本构成明细，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发行人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）访谈发行人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，并与发行人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，保荐人、发行人会计师认为：

报告期内发行人成本结构稳定，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发行人持续经营得到一定程度改善，但不能排除未来发行人收入下滑、营业成本或费用进一步增加导致经营业绩下滑的风险，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“六 （一）2、（1）业绩下滑的风险”中披露了业绩下滑的相关风险。

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。

（一）发行人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%
发行人	61.57%	60.66%	73.37%	68.57%

注：

- 1、范式智能（6682.HK）未披露 2026 年一季报；
- 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，发行人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，发行人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，发行人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，发行人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，发行人同行业可比公司**范式智能**的毛利率分别为**47.09%**、**42.67%**、**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）发行人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%
发行人	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；
- 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

发行人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%
发行人	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发行人，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发行人更为明显所致，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，销售业务费和销售人员薪酬支出较高，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

发行人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%
发行人	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

发行人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%
发行人	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

发行人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%
发行人	-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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）取得并查阅发行人营业收入、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）访谈发行人管理层，了解发行人毛利率、期间费用率变动情况及原因。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

与同行业可比公司相比，发行人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：发行人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，发行人期间费用率与同行业可比公司期间费用率均值较为接近。发行人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

（一）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

1、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

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：

单位：万元

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

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：

单位：万元

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%

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%

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
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

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发行人经营业绩的影响

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

单位：万元

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	-	-

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
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

单位：万元

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	-	-
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

单位：万元

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	2,495. 40	499. 08	20%	50%	1,247. 70	748. 62	-155. 15

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
年							
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

单位：万元

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

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：

单位：万元

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%
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：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，请参见本回复之“问题 1”之“七、（一）2、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”。

（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：万元

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，预计无法收回
东方网力科技股份有限公司	111.08	111.08	100.00%	
听云科技（海南）有限公司	90.50	90.50	100.00%	
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%	-

关于公司对上海欢兽实业有限公司的单项应收账款及坏账准备计提情况，请参见前述“（1）应收账款账龄结构、截至目前回款情况”表格注释。

公司不存在应单项计提而未计提的应收账款坏账准备。

关于报告期内公司坏账准备总体计提情况，请参见本回复“问题1”之“七、（一）1、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”。

（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%
发行人	43.39%	41.41%	45.22%

证券代码及简称	2025 年末	2024 年末	2023 年末
发行人(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。
- 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、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

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：

单位：万元				
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%
发行人	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发行人更为明显，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，而发行人 **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
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
发行人	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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

- （1）查阅发行人定期报告、审计报告及财务报表；
- （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，发行人需补提的坏账准备金额及对经营业绩的影响；
- （5）取得并查阅发行人应收账款明细表、期后回款统计表；
- （6）查阅发行人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）计算发行人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）询问发行人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，取得发行人出具的相关说明。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

发行人非公共服务部门、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发行人经营业绩的影响。

报告期内，发行人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；发行人应收账款占销售收入的比例逐年增长、周转率逐期下降主要是系发行人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

（一）报告期各期发行人第三方回款情况

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%
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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）取得并查阅发行人银行账户流水、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) 询问发行人财务人员，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) 询问发行人报告期内第三方回款的原因及合理性，取得发行人出具的相关说明。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

报告期内发行人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，发行人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

(一) 报告期发行人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%
	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%

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
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%
	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%

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
		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%
发行人	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发行人更高。

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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

- (1) 取得并查阅发行人采购明细账；
- (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) 询问发行人向前五大供应商采购的相关情况及合理性，取得发行人出具的相关说明。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

报告期内，发行人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

（一）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

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“问题1”之“十、（一）3、数据资源的业务模式”，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：

单位：万元

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“问题1”之“十、（一）4、与数据资源有关的经济利益的预期消耗方式”。

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

1、发行人将 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 资源总耗用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：

单位：万元

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
每日互动	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发行人经营业绩的影响

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，对应发行人当期的利润总额。

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：

单位：万元			
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：

单位：万元

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。

针对数据资源入表对公司经营业绩的影响，公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“（二）财务风险”之“6、数据资源入表对经营业绩的影响风险”中补充披露如下：

“公司自 2024 年 1 月 1 日开始执行《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，对于符合无形资产确认条件的自行研发的数据资源的研发支出确认为“无形资产-数据资源”，数据资源按照 5 年期进行加速摊销。公司数据资源入表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”，客观上减少了当期成本和费用，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，降低毛利率水平。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，数据资源入表对公司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。

未来随着公司持续对数据资源进行投入，并将符合条件的数据资源确认为无形资产，将对公司的资产、成本、费用等造成扰动，并导致经营业绩出现一定波动。”

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（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）取得并查阅发行人数据资源会计处理的相关明细账；

（3）获取发行人关于数据资源会计核算、归集范围、归集准确性以及相关内控制度的说明；

（4）查阅发行人会计师出具的信息系统审计报告，了解发行人信息系统的架构、业务流程、控制情况；

（5）实地查看发行人 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）核查发行人数据资源人工薪酬、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，保荐人、发行人会计师认为：

（1）发行人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）发行人将 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）发行人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**，数据资产对发行人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，如发行人未来按照固定金额均匀增加数据资产，数据资产对发行人税前利润的影响金额将趋于下降。发行人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

（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，该类公司经营情况较好，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：

单位：万元

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发行人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，股权投资基金的投资估值无减值迹象
				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	
5	杭州 花云	股权投资业务，主要投资于以大数据、人工智能、互联网产业为代表的科技类初创公司	已对外投出多个项目，被投标的投后估值变化整体情况良好。	2026年3月31日 /2026年第一季度	838.14	-	1.04	2,516.94	2,516.94	否，股权投资基金的投资估值无减值迹象
				2025年12月31日 /2025年度	837.79	-	-46.53	2,515.90	2,515.90	
				2024年12月31日 /2024年度	853.29	-	-3.02	2,562.43	2,562.43	
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	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	否，发展符合预期
				2025年12月31日 /2025年度	3,490.48	7,749.86	-339.61	7,242.93	5,444.93	
				2024年12月31日 /2024年度	3,559.39	14,267.70	282.56	8,244.76	5,787.52	

			流良好。公司目前经营情况正常,企业经营环境未发生重大不利变化。							
7	数安数智（温州）股权投资合伙企业（有限合伙）	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数据、数据安全、人工智能和工业互联网等崭新领域	2024 年成立, 已有对外投资项目为云通数达和大数据联合计算中心,均不存在减值迹象。	2026 年 3 月 31 日 /2026 年第一季度	1, 234. 74	-	0. 12	2, 906. 28	2, 906. 28	否, 股权投资基金的投资估值无减值迹象
				2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	1, 234. 68	-	0. 19	2, 960. 07	2, 960. 07	
				2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	1,261.69	-	-5.06	2,961.49	2,961.49	
8	浙江有数	将大数据、模型、算法、人工智能技术应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	经营情况稳定,未来发展前景良好。 2024 年、2025 年均盈利。	2026 年 3 月 31 日 /2026 年第一季度	2, 979. 93	2, 415. 10	-182. 79	18, 824. 17	9, 893. 93	否, 上一年度盈利
				2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2, 987. 53	13, 056. 45	554. 83	19, 043. 40	10, 723. 00	
				2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2,919.50	15,006.14	331.04	19,710.62	9,948.65	

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	地震预警和多灾种预警服务,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	数据资产管理基础软件开发商,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发行人长投价值高于账面价值。	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2, 327. 03	20, 595. 16	3, 283. 91	34, 397. 23	28, 929. 78	融资估值高于长投账面价值
				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
				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	
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。	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
				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发行人长投价值高于账面价值。	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	为客户提供安全可信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	主营业务为金融企业提供智慧风控、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

			期确认了投资损失。2025 年 6 月，慧 博 云 通（301316.SZ）控股全资子公司深圳市麦亚信科技有限公司在浙江产权交易所通过竞价方式以 2,000 万元受让浙商金控所持浙商未来全部股权。按此交易价格和公司原持股比例（20%）计算的浙商未来长投价值，高于长投账面价值。							
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

（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、发行人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，发行人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。公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“（二）财务风险”之“7、长期股权投资减值的风险”中补充披露如下：

“报告期末，公司长期股权投资的账面价值为 37,843.61 万元，占总资产的比例为 21.00%，长期股权投资减值准备期末余额为 0。未来，若公司长期股权投资中的被投资企业出现减值迹象，公司对其进行减值测试后计提减值准备，将对公司的经营业绩造成不利影响。”

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（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，保荐人、发行人会计师认为：

发行人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。发行人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

（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：

单位：万元

被投资单位名称	投资时间	持股比例	账面价值			
			2023.12.31	2024.12.31	2025. 12. 31	2026. 3. 31
杭州滨盈创新股权投资合伙企业（有限合伙）	2021 年 9 月	4.72%	100.00	100.00	-	-
云途信息科技有限公司（杭州）有限公司	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	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	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	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

2、公允价值变动依据

（1）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”）

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) 云途信息科技（杭州）有限公司（以下简称“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) 杭州卓健信息科技股份有限公司（以下简称“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) 浙江迦智科技股份有限公司（以下简称“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）等增加对企业的投资，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）上海嗨普智能信息科技股份有限公司

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：

单位：万元

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	其他非流动金融资产	5,187.80	3,125.00	3,125.00
	其他权益工具投资	11,475.39	8,451.78	4,500.00
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、发行人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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（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、股权转让协议、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，保荐人、发行人会计师认为：发行人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

（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、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

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。每日互动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年季报、2019年年报、2020年一季报、2020年半年报、2020年季报存在虚假记载。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

（1）说明前述事项是否整改完毕

“〔2021〕19号”《行政处罚决定书》系行政机关系针对发行人、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，发行人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。发行人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，与发行人或其他处罚对象不存在连带关系。李某已经从公司离职，与发行人无任何法律关系，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，不影响对发行人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，说明发行人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，发行人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

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，说明实际具体的运行效果，发行人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。

天健会计师出具了《内部控制审计报告》（天健审〔2025〕995 号、**天健审〔2026〕9755 号**），认为：公司“按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制”。

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控制度已得到完善。

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，发行人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）发行人现任董事、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）。发行人董事、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）发行人现任董事、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，发行人现任董事、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“问题 1”之“十三、（一）2、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”，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。”发行人于 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》不属于发行人现任董事、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，发行人现任董事、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，发行人现任董事、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》，给予发行人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，发行人现任董事、高级管理人员最近一年未受到证券交易所公开谴责。

综上，发行人不设监事会，发行人现任董事、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

发行人无控股股东，实际控制人为方毅。

作为发行人董事长、总经理，发行人实际控制人对 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。发行人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。有关分析可参见本回复“问题 1”之“十三、（二）4、发行人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”。

4、发行人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

发行人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) 发行人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发行人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，发行人已于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，具体详见本回复“问题1”之“十三、（二）4、（2）发行人相关违法行为已停止且满三十六个月”。

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，发行人200万元罚款已于2021年11月及时缴纳。

因此，正如本回复“问题1”之“十三、（二）1、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”的分析结论，“〔2021〕19号”《行政处罚决定书》不属于发行人最近三年的行政处罚。

(2) 发行人相关违法行为已停止且满三十六个月

①行为的发生

发行人2019年三季报、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，相关违法违规行行为发生于2019年度与2020年度。

②行为的更正

发行人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，具体情况如下：

1) 2021年2月，发行人陆续披露了《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。发行人董事会、监事会对此发表了同意的意见。

2) 2021 年 2 月, 天健会计师事务所(特殊普通合伙)鉴证了发行人管理层编制的《关于每日互动股份有限公司重要前期差错更正专项说明》, 出具《关于每日互动股份有限公司重要前期差错更正专项说明的鉴证报告》(天健审(2021)96 号), 认为: “每日互动公司管理层编制的《关于每日互动股份有限公司重要前期差错更正专项说明》符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》和《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露(2018 年修订)》的相关规定, 如实反映了对每日互动公司 2019 年度财务报表的重要差错更正情况。”。

③发行人行为更正后已超过 36 个月

发行人于 2024 年 12 月披露本次向特定对象发行的预案。

发行人已消除违法状态, 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发行人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 月发行人相关事项揭露后, 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**发行人 2026 年一季度**报告披露日, 累计共 1,252 名投资者向发行人主张赔偿, 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) 发行人已积极整改并对中小投资者进行赔付

发行人前述违法违规行为主要系员工李某伪造合同导致, 发行人不存在信息

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发行人已积极整改

具体整改情况参见本回复“问题1”之“十三、（一）2、结合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”。

②发行人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回复“问题1”之“十四、（一）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”。

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。”发行人自信息披露违法违规行为的损害停止以来已超过三年，发行人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、发行人本次发行符合《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

发行人本次发行符合《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。发行人现任董事、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。	不存在。因员工虚增合同金额导致的信息披露违法违规行为的损害，自停止以来已超过三年。
（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。	不存在。因员工虚增合同金额导致的信息披露违法违规行为的损害，自停止以来已超过三年，发行人已积极整改并对中小投资者进行赔付。

如前所述，发行人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，发行人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，发行人本次发行符合《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。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

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

（2）获取并查阅发行人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）获取并查阅了发行人现任董事、高级管理人员的无犯罪记录证明；

（6）获取并查阅了发行人出具的《内部控制自我评价报告》以及天健会计师事务所出具的《内部控制审计报告》（天健审〔2025〕995 号、**天健审〔2026〕9755 号**）。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

（1）发行人行政处罚、行政监管措施、自律监管措施的相关事项已经整改完毕，发行人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，发行人内部控制制度健全且有效执行。

(2) 发行人本次发行符合《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

(一) 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

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，发行人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发行人不计提预计负债的合理性

报告期内，发行人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(万元)	2025 年末(万元)	2024 年末(万元)	2023 年末(万元)
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。

发行人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，发行人相关预计负债计提充分。

发行人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。发行人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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）获取并查阅发行人投资者诉讼相关的立案、调解、诉讼、赔付等文件资料；

（2）获取并查阅发行人预计负债计提的原则和明细，分析发行人预计负债计提的充分性和合理性；

（3）访谈发行人的诉讼律师，了解发行人投资者诉讼相关案件的具体情况。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

（1）截至发行人**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，发行人已与 **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，发行人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）发行人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，发行人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

（一）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和运营，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（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（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（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（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（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（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	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%	地震预警和多灾种预警服务，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发行人推出结合人口热力图的地震烈度速报产品，获得良好的市场反馈。	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。
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据红利的重点央国企行业（如能源、电信、交通、军工等），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。	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，双方在产品及解决方案联合研发、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	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	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、方便快捷的广告交易途径	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计算环境以及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的垂直应用	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。	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、电子产品的技术开发	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	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

				司曾为深圳个联的采样数据提供大数据分析服务。					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%	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（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务的合作探索。	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。
17	尼洱市场研究（上海）有限公司	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	尼洱市场研究（上海）有限公司开展 DAR（Digital Ad Ratings）业务，算法实力强，品牌影响力和市场公信力突出，跟公司存在诸多业务协同点。公司投资尼洱市场研究（上海）有限公司旨在夯实公司在数智营销板块的生态布局。	相关	是	否	是	报告期各期，公司向尼洱市场研究（上海）有限公司提供数据服务，分别实现销售收入 38.93 万元、35.65 万元、25.09 万元和 0.83 万元。

18	浙江数安服	8.00%	数据安全领域，为发行人开展数据服务过程中的数据流通提供支持	2019 年公司参与投资浙江数安服最初是为了共建可审计、可回溯、易操作、安全性高的大数据联合计算平台。	相关	是	否	是	2023 年度，公司向浙江数安服提供数据服务，实现销售收入 47.17 万元；2022-2023 年度，公司向浙江数安服采购信息服务费，采购金额分别为 20.67 万元和 13.21 万元。
19	山东每日思数科技有限公司	40.00%	为客户提供安全可信且精准匹配高价值应用场景的数据产品和数据解决方案	2025 年 11 月，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签署了《合资合作协议》，三方拟共同成立山东每日思数科技有限公司，合资公司将构建“济南发数站”。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。	相关	是	否	否	山东每日思数科技有限公司 2025 年 11 月成立，成立时间较短，暂未发生交易。

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。	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-app¹、uniCloud²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、CDP³、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

¹ 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。

² 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。

³ 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

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) 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

经审慎考虑，发行人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

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或投资产业基金、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：

单位：万元

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：

单位：万元

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：

单位：万元

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
上海嗨普智能信息科技股份有限公司	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
浙江迦智科技股份有限公司	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
杭州卓健信息科技股份有限公司	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
云途信息科技（杭州）有限公司	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	相关	否

			解决方案		
杭州滨盈创新股权投资合伙企业（有限合伙）	-	应景科技 出资比例 4.72%	股权投资业务	不相关	是
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：

单位：万元

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：

单位：万元

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：

单位：万元

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 3]	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	通过国信云控股持股	通过整合、挖掘海量线上、线下数据，对	相关	否

			16.00%，通过杭州应景持股 13.44%	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		
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 1]	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、人工智能和工业物联网等崭新领域	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	相关	否

				划、广告投放优化等一站式营销智能闭环解决方案		
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 2]	-	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、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；
- 2、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；
- 3、知个数（温州）科技有限公司是公司主要从事程序化效果广告的数因科技合资设立，拟主要开展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。

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，为发行人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 10.00%	一家专注于文化创意和智能科技结合的企业	不相关	是
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，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

1、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

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 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, 上述发行人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，发行人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	63.4921	1.00%

	公司		
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，发行人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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（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、发行人投资部分参股公司的决策性文件等相关材料，获取发行人对各被投资单位进行投资的背景，分析各被投资单位与发行人的业务是否存在协同作用，分析发行人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发行人与各被投资单位之间的销售收入，

查看相关交易合同，了解发行人各被投资单位与发行人进行合作的情况。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

（1）发行人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，发行人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，发行人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、请发行人补充披露相关风险

公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“（二）财务风险”补充披露如下风险：“

6、数据资源入表对经营业绩的影响风险

公司自 2024 年 1 月 1 日开始执行《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，对于符合无形资产确认条件的自行研发的数据资源的研发支出确认为“无形资产-数据资源”，数据资源按照 5 年期进行加速摊销。公司数据资源入表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”，客观上减少了当期成本和费用，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，降低毛利率水平。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，数据资源入表对公司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。

未来随着公司持续对数据资源进行投入，并将符合条件的数据资源确认为无形资产，将对公司的资产、成本、费用等造成扰动，并导致经营业绩出现一定波动。

7、长期股权投资减值的风险

报告期末，公司长期股权投资的账面价值为 37,843.61 万元，占总资产的比例为 21.00%，长期股权投资减值准备期末余额为 0。未来，若公司长期股权投资中的被投资企业出现减值迹象，公司对其进行减值测试后计提减值准备，将对公司的经营业绩造成不利影响。”

十七、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）请保荐人、发行人会计师就上述问题核查并发表明确意见

保荐人、发行人会计师针对上述问题所执行的核查程序及核查意见参见本回复“问题 1”之“一”至“十五”的相关回复。

（二）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

1、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	个推 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
	个验 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》上签字确认视为验收合格	合同未明确约定初验或终验，发行人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	否	/	结算单或对	匹配	不存在

		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			账单		
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	客户 6	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	客户 8	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，发行人收到初验验收单后确认收入	验收单	匹配 不存在

经核查，发行人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、对发行人收入真实性进行核查的具体情况

保荐人采用了函证、实地走访、销售穿行测试及凭证抽样等多种方式，针对每年前十大及覆盖收入一定比例的客户进行了例行核查之外，此外还区分不同业务类型，分别进行了具体收入真实性核查，具体情况如下：

2023 年度、2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，走访客户覆盖销售收入的比例分别为 26.89%、26.94%、30.73%和 19.82%；

2023 年度、2024 年度、**2025 年度**主要客户回函覆盖销售收入的比例分别为 32.26%、36.84%**和 19.93%**。对于未回函及回函不符的客户函证，保荐人执行了替代测试程序，总体原则为：每年前十大客户中未回函/回函不符，全部进行替代测试；每年各收入类型未覆盖 5 个客户的，增加抽取该收入类型金额由大到小的客户，直至回函/替代覆盖各收入类型各 5 名客户。替代测试程序主要获取相关客户的合同、记账凭证、对账单、发票、回款单等。执行替代程序后，2023 年度、2024 年度、**2025 年度**回函和替代测试合计覆盖销售收入的比例分别为 50.99%、55.58%**和 34.67%**。

除函证外，会计师还对 2023 年度至 2024 年度与开发者服务、公共服务及增能与风控业务收入相关的信息系统执行了 IT 审计程序，并出具了 IT 审计报告。

此外，保荐人还区分不同业务类型，分别进行了具体收入真实性及完整性的核查，具体情况如下：

（1）增能与风控服务

①核查方式

保荐人取得了发行人客户发送的对账邮件。取得邮件后，保荐人的主要核查工作包括：逐一核查比对发行人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发行人客户员工、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，并与发行人的收入明细进行核对，核查发行人收入确认金额、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 及客户 28**，保荐人还实施

了补充核查程序。保荐人通过实地走访及独立函证确认此代理业务的真实性；通过调取发行人 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，比对回款日前后发行人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；在 IT 审计的基础上，保荐人进一步针对发行人提供的数据服务进行了专项抽样测试，验证是否存在提前确认收入的情形及服务量级合理性。

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发行人收入明细一致，不存在提前确认收入的情形。

补充核查显示，发行人在报告期内向代理类客户提供的服务业务具备真实性，与发行人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、访谈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发行人收入明细一致，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发行人收入明细一致，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，已通过会计师的 IT 审计工作对此类业务进行了核查，没有明显异常情况。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，保荐人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，发行人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

发行人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，发行人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，保荐人采用例行核查程序，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，保荐人获取了发行人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。保荐人对于年收入 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%**。保荐人对于年收入 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，发行人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，发行人该类业务具备真实性。

发行人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、回款情况与发行人收入确认情况匹配，发行人该类业务具备真实性。

（三）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

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：

单位：万元

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，发行人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、收入核查程序

保荐人采用了函证、实地走访、销售穿行测试及凭证抽样等多种方式，针对代理类客户进行了核查，具体情况如下：

2023 年度、2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，走访代理客户覆盖代理业务收入的比例分别为 27.97%、38.13%、28.91%和 20.39%；

2023 年度、2024 年度及 **2025 年度**，代理客户回函覆盖代理业务收入的比例分别为 59.51%、68.05%和 **31.23%**。

3、对于代理类客户的补充核查程序

此外，保荐人还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 及客户 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

①增能与风控服务代理业务收入的核查程序

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，执行了实地走访、函证、资金流水核查等程序，并调取了发行人 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“问题 1”之“十七、（二）2、（1）增能与风控服务”。

②公共服务代理业务收入的核查程序

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“问题 1”之“十七、（二）2、（4）公共服务与开发者服务中的定制化开发业务”）；

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“问题 1”之“十七、（二）2、（5）公共服务除定制化开发以外的业务”）。

4、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，发行人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，发行人履行交付义务和收入确认的归属期间一致，发行人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，发行人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，发行人该类业务具备真实性。发行人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、回款情况与发行人收入确认情况匹配，发行人该类业务具备真实性，且均已实现终端销售，

综上所述，保荐人及会计师针对发行人的代理业务已履行了充分、有效的核查程序，能支持对发行人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

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，发行人代理业务的主要客户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，发行人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)、宋焱(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）、戴轶钧（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）、孙赞（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

根据取得的发行人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发行人关联方，其向发行人提供的联合计算服务、服务器的租赁和托管服务等业务，与发行人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，发行人代理业务的主要客户、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、关键岗位人员不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

问题 2

截至 2025 年 6 月 30 日，发行人实际控制人方毅及其一致行动人合计持有发行人 17.02% 的股份。发行人本次向特定对象发行股票不超过 7843.46 万股，占发行前公司总股本比例为 19.87%。

发行人前次募集资金总额 52450.80 万元，投资项目包含“个推大数据平台升级项目”和“数据中心扩充改造项目”。发行人将前次募集 9879.67 万元用于永久补充流动资金，占募集资金净额的比例为 21.95%。

发行人本次拟募集资金总额不超过 78067.85 万元，拟用于“可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目”“公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目”和补充流动资金。

报告期内，发行人资本化研发支出占研发投入的比例分别为 12.18%、6.48%、33.56% 和 34.58%。最近一期末，发行人资产负债率为 11.12%。报告期各期末，公司货币资金余额分别为 97179.81 万元、70981.36 万元、39741.78 万元和 25774.91 万元，占各期末流动资产的比例分别为 79.11%、75.88%、60.61% 和 50.78%。

请发行人：（1）结合发行人实际控制人控股比例及本次发行后股份被稀释情况，说明若认购对象认购股份较为集中，发行人是否存在控制权不稳定的风险及发行人采取的应对措施。（2）结合前次募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出及永久补充流动资金的金额，说明前次募集资金实际补流的金额及比例，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的要求。（3）用通俗易懂的语言分项目说明本次募投项目及产品与现有业务的联系与区别，包括但不限于具体产品、技术特点、应用领域、主要客户、软硬件占比、是否为新业务新产品、是否属于对现有业务的升级情况等；结合前述内容，说明本次募投项目属于基于现有业务在其他应用领域的拓展的具体方面，并分项目说明本次募集资金是否属于主要投向主业的情形，是否符合《注册办法》第四十条的规定。（4）结合公司发展战略及项目实施前景，说明拓展新业务新产品的原因，新业务与既有业务的发展安排。（5）结合

本次募投项目的研发难度、目前研发进展及阶段、具体产品市场需求、潜在客户、在手订单情况等，说明发行人是否具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利储备，本次募投项目是否存在市场基础，是否存在无法取得订单或销售的风险，募投项目是否存在重大不确定性。（6）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。（7）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。（8）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。（9）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。（10）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。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人、发行人律师、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合发行人实际控制人控股比例及本次发行后股份被稀释情况，说明若认购对象认购股份较为集中，发行人是否存在控制权不稳定的风险及发行人采取的应对措施

（一）发行人实际控制人控股比例及本次发行后股份被稀释情况

根据《每日互动股份有限公司 2024 年度向特定对象发行股票预案》，本次向特定对象发行 A 股股票数量不超过本次发行前总股本的 20%。按公司预案披露日的股本总数 392,172,757 股进行测算，本次向特定对象发行 A 股股票数量不超过 78,434,551 股（含本数），具体发行股票数量依据本次向特定对象发行价格确定。本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 76,607.85 万元（含本数）。

2026 年 1 月 23 日，公司发布公告，我了个推于 2025 年 12 月 2 日至 2026 年 1 月 23 日期间，通过集中竞价方式合计减持公司股份数量 3,947,364 股，占公司总股本的 1.00%。我了个推本次减持后持有公司股份 14,161,213 股。2026 年 3 月 11 日，公司发布公告，公司实际控制人方毅通过集中竞价方式减持公司股份数量 371,500 股，本次减持后方毅持有公司股份 48,265,192 股。

1、按照发行股数上限测算稀释情况

假设本次向特定对象发行股票的实际发行数量为 78,434,551 股，公司实际控制人方毅及其一致行动人不参与认购，以公司截至 2026 年 3 月 31 日的股本总数 394,749,757 股进行测算，则本次发行对实际控制人方毅及其一致行动人的股本稀释情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	本次发行前持股比例（%）	本次发行后持股比例（%）
1	方毅	48,265,192	12.23	10.20
2	我了个推	14,161,213	3.59	2.99
合计		62,426,405	15.81	13.19

2. 按照募集资金总额上限测算稀释情况

假设以 2026 年 3 月 31 日为定价基准日，前二十个交易日均价的百分之八十作为发行价格，即 31.24 元/股，根据本次募集资金总额上限测算，本次向特定对象发行股票的发行数量为 24,522,359 股。公司实际控制人方毅及其一致行动人不参与认购，以公司截至 2026 年 3 月 31 日的股本总数 394,749,757 股进行测算，则本次发行对实际控制人方毅及其一致行动人的股本稀释情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	本次发行前持股比例（%）	本次发行后持股比例（%）
1	方毅	48,265,192	12.23	11.51

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	本次发行前持股比例（%）	本次发行后持股比例（%）
2	我了个推	14,161,213	3.59	3.38
	合计	62,426,405	15.81	14.89

（二）说明若认购对象认购股份较为集中，发行人是否存在控制权不稳定的风险及发行人采取的应对措施

1、说明若认购对象认购股份较为集中，发行人是否存在控制权不稳定的风险

（1）报告期期初至今，方毅一直为公司实际控制人

报告期期初，方毅直接持有公司 48,636,692 股，持有公司 12.16%的股权，为公司第一大股东，沈欣和我了个推作为方毅的一致行动人合计持有每日互动 10.58%的股权，方毅实际可控制每日互动 22.74%的股权，方毅为每日互动的实际控制人。

2023 年 2 月 7 日至 2023 年 6 月 9 日期间，沈欣通过大宗交易和集中竞价方式合计减持公司股份 8,999,912 股。2023 年 4 月至 2023 年 11 月，我了个推通过大宗交易和集中竞价方式合计减持公司股份 3,263,900 股。沈欣和我了个推减持完成后，方毅仍为第一大股东，并与沈欣和我了个推合计持有每日互动 19.67%的股权，方毅为每日互动的实际控制人。

2024 年 3 月 25 日，发行人股东方毅、沈欣、我了个推签署《一致行动协议之补充协议》，补充协议签署后，沈欣与方毅以及我了个推不再具有任何的一致行动关系或其他类似安排，方毅和我了个推仍保持一致行动关系。方毅仍为第一大股东，截至 2026 年 3 月 31 日，方毅、我了个推作为一致行动人合计持有公司 15.81%的股份，方毅为每日互动的实际控制人。

（2）方毅对公司对董事会、股东会有决定性影响

截至本回复出具日，公司董事会由 9 名董事组成，具体情况如下：

序号	姓名	职务	推荐/提名人	任职期间
1	方毅	董事长、代表公司执行公司事务的董事	方毅	2016.06.22-2028.07.09

2	叶新江	董事	方毅	2019.05.31-2028.07.09
3	葛欢阳	董事	方毅	2022.01.24-2028.07.09
4	吕繁荣	董事	方毅	2022.01.24-2028.07.09
5	尹祖勇	董事	方毅	2023.11.14-2028.07.09
6	董霖	职工代表董事	公司工会	2025.07.10-2028.07.09
7	郭斌	独立董事	公司董事会	2022.05.20-2028.07.09
8	金城	独立董事	公司董事会	2022.05.20-2028.07.09
9	马冬明	独立董事	公司董事会	2022.05.20-2028.07.09

方毅所提名的董事在董事会中所占比例超过 50%，其对董事会具有控制力。发行人自成立以来，方毅历任发行人执行董事兼总经理、董事长兼总经理，为发行人法定代表人，对发行人董事会、股东（大）会及经营、决策等均拥有实质影响力，且发行人其他董事或股东对方毅提议的议案不存在持重大异议或投反对票的情形。根据公司董事会及股东（大）会会议资料，报告期内方毅以及一致行动人沈欣、我了个推三方股东在公司历次董事会、股东（大）会议案的表决结果均以方毅为准，并保持一致。同时，由方毅决定或批准的上述事项均获得董事会或股东（大）会审议并通过，其他董事或股东未发表重大异议。

对于互联网科技行业的发展，创始人通常具有重大深远的影响力。方毅作为公司的创始人和核心管理人员，其对公司的技术进步和业务成长具有重大影响。发行人股权较为分散，截至目前，除方毅外，公司不存在其他持有公司股权超过 5% 的股东，因此方毅通过其一致行动人可以有效地控制公司。

因此，方毅对公司股东（大）会、董事会具有决定性影响。

（3）方毅一直控制和管理公司日常经营决策及人事任免

发行人副总经理、首席技术官、财务负责人及董事会秘书等高级管理人员均由方毅提名并经董事会讨论后委任，其对高管任免具有主导能力，这均增强了对董事会的控制及对董事会决议的执行能力。报告期内，公司管理层稳定，未发生重大变更，方毅对于发行人的实际控制一直处于稳定状态。

报告期内，公司重大合同及交易、年度财务预算方案与决算方案、公司的重大战略规划、业务管理及拓展、对外投资、利润分配、增资扩股等重大事项，均

是首先由方毅提出总的思路和原则，并得到了一致行动人的支持，方毅作为公司最高决策人指导、督促相关部门、人员制订具体方案，最后经履行发行人内部决策程序后确定并实施。

因此，报告期内，方毅一直控制和管理公司日常经营决策及人事任免。

（4）方毅与我了个推签署的一致行动协议长期有效

2015年9月30日，沈欣、我了个推与方毅签署《一致行动协议》，约定沈欣及我了个推在担任发行人股东期间，与方毅保持一致意见及决策，并保持一致行动。

沈欣由于个人原因于2024年3月与发行人办理了离职手续，沈欣不再参与发行人任何经营事务管理。2024年3月25日，发行人股东方毅、沈欣、我了个推签署《一致行动协议之补充协议》，补充协议签署后，沈欣与方毅以及我了个推不再具有任何的一致行动关系或其他类似安排，方毅和我了个推仍保持一致行动关系。沈欣解除与方毅的一致行动关系对方毅的实际控制权无重大影响。

根据合同约定，我了个推在担任发行人股东期间，与方毅保持一致意见及决策，并保持一致行动，方毅和我了个推的一致行动关系仍长期有效。

因此，基于一致行动协议，方毅对发行人董事会决策能够产生重大影响。

（5）结论

综上，根据方毅和我了个推签署的一致行动人协议，结合发行人股东的持股比例及股东特点、方毅所提名董事在董事会中所占比例、公司经营管理及人事任命方面的情况，结合发行人所处互联网高科技行业特点，对比发行人各股东实际发挥的作用及历史上表决权行使情况，可以认为：

①基于一致行动人协议安排，方毅合计控制的公司股份比例在报告期内一直位居第一；

②方毅作为创始人参与了公司从无到有的整个发展过程，公司的日常经营和人事任免均受到方毅的实际控制；

③发行人自成立以来，方毅历任发行人执行董事兼总经理、董事长兼总经理，为发行人法定代表人，对发行人董事会、股东（大）会及经营、决策等均拥有实质影响力，且公司其他董事或股东对方毅提议的议案不存在持重大异议或投反对票的情形；

④报告期内公司股权结构较为分散，截至本回复出具日，除方毅外，公司无其他持股超过 5%的股东，单一股东不能对发行人的行为产生重大影响；且在互联网高科技行业，战略规划、产品定位、技术的前瞻性、持续创新对企业发展至关重要，公司的运营模式对创始人及技术团队的经验和能力具有极高要求。方毅的控制权遭遇外部挑战的可能性极低。因此，报告期内方毅持续为发行人的实际控制人，本次发行完成后，发行人的实际控制权仍然是稳定的。

但是，鉴于本次发行后实际控制人方毅及其一致行动人实际控制的股份存在被稀释的情况，具体参见本回复“问题 2”之“一、（一）发行人实际控制人持股比例及本次发行后股份被稀释情况”，对公司的控制权稳定性可能会造成一定的影响，若认购对象认购股份较为集中，存在控制权不稳定的风险，公司已在《募集说明书》之“重大事项提示”和“第六节 与本次发行相关的风险因素”中披露“实际控制人持股比例较低的风险”。

2、发行人采取的应对措施

公司可根据实际情况在未来发行时对认购对象设置要求以稳定实控人的控制权：

（1）引入多名分散的投资者，控制单一特定投资者及其关联方和一致行动人的认购上限，超过部分的认购为无效认购，分散其他股东的认购数量。**具体应对措施为，公司已修订本次发行股票的预案的特别提示、第一章之三、发行对象及其与本公司的关系（第 17 页）、第一章之四、（五）发行对象及认购方式，限制本次发行中单一认购对象及其关联方和一致行动人累计认购股份数量不得超过发行后公司总股本的 6%。**

预案修改后相应的内容如下：

特别提示：“二、本次向特定对象发行股票的发行对象为不超过 35 名特定投资者。……所有发行对象均以现金方式、以相同价格认购本次向特定对象发行股票的股份。本次发行中，单一认购对象及其关联方和一致行动人累计认购股份数量不得超过发行后公司总股本的 6%。”

第一章之三、发行对象及其与本公司的关系：“本次发行对象为不超过 35 名符合中国证监会规定条件的特定对象，……信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。本次发行中，单一认购对象及其关联方和一致行动人累计认购股份数量不得超过发行后公司总股本的 6%。”

第一章之四、（五）发行对象及认购方式：“本次向特定对象发行股票的发行对象为不超过 35 名特定投资者。……信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。本次发行中，单一认购对象及其关联方和一致行动人累计认购股份数量不得超过发行后公司总股本的 6%。”

（2）公司拟修订本次发行股票的预案的特别提示、第一章之四、（四）发行数量，在预案中增加相应条款，要求本次发行的认购对象出具关于不谋求公司控制权的承诺。

预案修改后相应的内容如下：

“为进一步保证公司控制权的稳定，在本次发行通过深交所审核并经中国证监会同意注册后，公司在报送发行方案时，将根据具体情况以及中国证监会的有关要求，要求参与本次发行的认购对象出具关于不谋求公司控制权的承诺。”

公司已同步修改募集说明书的相关内容。

（3）应对措施的有效性

截至 2026 年 3 月 31 日，公司前 10 名股东情况如下，除方毅和我了个推以外的单一股东的最高持股比例为 1.58%：

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	持股比例（%）
1	方毅	48,265,192	12.23
2	我了个推	14,161,213	3.59

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	持股比例（%）
3	唐棠	6,240,133	1.58
4	香港中央结算有限公司	3,372,182	0.85
5	林泓潮	2,168,419	0.55
6	江苏特味浓食品股份有限公司	1,958,500	0.50
7	陈泽昆	1,277,400	0.32
8	黄广生	900,000	0.23
9	王伟业	875,858	0.22
10	姚佳	854,000	0.22
合计		80,072,897	20.28

按照发行股数上限测算,本次发行完成后,实际控制人方毅及其一致行动人我了我个推合计控制公司 13.19%的股份;按照募集资金总额上限测算,实际控制人方毅及其一致行动人我了我个推合计控制公司 14.71%的股份。结合公司其他股东较为分散的持股情况,发行人将单一认购对象及其关联方和一致行动人认购股数上限设定为发行后公司总股本的 6%,并要求参与本次发行的认购对象出具关于不谋求公司控制权的承诺,可以有效防范公司控制权因本次发行而发生变更。

经不完全检索,在发行阶段设置单一发行对象认购股份数量上限并通过审核的再融资案例如下:

证券代码/ 公司简称	再融资品种	单一发行对象认购股份数量设置情况	再融资 审核结果
300827/ 上能电气	2023 年度向 特定对象发 行股票	发行人将单一发行对象及其关联方认购股数数量上限设定为本次发行完成后股本的 10%以下(具体比例将根据市场情况及审核注册情况在发行阶段确定),即可有效防范公司控制权发生变更。	2025 年 11 月 注册生效
002783/ 凯龙股份	2023 年度向 特定对象发 行股票	未来在确定发行方案时,将充分考虑本次发行对控制权稀释的影响,在规则允许的情况下,适当控制单个投资者认购本次发行股份数量或金额上限。	2024 年 2 月 注册生效
300377/ 赢时胜	2022 年度向 特定对象发 行股票	为保证发行人实际控制人控制权的稳定性,本次向特定对象发行将视市场情况控制单一特定投资者及其关联方和一致行动人的认购上限,适当分散特定投资者的认购数量,从而保证发行人控制权不会发生变化。	2023 年 12 月 注册生效

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

（1）获取并查阅发行人实际控制人及其一致行动人签署的一致行动协议，及其持有公司股份的情况；

（2）获取并查阅报告期内发行人董事、高级管理人员变动及提名相关的文件，获取发行人董事、高级管理人员的提名或推荐情况；

（3）获取报告期内发行人历次董事会、股东（大）会的会议文件。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

（1）报告期内方毅持续为发行人的实际控制人，本次发行完成后，发行人的实际控制权仍然是稳定的。但是，鉴于本次发行后实际控制人方毅及其一致行动人实际控制的股份存在被稀释的情况，对发行人的控制权稳定性可能会造成一定的影响，若认购对象认购股份较为集中，存在控制权不稳定的风险，发行人已在《募集说明书》之“重大事项提示”和“第六节 与本次发行相关的风险因素”中披露“实际控制人持股比例较低的风险”。

（2）发行人已制定明确措施来保持实际控制人控制权的稳定性，包括：限制本次发行中单一认购对象及其关联方和一致行动人累计认购股份数量不得超过发行后公司总股本的6%，要求参与本次发行的认购对象出具关于不谋求公司控制权的承诺等，该等措施可以有效防范公司控制权因本次发行而发生变更。

二、结合前次募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出及永久补充流动资金的金额，说明前次募集资金实际补流的金额及比例，是否符合《证券期货法律适用意见第18号》的要求

（一）前次募集资金情况

2019年3月，公司首次公开发行股票4,010万股，发行价格为每股人民币13.08元，募集资金总额为人民币52,450.80万元，扣除发行费用后，实际募集资金净额为人民币45,012.54万元，用于“个推大数据平台升级项目”和“数据中心扩充改造项目”。

（二）前次节余募集资金永久补充流动资金情况

2021年4月，鉴于首次公开发行股票募集资金投资项目“个推大数据平台升级项目”和“数据中心扩充改造项目”已建设完毕，达到了预定可使用状态，公司拟将募投项目结项并用节余募集资金永久性补充流动资金，同时注销对应的募集资金账户。公司前次节余募集资金永久补充流动资金实际金额为9,879.67万元，占募集资金总额的比例为18.84%，补充流动资金的比例未超过30%。

2021年4月23日，公司第二届董事会第二十一次会议和第二届监事会第二十一次会议审议通过了《关于募集资金投资项目结项并用节余募集资金永久补充流动资金的议案》，同意公司将募投项目节余募集资金用于永久性补充流动资金并注销对应的募集资金账户。2021年5月25日，公司2020年年度股东大会审议通过了《关于募集资金投资项目结项并用节余募集资金永久补充流动资金的议案》。

（三）前次募集资金非资本性支出及永久补充流动资金金额及比例

公司前次募集资金非资本性支出及永久补充流动资金的金额及比例计算结果如下：

单位：万元	
项目	使用募集资金金额
前次募集资金节余永久补充流动资金金额（含理财收益、利息收入）①	9,879.67
前次募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出金额②	25,996.05
前次募集资金非资本性支出及永久补充流动资金的金额合计③=①+②	35,875.72
前次募集资金总额④	52,450.80
前次募集资金非资本性支出及永久补充流动资金的金额占前次募集资金总额比例⑤=③/④	68.40%

公司前次募集资金系 2019 年 3 月首次公开发行股票，公司首次公开发行股票募投项目中，节余募集资金永久补充流动资金金额为 9,879.67 万元，募投项目中非资本性支出项目（支付人员工资、货款、预备费、铺底流动资金等非资本性支出）金额为 25,996.05 万元，前次募集资金非资本性支出及永久补充流动资金的金额合计为 35,875.72 万元，占前次募集资金总额的比例为 68.40%。

公司前次募集资金来源于首次公开发行股票，不涉及违反《<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》中关于补充流动资金比例的相关规定的情形。公司首次公开发行股票对于募集资金的规划、使用以及节余募集资金永久补充流动资金的情况符合当时有效的《证券发行上市保荐业务管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等相关法规的规定，不存在变相改变募集资金用途和损害股东利益的情形，不存在违规使用募集资金的情形。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

（1）查询前次募集资金使用情况鉴证报告、各年度募集资金使用报告，获取公司前次募集资金使用明细表，核查前次募集资金投入情况；

（2）查阅发行人相关公告文件和决议文件，了解前次节余募集资金永久补充流动资金情况；

（3）查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》等相关规定，计算前次募集资金非资本性支出及永久补充流动资金的金额及比例；

（4）查阅当时有效的《证券发行上市保荐业务管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等相关法规的规定，核查发行人对于前次募集资金的使用是否符合法规要求。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

（1）结合前次募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出及永久补充流动资金的金额，发行人前次募集资金非资本性支出及永久补充流动资金的金额合计为 35,875.72 万元，占前次募集资金总额的比例为 68.40%。

（2）发行人前次募集资金来源于首次公开发行股票，不涉及违反《<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》中关于补充流动资金比例的相关规定的情形。前次募集资金的规划、使用以及将节余募集资金永久补充流动资金的行为，均符合当时适用的监管要求，不存在变相改变募集资金用途、损害股东利益或违规使用募集资金的情形。

三、用通俗易懂的语言分项目说明本次募投项目及产品与现有业务的联系与区别，包括但不限于具体产品、技术特点、应用领域、主要客户、软硬件占比、是否为新业务新产品、是否属于对现有业务的升级情况等；结合前述内容，说明本次募投项目属于基于现有业务在其他应用领域的拓展的具体方面，并分项目说明本次募集资金是否属于主要投向主业的情形，是否符合《注册办法》第四十条的规定

（一）用通俗易懂的语言分项目说明本次募投项目及产品与现有业务的联系与区别，包括但不限于具体产品、技术特点、应用领域、主要客户、软硬件占比、是否为新业务新产品、是否属于对现有业务的升级情况等

1、公司现有业务主要模式

公司是一家专业的数据智能服务商，构建了清晰且环环相扣的“D-M-P”三层业务逻辑（即数据积累—数据治理—数据应用），形成了一个从数据积累、数据处理到最终价值变现的完整闭环。整体而言，公司为移动应用开发者提供消息推送服务的 SDK，覆盖超过 10 亿部活跃手机和物联网设备，在提供开发者服务的过程中基于用户授权及“最小必要”原则不断积累数据，构成了自有数

据底座，通过自研 DiOS 数据智能操作系统对数据的深度处理和应用，形成数据产品和服务模块，应用于商业与公共治理的多个场景，赋能商业与公共治理的智能化，从而进行商业变现。

公司业务逻辑的具体内容如下：

业务逻辑	数据积累层 (D)	数据治理层 (M)	数据应用层 (P)
定位	数据资源与“原料”来源	技术核心与“加工厂”	价值实现与“成品输出”
核心工作	为开发者提供 SDK 产品，同时合法合规地积累海量、动态、多元的数据资源，为上层业务提供数据支撑	将原始数据清洗、分类、标签化，转化为安全、可用、有价值的数据资产，提供给数据应用层以数据服务的能力	将治理后的数据能力与行业知识结合，形成可规模化销售的产品和解决方案
主要业务/工具	开发者服务：为移动应用开发者提供消息推送、用户认证等关键技术服务 (SDK)，主要产品包括：个推 SDK、个验 SDK、OneID SDK、用户运营 SDK 等	自研的数据智能操作系统 (Dios)	(1) 商业服务：增长服务、增能与风控服务、品牌服务； (2) 公共服务：SaaS 服务、公共服务数盘、其他产品

公司数据积累层 (D) 主要对应公司的开发者服务业务，面向移动应用开发者，在取得开发者服务收入的同时，形成数据积累。报告期内，开发者服务占公司收入的比例约为 10%，占比不高，但该业务是公司的数据底座，是公司的数据“原料”来源，对公司具有重要战略基础意义。

数据治理层 (M) 是公司打造的数据治理能力，主要工具是公司的数据智能操作系统 (Dios)，它将开发者服务积累的数据、外部数据经过加工处理后转化为安全、可用、有价值的数据资产，提供给数据应用层以数据服务的能力。数据治理层通常不直接面向客户订单，也不直接产生收入，但数据应用层的产品均来自于数据治理的结果。

数据应用层 (P) 主要对应公司的商业服务和公共服务两大业务领域，其中：商业服务主要面向商业企业客户，包括增能与风控服务、增长服务、品牌服务；公共服务主要面向政府客户，包括 SaaS 服务、公共服务数盘及其他产品。数据应用层是公司的主要收入和利润来源。报告期内，数据服务收入（含商业服务和公共服务）占公司收入的比例超过 85%。

公司按业务逻辑分类的业务模式具体如下：

(1) 数据积累层——开发者服务

公司的开发者服务主要是为移动应用开发者提供消息推送、短信验证、用户运营、统计分析、合规检测等一系列服务，以提供消息推送服务为主。开发者服务的产品形态为各种类型的 SDK⁴，开发者将公司的 SDK 集成到其自身 App 内，即可使 App 获得现成的功能模块（推送通知、登录等），可以免去开发者自行开发的成本。公司开发者服务整合了消息推送、用户运营与一键认证等一套开箱即用的开发工具包，可以显著提升 App 的用户运营效率与业务增长能力。

公司开发者服务的主要产品包括“个推 SDK”“个验 SDK”“OneID SDK”“用户运营 SDK”等，为客户的 App 提供消息推送、一键认证、OneID、用户运营等一站式开发运营工具。上述产品既可以单独为客户提供服务，也可根据客户需要组合式为开发者提供服务。



⁴ SDK 即软件开发工具包 (Software Development Kit)，核心作用是降低开发者的开发门槛、提升开发效率，让开发者不用从零搭建底层功能，就能快速实现特定的业务需求。SDK 根据功能的不同可以分为推送 SDK、通信 SDK、存储 SDK、广告 SDK、语音识别 SDK 和图像识别 SDK 等。移动应用开发者通过在 App 开发包内集成专业型的 SDK，可以快速实现推送、语音识别等特定功能，享受专业化 SDK 服务商的技术服务，免去自行开发的成本，缩短开发周期。

①消息推送产品——“个推 SDK”

1) 产品介绍

公司的消息推送产品为“个推 SDK”。推送是指服务器将内容主动发送到客户端的过程，直接在移动终端上以通知栏消息的形式出现。推送的形式能够主动触达用户、有效提高 App 活跃度⁵，增加用户的留存率⁶。因此，推送也成为移动应用开发者常用的运营手段之一。



公司自 2012 年开始面向移动应用开发者提供专业的推送解决方案——“个推 SDK”。公司是独立于手机系统（如苹果 APNs⁷、谷歌 FCM⁸）、手机厂商（华为/小米/OPPO/VIVO 等）以及应用开发者之外，为 App 提供一站式消息推送解决方案的国内第三方专业推送服务商，也是国内第三方推送市场的早期进入者和领先者。

公司的消息推送 SDK 集成便利，支持安卓系统 (Android)、苹果系统 (iOS)、鸿蒙系统 (HarmonyOS) 三大平台，开发者一次集成即可覆盖苹果、安卓、鸿蒙、手机厂商等系统级消息下发通道，无需逐一适配；公司的消息推送支持丰富的网页端推送管理功能和多种程序语言版本的 API⁹ 开放接口，发送推送消息、统

⁵ App 活跃度，是衡量用户在特定周期内对 App 参与程度、使用频率和粘性的核心运营指标，反映了 App 对用户的吸引力和用户留存的质量，而非单纯的下载量或安装量。App 活跃度的核心是用户完成有价值的交互行为，如电商类 App（如淘宝、京东）的“活跃”标准是：登录、浏览商品、下单等。

⁶ 留存率，指在一定时间内，继续使用产品或服务的用户的比例。它反映了用户对产品的满意度和忠诚度。高留存率意味着产品能够有效吸引和保持用户，从而提高盈利能力和市场竞争力。

⁷ APNs, Apple Push Notification Service, 苹果推送通知服务，是苹果公司提供的云端消息推送服务，用于将通知从应用服务器路由至 iOS 设备。

⁸ FCM, Firebase Cloud Messaging, 谷歌公司的跨平台消息传递解决方案。

⁹ API, Application Programming Interface, 即应用程序编程接口。它可以理解为两个程序/系统之间沟

计分析推送效果，并可结合用户标签进行分组推送，帮助开发者实现精细化运营；通过公司提供的技术推送服务，开发者可以快速高效地集成消息推送功能，缩短开发时间，降低开发成本，避免开发者自建推送系统的高研发与维护成本，并有效提高产品的活跃度和用户体验。

自成立以来，公司提供或曾经提供消息推送业务服务的 App 包括人民日报、新华社、央视频、微博、滴滴出行、芒果 TV、掌上生活等数十万移动应用。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。

2) 消息推送的业务模式

A. 业务模式

公司的消息推送服务为 SaaS¹⁰（软件即服务）模式，主要通过向移动应用开发者提供公司自主研发的推送产品“个推 SDK”开展业务。移动应用开发者在公司官网自行下载“个推 SDK”并将其集成进自身 App 后，便可使用公司的消息推送服务。



对于银行、证券公司等对安全性、私密性有特殊要求的客户，公司还提供私有云服务，将推送数据和系统存储在本地服务器，便于客户监管。公司也可根据客户的具体需求定制专属化的 SDK，为客户量身打造专属推送系统，支持定制化功能、报表、下发策略、对接渠道等，满足客户多元业务场景需要。

B. 盈利模式

通的“桥梁”或“协议”。

¹⁰ SaaS, Software as a Service, 通过互联网向用户提供软件功能的服务模式，用户无需本地安装或配置应用程序即可按需订阅，依据服务水平协议获取云端应用服务。

消息推送服务有免费和收费两种模式。

在免费模式下，移动应用开发者可在公司官网自行下载“个推 SDK”，通过自行阅读技术服务手册将“个推 SDK”与自身 App 集成，公司提供后续的技术支持，但在免费模式下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，在首次合作时进行商务谈判确定价格。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 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。

公司的基础推送业务客户大部分为免费客户。公司向大量移动应用开发者提供免费服务，付费客户占推送客户的比例较小，但是通过该业务，公司的消息推送产品“个推 SDK”得以通过移动应用开发者分发的应用覆盖数量庞大的移动终端，根据终端用户的授权合法获取相关数据，最终构成公司业务的数据底座。

②开发者服务其他产品

除消息推送产品外，公司不断丰富开发者服务产品矩阵，推出“个验 SDK”“OneID SDK”“用户运营 SDK”等产品，为客户提供便捷、稳定的技术服务与智能运营解决方案，全方位满足开发者的多样化需求。

1) “个验 SDK”

“个验 SDK”主要为开发者提供 App “一键认证”的登录验证解决方案，保证用户的真实性与安全性。“一键认证”是基于三大运营商的统一身份验证，可直接校验手机号码与应用所在的手机 SIM 卡号码的一致性。“一键认证”产品简化了登录的流程，为用户首次登录 App 提供了畅通无阻的通道，有效地减少了用户的等待时间，帮助用户迅速地建立起与 App 的连接，此外还能够有效

保障用户的账号安全，降低由于密码设置过于简单或同一密码多账号使用，造成的密码破解或泄露的风险。

“一键认证”主要的形式为“一键登录”，一键登录具备授权页面，App 开发者经用户授权后可获得号码，适用于注册、登录等场景。



开发者可在公司官网自行下载“个验 SDK”，将其集成在自身 App 中。开发者集成“个验 SDK”后，需付费使用。“一键认证”根据认证次数收取费用，并根据认证数量多少进行阶梯定价，认证次数越多价格相对越低。根据终端类型和认证数量的不同，价格大致在 0.02 元/次-0.03 元/次浮动。

2) “OneID SDK”

OneID 是公司基于卓信 ID¹¹结合自身数据能力，生成的 OneID 方案，帮助 App 实现跨平台识别设备，实现跨端数据互通，增加公司在多端数据的积累。“OneID SDK”能够在安全、合规的前提下帮助企业打通多端数据，实现 App、小程序、H5¹²、快应用¹³等多端数据的无缝对接，解决客户在跨端运营、流量归因¹⁴、流量

¹¹ 卓信 ID（也称 ZXID/ZID）是由中国信通院联合中国互联网协会推出的新一代移动互联网匿名化设备标识体系，隶属于“统一移动基础服务平台”，核心是解决传统设备标识（如 IMEI）因隐私保护要求不再适用的行业痛点，兼顾数据安全、个人信息保护与产业数据流通需求。

¹² H5 是 HTML5 的简称，既是网页技术标准，也是移动端互动网页的统称，从技术角度，它是网页进化的产物；在日常应用中，它则是一种集创意、互动与传播于一体的移动端网页，正因为既轻量又灵活，它才会在营销、产品展示、甚至小游戏频频出现。

¹³ 快应用，一种基于手机操作系统（主要是安卓）的轻量级应用形态，它的核心特点是无需安装、即点即用，介于原生 App 和网页应用之间，由主流安卓手机厂商联合推出（比如小米、华为、OPPO、VIVO 等）。

¹⁴ 归因、归因分析，是通过数据收集和建模技术，追踪和识别用户接触的各个广告触点，量化每个触点最终转化的贡献，核心目标是识别哪些广告渠道真正推动了用户转化行为，从而优化广告投放效果。

变现等场景的运营问题，能够更精准地洞察用户行为，优化投放策略，提升转化效率。



“OneID SDK”需付费使用，收费模式为：基础 ID 能力+数据增值服务能力，基础能力收费标准主要根据日联网设备数（月峰值）进行阶梯定价服务期一般以年为单位签订合同，价格在首次合作时进行商务谈判确定，后续续约合作价格变化不大。数据增值服务能力（流量识别，画像标签增补，场景识别）针对不同数据调用查询量进行阶梯计费。

3) “用户运营 SDK”

“用户运营 SDK”是公司开发的移动应用开发者客户群体开发的用户运营解决方案，基于移动应用开发者的需求，整合了包括但不限于数据采集、深度数据洞察与分析、精细化用户分层与标签体系构建、以及高效的群体扩展策略，同时囊括了运营计划制定与执行等必要功能，借助详尽的数据支持与高度灵活的运营工具，为客户业务运营提供精准的导航。



客户接入“用户运营 SDK”后，通过获取客户 App 端内数据、结合公司自身积累的标签数据，可以帮助客户实现用户数据的高效治理和标准化数据管理，在此基础上，“用户运营 SDK”可以深入分析业务场景、分析用户行为及偏好、构建完整用户画像和用户标签体系，通过分析用户生命周期，帮助客户发现业务增长点或实现精细化用户运营以及个性化营销推荐。“用户运营 SDK”还可根据客户特点和需求，定制个性化的运营策略，并结合个性化推送和多种渠道的触达能力提升客户的运营效率。

移动应用开发者可在公司官网自行下载“用户运营 SDK”，将其集成在自身 App 中。开发者需付费使用“用户运营 SDK”，公司“用户运营 SDK”根据 App 的日活跃用户数量的大小，按年收取固定费用，App 的日活跃用户数量越高，费用越高，收费标准从 3.6 万元/年至 88.8 万元/年不等。

③数据的获取和积累

开发者服务的业务功能需要获得 App 的一定权限才能得以运行，因此需要获取和使用必要的用户信息，具体获取何种信息根据功能或场景的需求而定，该类信息主要包括：设备信息（如：设备厂商、设备型号、系统版本）、网络信息（如：运营商信息）、位置相关信息、应用列表信息等。鉴于用户不是与公司存在直接合同关系的开发者，而是安装了经有效注册账号并集成了“个推 SDK”的开发者所开发或者运营的应用的设备持有者，公司会要求开发者通过隐私政策或服务协议等适当的方式使用户知晓其应用集成了服务功能模块，并确保用户知悉且同意开发者获取和使用其用户相关信息的权利延展至公司，使公司可以获取和使用实现相关服务功能所必要的合理信息。

基于前述合法获取的数据，公司将数据进行去标识化、匿名化等处理，经脱敏、筛选、清洗、整理并经深度挖掘后进入公司的大数据平台，用于构建标签信息数据库、统计分析数据库等。

通过开发者服务，公司的 SDK 产品覆盖了庞大的终端设备。目前，公司开发者服务 SDK 累计安装量突破千亿，年覆盖设备超过十亿，SDK 日活跃独立设备数（去重）超 4 亿。庞大的终端覆盖给公司带来海量的数据积累。

（2）数据治理层——数据智能操作系统（DiOS）

数据治理为公司业务逻辑中的“M 层”，包括对数据的归集汇聚、资产化管理、精细加工，然后提供给上层业务系统以数据服务的能力，目前主要对应公司自行研发的数据智能操作系统（DiOS）。

DiOS（Data Intelligence Operating System）是公司深耕大数据领域多年、自主研发的一套帮助数据从数据资源到数据服务与应用的数据治理底座。数据智能操作系统具备强大的数据归集能力，能将分散在各处的自有数据和行业大数据安全地归集并融合统一管理；其次，它实现了全流程的自动化生产，将复杂的数据挖掘、算法建模、数据标签化、数据服务化工作简化为标准化的操作，极大地提升了企业海量数据加工利用的效率。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，直接参与计算的参数特征累计约 2.7 亿。

公司数据智能操作系统的架构如下图所示：



(3) 数据应用层——商业服务和公共服务

数据应用（P 层）为公司根据各类行业、应用场景的需要，将数据资源打造成适用于具体应用场景或行业的商业化产品，从而实现商业价值变现，具体应用领域包括商业服务和公共服务，其中商业服务又细分为增能与风控服务、品牌服务、增长服务等类型。

①增能与风控服务

公司的增能服务主要是为互联网企业客户提供画像增强、特色人群精选等服务，助力客户洞察并深度挖掘其用户的商业价值；风控服务主要是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。

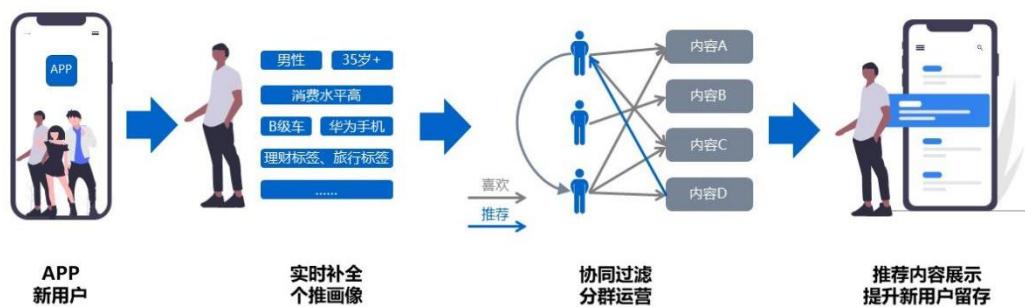
1) 业务模式

公司开展增能与风控服务的典型模式是：公司基于 D 层形成的数据积累，运用 M 层的数据挖掘、清洗和加工能力，并结合对行业的深入理解，构建出丰富的用户画像标签与数据特征，然后根据客户需求，将这些画像标签、数据特征与客户自有数据进行安全、合规的融合与增补，将数据分析结果交付给客户，从而拓展客户自身的数据维度。客户通过这些增强的数据维度，可以对其用户群体进行更深刻的了解，更好地满足用户需求和挖掘商业价值。

增能服务的业务内容主要包括两个方面：A. 用户画像增强，向互联网客户提供行业覆盖广、时效性强的数据标签，帮助客户精准定向目标人群；B. 特色人群精选，为客户提供各细分行业的高质量目标人群，提升其广告位曝光的商业价值，从而提升客户的商业化变现能力。

互联网企业客户在运营自身产品的过程中，需要在拉新、留存、促活、商业化等各个场景中实现核心运营目标，以实现用户商业化价值的最大化，例如：在“拉新”环节不断高效获取高质量用户；在“留存”环节防止或减少用户流失；在“促活”环节提升用户互动性与活跃度。以电商类 App 为例，客户变现效率直接取决于其用户的购买频次与客单价的提升。客户实现上述目标的基础，在于对其用户群体精细化、动态化的深度洞察。公司基于为移动应用开发者提供的 SDK 服务，覆盖超过 10 亿部移动设备和物联网设备，通过数据挖掘、清洗和加工，形成了多维度的用户画像标签和底层特征。这些丰富的数据体量和多维特征，可以与客户自有数据进行安全、合规的融合与增补，可以提升客户在拉新、留存、促活、商业化等不同场景下的降本增效，也就是公司为客户进行“增能”。

以“留存”场景为例：公司与某社区类 App 合作进行新用户的画像增强，帮助其提升新用户留存率。具体表现为，当新用户下载该 App 时，App 缺乏新用户的有效特征，无法对其进行个性化推荐。公司通过数据挖掘之后得到的终端用户画像更为全面，标签体系包括基础画像（如性别、年龄、消费水平等）、兴趣偏好（如旅游出行、金融理财、潮流穿搭等）等用户特征，可以为 App 提供用户画像增强的服务，能帮助 App 对新用户进行分类分析，进行精细化的内容推荐。在使用公司用户画像增强服务之后，该 App 的用户互动率、内容阅读量等核心指标分别有 3.6% 和 4.2% 的提升，最终提升其流量变现价值。



风控服务，主要是为金融机构、合作伙伴等客户提供大数据智能风控或相关服务。具体是用大数据为各领域客户提供设备风险识别、用户风险评估、高意愿用户智能筛选等服务，帮助客户智能分析推广渠道质量，有效降低获客成本，保障业务安全。风控服务的应用场景包括互联网反欺诈（包括：智能分析推广渠道质量，打击刷单刷量，多维分析用户线上线下行为特征，判定风险等级）和金融风控（包括：构建全方位用户画像、有效定向高意愿用户、降低获客成本，甄别虚假设备、识别欺诈用户、减少金融机构资金损失）。风控服务的业务模式与增能服务的业务模式基本相同，都是为客户提供数据分类、数据分析等服务。

增能与风控服务的具体业务流程为：①与客户签订保密协议；②公司根据客户的具体需求，进行定制化数据标签的建模、开发；③公司与客户进行数据测试，以私有云或其他方式向客户提供测试数据交付或查询服务；④根据数据测试的正向反馈效果，与客户签订合同；⑤公司向客户开展正式服务，以私有云或其他方式向客户提供数据交付或查询服务。

2) 盈利模式

公司开展增能与风控服务，向互联网企业客户及其他客户交付数据分析结果，通常按照交付物中包含的标签数量或者客户调用查询量进行收费。

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，

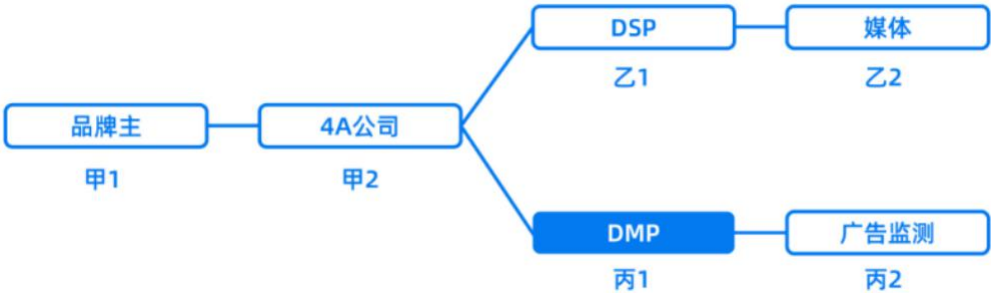
后一般与客户签订一年期的服务合同，根据客户调用查询量、标签的数量，按照阶梯定价结算或按照合同约定的固定价格进行结算。由于增能与风控服务均需按照客户需求提供特定数据标签或模型调用，不同标签或模型的价格之间差异较大，因此增能与风控服务具体收费通过与客户洽谈确定。

②品牌服务

公司的品牌服务业务，主要是指公司作为第三方 DMP，基于大数据能力，在广告投放前为品牌主甄别优质流量，从而获取服务收入的业务。

1) 业务模式

目前整个数字营销生态图谱中，主要有六方参与者：品牌主（甲 1）、代理商（甲 2）、DSP¹⁵供应商（乙 1）、媒体方（乙 2）、第三方 DMP（丙 1）、监测方（丙 2）。品牌主是整个广告投放的需求方，代理商为品牌主提供广告服务，DSP 是为广告主和代理商提供多渠道流量来源管理的平台，媒体是整个链条中的流量供应方。其中，DMP 前验¹⁶是当今数字营销行业中最稀缺的角色，只有找到第三方做好投放前期的数据验证，品牌主才能实现更加完整的用户洞察，从而筛选更加优质的广告流量，避免营销预算的浪费。为了给品牌主提供专业的数据服务，公司品牌数盘以第三方 DMP 能力为立足点，为品牌主提供数据前验服务。



随着数据驱动的品牌营销市场日趋成熟、行业分工进一步清晰，公司专注

¹⁵ 在互联网广告产业中，DSP（Demand-Side Platform，面对广告主的需求方平台）是一个系统，也是一种在线广告平台。它服务于广告主，帮助广告主在互联网或者移动互联网上进行广告投放，DSP 可以使广告主更简单便捷地遵循统一的竞价和反馈方式，对位于多家广告交易平台的在线广告，以合理的价格实时购买高质量的广告库存。

¹⁶ DMP 前验，第三方 DMP 在广告投放前对品牌主的目标人群、定向策略、流量质量等进行多维度数据验证与预判的服务，核心是投放前校验数据有效性与可行性，减少预算浪费、提升投放精准度。

于以第三方 DMP 为核心的数据服务体系，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。

2) 盈利模式

公司开展品牌服务业务，一般按照品牌主投放金额的一定比例收费或根据客户调用查询次数、标签的数量结算收费。

③增长服务

公司的增长服务业务，主要是指依托自身的数据积累和数据处理能力，通过互联网流量平台采买广告流量，为客户提供 App 的下载安装及促进用户活跃¹⁷的服务，助力其业务增长。

1) 业务模式

增长服务属于效果广告业务。效果广告是指广告主根据广告所实现的商业效果与互联网媒体或互联网广告服务商进行结算的广告类型，常用的商业效果包括 App 下载、App 安装、用户注册、商品购买等。

增长服务主要面向移动应用开发者、电商等客户，一般按 CPC（点击）、CPA（注册、激活）、CPS¹⁸（销售额）等基于投放效果的收费模式收费。公司具备较强的数据分析挖掘能力，对投放媒体、投放人群、广告流量的选择有着较为敏锐的认知，能够从中挑选出最为合适的媒体或人群进行定向投放。增长服务可以为客户提供符合目标受众的广告策略，用数据驱动实现精准投放，为不同组别人群提供不同的广告模板和策略，个性化定向展示，提高营销效率和转化率。

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，公司进行广告投放，在互联网渠道（如腾讯广点通、头条巨量引擎、手机厂商、视频平台等）中采买广告流量。投放完成后，在每月或约定的期间，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。客户依

¹⁷ 促进用户活跃，简称促活，指通过各种手段激发用户参与和使用其产品或服务，激励新用户或沉默用户重新参与到产品或服务中来，通过促活可以降低用户流失率，提高用户的活跃度和满意度。

¹⁸ CPC, Cost Per Click 每点击成本，即按点击计价的广告计费模式；CPA, Cost Per Action 每行动成本，即按行为作为指标的广告计费的模式；CPS, Cost Per Sales，即按实际销售作为指标的广告计费的模式。

据广告投放的实际效果支付费用，广告效果客户可以自行监测，通常无第三方监测机构参与。

公司依托全网大数据进行流量分析，结合业务场景，基于归因分析和流量端的用户画像等多个因素，进行动态广告出价，运用灵活策略帮助客户智能投放，为客户寻找到出价和广告效果的最佳平衡关系。

增长服务案例举例如下：

项目	某视听类 App
服务类型	效果广告服务
客户需求	促进 App 用户活跃
结算方式	CPC
价格	0.2 元/CPC

2) 盈利模式

增长服务盈利的主要来源为互联网效果广告的营业收入与支付给互联网媒体的成本（即流量成本）及相关费用之间的差额。公司通过开发者服务积累了海量数据，经过数据加工、建模之后形成了数据标签、用户画像等丰富的数据资源，基于此，公司可根据业务场景、客户需求、目标客户画像等，挑选出最为合适的媒体或人群进行定向投放，提升营销效果，降低流量成本。

公司增长服务主要面向移动应用开发者、电商等互联网广告主客户，通常情况下按照 CPA、CPC 等模式向广告主收费，与此同时，公司按照 CPM¹⁹等模式向互联网媒体、流量平台支付流量采购成本。

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。

④公共服务业务

公共服务业务，主要是公司依托开发者服务过程中积累的数据资源，经过系统化的数据治理和深度挖掘，结合政府部门的行业经验与行业知识，为政府

¹⁹ CPM, Cost Per Mille, 每千次曝光成本，广告主为广告获得的 1000 次有效曝光，向广告平台支付的费用，是广告投放领域最基础的计费方式之一。

部门提供大数据辅助分析工具、涉网新型行为分析工具、公共服务数盘软件平台建设服务，助力政府部门进一步提升公共治理的智能化水平。

在数字时代，社会活动日益依赖于线上空间以及线上与线下的融合交互。这一趋势也带来了新的挑战，例如电信网络诈骗等非接触式犯罪频发，其手法不断翻新，组织化、专业化程度高，对社会治理提出了更高要求。面对数字化社会活动呈现出的新特点，构建与之相适应的数字化治理体系显得尤为迫切。这一体系需要以技术和数据为驱动，推动治理模式向智能化、精准化转型，并建立覆盖虚拟与现实空间的协同机制。在此背景下，公司在公共服务领域有针对性的打造了相关产品。

目前，公司主要公共服务业务产品类型如下：

产品类型	产品形态	具体内容
SaaS 服务	标准化数据服务	为政府部门在公共治理等领域提供 SaaS 服务。
公共服务数盘	基于数据智能操作系统的定制化软件服务	以数据智能操作系统（DiOS）为技术底座，深耕用户业务场景，为政府相关部门提供治理数据的服务。

1) SaaS 服务

A. 业务模式

公司向政府客户提供标准化的数据查询和数据分析服务。该类产品核心是解决客户在公共治理与管理中的高频、通用型需求，如人员身份核验、线索分析和线上行为分析等。客户通过订阅方式购买服务，按年度或项目周期支付订阅费用，公司提供对应的账号、持续的功能迭代及技术支撑。SaaS 服务产品成熟度高、部署快捷，能够快速响应广泛客户的共性需求，可根据客户反馈持续迭代优化，实现业务的规模化复制。公司通过不断优化产品矩阵和提升服务深度来维持客户粘性。目前，公共服务的 SaaS 产品已累计覆盖了全国 2,900 多个区县级单位客户。

B. 盈利模式

公共服务的 SaaS 产品按订阅（开通账号数量）进行收费。公司与客户签订合同后，即可为客户开通相关账号，并提供数据查询等服务。客户无需进行软

件安装，即可在指定网络登录账号后进行查询。对于 SaaS 产品，公司通常采用分级定价的方式，即提供基础版、标准版、旗舰版产品，客户可根据自身功能配置需要、使用时长（通常按年收取）进行订阅。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。

2) 公共服务数盘服务

A. 业务模式

公共服务数盘的业务模式侧重于深度定制与平台化交付，其以数据智能操作系统（DiOS）为技术底座，结合公共治理的行业特点，构建专属于客户的本地化数据治理与智能应用平台。不同于 SaaS 服务，公共服务数盘业务需要根据客户的特定业务场景和内部数据融合需求，进行定制化开发，输出一整套解决方案，在客户处进行本地化部署。

公共服务数盘的总体框架示意图如下：



公共服务数盘的核心价值在于整合客户的多源数据，通过建立人口、时间、空间三要素的相互联系，解决数据间相互孤立的问题，使政府部门能够多维度、多角度、跨业务进行数据之间的协同分析和智能决策，助力政府综合治理。以重点场所治理平台为例，该平台能够呈现重点场所内的人群流动，可以查看景

区、商圈、广场、医院等场所的实时客流情况以及场所的范围和基本介绍。



B. 盈利模式

对于公共服务数盘业务，公司基于数据智能操作系统（DiOS），根据客户具体业务应用场景及功能需求对核心功能模块进行配置、销售，必要时根据客户业务需求和流程要求进行二次开发，或在约定期间内为客户提供运维服务和其他技术服务，具体包含驻场运维、现场巡检、设备保修等。因公共服务数盘产品定制化程度较高，对于定制化开发部分，公司基于工作量（人天）进行定价；对于标准化产品和服务部分，公司则按产品功能及订阅账号期限定价。

目前，公司公共服务在新产品研发初期与客户共同打造新产品，在产品得到验证后，会依托广泛的客户覆盖优势迅速推向全国，产品矩阵的丰富将进一步巩固客户覆盖优势。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。

2、公司发展战略

公司定位数据智能行业，坚持“自数-治数-置数”三步走的发展战略。

(1) 自数

“自数”即公司使用自己的数据，为客户赋能。公司通过开发者服务业务不断积累数据，构成了自有数据底座，通过对数据的深度处理和挖掘，开发出数据产品和服务，用于商业服务与公共服务领域客户的增能提效。公司基于自有数据基础上的数据积累-数据治理-数据应用（D-M-P）业务闭环是报告期内公司收入的主要来源。

（2）治数

“治数”即将公司将数据治理能力产品化，输出给客户，帮助客户治理数据。

公司深耕大数据领域多年，在长期加工使用自有数据的基础上形成了强大的数据治理能力，自主研发出一套帮助数据从数据资源到数据服务与应用的数据治理底座——数据智能操作系统（DiOS），公司具备了将数据治理能力产品化并输出给客户的能力。将数据治理能力对外输出，可以使公司摆脱对自有数据的依赖，面向数据治理的广阔市场。公司的公共服务数盘即是基于 DiOS 底座打造的面向公共服务领域的的数据治理产品。

公司本次募投项目“可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目”，是公司“治数”战略的具体体现。通过数据融合、安全计算、大模型等大数据与人工智能的技术提高数据治理及应用的效能，并结合公司丰富的行业经验，打造出结合业务场景的“可控大模型”，可以进一步强化公司数据治理能力，帮助垂直行业相关企业。

（3）置数

“置数”即置办与置换数据，也就是数据的“加工贸易”，让越来越多的数据资源持有者、数据加工使用者、数据产品经营者能高效合规参与到数据要素市场。

随着数据要素行业的不断发展与变革深化，数据权属、流通交易等领域的制度持续创新，为整个行业开拓了新的增长空间。没有安全有序的流通，孤立数据的价值存在局限，数据流通打破了“数据孤岛”，催生出全新的应用场景，使数据作为关键生产要素的价值更大化释放。而由于数据具有无形性、非排他

性、可复制性的特点，一旦离手无从收回，且数据互联互通效率低、成本高，数据流通合规管理难、安全风险高，这决定了各方之间的数据融合流通不可能自然发生。当前现状是海量数据“沉睡”于政府和企业内部，尚未通过融合流通实现数据价值释放。在“自数”与“治数”战略基础上，公司积极布局“置数”战略，助力数据价值释放。因此，公司的“置数”战略旨在打通数据要素的流通链路，促进安全可信的数据价值融合。这是“自数”与“治数”战略的必然延伸，更是激活数据生态、释放数据潜能的关键一步。

公司拟打造的“发数站”，也是公司“置数”战略的具体体现。“发数站”联接数据使用方、数据提供方、数据服务方等主体，为多方数据的安全高效流通提供可信空间，从而实现数据价值的融合开发创造。

3、募投项目与现有业务的联系

公司本次募投项目包括：“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”。

（1）可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目

该项目的核心是通过人工智能（AI）来强化公司现有的数据积累-数据治理-数据应用（D-M-P）的各层级能力，具体包括：在数据积累层，扩充数据源，融合、汇集多源、多行业、多模态数据；在数据治理层，利用AI强化数据处理能力；在数据应用层，利用数据治理层的成果，结合行业理解打造行业产业化应用，扩展营业收入增长点，最终让公司处理数据、开发AI应用的能力和效率得到质的飞跃，为各行各业提供更智能的解决方案。

从项目盈利模式来看，该项目的盈利主要来源于三部分：①可控智算能力平台的部署，包括混合云部署方案与标准化软件产品，即智算能力对外输出的产品形式；②数据服务，包括新数据增能服务、新数据增长服务，由行业垂直模型产业化而来；③提供数据运营服务，包括数据加工合作服务与数据工贸服务，这是将行业垂直模型产业化能力对外输出的产品形式。

可以看出，该项目与公司现有业务密切相关：一方面，本项目扩充公司现有数据源、增强现有数据处理能力，拓展现有数据应用的场景，即在D层能融

合更丰富数据源，在 M 层推出人工智能属性更强的产品/工具，在 P 层将新的行业垂直模型（如金融风控模型）封装成 SaaS 软件或定制化解决方案，销售给政府和企业客户；另一方面，更强大的 AI 能力能使公司现有的公共服务和商业服务（如增能服务、品牌营销）效果更好、成本更低，从而吸引更多客户，增加收入。

（2）公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

该项目的核心是为解决数据流通的难题，助力多方数据主体在可信环境中释放数据潜能。该项目利用隐私计算等技术，将数据持有方、加工使用方、产品运营方连接在一起，让数据在“不出域”前提下进行融合计算，使得数据价值在安全合规的前提下被融合开发，产生新的应用场景和价值。

项目盈利的核心理念是先创造价值再分享价值。具体模式为：公司为数据持有方建设发数站，加强数据源供给；数据源经加工治理后，在应用场景中产生价值，然后进行分成。公司可收取软件部署的初装费和持续的数据服务费。

公司此前尚未开展“发数站”业务，但该项目与公司现有业务存在紧密联系：公司能够通过“发数站”合规链接更多元的数据源，这有助于升级迭代现有业务，也为探索更多全新应用场景创造可能。同时各类数据源必须经过专业治理才能满足流通要求，“发数站”的拓展有助于反向带动公司数据治理能力的输出。此外“发数站”业务的推进可以借助公司多年来积累的客户资源与场景化能力，相关技术也可以复用和赋能在公司的现有业务体系中。

上述两个项目将共同夯实公司“数据积累-数据治理-数据应用”的核心业务链条。项目建成后，公司不仅能大幅提升现有业务的智能化水平，更为打开数据要素市场化带来的全新增长空间。

综上，本次募投项目是对公司数据智能的全面升级。项目通过 AI 算力来强化“内功”，同时通过搭建“发数站”来拓展“生态”，在未来数据要素和人工智能融合的巨大市场中，可以占据更有利的竞争地位，并探索出更多元的盈利路径。

4、可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目

（1）项目基本情况

公司聚焦数据智能赛道，公司的业务逻辑分为 D-M-P 三层：底层“D”是指 Data，即数据积累；中层“M”是指 Machine，即数据治理；上层“P”是指 People，即数据应用。本项目将以人工智能的能力提升公司 D-M-P 各层级能力，具体而言：①在数据积累层扩充数据源，融合、汇集多源²⁰、多行业、多模态²¹数据；②在数据治理层，是建设可控²²智算能力²³平台，负责数据智能化基础处理、数据进一步加工、构建开发行业垂直模型等；③在数据应用层，建设数据中间件²⁴、数据产品及服务等模块，实现行业垂直模型产业化，拓展公司营业收入增长点，增强盈利能力。

（2）项目具体建设模块

本项目的技术研发工作聚焦于可控智算能力平台的建设及行业垂直模型的产业化应用。项目建成后，公司可融合多源、多行业、多模态数据，并对这些数据进行高效治理，最后通过行业垂直模型的形式，将这些数据的价值应用在具体的业务场景中。例如，公司将公司数据、经授权且脱敏的外部数据和客户自有的“人、车、货、路”数据相融合，进行深层次数据治理挖掘，为客户提供道路交通科学化管理相关决策的行业垂直模型，应用于交通场景中。具体建设模块如下图：

²⁰ 多源，指多个数据来源

²¹ 多模态，指利用多种不同形式或感知渠道的信息进行表达、交流和理解的方式，通常包括视觉、听觉、文本、触觉等多种感官输入和输出方式。

²² 可控，指在算力、算法、算料（数据）三方面实现安全可控

²³ 智算能力，指专门用于处理人工智能任务的高性能计算能力，它是支撑 AI 模型训练和推理计算的核心驱动力

²⁴ 数据中间件，指基于中间件技术构建的数据服务组件。



具体建设模块情况如下：

分类	模块	描述
数据源扩充建设	SDK 扩充建设	通过升级现有 SDK、研发新 SDK，整合行业内第三方 SDK，增强数据来源的丰富度和数据饱和度。
	传感器数据对接合作	通过接入客户已有的传感器（例如摄像头、毫米波雷达、红外传感器等设备），增强数据来源的丰富度和数据饱和度。
	公开数据与企业数据源合作	通过接入第三方数据提供商和服务提供商的数据，增强数据来源的丰富度和数据饱和度。
可控智算能力平台	信创存算云平台	搭建支持国产化硬件（CPU、GPU 的服务器）的云平台，方便存算资源的池化管理、精细化调度、安全管控等，以此来支撑后续逐步扩大的数据加工业务、大数据应用服务以及 AI 大模型相关服务。
	非结构化数据管理平台	面向非结构化数据（如文档、图像、音频、视频等文件格式）的综合管理与分析平台，用于支撑数据治理、业务应用和数据产品应用/AI 应用开发需求。平台通过高效的存储管理、数据索引、检索与分析功能，帮助企业更好地组织和利用非结构化数据资产。
	数据资产智能盘点平台	专注于数据资产管理与盘点的综合平台，利用智能化技术结合每日互动数据实践经验对企业内部和外部数据资产进行快速梳理、分类、分析和质量监控。平台致力于提升企业数据资产透明度与利用效率，为数据充分利用提供强有力的支持。

分类	模块	描述
	数据采集管理平台	专注于各类数据源（如政府开放数据、学术研究公开数据、行业公开数据报告、合作方数据、企业传感器/物联网设备等）采集与管理的平台，为大模型训练、微调以及各类数据产品应用、行业垂直模型应用等提供更加丰富的语料和数据支持。
	大模型训练开发平台	面向企业及开发者，提供大模型的预训练、微调、推理服务等全流程服务支撑，同时具备高效的 GPU 资源调度能力的大语言模型研发平台，平台旨在提供高性能、灵活性和易用性，助力企业加速大模型开发和业务落地。
	数据智能标注平台	提供数据采集、标注、质量控制、任务管理与智能辅助标注等全流程数据样本标注平台，致力于提升数据标注效率与质量，为行业垂直模型训练提供高质量的训练数据。平台支持多模态数据标注（文本、图像、音频、视频），并具备灵活的权限控制与高效协作能力。
	大模型服务管理平台	专门管理和运行已开发完成的大模型及特定用途大模型的高效推理服务平台。平台集成了模型部署、服务运行、权限管理与性能优化功能，并内嵌多种业务需要的特定用途模型（如 OCR、PDF 解析、音视频解析、数据向量化、向量检索、营销内容生成、数字人生成等）。平台还支持多种模型类型的统一管理，助力企业快速将 AI 能力应用于实际业务场景。
	智能体应用开发平台	面向智能体（AI Agent）应用开发者的一站式的数据集成、应用构建和部署管理的全生命周期服务平台。平台内嵌主流能力算子和常用智能体应用模板（智能搜索、智能问答等），对接大模型服务平台、非结构化数据管理平台、数据智能操作系统（DiOS）等多个平台能力，支持企业和开发者进行知识库的高效构建、管理。
	数据中间件管理平台	主要用于实现跨组织、跨团队的数据共享、同步与协作的高效管理平台。平台通过灵活的数据接入、多级权限控制、高效的数据处理（圈选提取等）、数据同步（数据推送、数据交换等）、数据服务（One ID 服务、数据集等）、全流程审计等功能，提供安全、稳定和高效的数据协作管理方案。
数据中间件	行业垂直模型	结合业务场景构建行业垂直模型。通过融合大数据、人工智能、物联网等技术，这些模型将助力各行业提升运营效率、优化资源配置，并推动业务智能化转型。
	多场景智能体	围绕业务场景痛点构建好的众多智能体（AI Agent），助力数字营销、公共安全、智慧交通、智慧医疗、智能能源和金融风控等领域的业务智能化。通过构建领域特定的智能体，帮助企业和组织更高效地完成任务、优化决策和提升服务质量。这些智能体一方面将以 SaaS 平台的产品功能智能化工具输出，增强了 SaaS 产品的智能化产品力，如输出多模态数据标签构建、多模态数据建模等技术能力，以及智能化内容、文案生产调优等创意生产和管理工具。

分类	模块	描述
	行业数据中间件	围绕多种业务实体（用户、车、路、企业、商户、商品等）结合多种数据（视频、图片、文本等）构建得到的业务实体数据资产集合涉及分类分级、特征标签、关系特征等；并通过大模型技术和 One ID 技术，为行业提供数据服务或数据集。
数据产品与服务	数据服务	通过私有化部署、API 服务、安全可信计算技术等产品形式，提供适配场景问题的数据应用方案，输出标准化的数据服务（如实体画像标签、实体特征等数据分类服务，行业数据集）和定制化数据加工服务（如数据分类、数据统计、数据筛选匹配、联合计算、数据可视化）。
	数据运营服务平台	行业垂直模型落地终端的数据运营服务 ²⁵ 平台，提供数据服务套件，包括自研的数据服务套件或其他数据提供方通过平台能力研发的数据服务套件。

（3）本项目与现有业务的联系与区别

本项目建成后盈利模式有 3 种：①可控智算能力平台的部署，包括混合云部署方案与标准化软件产品，即智算能力对外输出的产品形式；②数据服务，包括新数据增能服务、新数据增长服务，由行业垂直模型产业化而来；③提供数据运营服务，包括数据加工合作服务与数据工贸服务，这是将行业垂直模型产业化能力对外输出的产品形式。本项目各类业务与现有业务的联系与区别的分析如下：

①可控智算能力平台部署

²⁵ 数据运营服务，指面向数据持有者、加工者、运营者等提供的数据服务，包括提供将挖掘数据出的信息作为商品的工具、以合规形式发布的平台等。

项目	现有业务	本次募投	联系与区别
具体产品	数据智能操作系统（DiOS）：提供基于标准软件系统，并根据客户需求进行定制的数据治理解决方案，结合客户具体需求进行产品部署，以此收取相应项目实施费用。	可控智算能力平台（定制化混合云部署、标准化的融合大模型等 AI 技术的数据智能操作系统）：按许可售卖的标准软件系统；提供定制化的数据智能及大模型解决方案，收取相应项目实施费用；提供基于标准软件版本，按办公单元为单位向企业收取软件授权费用以及模型 Token 使用费 ²⁶ 。	两者联系：可控智算能力平台是在 DiOS 的研发基础和行业经验上，针对新的市场需求和技术发展趋势所研发推出的，属于公司数据治理层的产品升级。 两者区别：产品形态有所差别，DiOS 提供基于标准软件系统，并根据客户需求进行定制的数据治理解决方案；可控智算能力平台有定制化项目、标准化软件两种模式；产品功能有所差别，DiOS 主要解决数据治理问题；可控智算能力平台除了解决数据治理问题，还加入了大模型管理及使用、智能体应用开发和管理等能力。

²⁶ 模型 Token 使用费，指按大语言模型处理的单位量级收取模型使用费

项目	现有业务	本次募投	联系与区别
技术特点	提供数据治理服务，涵盖从数据调度、数据建模、ETL/ELT 开发 ²⁷ 、BI 可视化 ²⁸ 、ML 模型训练 ²⁹ 等能力，从而使数据能应用于具体的数据业务场景，实现数据资产的标准化、价值化。	新增提供对多模态数据（包括结构化与非结构化数据）的治理与应用服务，通过引入向量化处理与图计算等前沿技术，优化数据特征工程与表征学习的流程，提升数据价值密度；新增搭建国产化硬件的云平台，建设国产化存储能力和计算能力，同时具备高效的 GPU 资源调度能力；新增提供大模型的预训练、多范式下微调，高性能推理服务与 MaaS 化的全流程服务支撑，并结合指令微调与人类反馈强化学习、意图识别、多模态理解、知识图谱等技术，优化模型性能；新增并支持智能体开发与部署，实现企业级人工智能应用与自主决策系统的敏捷开发与部署	可控智算能力平台与 DiOS 相比：新增多模态数据的处理，在数据智能操作系统（DiOS）的基础上，通过扩展多模态数据的支持维度与优化治理流程，提升数据资产的治理颗粒度与场景化应用的广度；新增智能化数据治理，利用大模型等技术提高数据治理本身的智能化和自动化，并提供良好的人机交互方式；对国产信创生态的全栈适配，包括软硬件及模型的各个层面，确保了在复杂环境下的自主可控与安全可靠；新增智能化数据开发，包括构筑了覆盖大模型预训练、微调至推理部署的全生命周期管理能力，为企业的智能化转型提供了完整的 MaaS 支撑；提供智能体开发、多模态能力，便于客户快速生产智能化应用和服务型产品等。
应用领域	定位数据产品底座，提供数据治理、数据开发服务。	提供智能化的数据治理、数据开发，企业级人工智能应用、管理与部署服务。	可控智算能力平台较 DiOS，更满足客户智算能力的需求，因此拓展了应用领域，包括：可控智算能力平台提升了数据治理和开发的能力，较 DiOS 能满足客户智能化的需求；可控智算能力平台较 DiOS 增加了人工智能应用、管理与部署的服务领域。
主要客户	主要在公共服务领域实现收入。	进一步覆盖更多有智能算力需求的行业客户，包括但不限于制造、金融、医疗、能源等行业对数据处理和智能应用有高要求的客户群体。	可控智算能力平台可覆盖更多行业客户。

²⁷ ETL/ELT 开发，指两种核心的数据处理架构。

²⁸ BI 可视化，指数据分析和可视化。

²⁹ ML 模型训练，指通过算法从数据中学习模式并生成预测模型的过程，通常包括数据准备、模型选择、训练、评估和部署等步骤。

项目	现有业务	本次募投	联系与区别
软硬件占比	以软件形式提供服务，通过软件系统实现数据治理和应用等核心功能。	软件占据相对主导，如公司根据客户使用软件的需求而配置相应的存储、算力等硬件，则另收取相关费用。	两者都以软件为主导；可控智算能力平台可能会以软硬一体形式存在，其中功能实现与价值载体主要由软件部分定义；可控智算能力平台可能会以客户要求的形式搭载硬件，以软硬件结合的项目形式交付，但产品的核心价值和公司的盈利锚点基本在于软件部分。

②数据服务

数据服务指公司以数据智能技术为支撑，向客户提供适用其业务场景的服务。其中增能服务指为客户商业化场景提供分类业务、标签匹配等数据产品的服务；增长服务指为客户获客、业务增长而提供的数据服务。

项目	现有业务	本次募投	联系和区别
具体服务	数据服务（增能服务、增长服务）。	数据服务（新增能服务、新增长服务），向更广泛的客户群体提供相关服务。	两者联系：核心服务形态相同。两者区别：本项目的数据服务通过引入先进的数据处理引擎与智能化技术，提升了服务的性能、可靠性及场景化适配能力，将成熟的业务模式横向拓展至新的行业与应用领域。

项目	现有业务	本次募投	联系和区别
技术特点	增能服务：基于 DiOS 的数据处理和分析技术，结合模型计算、机器学习、联合计算、知识挖掘等技术，实现特征提取、用户行为分析、用户画像构建等，从而提供数据分类业务、标签匹配。	新增能服务：基于可控智算能力平台的数据处理和分析技术，实现特征提取、用户行为分析、用户画像构建等，提供数据分类业务、标签匹配；将原有的联合计算服务升级为 PSI ³⁰ 等安全多方计算技术，在充分保障数据隐私的前提下实现更高效的跨域数据协作；将原有的机器学习范式升级为基于明文特征的联合建模与排序方案，在保障数据安全的同时显著提升了模型效能与业务解释性；新增大模型能力，加入联合特征构建、语义向量化及基于大模型的联合建模排序等能力，提供更深层的智能决策与个性化应用场景。	两者联系：在技术架构上基本相同。两者区别：本项目通过技术提升，提升了数据分类、用户分层的准确度和标签维度的丰富度。技术升级表现为：本项目新增多模态数据融合，结合升级的机器学习，显著提升了用户洞察的维度与业务预测的准确性；本项目在特征提取进行了升级，构建了以数据隐私安全与智能深度融合为核心的技术体系，引入更先进的隐私计算技术、大模型建模等人工智能技术。
	增长服务：通过数据挖掘与模式识别算法，优化并丰富标签特征体系，从而构建更具动态和预测性的用户行为模型与偏好洞察，最终提高营销的效率和效果。	新增长服务：通过扩充用户的行为和偏好刻画，提高营销的效率和效果；新增多模态数据融合与标签构建技术，通过跨模态表征学习与动态用户分群，显著提升效果广告中的用户分层精准度与行为预测能力；新增基于生成式 AI 的内容生成与文案优化工具，实现在多种业务场景下的高质量、高效率文案输出，进一步强化营销自动化。	
应用领域	增能服务：主要在营销、风控场景中使用。	新增能服务：标签维度更丰富、数据分类更准确，使该业务适用的场景也更丰富，可拓展到信用评级、反欺诈、健康管理、新药研发、智慧城市等更多场景。	本项目覆盖更广泛的应用领域。
	增长服务：主要在互联网行业的用户增长场景中使用。	新增长服务：因为标签维度更丰富、分类更准确，因此业务预测的应用可以更广泛，使该业务延伸到人才招聘、业务增长等更多场景。	

³⁰ PSI，指支持多 ID 匹配的隐私集合求交

项目	现有业务	本次募投	联系和区别
主要客户	客户主要为互联网媒体、零售和电子商务行业客户。	新增能服务：原下游客户扩展到金融、交通、医疗、新能源等更多行业客户。	本项目覆盖更广泛的行业客户。
	客户主要为互联网媒体。	新增长服务：原下游客户拓展到保险、教育等更多行业客户。	
软硬件占比	产品形态非软件或硬件，为数据服务。	产品形态非软件或硬件，为数据服务。	两者产品形态相同，均为数据服务。

③数据运营服务

项目	现有业务	本次募投	区别和联系
具体产品	数据服务：公司为客户提供数据服务，包括增长服务、增能服务、品牌服务、公共服务等。	数据运营服务：公司的数据运营服务对象可以销售公司标准化数据产品，或通过公司的数据运营服务平台，自主生产数据产品并对外销售。	两者区别：公司现有的数据服务是直接面向企业、政府等终端客户提供服务，没有向数据服务对象开展数据运营服务；现有业务由公司的专业人员使用工具生产数据产品，而本项目的数据运营服务则通过提供更为简单易用的平台工具，让数据服务商可以生成可供销售的数据产品。两者联系：本项目是将公司生产数据产品的能力产品化，让具有基本数据分析能力的数据服务商能自主生成数据产品并对外销售，扩大了公司现有数据服务的潜在客群，因此是现有数据服务的延伸。
技术特点	通过 DiOS 完成多源数据的统一采集、清洗与整合，深度运用统计分析、机器学习与模型算法，将数据资产转化为标准化的数据产品供客户直接使用，为客户业务决策与提供可直接应用的数据服务。	以可控智算能力平台的数据治理能力为基础，提供标准化的技术组件与可复用的智能工具链，将数据从原始状态转为高质量、高价值、结构化的形式，并支持用户高效开展标准化、定制化的数据产品开发。	两者联系：本项目的数据运营服务与现有业务的数据服务在技术架构上基本相同，都是数据治理到应用的过程；两者区别：本项目通过提升数据治理与开发的水平，提供更为简单、高效、便捷的操作平台，使客户能自主完成数据产品构建。

项目	现有业务	本次募投	区别和联系
应用领域	主要用于营销、风控、互联网增长、城市治理等场景。	数据运营服务构建在可控智算能力平台的核心技术底座之上。随着可控智算能力平台拓宽公司数据产品的应用场景，数据运营服务除了能应用于营销、风控、互联网增长、城市治理，还能应用于信用评级、反欺诈、健康管理、新药研发、人员招聘及业务增长等更多场景。	本项目覆盖更广泛的应用领域。
主要客户	面向能直接将数据产品运用于具体业务场景的商业主体、政府部门。	面向有数据产品销售能力，但没有数据产品的客户；或有数据但没有数据开发经验、没有数据但有数据开发经验的客户。上述客户可通过数据运营服务平台生成数据产品，从而对外销售。	本项目覆盖更广泛的行业和客户群体：根据拓展的应用场景，本项目可覆盖更广泛的行业客户；现有业务主要面向直接使用数据产品的终端客户，而本项目还可面向数据服务商，由他们将相关产品和服务再销售给终端客户。
软硬件占比	数据服务	软件服务	两者的产品形态不同，现有业务为数据服务，本项目的数据运营服务为软件服务。

（4）本项目不属于新业务新产品，属于对现有业务的升级

本项目对外提供的产品形态主要有三种：可控智算能力平台部署、数据服务和数据运营服务。其中，可控智算能力平台部署是在数据智能操作系统（DiOS）的研发基础和行业经验上，针对新的市场需求和技术发展趋势所研发推出的，属于公司数据治理层产品的升级；数据服务是对公司现有数据服务中增能服务、增长服务的升级，两者的技术架构、产品形态相同，但通过对现有技术的智能化升级，本项目的数据服务能拓展到更多领域；数据运营服务基本则是将公司生产数据产品的能力产品化，让具有基本数据分析能力的数据服务商能自主生成数据产品并对外销售，是现有数据服务的自然延伸。因此，融合了可控智算能力平台部署、数据服务和数据运营服务的本项目是公司现有数据智能业务的升级，并非新业务新产品。

5、公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

（1）项目基本情况

公司定位数据智能行业，始终坚持以明确的战略规划——“自数、治数、置数”。“自数”即公司使用自己的数据，为客户赋能；“治数”即将公司将数据治理能力产品化，输出给客户，帮助客户治理、挖掘客户自身的数据，在服务过程中也可以选择叠加公司的“自数”能力；“置数”即置换数据，也就是数据的加工贸易，让越来越多的数据资源持有者、数据加工使用者、数据产品经营者参与数据要素市场。“发数站”项目侧重于“置数”层面，聚焦数据价值流通层面，是公司沿着战略发展的业务延伸，仍处于数据智能业务领域。

(2) 项目具体建设模块

“发数站”建设模块包括能力层模块、服务层模块、应用层模块和流通层模块。具体建设模块如下图：



具体建设模块情况如下：

项目		概述
能力层	连接器	连接器是发数站的核心组件，它允许不同的数据提供方和数据使用方之间进行安全、可控的数据交换。连接器可以处理数据的发现、请求、传输和接收等任务。
	数据隐私	数据隐私技术是以保护数据隐私和安全为核心的数据处理技术与方法，例如隐私计算、数据脱敏、隐私评估，它允许数据在使用和共享的过程中，避免直接暴露内容，同时确保数据分析或计算的结果可用。其核心目标是解决“数据可用性”与“数据隐私性”之间的矛盾。其中隐私计算主要包括可信执行环境（TEE）、PSI/PIR、联邦学习等加密计算技术。
	基础设施	基础设施涵盖数据传输、存储、计算调度和日志采集等能力。它确保数据在跨主体流通和共享过程中的安全、高效和可靠性。通过安全的数据传输机制实现数据的加密和防篡改；高性能存储支持分布式、多样化数据存储需求；计算调度优化资源分配，支持大规模数据处理；日志采集实现全流程的操作追踪和审计，为数据使用提供能力保障。
	安全管控	安全管控核心组成为数据使用控制和身份认证管理。数据使用控制技术是将数据提供者（也即授予数据的主体）和数据消费者（也即使用数据的主体）之间关于数据如何被使用的条款和条件，在跨系统、应用等开放、复杂、分布式环境中提供机器可执行和管理的手段，保证使用条款和条件可以被计算机实施和评估，并最终达到数据提供者保护数据和消费者合法使用数据的目的。
	数据治理	可通过集成公司的数据治理模块实现数据治理，具体主要包括数据接入、集成、数据抽样、脱敏、脱敏引擎、数据样本更新与分发、开发生产环境隔离、存储环境隔离、数据计算组件、第三方开发平台接入、数据封存管理等方面。
服务层	策略中心	策略中心定义数据使用和访问的规则，包括权限分配、访问条件和限制。支持多种策略模型，如基于角色（RBAC）、基于属性（ABAC）或基于时间/事件等的动态策略；提供标准化策略模板，供快速配置和复用。它通过动态权限控制、合规性保障、实时决策等功能，解决了数据共享中常见的安全、信任和管理难题，确保数据的价值在安全和可控的环境下高效释放。
	认证中心	认证中心基于规范的认证标准，对数据交换各方的身份和资质认证，建立一个多方信任的生态环境。
	清算中心	清算中心的功能围绕数据交易、使用、结算等流程展开，涉及数据交易清算、使用计量与定价、收支结算与分账、违约处理与风险控制、多样化支付方式等，确保数据在共享和流通中的核算和结算透明、公正、高效审计与合规中心。
	存证中心	存证中心提供数据存证、交易记录、使用追溯及合规保障功能。通过对数据访问、交易和操作行为进行全生命周期记录，确保数据的真实性、完整性和不可篡改性。支持区块链存证、时间戳服务及争议解决，为数据使用和共享提供可信依据，增强系统透明度和信任。通过数据存证、交易记录、使用追溯和合规证明等功能，解决数据共享和交易中的信任、合规和争议难题。

项目		概述
应用层	资产目录	资产目录用于登记、分类和管理各类数据资产。它支持数据资产的元数据描述、标签化分类、可视化展示和检索功能，帮助用户快速了解数据内容、来源及使用规则。通过与数据市场和策略中心协作，资产目录实现数据资产的高效组织、合规共享和动态更新，帮助用户发现和选择所需的数据。
	数据科学平台	数据科学平台为用户提供一站式的数据分析、可视化和算法开发加工能力。平台支持多种数据接入方式，提供灵活的分析工具和可编程接口，帮助用户快速探索数据价值。通过交互式数据可视化功能，平台可直观展示关键趋势和洞察，提升决策效率；同时支持多种机器学习和深度学习算法的开发、训练与优化，满足复杂场景下的智能分析需求。
流通层	数据市场	数据市场提供数据发布、搜索、交易撮合和合同管理功能。它连接数据供需双方，支持数据产品的分类展示、定价和授权交易。通过智能合约和清算中心的协作，确保交易透明、高效、合规。数据市场还支持交易数据的实时审计、质量评价和多方协作机制，促进数据资源的高效共享与价值兑现。
	模板市场	模板市场用于提供数据交易、共享、计算服务的应用平台。它的核心功能除了支持应用的发布、推广和用户互动外，还需要围绕数据安全、隐私保护、合规性以及数据流通和计算等方面进行设计。这个市场中的应用不仅包括传统的移动应用，还涉及到与数据共享、隐私计算、合规性审核等相关的应用。
	智能合约	智能合约是一种自动执行的合同，通常用于确保数据交易和交互的自动化、透明性和合规性。它通过预设的规则和协议，自动化地执行交易或数据交换过程，确保所有相关方按照协议进行行为，不需要第三方中介。

（3）本项目与现有业务的区别

本项目是公司数据智能业务领域的新产品形态，现有业务中不存在对应的产品或服务。针对本项目具体产品、技术特点、应用领域、主要客户、软硬件占比等方面分析如下：

①具体产品

“发数站”为公共与产业数据价值开发平台，政府、企业等数据资源持有者可以通过“发数站”将数据资源安全合规的流通和融合开发后，在交通、金融、医疗、政务等场景中进行应用，公司可收取部署“发数站”产生的初装费和持续数据服务费。

②技术特点

为了破解数据要素流通中“不敢共享、不愿共享、不能流通”的核心痛点，“发数站”项目深度融合可信数据空间、隐私计算、区块链等技术，为跨主体、

跨领域的数据融合提供了一个“可用不可见、可控可计量”的安全环境，这确保了数据在流转与计算过程中，原始数据不泄露、操作全程可追溯，从而消除了数据提供方对原始数据泄露和安全的顾虑，驱动数据要素产业蓬勃发展。技术特点具体如下：

A. 安全的可信数据空间架构体系

采用联邦式架构构建逻辑统一、物理分散的可信数据空间，实现数据权属的分离，发数站通过嵌入动态策略执行引擎（Policy Enforcement Engine， PEP）和策略决策点（Policy Decision Point， PDP），对数据的访问范围、使用目的、计算方式乃至生命周期（如计算完毕后的自动销毁，实现“阅后即焚”）进行强制链式控制和审计，确保数据使用始终遵守提供方的授权契约，进而破除数据孤岛，奠定安全可信的数据要素流通基础。

B. 多层次的隐私保护计算技术

运用多方安全计算（MPC）、联邦学习（FL）、可信执行环境（TEE，即数据沙箱）和差分隐私（DP）等多种隐私计算技术。根据不同业务场景对安全性和性能的需求，智能调度最优的技术路径。在保证原始数据不泄露的前提下，完成跨域的联合建模、统计与查询，实现“数据可用不可见”和“计算过程可信”。

C. 轻量、标准的连接器技术

通过轻量级、标准化的边缘连接器，无缝对接异构数据源与应用系统。连接器作为安全代理与计算节点，实现协议的统一适配、流量的精细管控与计算任务的下沉执行，极大降低了接入的复杂度与成本。

D. 精准的互操作性技术

“发数站”项目构建了高标准的互操作架构。这采用了规范的语义网技术，建立并遵循统一的元数据标准和语义模型，确保数据在机器间是可被清晰理解和自动处理的。此外，发数站将提供标准化的 API 和数据交换协议，实现与各类异构系统的无缝对接，确保不同技术栈、不同行业的参与者能够无障碍地交换数据和信息，平台将着力解决异构系统间的互操作性壁垒。

E. 全域可信的身份与认证体系

发数站基于去中心化身份标识（DID）技术与 W3C 可验证凭证规范，构建了零信任跨域身份管理基座。为每个参与者（组织、服务、设备）颁发可密码学验证的数字身份，所有数据访问可审计、具备抗抵赖性的链式交易记录。这确保了流通网络中每个节点的身份可信与行为可溯，确保全域数据实现精细化控制。

F. 全链路可信存证

基于区块链技术构建不可篡改、全程可溯的审计溯源体系。数据授权、任务执行、结果输出等关键环节全程上链，确保操作留痕、权责清晰。智能合约自动化执行交易规则，构筑起数据协作的信任基石。

G. 全面适配国产化信创

发数站深度适配国产化生态，支持从芯片、操作系统到数据库、中间件的全栈信创环境。优先采用国密算法保障数据传输与存储安全，确保核心技术的自主可控与安全可靠。

H. 内嵌式的合规与安全管控

将合规性要求内嵌于技术流程。集成自动化数据分类分级、敏感信息识别与动态脱敏能力，结合细粒度属性访问控制，实现数据从审核、流通到销毁的全生命周期安全合规治理。

③应用领域

公共部门和企业客户拥有丰富数据资源，但缺少将数据价值融合以及数据应用的能力，上述客户可通过“发数站”将各方数据价值进行融合，进而应用在智慧交通、金融风控和医疗健康等领域。

④主要客户

本项目主要为各省、市、区的大数据集团等政府客户建设城市发数站；为拥有丰富数据的企业客户建设行业发数站。

⑤软硬件占比

在交付实施方面，发数站收入来源主要为软件服务费和数据服务费，不涉及硬件设备。

（4）本项目为公司主营业务的新产品形态及其与现有业务的联系

从企业发展战略来看，“发数站”定位在公司“置数”战略阶段，是公司在数据智能业务领域的深化拓展。同时，“发数站”的推出具有清晰的演进逻辑，公司最早从开发者服务起步，积累了深厚的数据资源和治理能力；随后拓展至数据智能服务，为各行业提供数据解决方案；现在顺应国家数据要素价值化改革趋势，进一步推出“发数站”项目。这一发展路径体现了公司始终围绕数据智能核心能力持续深化的战略定力，也展现了公司对行业发展趋势的精准把握。因此，“发数站”是公司业务发展的必然选择，是在数据要素化改革中的重要战略卡位和关键载体。

“发数站”的技术架构与现有的技术体系可形成有效协同。在长期的数据智能业务实践中，公司构建了完整的数据积累—数据治理—数据应用的全链路闭环。由此形成的经过市场验证的技术体系，为“发数站”提供了坚实的技术协同和丰富的场景验证能力。如“发数站”的数据治理模块来自公司的“治数”层能力，“发数站”的数据流通、隐私计算等技术能力，也可以复用和赋能在公司的现有业务体系中，助力公司技术体系进一步升级。

“发数站”的业务推进可以借助公司多年来积累的客户资源与场景化能力。在客户基础方面，公司与各级政府机构及广大企业客户建立的长期信任关系，为“发数站”的快速落地提供了扎实的渠道基础和场景入口。与此同时，“发数站”在实际推广中，能够基于公司对商业营销、智能政务等垂直领域的深度理解，快速适配多样化的业务场景，有助于降低市场教育成本和场景适配门槛。更为关键的是，公司在数据智能服务中持续积累的行业认知与场景化落地经验，为“发数站”从项目落地走向持续运营提供了体系化支撑，实现从“可用的工具”到“好用的解决方案”的价值提升。

综上所述，“发数站”是基于公司“自数、治数、置数”战略框架下技术迭代产生的数据智能新产品，不属于新业务。

（二）结合前述内容，说明本次募投项目属于基于现有业务在其他应用领域的拓展的具体方面，并分项目说明本次募集资金是否属于主要投向主业的情形，是否符合《注册办法》第四十条的规定。

1、可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目

本项目对外提供的产品形态主要有三种：可控智算能力平台部署、数据服务和数据运营服务。其中：

本项目的可控智算能力平台部署是在原数据治理层的数据智能操作系统（DiOS）的研发基础和行业经验上所进行研发的，深度融合人工智能与大数据技术，侧重对多源、多行业、多模态数据的智能化治理，支持大模型全生命周期管理和行业垂直模型的开发，满足了对智算能力有要求的客户需求。因此，可控智算能力平台较现有业务来说，拓展了应用领域，从数据治理、开发领域拓展到更智能化的数据、数据开发，企业级人工智能应用、管理与部署服务的领域。

本项目的数据服务通过底层治理技术的能力升级，使产生的标签维度更丰富、数据分类更准确，因此本项目建成后的数据服务适用场景更丰富，例如，在补充用户画像后，金融企业可借助用户画像强化风险评估与预测的能力，保障业务稳健发展。因此，本项目的数据服务可将下游客户由互联网媒体、零售和电子商务扩展到金融、交通、医疗、新能源、保险、教育等更多行业，拓宽现有数据服务的应用领域。

本项目的数据运营服务是公司具备挖掘数据能力并实现产品化的综合服务。该服务向服务对象提供简单、高效、便捷的工具，让客户能自主生产数据产品并销售，与公司现有的数据治理和应用的技术能力紧密相关，是现有业务的延展。该项目建成后，公司具备提供数据加工合作服务与数据工贸服务的能力，不仅为有数据运营能力但缺乏数据产品的客户提供了定制化数据服务解决方案，同时也助力拥有数据或数据开发经验的客户，将自有或第三方数据转化为可交易的数据产品，因此拓展了现有的服务客群，将现有业务主要面向于直接使用数据产品的终端客户，拓展到可面向销售数据产品给终端客户的数据服务商。

综上所述，本项目的产品与公司现有业务形成了良好的协同效应，拓展了现

有服务的服务边界。因此，本项目的募集资金主要用于强化和拓展公司现有的业务体系，属于主要投向主业的情形。

2、公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

公司可为客户建设“发数站”，推动数据资源安全合规的流通和融合开发，并应用于交通、金融、医疗、政务等行业场景。目前，公司已与济南、保定等多个城市就“发数站”项目达成战略合作。以智慧交通的典型场景为例，公司为大数据集团建设“城市发数站”，该集团作为公共交通数据的授权运营方，掌握如路口信号灯状态、地磁车检器数据、电子警察过车记录等敏感数据，却面临数据敏感、无法直接流通使用的现实瓶颈。而“发数站”的部署，为这类公共数据在安全可控环境下实现价值流通提供了关键的基础设施支撑。

在“发数站”建成后，大数据集团将公共交通数据引入发数站，其他数据持有方也可提供合法的自有数据。多方数据在“不出域”前提下进行融合计算，用数企业可基于此进一步开发“数智绿波”方案，助力交通管理部门实现对信号灯周期、绿信比等参数的动态优化，提升道路通行效率。

除此之外，交通、金融、医疗、政府等行业中还存在诸多其他丰富场景。其核心逻辑均是将上述领域的公共敏感数据与企业自有合规数据在“发数站”中进行融合，进而在具体应用场景中释放数据价值。鉴于业务逻辑相通，此处不再对各行业场景逐一展开说明。

综上，“发数站”本质是数据要素在千行百业的场景中实现价值转化的载体，紧紧围绕公司数据智能主业展开，募集资金属于主要投向主业的情形。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

（1）查阅募投项目可行性研究报告、发行人年度报告、发行人现有业务及产品的介绍材料等，对发行人相关管理人员、研发人员进行访谈，了解本次募投项目的具体产品、技术特点、应用领域、主要客户、软硬件占比、是否为新业务

新产品、是否属于对现有业务的升级情况；

（2）结合发行人现有业务及产品，分析本次募投项目基于现有业务在其他应用领域的拓展的具体方面，分析判断本次募集资金是否属于主要投向主业的情形。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

发行人已披露了本次募投项目具体产品、技术特点、应用领域、主要客户、软硬件占比，对本次募投项目产品与现有业务的联系与区别进行详细说明。可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目认定为对现有业务升级、公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目认定为现有业务新产品的依据充分。本次募集资金属于主要投向主业的情形，符合《注册办法》第四十条的规定。

四、结合公司发展战略及项目实施前景，说明拓展新业务新产品的原因，新业务与既有业务的发展安排

可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目不属于公司的新业务新产品。公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目是基于公司“自数、治数、置数”战略框架下技术迭代产生的数据智能新产品，不属于新业务，相关分析如下：

（一）拓展新业务新产品的原因

1、响应国家战略，破解数据要素流通的核心痛点

自 2020 年数据被正式确立为第五大生产要素以来，《“数据二十条”》的颁布构建了数据基础制度体系的“四梁八柱”。其在数据权属、流通交易等方面的制度创新，为整个行业开辟了全新的发展空间。为破解数据孤岛难题，国家后续密集出台了一系列鼓励公共数据与产业数据开放利用的支持政策，这为“发数站”项目提供了坚实的政策依据与广阔的市场前景。

然而，当前数据要素流通市场仍面临规则缺失、安全信任难建立等核心痛点，导致海量数据“沉睡”于各部门与企业中，价值难以释放。“发数站”项目旨在构建一个安全、合规、高效的数据要素流通基础设施，为各方提供可信的数据流

通与开发环境。这不仅是响应国家政策的举措，更是抢占数据要素市场化改革先机的战略性布局。

2、实现公司战略落地的关键闭环

“发数站”项目是公司长期践行的“自数—治数—置数”核心战略的延伸和关键承载。公司的发展脉络清晰，并根据企业的发展阶段有序落地，公司早期通过自身服务积累了海量的数据资源，完成了“自数”的数据积累。随后，公司完成了数据治理的产品化和能力输出，实现“治数”战略。最终，公司的战略落脚于“置数”，即让数据要素在流通与应用中创造更大价值。“发数站”正是该战略的体现，使数据要素价值能够安全、便捷地流通至各行各业的具体场景中。这也促使公司完成从数据资源持有者、数据治理能力输出者、数据产品的应用者，再到数据要素价值生态构筑者的关键闭环，是战略层面的必然选择。

3、构筑开放生态，拓展市场空间

在数据要素产业中，单一主体的封闭发展难以形成规模效应，构建开放、协同的产业生态至关重要。公司通过前瞻性的投资与战略合作，已成功链接了智慧交通、金融风控、医疗健康等领域的众多优质生态伙伴，它们拥有独特的数据资源、技术能力和行业场景。“发数站”在数据要素的价值释放中起到关键作用，为生态内各方的数据与能力融合提供安全、可信的运行环境。生态伙伴为“发数站”提供了宝贵的落地场景，而“发数站”则成为伙伴们实现数据价值转化的通道。这种深度协同、相互赋能的模式，不仅能够持续激发生态的内生活力，更将吸引更多参与者加入，共同构筑繁荣的数据要素生态圈，最终实现数据价值的乘数效应，拓展更大的市场空间。

综上所述，公司“发数站”项目并非旨在跨入新的业务领域，而是在数据智能这一核心主航道内，为响应国家战略、破解行业痛点而推出的新产品。它是在“自数—治数—置数”战略脉络下的自然演进与关键承载，同时公司希望通过“发数站”，服务于更广阔的数据要素市场，构筑开放生态，开拓更广阔的空间。

（二）新业务新产品与既有业务的发展安排

“发数站”并非公司的新业务领域，而是在数据智能主业框架下推出的新产

品。基于此定位，公司对新产品与现有产品的发展安排如下：

1、“自数—治数—置数”战略同步推进

公司将继续保持战略定力，同步推进各层次战略。在具体推进层面，公司将根据不同的市场阶段与客户需求，实施差异化的产品策略：对于“发数站”这一新产品，公司将重点把握数据要素化改革的历史机遇，聚焦构建城市级、行业级的数据流通基础设施，着力打造标杆案例；而对于现有的商业和公共服务等成熟产品，则继续深耕垂直行业，通过持续的产品迭代与客户运营巩固市场地位。在资源分配与组织保障方面，公司将进一步完善资源配置机制，确保新产品与现有产品都能获得与其战略定位相匹配的支持。最终形成新产品开拓新市场、现有产品巩固基本盘的战略格局，实现协同共进、互为支撑的发展态势。

2、新老产品互为赋能

“发数站”作为公司产品体系新的组成部分，可以与公司现有产品深度协同、相互促进。一方面，公司现有产品积累的客户资源、行业知识、技术体系及运营经验，为“发数站”新产品的研发和落地提供了坚实基础与有效支撑。另一方面，“发数站”新产品通过构建安全可信的数据流通环境，能够合规链接更多元的数据源，丰富公司的“数据原料”，这不仅直接助力现有产品的升级迭代，还为探索全新应用场景创造可能。同时，“发数站”新产品的拓展还将带动数据治理服务需求，各类数据源必须经过专业治理才能满足流通要求，这为公司的“治数”产品带来新的市场机遇。更重要的是，“发数站”构建了真实的市场需求感知网络，通过“发数站”上的数据流通和应用实践，公司能够及时把握行业最新需求和痛点，这些前沿洞察将持续反哺整个产品体系的创新与优化。

综上，公司将在保持主业连续性的基础上，实现新产品与现有产品的良性互动与价值共赢。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

查阅发行人本次募投项目可行性研究报告、发行人年度报告、行业研究报告，对发行人相关管理人员、募投项目相关负责人进行访谈，了解发行人战略规划、本次募投项目的实施规划、发行人拓展新业务新产品的原因、新业务与既有业务的发展安排。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目不属于公司的新业务新产品；开展公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目具备合理背景，公司将在保持主业连续性的基础上，实现新产品与现有产品的良性协同。

五、结合本次募投项目的研发难度、目前研发进展及阶段、具体产品市场需求、潜在客户、在手订单情况等，说明发行人是否具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利储备，本次募投项目是否存在市场基础，是否存在无法取得订单或销售的风险，募投项目是否存在重大不确定性

（一）本次募投项目的研发难度、目前研发进展及阶段

截至本回复出具日，本次募投项目均已完成前期研究与市场调研，正在启动开发。目前研发进展及阶段、项目研发难度情况如下：

项目	可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目	公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目
研发进展及阶段	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 集群的初步研究，并完成可控智算能力平台的基础开发；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，在金融行业实现垂直数据产品的产业化落地与商业验证。	已完成能力层的连接器、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。

项目	可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目	公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目
研发难度	1) 非结构化数据管理的工程挑战：要求底层架构能够支持多种数据模态，并在大规模并发读写时保证低延迟与高吞吐。 2) 异构算力集群管理挑战：实现高效的多机多卡训练与推理协同，解决多机多卡环境下的任务分配、通信瓶颈和集群稳定性问题。 3) 行业垂直模型的微调挑战：在将通用大模型向垂直行业模型微调时，需使用优质的行业数据集，平衡通用能力保留与专业知识注入，并通过数据治理和算法选型实现知识的高保真迁移。 4) 面向资源约束的模型压缩与性能保全挑战：在有限资源下部署大模型，通过 MoE 架构优化、模型剪枝和参数微调等技术路径，实现模型压缩与性能保全的最佳平衡。 5) RAG 性能优化挑战，找到“召回-精准”最优权衡：在保证高召回率的同时，维持极高的精确性，这涉及对 embedding 模型、检索算法（如 HyDE、重排序技术）及索引结构的持续深度优化。 6) 大模型幻觉的治理挑战：应用业务场景的垂直行业模型需要尽可能降低大模型幻觉，这在工程上涉及复杂的模型串联与推理流水线设计。 7) 解决自然语义与结构化查询之间的“语义鸿沟”：在垂直行业模式使用时，需要精准地将用户业务逻辑的自然语义表达转化为与底层数据结构完全一致的逻辑，这需要构建一个强大的语义解析层，它必须深度理解业务元数据、表间关系与业务规则，确保生成的查询不仅在语法上正确，更在业务含义上与用户意图完全对齐。 8) 智能体流程的泛化能力挑战：提升智能体的场景丰富度与环境鲁棒性，要求引入计算机图形学与上下文理解能力，构建能够感知意图、自适应界面微变化并具备一定异常处理能力的智能体。	1) 法规标准滞后带来的不确定性：现阶段国内数据空间标准尚在建设中，缺乏如国际数据空间（如 IDSA）般的成熟规范。基于当前认知设计的私有/半私有接口与协议，面临未来国家相关法规发布后的重构与适配风险。公司将借鉴国际先进理念，设计高度可扩展、可替换的“可插拔”系统架构，核心组件（如身份认证、连接器）支持灵活替换。积极跟进行业标准制定，并在产品迭代中持续完成与主流标准的适配，确保技术路线的前瞻性与兼容性。 2) 隐私计算性能与安全的权衡：大规模数据和复杂计算任务上对延迟和算力有更高的要求，隐私计算技术（如 MPC 或同态加密）虽然安全，可能无法满足实时性业务的需求。公司将构建统一调度引擎，根据场景需求智能匹配最优技术，同时重点突破 TEE 等技术与国产 CPU、服务器的深度适配，确保高性能安全计算方案的自主可控。 3) 法规条款到具体策略执行的难点：国内对数据的合规要求还处在法律语义层面的，如何将这些复杂的、自然语言描述的法律合规要求，转化为机器可读、可执行的策略规则，并确保策略执行的精确性，这个是保障合规运行的难点。公司将研发一套策略语义化解析引擎。通过建立“数据标签→策略代码→执行机制”的闭环，确保数据资产在入库时就被打上精准的法律合规标签。策略执行引擎基于这些标签，自动生成并执行访问控制和使用控制的规则，实现了法律法规的程序化合规执行（PCE），保障合规运行。 4) 信任体系的构建与融合难度：发数站项目需要建立零信任环境下的联邦信任机制。其挑战是需要将发数站的去中心化技术与现有企业和政府广泛使用的集中式身份管理系统（如 CA 认证、LDAP、企业 IAM）进行安全、无缝的融合，实现跨域身份融合。公司将研发专用网关，将

项 目	可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目	公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目
		传统 CA、LDAP 等身份信息安全地封装为平台认可的可验证凭证，实现身份的双向映射与互认。同时采用“DID 锚定身份 + VC 承载属性”的分层策略，解决了跨域身份融合的难题。

（二）具体产品市场需求、潜在客户、在手订单情况

1、可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目

（1）市场需求

随着数字化转型的加速推进，各行业对于智能化、高效化的数据处理与应用需求呈现出爆发式增长。可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目精准契合了这一市场趋势，具备广阔的市场需求空间：

①非结构化数据爆发，数据智能化治理需求大幅提升

近年来，数据行业在政策推动、技术迭代以及应用深化等多重因素的驱动之下，保持高速增长态势，并经历了结构性变革。《全国数据资源调查报告（2024 年）》显示，2024 年全国年度数据生产总量达 41.06 泽字节（ZB），同比增长 25%。预计未来几年内，中国数据产业仍将保持高增长势头。在这一背景下，图像、视频、音频、传感器数据等非结构数据呈指数级增长，企业对数据智能化治理的需求也相应大幅提升。

②人工智能实现突破，垂直行业亟需行业模型加速变现

当前，人工智能技术发展不断取得新突破，已成为引领新一轮科技革命和产业变革的重要驱动力量。将人工智能与交通、医疗、教育、农业等多个领域深度融合的行业垂直模型，在助力传统行业转型升级的同时，还催生了大量新的市场需求和商业机遇。在算法趋同、算力普及的背景下，拥有稀缺数据资产与行业经

验的企业，将能率先训练出性能卓越的垂直大模型；模型在场景中的应用又会持续产生新数据，形成驱动模型迭代的“数据飞轮”，从而构筑起难以逾越的场景化应用壁垒。

③人工智能技术的普惠与创新，催生出规模庞大的客户群体

除了各行业的头部企业外，众多中小企业也意识到数字化转型的重要性，但由于自身技术实力和资金有限，迫切需要成熟、易用的解决方案。本项目除了定制化的方案外，也提供标准化操作软件与服务，这将为中小企业提供低成本、高效率的智能化转型途径，因此具有庞大的潜在客户群体。

（2）潜在客户

公司长期深耕数据智能领域，拓展、维系和积累了丰富的客户资源，积累了良好的市场口碑。本项目潜在客户群体是公司现有业务在其他行业的延展，涵盖了多个行业与规模的企业：

①各行业的大中型企业是本项目平台部署类的重要潜在客户。这些企业通常拥有庞大的数据资产和复杂的业务场景，对数据智能化治理和行业垂直模型有着迫切的需求。他们希望通过引入先进的技术和解决方案，提升数据处理效率，挖掘数据价值，以在激烈的市场竞争中保持领先地位。

②金融、医疗等行业的企业是本项目数据服务类的重要潜在客户。例如，数据服务可提供智能化医疗数据治理后的标签治理、模型打分等服务，应用在疾病预测、医药研发、临床试验患者招募与数据质控、智能化诊疗等场景，服务相应需求的客户。

③具备数据运营能力但缺乏数据产品的服务商、拥有数据资源但缺乏产品化与商业化能力的企业是本项目数据运营服务类的重要潜在客户。如有数据开发经验的科技公司，它们可能擅长技术开发，但缺乏针对特定行业的数据洞察和产品设计能力。本服务提供的标准化工具与组件，能帮助它们将其技术能力快速导向市场化的数据产品。

（3）在手订单

公司已经与多家企业签订了可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目的相关订单，此外公司也与部分意向客户签署了预研合作协议。上述订单与合作涵盖了智能化数据治理与开发、大模型应用及管理、数据服务等多个方面，充分体现了市场对本项目的高度认可和期待。具体情况为：

①个知·智能工作站（GAI Station）目前已实现首批用户交付。该工作站由可控智算能力平台的大模型训练开发平台、大模型服务管理平台、多场景智能体应用等模块的基础功能构成。它以软硬一体的形式部署，让 AI 亦能够使用私有数据，低成本地实现敏感数据本地化处理，并预装有会议纪要、写作助手、深度研究等标准应用，让用户实现“开箱即用”。

②可控智算能力平台基础版的产品部署正在落地销售合同。该基础版可控智算能力平台的由信创存算云平台、大模型训练开发平台、大模型服务管理平台、智能体应用开发平台、数据中间件管理平台等模块构成，正与意向客户洽谈合作协议。

③增能服务在金融领域实现突破，成功拓展多家客户，实现收入。搭载了可控智算能力平台的核心能力后，增能服务成功拓展金融场景，公司与多家企业、机构达成商业合作，向多家头部互金企业提供服务，成功实现收入。

2、公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

（1）市场需求

发数站的产品需求直接源于数据要素市场化进程中各参与方面临的共性挑战。随着数据被正式列为生产要素，政府部门、公共机构及行业企业均面临数据价值释放的迫切需求。这些主体虽持有大量高价值数据，却因规则缺失、安全顾虑等因素难以实现数据的合规流通与价值转化。这种矛盾催生了对数据流通基础设施的强烈需求，市场亟需一个能够平衡数据安全与价值释放的解决方案。

从需求实现的路径来看，数据资源的有效汇集是激发多样化应用的前提。当多源数据在发数站构建的安全可信环境中实现整合后，基于这些数据资源开发数智交通、智慧医疗等垂直场景应用的需求将加速显现，用数企业充分发挥行业知识和技术优势，快速开发出契合市场需求的数据智能产品。

综上，“发数站”作为数据要素流通的关键基础设施，通过构建安全可信的数据流通环境和完善的服务生态，有效解决了市场面临的数据安全与价值释放的矛盾。“发数站”不仅为数据持有方提供了合规高效的价值释放通道，更为用数企业创造了便捷可靠的数据源和创新环境，有效推动数据要素在更多垂直领域的创新应用，为构建繁荣有序的数据要素市场提供坚实支撑。

（2）潜在客户与在手订单

发数站项目是公司响应国家数据要素战略、打造公共与产业数据价值开发平台的前瞻性布局。目前项目处于建设初期，公司的工作重点在于技术与平台研发、生态构建及市场前期拓展。截至本回复出具日，公司已与数个重点客户签署关于发数站项目的战略合作协议，但尚未转化为具有明确金额的订单合同。2025 年以来，公司市场前期拓展情况如下：

2025 年 3 月，公司与某运营商签署《战略合作协议》，双方将共同着力推动数据价值释放，基于“发数站”，实现该运营商自有数据与每日互动数据的深度融合，通过联合开发与创新，孵化各类数据应用产品，打造面向城市治理、公共服务、应急等领域的数据驱动解决方案，提升数据资源的利用效率和社会价值。

2025 年 7 月，公司与保定市人民政府签署《战略合作协议》，双方将共同建设“保定发数站”，促进数据要素高效流通与合规应用，探索在政务、医疗、教育、交通、工业等领域的数字化应用场景需求。

2025 年 11 月，公司与某地市级数据科技公司签署《战略合作框架协议》，双方将整合该市公共数据资源与数据治理能力，打造“发数站”。双方共同着力推动数据价值释放，基于“发数站”，通过联合开发与创新，孵化各类数据应用产品，打造面向医疗、金融、城市治理、公共服务、应急等领域的数据驱动解决方案提升数据资源的利用效率和社会价值。

2025 年 11 月，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签署了《合资合作协议》，三方拟共同成立山东每日思数科技有限公司，合资公司将构建“济南发数站”。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实现盈利。同月，公司与某投资控股集团有限公司签署了《战略合作协议》，共建可信数据空间基础设施与生态体系：公司基于自身业务的运营能力与生态地位，共同打造卫星行业可信数据空间，构建以“卫星发数站”为核心的数据服务生态，提升数据资源的利用效率和社会价值。

2025 年 12 月，公司与某图书进出口公司签署《战略合作协议》。通过整合该图书进出口公司的出版物出版、发行版权交易等领域的丰富数据资源，双方共同打造科研行业的“发数站”。通过建立安全可控的数据共享与流通环境，推动科研数据要素的国际高效流通与合规应用。

2026 年 1 月，公司与湖州市数字集团有限公司、浙江省大数据联合计算中心有限公司签署《战略合作协议》，三方开展数据要素流通技术产业生态合作，共同探索可信数据空间关键技术，打造“湖州发数站”，推动公共数据与产业数据的数据价值释放。

由上可知，与某运营商浙江分公司、保定市人民政府等合作伙伴签署的《战略合作协议》，属于项目前期的战略性、框架性合作安排，旨在明确各方在数据资源整合、技术融合、应用场景共创等方面的合作意向与方向，为后续具体的商业落地奠定基础。此类战略合作是数据要素这类新兴、复杂业务开拓过程中的必要且常见阶段，其转化为具有明确金额的订单合同，通常需要经过具体的场景挖掘、产品方案细化、商务谈判及招投标流程，周期相对较长。

因此，在项目当前阶段，已签署战略协议但尚未转化为具体订单的情况，符合该类平台型、生态型业务的市场拓展规律。公司将以这些战略合作为支点，加速推进“发数站”产品在相关区域的试点与应用落地。

（三）发行人是否具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利储备

1、技术及专利储备

公司经过 10 多年的发展，在数据智能行业积累了丰富的经验，对行业前沿

技术和未来发展趋势有着深刻的洞察与理解，具备全面的自主研发能力，在大数据处理技术、大数据存储技术和分布式处理技术等关键领域，公司积累了包括数据融合、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，取得了一系列技术成果，并获得相应专利或软件著作权。截至 2026 年 3 月 31 日，公司及其子公司合计拥有境内已获授权专利 281 项；其中，授权专利“数据集标注方法、电子设备和介质”“用户识别方法、电子设备和计算机可读存储介质”“一种活跃用户数量的预测方法、计算机设备及存储介质”“一种用户 APP 行为的预测方法”“基于沙箱环境的数据处理系统”等多项专利可直接为本次募投项目的技术研发提供支撑。

此外，公司还与浙江大学、杭州电子科技大学等高校积极合作，共同建立数据智能研发中心、共同开展数据智能项目研究等。通过校企合作模式，公司有效地整合了外部资源，持续优化和丰富了自身的技术储备。

目前，公司已拥有本次募投项目相关的技术储备，具体情况如下：

①可控智算能力平台与行业垂直模型产业化项目

序号	技术名称	技术用途	技术特点
1	基于自然语言算法实现数据自动清洗的方法	适用于需要数据清洗，提高半结构化和结构化数据清洗的速度和效率	通过知识图谱和 NLP 技术实现对数据的自动化清洗；该方法能够高效处理半结构化和结构化数据，解决数据清洗过程中的速度慢问题，从而提升数据处理效率和准确性。
2	异构数据源管理	多数据源统一管理	包括多数据源接入、元数据管理、数据安全与权限控制，这些技术特点共同支撑了异构数据源管理的高效运行，确保数据的可用性、安全性和一致性。
3	数据自动盘点技术	主要用于数据资源梳理、数据价值评估、数据治理与合规、数据共享与开放、数据资产管理、数据中台建设等场景	技术特点包括数据自动化采集、元数据管理、数据分类与标签、数据资产目录、数据血缘分析、数据质量评估、数据权限管理等，这些技术特点共同支撑了数据资产盘点功能的高效运行，确保数据资产的全面管理和价值最大化。

序号	技术名称	技术用途	技术特点
4	集群资源自动调度调优方法	适用于需高效管理和优化资源的计算集群场景，如大数据处理、云计算平台等	通过智能算法和实时监控，实现集群资源的自动调度和优化；该方法能够动态调整资源分配，优化集群性能，提高资源利用率，从而确保系统的高效稳定运行
5	类 RAG 的大模型文本多标签分类技术	将文本准确分类为不断变化的多种类别	将文本多标签分类抽象为一个 RAG 任务，通过多路的召回与重排，找到较为合适的 K 个标签，再由大模型完成推理，为文本打上合适的 N 个标签。
6	多模态大模型数据表征技术	将文本、图片能够以同分布的形式进行表征	通过文本、图片的联合训练表征模型，使表征模型所生成的 embedding 同分布，可以进行文、图互搜的工作。
7	MoE 模型剪枝技术	减少大模型参数量提高推理技术	通过联合路由器门值与专家激活范数构建剪枝准则，在不破坏路由对剩余专家独立调控能力和模型先验能力的前提下，在一定压缩率内实现生成式任务下的高保真的参数压缩。探索在模型效果不变或降低很少的情况下，专家剪枝减少总专家数量，降低模型总参数量，实现显存占用减少推理效率提高。
8	LLM+Agent+Workflow 技术	用自然语言完成多流程多 Agent 的自动化任务	LLM 识别用户意图，使用提前封装的 Agent 通过思维链形成 Workflow 并完成调用，既灵活又逻辑严密。
9	UI Agent 自动化技术	用自然语言完成自动化任务的生成和执行工作	理解自然语言指令和 GUI 界面，直接将用户指令转化为 UI 自动化任务。

序号	技术名称	技术用途	技术特点
10	多源数据高效 Embedding 技术	基于多源、多模态数据，构建用户的多维度特征语义级向量，有效压缩用户行为数据，减少模型训练参数，提升计算效率，用于下游业务建模及数据贸易	通过 Embedding 技术，将高维稀疏的用户行为数据压缩为低维稠密的向量表示，显著提升模型的泛化能力和计算效率。该技术具有良好的可扩展性，能够适应多种数据源（如社交媒体、电商平台等），并在推荐系统、广告投放、内容个性化等场景中实现向量复用。同时，Embedding 处理后的数据可在同一特征空间内进行比较，简化跨领域知识融合的复杂度，加快数据流转效率。此外，Embedding 过程中对用户特征进行编码，实现了特征匿名化，有效保护用户隐私，确保数据安全。
11	基于大语言模型的知识图谱技术	有效提高检索召回率和知识理解能力	利用大语言模型提取实体和关系，构建多层次知识图谱，利用知识图谱的结构化特征，通过低层和高层检索配合，增强查询处理能力，支持复杂查询和概括性问题的解答。并通过展示查询结果图谱方式说明结果来源及可靠性。
12	多模态智能体技术	提升智能体感知及理解能力，优化交互体验	多模态智能体技术通过多模态模型、知识库、智能体技术，实现不同模态数据（如图像、文本、音频等）的有效分类处理，提取多模态数据中的共同特征。能够根据输入变化和用户需求动态理解输入及输出符合用户需求内容，提升理解能力，优化用户体验。
13	基于多模态大模型的 OCR 技术	用于各类文档转文本的场景	使用端到端的多模态模型，提升在复杂背景、多语种环境下的文字识别准确率；版面的可读性恢复。适用于各类文档（合同、检查单、分析报告、长文档）的智能化处理场景。
14	基于大模型的 Agent 技术	用于构建自主决策和任务执行的智能代理系统	基于大语言模型构建的多模态 Agent 框架，具备自主规划、任务分解、工具调用和环境交互能力。通过模仿人类思维模式，实现复杂任务的自动化执行，支持多轮对话、记忆管理和上下文理解，能够在动态环境中进行自适应学习和决策优化。

序号	技术名称	技术用途	技术特点
15	基于多模态大模型的语音识别技术	用于多场景下的精准语音转录	基于多模态大模型对语音信号、文本语境及声学环境特征进行统一语义空间映射，并结合降噪增强和实现复杂场景下的高效语音识别与转写。
16	多种数据维度的编织	适用于需整合多源数据并进行复杂计算的各类行业，如大数据分析、精准营销等	通过结合不同维度的数据，将数据打通后进行编织计算；该技术能够综合分析多源数据，进行关联和整合，从而实现数据的深度挖掘和高效利用。

②公共与产业数据价值开发平台（发数站）项目

序号	技术名称	技术用途	技术特点
1	分布式数据服务	为海量数据提供持久化、高可靠、高效率的存取。	由于不同的数据类型适合采用不同的数据管理系统，为了减少对这些数据使用的复杂度，通过建立分布式数据中间层，采用自动的读写分离、自动复制等技术，保证海量数据情况下的 QoS.
2	统一 API 管理技术	用于规范化管理 API 生命周期的各个环节	自动化配置构建 API，通过规范化管理 API 的生命周期，提高团队协作效率，以及提高研发质量，提升测试回归用例效率等方面提供有效手段。
3	跨域数据同步技术	用于跨机房 redis 数据同步	通过模拟 redis 等协议，实现跨机房场景下同时备份多个 redis、codis 等集群能力，且达到多机房数据一致性，同步低延时。
4	分布式 workflow 协调平台	作为 DiOS 的基础组件库	基于 DolphinScheduler 框架，重构并进行优化，提供了分布式 workflow 协调能力，提供了本地、远端完整任务流程追踪，workflow 事务管理，运行监控等。
5	实时计算框架	用于对数据处理要求在秒级延迟的场景，譬如实时人口热力图等	公司采用基于 SparkStreaming 等流式计算框架，结合分布式缓存及数据服务系统，进行大规模数据下的迭代或者链式运算，从而在尽可能短的时间内得出结果

序号	技术名称	技术用途	技术特点
6	大数据 SQL 计算技术	使用统一类 SQL 语言进行数据分析和处理,支持多数据源混算、机器学习等。	通过类 SQL 语法完成数据加工、计算、机器学习等工作,支持跨异构数据源计算、机器学习模型训练、自动化机器学习等,帮助技术人员可以使用 SQL 完成大数据计算和机器学习,降低技术学习门槛,提高研发效能。
7	数据工程云平台适配技术	数据工程在不同云平台实现复用,避免重复开发	由于自有数据中台和云平台(如阿里云)具有不同的技术架构,可以对批式任务、流式任务,通过翻译器转换,保障任务能跨平台执行、并且同时支持通过工具对任务一键发布上云。
8	大规模长短期群体管理技术	用于不同生命时长的分群群体管理	基于 spark、ApacheHadoop 平台能力,根据大数据形态下的群体特征,针对群体进行标准化分群配置和数据拆分,同时结合优先级分治再计算模式,高效利用大数据集群资源对长短期群体进行管理
9	数据库数据 API 化技术	用于将各种数据库数据通过 API 方式直接投出,便于用户取数	标准化接口、数据抽象、高性能、安全性、灵活性、实时性、自动化集成等。它能够显著降低数据访问的复杂度,提升数据的使用效率和安全性,是现代数据服务化的重要技术手段。
10	数据抽取系统	从各个不同的数据源中抽取数据	数据的产生会洒落在各个地方,所以需要将其进行收集。公司通过 Flume 等工具,把数据从文件、网络等数据源中,通过全量、增量、差分等方式汇聚到中间数据层(如发布订阅系统),供后续数据使用者使用。
11	弹性分布式存储系统	进行海量数据的持久存储	基于 HDFS,HBase,MySQL 等开源软件,建立分布式文件系统、基础数据库管理系统,然后在此基础上建立容错、易扩展的存储应用系统,使一个集群中可以存储数百 PB 的数据。
12	数据实时抽取技术	用于实现高效、低延迟的数据实时同步与抽取	该技术通过捕获数据库的变更日志(CDC),实时监控数据变动,并将增量数据快速传输至目标系统,确保数据的一致性和时效性。支持多种数据源和目标系统的无缝集成,适用于实时数据分析、数据仓库同步、业务监控等场景,显著提升数据处理效率,满足企业对实时数据的需求。

序号	技术名称	技术用途	技术特点
13	数据湖存储技术	用于构建高效、可靠的数据湖架构，支持大规模数据的存储、管理与分析。	基于 ApacheIceberg，通过表格式抽象层，提供 ACID 事务支持、schema 演进、时间旅行查询等高级功能，确保数据的一致性和可追溯性。该技术优化数据读写性能，降低存储成本，适用于批流一体处理、数据版本控制、跨团队协作等场景，为企业提供灵活、可扩展的数据湖解决方案，助力数据治理与分析。
14	一体化运维管理平台	大数据生态系统的运维管理平台	包括多组件支持、自动化部署、集群监控、日志管理、资源调度与优化、高可用与容错、安全管理、可视化运维、扩展性与插件化、多云与混合云支持。它通过统一的运维管理平台，简化了大数据集群的部署和运维，提升了资源利用率和系统稳定性，同时支持灵活的扩展和定制，满足企业多样化的需求。
15	计算资源管理技术	对接 k8s、HDP 进行实现计算资源统一管理	包括云原生支持、多租户支持、层级队列、动态资源分配、任务优先级与抢占、大数据工作负载优化、资源利用率提升、可扩展性与插件化、多集群支持、可视化与监控。它通过高效的资源调度和优化，显著提升了大数据和 AI/ML 工作负载的运行效率，同时支持多租户环境和跨集群调度，满足企业多样化的需求

2、人员储备

在人才储备方面，公司高度重视人才培养及储备，构建并完善了一套系统化、多层次的人才梯队建设体系。该体系围绕员工在不同职业发展阶段及不同岗位序列的差异化需求，实施具有针对性的培养策略，从而在支撑公司业务持续快速增长的同时，有效沉淀了一支结构合理、素质优良、储备充足的人才队伍。

报告期内，公司技术团队规模持续保持稳定，报告期内技术人员数量分别为 473 人、463 人、**494 人及 483 人**，占员工总人数的比例依次达到 60.80%、60.44%、**61.52%及 60.60%**，充分体现了公司在研发人才队伍建设方面的持续投入与有效管理。这支专业、稳定、高效的人才队伍，不仅是公司核心能力的重要保障，也为本次募投项目的顺利实施与推进提供了强有力的人才支撑。

除了在研发领域储备了一批稳定的可用之才，公司还成功汇聚了在数据智能

领域具备深厚技术功底与丰富行业经验的咨询专家、服务专家及工程实施专家，形成了具备行业竞争力的专业团队。其中，部分核心骨干自公司创立之初便扎根于此，深度参与技术演进与业务拓展，为公司的稳健发展提供了坚实的人才根基。为进一步巩固人才优势、激发组织活力，公司持续优化薪酬结构与福利体系，通过短期激励与长期回报相结合的多元激励手段，有效提升人才留存率，不断吸引外部优秀人才加入，充分激发员工的积极性、主动性与创造性。公司的优秀人才队伍是本次募投项目能顺利实施的人才保障。

（四）本次募投项目是否存在市场基础，是否存在无法取得订单或销售的风险，募投项目是否存在重大不确定性

基于前述分析，本次募投项目已具备明确的市场需求基础与潜在客户资源，公司目前已获得相关在手订单及战略合作协议，为项目的实施提供了有力的市场保障。本次募投项目虽面临一定的研发挑战，但公司已通过持续的技术投入、人才梯队建设、市场调研与客户关系维护等系统性措施，积极应对潜在风险。募投项目所处市场需求明确，公司在数据智能领域深耕多年，积累了丰富的客户资源与良好的市场声誉，为项目的市场拓展奠定了坚实基础。同时，公司在相关领域已具备扎实的技术积累，并完成了充分的前期研究，后续研发工作将基于已有的技术基础与研发经验开展，在技术能力、专业人才及知识产权等方面具备项目实施基础。在项目实施过程中，公司将密切关注市场动态与技术发展趋势，适时优化项目策略与产品方向；持续完善人才梯队建设，保障项目团队的专业能力与人员稳定；深化与客户的沟通协作，精准把握客户需求，提供定制化解决方案，增强客户黏性。

综上所述，本次募投项目具备充分的市场基础，不存在无法取得订单或销售的风险，募投项目不存在重大不确定性。公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“三、募集资金投资项目相关风险”之“**（四）募投项目涉及的新产品推广风险**”中补充披露了相关风险，具体如下：

“本次募集资金投资项目的实施，将在公司现有业务领域基础上拓展产品和服务品类。若公司未能有效开拓市场、新产品和服务的销售及推广进度不及预期，或项目实施过程中因管理不善等因素影响项目进度，可能对新产品和服务

务的订单获取与销售带来不利影响。此外，如未来宏观经济环境、行业政策或市场竞争格局发生显著变化，亦可能为新产品和服务的市场推广及销售带来不确定性。”

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人执行了如下核查程序：

（1）查阅募投项目可行性研究报告，访谈公司相关研发人员了解募投项目技术难度、目前研发进展及阶段等情况；

（2）查阅行业研究报告，向发行人管理层了解募投项目产品竞争发展格局及趋势、行业客户需求、本次募投项目方向相关的潜在客户、在手订单或战略合作协议等情况；

（3）查阅了发行人募投项目相关在研项目的研发投入明细表和项目资料，了解发行人与募投项目相关技术、人员、专利储备情况，查阅公司所获取的专利、软件著作权情况。

2、核查意见

经核查，保荐人认为：

发行人具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利储备，本次募投项目存在市场基础，不存在无法取得订单或销售的风险，募投项目不存在重大不确定性，发行人已补充披露募投项目涉及的新产品推广风险。

六、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

（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	

序号	项目	T1 年	T2 年	T3 年	T4 年	T5 年	T6 年	T7 年	T8 年	合计
	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：

单位：万元

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：

单位：万元

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：

单位：万元

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

项目	T1 年	T2 年	T3 年	T4 年	T5 年	T6 年	T7 年	T8 年	合计
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
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：

单位：万元

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：

单位：万元

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：

单位：万元

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：

单位：万元

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
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

公司产品需求、在手订单或意向性合同参见本回复“问题2”之“五、(二)具体产品市场需求、潜在客户、在手订单情况”。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

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
	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
平均值		17.39%	5.95
每日互动	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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

(1) 查阅本次募投项目可行性研究报告，访谈发行人业务及财务相关负责人，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) 获取发行人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发行人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，保荐人、发行人会计师认为：

(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，与发行人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。

七、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

(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行进一步确认和统计，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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）取得并查阅本次募集资金投资项目可行性研究报告；

（2）访谈业务及财务有关人员，了解本次募投项目研发人员情况、财务核算相关情况；

（3）查阅发行人《募集资金管理制度》《研发项目管理制度》等相关制度；

（4）取得发行人出具的相关说明。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

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，但发行人已建立健全、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。

八、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

（一）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

1、发行人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。	属于可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目建设模块中“可控智算能力平台”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程序的 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。	属于可控智算能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安全可控 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。	属于可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目建设模块中“可控智算能力平台”研究工作；个知智能工作站（GAIStation）属于本募投项目可控智算能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、质量审核的专业化标注底座。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。平台贯通数据集智能导入、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。	属于可控智算能力平台建设与行业垂直模型产业化项目建设模块中“可控智算能力平台”智能标注技术的前期研究工作。

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
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、安全管控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
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

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
8	聚像工厂 SaaS 平台管理系统的研发	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
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

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
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

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
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、探照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、远程运控、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	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：

单位：万元

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、发行人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，发行人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：

（一）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。

（二）具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

（三）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。

（四）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。

（五）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）发行人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、发行人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，发行人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。

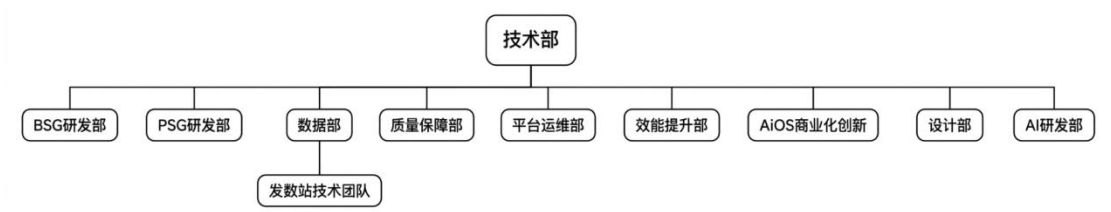
此外，公司还对项目所需硬件设备配置进行了详细论证，已根据实际需求开展部分关键设备的采购。

（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
------	------

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发行人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（具体情况参见本回复“问题 2”之“九、（二）研发费用资本化的会计条件”），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

本次募投项目是以发行人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（参见本回复“问题2”之“九、（三）分项目说明本次募投项目研发资本化的依据”），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（万元）	研发人力投入资本化金额（万元）	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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）获取发行人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，并对研发及财务相关负责人进行访谈，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，了解发行人截至目前对募投项目的已投入情况；

（3）访谈发行人财务与研发人员，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，分析其与发行人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，保荐人、发行人会计师认为：

（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发行人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》及发行人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。

九、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

（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

单位：万元

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

单位：万元

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	投资金额	募集资金拟投入金额	是否为资本性支出
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：（一）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；（二）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（三）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；（四）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；（五）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：

单位：万元				
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“问题 2”之“九、（一）本次募投项目研发投入的具体构成”，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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（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，访谈相关研发及财务人员，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，保荐人、发行人会计师认为：

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。

十、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

（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。从本回复“问题 2”之“十、（二）2、（3）未来三年最低现金保有量”的分析可见，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。

单位：万元

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。

单位：万元

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（万元）	4,756.56	1,885.04	1,209.56
营业收入（万元）	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（万元）	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（万元）	3,023.40	3,314.42	3,633.45
经营活动现金流量净额合计（万元）	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。

单位：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（万元）	52,654.28	57,722.59	63,278.74

最低现金保有量（万元）	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。发行人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：

单位：万元					
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
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

项目	2025 年度	占营收比重	2026E	2027E	2028E
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 2023-2025 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

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）审阅发行人财务报告，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）复核发行人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，保荐人、发行人会计师认为：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。

十一、请发行人补充披露相关风险

公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“三、募集资金投资项目相关风险”之“（四）募投项目涉及的新产品推广风险”中补充相关风险，具体如下：

“本次募集资金投资项目的实施，将在公司现有业务领域基础上拓展产品和服务品类。若公司未能有效开拓市场、新产品和服务的销售及推广进度不及预期，或项目实施过程中因管理不善等因素影响项目进度，可能对新产品和服务的订单获取与销售带来不利影响。此外，如未来宏观经济环境、行业政策或市场竞争格局发生显著变化，亦可能为新产品和服务的市场推广及销售带来不确定性。”

（本页无正文，为《每日互动股份有限公司与东方证券股份有限公司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之回复》之盖章页）



发行人法定代表人声明

本人已认真阅读每日互动股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，确认本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：



方 毅

每日互动股份有限公司

2026年7月8日



（本页无正文，为《每日互动股份有限公司与东方证券股份有限公司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之回复》之签章页）

保荐代表人：

高 魁

高 魁

韩 杨

韩 杨



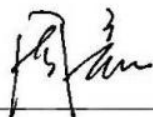
东方证券股份有限公司

2026年7月8日

保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读每日互动股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，确认本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人法定代表人：


周 磊

