# 立信会计师事务所（特殊普通合伙）
# 关于彩讯科技股份有限公司
# 向不特定对象发行可转换公司债券
# 问询函的回复

信会师函字[2026]第 ZA613 号

**深圳证券交易所:**

就贵所于 2026 年 5 月 19 日出具的《关于彩讯科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2026〕020045 号）（以下简称“问询函”）中提出的问题，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”、“会计师”）作为对彩讯科技股份有限公司（以下简称：“发行人”、“公司”、“彩讯股份”）审计机构，就需要会计师发表意见的相关问题进行了认真核查，现将核查情况回复如下：

注：1、在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致；

2、我们没有接受委托审计或审阅发行人 2026 年 1 月至 6 月期间的财务报表，因此无法对发行人上述期间的财务信息发表意见或结论。以下所述的核查程序及实施核查程序的结果仅为协助发行人回复交易所问询目的，不构成审计或审阅。

报告期指 2023 年度、2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-6 月；

2023 年度、2024 年度、2025 年度金额已审计，2026 年 1-6 月金额未经审计。

3、本反馈意见回复中的字体代表以下含义：

| | |
|---|---|
| **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）** | **涉及对本问询函回复、募集说明书等申请文件的修改内容** |

**问题 1**

**一、根据申报材料，报告期各期，公司实现的营业收入分别为 149640.77 万元、165217.08 万元和 182997.21 万元，净利润分别为 32105.41 万元、21382.98 万元和 28461.10 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为 18685.76 万元、21827.05 万元和 24969.41 万元。报告期内，公司营业收入持续上升，净利润存在波动，其中 2024 年存在大幅下降。根据公司近期披露的《2026 年一季度报告》，2026 年第一季度营业收入同比下降 32.11%，归母净利润同比下降 65.56%。**

**报告期内，公司综合毛利率分别为 38.66%、39.15%、35.16%，高于同行业可比公司平均水平。**

**报告期各期，公司前五大客户的销售收入金额占营业收入的比例分别为 78.88%、79.69%和 79.11%。其中，对第一大客户的销售额占营业收入的比例均超过 50%，客户集中度较高。**

**报告期各期末，公司应收账款及合同资产账面价值合计分别为 64803.18 万元、93288.16 万元和 81406.31 万元，占总资产的比例分别为 20.07%、27.18%和 23.13%，报告期单项计提坏账准备金额 4.61 万元。报告期各期末，公司实际坏账计提比例、合同资产减值准备计提比例低于同行业可比公司计提比例。报告期各期，公司应收账款周转率分别为 5.99 次、4.58 次和 4.61 次，总体有所下降。公司预付款项金额分别为 19246.38 万元、11713.26 万元和 8455.32 万元，主要为预付货款；其他应收款账面价值分别为 1234.84 万元、2499.20 万元和 2847.52 万元，主要为保证金、押金、往来款等。**

**2025 年 7 月 30 日，公司使用自有资金 500.00 万元投资中科酷原科技（武汉）有限公司，布局量子计算领域。2025 年 12 月 16 日，公司使用自有资金 500.00 万投资共青城恒融一期创业投资合伙企业（有限合伙），拟专项投资于某人形机器人公司。2026 年 1 月 5 日，公司使用自有资金 1000.00 万投资常州市成电明德创业投资合伙企业（有限合伙），投资于某工业及商用级机器人公司。公司均认定上述投资不属于财务性投资。**

**请发行人结合最新一期财务数据补充说明：（1）结合主要产品价格及成本变化、期间费用波动等情况，说明报告期内营业收入持续增长，但 2024 年净利润下降的具体原因及合理性，与同行业可比公司收入变动趋势是否一致；2026 年第一季度业绩下滑因素是否持续影响公司业绩以及未来拟改善措施。（2）结合主营业务产品结构、核心技术壁垒、主要客户群体特征等，说明公司综合毛利率持续高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。（3）报告期内前五大客户集中度较高的背景下，说明如主要客户采购预算发生调减对公司业务稳定的影响。（4）结合公司信用政策、账龄分布、期后回款情况等，说明公司应收账款坏账计提比例、合同资产减值准备计提比例低于同行业可比公司计提比例的原因及合理性，以及应收账款坏账准备计提、合同减值准备计提是否充分；预付账款及其他应收款具体内容及账龄，是否与采购合同付款条款匹配，交易对方与发行人是否存在关联关系，是否涉及资金占用，坏账准备计提是否充分。（5）结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况，说明是否涉及财务性投资，相关科目为对外投资的，详细说明投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值等情况；对外投资未认定为财务性投资的，详细说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，认定不属于财务性投资的依据是否充分。自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除。**

**请发行人补充披露（1）-（4）相关的风险。**

**请保荐人、会计师核查并发表明确意见。**

一、结合主要产品价格及成本变化、期间费用波动等情况，说明报告期内营业收入持续增长，但 **2024** 年净利润下降的具体原因及合理性，与同行业可比公司收入变动趋势是否一致；**2026** 年第一季度业绩下滑因素是否持续影响公司业绩以及未来拟改善措施

【公司回复】

**（一）结合主要产品价格及成本变化、期间费用波动等情况，说明报告期内营业收入持续增长，但 2024 年净利润下降的具体原因及合理性，与同行业可比公司收入变动趋势是否一致**

公司自成立以来始终深耕企业数字化转型领域，主营协同办公、智慧渠道、智算服务与数据智能三大产品线。围绕全面 AI 战略，构建了覆盖智算基础设施底座、大模型训推平台、一站式 AI 应用开发平台到垂直行业大模型应用解决方案的 AI 全栈服务体系，助力客户实现基于 AI 技术的智能化转型。按照产品类型，公司业务可以分为技术服务、软件产品开发与销售、系统集成、其他业务。

公司不同产品的具体介绍如下：

| 产品名称 | 产品介绍 |
| --- | --- |
| 技术服务 | 包括公司向客户提供的与 IT 运维管理相关的技术支持、技术咨询、技术开发、系统维护、运营管理等服务内容。根据公司业务的特征，分类为：运营支撑、流量经营服务、维护服务等 |
| 软件产品开发与销售收入 | 软件产品包括定制产品化软件和定制工程化软件。定制产品化软件产品指公司自行开发研制的软件产品；定制工程化软件产品指公司根据客户的实际需求进行定制、开发的软件产品 |
| 系统集成 | 包括外购软硬件产品和公司软件产品的销售及安装 |
| 其他 | 主要为积分业务、服务器采购业务、网络及 IT 设备采购业务以及对外出租房屋等 |

**1、主要产品价格变化情况**

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司营业收入分别为 149,640.77 万元、165,217.08 万元、182,997.21 万元和 **69,575.35** 万元。公司主要产品类型对应的各期项目平均单价、项目数量、销售收入、占主营业务收入比例如下表所示：

单位：万元

| 期间 | 产品分类 | 项目数量 | 项目平均单价 | 销售收入 | 收入占比 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2026 年 1-6 月** | 技术服务 | 950 | 57.39 | 54,520.02 | 78.36% |
| | 软件产品开发与销售 | 52 | 220.11 | 11,445.81 | 16.45% |
| | 系统集成 | 3 | 49.28 | 147.83 | 0.21% |
| | 其他 | 46 | 75.25 | 3,461.69 | 4.98% |
| | **合计** | **1,051** | **66.20** | **69,575.35** | **100.00%** |

| 期间 | 产品分类 | 项目数量 | 项目平均单价 | 销售收入 | 收入占比 |
|---|---|---|---|---|---|
| **2025 年度** | 技术服务 | 1,119 | 109.99 | 123,079.32 | 67.26% |
| | 软件产品开发与销售 | 159 | 241.13 | 38,339.06 | 20.95% |
| | 系统集成 | 9 | 1,687.70 | 15,189.31 | 8.30% |
| | 其他 | 57 | 112.10 | 6,389.51 | 3.49% |
| | **合计** | **1,344** | **136.16** | **182,997.21** | **100.00%** |
| **2024 年度** | 技术服务 | 1,515 | 84.15 | 127,488.28 | 77.16% |
| | 软件产品开发与销售 | 134 | 185.89 | 24,909.22 | 15.08% |
| | 系统集成 | 8 | 636.88 | 5,095.06 | 3.08% |
| | 其他 | 60 | 128.74 | 7,724.52 | 4.68% |
| | **合计** | **1,717** | **96.22** | **165,217.08** | **100.00%** |
| **2023 年度** | 技术服务 | 1,587 | 65.98 | 104,709.69 | 69.97% |
| | 软件产品开发与销售 | 113 | 184.43 | 20,841.00 | 13.93% |
| | 系统集成 | 7 | 2,027.58 | 14,193.04 | 9.48% |
| | 其他 | 10 | 989.70 | 9,897.04 | 6.61% |
| | **合计** | **1,717** | **87.15** | **149,640.77** | **100.00%** |

注：公司业务具有项目制特征，由于下游客户所属行业、应用场景及功能需求差异显著，各个项目所耗用的软件、硬件产品存在差异，各项目定价基于客户需求、项目规模、实施周期、技术复杂度及市场竞争情况综合确定，并无标准价格，因此列示项目平均单价。

（1）技术服务

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司技术服务收入占比始终较高，系公司聚焦核心主业，依托技术优势为客户提供专业化、个性化服务，客户粘性提升，支撑该业务持续发展。2024 年，公司技术服务业务收入金额上升 21.75%，主要系技术服务业务中运营支撑类项目稳定发展的同时，流量经营服务收入金额增长较大，2025 年，公司流量经营服务收入继续增长，运营支撑类项目收入有所下降，技术服务收入整体保持相对稳定。**2026 年 1-6 月**，技术服务收入同比下降 **3.19%**，系因部分技术服务项目受客户年度预算审批、采购流程调整影响，签单及实施节奏有所放缓。

2023 年至 2025 年，公司技术服务项目平均单价分别为 65.98 万元、84.15 万元、109.99 万元，项目平均单价持续走高，主要系因伴随合作持续深化，客户粘性不断提升，公司逐渐承接规模更大、服务内容更综合的流量经营、运营支撑等

技术服务项目，推动单项目平均规模扩大。**2026 年 1-6 月**，技术服务项目平均单价为**57.39**万元，因公司技术服务项目多为按履约进度确认收入，**半年度**确认的技术服务收入仅反映相关项目按履约进度已实现的部分，而统计的项目数量系当期存在收入确认的全部项目，因此公司**半年度的**项目平均单价不具备可比性。

（2）软件产品开发与销售

2023 年至 2025 年，公司软件产品开发与销售业务收入金额稳步提升，占比逐步提升，系国产替代需求释放，公司 AI 技术产品化加速、核心产品智能化升级，叠加研发投入加大，产品化率提升，带动业务增长所致。2024 年公司软件产品开发与销售收入增长主要系在移动系客户收入保持稳定的情况下，公司新开拓了部分中国铁塔、广州地铁设计院等非移动系客户；2025 年公司软件产品开发与销售金额增长较多，主要系对中国移动及下属公司销售收入大幅增长。2026 年 1-**6** 月，软件产品开发与销售收入同比下降 **29.95%**，主要系上年同期部分大型项目完成验收交付，本期验收交付项目规模相对较小所致。

2023 年、2024 年、2025 年**和 2026 年 1-6 月**，公司软件产品开发与销售项目平均单价分别为 184.43 万元、185.89 万元、241.13 万元和 **220.11** 万元，项目平均单价**总体呈波动上升趋势**，主要系因 1）公司持续优化产品结构，重点推广技术壁垒较强、功能集成度强、附加值较高的协同办公等自研软件产品，该类带动整体项目单价上行；2）公司持续深化与中国移动等头部企业的合作，报告期内新增多笔合同金额较大的定制产品化软件、定制工程化软件项目，推动项目平均单价上升。

（3）系统集成

2023 年至 2025 年，公司系统集成收入波动较大，主要系该业务类型以大型定制化项目为主，项目规模存在一定差异，且收入确认通常集中于项目验收时点，受具体项目执行周期及验收进度影响较大。2024 年，公司部分前期承接的大型系统集成项目于当年完成验收并确认收入，而新启动的项目尚处于开发执行阶段，未达到验收条件，导致当年确认收入的项目数量及规模暂时性下降，系统集成业务收入出现较大幅度下滑。2025 年，随着前期在执行项目陆续进入验收阶段，公司部分算力项目实现交付，系统集成业务收入大幅上升。**2026 年 1-6 月**，系统集

成收入同比下降 **99.05%**，主要系上年同期部分大型项目完成验收交付，本期验收交付项目规模相对较小所致。

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，系统集成项目平均单价分别为 2,027.58 万元、636.88 万元、1,687.70 万元和 **49.28** 万元，项目平均单价波动幅度较大，主要系系统集成项目以大型定制化项目为主，不同项目的服务范围、硬件配置、实施内容、交付规模及应用场景差异显著，单个项目收入存在差异，因此个别大额或中小型项目的落地即会对当期平均单价产生较大影响。

（4）其他

公司其他业务的收入核算中包含积分业务、服务器采购业务、网络及 IT 设备采购业务以及租金收入。该部分业务收入占整体营收比重较低，且业务属性分散、经营性质差异较大，因此各期项目平均单价不具备可比性。

**2、主要产品成本变化情况**

2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年 1-**6** 月，公司主要产品的成本情况如下：

单位：万元

| 产品分类 | 项目 | 2026 年 1-6 月 | | 2025 年 | | 2024 年 | | 2023 年 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占营业成本比例 | 金额 | 占营业成本比例 | 金额 | 占营业成本比例 | 金额 | 占营业成本比例 |
| 技术服务 | 职工薪酬 | **14,790.60** | **34.55%** | 31,325.56 | 26.40% | 39,670.53 | 39.46% | 34,204.78 | 37.27% |
| | 外购软硬件及服务 | **16,695.97** | **39.00%** | 42,049.62 | 35.44% | 30,852.50 | 30.69% | 23,861.87 | 26.00% |
| | 折旧和摊销 | **906.64** | **2.12%** | 1,832.18 | 1.54% | 1,127.63 | 1.12% | 678.01 | 0.74% |
| | 其他费用 | **822.30** | **1.92%** | 2,356.23 | 1.99% | 2,411.58 | 2.40% | 2,606.78 | 2.84% |
| | **小计** | **33,215.51** | **77.60%** | **77,563.59** | **65.37%** | **74,062.24** | **73.67%** | **61,351.44** | **66.85%** |
| 软件产品开发与销售 | 职工薪酬 | **3,985.19** | **9.31%** | 9,475.66 | 7.99% | 7,145.09 | 7.10% | 6,634.77 | 7.23% |
| | 外购软硬件及服务 | **1,953.54** | **4.56%** | 11,227.21 | 9.46% | 9,725.32 | 9.67% | 6,626.72 | 7.22% |
| | 折旧和摊销 | **891.44** | **2.08%** | 1,107.90 | 0.93% | 348.83 | 0.35% | 62.41 | 0.07% |
| | 其他费用 | **162.79** | **0.38%** | 1,982.28 | 1.67% | 460.59 | 0.46% | 488.14 | 0.53% |
| | **小计** | **6,992.95** | **16.34%** | **23,793.05** | **20.05%** | **17,679.83** | **17.58%** | **13,812.03** | **15.05%** |
| 系统集成 | 职工薪酬 | **10.80** | **0.03%** | 25.28 | 0.02% | 15.36 | 0.02% | 53.04 | 0.06% |
| | 外购软硬件及服务 | **135.25** | **0.32%** | 13,815.13 | 11.64% | 4,745.05 | 4.72% | 12,554.71 | 13.68% |
| | 折旧和摊销 | **0.08** | **0.00%** | 0.02 | 0.00% | 0.02 | 0.00% | 0.14 | 0.00% |

| 产品分类 | 项目 | 2026 年 1-6 月 | | 2025 年 | | 2024 年 | | 2023 年 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占营业成本比例 | 金额 | 占营业成本比例 | 金额 | 占营业成本比例 | 金额 | 占营业成本比例 |
| | 其他费用 | **0.24** | **0.00%** | 21.13 | 0.02% | 10.08 | 0.01% | 4.52 | 0.00% |
| | **小计** | **146.37** | **0.34%** | **13,861.56** | **11.68%** | **4,770.51** | **4.75%** | **12,612.41** | **13.74%** |
| 其他业务 | 职工薪酬 | **205.24** | **0.48%** | 408.77 | 0.34% | 443.72 | 0.44% | 123.81 | 0.13% |
| | 外购软硬件及服务 | **750.06** | **1.75%** | 13.10 | 0.01% | 301.77 | 0.30% | 597.09 | 0.65% |
| | 折旧和摊销 | **1,090.86** | **2.55%** | 2,181.71 | 1.84% | 2,181.71 | 2.17% | 2,181.12 | 2.38% |
| | 其他费用 | **404.79** | **0.95%** | 840.44 | 0.71% | 1,100.06 | 1.09% | 1,106.05 | 1.21% |
| | **小计** | **2,450.95** | **5.73%** | **3,444.02** | **2.90%** | **4,027.26** | **4.00%** | **4,008.07** | **4.37%** |
| **营业成本合计** | | **42,805.78** | **100.00%** | **118,662.23** | **100.00%** | **100,539.84** | **100.00%** | **91,783.96** | **100.00%** |
| **营业收入合计** | | **69,575.35** | **-** | **182,997.21** | **-** | **165,217.08** | **-** | **149,640.77** | **-** |
| **毛利率** | | **38.48%** | **-** | **35.16%** | **-** | **39.15%** | **-** | **38.66%** | **-** |

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司营业成本分别为 91,783.96 万元、100,539.84 万元、118,662.23 万元和 **42,805.78** 万元，营业成本随业务体量同步增长且增幅与收入基本匹配，成本变动具备合理性。

**3、期间费用波动情况**

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司期间费用分别为 35,809.12 万元、39,672.01 万元、38,947.54 万元和 **17,763.96** 万元，期间费用率分别为 23.93%、24.01%、21.28%和 **25.53%**，期间费用及其占比保持相对稳定，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2026 年 1-6 月 | | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占营业收入比例 | 金额 | 占营业收入比例 | 金额 | 占营业收入比例 | 金额 | 占营业收入比例 |
| 销售费用 | **1,342.32** | **1.93%** | 3,436.02 | 1.88% | 4,198.86 | 2.54% | 5,749.63 | 3.84% |
| 管理费用 | **2,411.07** | **3.47%** | 5,179.51 | 2.83% | 6,202.31 | 3.75% | 5,844.81 | 3.91% |
| 研发费用 | **14,704.58** | **21.13%** | 31,747.68 | 17.35% | 31,429.40 | 19.02% | 26,162.40 | 17.48% |
| 财务费用 | **-694.01** | **-1.00%** | -1,415.68 | -0.77% | -2,158.57 | -1.31% | -1,947.72 | -1.30% |
| **期间费用** | **17,763.96** | **25.53%** | **38,947.54** | **21.28%** | **39,672.01** | **24.01%** | **35,809.12** | **23.93%** |

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司销售费用分别为 5,749.63 万元、4,198.86 万元、3,436.02 万元和 **1,342.32** 万元，主要由销售人员薪酬、业务招待费、咨询费（包括招聘费）构成，各项费用占比较为稳定。公司销售费用逐步下降，主要系报告期内西安绿点销售人员薪酬及费用减少，且 2025 年公司转让西安绿点股权不再将其纳入合并报表所致。

2023 年、2024 年、2025 年**和 2026 年 1-6 月**，公司管理费用分别为 5,844.81 万元、6,202.31 万元、5,179.51 万元和 **2,411.07** 万元，主要由职工薪酬、股权激励、折旧水电及物业费构成，各项费用占比较为稳定；管理费用占营业收入比例分别为 3.91%、3.75%、2.83%和 **3.47%，2026 年 1-6 月公司营业收入有所下滑，导致管理费用率有所上升，过去 3 年总体呈下降趋势**，主要系公司实施精细化费用管控，严格控制各项运营开支，且 2025 年公司转让西安绿点股权不再将其纳入合并报表所致。

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司研发费用分别为 26,162.40

万元、31,429.40 万元、31,747.68 万元和 **14,704.58** 万元，公司一贯重视研发平台建设和研发资金投入，研发资金投入持续保持较高水平。其中，职工薪酬占研发费用的比重超过 90%。

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司财务费用包括利息费用、利息收入、手续费等，公司经营活动有偿性债务融资较少，财务费用为负，对公司经营成果的影响较小。

**4、非经常性损益情况**

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司非经常性损益情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2026 年 1-6 月 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 非流动性资产处置损益（包括已计提资产减值准备的冲销部分） | **241.93** | -638.35 | 228.07 | 21.11 |
| 计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外） | **483.49** | 974.79 | 1,190.33 | 1,196.32 |
| 除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益 | **-1,780.77** | 4,815.24 | -288.77 | 15,235.38 |
| 计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费 | **-** | - | 399.56 | - |
| 除上述各项之外的其他营业外收入和支出 | **0.00** | -67.92 | -7.54 | -42.80 |
| 其他符合非经常性损益定义的损益项目 | - | - | 14.29 | 13.41 |
| 减：所得税影响额 | **-187.89** | 822.71 | 150.32 | 2,422.93 |
| 少数股东权益影响额（税后） | **79.45** | 165.36 | 198.76 | 223.21 |
| **合计** | **-946.88** | **4,095.70** | **1,186.86** | **13,777.27** |

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司非经常性损益分别为 13,777.27 万元、1,186.86 万元、4,095.70 万元和**-946.88** 万元。

***报告期各期，***除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益分别为 15,235.38 万元、-288.77 万元、**4,815.24 万元和-1,780.77 万元**，其中主要为公司通过澜天信创投资的航天软件在 2023 年 5 月上市后股价

波动**带来的公允价值变动及公司处置其股权产生的损益。**

**5、2024 年公司净利润下降的具体原因及合理性**

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司营业收入和净利润情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2026 年 1-6 月 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | **69,575.35** | 182,997.21 | 165,217.08 | 149,640.77 |
| 营业成本 | **42,805.78** | 118,662.23 | 100,539.84 | 91,783.96 |
| 利润总额 | **5,698.82** | 28,760.20 | 21,359.49 | 34,409.72 |
| 净利润 | **6,947.47** | 28,461.10 | 21,382.98 | 32,105.41 |
| **归母净利润** | **6,872.65** | **29,065.11** | **23,013.92** | **32,463.03** |
| 非经常性损益 | **-946.88** | 4,095.70 | 1,186.86 | 13,777.27 |
| 扣非后归母净利润 | **7,819.53** | 24,969.41 | 21,827.05 | 18,685.76 |

2023 年至 2025 年，公司营业收入分别为 149,640.77 万元、165,217.08 万元和 182,997.21 万元，年均复合增长率达到 10.59%，营业收入持续增长；营业成本分别为 91,783.96 万元、100,539.84 万元和 118,662.23 万元，营业成本随业务体量同步增长且增幅与收入基本匹配；期间费用分别为 35,809.12 万元、39,672.01 万元和 38,947.54 万元，期间费用率分别为 23.93%、24.01%和 21.28%，期间费用及其占比保持相对稳定。

在收入持续增长的情况下，2024 年公司净利润下降 10,722.43 万元，主要系因 2023 年 5 月公司通过澜天信创间接持有的航天软件成功登陆科创板，对应股权公允价值增加 16,170.00 万元，2024 年该等股权公允价值减少 1,570.00 万元，对 2024 年净利润的影响显著减弱所致。不考虑非经常性损益的影响，2023 年至 2025 年公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 18,685.76 万元、21,827.05 万元和 24,969.41 万元，年均复合增长率达到 15.60%，与公司收入增长趋势一致。

综上所述，公司 2024 年净利润下降主要系公允价值变动等偶发性因素影响所致，具备合理性。

**6、与同行业可比公司变动趋势是否一致**

公司同行业可比公司包括科大讯飞、汉得信息、赛意信息、思特奇、东方国信、拓维信息等，2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司及可比公司收入变动情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 2026 年 1-6 月 | | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 增长率 | 金额 | 增长率 | 金额 | 增长率 | 金额 | 增长率 |
| 科大讯飞 | **1,162,277.30** | **6.52%** | 2,710,539.05 | 16.12% | 2,334,309.30 | 18.79% | 1,965,032.92 | **4.41%** |
| 汉得信息 | **167,006.56** | **6.07%** | 341,536.97 | 5.57% | 323,515.07 | 8.57% | 297,969.89 | **-0.90%** |
| 赛意信息 | **103,272.97** | **14.43%** | 207,323.45 | -13.45% | 239,545.17 | 6.27% | 225,402.32 | **-0.75%** |
| 思特奇 | **18,113.27** | **0.63%** | 61,672.83 | -29.24% | 87,156.89 | 0.12% | 87,049.37 | **4.38%** |
| 东方国信 | **109,955.40** | **16.87%** | 260,665.41 | -6.66% | 279,266.41 | 17.18% | 238,329.29 | **4.13%** |
| 拓维信息 | **131,152.82** | **0.39%** | 317,100.82 | -22.79% | 410,717.08 | 30.22% | 315,414.17 | **41.02%** |
| **平均值** | **281,963.05** | **7.48%** | **649,806.42** | **-8.41%** | **612,418.32** | **13.53%** | **521,532.99** | **8.71%** |
| **彩讯股份** | **69,575.35** | **-24.33%** | **182,997.21** | **10.76%** | **165,217.08** | **10.41%** | **149,640.77** | **25.18%** |

2023 年至 2025 年，公司营业收入整体保持持续增长，营业收入增长率处于同业可比公司上游水平。**2026 年 1-6 月**，公司营业收入同比下降，具体分析如下：

（1）2023 年度，信创产业及云计算产业蓬勃发展，公司营业收入增速位居可比公司前列

2023 年度，信创产业规模化推广带来协同办公产品需求释放，云计算市场高速增长驱动云和大数据业务快速扩张。公司以“信创邮箱+统一办公平台”，成为信创应用软件市场主要参与者，此外，公司自主产品与国内主流信创生态实现适配，覆盖服务器、操作系统、中间件、数据库全产业链。云计算方面，公司提供定制化的企业上云配套服务，助力企业数字化转型。公司营业收入同比增长 25.18%，高于可比公司平均增速。

可比公司顺应行业数字化发展趋势，推动业务结构升级，但营业收入具体表现略有不同：其中，拓维信息收入增速最高，达 41.02%，主要系其围绕华为布局 AI 软硬件，智能计算产品收入同比大幅增长 120.61%所致；科大讯飞、东方国信、思特奇营业收入保持 4%左右的稳健增长；汉得信息、赛意信息营业收入同

比小幅下滑。

（2）2024 年度，受益于人工智能产业爆发，可比公司营业收入均呈现不同程度的增长

2024 年，公司及同行业可比公司营业收入均有不同程度增长，主要系受益于人工智能、大模型产业爆发，通用 AI、政企数字化、工业互联网等宽赛道需求快速释放。公司深耕企业数字化转型领域，实现了协同办公、智慧渠道、智算服务与数据智能三大产品线的焕新升级，营业收入稳定增长：协同办公产品线深度融合 AI 技术，基于彩讯 Rich AIBox 一站式 AI 应用开发平台打造以数字员工为核心的系列 AI 办公产品；智慧渠道产品线持续深化“AI+数智化”技术融合，助力客户实现精准运营与效能提升；智算服务与数据智能产品线以“云+算力+数据”三位一体为核心架构，聚焦于为各行业客户提供定制化服务解决方案。可比公司中，科大讯飞在通用大模型、行业解决方案等领域订单规模大幅增长；东方国信在信创改造、算力建设等方面系统集成业务的收入激增；其余可比公司也呈现不同程度的收入增长。

（3）2025 年度，AI 业务分化效应显著，可比公司营业收入表现出现一定程度差异

2025 年度，公司围绕全面 AI 战略，构建了覆盖智算基础设施底座、大模型训推平台、一站式 AI 应用开发平台到垂直行业大模型应用解决方案的 AI 全栈服务体系，助力客户实现基于 AI 技术的智能化转型。协同办公产品线持续推进存量客户的智能化升级与新客户的 AI 化部署，协助客户个人邮箱产品构建 AI 工作台生态，推出多项 AI 智能服务；智慧渠道产品线完成 5G 消息智能体相关能力搭建及标杆应用落地，集成 AI 客服优化运营效率，并结合 AI 大模型语义检测、域名检测、变体符号检测等能力，构建多维度风险内容识别与精准拦截能力；智算服务与数据智能产品线在云服务 AI 化、智算基础设施建设及垂直行业数智化取得积极进展。公司 AI 全栈体系建设持续深化，营业收入保持快速增长。

可比公司中，科大讯飞 AI 相关业务收入增长明显，尤其大模型驱动的平台服务与 AI 硬件成为利润引擎，营业收入继续保持高速增长；汉得信息以企业 AI 智能化应用为代表的战略新兴业务保持强劲增长，营业收入保持一定增长。

赛意信息客户主要为制造、零售、现代服务等行业的集团及大中型企业客户，受宏观经济环境影响，下游客户数字化建设投入趋于谨慎，核心客户对外部供应商的数字化订单需求阶段性回落导致当期收入承压；思特奇受到外部市场及客户降本策略影响，同时其积极布局的数字经济，如城市 AI+数字经济等新业务领域短期业绩贡献不足等因素影响，营业收入出现较大幅度下降；东方国信受宏观环境影响，行业客户信息化投资节奏放缓、资本开支收缩、降本增效措施持续深化，订单获取阶段性承压，项目交付节奏有所延缓，营业收入出现阶段性下滑；拓维信息主动转型，调整业务结构，智能计算产品类硬件收入下降 59.02%，导致营业收入出现较大幅度下降。

（4）**2026 年 1-6 月**，公司营业收入同比阶段性下滑

**2026 年 1-6 月，受上半年算力设备市场价格波动，公司审慎把控业务开展节奏，结合设备供货及成本情况择机推进项目落地，上半年验收交付的系统集成项目较上年同期有所减少。此外，上年同期多项定制软件项目集中完成验收并确认收入，受软件项目验收节奏阶段性波动影响，本期多数在手定制化项目尚处于实施推进阶段，软件产品开发与销售收入阶段性下滑。**

**可比公司中，赛意信息、东方国信整体经营实现回暖，2026 年 1-6 月收入同比增速较快：赛意信息业绩改善主要来源于已有主业的经营修复，同时算力相关新兴业务实现落地推进；东方国信收入规模增长主要来源于智算中心项目交付与算力租赁业务规模化增长。科大讯飞、汉得信息 2026 年 1-6 月收入同比增速分别为 6.52%、6.07%，主要受益于 AI 相关商用化应用加速。思特奇、拓维信息 2026 年 1-6 月收入同比基本持平。**

综上所述，公司及同行业可比公司 2024 年度营业收入均出现不同程度增长；公司 2025 年度营业收入增速仅次于科大讯飞，变动趋势与科大讯飞和汉得信息一致。**2026 年 1-6 月**，公司营业收入有所下降，与同行业公司变动趋势有所差异，属于公司业务经营中的正常波动，具有合理性。

**（二）业绩下滑因素是否持续影响公司业绩以及未来拟改善措施**

**1、2026 年第一季度业绩下滑因素**

公司 2026 年第一季度利润表各项目的变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2026 年 1-3 月 | 2025 年 1-3 月 | 变动情况 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 金额 | 比例 |
| **营业收入** | **33,155.49** | **48,840.53** | **-15,685.05** | **-32.11%** |
| 营业成本 | 20,805.53 | 30,661.12 | -9,855.59 | -32.14% |
| **毛利** | **12,349.95** | **18,179.41** | **-5,829.46** | **-32.07%** |
| **期间费用** | **8,272.14** | **10,457.08** | **-2,184.94** | **-20.89%** |
| 其中：销售费用 | 673.13 | 588.63 | 84.50 | 14.35% |
| 管理费用 | 1,053.51 | 1,436.33 | -382.82 | -26.65% |
| 研发费用 | 6,924.96 | 8,795.82 | -1,870.86 | -21.27% |
| 财务费用 | -379.46 | -363.71 | -15.75 | 4.33% |
| 税金及附加 | 382.49 | 297.26 | 85.23 | 28.67% |
| 其他收益 | 242.98 | 178.97 | 64.01 | 35.77% |
| 投资收益（损失以“-”号填列） | -615.17 | 19.26 | -634.43 | -3,293.21% |
| 公允价值变动收益（损失以“-”号填列） | -721.15 | -67.14 | -654.02 | 974.16% |
| 信用减值损失（损失以“-”号填列） | -481.09 | -233.81 | -247.28 | 105.76% |
| 资产减值损失（损失以“-”号填列） | -192.58 | -115.51 | -77.07 | 66.71% |
| 资产处置损失（损失以“-”号填列） | -0.44 | 5.54 | -5.98 | -107.94% |
| **营业利润** | **1,927.88** | **7,212.39** | **-5,284.51** | **-73.27%** |
| **利润总额** | **1,927.89** | **7,210.40** | **-5,282.51** | **-73.26%** |
| **净利润** | **2,562.95** | **7,242.81** | **-4,679.86** | **-64.61%** |
| **归属于母公司所有者的净利润** | **2,531.37** | **7,349.27** | **-4,817.90** | **-65.56%** |
| **扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润** | **3,317.19** | **7,144.88** | **-3,827.69** | **-53.57%** |

2026 年 1-3 月，公司实现归属于母公司所有者的净利润较上年同期减少 4,817.90 万元，同比下降 65.56%；扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润较上年同期减少 3,827.69 万元，同比下降 53.57%，主要是受以下因素影响：

（1）营业收入同比下降，导致毛利同比减少 5,829.46 万元

2026 年 1-3 月，公司实现营业收入 33,155.49 万元，较上年同期减少 15,685.05 万元，同比下降 32.11%，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2026 年 1-3 月 | | | | 2025 年 1-3 月 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 收入占比 | 毛利额 | 毛利占比 | 收入 | 收入占比 | 毛利额 | 毛利占比 |
| 技术服务 | 26,484.94 | 79.88% | 9,648.02 | 78.12% | 28,938.78 | 59.25% | 12,567.65 | 69.13% |
| 软件产品开发与销售 | 5,290.69 | 15.96% | 2,258.09 | 18.28% | 9,827.04 | 20.12% | 3,922.44 | 21.58% |
| 系统集成 | 25.66 | 0.08% | 14.54 | 0.12% | 8,297.60 | 16.99% | 861.59 | 4.74% |
| 其他 | 1,354.19 | 4.08% | 429.30 | 3.48% | 1,777.11 | 3.64% | 827.74 | 4.55% |
| **合计** | **33,155.49** | **100.00%** | **12,349.95** | **100.00%** | **48,840.53** | **100.00%** | **18,179.41** | **100.00%** |

2026 年 1-3 月公司营业收入下降，主要系受系统集成与软件开发项目实施周期影响，上年同期部分大型项目完成验收交付，本期验收交付项目规模相对较小，系统集成收入同比减少 8,271.94 万元，同比下降 99.69%；软件产品开发与销售收入同比减少 4,536.35 万元，同比下降 46.16%；同时，部分技术服务项目受客户年度预算审批、采购流程调整影响，签单及实施节奏有所放缓，技术服务收入同比减少 2,453.84 万元，下滑 8.48%。公司营业收入下降导致公司毛利同比减少 5,829.46 万元。

上述业绩波动主要是受项目执行情况影响，属于公司业务正常经营过程中的阶段性、非持续性现象，预计不会对公司业绩造成持续性重大不利影响。

（2）航天软件股权公允价值变动，导致投资收益与公允价值变动收益合计同比减少 1,288.45 万元

2026 年 1-3 月，公司持有交易性金融资产形成的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产实现的投资收益合计金额，较上年同期减少 1,288.45 万元，主要系公司间接持有的航天软件（688562.SH）股价受资本市场行情波动所致，进而影响 2026 年 1-3 月经营业绩。

公司自 2025 年起陆续减持间接持有的航天软件（688562.SH）股权，截至 2026 年 3 月 31 日，公司间接持有航天软件股权的账面价值为 6,008.19 万元。后续，公司将继续坚持市场化、审慎原则，结合市场价格、流动性、公司资金规划及整体战略，在价格合适、合规前提下继续择机减持，直至完成相关投资退出。相关公允价值及投资收益变动受二级市场波动等非经营性因素影响，预计不会对公司业绩造成持续性重大不利影响。

2、2026 年 1-6 月业绩下滑因素

公司 2026 年 1-6 月利润表各项目的变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2026 年 1-6 月 | 2025 年 1-6 月 | 变动情况 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 金额 | 比例 |
| 营业收入 | 69,575.35 | 91,950.23 | -22,374.89 | -24.33% |
| 营业成本 | 42,805.78 | 61,080.85 | -18,275.07 | -29.92% |
| 毛利 | 26,769.57 | 30,869.38 | -4,099.82 | -13.28% |
| 期间费用 | 17,763.96 | 20,379.24 | -2,615.28 | -12.83% |
| 其中：销售费用 | 1,342.32 | 1,349.86 | -7.54 | -0.56% |
| 管理费用 | 2,411.07 | 2,768.08 | -357.01 | -12.90% |
| 研发费用 | 14,704.58 | 16,974.69 | -2,270.12 | -13.37% |
| 财务费用 | -694.01 | -713.39 | 19.38 | -2.72% |
| 税金及附加 | 779.86 | 724.46 | 55.39 | 7.65% |
| 其他收益 | 483.94 | 331.71 | 152.23 | 45.89% |
| 投资收益（损失以“-”号填列） | -429.98 | 257.30 | -687.28 | -267.11% |
| 公允价值变动收益（损失以“-”号填列） | -1,400.73 | 2,634.52 | -4,035.26 | -153.17% |
| 信用减值损失（损失以“-”号填列） | -728.58 | 264.98 | -993.57 | -374.95% |
| 资产减值损失（损失以“-”号填列） | -451.64 | -366.52 | -85.12 | 23.22% |
| 资产处置损失（损失以“-”号填列） | 0.06 | 7.24 | -7.19 | -99.21% |
| 营业利润 | 5,698.81 | 12,894.92 | -7,196.11 | -55.81% |
| 利润总额 | 5,698.82 | 12,891.68 | -7,192.87 | -55.79% |
| 净利润 | 6,947.47 | 13,496.14 | -6,548.67 | -48.52% |
| 归属于母公司所有者的净利润 | 6,872.65 | 13,537.98 | -6,665.33 | -49.23% |
| 扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润 | 7,819.53 | 10,731.31 | -2,911.78 | -27.13% |

2026 年 1-6 月，公司实现归属于母公司所有者的净利润较上年同期减少 6,665.33 万元，同比下降 49.23%；扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润较上年同期减少 2,911.78 万元，同比下降 27.13%，主要是受以下因素影响：

2026 年 1-6 月，公司实现营业收入 69,575.35 万元，较上年同期减少

**22,374.89 万元，同比下降 24.33%，主要受系统集成与软件开发项目和软件产品开发与销售项目执行周期影响，本期验收交付项目较上年同期有所减少，营业收入同比阶段性下降；营业成本 42,805.78 万元，较上年同期减少 18,275.07 万元，同比下降 29.92%，主要系系统集成与软件开发项目和软件产品开发与销售项目本期确认收入减少，相应结转的项目成本同步减少所致，成本变动趋势与收入变动基本保持一致。**

**2026 年 1-6 月，公司持有交易性金融资产形成的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产实现的投资收益合计金额，较上年同期减少 4,652.29 万元，主要系发行人间接持有的航天软件（688562.SH）股价受资本市场行情波动所致，进而影响 2026 年 1-6 月经营业绩。**

**3、业绩下滑因素是否持续影响公司业绩**

**综上，公司 2026 年一季度和 2026 年 1-6 月业绩下滑，系部分客户内部流程有所延迟、上年同期大型项目完成相对集中，本期验收交付项目较小、航天软件股权公允价值及投资收益波动等偶发性、阶段性因素叠加所致，属于公司业务经营中的正常波动。公司各项经营活动有序开展，经营业绩将随着各项业务活动的推进逐步释放，预计相关因素不会对公司业绩造成持续性重大不利影响。**

**4、未来拟改善措施**

针对上述影响公司业绩表现的情况，公司已针对性的制定并落实多项改善措施，保障后续季度收入恢复及交付效率提升，具体情况如下：

（1）持续巩固公司存量业务基本盘

公司长期服务通信、能源、金融、交通等大型客户，在协同办公、智慧渠道、云服务与数据智能等领域形成了较为稳定的业务基础。后续，公司将以 AI 能力升级为抓手，推动 AI 与既有系统改造、功能增强和智能化场景延伸相结合，进一步做大存量项目规模、提升续期价值和客户粘性，稳固既有业务基本盘。同时，针对项目周期性较强、回款受客户结算节奏影响等情况，公司将加强客户需求研判和项目节点管理，提前统筹签约、交付、验收和结算安排，缩短项目从签约到交付、从交付到回款的周期；对于延续性项目，前置推进下一年度需求沟通和建设规划，衔接好项目周期。公司将持续推进重点客户续签、存量业务升级及非通

信行业拓展，增强收入结构的连续性和经营发展的稳定性。

（2）持续加强 AI 技术研发和产品能力建设，积极承接客户新增 AI 及算力需求

公司围绕“算力—平台—应用”一体化发展战略，持续完善 Rich AICloud、Rich AIBox 及行业智能体能力，积极承接重点客户智能化升级过程中产生的新增 AI 及算力需求。目前相关增量需求已覆盖通信、能源、金融等重点行业：在通信客户侧，公司已落地智能协同办公助手、AI 精准营销、AI 营销助手、智能体平台等应用；在能源客户侧，已落地企业大脑、财务域 AIBI、数字员工平台等应用；在金融客户侧，已支撑建设面向审核类场景的智审系统、智能报告平台等应用。同时，在多模态领域公司进行深入应用探索落地，积累了包含智能审图、语音智能体、具身智能体等场景应用，进一步拓展 AI 在客户服务、营销运营等场景中的应用空间。随着重点客户从单点试点向多场景、规模化建设推进，公司有望持续提升 AI 业务渗透率，为后续增长打开新的增量市场空间。**截至 2026 年 8 月 31 日，公司 AI 相关在手订单金额约 3.80 亿元。**

（3）推动智算业务发展

随着大模型、智能体和行业 AI 应用持续落地，下游客户对智算中心建设、算力集群管理、算力调度、算力租赁以及推理服务的需求不断增加，公司已落地了通信行业、智驾厂商的算力租赁和智算中心建设的项目。根据本次可转债募投智算中心建设项目效益测算，预计项目在 T+2 年达到算力满产，满产年营业收入约 36,443.52 万元。未来，公司将继续充分发挥在 AI 原生计算网络、集群管理、模型训练与推理平台等方面的技术积累，积极推进智算项目落地，拓展算力租赁和持续运营类业务，努力提升智算业务规模和收入贡献。

（4）推进并购后的业务协同，有望持续增厚公司盈利

公司已完成对基智智能科技（上海）有限公司（以下简称“基智智能”）100%股权的收购，基智智能作为全资子公司纳入合并报表范围。该次交易设置业绩承诺：业绩承诺人承诺基智智能 2026 年至 2028 年三年累计净利润将不少于 8,400 万元，其中 2026 年度承诺净利润不少于 2,000 万元，2027 年度承诺净利润不少于 2,800 万元，2028 年度承诺净利润不少于 3,600 万元。若基智智能足额完成业

绩承诺，2026-2028 年将合计为公司新增净利润 8,400 万元，提升公司整体盈利规模；该次交易设有业绩补偿条款，保障上市公司利益，对冲盈利不及预期的风险。同时，公司将积极推动基智智能在语音智能体、智能客服、智能营销等领域的产品能力，与公司现有客户资源、智慧渠道业务、Rich AIBox 平台及智算能力进一步协同，围绕客服、营销、通知、回访等高频场景推动商业化落地，探索更具持续性的业务模式。

（5）航天软件股权处置计划

公司自 2025 年 2 月起已陆续减持间接持有的航天软件（688562.SH）股权，后续，公司将继续坚持市场化、审慎原则，结合市场价格、流动性、公司资金规划及整体战略，在价格合适、合规前提下继续择机减持，直至完成相关投资退出。

**（三）发行人补充披露情况**

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示事项”之

“1、业绩波动风险”及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（七）业绩波动风险”中进一步完善披露相关风险，具体如下：

“报告期各期，公司实现的营业收入分别为 149,640.77 万元、165,217.08 万元、182,997.21 万元**和 69,575.35 万元**，净利润分别为 32,105.41 万元、21,382.98 万元、28,461.10 万元**和 6,947.47 万元**，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为 18,685.76 万元、21,827.05 万元、24,969.41 万元**和 7,819.53 万元**，报告期内业绩有所波动。

2026 年 1-**6** 月，受项目交付情况波动、投资收益及公允价值变动收益下降等因素影响，公司业绩出现较大幅度下滑：营业收入 **69,575.35** 万元，同比下降 **24.33%**；归属于母公司所有者的净利润 **6,872.65** 万元，同比下降 **49.23%**；扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润 **7,819.53** 万元，同比下降 **27.13%**。

如未来公司所处的经济环境、市场竞争、行业政策、下游需求出现不利变化，或者公司技术研发、市场开发、对外投资等情况发生重大不利情况，以及受项目执行进度、客户验收时间等因素影响，均可能对公司生产经营状况产生不利影响，进而导致发行人经营业绩受到冲击或出现较大波动。”

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、取得公司最近三年及一期收入成本表，分析主要产品价格、成本变化情况；获取公司最近三年及一期期间费用明细表，分析公司期间费用波动情况；

2、查询同行业公司**定期报告**，与公司报告期内各项数据变化进行比较；

3、取得公司最近三年审计报告及最近一期财务报表，分析报告期内公司经营业绩波动原因，并与同行业可比公司进行比较；

4、取得公司投资收益明细表，分析投资收益的具体构成和变化原因；

5、检查公司投资收益相关的交易凭证、登记凭证、收款凭证，复核投资收益的准确性；

6、询问公司管理层，对公司经营安排以及各项业务的经营策略，了解管理层对持续经营能力作出的评价和拟采取的改善措施。

**二、核查结论**

公司**2023年-2025年**营业收入持续增长，2024年净利润下降主要系受偶发性的公允价值变动影响，具备合理性。2026年第一季度、**2026年1-6月**业绩下滑主要系公司系统集成、软件产品开发与销售、技术服务业务收入有所下降及投资收益波动影响，公司已制定并落实多项改善措施。

**二、结合主营业务产品结构、核心技术壁垒、主要客户群体特征等，说明公司综合毛利率持续高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性**

**【公司回复】**

**（一）毛利率对比情况**

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司与同行业可比公司综合毛利率情况如下：

单位：%

| 证券代码 | 证券简称 | 2026 年 1-6 月 | 2025 年 | 2024 年 | 2023 年 |
|---|---|---|---|---|---|
| 002230.SZ | 科大讯飞 | **39.75** | 42.36 | 42.63 | 42.66 |
| 300170.SZ | 汉得信息 | **35.11** | 35.67 | 32.92 | 26.80 |
| 300687.SZ | 赛意信息 | **32.31** | 24.68 | 30.46 | 35.56 |
| 300608.SZ | 思特奇 | **2.30** | 20.42 | 29.31 | 37.68 |
| 300166.SZ | 东方国信 | **32.66** | 25.48 | 30.68 | 23.42 |
| 002261.SZ | 拓维信息 | **18.72** | 16.33 | 13.95 | 20.52 |
| **平均值** | | **26.81** | **27.49** | **29.99** | **31.11** |
| **彩讯股份** | | **38.48** | **35.16** | **39.15** | **38.66** |

数据来源：可比公司披露文件

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，同行业可比公司平均毛利率分别为 31.11%、29.99%、27.49%和 **26.81%**，公司毛利率分别为 38.66%、39.15%、35.16%和 **38.48%**，高于可比公司。

**（二）产品结构存在差异**

**1、发行人产品结构**

2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月，公司的产品结构占比及毛利率情况如下：

单位：万元

| 2026 年 1-6 月 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 业务大类 | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 | 收入占比 |
| 技术服务收入 | 54,520.02 | 33,215.51 | 39.08% | 78.36% |
| 软件产品开发与销售 | 11,445.81 | 6,992.95 | 38.90% | 16.45% |
| 系统集成收入 | 147.83 | 146.37 | 0.98% | 0.21% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 其他 | **3,461.70** | **2450.94** | **29.20%** | **4.98%** |
| **总计** | **69,575.35** | **42,805.78** | **38.48%** | **100.00%** |
| **2025 年** | | | | |
| **业务大类** | **营业收入** | **营业成本** | **毛利率** | **收入占比** |
| 技术服务收入 | 123,079.32 | 77,563.59 | 36.98% | 67.26% |
| 软件产品开发与销售 | 38,339.06 | 23,793.05 | 37.94% | 20.95% |
| 系统集成收入 | 15,189.31 | 13,861.56 | 8.74% | 8.30% |
| 其他 | 6,389.51 | 3,444.02 | 46.10% | 3.49% |
| **总计** | **182,997.21** | **118,662.23** | **35.16%** | **100.00%** |
| **2024 年** | | | | |
| **业务大类** | **营业收入** | **营业成本** | **毛利率** | **收入占比** |
| 技术服务收入 | 127,488.28 | 74,062.24 | 41.91% | 77.16% |
| 软件产品开发与销售 | 24,909.22 | 17,679.83 | 29.02% | 15.08% |
| 系统集成收入 | 5,095.06 | 4,770.51 | 6.37% | 3.08% |
| 其他 | 7,724.52 | 4,027.26 | 47.86% | 4.68% |
| **总计** | **165,217.08** | **100,539.84** | **39.15%** | **100.00%** |
| **2023 年** | | | | |
| **业务大类** | **营业收入** | **营业成本** | **毛利率** | **收入占比** |
| 技术服务收入 | 104,709.69 | 61,351.44 | 41.41% | 69.97% |
| 软件产品开发与销售 | 20,841.00 | 13,812.03 | 33.73% | 13.93% |
| 系统集成收入 | 14,193.04 | 12,612.41 | 11.14% | 9.48% |
| 其他 | 9,897.04 | 4,008.07 | 59.50% | 6.61% |
| **总计** | **149,640.77** | **91,783.96** | **38.66%** | **100.00%** |

公司主营收入主要由技术服务收入、软件产品开发与销售收入构成，2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，技术服务收入占比分别为 69.97%、77.16%、67.26%和 **78.36%**，软件产品开发与销售收入占比分别为 13.93%、15.08%、20.95%和 **16.45%**，低毛利的系统集成业务占比较低。

**2、与可比公司产品结构的差异**

公司与可比公司产品结构对比情况如下：

| 公司名称 | 产品结构 |
|---|---|
| 科大讯飞 | 智慧教育、开放平台、智能硬件、运营商、数字政府行业应用、信息工程、智慧汽车、移动互联网产品及服务、企业 AI 解决方案、其他 |

| 公司名称 | 产品结构 |
| --- | --- |
| 汉得信息 | 产业数字化-C2M、泛 ERP、财务数字化-GMC、IT 外包-ITO、其他 |
| 赛意信息 | 泛 ERP、智能制造及工业互联网、代理分销、软件维护服务、其他 |
| 思特奇 | 软件开发、技术服务、商品销售 |
| 东方国信 | 定制软件开发及服务、系统集成业务、算力服务、软件产品、智算中心 |
| 拓维信息 | 软件及服务、智能计算产品、其他 |
| 彩讯股份 | 技术服务、软件产品开发与销售、系统集成、其他 |

数据来源：可比公司定期报告

（1）科大讯飞

科大讯飞 2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**毛利率分别为 42.66%、42.63%、42.36%和 **39.75%**，平均毛利率为 **41.85%**。智慧教育作为高毛利产品线，占营业收入的比例分别为 29.78%、30.97%、33.08%**和 33.03%**，是其整体毛利率水平的核心支撑。科大讯飞强化高端品牌建设，加大投入 C 端人工智能产品的品牌推广和渠道建设，推动大模型在 C 端落地不断加速，业务毛利率较高。

（2）汉得信息

汉得信息 2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**毛利率分别为 26.80%、32.92%、35.67%和 **35.11%**，平均毛利率为 **32.63%**。其主营产品为产业数字化 C2M、泛 ERP 业务、财务数字化 GMC、IT 外包-ITO 等。其中以工业软件、数字营销、供应链为主的产业数字化业务毛利率较高，ITO 业务毛利率较低。整体毛利率与公司差异较小。

（3）赛意信息

赛意信息 2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**毛利率分别为 35.56%、30.46%、24.68%和 **32.31%**，平均毛利率为 **30.75%**。赛意信息核心业务泛 ERP 的毛利率**低于 30%**，泛 ERP 业务受个别核心客户数字化建设周期调整、下游需求阶段性波动等因素影响，限制了其综合毛利率水平。

（4）思特奇

思特奇 2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**毛利率分别为 37.68%、29.31%、20.42%和 **2.30%**，平均毛利率为 **22.43%**。其业务集中度高，产品以运营商系统支撑为主，包括个客/家客支撑、政企支撑、政企数字产品及网络域等。根据年报披露信息，受外部市场及客户降本策略影响，客户项目验收审批环节拉长，

原计划本年度验收的项目拖延，以及商务谈判价格承压，上述因素共同致使毛利额下滑，难以完全覆盖刚性成本费用支出，叠加新业务处于投入期，导致思特奇毛利额同比下降。

（5）东方国信

东方国信 2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**毛利率分别为 23.42%、30.68%、25.48%和 **32.66%**，平均毛利率为 **28.06%**。其毛利率水平低于公司。东方国信主营业务是为客户提供企业级大数据、人工智能、云计算、工业互联网等解决方案。包括大模型、智算中心、云计算服务、硬件产品等。其一，主营定制化软件产品的标准化水平不高，因此毛利率较低，其二，低毛利的系统集成业务收入占比近 20%，拉低了综合毛利率。

（6）拓维信息

拓维信息 2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**毛利率分别为 20.52%、13.95%、16.33%和 **18.72%**，平均毛利率为 **17.38%**。拓维信息主要从事软件云服务、国产智算等产品，是国内机考领域的领军企业，近年来进行业务转型，重点发展开源鸿蒙业务。**2023 年度-2025 年度，**拓维信息收入结构中智能计算产品占比分别为 56.31%、50.44%和 26.77%，而业务毛利率分别为 12.24%、6.76%和 12.60%，从而拉低了毛利率。

**（三）核心技术壁垒**

**1、公司的核心技术壁垒**

公司深耕企业数智化与产业互联网领域二十余年，围绕企业级 AI、云计算与数字运营体系，形成覆盖智算基础设施、AI 平台、行业模型、Agent 工程化及规模化运营交付的系统性技术壁垒，并逐步构建面向 AI 原生的新一代智能服务体系。

（1）前瞻布局 AI 原生架构，构建全栈自主技术体系

公司较早完成企业级 AI 战略布局，构建以“智算基础设施+大模型平台+AI 应用生态”为核心的 Rich AI 技术体系，形成覆盖 AI 原生云架构、大模型训练推理平台、企业级 Agent 开发平台及行业 AI 解决方案的全栈能力矩阵。依托 Rich AICloud、Rich AIBox 等核心平台，公司具备异构算力调度、多模型编排、多 Agent 协同、RAG、向量检索、推理加速及 AI 工作流编排等关键能力，可支撑复杂企

业场景下 AI 应用快速构建与规模化部署。

同时，公司围绕企业级 Agent 工程化体系开展前瞻布局，重点建设上下文工程与 Harness 工程能力。前者聚焦上下文动态组装、长期记忆管理和长链路推理优化，实现复杂业务场景中的持续推理与自主执行；后者通过标准化 Agent Runtime、任务执行框架及可观测治理体系，保障智能体在复杂企业环境中的安全运行与稳定交付。

（2）长期深耕核心行业，沉淀难以复制的场景认知优势

公司累计服务大中型企业客户超过 1800 家，覆盖**通信**、金融、能源、交通及政企等关键领域，并与行业头部客户建立长期合作关系。依托长期项目实践，公司沉淀了丰富的行业语义、流程规则和运营方法论，形成具备深厚行业 Know-how 的 AI 场景化能力体系。

基于复杂业务场景，公司构建了 Agent 编排、策略引擎、提示词运营、数据治理及模型路由调度能力，实现多模型、多工具、多流程协同。依托 Rich AIBox 形成的 Agent Loop 架构，可支持任务规划、工具调用、文档生成及持续会话管理，推动 AI 从问答工具向具备自主执行能力的“数字员工”演进，加速规模化生产落地。

（3）兼具超大规模运营与智算能力，形成稀缺复合竞争优势

公司是国内少数兼具企业级研发能力与超大规模互联网平台运营能力的企业级服务商，累计服务终端用户超过 10 亿。依托长期互联网运营实践，公司形成覆盖用户增长、智能营销、数据分析、风险控制及运营自动化的全链路数字运营体系，并具备高并发、高可用、高稳定性的分布式架构能力。

在 AI 时代，公司持续强化云原生与 AI Infra 技术底座建设，形成涵盖智能化运维、GPU 资源池化、模型服务治理及可观测体系的企业级能力。Rich AICloud 通过 Rich Net、Rich Moss、Rich Boost 三层 AI 原生架构，实现超大规模算力管理、高性能模型训练推理及异构 GPU 统一调度，可支撑千亿级参数模型训练与高并发推理服务。

（4）突破工程化落地瓶颈，构建规模化交付能力优势

面对复杂业务耦合与规模化交付挑战，公司持续以 AI 重构企服交付体系。依托 Rich AIBox 平台，构建覆盖数据治理、模型管理、Agent 编排、知识管理、

权限安全及持续运营的数据飞轮体系，形成“方法论+平台工具+场景套件”一体化交付框架。

在 Agent 工程化方向，公司通过标准化 Agent Harness 框架，实现任务隔离、工具编排、状态恢复、错误回滚、运行审计与安全管控，有效解决 Agent 在企业环境中的可控性与持续运行问题。同时，公司建立覆盖模型安全、数据安全、权限隔离、内容审核、风险识别及运行审计的全链路 AI 治理体系，满足大型企业对安全性、稳定性及持续迭代能力的高标准要求。

（5）提出企服 AI 方法论，推动企业数智化演进

公司于 2026 年 1 月发布《企服 AI 白皮书》，系统提出企业级 AI 服务方法论，核心观点是“用 AI 重新定义企业级软件”。传统软件主要解决流程自动化问题，而 AI 正推动软件向能够理解业务、辅助决策并自主执行任务的 Agent 系统演进。依托长期技术积累与实践探索，公司持续推动企业软件从“工具驱动”向“智能驱动”升级。

**（四）主要客户群体特征**

公司与可比公司的主要客户群体情况如下：

| 公司名称 | 客户结构 |
| --- | --- |
| 科大讯飞 | 客户高度分散，G 端、B 端、C 端联动 |
| 汉得信息 | 主要来自于制造业，以及大消费、 金融、电力、电信等 |
| 赛意信息 | 华为、美的、华润等制造业企业 |
| 思特奇 | 主要为运营商、覆盖城市、产业与企业以及算网基础设施与数据安全等 |
| 东方国信 | 中国联通、中国电信、中国移动三大运营商，金融行业客户 |
| 拓维信息 | 华为、运营商等 |
| 彩讯股份 | 电信、能源、金融、交通等行业领域客户 |

公司为电信、能源、金融、交通等行业领域提供产业数字化转型和智能化升级服务，积累了大量的行业内重点客户。这类客户对安全、稳定、信创适配和持续运维要求高，长期积累信任，公司凭借与运营商多年的深度合作已建立了深厚信任基础，形成了较高的供应商转换壁垒。

科大讯飞客户高度分散，深入推进“做强 C 端、做深 B 端、优选 G 端”的业务战略调整，主动对定制程度高、毛利率低、回款周期长的 G 端项目采取更审慎的经营策略，将经营集中于回报更高、强现金流的 C 端与 B 端业务领域， 推动

业务结构从项目驱动向产品与用户驱动的转变。

汉得信息、赛意信息的客户主要为制造业客户，制造业客户对采购价格相对敏感，受宏观经济周期的影响更大。与制造业客户相比，公司的客户群体每年有稳定的数字化预算，现金流稳定，受宏观经济周期影响小，更看重供应商的长期交付能力与可信赖性。

拓维信息的客户群体包括华为、三大运营商等，在 2025 年度华为占比为 41.51%。与公司的客户群体存在较大差异。

思特奇、东方国信客户群体与发行人较为接近，从客户群体角度差异不大，但对于同类客户开展的具体业务存在差异。

**（五）公司综合毛利率持续高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性**

在产品结构方面，公司主营收入主要由技术服务收入、软件产品开发与销售收入构成，低毛利的系统集成业务占比较低。同行业公司中，科大讯飞 C 端高毛利产品快速增长；汉得信息产业数字化业务毛利率较高，ITO 业务毛利率较低，整体毛利率与公司差异较小；赛意信息泛 ERP 和智能制造及工业互联网两大核心业务毛利均较低；思特奇业务集中度高，受外部市场及客户降本策略影响，毛利下降；东方国信主营定制化软件产品的标准化水平不高，且低毛利系统集成业务收入占比近 20%；拓维信息业务中，低毛利的智能计算产品占比较高，因此整体毛利率较低。

在核心技术方面，公司深耕企业数智化与产业互联网领域二十余年，围绕企业级 AI、云计算与数字运营体系，已形成覆盖智算基础设施、AI 平台、中间件能力、行业模型、智能体工程化与规模化运营交付的系统性技术壁垒，并逐步构建面向 AI Native（AI 原生）企业的下一代智能服务体系。

在客户群体方面，公司为电信、能源、金融、交通等行业领域提供产业数字化转型和智能化升级服务，积累了大量的行业内重点客户。同行业公司中，科大讯飞客户高度分散，G 端、B 端、C 端联动；汉得信息、赛意信息、拓维信息的客户主要为制造业客户，相对来说对采购价格的敏感度更高，受宏观经济周期的影响更大；思特奇、东方国信客户群体与发行人较为接近，但对于同类客户开展的具体业务存在差异，**思特奇主要为运营商提供系统支撑，东方国信以大数据平台为主，提供企业级大数据、人工智能、云计算、工业互联网等**

**平台、产品、服务。公司与运营商合作历史深厚，系统对接程度深、数据沉淀周期长，相关产品已深度嵌入运营商核心业务体系。因此公司与客户的粘性高、合作可实现深度与广度的双向拓展。**

基于公司的产品结构合理，低毛利业务占比小，长期深耕企业数智化领域，建构了系统性技术壁垒，客户群体稳定。因此，公司整体毛利率低于科大讯飞，高于汉得信息、赛意信息、思特奇、东方国信、拓维信息，公司整体毛利率高于同行业可比公司平均值，具备合理性。

**（六）发行人补充披露情况**

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示事项”之“8、毛利率下降风险”及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（八）毛利率下降风险”中补充披露相关风险，具体如下：

**“报告期内，公司综合毛利率分别为38.66%、39.15%、35.16%和38.48%。公司综合毛利率持续高于同行业可比公司平均水平，主要系主营产品结构存在差异、核心技术差异、客户群体差异等原因导致。未来，若上述因素出现重大不利变化，可能面临毛利率下降的风险，对经营业绩造成不利影响。”**

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、获取公司报告期各期主要业务的收入成本明细表，分析各类业务的毛利率变动情况；

2、查阅同行业可比公司定期报告，分析公司的毛利率高于同行业可比公司的毛利率的原因及合理性；

3、访谈发行人相关研发负责人、获取发行人核心技术列表，了解发行人的技术壁垒。

**二、核查结论**

报告期内，公司综合毛利率高于同行业可比公司平均值，具有合理性。

**三、报告期内前五大客户集中度较高的背景下，说明如主要客户采购预算发生调减对公司业务稳定的影响**

**【公司回复】**

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司向前五名客户的销售情况如下：

| 期间 | 序号 | 客户名称 | 销售额（万元） | 占当期营业收入的比例 |
|---|---|---|---|---|
| **2026 年 1-6 月** | 1 | **中国移动通信有限公司** | **39,379.16** | **56.60%** |
| | 2 | **中国南方电网有限责任公司** | **6,225.18** | **8.95%** |
| | 3 | **中国联合网络通信集团有限公司** | **4,292.23** | **6.17%** |
| | 4 | **广州恒萃信息科技有限公司** | **2,473.70** | **3.56%** |
| | 5 | **深圳市三三得玖通信技术有限公司** | **2,034.72** | **2.92%** |
| | **合计** | | **54,404.99** | **78.20%** |
| **2025 年** | 1 | 中国移动通信有限公司 | 97,843.60 | 53.47% |
| | 2 | 中国电信集团有限公司 | 14,973.96 | 8.18% |
| | 3 | 中国南方电网有限责任公司 | 14,122.76 | 7.72% |
| | 4 | 中国联合网络通信集团有限公司 | 10,903.19 | 5.96% |
| | 5 | 广州恒萃信息科技有限公司 | 6,909.52 | 3.78% |
| | **合计** | | **144,753.03** | **79.11%** |
| **2024 年** | 1 | 中国移动通信有限公司 | 96,555.36 | 58.44% |
| | 2 | 中国南方电网有限责任公司 | 15,347.75 | 9.29% |
| | 3 | 中国联合网络通信集团有限公司 | 12,062.03 | 7.30% |
| | 4 | 广州恒萃信息科技有限公司 | 4,969.06 | 3.01% |
| | 5 | The Government of the Hong Kong Special Administrative Region of the People's Republic of China | 2,727.51 | 1.65% |
| | **合计** | | **131,661.70** | **79.69%** |
| **2023 年** | 1 | 中国移动通信有限公司 | 86,838.58 | 58.03% |
| | 2 | 中国联合网络通信集团有限公司 | 13,525.78 | 9.04% |
| | 3 | The Government of the Hong Kong Special Administrative Region of the People's Republic of China | 7,777.19 | 5.20% |
| | 4 | 中国南方电网有限责任公司 | 6,696.52 | 4.48% |
| | 5 | 无限极（香港）有限公司 | 3,191.37 | 2.13% |

| 期间 | 序号 | 客户名称 | 销售额（万元） | 占当期营业收入的比例 |
|---|---|---|---|---|
| | 合计 | | **118,029.45** | **78.88%** |

注：已将同一控制下相关客户的数据合并披露。

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司前五大客户集中度较高，主要系公司长期聚焦运营商、能源电力、金融、交通、党政等大中型政企客户，客户群体信用资质较高、数字化建设需求连续性较强、合作关系较为稳定所致。公司主要客户多为行业头部企业、央国企及大型政企机构，通常具备较强的持续信息化建设需求及长期系统迭代需求。因此，公司深度服务优质大客户的业务特征导致公司客户集中度相对较高。

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，中国移动通信有限公司及其下属公司为公司的第一大客户，公司对其销售额占当期营业收入的比例均超过 50%，为公司的主要客户。2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司对中国移动及下属公司销售金额相对稳定，中国移动对公司及下属公司整体采购额未发生调减。

中国移动如采购预算发生调减，对公司业务稳定的影响具体如下：

**（一）算力服务和智能服务属于中国移动的主要业务，公司业务与中国移动业务契合度较高**

**1、中国移动业务基本情况**

中国移动是目前国内规模最大的电信运营商，其主营业务涵盖包括移动通信、宽带网络、蜂窝物联和卫星互联的通信服务，数据中心、移动云和移动云应用的算力服务，以及数据算法、具身智能、数智文化、数智电商和行业数智服务的智能服务。中国移动三大主业稳步拓展，分别为通信服务、算力服务、智能服务。

近年来，中国移动经营发展稳中有进，智能服务创新突破。中国移动深化落实“人工智能+”行动，在数智生活、数智生产、数智治理场景发挥创新牵引作用。升级九天基础大模型 3.0，推出多款 AI+产品及应用解决方案、垂类智能体，自主打造高质量数据集。

同时，中国移动算力服务加速推进，算力服务是其高质量发展的重要增长极，移动云品牌价值凸显。2025 年数据中心收入同比增长 8.7%，得益于智算需求增长，智算服务成为第一引擎，拉动云算服务收入同比快速增长。2025 年末，中国

移动云盘月活跃客户达到 2.1 亿户，云视频客户超 8,670 万户，算力服务收入快速增长。

**2、公司业务基本情况**

公司属于软件和信息技术服务业，公司自成立以来始终深耕企业数字化转型领域，主营协同办公、智慧渠道、智算服务与数据智能三大产品线。

公司凭借在协同办公和智慧渠道两大成熟市场的领导地位，以及智算服务与数据智能这一高速增长新引擎的强劲拉动，已成为推动大型政企实现 AI 智能化升级的核心服务商之一。在协同办公领域，公司拥有领先的市场地位，核心产品 Rich Mail 信创邮箱具备国产自主知识产权，是中国 500 强企业首选的国产邮箱之一。依托 AI 邮箱、智能办公套件落地中国移动政企数智化、智慧办公场景，公司长期服务于大型政企客户。在智慧渠道领域，公司是中国大型企业营销与客服渠道的主流供应商，深度赋能运营商等核心客户的全渠道数字化运营，深度匹配中国移动数智电商等智能服务建设需求，建立了稳固的优势。公司智算服务与数据智能产品线高速增长，能够提供从云基础设施、算力服务到数据治理与 AI 应用开发的全栈式智算服务，参与中国移动云算相关的算力服务建设目标。

**3、主要客户与公司的业务契合情况**

根据中国移动年度报告及相关经营规划，中国移动近年来在算力服务、智能服务业务持续加码布局及生态投入，产业链配套相关采购拥有持续的市场需求。

智能服务方面，中国移动明确智能服务为其赢得未来竞争的制高点，包括数据算法、具身智能、数智文化、数智电商、行业数智服务。升级九天基础大模型 3.0，推出超 100 款 AI+产品及应用解决方案、29 款垂类智能体；重点布局超 50 款自研行业大模型。2025 年中国移动智能服务收入良好增长，完成人民币 908 亿元，同比增长 5.3%。公司深度服务于中国移动该业务板块，在 AI 协同办公能力延伸方面，协助客户个人邮箱产品构建 AI 工作台生态，推出 AI 写信、AI PPT，AI 代码、个人知识库、电子发票识别、AI 识别待办等多项智能服务。深度融合企业与个人知识库，打造“高频场景-知识赋能-一键闭环”的智慧办公模式。支持客户移动办公（MOA）产品全面升级，基于灵犀助手与大模型技术，引入任务自动创建与主动推送机制，完成办公交互从“被动响应”到“主动推送”的转变；构建多智能体协同调度体系，实现多端智能服务一体化。

算力服务方面，中国移动明确算力服务为其高质量发展的重要增长极，包括数据中心、云算服务、云算应用。加速推进算力服务业务，强化 AIDC 资源供给和储备，“AIDC+网络+算力+运维”服务能力明显提升，移动云品牌更加彰显。2025 年，中国移动数据中心收入同比增长 8.7%，其中 AIDC 收入同比增长 35.4%；得益于智算需求的迅猛增长，智算服务成为第一引擎，增速 279%，拉动云算服务收入同比增长 13.9%。云盘月活跃客户达到 2.1 亿户，云视频客户超 8,670 万户。2025 年中国移动算力服务收入快速增长，完成人民币 898 亿元，同比增长 11.1%。公司相关产品深度契合中国移动算力业务需求，智算服务与数据智能产品线在云服务 AI 化、智算基础设施建设及垂直行业数智化三个方向取得积极进展，业务规模持续扩大。云盘业务方面，公司完成移动云盘 AI 模块的全栈能力建设，构建算法底座、核心引擎与应用场景三层架构，在意图识别与内容理解方面实现能力提升，形成 AI 助手、工具矩阵等面向用户的服务形态，推动云盘产品向智能化全面升级，活跃用户规模实现显著增长。智算服务业务，面对大模型向垂直行业深度渗透带来的算力刚需，公司智算服务能力加速落地。

综上所述，算力服务与智能服务属于中国移动重点发展的业务板块，公司业务与中国移动业务契合度较高。

**（二）公司业务优势突出、与中国移动合作基础深厚、项目经验丰富**

随着新技术的快速发展、市场竞争日益激烈，公司的产品与服务存在一定程度上的被替代可能。但是，公司经过多年积累，核心竞争优势突出，具有较强的可持续经营能力，业务稳定性较高，公司较早在人工智能领域布局并具备深厚的技术积累和创新能力，替代难度较大，主要体现在以下几个方面：

**1、业务优势明显**

（1）公司构建了覆盖智算基础设施、大模型平台与 AI 应用开发的“智算+平台+应用”三层技术架构。睿驰大模型已通过国家生成式 AI 备案，Rich AIBox 企业级智能体平台支持模型接入、知识管理、工作流编排等能力。

（2）公司深耕 B 端市场超过 20 年，累计服务大中型客户超 1,800 家，覆盖通信、能源、金融等核心行业。在通信、能源、金融领域已落地智能客服、合同审核、费用管理等规模化 AI 应用，具备多行业业务理解与场景交付能力。

（3）公司具备亿级平台数智化运营能力，长期参与运营多个亿级用户平台。

集成营销配置、数据决策等 11 个核心模块，并推出“AI 智能问数平台”，实现“全链路运营+AI”的自动化管理。

（4）公司构建了以 AI 为核心的工程化交付体系，提供“方法论+工具平台+场景套件”一体化方案，包括六阶实施路径、数据与安全治理、持续迭代交付，具备大规模企业服务落地能力。

**2、项目经验丰富**

公司参与建设和运营多个用户规模过亿的产品和互联网战略产品，包括中国移动旗下手机营业厅、移动云盘、统一认证、139 邮箱、咪咕音乐、视频彩铃、权益平台等多款产品。报告期内，公司主持或参与开发的主要项目有：139 邮箱开发与全网运营项目、中国移动集团统一邮件系统开发项目、中国移动集团 MOA 项目、中国移动智慧办公平台开发项目、中移政企云视讯—远程办公集成服务项目、中移互联网移动云盘项目、中国移动终端公司终端管理及服务系统项目、中移在线政企大数据应用系统支撑项目、中移云能力中心运维服务项目、中移云能力中心开发支撑项目、中移浙江创新院人工智能服务支撑项目、中移动信息基于大模型的智能后处理应用研发项目、中移互联网量子加密建设项目、中移在线经营分析系统全网统计分析支撑项目等众多项目。

**3、合作基础深厚**

公司在成立初期即与中国移动通信有限公司开展合作，合作历史约二十年，业务类型涵盖定制产品化软件、定制工程化软件、流量经营服务、系统集成、运营支撑等多种业务类型。

移动系客户主体及项目数量众多，各主体及项目均独立决策、分散采购，公司与移动系多个客户主体保持了稳定的合作关系。

同时，客户需求具有持续性。公司主要客户的信息化、数字化、智能化建设并非一次性采购，而是围绕核心业务系统、渠道运营、协同办公、数据治理、AI 应用、智算服务等领域持续开展建设、运维、升级和迭代，项目具有较强连续性。公司业务的持续迭代发展也在不断契合中国移动升级的业务需求。

公司业务嵌入程度较深。公司长期服务核心客户，对客户业务流程、系统架构、运营场景和技术规范具有较深理解，相关业务涉及持续开发、运维保障、系统升级、运营支撑和新场景拓展，有利于形成稳定合作关系。

综上所述，公司业务深度契合中国移动的战略发展方向，且公司技术优势明显、项目经验丰富、与中国移动合作基础深厚，相关产品及技术服务适配度高，运营数据积累丰厚，存量合作项目覆盖范围较广。

**（三）公司采取多项举措，提升业务稳定性**

2023 年、2024 年、2025 年和 **2026 年 1-6 月**，公司对移动系及非移动系销售情况如下：

| 项目 | 2026 年 1-6 月 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 移动系销售收入（万元） | **39,379.16** | 97,843.60 | 96,555.36 | 86,838.58 |
| 移动系销售收入占比 | **56.60%** | 53.47% | 58.44% | 58.03% |
| 移动系销售收入增长率 | **-13.10%** | 1.33% | 11.19% | 14.20% |
| 非移动系销售收入（万元） | **30,196.19** | 85,153.61 | 68,661.72 | 62,802.19 |
| 非移动系销售收入占比 | **43.40%** | 46.53% | 41.56% | 41.97% |
| 非移动系销售增长率 | **-35.25%** | 24.02% | 9.33% | 44.37% |

注：移动系指，中国移动通信有限公司同一控制下相关客户。**2026 年 1-6 月**增长率系基于去年同比。

**1、积极拓展业务布局和客户储备，持续优化客户结构**

公司在保持中国移动等核心客户稳定合作的同时，其他客户收入贡献稳步提升，客户拓展已取得明显成效。2023 年至 2025 年，公司来自中国移动及下属公司的收入规模虽保持上升态势，但其在公司营业收入中的占比下降，公司业务增长主要由非移动客户业务的快速增长所贡献，公司客户结构持续优化，对单一客户的依赖程度持续降低。**2026 年 1-6 月，公司系统集成业务收入下降，其客户构成大部分为非移动系客户，导致公司整体收入中非移动系收入下滑高于移动系。**

公司积极拓展新客户，包括中国铁塔股份有限公司、中国银行股份有限公司、广州地铁设计研究院股份有限公司以及南网体系数字电网、大数据、人工智能等专业化直属子公司等，公司不断拓展业务布局，增加客户储备。

**2、业务持续迭代升级，承接客户预算结构变化带来的新增机会**

当前，下游客户的信息化建设需求正在发生结构性变化，从传统软件开发、系统建设逐步向智算基础设施、AI 平台、智能体应用、数据智能、智能运营和业

务流程自动化方向迁移。对于通信、能源、金融、交通、党政等大型客户而言，数字化和智能化建设已成为提升经营效率、优化用户服务、强化内部运营和推动业务创新的重要抓手。

在该背景下，即使主要客户压降部分传统或一般性信息化预算，也并不意味着其整体数字化、智能化投入收缩。相反，客户预算结构可能由传统系统建设向AI、智算、云网融合、智能运营和行业智能体等方向迁移。以中国移动为例，近年来对 AI、算力网络、智算中心、云智算服务、行业智能化应用等方向持续加大布局，与公司在 AI 应用、智算服务、企业级 AI 平台和智能体应用方向的业务布局高度匹配。

公司近年来持续推动业务从传统软件和技术服务向 AI 化、智能化、平台化方向升级，围绕协同办公、智慧渠道、智能客服、智能运营、企业知识库、AI 工作台、企业级智能体、智算服务等场景开展产品和项目落地。相关业务更贴近客户降本增效、提升运营效率和业务流程智能化的核心需求，有助于公司在客户预算结构调整过程中承接新增需求。

**3、依托募投项目提高客户服务能力，匹配客户采购需求升级**

本次可转债预案中，公司拟将募集资金用于智算中心建设项目、Rich AIBox 平台研发升级项目、企业级 AI 智能体应用开发项目。该等募投项目与公司核心客户未来需求方向高度匹配，有助于进一步增强公司业务稳定性和持续增长能力。

第一，智算中心建设项目有助于公司拓展智算服务能力。随着客户 AI 应用、模型推理、智能体部署和行业大模型应用需求提升，智算资源将成为企业级 AI 落地的重要基础设施。公司通过智算中心建设项目，有望提升面向大客户提供智算资源、AI 应用部署、模型推理支撑及云智一体化服务的能力，进一步拓展收入来源。

第二，Rich AIBox 平台研发升级项目有助于提高产品化和平台化能力。Rich AIBox 作为公司企业级 AI 平台，有助于支撑客户构建企业知识库、智能体应用、业务流程编排、模型接入、安全权限管理和私域数据融合能力。通过平台研发升级，公司可进一步提升产品复用能力和交付效率，减少对单一客户定制开发的依

赖，增强业务可复制性。

第三，企业级 AI 智能体应用开发项目有助于拓展高频业务场景。企业级 AI 智能体可应用于协同办公、智慧渠道、智能客服、智能营销、智能运营、政企服务等多个场景。这类业务与客户日常运营、用户服务和内部管理深度相关，具有持续迭代和长期运营属性，有助于提升客户粘性和收入连续性。

公司募投项目与客户预算结构变化、AI 应用落地需求及智算基础设施建设需求高度一致，有助于公司进一步提升业务稳定性、客户覆盖广度和持续经营能力。伴随未来募投项目的逐步投产，公司客户集中度较高的情况有望得到改善，进一步提升业务稳定性。

**（四）主要客户采购额下降，对公司经营业绩的影响**

2025 年度，公司移动系营业收入 97,843.60 万元，非移动系营业收入 85,153.61 万元。以 2025 年为基期，假设除移动系外其他客户收入保持不变，移动系收入下降 10%，15%，20%，对公司下一年度营业收入、净利润、经营性现金流量净额影响如下：

单位：万元

| 情景 | 移动系收入 | 其他客户收入 | 收入合计 | 收入变动 | 净利润合计 | 净利润变动 | 经营性现金流量 | 经营性现金流量变动 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 基期 | 97,843.60 | 85,153.61 | 182,997.21 | - | 28,461.10 | - | 46,265.89 | - |
| 下降 10% | 88,059.24 | 85,153.61 | 173,212.85 | -5.35% | 24,651.31 | -13.39% | 42,416.07 | -8.32% |
| 下降 15% | 83,167.06 | 85,153.61 | 168,320.67 | -8.02% | 22,746.42 | -20.08% | 40,491.16 | -12.48% |
| 下降 20% | 78,274.88 | 85,153.61 | 163,428.49 | -10.69% | 20,841.53 | -26.77% | 38,566.25 | -16.64% |

注：假设公司费用不变，则毛利额变动扣除所得税的影响后，即为对公司净利润的影响金额，即营业收入变动对净利润的影响金额=公司 2026 年营业收入的影响金额×毛利率×（1-公司综合税率）。公司 2025 年净利润 28,461.10 万元，利润总额 28,760.20 万元，综合税率为 1.04%；移动系毛利额以 2023-2025 年平均毛利率 39.35%测算。

注：假设公司对移动系的收入和成本均在 1 年内回款和付款，在其他条件不变的情况下，毛利额的变动对经营性现金流量产生全额的影响。

**2023 年至 2025 年**，公司大力扩展非移动系业务，公司非移动系营业收入复合增长率为 16.44%。以 2025 年为基期，假设其他客户收入按照报告期内公司非移动系营业收入复合增长率增长，移动系收入下降 10%，15%，20%，对公司下一年度营业收入、净利润、经营性现金流量净额影响如下：

单位：万元

| 情景 | 移动系收入 | 其他客户收入 | 收入合计 | 收入变动 | 净利润合计 | 净利润变动 | 经营性现金流量 | 经营性现金流量变动 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 基期 | 97,843.60 | 85,153.61 | 182,997.21 | - | 28,461.10 | - | 46,265.89 | |
| 下降10% | 88,059.24 | 99,155.59 | 187,214.83 | 2.30% | 29,628.43 | 4.10% | 47,445.49 | 2.55% |
| 下降15% | 83,167.06 | 99,155.59 | 182,322.65 | -0.37% | 27,723.54 | -2.59% | 45,520.58 | -1.61% |
| 下降20% | 78,274.88 | 99,155.59 | 177,430.47 | -3.04% | 25,818.64 | -9.28% | 43,595.67 | -5.77% |

注：假设公司费用不变，则毛利额变动扣除所得税的影响后，即为对公司净利润的影响金额，即营业收入变动对净利润的影响金额=公司 2026 年营业收入的影响金额×毛利率×（1-公司综合税率）。公司2025年净利润28,461.10万元，利润总额28,760.20万元，综合税率为1.04%；移动系毛利额以 2023-2025 年平均毛利率 39.35%测算；其他客户毛利额以 2023-2025 年平均毛利率 35.92%测算。

注：假设公司的收入和成本均能在 1 年内回款和付款，在其他条件不变的情况下，毛利额的变动对经营性现金流量产生全额的影响。

综上所述，公司大力拓展非移动系业务，移动系业务收入下降可能性较低。在其他客户收入保持增长的情况下，移动系业务收入下降对公司的营业收入、利润、经营性现金流影响有限。

因此，如主要客户采购预算发生阶段性调减，可能会对公司部分项目拓展节奏、收入确认进度或短期业绩增速产生一定影响，但基于公司核心客户质量较高、合作关系稳定、业务模式具有持续性、客户结构持续优化，以及 AI 和智算新业务加速拓展，预计相关影响总体可控，不会对公司业务稳定性和持续经营能力构成重大不利影响。

**（五）发行人补充披露情况**

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示事项”之 6、主要客户集中风险”及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”“（六）主要客户集中风险”中进一步完善披露相关风险，具体如下：

“报告期各期，公司来自前五名客户的销售收入金额分别为 118,029.45 万元、131,661.70 万元、144,753.03 万元**和 54,404.99 万元**，占营业收入的比例分别为 78.88%、79.69%、79.11%**和 78.20%**，主要客户收入占比较高。如果主要客

户未来采购策略发生变化、采购预算发生调减，或公司产品和服务质量不能持续满足客户要求，导致公司与主要客户的合作关系发生变化，公司可能无法持续获得客户订单以及项目收入，将对公司的生产经营带来不利影响。”

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、查阅同行业公司及以电信运营商为主要客户的软件与信息技术服务业公司客户集中度情况，分析客户集中度高的原因；

2、查询主要客户年度报告等公开文件，了解主要客户经营情况和业务情况；

3、查阅公司与主要客户的合作合同，了解与主要客户的合作关系；

4、访谈业务人员了解公司技术优势、行业特点，公司在第一大客户供应商体系中的地位，分析公司在主要客户中的可替代性，了解公司为提升业务稳定性采取的措施；

5、取得公司最近三年审计报告及最近一期财务报表，分析主要客户采购额下降对公司业绩影响。

**二、核查结论**

公司与主要客户业务发展方向契合度较高，公司业务优势突出、主要客户合作基础深厚、项目经验丰富，主要客户降低公司采购预算可能性较低；公司采取了多项举措，提升业务稳定性；公司主要客户采购额下降，不会对公司经营业绩和业务稳定性造成重大不利影响的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

**四、结合公司信用政策、账龄分布、期后回款情况等，说明公司应收账款坏账计提比例、合同资产减值准备计提比例低于同行业可比公司计提比例的原因及合理性，以及应收账款坏账准备计提、合同减值准备计提是否充分；预付账款及其他应收款具体内容及账龄，是否与采购合同付款条款匹配，交易对方与发行人是否存在关联关系，是否涉及资金占用，坏账准备计提是否充分**

**【公司回复】**

**（一）信用政策**

公司制定了应收账款管理制度，该制度包括各部门职责划分、客户信用管理、应收账款核算、应收账款对账、应收账款催收和应收账款坏账管理等内容。公司大客户主要涵盖电信、交通、金融等领域合作关系长期稳定且履约能力较强。公司根据客户资信情况的综合考虑，将客户信用等级分为 A、B、C 三个等级，制定了不同的标准信用政策，公司各类业务均按照上述标准执行，具体情况如下：

| 信用等级 | 信用等级标准 | 标准信用政策 |
|---|---|---|
| A | 国有企业及上市公司，处于行业龙头地位，经营及财务状况优异，资金实力较为雄厚 | 9 个月至 1 年 |
| B | 主要集中在保险、金融、快速消费品等行业的公司，此类客户经营及财务状况较为良好，收入规模较为稳定，在行业内有一定知名度 | 3-9 个月 |
| C | 小型规模公司 | 1-3 个月 |

同时，公司对于同一客户的信用限度随着客户的资信状况、历史合作情况、未来发展潜力等因素的实际情况的变化进行动态调节。公司对客户信用等级定期核查，并根据核查结果对客户销售政策进行调整。

报告期内，公司对主要客户的结算模式及信用政策未发生变动，不存在放宽信用期的情形。

**（二）公司应收账款坏账、合同资产减值计提政策以及与同行业可比公司对比**

公司应收账款坏账准备计提政策分为单项计提坏账准备和按组合计提坏账准备。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，依据信用风险特征将应收账款划分为应收合并范围内关联方款

项和应收其他客户款项，在组合基础上计算预期信用损失，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整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

同行业可比公司中，科大讯飞对应收账款按应收合并范围内关联方客户、应收行业解决方案业务客户、应收开放平台及消费业务组合计提坏账准备；拓维信息对应收账款按应收手机游戏客户组合、应收智能计算客户组合、应收其他客户组合计提坏账准备。除此之外，公司及同行业上市公司的应收账款主要按账龄组合计提坏账准备，坏账准备计提比例如下：

| 公司名称 | 组合 | 1 年以内 | 1 至 2 年 | 2 至 3 年 | 3 至 4 年 | 4 至 5 年 | 5 年以上 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 汉得信息 | 应收国企客户账款 | 3% | 15% | 35% | 65% | 80% | 100% |
| | 应收其他客户账款 | 5% | 50% | 100% | 100% | | |
| 赛意信息 | 账龄组合 | 5% | 30% | 50% | 100% | | |
| 思特奇 | 账龄组合 | 5% | 10% | 30% | 50% | 80% | 100% |
| 东方国信 | 账龄组合 | 1% | 10% | 20% | 50% | 70% | 100% |
| 本公司 | 账龄组合 | 5% | 10% | 30% | 50% | 80% | 100% |

注：同行业数据来源于其公开披露的 2025 年度的年度报告。汉得信息除组合 2（应收国企客户账款）、组合 3（应收其他客户账款）外，对于划分为组合 4（应收保理款）的应收账款，对未逾期、逾期 1-3 月、逾期 4-6 月、逾期 7-12 月、逾期 12 月以上的应收保理款分别计提 1%、1%、20%、50%、100%的坏账准备。

同行业可比公司中，科大讯飞对合同资产按未到期的质保金及未结算工程进度款组合计提坏账准备；拓维信息对合同资产按质保金组合计提坏账准备。除此之外，公司及同行业上市公司的合同资产主要按账龄组合计提坏账准备，坏账准备计提比例如下：

| 公司名称 | 组合 | 1 年以内 | 1 至 2 年 | 2 至 3 年 | 3 至 4 年 | 4 至 5 年 | 5 年以上 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 汉得信息 | 应收国企客户账款 | 3% | 15% | 35% | 65% | 80% | 100% |
| | 应收其他客户账款 | 5% | 50% | 100% | 100% | | |
| 赛意信息 | 账龄组合 | 5% | 30% | 50% | 100% | | |
| 思特奇 | 账龄组合 | 5% | 10% | 30% | 50% | 80% | 100% |
| 东方国信 | 账龄组合 | 1% | 10% | 20% | 50% | 70% | 100% |
| 本公司 | 账龄组合 | 5% | 10% | 30% | 50% | 80% | 100% |

注：同行业数据来源于其公开披露的 2025 年度的年度报告。

由上表可知，公司应收账款坏账准备、合同资产减值准备计提方法和比例与同行业可比公司不存在显著差异。

**（三）公司应收账款坏账准备、合同资产减值准备计提情况及账龄分布占比**

**1、应收账款情况**

**（1）2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，应收账款按坏账计提方法分类披露如下：**

单位：万元

| 类别 | 2026 年 6 月 30 日 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 账面余额 | | 坏账准备 | | 账面价值 |
| | 金额 | 比例% | 金额 | 比例% | |
| 按单项计提坏账准备 | **137.53** | **0.24** | **137.53** | **100.00** | **-** |
| 按信用风险特征组合计提坏账准备 | **57,032.73** | **99.76** | **3,498.84** | **6.13** | **53,533.89** |
| 其中：账龄组合 | **57,032.73** | **99.76** | **3,498.84** | **6.13** | **53,533.89** |
| **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 | 比例% | |
| 按单项计提坏账准备 | 4.61 | 0.01 | 4.61 | 100.00 | - |
| 按信用风险特征组合计提坏账准备 | 37,158.26 | 99.99 | 2,388.48 | 6.43 | 34,769.78 |
| 其中：账龄组合 | 37,158.26 | 99.99 | 2,388.48 | 6.43 | 34,769.78 |
| **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 | 比例% | |
| 按单项计提坏账准备 | 4.61 | 0.01 | 4.61 | 100.00 | - |
| 按信用风险特征组合计提坏账准备 | 47,388.00 | 99.99 | 2,825.32 | 5.96 | 44,562.68 |
| 其中：账龄组合 | 47,388.00 | 99.99 | 2,825.32 | 5.96 | 44,562.68 |
| **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 | 比例% | |
| 按单项计提坏账准备 | | | | | - |
| 按信用风险特征组合计提坏账准备 | 29,520.77 | 100.00 | 1,870.35 | 6.34 | 27,650.42 |
| 其中：账龄组合 | 29,520.77 | 100.00 | 1,870.35 | 6.34 | 27,650.42 |

**（2）2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，公司应收账款账龄分布占比情况如下：**

单位：万元

| 账龄 | 2026 年 6 月 30 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 | **50,907.47** | **89.05** | 33,431.69 | 89.96 | 44,764.56 | 94.45 | 28,793.19 | 97.54 |
| 1 至 2 年 | **5,741.31** | **10.04** | 3,190.87 | 8.59 | 2,231.81 | 4.71 | 90.09 | 0.31 |
| 2 至 3 年 | **174.01** | **0.30** | 187.55 | 0.50 | 13.00 | 0.03 | 280.46 | 0.95 |
| 3 至 4 年 | **4.14** | **0.01** | 4.30 | 0.01 | 26.51 | 0.06 | 32.98 | 0.11 |
| 4 至 5 年 | **3.45** | **0.01** | 26.51 | 0.07 | 32.75 | 0.07 | 15.01 | 0.05 |
| 5 年以上 | **339.89** | **0.59** | 321.96 | 0.87 | 323.98 | 0.68 | 309.05 | 1.05 |
| **合计** | **57,170.26** | **100.00** | **37,162.87** | **100.00** | **47,392.61** | **100.00** | **29,520.77** | **100.00** |

由上表可知，公司应收账款主要由一年以内账龄的款项构成，2023 年末、2024 年末、2025 年末和 **2026 年 6 月末，**一年以内账龄的应收账款占比分别为 97.54%、94.45%、89.96%及 **89.05%**，账龄情况良好。

**（3）2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，同行业可比公司的应收账款账龄情况如下：**

| 公司名称 | 2026 年 6 月 30 日 | | 2025 年 12 月 31 日 | | 2024 年 12 月 31 日 | | 2023 年 12 月 31 日 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 年以内 | 1 年以上 | 1 年以内 | 1 年以上 | 1 年以内 | 1 年以上 | 1 年以内 | 1 年以上 |
| 科大讯飞 | **50.60%** | **49.40%** | 50.09% | 49.91% | 54.76% | 45.24% | 60.01% | 39.99% |
| 汉得信息 | **60.01%** | **39.99%** | 57.81% | 42.19% | 57.98% | 42.02% | 56.26% | 43.74% |
| 赛意信息 | **70.39%** | **29.61%** | 68.75% | 31.25% | 77.88% | 22.12% | 81.36% | 18.64% |
| 思特奇 | **49.68%** | **50.32%** | 53.70% | 46.30% | 70.90% | 29.10% | 75.55% | 24.45% |

| 公司名称 | 2026年6月30日 | | 2025年12月31日 | | 2024年12月31日 | | 2023年12月31日 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1年以内 | 1年以上 | 1年以内 | 1年以上 | 1年以内 | 1年以上 | 1年以内 | 1年以上 |
| 东方国信 | **67.26%** | **32.74%** | 61.34% | 38.66% | 68.07% | 31.93% | 62.06% | 37.94% |
| 拓维信息 | **68.29%** | **31.71%** | 66.07% | 33.93% | 81.94% | 18.06% | 80.89% | 19.11% |
| 平均值 | **61.04%** | **38.96%** | 59.63% | 40.37% | 68.59% | 31.41% | 69.35% | 30.65% |

由上表可知，同行业可比公司的应收账款账龄大部分在1年以内，公司1年以内账龄应收账款比例较同行业可比公司较高，账龄结构更为良好，因此应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司。

**2、合同资产情况**

**（1）2023年末、2024年末、2025年末和2026年6月末，合同资产按减值计提方法分类披露如下：**

单位：万元

| 类别 | 2026年6月30日 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 账面余额 | | 坏账准备 | | 账面价值 |
| | 金额 | 比例% | 金额 | 比例% | |
| 按信用风险特征组合计提坏账准备 | **55,667.38** | **100.00** | **3,298.78** | **5.93** | **52,368.59** |
| 其中：账龄组合 | **55,667.38** | **100.00** | **3,298.78** | **5.93** | **52,368.59** |
| **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** | **比例%** | |
| 按信用风险特征组合计提坏账准备 | 49,483.68 | 100.00 | 2,847.15 | 5.75 | 46,636.53 |
| 其中：账龄组合 | 49,483.68 | 100.00 | 2,847.15 | 5.75 | 46,636.53 |
| **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 | 比例% | |
| 按信用风险特征组合计提坏账准备 | 51,761.00 | 100.00 | 3,035.51 | 5.86 | 48,725.49 |
| 其中：账龄组合 | 51,761.00 | 100.00 | 3,035.51 | 5.86 | 48,725.49 |
| **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** | **比例%** | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 按信用风险特征组合计提坏账准备 | 39,647.30 | 100.00 | 2,494.54 | 6.29 | 37,152.75 |
| 其中：账龄组合 | 39,647.30 | 100.00 | 2,494.54 | 6.29 | 37,152.75 |

**（2）2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，公司合同资产账龄分布占比情况如下：**

单位：万元

| 账龄 | 2026 年 6 月 30 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 | **47,344.67** | **85.04** | 44,029.54 | 88.98 | 42,812.39 | 82.71 | 31,575.97 | 79.64 |
| 1 至 2 年 | **7,828.00** | **14.06** | 4,952.85 | 10.01 | 8,948.44 | 17.29 | 7,535.84 | 19.01 |
| 2 至 3 年 | **493.01** | **0.89** | 501.29 | 1.01 | 0.17 | 0.00 | 532.14 | 1.34 |
| 3 至 4 年 | **1.69** | **0.01** | - | - | - | - | 0.54 | 0.01 |
| 4 至 5 年 | **-** | **-** | - | - | - | - | 2.81 | 0.01 |
| **合计** | **55,667.38** | **100.00** | **49,483.68** | **100.00** | **51,761.00** | **100.00** | **39,647.30** | **100.00** |

由上表可知，公司合同资产主要由一年以内账龄的款项构成，2023 年末、2024 年末、2025 年末和 **2026 年 6 月末**，一年以内账龄的合同资产占比分别为 79.64%、82.71%、88.98%及 **85.04%**，账龄情况良好。

**（3）2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，同行业可比公司的合同资产账龄情况**

同行业可比公司中，科大讯飞对合同资产按未到期的质保金及未结算工程进度款组合计提坏账准备；拓维信息对合同资产按质保金组合计提坏账准备；赛意信息未披露合同资产的具体账龄；思特奇对合同资产按尚未达到收款条件的合同权利组合计提坏账准备。除此之外，同行业可比公司的合同资产账龄情况如下：

| 公司名称 | 2026 年 6 月 30 日 | | 2025 年 12 月 31 日 | | 2024 年 12 月 31 日 | | 2023 年 12 月 31 日 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 年以内 | 1 年以上 | 1 年以内 | 1 年以上 | 1 年以内 | 1 年以上 | 1 年以内 | 1 年以上 |
| 东方国信 | **84.00%** | **16.00%** | 75.82% | 24.18% | 76.61% | 23.39% | 69.41% | 30.59% |

| 公司名称 | 2026 年 6 月 30 日 | | 2025 年 12 月 31 日 | | 2024 年 12 月 31 日 | | 2023 年 12 月 31 日 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 年以内 | 1 年以上 | 1 年以内 | 1 年以上 | 1 年以内 | 1 年以上 | 1 年以内 | 1 年以上 |
| 拓维信息 | **69.60%** | **30.40%** | 77.10% | 22.90% | 27.16% | 72.84% | 45.08% | 54.92% |
| 平均值 | **76.80%** | **23.20%** | 76.46% | 23.54% | 51.89% | 48.11% | 57.25% | 42.75% |

由上表可知，同行业可比公司的合同资产账龄大部分在 1 年以内，公司 1 年以内账龄合同资产比例较同行业可比公司较高，账龄结构更为良好，因此合同资产坏账计提比例低于同行业可比公司。

**（四）应收账款回款情况**

报告期各期，公司应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2026 年 6 月 30 日 | 2025 年 12 月 31 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|---|
| 应收账款余额 | **57,170.26** | 37,162.87 | 47,392.61 | 29,520.77 |
| 扣除 2025 年 1 月因公司转让西安绿点科技有限公司 25%股权导致丧失控制权转出的应收账款 | - | - | 1,890.83 | - |
| 期后一年回款金额 | **14,485.39** | 22,184.52 | 41,770.62 | 27,008.99 |
| 期后一年回款比例 | **25.34%** | 59.70% | 91.80% | 91.49% |

注：2025 年 12 月 31 日及 **2026 年 6 月 30 日**的期后回款截止日为 2026 年 **7 月 31 日**。

报告期各期末，公司应收账款余额期后回款情况良好，2025 年期后回款情况符合公司的信用政策。

**（五）坏账准备计提的充分性**

公司客户涵盖电信、交通、金融等领域，客户实力较强、信用度较高，公司信用政策与坏账准备计提政策符合有关企业会计准则要求，坏账计提、减值准备计提方法与比例与同行业可比公司不存在重大差异；公司应收账款、合同资产账龄主要集中于 1 年以内，账龄分布合理。应收账款期后回款情况良好，应收账款坏账准备计提及合同资产减值准备计提比例符合公司实际业务发展情况，公司应收账款坏账准备及合同资产减值准备计提充分。

**（六）预付账款具体内容及账龄，是否与采购合同付款条款匹配，交易对方与发行人是否存在关联关系，是否涉及资金占用，坏账准备计提是否充分**

**1、2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，公司的预付款项账龄情况列示如下：**

单位：万元

| 账龄 | 2026 年 6 月 30 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 | **13,597.71** | **94.98** | 8,055.36 | 95.27 | 11,518.97 | 98.34 | 18,365.73 | 95.42 |
| 1 至 2 年 | **589.48** | **4.12** | 307.91 | 3.64 | 160.65 | 1.37 | 766.58 | 3.98 |
| 2 至 3 年 | **85.64** | **0.60** | 61.97 | 0.73 | 8.91 | 0.08 | 106.53 | 0.55 |
| 3 年以上 | **42.88** | **0.30** | 30.08 | 0.36 | 24.73 | 0.21 | 7.53 | 0.04 |
| **合计** | **14,315.71** | **100.00** | **8,455.32** | **100.00** | **11,713.26** | **100.00** | **19,246.38** | **100.00** |

2023 年末、2024 年末、2025 年末和 **2026 年 6 月末**，公司账龄在 1 年以内的预付款项占比均在 94%以上。公司的预付账款主要用于采购流量推广服务、技术服务、硬件物料等。

**2、公司预付款项前五大供应商具体情况列示如下：**

单位：万元

| 2026 年 6 月 30 日 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **单位名称** | **采购内容** | **期末余额** | **账龄情况** | **采购合同付款条款** | **是否存在关联关系** | **是否存在资金占用** |
| 财付通支付科技有限公司 | 公司商户号制优惠券业务 | **4,506.12** | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| | | **0.43** | 2-3 年 | | | |
| 支付宝（中国）网络技术有限公司 | 公司商户号制优惠券业务 | **3,229.88** | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| 中国移动通信集团广东有限公司广州分公司 | 流量推广服务 | **604.30** | 1 年以内 | 本项目根据双方合同期内协定的使用量，由公司一次性提供服务量使用总额度(不超合同约定上限) | 否 | 否 |
| | | **0.01** | 5 年以上 | | | |
| 北京火山引擎科技有限公司 | AI 视频模型服务 | **500.18** | 1 年以内 | 开通服务前在火山引擎完成账户充值，充值金额作为开通白名单权限的定金 | 否 | 否 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 科大讯飞(上海)科技有限公司 | AI 营销推广服务 | **392.00** | 1 年以内 | 在每次信息投放前预付当次费用，在 AI 营销系统上投放总金额不得超出预付款金额 | 否 | 否 |
| **合计** | | **9,232.92** | | | | |
| **2025 年 12 月 31 日** | | | | | | |
| **单位名称** | **采购内容** | **期末余额** | **账龄情况** | **采购合同付款条款** | **是否存在关联关系** | **是否存在资金占用** |
| 支付宝（中国）网络技术有限公司 | 公司商户号制优惠券业务 | 3,078.27 | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| 财付通支付科技有限公司 | 公司商户号制优惠券业务 | 2,705.37 | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| | | 0.67 | 2-3 年 | | | |
| 中国移动通信集团广东有限公司广州分公司 | 流量推广服务 | 371.25 | 1 年以内 | 本项目根据双方合同期内协定的使用量，由公司一次性提供服务量使用总额度(不超合同约定上限) | 否 | 否 |
| | | 34.38 | 2-3 年 | | | |
| | | 0.01 | 5 年以上 | | | |
| 中国移动通信集团福建有限公司泉州分公司 | 流量推广服务 | 166.54 | 1 年以内 | 预付费方式接入，需向中移动承诺业务量不低于约定条数 | 否 | 否 |
| | | 0.05 | 3-4 年 | | | |
| 厦门众联流量果科技有限公司 | 数字营销项目的运营推广成本 | 27.53 | 1 年以内 | 每批次预付金额及结算方式以信息服务单为准 | 否 | 否 |
| | | 110.78 | 1-2 年 | | | |
| **合计** | | **6,494.86** | | | | |
| **2024 年 12 月 31 日** | | | | | | |
| **单位名称** | **采购内容** | **期末余额** | **账龄情况** | **采购合同付款条款** | **是否存在关联关系** | **是否存在资金占用** |
| 宝德计算机系统股份有限公司 | 服务器 | 5,000.00 | 1 年以内 | 合同签订后支付 100% | 否 | 否 |
| 财付通支付科技有限公司 | 公司商户号制优惠券业务 | 1,310.33 | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| | | 21.48 | 1-2 年 | | | |
| | | 0.49 | 2-3 年 | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 支付宝（中国）网络技术有限公司客户备付金 | 公司商户号制优惠券业务 | 1,062.69 | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| 中国银联股份有限公司 | 公司商户号制优惠券业务 | 794.71 | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| 浙江企盟未来科技股份有限公司 | 公司商户号制优惠券业务 | 493.65 | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| **合计** | | **8,683.35** | | | | |
| **2023 年 12 月 31 日** | | | | | | |
| **单位名称** | **采购内容** | **期末余额** | **账龄情况** | **采购合同付款条款** | **是否存在关联关系** | **是否存在资金占用** |
| 百信信息技术有限公司 | 服务器 | 11,058.94 | 1 年以内 | 合同签订后支付 70% | 否 | 否 |
| 财付通支付科技有限公司 | 公司商户号制优惠券业务 | 3,172.55 | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| 支付宝（中国）网络技术有限公司客户备付金 | 公司商户号制优惠券业务 | 956.07 | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| | | 0.52 | 1-2 年 | | | |
| 中国银联股份有限公司 | 公司商户号制优惠券业务 | 796.49 | 1 年以内 | 公司商户号预付制优惠券 | 否 | 否 |
| 广州绿舟风行船舶科技有限公司 | 外包开发费 | 566.41 | 1-2 年 | 合同签订后支付首付款 | 否 | 否 |
| **合计** | | **16,550.99** | | | | |

公司的预付账款与采购合同付款条款匹配，公司的预付款供应商主要为流量公司商户号制优惠券业务供应商、运营推广服务供应商、外包开发服务供应商、硬件采购供应商等，市场相对透明，且公司合作的供应商均为行业知名企业，属于长期稳定合作模式，主要预付供应商与公司不存在关联关系，不涉及资金占用。

**3、2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，公司预付账款坏账计提情况**

2023 年末、2024 年末、2025 年末和 **2026 年 6 月末**，公司预付账款主要是采购流量推广服务、技术服务、硬件物料等，根据企业会计准则的权责发生制和具体受益期限，在实际受益期限内结转成本费用。由于预付款项会根据受益期限

结转成本费用，且服务提供商的服务尚在正常履约过程中，报告期各期末均不存在客观证据表明其发生了减值，未计提坏账准备。

**（七）其他应收款具体内容及账龄，是否与合同条款匹配，交易对方与发行人是否存在关联关系，是否涉及资金占用，坏账准备计提是否充分**

**1、2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，公司其他应收款账龄情况列示如下：**

单位：万元

| 账龄 | 2026 年 6 月 30 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 | **4,641.27** | **78.15** | 2,386.46 | 69.50 | 1,637.59 | 50.72 | 732.89 | 40.28 |
| 1 至 2 年 | **633.36** | **10.66** | 480.96 | 14.01 | 751.45 | 23.27 | 380.55 | 20.91 |
| 2 至 3 年 | **103.10** | **1.74** | 141.49 | 4.12 | 237.92 | 7.37 | 261.76 | 14.39 |
| 3 至 4 年 | **157.64** | **2.65** | 69.00 | 2.01 | 200.27 | 6.20 | 17.32 | 0.95 |
| 4 至 5 年 | **55.79** | **0.94** | 0.49 | 0.01 | 2.52 | 0.08 | 21.05 | 1.16 |
| 5 年以上 | **347.63** | **5.85** | 355.36 | 10.35 | 399.06 | 12.36 | 406.06 | 22.32 |
| **合计** | **5,938.77** | **100.00** | **3,433.77** | **100.00** | **3,228.82** | **100.00** | **1,819.62** | **100.00** |

**2、2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，公司其他应收款按款项余额性质分类如下：**

单位：万元

| 项目 | 2026 年 6 月 30 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% |
| 保证金 | **2,772.98** | **46.69** | 2,584.74 | 75.27 | 1,207.12 | 37.39 | 966.24 | 53.10 |
| 押金 | **394.21** | **6.64** | 432.63 | 12.60 | 469.08 | 14.53 | 466.76 | 25.65 |
| 往来款 | **2,303.87** | **38.79** | 282.42 | 8.22 | 1,001.56 | 31.02 | 282.01 | 15.50 |
| 股权转让款 | **106.00** | **1.78** | 62.73 | 1.83 | - | - | - | - |
| 职工备用金 | **254.90** | **4.29** | 54.49 | 1.59 | 18.19 | 0.56 | 53.10 | 2.92 |
| 其他 | **106.82** | **1.80** | 16.77 | 0.49 | 532.87 | 16.50 | 51.53 | 2.83 |
| **合计** | **5,938.77** | **100.00** | **3,433.77** | **100.00** | **3,228.82** | **100.00** | **1,819.62** | **100.00** |

公司其他应收款核算内容主要系保证金、押金、往来款、员工备用金等款项。保证金、押金主要为投标保证金、履约保证金、房屋租赁押金等，部分款项账龄较长主要系公司部分项目周期较长，与之相关的保证金及押金未到合同约定的收回时点导致。

**3、公司其他应收款前五大往来单位具体情况列示如下：**

单位：万元

| **2026 年 6 月 30 日** | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **单位名称** | **款项性质** | **期末余额** | **账龄情况** | **是否逾期** | **坏账准备** | **合同付款条件** | **是否存在关联关系** | **是否存在资金占用** |
| **高途教育科技集团有限公司** | **往来款** | **2,021.86** | **1 年以内** | **否** | **101.09** | **按净额法确认收入形成的应收款，为月结** | **否** | **否** |
| **广州点动信息科技股份有限公司** | **保证金** | **1,484.16** | **1 年以内** | **否** | **74.21** | **项目履约保证金为主合同总金额的 25%** | **否** | **否** |
| 成都沃信达科技有限公司 | 往来款 | 282.01 | 5 年以上 | 是 | 282.01 | 数字产品业务因涉及诉讼转为他收进行核算 | 否 | 否 |
| 联通在线信息科技有限公司 | 保证金 | 141.00 | 1-2 年 | 否 | 14.10 | 项目履约保证金为主合同总金额的 2% | 否 | 否 |
| 中移(成都)信息通信科技有限公司 | 保证金 | **16.03** | 1 年以内 | 否 | 35.17 | 项目履约保证金根据主合同约定 | 否 | 否 |
| | | **45.00** | 1-2 年 | | | | | |
| | | **30.53** | 2-3 年 | | | | | |
| | | 37.94 | 3-4 年 | | | | | |
| | | 1.74 | 5 年以上 | | | | | |
| **合计** | | **4,060.27** | | | **506.58** | | | |
| **2025 年 12 月 31 日** | | | | | | | | |
| **单位名称** | **款项性质** | **期末余额** | **账龄情况** | **是否逾期** | **坏账准备** | **合同付款条件** | **是否存在关联关系** | **是否存在资金占用** |
| 广州点动信息科技股份有限公司 | 保证金 | 1,484.16 | 1 年以内 | 否 | 74.21 | 项目履约保证金为主合同总金额的 25% | 否 | 否 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 成都沃信达科技有限公司 | 往来款 | 282.01 | 5 年以上 | 是 | 282.01 | 数字产品业务因涉及诉讼转为他收进行核算 | 否 | 否 |
| 中移(成都)信息通信科技有限公司 | 保证金 | 41.03 | 1 年以内 | 否 | 33.65 | 项目履约保证金根据主合同约定 | 否 | 否 |
| | | 50.53 | 1-2 年 | | | | | |
| | | 82.67 | 2-3 年 | | | | | |
| | | 1.74 | 5 年以上 | | | | | |
| 联通在线信息科技有限公司 | 保证金 | 141.00 | 1 年以内 | 否 | 7.05 | 项目履约保证金为主合同总金额的 2% | 否 | 否 |
| 上海新施华投资管理有限公司北京分公司 | 押金 | 125.57 | 1 年以内 | 否 | 6.28 | 租赁保证金和物业管理费保证金 | 否 | 否 |
| **合计** | | **2,208.71** | | | **403.19** | | | |
| **2024 年 12 月 31 日** | | | | | | | | |
| **单位名称** | **款项性质** | **期末余额** | **账龄情况** | **是否逾期** | **坏账准备** | **合同付款条件** | **是否存在关联关系** | **是否存在资金占用** |
| 湖北金梧嘉裕私募股权投资合伙企业（有限合伙） | 其他 | 500.00 | 1 年以内 | 否 | 25.00 | 因投资款未及时受理进行退回 | 否 | 否 |
| 百信信息技术有限公司 | 往来款 | 399.56 | 1 年以内 | 否 | 19.98 | 因项目取消服务器预付款退回转为其他应收款核算 | 否 | 否 |
| 广州纳指数据智能科技有限公司 | 往来款 | 320.00 | 1-2 年 | 否 | 32.00 | 因项目取消技术开发费首付款退回转为其他应收款核算 | 否 | 否 |
| 成都沃信达科技有限公司 | 往来款 | 282.01 | 5 年以上 | 是 | 282.01 | 数字产品业务因涉及诉讼转为他收进行核算 | 否 | 否 |
| 上海新施华投资管理有限公司北京分公司 | 押金 | 2.07 | 1-2 年 | 否 | 86.56 | 租赁保证金和物业管理费保证金 | 否 | 否 |
| | | 33.06 | 2-3 年 | | | | | |
| | | 152.87 | 3-4 年 | | | | | |

| 合计 | | **1,689.57** | | | **445.54** | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **2023 年 12 月 31 日** | | | | | | | | |
| **单位名称** | **款项性质** | **期末余额** | **账龄情况** | **是否逾期** | **坏账准备** | **合同付款条件** | **是否存在关联关系** | **是否存在资金占用** |
| 成都沃信达科技有限公司 | 往来款 | 282.01 | 5 年以上 | 是 | 282.01 | 数字产品业务因涉及诉讼转为他收进行核算 | 否 | 否 |
| 上海新施华投资管理有限公司北京分公司 | 押金 | 2.07 | 1 年以内 | 否 | 50.37 | 租赁保证金和物业管理费保证金 | 否 | 否 |
| | | 44.03 | 1-2 年 | | | | | |
| | | 152.87 | 2-3 年 | | | | | |
| 联通在线信息科技有限公司 | 保证金 | 120.00 | 1-2 年 | 否 | 17.00 | 项目履约保证金根据主合同约定 | 否 | 否 |
| | | 10.00 | 3-4 年 | | | | | |
| 中移(成都)信息通信科技有限公司 | 保证金 | 82.67 | 1 年以内 | 否 | 12.36 | 项目履约保证金根据主合同约定 | 否 | 否 |
| | | 22.79 | 2-3 年 | | | | | |
| | | 1.74 | 4-5 年 | | | | | |
| 中移动金融科技有限公司 | 保证金 | 64.12 | 1 年以内 | 否 | 15.53 | 项目履约保证金为主合同总金额的 5% | 否 | 否 |
| | | 41.07 | 2-3 年 | | | | | |
| **合计** | | **823.37** | | | **377.26** | | | |

其他应收款 1 年以上账龄说明如下：

（1）2017 年 9 月 20 日，公司与成都沃信达科技有限公司签订《沃信达数字产品合作协议》。约定为保证流量数据能足额满足公司需求，公司预先支付充值款到成都沃信达科技有限公司指定账户，成都沃信达科技有限公司据此给予公司相应的数据额度，公司可根据数据额度和业务规模，自行安排加款。根据仲裁委（2019）成仲案字第 506 号裁决确认并经金堂法院判决、天府新区法院判决该债权由沃信达公司、唐敏、刘敏、底晓林四方承担清偿责任，已由生效法律文书确认。公司已于 2019 年将该笔款项转入其他应收款并单项计提坏账准备。

**（2）2025 年 5 月 28 日，中移(成都)信息通信科技有限公司与公司签订《中移（成都）信息通信科技有限公司 2025 年贵州 OneEDU 和教育融合平台统一落地支撑项目框架协议（彩讯）》，约定履约保证金为 20.00 万元，于合同履约完成后退还。截至 2026 年 6 月 30 日，公司按信用风险特征组合计提坏账准备，不涉**

及资金占用。

**2025 年 3 月 27 日，中移(成都)信息通信科技有限公司与公司签订《中移（成都）信息通信科技有限公司 2024 年中移急救所需服务及设备的采购项目（包 3 通用服务）框架合同（彩讯科技）》，约定履约保证金为 5.00 万元，于合同履约完成后退还。截至 2026 年 6 月 30 日，公司按信用风险特征组合计提坏账准备，不涉及资金占用。**

**2024 年 6 月 7 日，中移(成都)信息通信科技有限公司与公司签订《中移（成都）信息通信科技有限公司 2024-2025 年通用研发外协服务项目（包 2 委托类技术产品研发）委托开发框架合同（彩讯）》，约定履约保证金为 22.26 万元，于合同履约完成后退还。截至 2026 年 6 月 30 日，公司按信用风险特征组合计提坏账准备，不涉及资金占用。**

2024 年 9 月 26 日，中移(成都)信息通信科技有限公司与公司签订《2024 年中移急救所需服务及设备的采购项目（包 3 通用服务）框架合同（彩讯科技）》约定履约保证金为 5.00 万元，于合同履约完成后退还。截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司按信用风险特征组合计提坏账准备，不涉及资金占用。

2023 年 12 月 27 日，中移(成都)信息通信科技有限公司与公司签订《中移（成都）信息通信科技有限公司 2023 年中移急救所需服务及设备的产品补充采购项目（包 4 急救车辆管控服务）框架合同》，约定履约保证金为 8.27 万元，于合同履约完成后退还。截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司按信用风险特征组合计提坏账准备，不涉及资金占用。

2023 年 1 月 10 日，中移(成都)信息通信科技有限公司与公司签订《中移（成都）信息通信科技有限公司 2022-2024 年 DICT 交付运维技术支撑服务项目框架协议（彩讯）》，约定履约保证金为 17.94 万元，于合同履约完成后退还。截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司按信用风险特征组合计提坏账准备，不涉及资金占用。

2023 年 3 月 31 日，中移(成都)信息通信科技有限公司与公司签订《中移（成都）信息通信科技有限公司 0neTrip 产品定制化集成服务引入项目框架协议（标包 1 系统对接及定制服务）-彩讯》，约定履约保证金为 20.00 万元，于合同履约完成后退还。截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司按信用风险特征组合计提坏账准备，

不涉及资金占用。

2019 年 11 月 29 日，中移(成都)信息通信科技有限公司与公司签订《中移（成都）信息通信科技有限公司 2019 年业务中台关键技术研究和开发项目（包 2：云备份恢复子系统）定制模块采购合同》，约定履约保证金为 1.74 万元，于合同履约完成后退还。截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司按信用风险特征组合计提坏账准备，不涉及资金占用。

（3）2025 年 1 月 2 日，联通在线信息科技有限公司与公司签订《联通在线信息科技有限公司项目研发与技术服务合同》，约定履约保证金为 141.00 万元，于合同履约完成后退还。截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司按信用风险特征组合计提坏账准备，不涉及资金占用。

综上所述，公司其他应收款核算内容主要系保证金、押金及往来款，除成都沃信达科技有限公司外交易对手方多为信用状况良好的大型公司，公司其他应收款与公司不存在关联关系，不涉及资金占用。截至 **2026 年 6 月 30 日**，上述款项除成都沃信达科技有限公司外未到合同约定收款节点，不存在逾期情况。对于逾期款项公司已单独全额计提减值准备。

**4、2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，公司其他应收款坏账计提情况**

单位：万元

| 项目 | 2026 年 6 月 30 日 | 2025 年 12 月 31 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|---|
| 其他应收款 | **5,938.77** | 3,433.77 | 3,228.82 | 1,819.62 |
| 其他应收款坏账准备 | **797.40** | 586.24 | 729.62 | 584.79 |
| 计提比例 | **13.43%** | 17.07% | 22.60% | 32.14% |

公司关于其他应收款的坏账计提政策如下：于每个资产负债表日，公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。金融工具自初始确认后信用风险未显著增加的，处于第一阶段，公司按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，公司按照该工具整

个存续期的预期信用损失计量损失准备。

依据其他应收款的坏账计提政策，公司综合考虑逾期情况对其他应收款进行三阶段划分，对其他应收款的坏账计提方法具体如下：

（1）单项计提

若某一单位的信用风险特征与组合中其他单位显著不同，或该单位信用风险特征发生显著变化，例如该单位发生严重财务困难，应收该单位款项的预期信用损失率已显著高于其所处于组合的预期信用损失率等，公司对应收该单位款项按照单项计提减值准备。

（2）按照组合计提

| 账龄 | 保证金 | 押金 | 往来款 | 股权转让款 | 职工备用金 | 其他 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 年以内 | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 1 至 2 年 | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% |
| 2 至 3 年 | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% |
| 3 至 4 年 | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% |
| 4 至 5 年 | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% |
| 5 年以上 | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

综上所述，2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 **6 月末**，公司的其他应收款主要系保证金、押金及往来款等款项，公司对于逾期无法收回的款项已按照单项计提坏账准备，对于未逾期款项按信用风险特征组合计提坏账准备，公司坏账准备计提充分。

**（八）发行人补充披露情况**

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示事项”之“7、应收账款、合同资产、预付款项及其他应收款余额较大的风险”及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（五）应收账款、合同资产、预付款项及其他应收款余额较大的风险”中进一步完善披露相关风险，具体如下：

“报告期各期末，公司应收账款及合同资产账面价值合计分别为 64,803.18 万元、93,288.16 万元、81,406.31 万元**和 105,902.48 万元**，占总资产的比例分别为 20.07%、27.18%、23.13%**和 27.84%；**预付款项账面价值分别为 19,246.38 万

元、11,713.26 万元、8,455.32 万元**和 14,315.71 万元；**其他应收款账面价值分别为 1,234.84 万元、2,499.20 万元、2,847.52 万元**和 5,141.37 万元，**预付款项及其他应收款账面价值合计占总资产的比例分别为 6.34%、4.14%、3.21%**和 5.11%，**是公司资产的重要组成部分。随着发行人业务规模的扩大，应收账款及合同资产、预付款项、其他应收款可能会进一步增加，如果未来下游行业景气度下滑、客户经营及资信状况恶化，或上游供应商发生履约延期、经营异常或严重财务困难，相关款项不能及时收回，将直接影响公司资产质量、经营业绩与现金流水平，进而对公司财务状况将产生一定不利影响。”

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、获取应收账款、合同资产明细表，了解应收账款坏账准备、合同资产减值准备计提的会计政策，复核应收账款坏账准备、合同资产减值准备计提金额的准确性，并与同行业可比公司的坏账准备及减值准备计提政策、坏账准备及减值准备实际计提情况进行对比分析；

2、获取应收账款期后回款情况，检查各期应收账款变动情况、期后回款情况；

3、通过国家企业信息公示系统、天眼查等互联网工具核查主要供应商的基本情况、注册情况和信用信息等；

4、获取报告期各期末预付账款、其他应收款账龄明细表、坏账准备计提明细表，了解并检查预付款项、其他应收款项的业务背景、款项形成时间、未结算及未收回的原因等情况；

5、检查报告期期末大额预付账款、其他应收款对应的合同条款并与期末账面余额进行核对，确认是否符合合同约定，是否涉及资金占用；

6、对期末重要的预付账款供应商和其他应收款客户执行函证程序，并对未回函供应商、客户执行替代程序，确认余额的真实性；

7、根据公司其他应收款坏账准备计提政策，测算期末其他应收款坏账准备计提是否充分。

8、通过国家企业信息公示系统、企查查工具核查交易对方与公司是否存在关联关系。

**二、核查结论**

（1）报告期内公司应收账款的总体回款状况良好；应收账款坏账准备及合同资产减值计提金额充分合理；

（2）预付账款与采购合同付款条款匹配，主要预付供应商与公司不存在关联关系，不涉及资金占用；预付款项根据受益期限结转成本费用，且服务提供商的服务尚在正常履约过程中，报告期各期末不存在减值，未计提坏账准备；其他应收款与合同约定条款匹配，主要交易对手与公司不存在关联关系，不涉及资金占用，坏账准备计提充分。

**五、结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况，说明是否涉及财务性投资，相关科目为对外投资的，详细说明投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值等情况；对外投资未认定为财务性投资的，详细说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，认定不属于财务性投资的依据是否充分。自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除**

**【公司回复】**

**（一）结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况，说明是否涉及财务性投资，相关科目为对外投资的，详细说明投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值等情况**

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》："（一）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。（二）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。（三）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。（四）基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。（五）金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。（六）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。（七）发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。”

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司可能涉及财务性投资的会计科目分析如下：

单位：万元

| 项目 | 账面价值 | 财务性投资金额 |
|---|---|---|
| 货币资金 | 98,348.64 | - |
| 交易性金融资产 | 20,714.83 | 5,244.51 |
| 其他应收款 | 5,141.37 | - |
| 其他流动资产 | 2,191.29 | - |
| 长期应收款 | 4,866.22 | - |
| 其他权益工具投资 | 7,420.70 | - |
| 长期股权投资 | 7,665.74 | - |
| 其他非流动金融资产 | 9,691.08 | 572.03 |
| 投资性房地产 | 30,105.93 | - |
| **合计** | 186,145.80 | 5,816.54 |
| 最近一期末归属于母公司的净资产 | | 303,311.19 |
| **最近一期末财务性投资占归属于母公司净资产的比例** | | 1.92% |

**1、货币资金**

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司货币资金账面价值为 **98,348.64** 万元，主要为银行存款，不属于财务性投资。

**2、交易性金融资产**

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司交易性金融资产账面价值为 **20,714.83** 万元，其中 **5,244.51** 万元为公司通过澜天信创间接持有的航天软件股权，属于财务性投资，具体情况如下：

| 序号 | 投资对象名称 | 认缴金额 | 实缴金额 | 初始及后续投资时点 | 持股比例 | 账面价值 | 是否属于财务性投资 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 河南省澜天信创产业投资合伙企业（有限合伙） | 6,000.00 | 5,000.00 | 2020 年 9 月初始投资 | 50% | **5,244.51** | 是 |

注 1：初始及后续投资时点为公司签署相关投资协议的时间，下同。
注 2：根据澜天信创合伙协议，山澜（上海）资产管理有限公司作为普通合伙人、彩讯股份作为有限合伙人各出资 50%，分别认缴 6,000 万元合计 12,000 万元组建澜天信创。彩讯股份对澜天信创实际出资前，经航天软件与澜天信创友好协商，航天软件基于自身融资规划对融资规模进行了调整。根据澜天信创合伙协议约定，彩讯股份对澜天信创认缴出资额的实缴出资义务以人民币 5,000 万元为限，彩讯股份不实缴剩余 1,000 万元出资不构成违反合伙协议约定，普通合伙人山澜（上海）资产管理有限公司及澜天信创不会以任何方式追究彩讯股份对该等出资的实缴责任，如彩讯股份被任何人追究剩余 1,000 万出资义务，普通合伙人山澜（上海）资产管理有限公司同意无条件代彩讯股份履行该等出资义务。

2020 年 9 月，公司对澜天信创进行投资，该产业基金专用于投资航天软件。公司通过产业基金投资航天软件旨在整合优势资源，促进业务协同发展，符合公司当时的主营业务及战略发展方向。鉴于与航天软件战略合作落地情况未达预期，2025 年 2 月起，澜天信创对航天软件股权陆续进行了减持。出于谨慎性考虑，公司对该部分交易性金融资产认定为财务性投资。

除此之外，公司持有的交易性金融资产主要为购买的安全性高、低风险、稳健性好的理财产品，旨在满足公司各项资金使用需求的基础上，提高资金的使用管理效率，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资。

**3、其他应收款**

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司其他应收款账面价值为 **5,141.37** 万元，主要为职工备用金、押金、保证金等，不属于财务性投资。

**4、其他流动资产**

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司其他流动资产账面价值为 **2,191.29** 万元，为待抵进项税额、待认证进项税额、增值税留抵税额、预缴企业所得税、应计利息等，不属于财务性投资。

**5、长期应收款**

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司长期应收款账面价值为 **4,866.22** 万元，主要为公司分期收款销售商品形式形成的款项，由公司正常经营活动开展系统集成业务产生，不属于财务性投资。

**6、其他权益工具投资**

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司其他权益工具投资账面价值为 **7,420.70** 万元，具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 投资对象名称 | 认缴金额 | 实缴金额 | 初始及后续投资时点 | 持股比例 | 账面价值 | 是否属于财务性投资 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 有米科技股份有限公司 | 1,497.28 | 1,497.28 | 2011 年 2 月初始投资，曾为公司控股子公司；2012 年 11 月、2013 年 4 月减少投资 | 14.97% | 1,497.28 | 否 |
| 2 | 深圳市傲天科技股份有限公司 | 400.43 | 400.43 | 2017 年 7 月初始投资 | 13.34% | 2,060.00 | 否 |
| 3 | 北京安华金和科技有限公司 | 132.50 | 132.50 | 2020 年 9 月初始投资；2026 年 1 月，安华金和进行减资，公司收回部分投资款 | 4.92% | 3,844.29 | 否 |
| **4** | **时空光年科技（北京）有限公司** | **3.00** | **3.00** | **2024 年 9 月初始投资；2026 年 5 月转让 48%股权，时空光年变更为参股公司** | **3.00%** | **19.13** | **否** |

（1）有米科技股份有限公司

有米科技股份有限公司成立于 2010 年 4 月，专注大数据+AI 驱动的新营销服务，主要提供智能营销数据产品与全球化移动营销服务。公司于 2011 年 2 月对有米科技进行股权投资，截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司对有米科技的持股比例为 14.97%。有米科技作为国内最早从事移动互联网推广业务的企业之一，该项投资有利于加强双方在数字化营销场景的战略合作，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

（2）深圳市傲天科技股份有限公司

深圳市傲天科技股份有限公司成立于 2003 年 11 月，专注于为客户构建大数据技术服务及提供大数据商业应用服务。2017 年 7 月，公司实际控制人杨良志、曾之俊分别与公司签署《股份转让协议书》，将其各自持有的傲天科技 6.67%的股权转让给公司，截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司持有傲天科技 13.34%股权，对其投资旨在加强在大数据安全技术与应用领域的布局，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

（3）北京安华金和科技有限公司

北京安华金和科技有限公司成立于 2009 年，是中国专业的数据安全产品、服务与解决方案提供商，中国“数据安全治理”理念、体系的提出者和践行者。为完善公司产业链上下游领域业务，进一步拓展安全渠道方向的产业布局，公司于 2020 年 9 月对安华金和进行股权投资，截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司对安华金和的持股比例为 4.92%，对其投资旨在加强在数据安全和信息安全方面的布局，符合公司主营业务及战略发展方向,不属于财务性投资。

**（4）时空光年科技（北京）有限公司**

**时空光年科技（北京）有限公司专注于生成式人工智能应用开发、大数据智能技术研发以及 AI 行业场景落地，曾系公司报告期内的控股子公司，公司曾持有其 51%股权。2026 年 5 月，公司与时空光年股东爱化身科技（北京）有限公司签署《股权转让协议》，将所持时空光年 48%股权（对应时空光年注册资本 288 万元）转让给爱化身，转让对价为 306 万元。本次股权转让后，公司不再具有对时空光年的控制权，时空光年变更为公司的参股公司，延续 AI 应用产品研发、智能内容生成、政企数字化智能交互等方面的业务协同，不属于财务性投资。**

7、长期股权投资

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司长期股权投资账面价值为 **7,665.74** 万元，为公司对联营、合营企业的股权投资，均为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，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 投资对象名称 | 认缴金额 | 实缴金额 | 初始及后续投资时点 | 持股比例 | 账面价值 | 是否属于财务性投资 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 北京麦卡思为信息技术有限公司 | 1,000.00 | 1,000.00 | 2011 年 12 月初始投资 | 50.00% | **1,396.93** | 否 |
| 2 | 广东车联网信息科技服务有限公司 | 312.50 | 312.50 | 2011 年 6 月初始投资；2011 年 7 月、2018 年 10 月追加投资 | 25.00% | **893.62** | 否 |
| 3 | 杭州友声科技股份有限公司 | 997.46 | 997.46 | 2015 年 8 月初始投资；2016 年 7 月追加投资；2024 年 3 月通过协议转让退出部分投资 | 19.81% | **2,145.39** | 否 |
| 4 | 爱化身科技（北京）有限公司 | 134.71 | 134.71 | 2023 年 7 月初始投资；2023 年 8 月追加投资 | 10.84% | **1,466.71** | 否 |
| 5 | 北京小卡精灵人工智能科技有限公司 | 45.00 | 45.00 | 2024 年 10 月初始投资 | 15.00% | **161.77** | 否 |
| 6 | 西安绿点信息科技有限公司 | 960.00 | 960.00 | 2016 年 10 月初始投资；2020 年 6 月追加投资；2025 年 1 月转让 25%股权，西安绿点变更为联营企业 | 32.00% | **1,601.31** | 否 |

（1）北京麦卡思为信息技术有限公司

北京麦卡思为主营车联网信息技术、车联网 APP 开发、车载数字电视及地图数据服务。公司于 2012 年 1 月发起设立麦卡思为，作为发起人认缴出资 1,000 万元，截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司持有麦卡思为 50.00%股权，对其投资旨在获取车联网应用开发、车载信息服务和移动端产品化能力，延伸公司在运营商及行业客户侧的应用服务场景，符合公司主营业务及战略发展方向,不属于财务性投资。

（2）广东车联网信息科技服务有限公司

广东车联网主营车主服务平台运营及车联网全链路技术服务。公司自 2011 年 6 月对广东车联网进行股权投资，截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司持有广东车联网 25.00%股权。公司投资广东车联网，系围绕车联网场景中的用户触达、渠道运营、增值服务和平台化运营能力进行布局，可与公司智慧渠道产品、运营商客

户资源及车主增值服务场景形成协同。该项投资有助于公司理解车联网行业客户需求、拓展相关场景渠道，符合公司主营业务及战略发展方向,不属于财务性投资。

（3）杭州友声科技股份有限公司

杭州友声成立于 2009 年 10 月，主营 AI 自动化测试解决方案及移动应用测试服务。公司自 2015 年 8 月对杭州友声进行股权投资，截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司持有杭州友声 19.81%股权。杭州友声在终端测试、移动应用质量保障、自动化测试工具链等方面具备扎实的技术积累，该等能力可服务于公司协同办公、智慧渠道及 AI 应用产品的测试验证与交付质量提升，与公司软件开发、AI 应用落地和终端适配服务存在业务合作与技术合作基础，符合公司主营业务及战略发展方向,不属于财务性投资。

（4）爱化身科技（北京）有限公司

爱化身成立于 2021 年 3 月，主营虚拟数字人及 AGI（Artificial General Intelligence，通用人工智能）操作系统。公司自 2023 年 7 月对爱化身进行股权投资，截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司持有爱化身 10.84%股权。公司投资爱化身，主要是基于 AI 交互、数字人内容生产、虚拟形象驱动等技术趋势进行前瞻性布局，相关技术可与公司 Rich AIBox、智能体应用、企业数字化服务及内容交互场景结合，丰富公司在数字人、智能客服、营销交互等方向的产品能力，符合公司主营业务及战略发展方向,不属于财务性投资。

（5）北京小卡精灵人工智能科技有限公司

北京小卡精灵主营 AI 音乐创作与相关技术应用。公司于 2024 年 10 月对小卡精灵进行股权投资，截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司持有小卡精灵 15.00%股权。公司投资小卡精灵，系围绕生成式 AI 在音频内容、智能创作和多模态交互方向的延伸布局。双方存在联合研发 AI 音乐产品及探索 AI 内容生成场景的合作可能，有助于公司在企业级 AI 应用中补充音频生成、多模态内容和交互体验能力，属于公司人工智能技术体系的战略延伸，符合公司主营业务及战略发展方向,不属于财务性投资。

（6）西安绿点科技有限公司

西安绿点主营电信行业无线互联网产品、手机客户端及支付应用开发运营，曾系公司报告期内的控股子公司，公司曾持有其 57%股权。2025 年 1 月 7 日，公司与西安绿点股东周勇龙签署《股权转让协议》，约定将其持有的西安绿点 25%股权（对应西安绿点注册资本 750 万元）转让给周勇龙，转让对价为 2,100 万元，本次股权转让后，公司不再具有对西安绿点的控制权，西安绿点变更为公司的参股公司，延续电信移动互联网业务及渠道协同，不属于财务性投资。

**8、其他非流动金融资产**

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司其他非流动金融资产账面价值为 **9,691.08** 万元，系公司对相关企业/基金的股权类投资，其中对北京九合锐达创业投资合伙企业（有限合伙）的投资属于财务性投资，金额为 572.03 万元，具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 投资对象名称 | 认缴金额 | 实缴金额 | 初始及后续投资时点 | 持股比例 | 账面价值 | 是否属于财务性投资 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 北京九合锐达创业投资合伙企业（有限合伙） | 500.00 | 500.00 | 2019 年 11 月初始投资 | 0.9868% | 572.03 | 是 |
| 2 | 中科酷原科技（武汉）有限公司 | 9.91 | 9.91 | 2025 年 7 月初始投资 | 0.95% | 619.05 | 否 |
| 3 | 共青城恒融一期创业投资合伙企业（有限合伙） | 500.00 | 500.00 | 2025 年 12 月初始投资 | 10.7296% | 500.00 | 否 |
| 4 | 常州市成电明德创业投资合伙企业（有限合伙） | 1,000.00 | 1,000.00 | 2026 年 1 月初始投资 | 9.2593% | 1,000.00 | 否 |
| **5** | **共青城安启股权投资合伙企业（有限合伙）** | **2,000.00** | **2,000.00** | **2026 年 4 月初始投资** | **8.8849%** | **2,000.00** | **否** |
| **6** | **北京彩讯智芯科技合伙企业（有限合伙）** | **5,000.00** | **5,000.00** | **2026 年 4 月初始投资** | **95.98%** | **5,000.00** | **否** |

**注 1：2026 年 7 月 21 日，公司签订增资协议，以 500 万元对中科酷原进行增资。本次增资完成后，公司对中科酷原的认缴金额为 11.5741 万元，持股比例为 0.6862%。**

**注 2：2026 年 8 月，基于共青城恒融相关安排调整，经相关各方协商一致，公司退出共青城恒融。截至本回复出具日，公司已全额收回前期缴纳的投资款。同时，为保留公司对于某人**

**形机器人公司的投资份额，维持该投资布局，2026 年 8 月 10 日，公司签订财产份额转让协议与合伙协议，约定受让长沙童颜悦健康管理有限公司持有的海南世元通达睿投二期私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“世元通达睿投二期”）500 万元认缴出资额，公司作为有限合伙人持有世元通达睿投二期 10.76%的合伙份额。该投资基金专项投资于某人形机器人公司，底层投资标的与原通过共青城恒融投资的标的相同，未发生变化。**
**注 3：2026 年 7 月 27 日，经 2026 年合伙人会议决议，共青城安启拟通过认购合肥浩澜潮智创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“浩澜潮智基金”）基金份额的方式，间接投资于原投资标的公司或其相关上市主体，并与浩澜潮智基金签署合伙协议及相关交易文件。本次投资架构调整后，公司对共青城安启的投资金额及底层投资标的未发生实质变化。2026 年 8 月 28 日，经 2026 年第二次合伙人会议决议，共青城安启基金认缴出资总额由 22,510 万元变更为 22,830 万元。本次变更完成后，公司对共青城安启的出资额 2,000 万元未发生变化，出资比例由 8.88%调整为 8.76%，公司对底层投资标的的投资金额未发生变化。**

（1）北京九合锐达创业投资合伙企业（有限合伙）

2019 年 11 月 29 日，公司投资签署了《北京九合锐达创业投资合伙企业（有限合伙）之有限合伙协议》，以人民币 1,000.00 万元认缴投资基金份额，占已认缴出资总额的比例 2.3%。2019 年 12 月 13 日，公司已完成实缴出资 500.00 万元。2020 年 12 月，公司将其已认缴但尚未实缴的人民币 500 万元份额以 0 元对价进行转让。公司投资九合锐达旨在利用管理人的专业经验，对境内非上市公司进行股权投资，以期实现资本增值。因此，公司对九合锐达的投资属于财务性投资。

（2）中科酷原科技（武汉）有限公司

2025 年 7 月 30 日，公司签订协议，使用自有资金 500 万元投资中科酷原。**2026 年 7 月 21 日，公司签订增资协议，以 500 万元对中科酷原进行增资。**中科酷原成立于 2020 年，同时具备原子量子计算和量子精密测量研发和产业化能力，主营业务涵盖高精度量子绝对重力仪的研发，以及“汉原”系列中性原子量子计算机的研制。公司投资中科酷原，通过战略投资前瞻性布局量子计算领域。公司将依托自身在全栈 AI 服务体系及企业数字化转型解决方案等核心领域的积累，与中科酷原重点探索量子计算在智算服务、企业数字化转型中的应用结合，助力提升相关解决方案的运算效率与安全性能。符合公司主营业务及战略发展方向，具有业务协同性，不属于财务性投资。

（3）共青城恒融一期创业投资合伙企业（有限合伙）

2025 年 12 月 16 日，公司签订协议，使用自有资金 500 万元投资共青城恒融，该投资基金专项投资于某人形机器人公司。**2026 年 8 月，基于共青城恒融**

**相关安排调整，经相关各方协商一致，公司退出共青城恒融。截至本回复出具日，公司已全额收回前期缴纳的投资款。同时，为保留公司对于该人形机器人公司的投资份额，维持该投资布局，2026 年 8 月 10 日，公司签订财产份额转让协议与合伙协议，约定受让长沙童颜悦健康管理有限公司持有的海南世元通达睿投二期私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“世元通达睿投二期”）500 万元认缴出资额，公司作为有限合伙人持有世元通达睿投二期 10.76%的合伙份额。该投资基金专项投资于该人形机器人公司，底层投资标的与原通过共青城恒融投资的标的相同，未发生变化。**该人形机器人公司致力于通用人工智能本体、机器人仿生及具身操作系统等多个方向的研发，核心技术涵盖多自由度硬件本体、深度强化学习及多模态交互大模型，形成了 N 系列、通用人形机器人及 Hobbs 仿生机器人等产品矩阵。

公司基于 Rich AIBox 平台的技术积累、模型和接口二次开发能力、智能化场景资源、运营经验及生态渠道优势，为机器人技术提供多元化落地场景、规模化推广路径及全流程技术支撑。公司前述对外投资，聚焦补强具身智能领域业务布局，与现有主业具备良好业务协同性，不属于财务性投资。

（4）常州市成电明德创业投资合伙企业（有限合伙）

2026 年 1 月 5 日，公司签订协议，使用自有资金 1,000 万元投资常州市成电明德创业投资合伙企业（有限合伙），该投资基金定向投资于某工业及商用级机器人公司，该工业及商用级机器人公司专注于具身智能技术，核心业务涵盖具身大模型研发、机器人本体制造及多场景应用落地。

公司基于 Rich AIBox 平台、企业级 AI 应用开发能力、模型及接口二次开发能力和行业场景资源，可与机器人企业在具身智能场景、行业应用集成和智能终端生态方面开展协同。该投资目的在于补强公司在具身智能及 AI 终端方向的产业布局，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

**（5）共青城安启股权投资合伙企业（有限合伙）**

**2026 年 4 月 28 日，公司签订合伙协议，使用自有资金 2,000 万元投资共青城安启股权投资合伙企业（有限合伙）。合伙协议中已约定投资范围，共青城安启以股权投资的方式投向某国产大模型公司，即投资于单一投资标的。2026 年**

7 月 27 日，经 2026 年合伙人会议决议，共青城安启拟通过认购合肥浩澜潮智创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“浩澜潮智基金”）基金份额的方式，间接投资于原投资标的公司或其相关上市主体，并与浩澜潮智基金签署合伙协议及相关交易文件。本次投资架构调整后，公司对共青城安启的投资金额及底层投资标的未发生实质变化。2026 年 8 月 28 日，经 2026 年第二次合伙人会议决议，共青城安启基金认缴出资总额由 22,510 万元变更为 22,830 万元。本次变更完成后，公司对共青城安启的出资额 2,000 万元未发生变化，出资比例由 8.88%调整为 8.76%，公司对底层投资标的的投资金额未发生变化。一方面，该国产大模型公司在处理长文本等技术方向上具有优势，与公司的邮件、数字员工等产品场景高度契合；另一方面，公司已经推出 AIBox 一站式 AI 应用平台，需要大模型技术底座进行支持，通过战略投资加强与该国产大模型公司的资源连接，有助于上述 AI 业务构建差异化竞争壁垒，进一步提升综合竞争力。公司对共青城安启的出资旨在加强自身企业级智能应用方向的业务布局，具有业务协同性，不属于财务性投资。

（6）北京彩讯智芯科技合伙企业（有限合伙）

2026 年 4 月 17 日，公司签订协议，通过北京彩讯智芯科技合伙企业（有限合伙）认购北京艾捷科芯科技有限公司 1.2334%股权，投资额 5,000 万元。北京艾捷科芯科技有限公司专注于研发高性能 AI 芯片及存算一体技术，旨在为大模型训练及推理提供高效能底座。公司参与北京艾捷科芯科技有限公司本次增资引战，是基于人工智能产业发展机遇及公司整体战略布局考量，积极布局 AI 芯片产业链上游核心环节，补齐智算领域硬件层关键布局，进一步完善 AI 全产业链布局体系，助力公司算力与 AI 业务长期稳健发展，符合公司主营业务及战略发展方向，具有业务协同性，不属于财务性投资。

9、投资性房地产

截至 2026 年 6 月 30 日，公司投资性房地产账面价值为 30,105.93 万元，主要系对外出租的房屋及建筑物，不属于财务性投资。

（二）对外投资未认定为财务性投资的，详细说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，认定不属于财务性投资的依据是否充分

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司对外股权投资的企业中，除对河南省澜天信创产业投资基金（有限合伙）、北京九合锐达创业投资合伙企业（有限合伙）2 家企业系财务性投资外，其余企业均属于围绕公司所处产业链上下游，以获取技术、原料、服务、客户、渠道，或实现产品布局、业务延伸为目的的产业投资。具体情况如下：

| 序号 | 公司名称 | 会计列报科目 | 账面价值（万元） | 是否属于财务性投资 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 河南省澜天信创产业投资基金（有限合伙） | 交易性金融资产 | **5,244.51** | 是 |
| 2 | 有米科技股份有限公司 | 其他权益工具投资 | 1,497.28 | 否 |
| 3 | 深圳市傲天科技股份有限公司 | 其他权益工具投资 | 2,060.00 | 否 |
| 4 | 北京安华金和科技有限公司 | 其他权益工具投资 | 3,844.29 | 否 |
| **5** | **时空光年科技（北京）有限公司** | **其他权益工具投资** | **19.13** | **否** |
| 6 | 北京麦卡思为信息技术有限公司 | 长期股权投资 | **1,396.93** | 否 |
| 7 | 广东车联网信息科技服务有限公司 | 长期股权投资 | **893.62** | 否 |
| 8 | 杭州友声科技股份有限公司 | 长期股权投资 | **2,145.39** | 否 |
| 9 | 爱化身科技（北京）有限公司 | 长期股权投资 | **1,466.71** | 否 |
| 10 | 北京小卡精灵人工智能科技有限公司 | 长期股权投资 | **161.77** | 否 |
| 11 | 西安绿点科技有限公司 | 长期股权投资 | **1,601.31** | 否 |
| 12 | 北京九合锐达创业投资合伙企业（有限合伙） | 其他非流动金融资产 | 572.03 | 是 |
| 13 | 中科酷原科技（武汉）有限公司 | 其他非流动金融资产 | 619.05 | 否 |
| 14 | 共青城恒融一期创业投资合伙企业（有限合伙） | 其他非流动金融资产 | 500.00 | 否 |
| 15 | 常州市成电明德创业投资合伙企业（有限合伙） | 其他非流动金融资产 | 1,000.00 | 否 |
| **16** | **共青城安启股权投资合伙企业（有限合伙）** | **其他非流动金融资产** | **2,000.00** | **否** |
| **17** | **北京彩讯智芯科技合伙企业（有限合伙）** | **其他非流动金融资产** | **5,000.00** | **否** |

注：上表已剔除截至期末账面价值为零的相关股权性投资

从业务协同角度看，公司未认定为财务性投资的对外股权投资，并非仅为获取稳定财务性收益的持股，而是立足现有协同办公、智慧渠道、智算服务与数据智能三大产品基本盘，并匹配公司“全栈 AI+智算引擎”核心战略、“AI 应用+智算服务”第二增长曲线需求展开的投资布局。公司对外投资围绕公司智慧渠道、数据智能与安全、企业级 AI 应用、AI 算力基础设施及具身智能终端生态等业务方向展开，主要目的在于获取技术能力、客户资源、渠道入口、服务能力和产业生态资源，补齐公司主营业务相关能力。截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司对外投资中，未认定为财务性投资的企业具体情况如下：

**1、围绕智慧渠道与数字营销开展的对外投资**

该类投资主要包括有米科技、麦卡思为、广东车联网、西安绿点等。相关企业分别在营销大数据、互联网广告投放、车联网 APP 开发、车主服务平台运营、电信移动互联网产品及运营商渠道等方面具备资源积累，可与公司智慧渠道产品、5G 消息 CSP 平台、运营商客户资源、客户触达及渠道运营能力形成协同。公司通过该类投资可延伸互联网营销、移动互联网应用、车主权益运营、运营商渠道服务等业务场景，属于围绕智慧渠道与数字营销开展的产业投资，目的在于补充主业场景和渠道资源，不以获取财务性收益为主要目的。

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 有米科技股份有限公司 | 围绕公司智慧渠道主业进行战略延伸，强化互联网营销、大数据营销能力布局，推动公司智慧渠道产品与数字化营销场景深度融合。 | 有米科技专注大数据+AI 驱动的新营销服务，具备营销大数据 SaaS、效果广告、海外广告等核心能力，与公司极速营销平台、5G 消息 CSP 平台等智慧渠道产品高度协同、互补赋能。 | 移动互联网营销数据资源、广告投放平台能力、海外移动营销渠道及数字营销客户生态。 | 报告期内，公司持续跟踪有米科技营销大数据 SaaS、效果广告及海外移动营销渠道能力，围绕智慧渠道产品在数字化营销、客户触达、5G 消息营销转化等场景中开展联合方案论证；持续推进数据能力接入、互联网营销渠道合作及潜在客户联合拓展。2024 年、2025 年公司向有米有量（广州）科技有限公司（有米科技的子公司）关联采购金额为 22.49 万元、60.52 万元，主要为采购应用商店移动营销服务。 | 否 |
| 2 | 北京麦卡思为信息技术有限公司 | 基于历史战略布局持续拓展车联网信息技术、APP 开发及车载信息服务场景，依托运营商资源构建车联网应用生态， | 麦卡思为主营车联网信息技术、车联网 APP 开发、车载数字电视及地图数据服务，与公司运营商客户资源、移动互联网产品开发及智慧渠道能力高度协同。 | 车联网 APP 开发能力、车载信息服务经验、地图数据服务经验及车联网项目运营资源。 | 报告期内，公司持续梳理麦卡思为在车联网 APP 开发、车载信息服务、地图数据服务等方面的技术和项目资源；双方围绕运营商渠道、车主服务入口、车载内容服务及客服等场景开展协同研判，以场景拓展和生态协同为导向。 | 否 |

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 公司对麦卡思为的持股时间长，可实施重大影响，不以短期财务回报为目的。 | | | | |
| 3 | 广东车联网信息科技服务有限公司 | 围绕车主服务平台运营及车联网全链路技术服务进行产业布局，拓展智慧渠道及车主增值服务场景。 | 广东车联网主营车主服务平台运营、车联网全链路技术服务，与公司智慧渠道、车主增值服务及运营商渠道资源高度协同。 | 车主服务平台运营经验、车联网全链路技术服务能力、汽车用户服务场景资源。 | 报告期内，公司持续梳理广东车联网在车主服务平台运营、车联网全链路技术服务及汽车用户服务场景方面的资源积累，围绕智慧渠道、运营商渠道及车主增值服务方向，在车主权益运营、用户触达、渠道导流和汽车后市场服务等方面开展协同研判，以场景储备、渠道资源对接为目标。 | 否 |
| 4 | 西安绿点科技有限公司 | 该公司曾为公司控股子公司，系历史战略整合形成；公司保留参股权益，延续电 | 西安绿点主营电信行业无线互联网产品、手机客户端及支付应用开发运营，与公司电信移动互联网业务、运营 | 电信行业移动互联网产品经验、手机客户端及支付应用开发能力、运营商业务 | 报告期内，基于历史渊源持续跟踪其在电信行业无线互联网产品、手机客户端、支付应用开发运营及运营商业务场景方面的资源；双方围绕电信移动互联网业务、移动应用开发经验、运营商渠道资源及 | 否 |

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 信移动互联网业务及渠道协同。 | 商渠道和移动应用开发能力高度相关。 | 场景和客户资源。 | 智慧渠道项目经验展开延续性协同，相关合作主要体现为历史业务资源保留、技术经验借鉴及潜在渠道协同。 | |

**2、围绕数据智能与信息安全开展的对外投资**

该类投资主要包括傲天科技、安华金和等。傲天科技聚焦大数据分析、网络安全应用服务及智慧化综合解决方案，安华金和聚焦数据库安全、数据安全治理、数据库审计、数据库防火墙等安全产品和服务。上述能力可与公司智算服务、数据智能、协同办公、政企客户数字化解决方案及安全合规需求形成衔接，有助于公司补强数据分析、数据安全治理、网络安全集成和行业客户服务能力，属于围绕公司数据智能及安全能力建设开展的产业投资，不以获取财务性收益为主要目的。

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 深圳市傲天科技股份有限公司 | 加强公司在大数据分析、网络安全及行业数字化解决方案方面的产业布局，补齐政企客户侧数据应用与安全服务能力，支撑智算服务与数据智能业务发展 | 傲天科技面向运营商、政府、企业客户提供大数据分析应用、网络安全应用服务及智慧化综合解决方案，与公司智算服务、数据智能及网络安全业务高度契合。 | 大数据分析能力、网络安全服务能力，以及运营商、政府、企业等行业客户资源；投资后，傲天科技有效实现由运营商客户向华润集团等新客户的拓展和转型。 | 报告期内，公司结合智算服务、数据智能和网络安全项目需求对接傲天科技在运营商、政府及集团型企业客户侧的大数据分析和安全服务能力和客户资源；围绕通信、金融、政企等领域开展数据分析、安全运维、网络安全综合解决方案等技术和客户渠道合作，以技术协同和客户拓展为导向。 | 否 |
| 2 | 北京安华金和科技有限公司 | 完善公司数据安全、数据库安全及安全合规能力布局，补强协同办公、智算服务等核心场景中的安全防护能力，满足客户数据治理与合规需求。 | 安华金和专注数据库安全产品、服务与解决方案，其数据库漏扫、数据库保险箱、数据库防火墙、数据库审计等能力可显著提升公司数据安全及信息安全解决方案竞争力。 | 数据库安全防护技术、安全合规服务能力、数据安全治理经验及行业优质客户资源。 | 报告期内，公司围绕数据库漏扫、数据库防火墙、数据库审计、数据库保险箱及数据安全合规能力在协同办公、智算服务、客户数据治理等场景中的应用与安华金和开展深度交流；推进安全产品集成、数据库安全测评、行业客户联合解决方案及安全渠道合作，以技术补强、方案整合为目标。 | 否 |

**3、围绕 AI 应用与具身智能开展的对外投资**

该类投资主要包括杭州友声、爱化身、小卡精灵、某人形机器人公司、某工业及商用级机器人公司、基智智能。相关企业分别在 AI 自动化测试、AIGC 内容生产、AI 音乐创作、具身智能、语音智能体等方面具备技术和渠道积累，可与公司的 Rich AIBox 平台、协同办公、智能渠道产品、企业级 AI 应用等展开技术补充和场景延伸。上述投资均围绕公司 AI 应用产品化和交付能力提升展开，具有明确的技术和业务协同属性，属于围绕 AI 应用与具身智能开展的产业投资，不以获取财务性收益为主要目的。

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 杭州友声科技股份有限公司 | 加强公司在 AI 自动化测试、移动应用测试及终端测试服务方向的能力布局。 | 友声科技主营 AI 自动化测试解决方案及移动应用测试服务，与公司终端测试服务、移动应用交付、运营商客户项目验收及质量保障能力直接相关。 | AI 自动化测试工具能力、移动终端适配测试能力、测试服务团队及终端测试客户资源。 | 报告期内，双方围绕 AI 自动化测试、移动应用兼容性测试、终端适配测试、运营商项目验收及质量保障等业务场景开展技术和业务合作；合作方向主要为将友声科技自动化测试工具、移动应用测试能力和终端测试服务嵌入公司移动应用交付、运营商客户项目交付及质量保障流程。2023 年、2024 年和 2025 年公司向杭州友声关联采购金额为 601.45 万元、2,341.49 万元和 1,940.25 万元，主要为采购其研发项目测试、运维支撑等技术服务。 | 否 |
| 2 | 爱化身科技（北京）有限公司 | 前瞻布局虚拟数字人、AIGC 内容服务，补充公司 AI 应用与数字人业务能力，赋能 Rich AIBox、企业 | 爱化身主营虚拟数字人及 AGI（Artificial General Intelligence，通用人工智能）操作系统，具备 Agent OS、Data OS、Agent Workforce 与 | 虚拟数字人技术、形象生成与驱动能力、AIGC 内容生产能力、体系化数字员工全栈治理方案及数字人应 | 报告期内，双方已围绕虚拟数字人系统形象及运营工具、AI 数字人平台套装、数字展厅数字人 + 可视化大屏 BI 定制、通用软件开发及移动云产品年度服务等开展采购 / 开发合作。公司通过具体项目验证其数字人形象生成、驱动、运营工具 | 否 |

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 级智能体、智慧营销等核心产品。 | Terminal OS 构建的高性能技术底座，可与公司 Rich AIBox、企业级智能体、智慧营销和数字化运营场景形成深度技术与产品协同。 | 用场景资源。 | 及 AIGC 内容生产能力，并将其作为 Rich AIBox、企业级智能体、智慧营销、数字展厅及政企展示运营等业务场景的外部技术和交付资源储备。2023 年、2024 年和 2025 年公司向爱化身关联采购金额为 84.92 万元、341.65 万元和 256.48 万元，主要为采购其数字人及可视化大屏 BI 服务、AI 数字人平台套装软件等。 | |
| 3 | 北京小卡精灵人工智能科技有限公司 | 战略延伸 AI 音乐创作、多模态内容生成及 AI 应用生态，丰富公司 AIGC、多模态、数字人、企业级 AI 应用的内容与能力供给。 | 小卡精灵主营 AI 音乐创作与技术应用，与公司 AIGC、多模态内容生成、数字人及企业级 AI 应用方向具备联合研发和场景协同空间。 | AI 音乐生成算法能力、音乐内容创作工具、AI 内容生产团队及多模态内容应用资源。 | 报告期内，双方围绕 AI 音乐生成、多模态内容生产、数字人配套音频、企业宣传内容生产及互动营销素材生成等场景开展业务交流；双方探讨将其 AI 音乐创作工具和内容生成能力与公司 AIGC、数字人、企业级智能体及智慧营销产品组合的可能性，以能力协调和产品融合为导向。 | 否 |
| 4 | 共青城恒融 | 通过基金专项投资 | 该人形机器人公司聚焦通用 | 消费级/展陈级人形机 | 报告期内，公司通过基金管理人持续跟踪该人形 | 否 |

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 一期创业投资合伙企业（有限合伙） | 某人形机器人公司，提前布局 AI 从软件应用向机器人实体终端延伸的关键环节，补充公司在“软件智能体+机器人终端”的融合入口、场景化应用和 AI 终端生态方面的产业卡位。 | 人工智能本体、机器人仿生、具身操作系统、深度强化学习及多模态交互大模型，其仿生头部、微表情、语音口型同步、多模态大模型和移动/操作平台，可承接公司 Rich AIBox、Voice Agent、数字人和企业知识库能力；公司可提供私域知识库、业务流程编排、权限审批、客户系统连接和行业交付经验，该人形机器人公司提供机器人本体与交互执行端，双方可共同形成“智能体大脑+机器人身体+行业场景”的解决方案。 | 器人产品资源、仿生交互硬件资源、机器人开发接口和SDK资源、运动控制及复杂地形测试经验、展厅导览/迎宾接待/互动展示等场景验证资源。 | 机器人公司在机器人本体、具身操作系统、深度强化学习、多模态交互大模型及场景化落地方面的研发和产业化进展；后续公司重点推进三类协同：一是以 Rich AIBox 为任务编排中枢，将机器人接入企业知识库、工单、会议、营销和审批流程；二是在运营商营业厅、政企展厅、文旅场馆中打造可说、可看、可带路的导览/接待机器人；三是在园区、机房、仓储和办公场景中探索巡检辅助、资料递送、资产盘点、访客引导等轻量化执行任务。现阶段以生态对接、样机测试、联合方案书和标杆场景验证为主，逐步推进项目化合作。 | |

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 5 | 常州市成电明德创业投资合伙企业（有限合伙） | 通过基金定向投资某工业及商用级机器人公司，侧重具身大模型、机器人本体制造和多场景应用落地，进一步补强公司 AI 终端生态、具身智能及行业智能化应用方向布局，推动形成“模型—操作—场景闭环”。 | 该工业及商用级机器人公司核心业务涵盖具身大模型研发、机器人本体制造及多场景应用落地，核心价值在于 VLA 具身模型、移动双臂机器人、货架抓取/导航/补货等真实任务泛化能力，可与公司 Rich AIBox 的任务规划、多智能体调度、企业私域数据、流程审批和系统集成能力形成链路延伸，推动 AI 能力从模型和平台向终端设备及行业场景拓展。 | VLA 具身大模型研发资源、Galbot G1 等移动双臂机器人终端资源、智慧零售和工业场景部署经验、多场景应用落地经验、行业智能化解决方案资源、机器人终端生态和潜在客户/渠道合作资源。 | 报告期内，公司通过基金管理人持续跟踪该工业及商用级机器人公司在具身大模型、机器人本体制造、多场景应用落地和行业智能化解决方案方面的进展；后续公司将重点推进四类协同：一是将彩讯企业知识库、客户工单和业务规则接入机器人问答与任务执行；二是面向运营商、金融、政企服务大厅打造“数字员工+实体机器人”示范方案；三是结合该工业及商用级机器人公司智慧零售能力，探索营业厅物料盘点、智能货架、礼包/终端取送、营销互动等场景；四是在工业、园区和康养客户中，围绕巡检、物品取送、辅助服务和数据回传形成可复制的联合解决方案。短期以场景共创、技术接口验证和联合 POC 为主，逐步沉淀标准化产品包。 | 否 |
| 6 | 基智智能科 | 围绕彩讯股份智慧 | 基智智能是国内领先的生成 | 高质量行业对话数 | 2026 年 3 月，公司签订协议收购基智智能 100% | 否 |

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 技（上海）有限公司 | 渠道、智能营销主业进行能力拓展，使公司具备完整的企业级 Voice AI Agent 技术与产品能力，加速用语音智能体在运营商、金融、政务等核心场景的商业化渗透。 | 式 AI 智能外呼技术服务商，核心产品为基于 LLM 的对话式语音 Agent 数字员工，支持外呼沟通、智能客服、合规审核等多场景自动化，覆盖 SaaS 订阅、私有部署、API 对接等多种交付模式，与公司 AI 客服、AI 营销、智慧渠道等业务高度协同。 | 据、企业级 Voice AI Agent 技术与产品能力。 | 股权。后续公司将结合高质量的运营商级语音通道资源、通信及金融等行业的长期服务经验，与基智智能持续推进语音智能体在客户服务、外呼营销及用户触达等场景的落地，在高频、标准化程度较高的业务场景的规模化应用，以技术补强和应用落地为导向。 | |

**4、围绕智算与大模型开展的对外投资**

该类投资主要包括中科酷原、艾捷科芯及共青城安启股权投资合伙企业（有限合伙）。其中，中科酷原侧重中性原子量子计算、量子精密测量及高性能计算前沿技术，可与公司智算服务、复杂优化、安全计算和企业数字化高算力场景形成前瞻性技术储备；艾捷科芯专注于 AI 大算力芯片及配套芯片研发，能够为公司自研大模型、AI 智能体产品提供底层算力支撑，夯实公司智算硬件底座能力；共青城安启底层项目某国产大模型公司具备通用大模型与多模态生成算法能力，能够赋能公司上层 AI 应用的技术升级。公司进行该类投资，主要是为 AI 能力从软件平台向算力底座和智能终端生态延伸预留技术窗口与生态入口，属于围绕智算与大模型开展的产业投资，不以获取财务性收益为主要目的。

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 中科酷原科技（武汉）有限公司 | 前瞻性布局量子计算领域，围绕下一代计算能力、AI 算力底座和企业数字化解决方案进行的前沿技术储备，探索量子计算、量子精密测量与公司智算服务、高性能计算和企业数字化转型方案的融合应用，抢占前沿技术高地。 | 中科酷原具备原子量子计算和量子精密测量研发及产业化能力，量子计算可在复杂优化、高性能计算、数据安全、密码相关能力储备、量子精密测量及高算力行业场景中形成远期协同，可作为公司智算服务、全栈 AI 服务体系和行业数字化解决方案的前沿能力补充。 | 量子计算研发团队、量子精密测量技术、“汉原”系列中性原子量子计算机技术路线、算法适配与实验验证资源，以及前沿算力生态合作资源。 | 报告期内，公司持续跟踪中科酷原在中性原子量子计算、量子精密测量及“汉原”系列量子计算机等方向的研发和产业化进展；双方围绕量子计算能力验证、算法适配、高性能计算 / 智算平台技术储备、企业数字化转型前沿应用等方向开展前瞻性技术交流和生态对接，以前沿技术布局、应用场景储备为导向。后续公司将围绕量子算法适配、智算平台高性能任务验证、企业数字化复杂优化场景、量子精密测量与行业应用结合等方向持续论证，具备技术储备、生态对接及应用场景前瞻布局价值。 | 否 |
| 2 | 北京艾捷科芯科技有限公司 | 布局 AI 芯片产业链上游核心环节，补齐智算领域硬件层关 | 艾捷科芯专注于 AI 大算力芯片及配套芯片的研发生产，特别聚焦于生成式 AI 的 | 国产化 AI 芯片技术、政企算力项目落地渠道、国产算力供应链 | 2026 年 4 月，公司签订协议，通过北京彩讯智芯科技合伙企业（有限合伙）认购艾捷科芯 1.2334% 股份。后续公司将推进技术资源、供应链资源双 | 否 |

| 序号 | 公司名称 | 投资背景及目的 | 主营业务及其相关性 | 新取得的行业资源 | 报告期内与被投企业的主要合作情况 | 是否仅为获取稳定财务性收益 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 键布局，进一步完善 AI 全产业链布局体系。 | 智能计算，业务和彩讯股份算力基础设施布局深度协同，可承接公司各类 AI 产品国产化算力配套需求。 | 资源。 | 向对接，围绕公司 AI 产品国产化算力适配开展技术研讨与需求梳理，统筹储备软硬件协同落地资源，为后续场景落地夯实合作基础。 | |
| 3 | 共青城安启股权投资合伙企业（有限合伙） | 通过基金定向投资于某国产大模型公司，依托其大模型能力升级公司现有语音 AI Agent、智能客服、数字员工等产品，丰富全栈 AI 技术储备，加强企业级智能应用布局。 | 该国产大模型公司主营通用大模型研发、多模态（语音+文本+图像）生成式 AI 技术研发，提供底座大模型 API、行业大模型微调服务；其大模型底座可对彩讯现有语音智能体、智慧渠道 SaaS 产品进行底层技术升级，和公司 AI 应用层业务上下游高度契合。 | 通用基座大模型自研技术、多模态算法研发团队、前沿大模型研发资源。 | 2026 年 4 月，公司签署协议，通过共青城安启股权投资合伙企业（有限合伙）定向投资于该国产大模型公司。后续公司将围绕协同办公、智能营销、智慧渠道业务开展模型适配方案研讨，统筹研发资源推进技术方案论证，以战略布局和技术补强为导向。 | 否 |

上述未认定为财务性投资的对外股权投资，均系以技术能力补强、业务场景延伸、产业链协同、客户资源整合、前沿方向布局等为核心目的，旨在服务于主业升级、生态完善与长期价值创造的对外投资，具备产业协同效应，相关投资均围绕公司主营业务和战略发展方向开展，不以获取稳定的财务性收益为目的，故该类股权投资不属于财务性投资，相关原因具有合理性。

**（三）自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除**

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》："（6）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。"

2026 年 1 月 14 日，公司召开了第四届董事会第八次会议，审议通过了本次向不特定对象发行可转换公司债券相关议案。

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司的主要对外投资情况如下：

（1）2025 年 7 月 30 日，公司签订协议，使用自有资金 500 万元投资中科酷原并完成工商变更；**2026 年 7 月 21 日，公司签订增资协议，以 500 万元对中科酷原进行增资，**通过战略投资前瞻性布局量子计算领域。公司将依托自身在全栈 AI 服务体系及企业数字化转型解决方案等核心领域的积累，与中科酷原重点探索量子计算在智算服务、企业数字化转型中的应用结合，助力提升相关解决方案的运算效率与安全性能，符合公司主营业务及战略发展方向，具有业务协同性，不属于财务性投资。

（2）2025 年 12 月 16 日，公司签订合伙协议，使用自有资金 500 万元投资共青城恒融，合伙协议中已约定投资对象，共青城恒融直接投资于某人形机器人公司股权，即投资于单一投资标的。**2026 年 8 月，基于共青城恒融相关安排调整，经相关各方协商一致，公司退出共青城恒融。截至本回复出具日，公司已全**

**额收回前期缴纳的投资款。同时，为保留公司对于该人形机器人公司的投资份额，维持该投资布局，2026 年 8 月 10 日，公司签订财产份额转让协议与合伙协议，约定受让长沙童颜悦健康管理有限公司持有的海南世元通达睿投二期私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“世元通达睿投二期”）500 万元认缴出资额，公司作为有限合伙人持有世元通达睿投二期 10.76%的合伙份额。该投资基金专项投资于该人形机器人公司，底层投资标的与原通过共青城恒融投资的标的相同，未发生变化。**该人形机器人公司致力于通用人工智能本体、机器人仿生及具身操作系统等多个方向的研发，核心技术涵盖多自由度硬件本体、深度强化学习及多模态交互大模型，形成了 N 系列、通用人形机器人及 Hobbs 仿生机器人等产品矩阵。

2026 年 1 月 5 日，公司签订合伙协议，使用自有资金 1,000 万元投资常州市成电明德创业投资合伙企业（有限合伙），根据合伙协议约定，成电明德定向投资于某工业及商用级机器人公司，即投资于单一投资标的。该工业及商用级机器人公司专注于具身智能技术，核心业务涵盖具身大模型研发、机器人本体制造及多场景应用落地。

公司基于 Rich AIBox 平台的技术积累、模型和接口二次开发能力、智能化场景资源、运营经验及生态渠道优势，为机器人技术提供多元化落地场景、规模化推广路径及全流程技术支撑。公司前述对外投资，聚焦补强具身智能领域业务布局，与现有主业具备良好业务协同性，不属于财务性投资。

（3）2026 年 3 月 30 日，公司签订协议，使用自有资金 36,400 万元以现金方式收购基智智能科技（上海）有限公司 100%股权。基智智能核心产品可实现外呼沟通、客户营销、智能客服、流程巡检、合规审核、岗位辅助等多场景自动化处理，支持订阅制、私有部署、混合部署，以及多种交付模式，广泛应用于金融、IT、汽车、互联网等核心垂直行业。

公司凭借自身渠道资源、合规能力及资金实力，能够有效促进基智智能的业务发展。基智智能则可以以其数据资源和技术资产，补充公司在人工智能领域的技术深度，同时能够为公司补充其在 AI 语音领域的技术能力与数据积累。基智智能所积累的高质量行业对话数据及其成熟的生成式语音人工智能技术，可直接

整合进入彩讯的人工智能体系，缩短从技术研发到规模化应用所需的周期，加快语音智能体产品在**通信**、金融、政务等核心业务场景中的市场化推广。该收购目的为完善公司在企服 AI 领域的战略布局，提升核心竞争力，具有业务协同性，不属于财务性投资。

（4）2026 年 4 月 17 日，公司签订协议，通过北京彩讯智芯科技合伙企业（有限合伙）认购北京艾捷科芯科技有限公司 1.2334%股权，投资额 5,000 万元。北京艾捷科芯科技有限公司专注于研发高性能 AI 芯片及存算一体技术，旨在为大模型训练及推理提供高效能底座。公司参与北京艾捷科芯科技有限公司本次增资引战，是基于人工智能产业发展机遇及公司整体战略布局考量，积极布局 AI 芯片产业链上游核心环节，补齐智算领域硬件层关键布局，进一步完善 AI 全产业链布局体系，助力公司算力与 AI 业务长期稳健发展，符合公司主营业务及战略发展方向，具有业务协同性，不属于财务性投资。

（5）2026 年 4 月 28 日，公司签订合伙协议，使用自有资金 2,000 万元投资共青城安启股权投资合伙企业（有限合伙）。合伙协议中已约定投资范围，共青城安启以股权投资的方式投向某国产大模型公司，即投资于单一投资标的。**2026 年 7 月 27 日，经 2026 年合伙人会议决议，共青城安启拟通过认购合肥浩澜潮智创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“浩澜潮智基金”）基金份额的方式，间接投资于原投资标的公司或其相关上市主体，并与浩澜潮智基金签署合伙协议及相关交易文件。本次投资架构调整后，公司对共青城安启的投资金额及底层投资标的未发生实质变化。2026 年 8 月 28 日，经 2026 年第二次合伙人会议决议，共青城安启基金认缴出资总额由 22,510 万元变更为 22,830 万元。本次变更完成后，公司对共青城安启的出资额 2,000 万元未发生变化，出资比例由 8.88%调整为 8.76%，公司对底层投资标的的投资金额未发生变化。**一方面，该国产大模型公司在处理长文本等技术方向上具有优势，与公司的邮件、数字员工等产品场景高度契合；另一方面，公司已经推出 AIBox 一站式 AI 应用平台，需要大模型技术底座进行支持，通过战略投资加强与该国产大模型公司的资源连接，有助于上述 AI 业务构建差异化竞争壁垒，进一步提升综合竞争力。公司对共青城安启的出资旨在加强自身企业级智能应用方向的业务布局，具有业务协同性，不属于财务性投资。

综上所述，自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况，本次募集资金总额无需进行扣除。

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、查阅《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》中关于财务性投资、类金融业务的要求，查阅公司定期报告、审计报告，了解公司相关报表科目构成、内容，逐项对照核查公司是否存在财务性投资情况；

2、获取并查阅公司交易性金融资产、长期股权投资、其他权益工具投资、其他非流动金融资产投资等涉及的投资公司的投资协议/股权转让协议，查阅相关公司工商资料及主营业务情况，分析相关公司与公司业务的关联性；

3、向公司管理层了解自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司新投入和拟投入的财务性投资的情况。

**二、核查结论**

（1）公司本次发行董事会决议日为 2026 年 1 月 14 日，本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在实施或拟实施的财务性投资；公司不涉及财务性投资从本次募集资金总额中扣除的情形；

（2）公司交易性金融资产中对河南省澜天信创产业投资基金（有限合伙）的投资、其他非流动金融资产中对北京九合锐达创业投资合伙企业（有限合伙）的投资认定为财务性投资依据充分。公司长期股权投资、其他权益工具投资、除对北京九合锐达创业投资合伙企业（有限合伙）的其他非流动金融资产投资等相关投资与公司主营业务相关，未认定为财务性投资的依据充分。

**问题 2**

**根据申报材料，本次向不特定对象发行可转债拟募集资金总额不超过 146000.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金将投向以下项目：智算中心建设项目（以下简称项目一），主要系在公司现有智算业务规模上进一步扩建，通过部署算力服务器、网络设备、存储设备等，提升公司对目标客户的算力支持能力；Rich AIBox 平台研发升级项目（以下简称项目二），系对现有 Rich AIbox 平台进行升级，以及开展具身智能相关行业应用及控制系统的相关软件的研发；企业级 AI 智能体应用开发项目（以下简称项目三），系将开发智能体矩阵产品，并实现商业化应用。其中项目一属于对现有业务的扩产及升级，项目二、项目三属于对现有业务的升级。**

**项目一预计税后内部收益率 10.29%，项目二间接经济效益将会在公司未来业绩中体现，项目三税后内部收益率 14.26%。**

**本次募投项目涉及软硬件设备购置，涉及新增非流动资产规模较大。其中，项目一采购的设备主要是 AI 服务器，部分设备原产于境外。项目二、项目三均涉及研发投入。**

**2021 年，公司向特定对象发行股票募集资金 6.54 亿元，用于运营中台建设项目、企业协同办公系统项目、彩讯云业务产品线研发项目和补充流动资金。其中，募集资金原计划用于补充流动资金的金额为 3015.61 万元，实际使用中，将项目结余资金变更用于永久补充流动资金，变更后募集资金中用于补充流动资金 9207.61 万元，占募集资金总额比例为 17.93%。**

**截至 2025 年 12 月 31 日，公司货币资金 123503.73 万元，以银行存款为主。交易性金融资产 44633.05 万元，主要为银行理财产品与权益工具投资。报告期各期末，公司资产负债率（合并）分别为 17.43%、18.56%和 13.83%，低于同行业平均水平。**

**请发行人结合最新一期财务数据补充说明：（1）本次募投项目与公司现有业务及前次募投项目的区别、联系和协同性，是否符合募集资金投向主业的要求；如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段及客户认证情**

**况。（2）结合本次募投项目市场需求、客户储备、在手订单或意向性合同以及同行业可比公司扩产情况等，说明本次募投项目新增算力规模的合理性及具体消化措施，说明前次募投项目是否存在实际效益低于预期的情况及原因。（3）结合本次募投项目与现有业务的经营情况对比、与同行业可比公司的经营情况对比，进一步说明募投项目效益测算合理性和谨慎性。（4）本次募投项目是否需要取得环评、能评等项目建设和未来产品销售所需的所有审批文件和相关资质，相关手续的办理进展情况，预计取得时间,是否存在实质性障碍。（5）说明采购原产于境外设备的金额及占比，结合国际贸易政策说明采购原产于境外设备是否存在被限制采购或交付的风险，若未来原产于境外的设备无法采购或交付，对募投项目实施是否会带来不利影响。（6）说明本次募投项目二、项目三目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等情况；发行人是否具备本次募投项目的技术、人才、专利等储备，项目实施是否存在重大不确定性。（7）说明本次募投项目建成后每年新增的固定资产折旧及无形资产摊销金额，若投产后下游需求不达预期，新增的折旧摊销对公司整体业绩的影响。（8）结合公司现有货币资金、资产负债结构、现金流状况、经营规模及变动趋势、日常营运资金周转情况、未来业务发展规划及流动资金需求等，测算说明在现有资金较为充裕的情况下募集资金开展本次募投项目的必要性及补充流动资金规模的合理性。（9）说明本次募投项目研发支出资本化的核算方法与发行人现有会计政策及历史同类项目是否一致，结合《企业会计准则》论证募投项目相关支出是否符合资本化要求。（10）前次募集资金结余资金用于补充流动资金后资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。**

**请发行人补充披露（2）（3）（5）（6）（7）相关的风险。**

**请保荐人、会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（5）并发表明确意见。**

一、本次募投项目与公司现有业务及前次募投项目的区别、联系和协同性，是否符合募集资金投向主业的要求；如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段及客户认证情况

**【公司回复】**

**（一）本次募投项目的建设内容**

公司本次募集资金投资建设的项目包括智算中心建设项目、彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目、企业级 AI 智能体应用开发项目，三个募投项目的主要建设内容分别说明如下：

**1、智算中心建设项目**

本项目在公司现有智算服务基础上，响应国家“适度超前建设新型基础设施”的规划，通过部署算力服务器、网络设备、存储设备等，构建 AI 智算中心，满足客户在大模型训练及推理方面日益增长的智能算力服务需求。本项目由彩讯科技股份有限公司实施，投资总额 148,472.10 万元，其中拟使用募集资金 103,500.00 万元。

**2、彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目**

本项目由彩讯科技股份有限公司实施，投资总额 20,718.45 万元，其中拟使用募集资金 8,190.00 万元。本项目系对公司现有彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）从基础设施与安全底座、核心引擎层、产品服务层三个层级进行研发升级，其中针对智能体开发平台、智能体运营平台、数据治理工具平台、服务与流程治理工具平台进行投入和深入研究，并开展具身智能相关行业应用及控制系统的相关软件的研发。本项目将购置 AI 相关配套软硬件设备，有利于提高公司在 AI 领域的研发能力。

**3、企业级 AI 智能体应用开发项目**

本项目由彩讯科技股份有限公司实施，投资总额 37,882.83 万元，其中拟使用募集资金 15,310.00 万元。本项目拟通过购置 AI 相关配套软硬件设备，依托彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）提供的硬件基础、引擎工具等技术和能力，开发 AI 语音智能体、AI 智能客服、AI 智能营销、企业知识库、智能问数、办公智能体等应用，实现智能体在电信、金融、能源等领域客户的应用从“工具辅助”到“自主决策”的升级转变。

### （二）本次募投项目与公司现有业务的区别、联系和协同性

公司主营协同办公、智慧渠道、智算服务与数据智能三大产品线。本次募投项目包括“智算中心建设项目”、“彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目”、“企业级 AI 智能体应用开发项目”。

本次募投项目能够提升服务现有客户的能力，并在公司现有业务的应用领域、客户群体的基础上进一步拓展，与现有业务具备联系和协同性。通过本次募投项目实施，公司将完善“AI 基础设施+技术平台+应用服务”的全栈 AI 服务体系，强化在 AI 领域的垂直布局与客户赋能能力，巩固行业竞争优势。既能提升服务现有客户的能力，又有利于公司满足日益增长的市场需求，拓展新的客户，降低客户集中度。

本次募投项目是在公司现有业务基础上的研发升级与投入，是公司为把握当前国家政策规划、AI 行业发展趋势和时代机遇的举措。本次募集资金投资项目与公司现有主营业务具备相关性和明显的协同性，有利于公司实现主营业务的持续增长。具体分析如下：

**1、智算中心建设项目**

本次募投智算中心项目是在现有算力业务基础上的进一步发展，具体情况如下：

| 项目 | 现有智算业务 | 本次募投项目 |
|---|---|---|
| 服务类型 | 智算设备集成服务 | 智算中心建设及运营服务 |
| 公司角色 | 系统设备集成商 | 智算中心运营者 |
| 交付形式 | 负责组网建设、算力调度、数据库等核心业务环节，向客户提供服务器、设备组网、算力调度，以及训推数据库等，并将算力设备交付给客户并维护 | 结合客户算力需求设计算力集群方案并采购设备，经过改配调优、安装调试后将算力出租给客户，提供算力租赁和运营服务 |

2024 年度，公司收购彩云智算（北京）科技有限公司，引入了专业算力部署团队。2025 年度，公司算力相关业务收入已初具规模，已成功落地在河南省建设智算中心、为智驾厂商建设算力集群及提供智算人工智能平台运维服务等算力项目。初期，公司以算力设备系统集成作为切入点，依托服务器集成、组网建设及配套运维等服务，快速积累行业客户资源与项目实施经验。随着战略布局的纵深

推进，公司业务重心已逐步向智算中心投资建设与长效运营服务转移，聚焦于算力租赁及综合运营服务。

本项目不涉及新建智算中心厂房，项目拟根据客户需求选址，租用现有场地和机柜，结合客户算力需求设计算力集群方案并采购设备，经过改配调优、安装调试后将算力出租给客户。

本项目的意向性客户包括某大模型公司、某电信运营商、某网络安全厂商、某国有算力商、**某通用机器人公司**等。

公司将智算中心业务作为未来发展战略的重要业务，确立了协同办公、智慧渠道、智算服务与数据智能三大核心产品线。在行业竞争加剧的情况下，公司推出以“智算+平台+应用”三层架构为核心的彩讯 AI 全景生态，构建覆盖智算基础设施底座、大模型训练与推理平台、一站式 AI 应用开发平台到垂直行业大模型应用解决方案的全栈 AI 服务体系，是公司业务进一步发展的重要举措。

公司目前已具备大规模集群的智算中心建设和运营能力，智算中心项目具备成熟的技术路径。公司已经掌握的主要技术如下：

| 序号 | 核心技术名称 | 技术内容简介 | 技术来源 | 应用场景 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | AI 原生云计算网络架构（Rich Net） | AI 原生云计算网络架构针对图形处理器（GPU）集群间的高频数据交换，优化了网络拓扑与组网协议，确保了在大规模并发计算下的低延迟通信。该方案通用性高，支持快速交付与响应，通过自研系统与算法，保证较高的稳定性和高性能 | 自主研发 | 智算中心算卡网络互联 |
| 2 | 算力集群管理平台（Rich Moss） | 作为超大规模算力集群管理平台，该平台解决了算力资源的虚拟化、调度与监控问题，通过智能算力切片技术，最大化提升了算力资源的利用率，全面支持异构图形处理器（GPU）设备，实现了图形处理器（GPU）算力资源的有效池化，广泛覆盖各类 AI 计算场景，可实现长达 90 天的不间断训练，显著提升训练过程的稳定性和可靠性 | 自主研发 | 智算中心算力集群管理平台 |
| 3 | 高性能大模型训练与推理平台（Rich Boost） | 高性能大模型训练与推理平台（Rich Boost）是一套面向大模型训练与推理的一体化高性能平台，提供分布式训练、参数高效微调、模型部署、推理加速、资源调度、服务监控和运维管理等能力。平台支持图形处理器（GPU）/神经 | 自主研发 | 智算中心算力集群训推平台 |

| 序号 | 核心技术名称 | 技术内容简介 | 技术来源 | 应用场景 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 网络处理器（NPU）异构算力统一管理，结合混合精度训练、并行计算、模型量化、动态批处理、键-值缓存机制（KV Cache）优化和弹性扩缩容等技术，显著提升大模型训练效率与推理吞吐能力。高性能大模型训练与推理平台（Rich Boost）可帮助企业快速构建稳定、安全、可扩展的大模型工程化底座，降低算力成本，加速模型从研发实验到生产应用的落地。 | | |

公司目前已掌握了上述关键技术，对于智算中心建设的主要环节，公司在现有业务中具备成功开展的经验，公司具备完整的智算中心建设和运营能力。因此本次智算中心业务属于在现有业务上的进一步发展。公司在现有业务中负责核心环节，并掌握核心技术，募投项目属于现有业务的扩产，而非新业务。

公司已构建以“云+算力+数据”三位一体为核心的智算服务与数据智能产品线，能够为客户提供覆盖云全生命周期管理、智算中心规划建设与集群管理，以及数据治理、模型训练与推理的全链条解决方案。公司现有的成熟智能算力服务方案以及项目的经验积累为本项目的建设与运营提供了坚实的经验支撑。

**2、彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目**

彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目主要从基础设施与安全底座、核心引擎层、产品服务层三个层面进行升级。

首先，筑牢基础设施与安全底座层的地基，加强基础层的能力和兼容性，让运行环境更加安全、稳定、兼容性强。其次，提升核心引擎层的能力，让平台能执行更复杂的任务。再次，优化产品服务层的功能及使用体验，在支持更多更复杂的功能的同时，减轻用户的操作量和上手难度，使用户获得更智能化的使用体验。

因 AI 技术快速发展进化，本次募投彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目，将为彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）进行全面升级，可以服务于更多的业务需求。公司需要不断补充技术能力，丰富系统功能，例如增加了企业关注的精细化权限管理、安全审计、沙箱隔离等安全管控能力，增加长短记忆、多轮执行、工具选择等执行引擎，为拓展业务能

力、创新业务体验奠定基础。

具体情况如下：

| 层级 | 现有能力 | 升级能力 |
| --- | --- | --- |
| 基础设施与安全底座 | 支持模型接入、模型纳管、权限控制、知识库接入、插件/模型上下文协议（MCP）等工具接入，为轻量智能体应用提供基础运行环境 | 建设面向智能体（Agent）的统一基础底座，支持多模型统一接入、模型路由、工具权限管理、企业数据安全、任务执行审计、沙箱隔离和可观测监控，为复杂智能体（Agent）任务提供安全、稳定、可治理的运行环境 |
| 核心引擎层 | 能够构建轻量智能体应用，包括自主规划智能体和对话流智能体。自主规划智能体主要基于推理-执行循环（ReAct 循环）和工具调用，围绕预先注入的插件、模型上下文协议（MCP）、知识库等完成任务；对话流智能体主要基于预设流程编排，步骤顺序、输入输出和执行路径相对固定，通过大模型节点或智能体节点在确定标准作业程序（SOP）中加入有限 AI 能力 | 从“轻量智能体构建”升级为“复杂智能体任务执行引擎”，支持任务理解、目标拆解、动态规划、多轮执行、工具选择、上下文记忆、结果校验、异常恢复和人机协同确认，能够处理更开放、更长链路、更不确定的业务任务 |
| 产品服务层 | 面向用户提供智能体应用创建和使用能力，用户可配置自主规划智能体或对话流智能体，用于知识问答、工具调用、流程自动化等场景 | 面向用户提供完整的彩讯企业级 AI 智能体（AIBox Agent）产品服务。可创建任务型智能体、办公智能体、企业流程智能体数字员工、个人助理等不同类型的智能体，增加智能体功能种类，提升智能体智力，让用户直接使用智能体完成各类工作” |

公司现有的彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）作为一站式 AI 应用开发平台，集模型接入管理、私域知识管理、组件管理、智能体构建于一体，在现有的彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）技术的基础上，本次募投项目使用新技术对彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）进行进一步升级。与现有业务相比，本次募投项目跟上 AI 技术发展趋势，引入了更多新技术，提升整体技术能力，拓展系统服务能力，升级的新技术能力主要包括沙箱隔离、精细化权限与数据安全管控，动态工具选择，长短期记忆协作，多智能体协作，全链路跟踪等。

具体对比如下：

| 项目 | 现在使用的技术 | 升级后的技术 |
| --- | --- | --- |
| 基础设施与安全底座 | 模型应用程序编程接口（API）接入、基础权限体系、知识库/插件/模型上下文协议（MCP）接入、应用级配置管理。 | AI 网关、统一模型路由、密钥与权限治理、工具调用鉴权、执行沙箱、数据脱敏、日志审计、链路追踪、任务监控与告警。 |
| 核心引擎层 | 推理-执行循环（ReAct 循环）、提示词（Prompt）编排、固定流程编排、大语言模型（LLM）节点、智能体节点、工具调用、知识库检索。 | 智能体驾驭层引擎（Agent Harness 引擎）、智能体核心循环（agent core loop）、任务状态引擎、长期/短期记忆、检索增强生成（RAG 增强）、动态工具选择、多智能体协作、结果反思与校验、失败重试、人机协同控制、检查点（checkpoint）回复、全链路追踪、上下文压缩 |
| 产品服务层 | 智能体配置页面、对话入口、流程编排页面、插件配置、知识库配置、基础应用发布能力。 | 智能体工作台、任务中心、模板市场、技能市场（SKILL 市场）、企业系统连接器、文件/网页/即时通讯（IM）多入口交互、任务进度可视化、结果交付与沉淀、团队协作与权限配置。 |

综上，本次募投彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目系对公司现有彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）从基础设施与安全底座、核心引擎层、产品服务层三个层级进行研发升级，在产品能力和技术方面深度升级，与现有业务具备联系和协同性。

**3、企业级 AI 智能体应用开发项目**

本次募投企业级 AI 智能体应用开发项目，本次开发的 AI 智能体与现有业务的智能体产品相比，使用了更先进的技术，产品功能不断完善，产品智力水平不断提升，功能更全面、更好用，使用更简单方便，可大大扩展原有产品的适用业务范围及用户使用体验，从而增强产品竞争力，有助于获得更多的市场收益。比如增加声纹复刻、超拟人语音合成、提升方言识别准确度、降低语音延时等语音处理能力；在文字基础上增加图片、视频等多模态识别及生成相关能力；利用多模态大模型对文本、图片、视频进行深入语义理解，增强语义识别准确度；配合沙箱隔离和推理+行动框架，提升安全管控能力等。

具体对比如下：

| 产品形态 | 现有功能 | 升级后预计功能 |
| --- | --- | --- |
| AI 语音智能体 | 1、现有产品已经实现了语音相关的文字转语音（TTS）及语音识别（ASR）功能，能实现基于语音转文字、基于文字转语音的能力，基于此能力，实现了基于语音的自然交互；<br>2、可以对接企业内部知识库，实现基础智能交互 | 自研 AI 语音模型，依托先进的声纹复刻、超拟人语音合成等技术，推出涵盖智能营销（AI 呼出）与智能客服（AI 呼入）场景语音智能体解决方案，改善传统外呼的交互体验，提升外呼效能。同时，具备更加丰富的应用场景、智能话术交流、多模态的语料库，以及完善的快速响应机制，实现外呼场景快速上线，并且保持较高业务成功率，又能极大地减少企业的人工成本 |
| AI 智能客服 | 基于自然语言处理（NLP）及检索增强生成（RAG）知识库，响应客户服务要求，给出基础的回复，降低人工客户服务成本 | 将搭建全天候、多渠道接入的客服平台，采用自然语言处理（NLP）、大模型和语音识别等 AI 技术，实现网页端、移动端、社交媒体和呼叫中心等多场景下的自动化客户交互，提升客户服务效率和体验感 |
| AI 智能营销 | 通过数据分析，能够生成产品潜在客户群体画像、使用偏好、购买偏好等特征数据；能够根据产品特性、预计客户群体，生成针对性的营销方案；能够对特定的客户群体在各种媒体上进行营销推广；能够在企业与客户接触点进行营销操作 | 将通过开发 AI 文案生成引擎，搭建数据仓库和可视化商业智能（BI）报表等，对用户行为、偏好及营销数据进行分析，辅助营销内容生成、用户触达和效果评估，进而提升营销策略制定与执行效率，实现营销活动的精细化运营和持续优化，增强企业获客与转化能力 |
| 企业知识库 | 基于解析多格式文档（txt、md、word、pdf、excel、ppt 等）、访问多种关系型数据库，形成企业知识库 | 构建“企业级知识大脑”，实现多源数据接入、结构化管理、智能问答及个性化推荐，打破信息孤岛，支撑业务创新 |
| 智能问数 | 可通过自然语言交换方式，连接到企业内部的各种数据源进行查询，并将结果进行展现。 | 利用多智能体技术和自然语言交互，将数据分析流程智能化，使业务决策者能够快速获得数据分析结果，显著提升分析效率 |
| 办公智能体 | 能够实现邮件智能体功能，对邮件进行智能操作。如对邮件内容进行摘要总结，缩短阅读时长；基于邮件内容进行智能分类；根据内容生成待办提醒；根据原始邮件内容提供回复建议及快捷回复；对新邮件编写内容进行润色、检查等 | 构建基于多模态大模型的办公智能体平台，以“邮件智能体”为切入点，全面覆盖企业“沟通、创作、协作、决策”全办公链条。依托多模态 AI、知识图谱及云原生架构技术优势，打造一站式企业级 AI 办公操作系统，助力抢占 AI 原生办公入口，构建技术壁垒与生态优势，深度适配企业数字化转型需求 |

公司目前在智能体技术架构方面采用分层、模块化设计，将记忆、应用调用等核心能力抽象为独立模块，通过微服务架构集成，与现有 AI 平台架构一致，

具备企业级 AI 智能体应用开发的技术基础。公司现有相关核心技术包括检索增强生成（RAG）语义检索、智能体推理引擎、智能语音交互、基于多模态大模型的视觉识别及处理方法等。

本次募投项目与现有业务相比，根据业务需求，通过引入多项新技术，提升产品功能及使用体验，拓展产品适用业务场景。如增加了声纹复刻、超拟人语音合成、提升方言识别准确率等语音相关处理能力，增加了图片、视频等多模态内容识别及处理能力，增加多模态意图识别能力，增强安全管控能力等。

具体的升级技术方案如下：

| 产品形态 | 现有产品使用的技术 | 募投项目使用的技术 |
| --- | --- | --- |
| AI 语音智能体 | 1、文字转语音技术（TTS,Text-To-Speech），可以实现标准男女声输出；<br>2、语音识别技术（ASR,Automatic Speech Recognition），可以识别标准的普通话及英语；<br>3、对接企业知识库 | 1、之前的文字转语音技术实现了几种标准的男女声，现在需要对文字转语音技术增加声纹复刻、超拟人语音合成技术，可以采样人声音样本进行复刻，模拟真人语音，增加语音的表现形式；<br>2、提升语音识别技术方言（如粤语、四川话、河南话、上海话等）识别准确率；<br>3、在算法层面提升文字转语音技术及语音识别技术的性能，降低文字转语音技术及语音识别技术的响应延时，能实现实时打断及响应；<br>4、除语音外，增加对图片等多模态的识别及交换能力；5、增强对接企业内部知识库的能力，增加多源知识来源，增强知识召回的准确率；<br>6、增加典型呼入、呼出的场景处理能力 |
| AI 智能客服 | 1、自然语言处理（NLP,Natural Language Processing）能力；<br>2、对接企业知识库 | 1、增加文字转语音、语音识别语音相关处理能力；<br>2、增加图片等多模态处理能力；<br>3、增强 AI 智能，更准确理解客户服务要求，并给出更准确的回复；<br>4、自动调用其他外部系统或者服务，自动化处理部分业务服务 |

| 产品形态 | 现有产品使用的技术 | 募投项目使用的技术 |
| --- | --- | --- |
| AI 智能营销 | 1、使用数据库、Spark（一种大数据计算引擎）等技术对过往的订购、退订、客户、使用情况等进行数据分析；根据分析结果，形成可视化报表；<br>2、基于数据分析的营销、推广方案 | 以往的智能营销更多采用传统数据分析技术，形成针对性的营销方案，计划建设的新智能营销系统，需要增加多种新技术，提升营销准确率：<br>1、利用最新的大模型技术对社交文本、视频评论进行语义理解，捕捉细分场景需求；<br>2、基于时序模型预测市场趋势与用户需求变化；<br>3、多智能体协同架构：五大专业智能体（选题洞察、合规风控、矩阵分发、私信接待、复盘优化）分工协作；<br>4、强化学习决策引擎：通过近端策略优化（PPO）等算法，根据实时效果反馈动态调整投放策略；<br>5、人工智能生成内容（AIGC）多模态生成，实现图文视频素材的批量生产与拆分测试（A/B 测试） |
| 企业知识库 | 1、txt、md、word、pdf、excel、ppt 等多格式文档内容解析能力；<br>2、关系型数据库访问能力；<br>3、内容智能切片、向量化存储能力；<br>4、知识检索召回能力 | 1、增强检索增强生成（RAG）与自然语言处理（NLP）驱动能力，核心是增强自然语言的语义理解能力，增强知识查询准确度。结合知识图谱，通过实体关系增强上下文，让 AI 的回答更有逻辑；2、原来的知识库仅仅懂文字，不懂图片、视频内容；需要增强跨模态知识融合检索能力，产品不仅要懂文字，还要能处理图片、视频等多种信息，扩展知识的应用边界；<br>3、增强模型微调与持续学习能力。通过增量学习框架，在保留大部分原有能力的同时，高效地学习新数据，让知识库“越用越聪明”，具备自主进化能力 |
| 智能问数 | 1、语义理解与模式映射（Schema 映射），自然语言自动转换为结构化查询语言（Text2SQL），可以将自然语言转换成数据库查询语言；<br>2、可连接各种常见的关系型数据库、excel、文档数据库等进行查询；3、智能多源查询与多轮会话管理，可以从多个数据源查询数据，也可以结合上下文进行多次数据查询，然后给出汇总数据答案 | 1、现有技术对自然语言的意图识别，在某些情况下仍不够准确，存在理解错误而导致数据查询不正确的情况。需要采用最新的模型技术，增强意图识别准确度，区分查询、分析、预测等不同意图；<br>2、企业数据往往都带有不同岗位、不同层级的权限控制，需要采用引入新技术、新功能增强产品安全管控能力，必须通过抽象语法树（AST）语法分析等手段防止结构化查询语言注入（SQL 注入），并严格执行数据权限控制，满足企业多样化的安全管控要求；<br>3、自然语言交互往往会发生多轮，且简化上下文背景信息，需要引入增强多轮对话与上下文管理能力，进行状态维护、指代消解、澄清与修正，提升简化背景信息下的准确度；4、增加根因分析及决策建议能力 |

| 产品形态 | 现有产品使用的技术 | 募投项目使用的技术 |
| --- | --- | --- |
| 办公智能体 | 使用大语言模型（Large Language Model，简称 LLM）对邮件进行智能总结、智能分类、待办提醒、智能撰写、智能回复等 | 1、除语言模型外，增加多模态技术，除能理解文本，还需要理解图片、视频等内容；<br>2、根据用户相关的邮件、办公自动化（OA）等内容，构建知识图谱，基于知识图谱更准确理解并处理办公内容；<br>3、增加与特定办公套件如钉钉/企微/飞书的能力集成；<br>4、增强企业安全管控功能，可以完全私有化部署，智能体的核心计算和数据处理完全在企业的本地服务器或个人设备上完成，确保数据安全；<br>5、新增双层沙箱隔离和推理+行动（ReAct）自主闭环框架，将每一次操作都纳入“感知—规划—执行—反馈”的标准化管理，实现金融级的安全防线 |

综上，本项目所开发的 AI 语音智能体、AI 智能客服、AI 智能营销、企业知识库、智能问数、办公智能体等应用，是在现有产品线基础上的研发升级，本项目属于现有业务的延伸，同时存在一定的升级和优化。募投项目完成后，将增强公司的产品矩阵，与现有产品共同为客户提供获客、活跃、转化、留存全流程 AI 赋能服务，构建贯穿数字化运营全生命周期的 AI 智能服务体系，助力客户实现运营效能与转化效率双提升，与现有业务具备较强联系和协同性。

**（三）本次募投项目与前次募投项目的区别、联系和协同性**

**1、前次募投项目基本情况**

前次募投项目实际使用情况如下：

单位：万元

| 序号 | 募投项目 | 原定投资金额 | 实际投资金额 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 运营中台建设项目 | 15,387.36 | 15,322.72 |
| 2 | 企业协同办公系统项目 | 13,696.10 | 11,394.10 |
| 3 | 彩讯云业务产品线研发项目 | 17,197.60 | 15,433.25 |
| 4 | 补充流动资金 | 3,015.61 | 9,207.61 |
| **合计** | | **49,296.67** | **51,357.68** |

前次募投项目包括“运营中台建设项目”、“企业协同办公系统项目”、“彩讯云业务产品线研发项目”以及“补充流动资金”。具体情况如下：

（1）运营中台建设项目

公司致力于帮助企业实现数字化转型与产业升级。在数字化转型的市场背景下，公司希望抓住潜在市场发展机遇，结合自身技术优势，通过开发运营中台，帮助企业实现线上营销渠道建设，为下游市场客户提供全流程的软件服务。为了实现企业双中台的战略目标，帮助其他企业完成数字化转型，公司决定建设运营中台项目。

（2）企业协同办公系统项目

为适应移动互联网时代下人们对企业协同办公系统的迫切需求，公司拟加大公司技术团队、技术研发的投入，实现新一代企业协同办公系统的建设。该系统将包括邮箱、云盘、办公自动化/移动办公自动化（OA/MOA）、会议系统四大模块，以任务在线协同与实时通信协作为主要特点，为企业客户提供一体化的具有全新互联网体验的私有云办公协同服务。

（3）彩讯云业务产品线研发项目

传统互联网企业为构建数据中心，对服务器的需求极大，但由于基于物理服务器建立的数据中心的购置、维护和运营成本高昂，众多中小企业难以承受。近年来，云计算的优势逐渐被各企业所接受，通过线上云端运营模式完成大量服务器数据的传输，减少了企业对服务器的大量需求，为互联网等行业的发展产生良好的效果。公司拟通过实施云业务产品线研发项目，从多云管理、云运维、云迁移三个方面全面提供整体服务，助力企业客户数字化转型升级。

**2、本次募投项目与前次募投项目的区别**

本次募投项目与前次募投项目在产品形态、技术路线、应用场景等方面存在明确区别，具体情况如下：

| 本次募投项目 | 前次募投项目 | 差异说明 |
| --- | --- | --- |
| 智算中心建设项目 | 不适用 | 前次募投项目不涉及算力相关业务 |
| 企业级 AI 智能体应用开发项目 | 不适用 | 本次募投项目为基于 AI 技术的 AI 智能体开发，与前次募投项目不可比 |
| 不适用 | 彩讯云业务产品线研发项目 | 本次募投项目不涉及云业务 |

| 本次募投项目 | 前次募投项目 | 差异说明 |
| --- | --- | --- |
| 不适用 | 企业协同办公系统项目 | 前次募投项目为传统协同办公业务，包括邮箱、云盘、办公自动化/移动办公自动化（OA/MOA）、会议系统四大模块，与本次募投项目不可比 |

本次募投项目“**彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）**研发升级项目”与前次募投项目“运营中台建设项目”差异较大。前次募投项目拟打造服务于企业客户运营场景、提升营销和运营能力的产品，本次募投项目拟开发一站式 AI 应用开发平台，在产品形态、技术路线、应用场景等方面均具有明显区别。具体情况如下：

| 项目 | 运营中台建设项目 | 彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目 |
| --- | --- | --- |
| 产品形态区别 | 运营中台系统包括新媒体中台、内容运营中台，智慧营销中台、流量分发中台、会员运营中台、用户体验中台、AI 中台、数据中台八个子中台 | 彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）是一款一站式 AI 应用开发平台，总体分为三个层级，基础设施与安全底座、核心引擎层、产品服务层 |
| 技术路线区别 | APP 平台建设、智能搜索引擎、推荐算法、可自主运营的互联网营销平台、服务器集群高并发设计、系统底层数据计算能力评估等相关技术 | 基础设施与安全底座：AI 网关、统一模型路由、密钥与权限治理、工具调用鉴权、执行沙箱、数据脱敏、日志审计、链路追踪、任务监控与告警。<br>核心引擎层：智能体驾驭层引擎（Agent Harness 引擎）、智能体核心循环（agent core loop）、任务状态引擎、长期/短期记忆、检索增强生成（RAG 增强）、动态工具选择、多智能体协作、结果反思与校验、失败重试、人机协同控制、检查点（checkpoint）回复、全链路追踪、上下文压缩<br>产品服务层：智能体工作台、任务中心、模板市场、技能市场（SKILL 市场）、企业系统连接器、文件/网页/即时通讯（IM）多入口交互、任务进度可视化、结果交付与沉淀、团队协作与权限配置 |

| 项目 | 运营中台建设项目 | 彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目 |
| --- | --- | --- |
| 应用场景区别 | 1、无用户营销场景：主要适用于一些追求曝光率的营销需求，比如品牌宣传等；2、精准营销场景：主要是面向特定用户群体进行的营销活动，与用户存在互动、交易等行为 3、会员营销场景：针对会员或者小范围的会员进行营销活动 | 彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）是一款面向复杂业务场景的智能体应用构建平台，核心在于 AI 智能体的开发与治理 |
| 本次彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）与前次 AI 中台的本质区别 | 能够对人脸和文本进行识别，进而对人员属性身份和文字内容进行辨识，再通过合理的算法设定，为企业内部员工和需求管理以及外部的营销过程进行赋能 | 公司自研的一站式 AI 应用开发平台，致力于提供高可用的企业级 AI 知识库、企业级 AI 知识检索、企业级智能体应用 |

综上，本次募投项目与前次募投项目在业务领域、产品形态、技术路线、应用场景等方面存在明确区别，不属于重复建设情形。

**3、本次募投项目与前次募投项目的联系和协同性**

（1）丰富的行业专有知识（Know-how）

在前次募投项目的实施过程中，公司深入理解了大型企业在营销获客、用户运营、数据治理等环节的业务痛点和管理需求，积累了企业日常办公管理、流程审批、文档协同等场景的深度业务经验，积累了丰富的专有知识（Know-how），为本次募投项目的实施奠定了一定的基础。

（2）长期服务的优质客户群

公司深度服务电信、金融、能源、交通等多个关键行业的大型企业客户，从前次募投项目到本次募投项目，是公司助力这些客户从“企业数字化”到“企业智能化”转型的战略路径，前次募投项目是“企业数字化”转型的阶段性成果，本次募投项目有助于进一步的“企业智能化”升级。持续合作的优质客户群为本次募投项目提供了潜在的收益来源。

（3）成熟的研发管理经验

前次募投项目的顺利实施，有助于公司搭建成熟的研发管理体系。这些研发管理经验和软件开发流程，虽然不直接适用于 AI 模型的训练和调优，但在项目管理、质量控制、版本迭代、团队协作等方面具有通用价值。本次研发团队可复用前次项目积累的项目管理流程、质量保障体系和开发协作机制，确保本次募投项目的研发工作能够在成熟的管理框架下高效推进。

综上，本次募投项目与前次募投项目没有直接联系，但是前次募投项目在丰富的专有知识（Know-how）、长期服务的优质客户群、成熟的研发管理经验等方面间接为本次募投项目奠定了基础，具备一定的协同性。

**（四）是否符合募集资金投向主业的要求**

公司所处行业为“软件和信息技术服务业（I65）”，公司作为企业数字化技术和服务提供商，主营协同办公、智慧渠道、智算服务与数据智能三大产品线。本次募集资金投向“智算中心建设项目”、“彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目”、“企业级 AI 智能体应用开发项目”，上述项目紧密围绕公司主营业务展开，符合国家相关产业政策、法律法规以及未来公司整体战略规划，顺应了智算中心、AI 智能体行业发展趋势，具有良好的市场前景和经济效益。

| 募投项目 | 对应产品线 |
| --- | --- |
| 智算中心建设项目 | 智算服务与数据智能 |
| 彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目 | 协同办公、智慧渠道 |
| 企业级 AI 智能体应用开发项目 | 协同办公、智慧渠道 |

“智算中心建设项目”主要系在公司现有智算业务规模上进一步扩建，通过部署算力服务器、网络设备、存储设备等，提升公司对目标客户的算力支持能力。公司已开展的智算业务包括在河南省建设智算中心，为智驾厂商建设算力集群及提供智算人工智能平台运维服务等项目。本次募投项目新增算力规模能够进一步满足客户在大模型训练及推理方面日益增长的智能算力服务需求，符合公司主业。

“彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目”系对现有彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）进行升级，并开展具身智能相关行业应用及控制系统的相关软件的研发。彩讯企业级 AI 智能体开发平

台（Rich AIBox 平台）是公司协同办公和智慧渠道产品线的重要基础，集模型接入管理、私域知识管理、插件接入与开发、智能体构建于一体。彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）当前已从 1.0 迭代至 2.0，公司依托多年服务大中型企业客户的实践积累与垂直领域数据沉淀，已形成持续演进的数据飞轮。彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）是公司当前阶段的重要技术平台，符合公司主业。

“企业级 AI 智能体应用开发项目”系将开发智能体矩阵产品，并实现商业化应用。在协同办公产品线，智能体是公司 AI 智能邮箱、AI 办公助手、企业级 AI 知识库等系列智慧办公产品套件的重要组成部分；在智慧渠道产品线，智能体是 AI 智能外呼系统、AI 营销助手、智能客服等营销服务典型场景的必备前提。公司通过本次募投项目持续推动 AI 技术与业务场景的深度融合，以 AI 技术赋能公司产品矩阵的全面智能升级，符合公司主业。

本次募投项目精准契合国家加快培育新质生产力、推动人工智能与实体经济深度融合的战略方向。其中，“智算中心建设项目”立足现有智算业务基础，持续扩充智能算力规模，筑牢数字底座；“彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目”打造集模型管理、知识融合、插件开发与智能体构建于一体的技术平台；“企业级 AI 智能体应用开发项目”将智能体矩阵深度嵌入协同办公与智慧营销场景，加速 AI 能力向商业价值转化。以上项目充分彰显了公司作为科技型企业的创新理念，符合创业板“创新、创造、创意”的定位，服务于成长型创新创业企业的核心特征，符合板块定位。

综上，本次发行满足《上市公司证券发行注册管理办法》第三十条关于符合国家产业政策和板块定位（募集资金主要投向主业）的规定。

**（五）如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段及客户认证情况**

根据上述分析，本次募投项目：

（1）“智算中心建设项目”主要系在公司现有智算业务规模上，进一步扩大业务规模；

（2）“彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）研发升级项目”系对现有彩讯企业级 AI 智能体开发平台（Rich AIBox 平台）从基础设施与安全底座、核心引擎层、产品服务层三个层级进行研发升级；

（3）企业级 AI 智能体应用开发项目所开发的 AI 语音智能体、AI 智能客服、AI 智能营销、企业知识库、智能问数、办公智能体等应用，是在现有产品线基础上的研发升级；

因此，本次募投项目不涉及新业务、新产品。

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、查阅本次及前次募集资金投资项目的可行性报告，了解本次募投项目和前次募投项目的具体内容；

2、访谈公司管理层和研发人员，了解公司本次募投项目、现有业务、前次募投项目的产品形态、技术路径、应用领域、客户群体；

3、查阅《上市公司证券发行注册管理办法》，分析公司是否符合国家产业政策和板块定位（募集资金主要投向主业）的规定。

**二、核查结论**

公司上述关于本次募投项目与现有业务具备联系和协同性，是在现有业务基础上的产品优化、技术升级和客户拓展；本次募投项目与前次募投项目具有明显的区别，本次募投项目与前次募投项目没有直接联系，但具备一定的协同性；本次发行符合募集资金主要投向主业的要求；本次募投项目不涉及新业务、新产品的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

**二、结合本次募投项目市场需求、客户储备、在手订单或意向性合同以及同行业可比公司扩产情况等，说明本次募投项目新增算力规模的合理性及具体消化措施，说明前次募投项目是否存在实际效益低于预期的情况及原因**

**【公司回复】**

**（一）结合本次募投项目市场需求、客户储备、在手订单或意向性合同以及同行业可比公司扩产情况等，说明本次募投项目新增算力规模的合理性及具体消化措施**

**1、市场需求**

（1）智算中心产业发展机遇分析

智算中心是基于最新人工智能理论，采用领先的人工智能计算架构，为人工智能应用提供算力服务、数据服务及算法服务的新型算力基础设施。智算中心在高效供给算力资源、提供优质服务的基础上，深度聚焦区域产业创新发展，具有显著的社会经济效益，对区域技术创新、产业升级的带动作用突出。

国家层面高度重视智算中心建设，相关支持政策密集出台、层层递进，为行业发展提供了坚实的政策保障。

2024 年 9 月，工信部等十一部门联合发布《关于推动新型信息基础设施协调发展有关事项的通知》，明确提出逐步提升智能算力占比，支持东部发达地区先行先试，探索 5G-A（**即 5.5G，是 5G 技术的演进版本**）、人工智能等领域建设与应用新模式，同时引导西部地区依托综合成本优势，合理布局重大算力设施，探索建设超大型人工智能训练算力设施。

2026 年 1 月，工业和信息化部发布《工业互联网和人工智能融合赋能行动方案》，进一步明确加快工业互联网与智算中心、通算中心、超算中心的融合应用，鼓励公共算力服务商向工业企业提供专业化算力服务；同时提出加快构建全国一体化算力网络，推动智算云服务试点在工业领域推广应用，强化工业大模型在算力跨区域高效调用、“云边端”算力精准匹配等方面的普及，持续提升工业智算供给能力与利用效率，为智算中心产业发展注入新动能。

2026 年 4 月 29 日，国务院副总理丁薛祥在第九届数字中国建设峰会的讲话

中指出，当前新一轮科技革命和产业变革加速突破，以人工智能为代表的数智技术深度重塑全球发展格局，数字经济发展正迈入智能经济新阶段。要把握人工智能发展大势，加快建设数字中国，全方位赋能经济社会发展，为中国式现代化注入强大动力。

（2）智算中心需求分析

在需求推动下，中国智算中心市场投资规模高速增长。2022 年生成式人工智能大模型推向市场，在国内引起 AIGC 发展热潮，大模型训练对智能算力的需求迅速攀升。2023 年起，国内头部互联网企业及科技公司加速 AIGC 布局，政府也牵头建设公共智能算力中心，以满足社会数字化转型需求，全国智算中心投资火热，市场规模大幅增长。根据 IDC 报告，2025 年中国智能算力市场规模达到 190 亿美元（约 1,246 亿元人民币）。未来，AI 大模型应用场景不断丰富，商用进程加快，智算中心市场增长动力逐渐由训练切换至推理，市场进入平稳增长期，预计 2028 年中国智算中心市场投资规模有望达到 2,886 亿元。

**2、客户储备、在手订单或意向性合同**

公司已开展的智算业务包括在河南省建设智算中心，为智驾厂商建设算力集群及提供智算人工智能平台运维服务等项目。依托现有的成熟智能算力服务方案以及项目的经验积累，公司积极开拓新增算力业务合作。截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司算力业务意向性客户包括某大模型公司、某电信运营商、某网络安全厂商、某国有算力商、**某通用机器人公司。**

**3、同行业公司扩产情况**

随着国内智算中心需求的不断扩大，各家公司积极布局扩大算力规模，经查询上市公司公告及公开信息，近年来，同行业公司建设的智算中心情况如下：

| 公司 | 方式 | 时间 | 项目 | 总投资规模（万元） |
|---|---|---|---|---|
| 首都在线 | 再融资 | 2026 年 | 首都在线智算中心建设项目 | 49,950.82 |
| | | | 京北云计算软件研发中心项目－算力中心（二期） | 78,701.18 |
| 中贝通信 | 再融资 | 2025 年 | 智算中心建设项目 | 130,450.39 |
| 宏景科技 | 再融资 | 2025 年 | 智能算力集群建设及运营项目 | 98,994.60 |

| 公司 | 方式 | 时间 | 项目 | 总投资规模（万元） |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 软通动力 | 再融资 | 2025 年 | 软通动力怀来智算中心（一期）建设项目 | 103,426.96 |
| 优刻得 | 再融资 | 2026 年 | 乌兰察布智算中心及智算集群建设运营项目 | 181,663.12 |
| 智微智能 | 再融资 | 2026 年 | 智算中心建设及运营项目 | 332,125.74 |
| **平均值** | | | | **162,552.14** |
| 发行人 | 再融资 | 2026 年 | 智算中心建设项目 | 148,472.10 |

注：数据来自公开披露信息，首都在线项目金额合并计算。

以上同行业近年来公开披露的智算中心相关项目，平均投资额为 162,552.14 万元。本项目总投资 148,472.10 万元，随着 OpenClaw 等新技术、新产品的出现，算力需求进一步爆发，AI 训练、云协同、智能办公等场景算力缺口持续扩大，具有合理性。

综上，同行业企业均在大规模推进智算中心相关项目扩产，印证了行业良好发展前景，公司本次项目是顺应行业趋势的合理布局，具备明确的支撑依据。

**4、本次募投项目新增算力规模的合理性及具体消化措施**

**（1）新增算力规模的合理性**

①本次募投项目为智算中心项目，当前算力市场需求持续旺盛，算力行业发展态势向好，为项目投产营造了良好的市场环境。

②公司现有的成熟智能算力服务方案以及项目的经验积累为本项目的建设与运营提供了坚实的经验支撑。

③公司自研 Rich AICloud 通过 Rich Net、Rich Moss、Rich Boost 三层 AI 原生架构，实现超大规模算力集群管理、高性能模型训练推理与异构 GPU 统一调度，可支撑千亿级参数模型的持续训练与高并发推理服务。能够满足大规模算力中心的技术需求。

④公司本次扩充产能充分结合下游市场整体需求体量进行规划，下游客户能够充分消化新增算力规模。当前 AI 大模型训练与算力租赁需求持续攀升，行业供给缺口显著，为公司产能消化提供了坚实的市场基础。

⑤同行业公司积极布局扩大算力规模，应对市场新增的业务需求，公司本次

募投项目符合行业整体发展趋势。

综上，公司本次募投项目新增算力规模具有合理性。

**（2）具体消化措施**

①围绕长期市场需求，关注国家战略布局

公司在本次募投项目决策阶段，已将新增产能消化问题作为核心考虑因素之一。当前智算中心市场需求高涨，在算力与人工智能的双引擎驱动下，国家发布《算力基础设施高质量发展行动计划》，智能算力成为中国重要的新型基础设施，是行业智能化变革的核心驱动力。IDC 预测，2028 年中国智能算力规模将达到 2,781.9EFLOPS，消化难度较低。

②开发业务机会，加大客户拓展力度

在当前客户的基础上，公司积极拓展行业头部客户，与某大模型公司已达成算力中心项目合作意向，**与某通用机器人公司有意向达成合作**。对于现有客户，公司积极开发业务机会，与某电信运营商、某网络安全厂商、某国有算力商等客户有意向达成新项目合作。

③加强运营期管理，保障智算中心稳定运行

公司已构建以“云+算力+数据”三位一体为核心的智算服务与数据智能产品线，能够为客户提供覆盖云全生命周期管理、智算中心规划建设与集群管理，以及数据治理、模型训练与推理的全链条解决方案。公司将加强智算中心运营期管理，保障智算中心的稳定运行，进而保障智算中心全周期内的稳定收益。

④持续提高技术研发实力，为新增产能消化提供技术保障

在智算领域，公司自主研发 AI 原生云计算解决方案 Rich AICloud，构建了涵盖下一代 AI 原生云计算网络架构（Rich Net）、超大规模智算集群管理平台（Rich Moss）及高性能大模型训练与推理平台（Rich Boost）的三层一体化服务体系，该方案可适配海内外主流国产算力，具备显著的成本优势与适配能力。公司较强的技术实力，能够为募投项目的建设提供坚实的技术保障。

综上，本项目下游市场需求高速增长为项目新增算力消化提供了较好的外部

环境，公司自身业务及客户接洽开展为新增算力消化提供了坚实基础，完善的经营计划为新增算力消化提供了有力保障，项目预计可以有效消化。

**（二）前次募投项目是否存在实际效益低于预期的情况及原因**

**1、前次募集资金金额、资金到位情况**

经中国证监会出具的《关于同意彩讯科技股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》（证监许可〔2021〕517 号）核准，公司向特定对象发行 A 股股票 44,001,100 股，发行价格为 11.46 元/股，募集资金总额为人民币 504,252,606.00 元，扣除发行费用人民币 11,285,923.32 元（不含增值税），实际募集资金净额为人民币 492,966,682.68 元。以上募集资金到账情况已由立信会计师事务所（特殊普通合伙）验证并于 2021 年 5 月 28 日出具了信会师报字〔2021〕第 ZA14786 号验资报告。

**2、前次募投项目实现效益情况**

前次募投项目实现效益情况见下表：

单位：万元

| 实际投资项目 | | 最近三年实际效益 | | | 截止日累计实现效益 |
|---|---|---|---|---|---|
| 序号 | 项目名称 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | |
| 1 | 运营中台建设项目 | 1,766.47 | 675.00 | 987.67 | 4,808.51 |
| 2 | 企业协同办公系统项目 | 1,331.87 | 1,188.81 | 4,436.52 | 7,556.92 |
| 3 | 彩讯云业务产品线研发项目 | 395.04 | 1,741.81 | 746.98 | 3,269.04 |
| 4 | 补充流动资金 | 不适用 | 不适用 | 不适用 | 不适用 |

（1）运营中台建设项目

运营中台建设项目从新媒体中台、内容运营中台、智慧营销中台、流量分发中台、会员运营中台、用户体验中台、AI 中台、数据中台 8 个方面全面提供整体服务，形成产品矩阵，形成面向大中型客户的竞争能力。该项目拟升级的产品将投入应用到金融、通信、能源、交通等传统行业，将有助于公司开拓市场实现销售增长，形成稳定的收入。截至 2025 年 12 月，运营中台建设项目累计实现净利润 4,808.51 万元，实现了公司开拓市场实现销售增长、形成稳定的收入的目标。

（2）企业协同办公系统项目

企业协同办公系统项目是将邮箱、云盘、OA/MOA、会议系统等现有产品进行进一步的升级优化，并整体融合，实现真正的一体化协同办公，消除信息孤岛，提高工作效率，该项目拟打造集信息中心、流程审批、知识管理、人事管理、行政管理、个性设置等功能于一体的协同办公系统。截至 2025 年 12 月，企业协同办公系统项目累计实现净利润 7,556.92 万元，实现了协同办公系统的升级优化。

（3）彩讯云业务产品线研发项目

彩讯云业务产品线研发项目拟对云业务产品线进行研发，可为客户提供包含多云管理平台、云迁移工具、云运维工具、大数据相关产品等，为大型政企客户提供一站式的云业务解决方案、智能的工具产品以及专业的服务，提升企业信息化水平。该项目将建设一站式大数据精准推荐平台，提供个性化推荐、主题推荐、TOP 推荐等产品功能，为广大企业提供有效、易用的智能推荐服务，快速提升业务目标。截至 2025 年 12 月，彩讯云业务产品线研发项目累计实现净利润 3,269.04 万元，实现了云业务产品线的研发。

公司前募相关信息披露文件中未对前次募投项目的具体效益指标做出承诺。公司前次募集资金投资“运营中台建设项目”、“企业协同办公系统项目”、“彩讯云业务产品线研发项目”完成后，是对公司的产品和业务条线的升级，符合公司当时的战略规划，丰富了公司的产品矩阵，增强了公司面向大中型客户的竞争力，推动公司销售增长和利润提升，实现了预期效益，不存在实际效益低于预期的情况。

**（三）发行人补充披露情况**

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、募集资金投资项目风险”之“（五）募集资金投资项目新增产能消化风险”中补充披露相关风险，具体如下：

“本次募投项目“智算中心建设项目”建设期为2年，新增算力规模总体较大。若出现市场需求萎缩、同质化项目大量增加等情况，可能会导致本项目新增产能难以及时消化。”

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、查询算力服务行业研究资料和分析报告，了解算力行业发展前景、市场空间情况；

2、访谈发行人管理层，获取公司订单情况，了解公司在算力领域的经营情况、竞争优势，了解公司新增产能的消化措施；

3、通过公开渠道获得同行业可比公司资料，了解其扩产情况；分析本次募投项目新增产能的合理性；

4、查阅本次及前次募集资金投资项目的可行性报告、前次募集资金使用情况的报告及鉴证报告，了解前次募投项目效益情况。

**二、核查结论**

公司上述关于当前算力市场需求持续旺盛，智算行业市场规模高速增长，同行业公司积极扩产，公司具备智算中心建设的技术基础，算力业务意向性订单情况良好。公司本次募投项目新增算力规模具有合理性，产能预计可以有效消化；前次募投项目不存在实际效益低于预期的情况的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

**三、结合本次募投项目与现有业务的经营情况对比、与同行业可比公司的经营情况对比，进一步说明募投项目效益测算合理性和谨慎性**

**【公司回复】**

本次募投项目中“Rich AIBox 平台研发升级项目”为研发项目，系对现有 Rich AIbox 平台进行升级，项目不涉及效益测算。涉及效益测算的项目为智算中心建设项目、企业级 AI 智能体应用开发项目。

**（一）与现有业务的经营情况对比**

**1、智算中心建设项目**

（1）营业收入

本项目拟为客户提供算力租赁业务。项目的收入测算系根据 AI 服务器数量*租金单价，其中租金单价系参考行业平均水平、服务器采购成本、行业利润水平以及本项目的服务内容等情况综合确定；AI 服务器数量系根据客户意向、公司历史算力业务的开拓与服务、行业发展趋势等情况综合确定。

行业内算力服务器使用年限通常为 5 年，假设本项目设备使用年限为 5 年，项目建设期 2 年，即本项目在前两年内分批进行投入，T+1 年投入 40%的设备，相应实现 40%收入，T+2 年投入 60%的设备，于 T+2 年实现 100%收入，并于 T+3-T+5 年保持稳定，T+6 年根据剩余可使用的设备实现本项目最大收入的 60%。本项目各年收入预测情况如下表所示：

单位：万元

| 序号 | 项目 | T+1 | T+2 | T+3 | T+4 | T+5 | T+6 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 一 | 互联网应用智算服务 | 8,965.44 | 22,617.36 | 22,617.36 | 22,617.36 | 22,617.36 | 13,550.04 |
| | 租金（万元/月/台） | 8.49 | 8.49 | 8.49 | 8.49 | 8.49 | 8.49 |
| | AI 服务器数量 | 88.00 | 222.00 | 222.00 | 222.00 | 222.00 | 133.00 |
| 二 | 智算云服务 | 5,480.64 | 13,826.16 | 13,826.16 | 13,826.16 | 13,826.16 | 8,283.24 |
| | 租金（万元/月/台） | 5.19 | 5.19 | 5.19 | 5.19 | 5.19 | 5.19 |
| | AI 服务器数量 | 88.00 | 222.00 | 222.00 | 222.00 | 222.00 | 133.00 |
| **三** | **总销售收入** | **14,446.08** | **36,443.52** | **36,443.52** | **36,443.52** | **36,443.52** | **21,833.28** |

公司 2024 年算力业务尚未形成规模化收入，2025 年、**2026 年 1-6 月**公司实现算力相关业务收入分别为 13,095.68 万元、**886.40** 万元。假设 2025 年为 T+0 年，2026 年为 T+1 年，且公司未来算力业务的收入均由本项目产生，则本项目预计实现 100%收入年为 2027 年，2025 年-2027 年算力业务的复合增长率为 66.82%，增长率较高，主要系公司算力业务开展时间较短，相关业务正处于早期快速发展阶段，预计后续算力业务规模增长后，算力业务的增长速度将会有所下降。

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司算力业务意向性客户包括某大模型公司、某电信运营商、某网络安全厂商、某国有算力商、**某通用机器人公司**。结合公司第一年算力业务收入规模及意向订单情况可以看出本项目收入规划较为谨慎，项目的收入规模具有合理性。

（2）毛利率

本项目建成后第 3-6 年运营期平均毛利率为 29.65%，系根据行业利润率水平测算，公司 2025 年算力相关业务毛利率为 11.22%，相比本项目毛利率较低，主要原因在于发行人现有算力服务业务的运营模式与该募投项目有所差异。发行人现有算力服务主要为算力设备集成服务，即向客户集成销售算力设备，而本次募投项目“智算中心建设项目”的主要运营模式为算力设备运营服务，公司结合客户算力需求设计算力集群方案并采购设备，经过改配调优、安装调试后将算力出租给客户，提供算力租赁和运营服务。此外，公司在算力业务初期，相关业务的开拓及开展成本较高，毛利较薄，预计未来随着算力业务逐步起量，公司算力相关业务的毛利率将逐步提升。

（3）期间费用率

因公司于 2025 年开始开展算力相关业务，相比公司整体业务收入规模较小，公司未单独拆分计算算力相关业务的期间费用。本项目销售费用、管理费用占收入的比例分别为 2.34%、2.52%，系参考公司历史销售费用、管理费用（均扣除股权激励）占收入的比例并结合现有算力相关业务的经营情况预估测算。本项目研发费用占收入的比例为 1.5%，系根据公司现有算力相关业务的经营情况预估测

算，研发费用率低于公司历史研发费用率水平，公司历史业务主要为软件产品开发销售和技术服务，需要大量研发人员投入，因此公司历史研发费用率较高。相比之下，本项目为客户提供智算中心建设及运营服务，公司结合客户算力需求设计算力集群方案并采购设备，经过改配调优、安装调试后将算力出租给客户，提供算力租赁和运营服务。由于业务模式的差异，相对于软件开发和技术服务类项目，该项目所需的研发费用较少，因此本项目测算的研发费用率低于公司历史研发费用率水平，项目的期间费用测算具有合理性。

公司**2023年-2025年**历史期间费用率（扣除股权激励）**及2026年1-6月费用率**与本项目计算期的期间费用率对比情况如下：

| 项目 | 2026年1-6月 | 2025年 | 2024年 | 2023年 | 历史期间平均值 | 本项目计算期 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 销售费用率 | **1.85%** | 1.80% | 2.50% | 3.84% | **2.71%** | 2.34% |
| 管理费用率 | **2.87%** | 2.26% | 3.12% | 3.40% | **2.93%** | 2.52% |
| 研发费用率 | **20.93%** | 17.13% | 18.95% | 17.48% | **17.85%** | 1.50% |

综上，经与公司现有业务的经营情况进行纵向对比，公司本次募投项目效益预测具有合理性与谨慎性。

**2、企业级AI智能体应用开发项目**

（1）营业收入

本项目拟为客户提供更先进的智能体应用产品及服务，项目收入系根据各行业客户各类业务的数量*单价确定，单价测算方面，因本项目的产品及服务均为非标产品，相同行业客户相同业务的单价根据客户需求的不同也会有所不同，本项目选取公司近年类似业务的平均单价进行参考，并按照略低于平均水平的单价进行测算；销量测算方面，本项目结合公司对于各行业客户的未来业务数量与收入规划，并参考公司近年类似业务的占比进行综合确定。

本项目建设期3年，销售收入随着项目的逐步实施逐年增加，并于6-7年保持稳定，预测期内的年度平均营业收入约30,650.00万元。各年收入金额情况如下：

| 序号 | 项目 | T+1 年 | T+2 年 | T+3 年 | T+4 年 | T+5 年 | T+6 至 T+7 年 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 总销售收入（万元） | 10,650.00 | 18,995.00 | 28,595.00 | 36,890.00 | 38,810.00 | 40,305.00 |
| 一 | 电信行业 | 5,580.00 | 11,520.00 | 18,360.00 | 24,600.00 | 25,320.00 | 26,040.00 |
| 1 | 技术服务 | 3,900.00 | 9,000.00 | 15,000.00 | 20,400.00 | 20,700.00 | 21,000.00 |
| | 单价（万元/个） | 300.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 |
| | 新增数量（个） | 13.00 | 30.00 | 50.00 | 68.00 | 69.00 | 70.00 |
| 2 | 软件产品开发与销售 | 1,680.00 | 2,520.00 | 3,360.00 | 4,200.00 | 4,620.00 | 5,040.00 |
| | 单价（万元/个） | 420.00 | 420.00 | 420.00 | 420.00 | 420.00 | 420.00 |
| | 新增数量（个） | 4.00 | 6.00 | 8.00 | 10.00 | 11.00 | 12.00 |
| 二 | 能源行业 | 2,230.00 | 2,940.00 | 3,820.00 | 4,230.00 | 4,580.00 | 4,700.00 |
| 1 | 技术服务 | 1,750.00 | 2,100.00 | 2,800.00 | 3,150.00 | 3,500.00 | 3,500.00 |
| | 单价（万元/个） | 350.00 | 350.00 | 350.00 | 350.00 | 350.00 | 350.00 |
| | 新增数量（个） | 5.00 | 6.00 | 8.00 | 9.00 | 10.00 | 10.00 |
| 2 | 软件产品开发与销售 | 480.00 | 840.00 | 1,020.00 | 1,080.00 | 1,080.00 | 1,200.00 |
| | 单价（万元/个） | 60.00 | 60.00 | 60.00 | 60.00 | 60.00 | 60.00 |
| | 新增数量（个） | 8.00 | 14.00 | 17.00 | 18.00 | 18.00 | 20.00 |
| 三 | 软件和信息技术服务业 | 820.00 | 1,440.00 | 2,120.00 | 2,640.00 | 2,850.00 | 3,110.00 |
| 1 | 技术服务 | 420.00 | 840.00 | 1,470.00 | 1,890.00 | 2,100.00 | 2,310.00 |
| | 单价（万元/个） | 210.00 | 210.00 | 210.00 | 210.00 | 210.00 | 210.00 |
| | 新增数量（个） | 2.00 | 4.00 | 7.00 | 9.00 | 10.00 | 11.00 |
| 2 | 软件产品开发与销售 | 400.00 | 600.00 | 650.00 | 750.00 | 750.00 | 800.00 |
| | 单价（万元/个） | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 |
| | 新增数量（个） | 8.00 | 12.00 | 13.00 | 15.00 | 15.00 | 16.00 |
| 四 | 其他行业 | 720.00 | 1,155.00 | 1,635.00 | 2,020.00 | 2,260.00 | 2,405.00 |
| 1 | 技术服务 | 570.00 | 855.00 | 1,235.00 | 1,520.00 | 1,710.00 | 1,805.00 |
| | 单价（万元/个） | 95.00 | 95.00 | 95.00 | 95.00 | 95.00 | 95.00 |
| | 新增数量（个） | 6.00 | 9.00 | 13.00 | 16.00 | 18.00 | 19.00 |
| 2 | 软件产品开发与销售 | 150.00 | 300.00 | 400.00 | 500.00 | 550.00 | 600.00 |
| | 单价（万元/个） | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 |
| | 新增数量（个） | 3.00 | 6.00 | 8.00 | 10.00 | 11.00 | 12.00 |
| 五 | 金融行业 | 1,300.00 | 1,940.00 | 2,660.00 | 3,400.00 | 3,800.00 | 4,050.00 |
| 1 | 技术服务 | 800.00 | 1,240.00 | 1,760.00 | 2,300.00 | 2,600.00 | 2,800.00 |
| | 单价（万元/个） | 20.00 | 20.00 | 20.00 | 20.00 | 20.00 | 20.00 |

| 序号 | 项目 | T+1 年 | T+2 年 | T+3 年 | T+4 年 | T+5 年 | T+6 至 T+7 年 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **新增数量（个）** | **40.00** | **62.00** | **88.00** | **115.00** | **130.00** | **140.00** |
| **2** | **软件产品开发与销售** | **500.00** | **700.00** | **900.00** | **1,100.00** | **1,200.00** | **1,250.00** |
| | **单价（万元/个）** | **50.00** | **50.00** | **50.00** | **50.00** | **50.00** | **50.00** |
| | **新增数量（个）** | **10.00** | **14.00** | **18.00** | **22.00** | **24.00** | **25.00** |

公司历史与本项目相关业务收入金额如下：

单位：万元

| 项目 | 2026 年 1-6 月 | 2025 年 | 2024 年 |
|---|---|---|---|
| 本项目相关业务**（公司 AI 相关业务）** | **23,301.38** | 26,097.44 | 5,171.20 |

注：本项目相关业务是指公司 AI 相关业务，具体为协助客户开展 AI 平台开发、AI 技术落地及智能化产品应用，助力其智能化升级。具体项目如中国移动集团 MOA 项目、广东移动智慧云店及营销工具平台开发项目、南网人工智能支撑类项目等。

公司与本项目相关业务收入规模呈快速增长趋势。假设 2026 年为 T+1 年、公司未来 AI 智能体相关业务的增长均来自于本项目，随着公司与本项目相关业务的持续拓展与服务能力提升，预计公司可以实现本项目规划的各年销售规模，**截至 2026 年 8 月 31 日，公司已有在手订单约 3.80 亿元**。因此，本项目规划收入规模具有谨慎性与合理性。

（2）毛利率

公司历史与本项目相关业务的毛利率与本项目 4-7 年运营期平均毛利率对比情况如下：

| 项目 | 2026 年 1-6 月 | 2025 年 | 2024 年 | 平均值 | 本项目运营期 |
|---|---|---|---|---|---|
| 毛利率 | **46.16%** | 48.22% | 24.12% | **39.50%** | 40.23% |

2024 年公司与本项目相关业务的毛利率较低，主要系相关业务刚刚起步，收入金额较少，相关业务的毛利率参考性较低，随着业务规模的增长，毛利率水平有所提升。

**2026 年 1-6 月**相关业务毛利率**略**低于 2025 年毛利率，主要系公司产品均为非标定制化产品，根据不同客户的需求定制落地，各期订单的项目实施内容、执行方案随客户需求差异有所不同，受该因素影响，**2026 年 1-6 月**毛利率有所下

降。本项目毛利率略低于公司 2025 年度毛利率 48.22%**及 2026 年 1-6 月**的毛利率 **46.16%**，但不存在重大差异，因此本项目毛利率测算具有合理性与谨慎性。

（3）期间费用率

本项目销售费用系参考公司历史销售费用（扣除股权激励）占营业收入的平均比例以及本项目的实际情况确定，考虑到本项目使用现有业务拓展方式，可以适当借助公司积累的现有客户资源及品牌效应，本项目销售费用率按 2.49%进行测算；本项目管理费用系参考公司历史管理费用（扣除股权激励）占营业收入的平均比例以及本项目的实际情况确定，考虑到本项目使用现有管理团队存在规模效应，本项目管理费用率按 2.68%进行测算；本项目研发费用系根据本项目所需研发人员及项目研发相关费用进行测算。

公司历史期间 **2023 年-2025 年**费用率（扣除股权激励）与本项目 4-7 年运营期平均期间费用率对比情况如下：

| 项目 | 2026 年 1-6 月 | 2025 年 | 2024 年 | 2023 年 | 平均值 | 本项目运营期 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 销售费用率 | **1.85%** | 1.80% | 2.50% | 3.84% | **2.71%** | 2.49% |
| 管理费用率 | **2.87%** | 2.26% | 3.12% | 3.40% | **2.93%** | 2.68% |
| 研发费用率 | **20.93%** | 17.13% | 18.95% | 17.48% | **17.85%** | 19.55% |

由上表可以看出，本项目期间费用率与公司历史期间费用率基本一致，不存在重大差异，**2026 年 1-6 月，上述费用率未发生重大变化，**本项目的期间费用率测算具有合理性与谨慎性。

综上，经与公司现有业务的经营情况进行纵向对比，公司本次募投项目效益预测具有合理性与谨慎性。

**（二）与同行业可比公司的经营情况对比**

**1、智算中心建设项目**

（1）毛利率

经查询上市公司公开信息，本项目类似募投项目的毛利率情况如下：

| 公司名称 | 项目 | 毛利率 |
|---|---|---|
| 中贝通信 | 智算中心建设项目 | 33.15% |
| 宏景科技 | 智能算力集群建设及运营项目 | 21.24% |

| | | |
|---|---|---|
| 软通动力 | 软通动力怀来智算中心（一期）建设项目 | 39.38% |
| **平均值** | | **31.26%** |
| 发行人 | 智算中心建设项目 | 29.65% |

由上表可以看出，公司智算中心建设项目毛利率与上市公司可比项目平均毛利率基本一致，本项目毛利率测算具有合理性与谨慎性。

（2）内部收益率与投资回收期

本次募投项目的内部收益率、投资回收期与上市公司类似募投项目对比情况如下：

| 公司名称 | 项目 | 静态回收期（税后） | 内部收益率（税后） |
|---|---|---|---|
| 中贝通信 | 智算中心建设项目 | 5.72 | 10.17% |
| 宏景科技 | 智能算力集群建设及运营项目 | 未披露 | 未披露 |
| 软通动力 | 软通动力怀来智算中心（一期）建设项目 | 6.03 | 10.14% |
| 平均值 | | 5.88 | 10.16% |
| 发行人 | 智算中心建设项目 | 5.20 | 10.29% |

由上表可以看出，本项目与上市公司可比项目的平均内部收益率、投资回收期指标基本一致。

综上，经与上市公司类似募投项目的经营情况进行横向对比，公司本募投项目效益预测具有合理性与谨慎性。

**2、企业级 AI 智能体应用开发项目**

（1）毛利率

经查询上市公司公开信息，同行业类似募投项目的毛利率情况如下：

| 公司名称 | 项目 | 毛利率 |
|---|---|---|
| 安硕信息 | 基于人工智能技术的智慧信贷系统 | 25.25% |
| 科大国创 | 数据智能平台升级及产业化项目 | 57.71% |
| 思特奇 | PaaS 平台技术与应用项目 | 47.20% |
| 金桥信息 | 智慧空间核心解决方案升级项目 | 29.44% |
| **平均值** | | **39.90%** |
| 发行人 | 企业级 AI 智能体应用开发项目 | 40.23% |

因上述可比项目的客户群体、业务内容存在一定差异，相关项目的毛利率与本项目存在差异，本项目毛利率与上述可比项目的平均毛利率差异较小，项目的毛利率测算具有合理性。

（2）内部收益率与投资回收期

本次募投项目的内部收益率、投资回收期与可比公司类似募投项目对比情况如下：

| 公司名称 | 项目 | 静态回收期（税后） | 内部收益率（税后） |
|---|---|---|---|
| 安硕信息 | 基于人工智能技术的智慧信贷系统 | 未披露 | 未披露 |
| 科大国创 | 数据智能平台升级及产业化项目 | 7.31 | 16.07% |
| 思特奇 | PaaS 平台技术与应用项目 | 6.33 | 12.05% |
| 金桥信息 | 智慧空间核心解决方案升级项目 | 6.04 | 15.38% |
| **平均值** | | **6.56** | **14.50%** |
| 发行人 | 企业级 AI 智能体应用开发项目 | 6.31 | 14.26% |

由上表可以看出，本项目与同行业上市公司可比项目的平均内部收益率、投资回收期指标基本一致。

综上所述，本次募投项目的各项测算参数与同行业上市公司相比虽略有区别，但主要是由于披露口径及业务模式的不同导致，总体经营情况无显著差异，本次募投项目效益预测合理、谨慎。

**（三）发行人补充披露情况**

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示事项”之“2、募集资金投资项目预期效益不能实现的风险”及“第三节 风险因素”之“三、募集资金投资项目风险”之“（二）募集资金投资项目预期效益不能实现的风险”中进一步完善披露相关风险，具体如下：

“发行人基于当前经济形势、行业发展趋势、市场竞争环境等因素，经审慎测算后认为本次募集投资项目预期经济效益良好。但考虑未来产品或服务可能出现的市场价格变化、市场需求下滑、行业竞争更加激烈、正在洽谈的客户未达成一致、成本费用大幅增长、服务器技术水平出现重大迭代等因素，可能出现未来实际情况与测算假设不一致，有可能导致募集资金投资项目的实际效益不及预

期。”

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、查阅本次募集资金投资项目的可行性报告、测算底稿，了解本次募投项目的测算过程；

2、查阅公司定期报告，了解公司现有业务的营业收入、毛利率、期间费用率；

3、查阅同行业公司定期报告和公开披露文件，了解同行业公司同类项目的毛利率、净利率、期间费用率、内部收益率与投资回收期；

**二、核查结论**

公司上述关于与公司现有业务的经营情况进行纵向对比，公司本次募投项目效益预测具有合理性与谨慎性；本次募投项目的各项测算参数与同行业上市公司相比虽略有区别，主要是由于披露口径及业务模式的不同导致，总体经营情况无显著差异，本次募投项目效益预测合理、谨慎的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

**四、本次募投项目是否需要取得环评、能评等项目建设和未来产品销售所需的所有审批文件和相关资质，相关手续的办理进展情况，预计取得时间,是否存在实质性障碍**

**【公司回复】**

**（一）本次项目使用自有或租赁场地建设，无需取得环评、能评等项目建设审批文件**

**1、本次项目无需取得环评审批文件**

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第十六条“国家根据建设项目对环境的影响程度，对建设项目的环境影响评价实行分类管理”，“建设项目的环境影响评价分类管理名录，由国务院生态环境主管部门制定并公布”。

根据生态环境部《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》第五条的规定，“本名录未作规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理”。本次募投项目未列入《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》，属于不纳入建设项目环境影响评价管理的项目，无需办理环境保护评价批复文件。

**2、本次项目无需单独办理固定资产投资项目节能审查**

根据《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》第八条第二款规定：“年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年煤炭消费量不满 1000 吨的固定资产投资项目，涉及国家秘密（保密事项范围及密级应由具备定密权限的机关、单位确定）的固定资产投资项目以及用能工艺简单、节能潜力小的行业（具体行业目录由国家发展改革委制定公布并适时更新）的固定资产投资项目，可不单独编制节能报告。相关项目应按照相关节能标准、规范建设，节能审查机关对项目不再单独进行节能审查，不再出具节能审查意见。”

根据《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》（发改环资规[2017]1975 号），对于该目录中的项目（包括信息（通信）网络（不含数据中心）），建设单位可不编制单独的节能报告，节能审查机关对该目录中的项目不再单独进行节能审查，不再出具节能审查意见。

因此，公司本次募投项目拟租用已取得能耗指标的现有机柜，结合客户算力需求设计算力集群方案并采购设备，经过改配调优、安装调试后将算力出租给客

户，为客户提供高效的智算服务。由于公司本次项目为租赁场地建设，公司作为场地承租方，公司无需单独办理固定资产投资项目节能审查。

**（二）未来产品销售无需新增办理审批文件和办理手续、资质**

本次募投项目相关业务均围绕公司主营业务开展，不涉及新产品，不存在超越公司及募投项目实施主体现有经营范围、经营资质的情况。公司现有主营业务已取得所有需要的资质。因此，未来产品销售无需新增办理审批文件和手续、资质。

**（三）本次募投项目均已取得备案证**

根据《企业投资项目核准和备案管理条例》（国令第 673 号）、《国务院关于发布政府核准的投资项目目录（2016 年本）的通知》（国发[2016]72 号）以及《广东省人民政府关于发布<广东省政府核准的投资项目目录（2017 年本）>的通知》（粤府[2017]113 号）的相关规定，企业投资建设前述目录规定内的项目，须有关机关核准审批；投资建设目录规定外的项目，实行备案管理。

本次募投项目属于目录规定外的项目，不属于需要履行政府核准手续的投资项目，实行备案管理。

本次募投项目均已完成办理发改委备案，取得了《深圳市企业投资项目备案证》，备案机关为深圳市南山区发展和改革局，具体信息如下：

| 序号 | 项目名称 | 实施主体 | 项目备案文号 |
|---|---|---|---|
| 1 | 智算中心建设项目 | 彩讯股份 | 深南山发改备案（2026）386 号 |
| 2 | Rich AIBox 平台研发升级项目 | 彩讯股份 | 深南山发改备案（2026）382 号 |
| 3 | 企业级 AI 智能体应用开发项目 | 彩讯股份 | 深南山发改备案（2026）383 号 |

综上所述，公司本次募投项目均已取得项目备案证，不涉及单独办理环评、能评批复等项目建设审批文件和资质、手续，不存在超出公司经营范围、经营资质的情况。因此，项目实施不存在实质性障碍。

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、查阅《中华人民共和国环境影响评价法》、《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》，确认纳入建设项目环境影响评价管理的行业和项目范围；

2、查阅《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》、《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》（发改环资规[2017]1975号），确认无需进行节能审查的行业范围和固定资产投资项目范围；

3、查阅《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，确认发行人主营业务所属行业；

4、查阅公司现有经营范围、经营资质；

5、查阅《企业投资项目核准和备案管理条例》、《国务院关于发布政府核准的投资项目目录（2016 年本）的通知》、《广东省人民政府关于发布<广东省政府核准的投资项目目录（2017 年本）>的通知》，确认本次募投项目实行备案管理；

6、查阅公司获取的《深圳市企业投资项目备案证》。

**二、核查结论**

（1）本次募投项目属于不纳入建设项目环境影响评价管理的项目，无需办理环境保护评价批复文件；

（2）本次募投项目拟租用已取得能耗指标的现有机柜，公司无需单独办理固定资产投资项目节能审查；

（3）公司上述关于本次募投项目相关业务均围绕公司主营业务开展，不涉及新产品，不存在超越公司及募投项目实施主体现有经营范围、经营资质的情况。公司现有主营业务已取得所有需要的资质。因此，未来产品销售无需新增办理审批文件和手续、资质的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致；

（4）本次募投项目实施备案管理，截至本回复出具日，均已完成办理发改委备案，取得了《深圳市企业投资项目备案证》。

**五、说明采购原产于境外设备的金额及占比，结合国际贸易政策说明采购原产于境外设备是否存在被限制采购或交付的风险，若未来原产于境外的设备无法采购或交付，对募投项目实施是否会带来不利影响**

**【公司回复】**

**（一）采购原产于境外设备的金额及占比**

发行人本次募投项目拟采购的原产于境外设备为高性能AI算力服务器及AI算力服务器，拟采购金额及占比如下：

单位：万元

| 序号 | 募投项目名称 | 拟采购的境外设备 | 设备采购总金额 | 境外设备采购金额 | 占比 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 智算中心建设项目 | 高性能 AI 算力服务器、AI 算力服务器 | 146,210.00 | 130,980.00 | 89.58% |
| 2 | Rich AIBox 平台研发升级项目 | AI 算力服务器 1、AI 算力服务器 2 | 4,845.00 | 595.00 | 12.28% |
| 3 | 企业级 AI 智能体应用开发项目 | AI 算力服务器 1、AI 算力服务器 2 | 10,740.43 | 2,975.00 | 27.70% |
| **合计** | | | **161,795.43** | **134,550.00** | **83.16%** |

**（二）结合国际贸易政策说明采购原产于境外设备是否存在被限制采购或交付的风险**

2022年以来，美国商务部工业与安全局从AI算力芯片方面对中国实施了技术封锁与出口管制，禁止一系列高性能AI算力芯片对中国销售。2026年，美国政府调整了部分高性能AI算力芯片的出口管制政策，允许其在满足一定条件下出口至中国市场。

发行人直接自中国境内供应商处采购，与供应商通过签署正规的商业采购合同获取相关服务器，发行人在中国境内采购高性能算力设备的行为属于正常的市场经营行为，符合行业惯例，不存在违反中国境内现行法律法规中关于进口、运营算力服务器的禁止性规定的情形。**截至2026年8月31日，**发行人未因上述管制政策在采购主要生产设备方面遭遇实质阻碍或禁运，现行贸易政策未对发行人采购活动产生重大不利影响。

**（三）若未来原产于境外的设备无法采购或交付，对募投项目实施是否会带来不利影响**

伴随我国智算产业近年来快速发展，与美国前述出口限制政策相适应的供应链渠道日趋成熟，目前的国内采购渠道较为顺畅。基于当前国际贸易政策形势，未来出现原产于境外的设备无法采购或交付的风险较低，但存在采购交付数量低于预定数量或交付时间晚于预定时间的风险，从而可能对发行人智算中心建设项目的实施存在一定不利影响。

针对上游高端 AI 芯片供应受限及价格波动的风险，发行人已建立多维度的供应链保障及风险对冲机制：

1、深化与核心供应商的战略合作，强化供应保障

发行人高度重视供应链安全，拟与主流算力设备供应商建立长期战略合作关系，锁定部分关键算力资源，同时积极拓展多元化的采购渠道，避免对单一供应商或单一国家/地区形成过度依赖。通过供应商评估与动态管理机制，发行人与具备稳定交付能力的供应商保持密切合作关系，确保算力资源稳定性。

2、积极推进国产算力生态适配与替代

发行人坚持“多元化与国产替代”的战略方向，系统性地降低对单一海外进口芯片的依赖，积极推进国产算力生态的适配与融合。公司相关产品已完成华为昇腾 AI 服务器等软硬件兼容性认证，为后续规模化应用国产算力设备奠定了坚实的技术基础。

3、构建多元异构算力调度能力，降低单一架构依赖风险

发行人超大规模算力集群管理平台（Rich Moss）全面支持异构 GPU 设备，实现了 GPU 算力资源的有效池化，广泛覆盖各类 AI 计算场景。该技术架构使得发行人在算力资源调度层面无需过度依赖单一硬件品牌，降低了对单一硬件架构以及特定境外算力设备的依赖风险。

**（四）发行人补充披露情况**

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示事项”之“4、AI 服务器采购和交付风险”及“第三节 风险因素”之“三、募集资金投资项目风险”之“（六）AI 服务器采购和交付风险”中进一步完善披露相关风险，具体如下：

“本次募投“智算中心建设项目”采购的设备主要是 AI 服务器，采购行为发生在中国境内，但其中部分设备原产于境外。受地缘政治博弈、国际贸易摩擦等因素影响，相关国家存在调整贸易政策、进出口限制等行为，因此采购交付行为不完全可控，可能出现延迟交货、价格上涨、数量受限等情况，若未来原产于境外的设备无法采购或交付，将对公司本次募投项目的实施带来不利影响。”

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、访谈发行人智算中心建设项目负责人，确认发行人拟采购的原产于境外设备的型号、金额及方式，了解发行人针对上游高端 AI 芯片供应受限风险采取的措施；

2、查阅有关高性能算力芯片及设备的国际贸易政策。

**二、核查结论**

1、公司上述关于发行人智算中心建设项目拟采购原产于境外设备；

2、公司上述关于发行人拟采购原产于境外设备的采购行为不存在违反中国法律法规禁止性规定的情形，但存在采购交付数量低于预定数量或交付时间晚于预定时间的风险，对智算中心建设项目实施会带来一定不利影响的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致；

3、公司上述关于针对上游高端 AI 芯片供应受限及价格波动的风险，发行人已建立多维度的供应链保障及风险对冲机制的说明与我们在核查过程在了解的情况在所有重大方面一致。

**六、说明本次募投项目二、项目三目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等情况；发行人是否具备本次募投项目的技术、人才、专利等储备，项目实施是否存在重大不确定性**

**【公司回复】**

**（一）说明本次募投项目二、项目三目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等情况**

**1、募投项目二、项目三目前研发投入及进展、已取得的研发成果**

截至 **2026 年 6 月末**，募投项目二和项目三已开展研发活动，具体投入金额及用途情况如下：

单位：万元

| 项目 | 对应的研发项目名称 | 支出用途及金额 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 支付研发人员工资 | 购置服务器设备 | 合计 |
| 募投项目二 | AI 模型训练推理一体化平台 | 1,044.01 | 532.39 | 1,576.40 |
| | AIBox Agent 企业级智能体构建平台 | | | |
| 募投项目三 | 企业知识大脑平台 | 957.67 | 532.39 | 1,490.06 |
| | 金融行业全栈 AI 智慧中枢研发项目 | | | |
| 合计 | | 2,001.68 | 1,064.78 | 3,066.46 |

上述支出均为本次发行董事会后至 **2026 年 6 月末**间的支出，不存在董事会前支出的情况，主要用途包括支付研发人员工资及购置服务器设备。

**（1）募投项目二的研发进度**

募投项目二对应的已开展研发项目包括 AI 模型训练推理一体化平台和 AIBox Agent 企业级智能体构建平台项目。具体情况如下：

AI 模型训练推理一体化平台项目的主要研发目标是构建集数据管理、模型训练、部署推理、业务应用于一体的全流程企业级 AI 支撑平台。截至 **2026 年 6 月末**，该项目已完成标准化通用架构搭建，构建了数据集、特征库、模型库、模型预测、系统管理五大核心模块，实现多源异构数据接入、分钟级模型迭代优化、私有化与云原生双部署适配等关键技术能力，深度融合数据大模型、主流大语言

模型及机器学习模型形成丰富模型生态，全链路业务组件已完成开发并支持多形式能力输出。

AIBox Agent 企业级智能体构建平台的主要研发目标是搭建企业级 AIBox Agent 智能体产品体系，打造集智能体运行底座、个人助理服务、专业智能体生产、企业治理管控、业务资产联通、持续运营优化于一体的新一代 AI Agent 平台。截至 **2026 年 6 月末**，该项目已**完成核心智能体运行框架及企业级平台能力建设，将模型推理与上下文管理、工具调用、多轮任务执行和运行安全等能力有机整合，进一步完善企业权限、资源联通和运行治理等核心能力，推动智能体从基础任务闭环向企业级应用、治理与交付延伸，已具备内部多场景使用和持续迭代基础**。

**（3）募投项目三的研发进度**

募投项目三对应的已开展研发项目包括企业知识大脑平台和金融行业全栈 AI 智慧中枢研发项目。具体情况如下：

企业知识大脑平台的主要研发目标是为多业务域（生产、运维、营销、安监等）提供统一的智能问答与文档检索服务，提升专业领域问答的事实准确性、可溯源性和检索效率。截至 **2026 年 6 月末**，该项目已完成核心技术架构升级，搭建分层索引、Agentic 推理检索、知识图谱与记忆闭环的复合 RAG 体系，适配海量文档处理需求。**此外，共享知识库及知识搜索能力已上线，新旧知识仓库的仓库、目录和成员管理功能进入联调测试，知识新增、更新、分享、点赞等接口已完成开发。**

金融行业全栈 AI 智慧中枢研发项目的主要研发目标是聚焦金融行业智能化与合规化建设，搭建金融全栈 AI 智慧中枢平台，完成企业级 AI 智能体本地化、私有化部署。截至 **2026 年 6 月末**，该项目已完成企业级 AI 智能体本地化、私有化平台底座建设，适配金融内网安全。

**2、项目实施完成后预计可取得的研发成果**

募投项目二拟在现有 Rich AIBox 平台的基础上，从基础设施与安全底座、核心引擎层、产品服务层三个层级进行系统性研发升级，项目实施完成后预计可取得的主要研发成果包括：

（1）基础设施与安全底座层级成果

该项目将研发支持异构系统互通的开放式集成框架与统一鉴权体系，从根本上解决企业内部不同系统间的底层信任与准入问题，同时开发数据脱敏、敏感信息过滤和个人隐私保护等安全组件，确保 AI 平台在处理企业核心数据时的合规性与安全性。

（2）核心引擎层级成果

项目计划建设 MTEB 语义搜索与多模态检索增强生成（RAG）引擎，彻底打通企业私域知识库与非结构化数据之间的壁垒，大幅提升知识检索的准确性与响应效率；同时引入深度推理机制与认知策略引擎，增强智能体对复杂任务的逐步推理与长链条规划能力。

此外，该项目还将研发具身交互引擎，面向具身智能应用场景构建统一的感知、决策与执行能力体系，使智能体不仅能够“理解与对话”，还能够感知环境变化并采取物理或系统级行动。

（3）产品服务层级成果

项目将重点研发基于MCP协议的万向集成网关，实现智能体与企业内部API、数据库、业务流程的无缝挂载，并升级智能体开发平台，提供“一句话生成智能体”（Text-to-Agent）、可视化工作流编排、统一注册与发现等能力，同时建设基于数据飞轮的智能体运营平台，实现对智能体运行全链路的追踪、评估与持续优化。此外，平台还将配套建设数据治理工具平台以及服务与流程治理工具平台，分别解决企业数据资产治理、训练集构建和 AI 运行时管控、服务注册发现等核心工程问题。

募投项目三面向电信、金融、能源等国民经济重点行业，开发一系列可直接交付客户使用的智能体应用产品，项目实施完成后预计可取得的主要研发成果包括：

（1）AI 语音智能体

公司将自研基于大模型的对话式语音智能体，融合语音识别（ASR）、语音

合成（TTS）、自然语言处理（NLP）和知识检索增强（RAG）技术，构建从“语音感知—语义理解—智能决策—语音反馈”的全链路闭环，并依托声纹复刻与超拟人语音合成能力，推出适用于智能营销（AI 呼出）与智能客服（AI 呼入）场景的标准化解决方案。

（2）AI 智能客服

该项目将搭建全天候、多渠道接入的客服平台，支持 Web、移动端、社交媒体及呼叫中心等场景下的自动化客户交互，实现意图识别、多轮对话、工单自动创建与售后处理。

（3）AI 智能营销

公司将开发 AI 文案生成引擎、用户画像系统及可视化 BI 报表平台，实现营销内容的自动生成、用户行为深度分析与营销效果的实时评估。

（4）企业知识库

公司将构建“企业级知识大脑”，实现多源数据（文档、图片、音视频、数据库）的结构化接入与统一管理，并基于 Agentic RAG 引擎提供智能问答、深度研究与个性化推荐服务。

（5）智能问数

公司将研发基于自然语言交互的数据分析平台，支持业务决策者通过简单对话快速获得数据洞察与可视化报表，并引入多智能体协同机制实现复杂分析任务的自动化拆解与执行。

（6）办公智能体

该项目将以邮件智能体为切入点，覆盖会议、文档、数据、流程、创意、培训等全办公场景，打造一站式企业级 AI 办公操作系统，其中云盘智能体将实现从“基础存储工具”向“智能知识中枢”的转型，提供对话式交互、智能搜索、应用调用、自动化流程编排与个性化记忆等核心能力。

**（二）发行人具备本次募投项目的技术、人才、专利等储备，项目实施不存在重大不确定性**

**1、发行人具备本次募投项目的技术储备**

公司自成立以来始终将研发与创新作为发展的核心驱动力，经过多年的技术沉淀，已形成了覆盖从底层算力到上层应用的全栈 AI 核心技术体系。

在智算与基础设施方面，公司已构建 AI 原生云计算网络架构（Rich Net）、超大规模算力集群管理平台（Rich Moss）和高性能大模型训练与推理平台（Rich Boost）。Rich Net 通过优化 GPU 集群间的网络拓扑与组网协议，实现了低延迟通信与高性能计算支持，可帮助客户节约 25%以上的网络设备成本；Rich Moss 支持异构 GPU 设备的统一池化管理，能够实现长达 90 天的不间断训练，显著提升算力资源的利用效率与稳定性；Rich Boost 可帮助企业快速构建稳定、安全、可扩展的大模型工程化底座，降低算力成本，加速模型从研发实验到生产应用的落地。上述技术为“智算中心建设项目”的顺利实施提供了成熟的技术路径和工程化经验。

在平台与智能体技术方面，公司自主研发的 Rich AIBox 智能体开发平台已实现集模型接入管理、私域知识管理、插件开发、智能体构建于一体的功能，支持可视化工作流编排与多智能体协同。该平台具备自研的 ReAct 推理框架、智能体预热加速、异构并行等技术，可有效解决智能体任务推理耗时长、算力消耗大等问题，显著提升复杂业务场景下的决策效率与系统稳定性。同时，公司自研的 RAG 语义检索模型曾在 Hugging Face MTEB 中文榜单中排名全球第一，具备精准的文档理解、切片处理、多模态召回及全链路追踪能力，为“Rich AIBox 平台研发升级项目”提供了坚实的技术底座。

在语音与数字人技术方面，公司掌握了涵盖声纹复刻、超拟人语音合成、多方言语音识别、多模态视觉理解等多项核心技术，并已积累了运营商“和留言”、智能交互机器人、AI 外呼服务等多个项目经验。这些技术储备为“企业级 AI 智能体应用开发项目”中 AI 语音智能体、AI 智能客服等产品的研发升级提供了直接的技术支撑。

综上，公司现有技术体系与本次募投项目高度匹配，相关平台、算法、架构及工程能力均已在既有产品中得到验证，技术可行性较高。

**2、发行人具备本次募投项目的人才储备**

软件及人工智能行业属于典型的知识密集型产业，核心技术的突破依赖于高水平研发人才。公司长期注重研发团队的建设与培养，已在深圳、广州、北京、杭州、成都等地设立五大研发基地，组建了一支经验丰富、结构合理、认同感强的研发队伍。

截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司研发人员数量为 **2,769 人**，占员工总数的比例达到 **75.66%**。报告期内，公司研发投入占营业收入的比例分别为 20.02%、21.20%、19.60%**和 25.14%**，持续保持较高水平的研发强度。公司管理层及核心技术团队均具备国内外知名高校教育背景及丰富的行业从业经验，在 AI 平台、智算服务、企业级软件等领域拥有深厚的技术积累和项目管理能力。近年来，公司根据自身业务和技术发展的需要，不断采取有效措施，积极引进优秀科研人才，强化科研队伍建设，为本次募投项目建设积累了良好的人才储备。

**3、发行人具备本次募投项目的知识产权储备**

公司高度重视自主知识产权的保护与积累，已围绕 AI 平台、智能体、语音交互、智算管理、数据治理等核心方向形成了较为完善的专利布局，有效构筑了技术壁垒。截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司及子公司累计拥有授权专利 **101 项**，其中发明专利占比超过 85%；拥有软件著作权 **494 项**；拥有注册商标 **141 项**，技术创新成果持续产出。

公司已通过专利、软著等形式对本次募投项目相关的关键技术进行了有效保护。例如，在 Rich AIBox 平台方面，公司已取得“基于大模型技术的多模态智能体运行管理平台”（2025SR0754079）、“基于分布式架构和大模型技术的多模态智能体操作系统”（2025SR0752544）等软著；在智能体推理方面，取得了“智能 AI 驱动的多轮多意图识别增强方法及装置”（ZL202411923961.X）等发明专利；在多模态视觉理解方面，取得了“基于多模态大模型的视觉问答方法及相关装置”（ZL202411077121.6）等专利。前述知识产权覆盖了智能体开发、语义检索、推理引擎、算力调度、数字人、语音交互等募投项目研发所依赖的关键技术领域，为公司实施募投项目提供了充分的知识产权储备。

**（三）发行人补充披露情况**

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示事项”之“5、募集资金投资项目研发失败的风险”及“第三节 风险因素”之“三、募集资金投资项目风险”之“（三）募集资金投资项目研发失败的风险”中进一步完善披露相关风险，具体如下：

“公司本次募集资金部分拟用于研发支出。若公司研发布局与行业技术发展未匹配，或未及时根据市场与技术迭代发展情况更新相应的技术、人才、专利等储备，亦或因产品技术指标或经济性未达到预期而无法成功商业化，则不仅增加公司研发费用，影响公司业绩，且占用公司研发资源和管理资源，对公司未来发展产生不利影响，增加募投项目研发失败的风险。”

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、获取并审阅了本次募投项目可行性研究报告；

2、获取本次募投项目的资金使用台账，了解截至**2026年6月末**的募集资金使用情况；

3、获取购买设备的相关采购合同及明细；

4、访谈发行人相关研发项目负责人，了解截至**2026年6月末**相关项目已取得的研发成果情况；

5、获取发行人核心技术列表，分析发行人是否具备本次募投项目的技术储备；

6、获取发行人相关知识产权证书，分析发行人是否具备本次募投项目的知识产权储备。

**二、核查结论**

（1）截至**2026年6月末**，本次募投项目二、项目三已开展研发活动，累计

投入金额为**3,066.46万元**，且已取得阶段性研发成果；

（2）发行人具备本次募投项目实施所需的技术、人才、专利等储备的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

**七、说明本次募投项目建成后每年新增的固定资产折旧及无形资产摊销金额，若投产后下游需求不达预期，新增的折旧摊销对公司整体业绩的影响**

**【公司回复】**

**（一）项目建成后每年新增的固定资产折旧及无形资产摊销金额**

项目建成后每年新增的固定资产折旧及无形资产摊销金额如下：

单位：万元

| 项目 | T+1 | T+2 | T+3 | T+4 | T+5 | T+6 | T+7 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **新增总折旧摊销** | **10,451.69** | **26,188.71** | **27,251.44** | **27,251.44** | **27,251.44** | **16,799.75** | **1,062.74** |
| 其中：智算中心建设项目 | 9,837.84 | 24,594.60 | 24,594.60 | 24,594.60 | 24,594.60 | 14,756.76 | - |
| Rich AIBox 平台研发升级项目 | 247.45 | 494.89 | 824.82 | 824.82 | 824.82 | 577.38 | 329.93 |
| 企业级 AI 智能体应用开发项目 | 366.40 | 1,099.21 | 1,832.02 | 1,832.02 | 1,832.02 | 1,465.62 | 732.81 |

注：假设 T+1 年为 2026 年，下同。

由上表可见，项目建成后每年最多新增 27,251.44 万元折旧摊销费，主要由智算中心建设项目折旧费构成，主要原因系该项目购置的硬件设备较多且金额较高。

**（二）新增的折旧摊销对公司整体业绩的影响**

考虑到智能算力需求正处于高速增长阶段，我国明确提出适度超前建设新型基础设施，推进传统基础设施更新和数智化改造，强化算力、算法、数据等高效供给，算力市场需求旺盛。

公司将根据行业惯例在正式合同中规定违约条款、违约责任及履约保障机制，强化对客户的履约约束。待业务合同签订后，公司再开展设备采购活动，降低公司投入后下游需求不达预期的风险，相关投资产生较大损失的风险较低。此外，随着企业级 AI 应用市场的爆发式增长，预计 Rich AIBox 平台研发升级项目和企业级 AI 智能体应用开发项目将有效支撑公司现有业务及产品的快速迭代升级，

满足公司现有客户群体的强烈智能化升级需求。

为测算新增的折旧摊销费用对公司经营业绩的影响，在此假设公司现有营业收入保持不变，募投项目建成后带来的收入贡献逐渐释放，具体影响如下：

单位：万元

| 项目 | T+1 | T+2 | T+3 | T+4 | T+5 | T+6 | T+7 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **新增折旧摊销对营业收入的影响** | | | | | | | |
| **本次募投项目新增折旧摊销（①）** | **10,451.69** | **26,188.71** | **27,251.44** | **27,251.44** | **27,251.44** | **16,799.75** | **1,062.74** |
| **现有营业收入（②）** | 182,997.21 | 182,997.21 | 182,997.21 | 182,997.21 | 182,997.21 | 182,997.21 | 182,997.21 |
| **募投项目新增营业收入（③）** | 25,096.08 | 55,438.52 | 65,038.52 | 73,333.52 | 75,253.52 | 62,138.28 | 40,305.00 |
| 其中：智算中心建设项目 | 14,446.08 | 36,443.52 | 36,443.52 | 36,443.52 | 36,443.52 | 21,833.28 | - |
| Rich AIBox 平台研发升级项目 | - | - | - | - | - | - | - |
| 企业级 AI 智能体应用开发项目 | 10,650.00 | 18,995.00 | 28,595.00 | 36,890.00 | 38,810.00 | 40,305.00 | 40,305.00 |
| **预计总营业收入（④=②+③）** | 208,093.29 | 238,435.73 | 248,035.73 | 256,330.73 | 258,250.73 | 245,135.49 | 223,302.21 |
| **新增总折旧摊销占预计总营业收入的比例（①/④）** | **5.02%** | **10.98%** | **10.99%** | **10.63%** | **10.55%** | **6.85%** | **0.48%** |
| **新增折旧摊销对净利润的影响** | | | | | | | |
| **募投项目新增税后折旧摊销（⑤）** | 8,883.94 | 22,260.40 | 23,163.73 | 23,163.73 | 23,163.73 | 14,279.79 | 903.33 |
| **现有净利润（⑥）** | 28,461.10 | 28,461.10 | 28,461.10 | 28,461.10 | 28,461.10 | 28,461.10 | 28,461.10 |
| **募投项目新增净利润（⑦）** | 1,545.38 | 5,939.23 | 6,369.70 | 10,948.17 | 12,445.63 | 10,966.02 | 7,311.59 |
| 其中：智算中心建设项目 | 2,819.52 | 7,302.93 | 7,302.93 | 7,302.93 | 7,302.93 | 4,356.35 | - |
| Rich AIBox 平台研发升级项目 | - | - | - | - | - | - | - |

| 项目 | T+1 | T+2 | T+3 | T+4 | T+5 | T+6 | T+7 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 企业级AI 智能体应用开发项目 | -1,274.14 | -1,363.70 | -933.23 | 3,645.24 | 5,142.69 | 6,609.68 | 7,311.59 |
| **预计总净利润（⑧=⑥+⑦）** | 30,006.47 | 34,400.33 | 34,830.80 | 39,409.27 | 40,906.72 | 39,427.12 | 35,772.69 |
| **新增总折旧摊销占预计总净利润的比例（⑤/⑧）** | 29.61% | 64.71% | 66.50% | 58.78% | 56.63% | 36.22% | 2.53% |

注 1：现有营业收入和现有净利润为 2025 年度数据，并假设未来年度不变；
注 2：募投项目新增税后折旧摊销=本次募投项目新增折旧摊销*（1-15%）；
注 3：上述预计营业收入、预计净利润等指标仅用于量化测算折旧及摊销影响，不构成对未来业绩的预测或承诺。

由上表可见，随着募投项目效益逐步释放，预计公司总营业收入稳定增长，新增总折旧摊销占总营业收入及净利润的比例在 T+3 年度达到峰值，新增折旧摊销占总营业收入的比例最高为 10.99%，新增税后折旧摊销占总净利润的比例最高为 66.50%，随后呈逐年下降趋势。

根据智算中心建设项目的业务模式，发行人先同客户签订合同，且合同中明确了智算服务金额以及若因客户原因无法履约下的相关赔偿条款，对发行人项目投资收益有所保障。在合同签订完成后，发行人才正式启动设备采购投资，因此智算中心项目的新增收入及利润与折旧摊销相匹配，预计不会出现新增大额折旧摊销而项目无法产生收益的情形。

综上，尽管新增折旧摊销占预计总净利润的比例较大，但在考虑折旧摊销后本次募投项目预测期内每年度新增净利润仍均为正，对公司未来预测期内各年业绩均为正向影响。长期来看，本次募投项目的实施有利于公司增强在智算以及 AI 领域的核心竞争力，有利于公司长期业绩稳步扩张，预计新增的折旧摊销对公司不会造成重大不利影响。

**（三）发行人补充披露情况**

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示事项”之“3、募集资金投资项目新增折旧摊销将影响公司未来经营业绩的风险”及“第三节 风险因素”之“三、募集资金投资项目风险”之“（四）募集资金投资项目新增折

旧摊销将影响公司未来经营业绩的风险”中进一步完善披露相关风险，具体如下：

“由于本次募集资金投资项目需购置 AI 服务器等硬件设备和相关软件，涉及新增非流动资产规模较大，本次募投项目建设完成后每年新增折旧和摊销的最高金额为 27,251.44 万元。如果未来由于市场环境出现重大不利变化等原因，投产后下游需求不达预期，本次募投项目新增的折旧摊销将在一定程度上影响公司的业绩水平。”

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、获取并审阅了本次募投项目可行性研究报告，分析本次募投项目实施后新增的收入及折旧摊销费用金额；

2、访谈发行人募投项目相关负责人，了解智算业务发展情况、订单情况、业务开展模式等，分析投产后下游需求不达预期的风险；

3、分析新增的折旧摊销占发行人收入的比重以及对公司未来业绩水平的影响。

**二、核查结论**

（1）募投项目建成后预计每年最多新增 27,251.44 万元折旧摊销费，主要由智算中心建设项目折旧费构成；

（2）公司上述关于假设公司现有营业收入保持不变，募投项目建成后带来的收入贡献逐渐释放，新增总折旧摊销占总营业收入及净利润的比例在 T+3 年度达到峰值，新增折旧摊销占总营业收入的比例最高为 10.99%，新增税后折旧摊销占总净利润的比例最高为 66.50%，随后呈逐年下降趋势，基于发行人智算业务的发展模式，智算中心项目的新增收入及利润与折旧摊销相匹配的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

**八、结合公司现有货币资金、资产负债结构、现金流状况、经营规模及变动趋势、日常营运资金周转情况、未来业务发展规划及流动资金需求等，测算说明在现有资金较为充裕的情况下募集资金开展本次募投项目的必要性及补充流动资金规模的合理性**

**【公司回复】**

**（一）公司总体资金缺口测算**

公司总体资金缺口约 **186,786.43** 万元，计算情况如下：

单位：万元

| 项目 | 计算公式 | 金额 |
|---|---|---|
| 截至 **2026 年 6 月 30 日**货币资金、交易性金融资产余额 | ① | **119,063.47** |
| 截至 **2026 年 6 月 30 日**受限资金 | ② | **76.07** |
| 可自由支配资金 | ③=①-② | **118,987.39** |
| 未来三年经营性现金流入净额 | ④ | 85,086.92 |
| 最低现金保有量需求 | ⑤ | 91,291.74 |
| 未来三年新增最低现金保有量需求 | ⑥ | 65,812.35 |
| 未来三年预计现金分红所需资金 | ⑦ | 26,683.27 |
| 已审议的投资项目资金需求 | ⑧ | **207,073.38** |
| 总体资金需求合计 | ⑨=⑤+⑥+⑦+⑧ | **390,860.74** |
| **总体资金缺口** | **⑨-③-④** | **186,786.43** |

具体测算过程如下：

**1、未来三年经营性现金流入净额**

假设公司 2026-2028 年度各年收入增长率为过去五年（2021-2025 年度）营业收入年均复合增长率，即 19.84%，且公司经营活动现金流净额占各年营业收入的比例均为 10.68%（2021-2025 年度该比例的平均值），可得到以下预测：

| 项目 | 2026 年度 | 2027 年度 | 2028 年度 | 合计 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入（万元） | 219,295.54 | 262,793.81 | 314,920.15 | **797,009.49** |
| 经营活动现金流净额（万元） | 23,411.49 | 28,055.27 | 33,620.16 | **85,086.92** |

综上，预计公司 2026-2028 年度经营活动现金流净额总计 85,086.92 万元。

**2、最低现金保有量需求**

截至 2025 年末，公司最低现金保有量需求如下：

| 项目 | 计算公式 | 金额 |
|---|---|---|
| 2025 年度营业收入（万元） | - | 182,997.21 |
| 2025 年度营业成本（万元） | ① | 118,662.23 |
| 2025 年度期间费用总额（万元） | ② | 38,947.54 |
| 2025 年度非付现成本总额（万元） | ③ | 7,031.29 |
| 2025 年度付现成本总额（万元） | ④=①+②-③ | 150,578.47 |
| 存货周转期（天） | ⑤ | 195.98 |
| 应收账款周转期（天） | ⑥ | 83.17 |
| 应付账款周转期（天） | ⑦ | 60.89 |
| 现金周转期（天） | ⑧=⑤+⑥-⑦ | 218.26 |
| 货币资金周转次数（次） | ⑨=360/⑧ | 1.65 |
| **最低现金保有量（万元）** | **⑩=④/⑨** | **91,291.74** |

综上，公司 2025 年末最低现金保有量约 91,291.74 万元。

**3、未来三年新增最低现金保有量需求**

假设公司未来三年新增最低现金保有量需求增速与未来三年营业收入增速相同，即 19.84%，则未来三年新增的最低现金保有量约 65,812.35 万元。

**4、未来三年预计现金分红所需资金**

假设公司未来三年归母净利润增速与未来三年营业收入增速相同，即 19.84%，并假设未来三年现金分红比例为过去三年（2023-2025 年度）现金分红比例平均值 25.26%，则未来三年预计现金分红情况如下：

| 项目 | 2026 年度 | 2027 年度 | 2028 年度 |
|---|---|---|---|
| 归母净利润（万元） | 34,830.30 | 41,739.05 | 50,018.18 |
| 现金分红金额（万元） | 7,341.85 | 8,798.13 | 10,543.28 |

注：现金分红金额系对上一年净利润分红数据。

综上，未来三年公司预计现金分红所需资金约 26,683.27 万元。

**5、已审议的投资项目资金需求**

公司第四届董事会第八次会议审议通过本次可转债发行、第四届董事会第十

六次会议审议通过调整本次可转债发行规模的相关议案。本次可转债发行募投项目的总投资金额为 207,073.38 万元。

综上，尽管**截至 2026 年 6 月 30 日公司货币资金及交易性金融资产余额约 119,063.47 万元**，但公司未来经营发展需大量资金支持，资金缺口约 **186,786.43 万元**，大于募集资金总额 127,000.00 万元，本次融资具有必要性，募集资金规模合理，且募集资金均用于项目支出，不存在补充流动资金的情形。

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、获取并查阅了公司 **2026 年半年度报告**，了解业绩情况及货币资金情况；

2、获取并查阅了本次发行募投项目可行性研究报告；

3、获取并查阅本次发行相关决议文件以及公司对外投资的相关协议与公告，了解公司未来对外投资规模；

4、查阅公司报告期内主要财务数据，测算未来期间经营性现金流入净额、最低现金保有量、未来期间新增最低现金保有量需求等指标，分析资金缺口及本次融资规模的合理性。

**二、核查结论**

公司未来经营发展需大量资金支持，资金缺口约 **186,786.43 万元**，大于募集资金总额 127,000.00 万元，本次融资具有必要性，募集资金规模合理，且募集资金均用于项目支出，不存在补充流动资金的情形。

**九、说明本次募投项目研发支出资本化的核算方法与发行人现有会计政策及历史同类项目是否一致，结合《企业会计准则》论证募投项目相关支出是否符合资本化要求**

【公司回复】

（一）本次募投项目不涉及研发资本化

本次募投项目中募投项目二和项目三涉及研发支出，但不涉及研发资本化。具体情况如下：

1、募投项目二

该项目具体投资构成如下：

单位：万元

| 序号 | 项目名称 | 项目投资金额 | 拟投入募集资金金额 | 是否资本化 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 软硬件设备投资 | 4,845.00 | 3,000.00 | 是 |
| 2 | 数据资源采购 | 1,800.00 | - | 否 |
| 3 | 研发人员投入 | 12,390.00 | 5,145.00 | 否 |
| 4 | 带宽及 IDC 机房租赁 | 735.00 | - | 否 |
| 5 | 研发实施费用 | 900.00 | - | 否 |
| 6 | 基本预备费 | 48.45 | 45.00 | 否 |
| 合计 | | **20,718.45** | **8,190.00** | **-** |

由上表可见，该项目总投资金额 20,718.45 万元，拟投入募集资金 8,190.00 万元，其中软硬件设备投资属于资本化支出，金额为 4,845.00 万元，拟投入募集资金 3,000.00 万元，其余支出不涉及资本化支出。

2、募投项目三

该项目具体投资构成如下：

单位：万元

| 序号 | 项目名称 | 项目投资金额 | 拟投入募集资金金额 | 是否资本化 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 软硬件设备投资 | 10,740.43 | 7,000.00 | 是 |
| 2 | 带宽及 IDC 机房租赁 | 1,062.00 | - | 否 |
| 3 | 数据资源采购 | 720.00 | - | 否 |
| 4 | 研发人员投入 | 19,643.00 | 8,210.00 | 否 |
| 5 | 研发实施费用 | 1,110.00 | - | 否 |
| 6 | 基本预备费 | 107.40 | 100.00 | 否 |
| 7 | 铺底流动资金 | 4,500.00 | - | 否 |
| 合计 | | **37,882.83** | **15,310.00** | **-** |

由上表可见，该项目总投资金额 37,882.83 万元，拟投入募集资金 15,310.00 万元，其中软硬件设备投资属于资本化支出，金额为 10,740.43 万元，拟投入募集资金 7,000.00 万元，其余支出不涉及资本化支出。

本次募投项目设计过程中公司未考虑研发资本化，主要基于以下审慎性考虑：研发支出资本化需要满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的相关条件，在可行性研究阶段，公司出于谨慎性原则，暂不对研发支出的资本化时点、金额及比例作出预先判断，留待项目实际推进过程中根据会计准则的具体要求进行动态评估。

在不考虑研发资本化的情况下，本次发行募集资金中资本性支出金额预计为 111,300.00 万元，占募集资金总额的比例为 87.64%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定。

综上，本次募投项目不涉及研发资本化。

**（二）若后续募投项目实施过程中相关支出满足资本化条件，公司将按现有会计政策及历史同类项目情况进行会计核算**

随着募投项目的持续推进，项目研发将逐步进入开发阶段。根据公司研发管理实践，若募投项目研发活动满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的资本化条件，公司届时将按现有会计政策及历史同类项目情况，根据项目的实际研发进展、技术可行性论证结果以及预计经济利益实现方式，将处于开发阶段且符合资本化条件的研发支出予以资本化处理。

**1、公司关于研发资本化的现行会计政策**

根据公司现行会计政策，公司内部研发项目研究阶段的支出，于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，不符合资本化条件的则费用化。如果确实无法区分研究阶段的支出和开发阶段的支出，其所发生的研发支出则全部费用化，计入当期损益。公司内控制度对开发产品立项评审、可行性研究论证、研发过程管理、研发结项、研究成果管理等各个环节进行要求，确保产品开发项目顺利实施及资本化的准确。进入开发阶段的项目需经过产品经理进行立项申请，并提交可行性分析报告，进行逐级评审后正式设立产品项目，

审核内容涉及：技术可行性、项目（产品）未来应用空间、预期投入及收入等。

**2、本次募投项目中相关开发支出预计可满足研发资本化条件**

依据《企业会计准则第 6 号——无形资产》第九条的规定，开发阶段的支出需同时满足以下五个条件才能确认为无形资产。对照本次募投项目的实际情况，预计以下支出类型符合资本化要求：

（1）技术可行性

本次募投项目系对公司现有 Rich AIBox 平台及 AI 智能体应用产品的持续研发升级。公司已在 AI 平台、RAG 语义检索、多模态大模型、智能体推理引擎等领域积累了成熟的核心技术，且已有相关产品实现商业化应用。根据公司历史研发项目经验和技术积累，项目研究阶段的支出占全部研发支出的一定比例，项目在完成研究阶段、形成明确的技术方案后，不存在技术上的障碍或其他重大不确定性，预计满足“在技术上具有可行性”的条件。

（2）完成并使用或出售的意图方面

本次募投项目所开发的 Rich AIBox 平台升级产品及企业级 AI 智能体应用产品，均有明确的市场定位和目标客户群体（电信、金融、能源等行业的大型央国企客户）。公司管理层已通过立项审批程序明确表达了完成该等无形资产开发并投入商业化应用的意图，预计满足“具有完成并使用或出售的意图”的条件。

（3）能够产生经济利益

本次募投项目智能体应用等产品具备成熟的市场需求，公司已与电信、金融、能源等领域客户建立了长期稳定的合作关系，且本次募投相关的 AI 智能体应用产品已在实际项目中实现了商业落地。因此，公司能够证明运用该等无形资产生产的产品存在市场，能够为公司带来未来经济利益的流入，预计满足“无形资产产生经济利益的方式”的条件。

（4）具备充足的资源支持

公司具备稳定的管理团队和规模化的技术研发人才体系，截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司研发人员数量为 **2,769 人**，占员工总数的 **75.66%**。公司长期保持较

高水平的研发投入，报告期内研发投入金额持续增长，财务状况稳健，具备完成项目开发所需的技术、财务和其他资源支持，预计满足“有足够的技术、财务资源和其他资源支持”的条件。

（5）支出能够可靠计量

公司建立了完善的研发项目核算体系，对研发人员工资、设备购置费用、数据资源采购、API 订阅服务等各项支出能够进行单独核算和可靠计量。同时，公司能够将研发支出在不同项目之间进行合理分配，满足“归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量”的条件。

综上，若本次募投项目后续进入开发阶段，其中属于开发阶段且同时满足上述五项条件的研发人员工资、与研发活动直接相关的设备折旧及摊销、数据资源采购、API 订阅服务等支出，将符合《企业会计准则》的资本化要求，可以予以资本化处理。具体资本化金额及比例将由公司根据项目实际研发进展和各项条件的满足情况，在符合会计准则的前提下确定，公司将严格履行相应的审批程序和信息披露义务。

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、获取并查阅本次发行募投项目可行性研究报告，分析是否涉及研发资本化情况；

2、获取并审阅公司报告期内定期报告，了解公司资本化相关会计政策，并与《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的无形资产资本化条件进行对比分析；

3、查阅报告期内公司研发投入资本化项目资料，了解报告期内研发资本化和研发成果情况。

**二、核查结论**

本次募投项目不涉及研发资本化的情况。

**十、前次募集资金结余资金用于补充流动资金后资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定**

**【公司回复】**

**（一）前次募集资金基本情况**

经中国证监会出具的《关于同意彩讯科技股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》（证监许可〔2021〕517 号）核准，公司向特定对象发行 A 股股票 44,001,100 股，发行价格为 11.46 元/股，募集资金总额为人民币 50,425.26 万元，扣除发行费用人民币 1,128.59 万元（不含增值税），实际募集资金净额为人民币 49,296.67 万元。

公司前次募集资金基本情况如下：

单位：万元

| 序号 | 募投项目 | 原定投资金额 | 实际投资金额 |
|---|---|---|---|
| 1 | 运营中台建设项目 | 15,387.36 | 15,322.72 |
| 2 | 企业协同办公系统项目 | 13,696.10 | 11,394.10 |
| 3 | 彩讯云业务产品线研发项目 | 17,197.60 | 15,433.25 |
| 4 | 补充流动资金 | 3,015.61 | 9,207.61 |
| **合计** | | **49,296.67** | **51,357.68** |

注：实际投资金额合计大于原定投资金额，主要原因系现金管理形成的银行理财收益和利息收入所致。

前次募集资金的实际使用过程中，非资本性支出以及资本性支出情况如下：

单位：万元

| 序号 | 募投项目 | 资本性支出 | 非资本性支出 | 总计 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 运营中台建设项目 | 4,649.12 | 10,673.60 | 15,322.72 |
| 2 | 企业协同办公系统项目 | 7,252.65 | 4,141.45 | 11,394.10 |
| 3 | 彩讯云业务产品线研发项目 | 5,378.46 | 10,054.79 | 15,433.25 |
| 4 | 补充流动资金 | - | 9,207.61 | 9,207.61 |
| **合计** | | **17,280.23** | **34,077.46** | **51,357.68** |

由上表可见，实际补充流动资金金额为 9,207.61 万元，占前募实际投资总额的比例为 17.93%，非资本性支出总计 34,077.46 万元，占前募实际投资总额的比例为 66.35%。

**（二）前次募集资金中资本性支出与非资本性支出的构成**

前次募集资金中资本性支出与非资本性支出的构成如下：

单位：万元

| 类型 | 内容 | 金额 | 占比 |
|---|---|---|---|
| 资本性支出 | 研发资本化 | 10,066.58 | 19.60% |
| | 广州办公场地购置 | 7,112.31 | 13.85% |
| | 软硬件设备购置 | 101.33 | 0.20% |
| **资本性支出小计** | | **17,280.23** | **33.65%** |
| 非资本性支出 | 非资本化的员工工资、奖金、社保公积金 | 24,869.84 | 48.42% |
| | 补充流动资金 | 9,207.61 | 17.93% |
| **非资本性支出小计** | | **34,077.46** | **66.35%** |
| **合计** | | **51,357.68** | **100.00%** |

前募资本性支出主要由研发资本化、广州办公场地购置以及软硬件设备购置构成，非资本性支出主要由非资本化的员工工资、奖金、社保公积金以及补充流动资金等构成。

前募实际非资本性支出比例较高，主要原因系：部分研发活动于公司其他租赁场地展开，实际购置的不动产面积相较于测算减少超 70%，导致广州办公场地购置支出较小；此外，在前募项目实施过程中，公司积极利用已有软硬件设备开展研发活动，故实际的软硬件新增购置金额较低。上述因素共同导致前募实际使用过程中资本化比例较低，而非资本性支出比例较高。

**（三）公司符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定**

发行人于 2026 年 7 月 10 日召开第四届董事会第十六次会议对本次发行规模进行了调整，针对前次募集资金非资本性支出超出前募总额 30%部分从本次募集资金总额调减，总计调减金额 19,000.00 万元，调减后本次募集资金总额为 127,000.00 万元，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

**【会计师回复】**

**一、核查程序**

针对上述事项，会计师执行的核查程序包括但不限于：

1、获取并查阅前次募集资金的相关公告、前次募集资金使用情况鉴证报告等文件，了解前募使用基本情况；

2、获取并查阅前次募集资金银行账户流水以及前募资金使用台账，了解非资本性支出与资本性支出的占比及具体构成；根据前次募投项目非资本性支出情况，调减相应的发行规模；

3、访谈公司主要管理层，了解前次募集资金实际使用过程中资本性支出占比较低的具体原因；

4、获取公司使用前募资金置换向研发人员发放工资的费用归集台账、前募使用过程中相关 OA 审批单据以及公司花名册等文件，分析前募资金中超出补流规定比例的部分的具体用途；

5、查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定，对比公司是否符合规则要求。

**二、核查结论**

（1）公司前募的资本性支出主要包括研发资本化、广州办公楼购置以及软硬件设备购置，非资本性支出主要包括非资本化的员工工资、奖金、社保公积金发放。其中，非资本性支出占前募实际投资总额的比例为 66.35%；

（2）发行人于 2026 年 7 月 10 日召开第四届董事会第十六次会议对本次发行规模进行了调整，针对前次募集资金非资本性支出超出前募总额 30%部分从本次募集资金总额调减，总计调减金额 19,000.00 万元，调减后本次募集资金总额为 127,000.00 万元，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

（本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于彩讯科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券问询函的回复》之签章页）

立信会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

李新民

中国注册会计师：

王堪玉

中国·上海　　二〇二六年九月十一日