

立信会计师事务所(特殊普通合伙)

关于《关于北京直真科技股份有限公司
申请向特定对象发行股票的审
核问询函之回复报告》

信会师报字[2024]第 ZB11264 号

关于北京直真科技股份有限公司 申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复

信会师报字[2024]第 ZB11264 号

深圳证券交易所：

贵所于 2024 年 12 月 2 日出具的《关于北京直真科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2024〕120054 号）（以下简称“问询函”）已收悉。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）作为北京直真科技股份有限公司（以下简称“发行人”“公司”“直真科技”）2021 年度、2022 年度、2023 年度财务报表审计机构，就问询函中与会计师相关的问题进行了审慎核查，具体回复内容如下：

说明：

- 一、 如无特别说明，本回复报告中使用的简称或名称释义具有与《募集说明书》中相同的含义。
- 二、 我们未对公司 2024 年 1-9 月的财务报表实施审计或审阅。
- 三、 本回复报告中若出现部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，或部分比例指标与相关数值直接计算的结果在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。
- 四、 本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复

目 录

问题一.....	3
问题二.....	58

问题一

1. 报告期内，发行人对前五大客户收入占公司收入比重分别为 88.55%、89.34%、90.73%和 91.52%，其中对第一大客户收入占比分别为 77.55%、78.24%、83.04%和 82.53%，客户集中度较高。根据年报显示，最近三年公司员工人数分别为 1,090 人、1,028 人、918 人；发行人外购服务金额分别为 16,773.11 万元、17,263.80 万元、11,427.17 万元和 7,531.43 万元，占采购总额的比重分别为 92.84%、95.98%、93.09%和 94.84%，主要系劳务外包；报告期各期，发行人毛利率分别为 42.85%、54.69%、62.93%和 64.34%；研发费用分别为 13,548.86 万元、14,501.89 万元、15,139.14 万元和 11,481.60 万元；扣非后归母净利润分别为-8,632.74 万元、2,337.90 万元、1,454.76 万元和-4,428.51 万元，较上市前业绩大幅下滑；发行人经营活动产生的现金流量净额分别为-4,121.79 万元、192.54 万元、1,360.10 万元和 2,024.72 万元，经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的金额存在一定差距。

报告期各期末，发行人合同资产账面价值分别为 3,187.83 万元、4,485.84 万元、5,474.68 万元和 4,874.12 万元，合同资产为已交付产品确认收入但尚未满足收款条件的应收款项。报告期末，发行人因收购北京铱软科技有限公司（以下简称铱软科技）形成的商誉余额为 1,236.49 万元，2024 年 1-9 月，铱软科技实现净利润-480 万元。

请发行人补充说明：（1）结合公司主要产品及业务、下游客户行业竞争格局、同行业公司情况，说明客户集中度高的原因、合理性及是否符合行业惯例；结合公司技术优势、与主要客户长期协议签署情况等，说明公司收入的可持续性，公司在第一大客户供应商体系中的地位及可替代性，公司业务是否构成对大客户的重大依赖；本次募投项目产品目标客户情况，募投项目的实施是否会导致客户集中度进一步提升，公司改善客户结构的措施；（2）外购服务的具体内容，结合具体业务、人员情况等，说明发行人存在较多外购服务的原因及必要性，与同行业公司趋势是否一致，是否存在将核心业务外包的情况；（3）结合报告期内公司员工人数及薪酬变化情况、人员外包占比及变化情况，说明公司成本结构及具体构成，并结合产品销售价格、成本变化等，量化分析报告期内公司毛利率变化的原因及合理性；（4）结合公司研发人员种类和数量、各类研发人员的研

发内容及阶段、是否属于开发阶段等，说明公司处理研发费用和人工成本的会计方法及准确性，公司研发费用率与同行业公司相比是否存在明显差异，相关会计处理是否符合会计准则的规定，是否存在应计入成本而计入研发费用的情形；（5）发行人上市以来业绩大幅下滑的主要影响因素，与同行业公司影响因素是否一致，相关不利因素是否持续；（6）公司经营性活动产生的现金流净额出现大幅波动的原因及合理性，与净利润存在差异的原因及合理性，净利润与经营活动现金流的勾稽关系；（7）结合发行人收入确认政策、在执行项目合同期末余额、合同资产对应项目进展情况等，说明合同资产余额变动的原因及合理性，是否存在未按期完工、延期完工、未及时确认收入等情形；（8）结合铱软科技经营情况、业绩变动情况及主要商誉减值测试过程等，说明商誉减值计提是否充分；（9）公司存在对外投资情况且未认定为财务性投资的，结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等情况，说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，是否通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，或仅为获取稳定的财务性收益；最近一期末交易性金融资产的明细，是否属于财务性投资；自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况。

请发行人补充披露（1）（3）（5）（6）（8）相关风险，并对（1）作重大风险提示。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并对公司主要客户销售及收入情况、公司收入真实性、准确性做专项核查，包括函证、细节测试、截止测试、穿行测试等，并说明函证金额及比例、未回函或回函不符的金额及原因，执行的替代性程序及有效性。

发行人回复：

一、结合公司主要产品及业务、下游客户行业竞争格局、同行业公司情况，说明客户集中度高的原因、合理性及是否符合行业惯例；结合公司技术优势、与主要客户长期协议签署情况等，说明公司收入的可持续性，公司在第一大客户供应商体系中的地位及可替代性，公司业务是否构成对大客户的重大依赖；本次募投项目产品目标客户情况，募投项目的实施是否会导致客户集中度进一步提升，公司改善客户结构的措施；

公司回复：

（一）结合公司主要产品及业务、下游客户行业竞争格局、同行业公司情况，说明客户集中度高的原因、合理性及是否符合行业惯例

报告期内，公司前五大客户的销售金额和构成情况如下：

单位：万元

2024年1-9月			
序号	客户名称	销售金额	比例
1	中国移动通信有限公司及其下属公司	15,454.29	82.53%
2	中国联合网络通信有限公司下属公司	559.68	2.99%
3	中冶京诚工程技术有限公司	490.61	2.62%
4	中国电信集团有限公司及其下属公司	467.75	2.50%
5	信电技术股份有限公司	166.07	0.89%
合计		17,138.40	91.52%
2023年度			
序号	客户名称	销售金额	比例
1	中国移动通信有限公司及其下属公司	36,206.24	83.04%
2	中国电信集团有限公司及其下属公司	1,562.45	3.58%
3	云南南天电子信息产业股份有限公司及其下属公司	828.61	1.90%
4	中国联合网络通信有限公司下属公司	669.05	1.53%
5	信电技术股份有限公司	295.33	0.68%
合计		39,561.68	90.73%
2022年度			
序号	客户名称	销售金额	比例
1	中国移动通信有限公司及其下属公司	38,436.98	78.24%
2	中国电信集团有限公司及其下属公司	2,458.71	5.00%

3	中国联合网络通信集团有限公司及其下属公司	1,712.78	3.49%
4	北京经纬信息技术有限公司	935.00	1.90%
5	浩鲸云计算科技股份有限公司	348.93	0.71%
合计		43,892.39	89.34%
2021 年度			
序号	客户名称	销售金额	比例
1	中国移动通信有限公司及其下属公司	25,930.72	77.55%
2	中国电信集团有限公司及其下属公司	2,009.33	6.01%
3	信电技术股份有限公司	626.04	1.87%
4	浪潮天元通信信息系统有限公司	532.03	1.59%
5	中国联合网络通信集团有限公司及其下属公司	511.43	1.53%
合计		29,609.54	88.55%

报告期内，公司前五大客户收入占比合计分别为 88.55%、89.34%、90.73% 和 91.52%，集中度较高。其中，中国移动（同一控制下合并口径）销售比例分别占当年销售总额的 77.55%、78.24%、83.04%和 82.53%，均为第一大客户。

1、公司主要产品及业务

公司主营业务为信息通信技术（ICT）运营管理领域的软件开发、技术服务、系统集成以及第三方软硬件销售业务。

公司专注于为国内电信运营商和大型企业客户的信息网络和 IT 基础设施提供运营支撑系统（OSS）的软件和整体解决方案。公司的软件系统主要包括网络管理支撑系统、服务运营支撑系统、经营管理支撑系统和行业应用支撑系统。其中，网络管理支撑系统、服务运营支撑系统两大系列产品属于运营支撑系统(OSS)领域，涵盖咨询、规划、设计、开发、测试、维护、运营等全周期专业技术服务，协助用户对其设备、网络、业务、客户等进行综合管理与服务。

在以运营支撑系统为核心业务的基础上，公司进一步研发具有自主知识产权的经营管理支撑和行业应用支撑系列产品，把握电信运营商 BSS、OSS 和 MSS 相互融合渗透的趋势，逐步将业务延伸至管理支撑系统以及行业应用支撑等领域。

（1）公司软件产品和服务在软件行业的定位

软件开发行业分为基础软件、支撑软件、应用软件、其他软件。

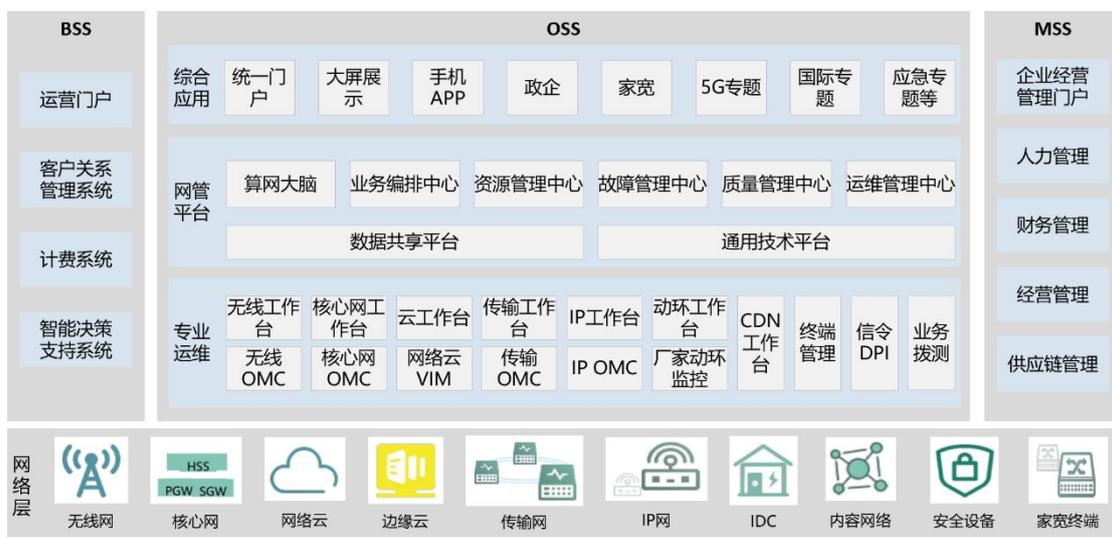


分类	定义
基础软件	指能够对硬件资源进行调度和管理、为应用软件提供运行支撑的软件，包括操作系统、数据库、中间件、各类固件等
支撑软件	指软件开发过程中使用到的支撑软件开发的工具和集成环境、测试工具软件等
应用软件	指独立销售的面向应用需求的软件和解决方案软件等，包括通用软件、工业软件、行业软件、嵌入式应用软件等
其他软件	指未列明的软件开发，如平台软件、信息安全软件等

公司提供的软件产品主要包括网络管理支撑系统、服务运营支撑系统、经营管理支撑系统、行业应用支撑系统四大系列产品，属于应用软件中的行业软件范畴。

(2) 公司软件产品和服务的应用领域

公司下游客户主要为电信运营商。电信行业是信息化程度较高的行业，对信息系统建设投入力度较大，电信行业的信息系统主要分为运营支撑系统（OSS）、管理支撑系统（MSS）、业务支撑系统（BSS）三大领域。电信行业信息系统基本架构示意图如下：



公司专注于为国内电信运营商和大型企业客户的信息网络和 IT 基础设施提供运营支撑系统（OSS）的软件和整体解决方案，在以运营支撑系统为核心业务的基础上，公司进一步研发具有自主知识产权的经营管理支撑和行业应用支撑系列产品，把握电信运营商 BSS、OSS 和 MSS 相互融合渗透的趋势，逐步将业务延伸至管理支撑系统以及行业应用支撑等领域。

公司提供的软件产品主要分为四大类：网络管理支撑系统、服务运营支撑系统、经营管理支撑系统和行业应用支撑系统。其中，网络管理支撑系统、服务运营支撑系统两大系列产品属于运营支撑系统（OSS）领域，涵盖咨询、规划、设计、开发、测试、维护、运营等全周期专业技术服务，协助用户对其设备、网络、业务、客户等进行综合管理与服务。

（3）主要产品和服务的具体情况

公司主要软件产品包括网络管理支撑系统、服务运营支撑系统、经营管理支撑系统和行业应用支撑系统等系列产品，公司主要产品全景示意图如下：



公司基于云原生技术构建统一的技术底座，为各产品线提供包括低代码开发平台、DevOps 工具、容器环境、微服务框架、消息引擎、流程引擎和 AI 引擎等各类开发态、运行态的平台、组件或工具，旨在规范各产品线的技术栈和技术框架，增强技术复用度，保障产品开发方法的一致性，以提升产品质量，缩短产品交付周期，降低产品研发和运维成本。公司持续推进统一技术底座建设，完善和丰富底座能力，从 AI 赋能、国产化适配、自动化运维、安全漏洞检测等各方面支撑各产品线的技术演进升级。

公司通过数据采集与控制平台层和数据服务平台层的分层架构构建统一数据底座。数据采集与控制平台屏蔽不同数据源接口差异,对采集的数据进行解析、清洗、建模和加工处理,为各类应用提供完整、及时和准确的数据。数据服务平台提供统一数据模型的构建方法和主数据的管理机制,形成数据资产管理体系,提供端到端的数据治理,实现各类数据的融通,并支撑各类基于数据的应用。公司围绕《数字中国建设整体布局规划》提出的国家数据要素战略要求,不断地完善新型数据资源体系建设方法论,通过加强数据治理和安全管理,提升数据要素价值。公司的数据服务平台产品逐步融入公司各产品线并在部分省份运营商市场落地,精准覆盖并高效整合了数据资源,以先进的数据处理分析能力,重塑了电信运营商数据价值生态链。公司成功在卫星互联网市场取得重要市场突破,将来自不同卫星、不同区域的数据进行深度整合与智能挖掘,为卫星互联网用户提供了精准服务体验与决策支持,拓宽了应用场景与价值边界。

在统一技术底座和统一数据底座之上,公司逐步形成网络管理支撑、服务运营支撑等 OSS 系列产品、企业运营管理支撑以及行业应用支撑等企业数字化转型系列产品。主要产品的主要功能及用途如下:

类别	产品线	主要功能及用途
网络管理支撑系统	基础网络管理系统	针对运营商自智网络架构规划中面向专业网络的单域自治管理需求,提供涵盖传输网、数据网、核心网、云网以及 ICT 等专业管理的产品和解决方案,为运营商构建优化单专业设备自动控制、跨厂家设备协同管理能力。
	综合网络管理系统	针对运营商自智网络架构规划中面向业务的端到端跨专业、跨域协同管理需求,提供涵盖故障管理、质量管理、运维管理、业务编排以及算网大脑等网络管理能力中心的产品和解决方案,为运营商面向客户和业务的端到端支撑响应打造数智化能力。
服务运营支撑系统	家客运营支撑系统	根据运营商家宽业务高效、精细、智能化运营目标,提供家宽业务的数字家庭终端管理、家客一体化、综合调度以及终端资产管理等一系列产品和解决方案。
	政企运营支撑系统	针对运营商 DICT 业务快速发展过程中的管理难点,提供面向政企业务线条系列化的产品和解决方案。产品打通运营商 BOM 域,将人员、产品、项目、财务、业务等信息从线下移至线上进行维护,实现售前、售中、售后全流程在线闭环管理,构建全流程贯通的业务支撑体系,做到提效率、强监控、可闭环的项目全生命周期管理,为运营商政企业务服务和管理提供信息化支撑手段。
经营管理支撑系统	经营支撑系统	聚焦在运营商和行业客户的管理支撑应用的深度挖掘,通过低代码开发平台提供的可视化、配置化的用户界面建模、数据建模、流程建模工具,构建具有经营单元独立核算、事前算赢和经营分析能力的经营支撑系统。
	DICT 管理支撑系统	聚焦运营商 DICT 项目精细化管理要求,通过以数据为中心、流程驱动的“业经财人”融合应用场景,提升 DICT 项目的管理质量与效率。

类别	产品线	主要功能及用途
行业应用支撑系统	智慧销售系统	针对大型国有企业全渠道营销数字化转型的需求，通过全渠道营销触点，订单履约、营销作战指挥，供应链，佣金结算管理和经营分析等能力，全面提升营销和管理效率，提升营销收入。
	数智化服务系统	聚焦工单服务、智能硬件运维服务、售后服务管理的能力，通过融合数字化与智能化技术手段，实现 IT 服务运营全过程的透明化，帮助客户提高企业服务的品质和效率，降低服务运营成本。

2、下游客户行业竞争格局

目前我国电信行业市场参与者主要为中国电信、中国移动、中国联通三大运营商，三大基础电信运营商处于寡头垄断的竞争格局。从地域上看，中国电信、中国移动、中国联通三大运营商的分支机构遍布全国各省市，形成了较为完善的服务网络。

截至 2024 年 9 月末，公司第一大客户中国移动的移动业务客户总数高达 10.04 亿户，市场份额超过 56%；固网宽带业务客户总数高达 3.14 亿户，市场份额超过 47%，市场占比较高。

3、同行业可比公司情况

国内基础电信行业主要有中国移动、中国电信和中国联通三家电信运营商，行业集中度相对较高。公司与电信运营商集团总部、省级公司和专业公司等客户的交易一般独立进行，但按同一控制下合并口径计算，客户集中度较高。从以电信运营商为主要客户的同类型软件与信息技术服务行业上市公司来看，前五大客户占比普遍较高，此系行业共性。

最近三年，公司同行业上市公司前五大客户收入占比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
东方通	43.95%	50.91%	32.59%
思特奇	48.04%	48.91%	54.07%
宝兰德	61.78%	70.70%	69.42%
亿阳信通	33.90%	28.90%	28.69%

注：亿阳信通已被实施退市风险警示，现更名“*ST 信通”

同行业上市公司未披露是否按照同一实际控制下合并口径的前五大客户收入占比。

2021 年-2023 年度公司前五大单体客户的销售金额和构成情况如下：

单位：万元

2023 年度			
序号	客户名称	销售金额	比例
1	中国移动通信有限公司子公司 1	3,066.90	7.03%
2	中国移动通信有限公司子公司 2	2,880.16	6.61%
3	中国移动通信有限公司子公司 3	2,824.88	6.48%
4	中国移动通信有限公司	2,296.30	5.27%
5	中国移动通信有限公司子公司 4	2,279.18	5.23%
合计		13,347.42	30.61%
2022 年度			
序号	客户名称	销售金额	比例
1	中国移动通信有限公司子公司 5	5,006.32	10.19%
2	中国移动通信有限公司子公司 1	3,598.48	7.32%
3	中国移动通信有限公司子公司 3	2,749.57	5.60%
4	中国移动通信有限公司子公司 6	2,299.76	4.68%
5	中国移动通信有限公司子公司 7	2,267.69	4.62%
合计		15,921.81	32.41%
2021 年度			
序号	客户名称	销售金额	比例
1	中国移动通信有限公司子公司 5	5,129.73	15.34%
2	中国移动通信有限公司子公司 7	2,078.14	6.22%
3	中国移动通信有限公司子公司 8	2,002.60	5.99%
4	中国移动通信有限公司分公司 1	1,589.62	4.75%
5	中国移动通信有限公司子公司 9	1,374.20	4.11%
合计		12,174.29	36.41%

2021 年-2023 年公司前五大单体客户收入占比合计分别为 36.41%、32.41% 和 30.61%，集中度较低。

以电信运营商为主要客户的软件与信息技术服务业公司 2021 年-2023 年前五大客户收入占比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
彩讯股份	78.88%	79.24%	76.22%
元道通信	91.46%	87.53%	90.31%
超讯通信	79.06%	86.08%	82.33%
华星创业	89.55%	90.31%	91.34%

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
纵横通信	59.35%	51.93%	64.10%
中贝通信	36.58%	36.96%	36.29%
润建股份	65.19%	25.72%	29.27%

注 1：以上数据摘自上市公司年度报告

注 2：中贝通信、纵横通信最近三年以及润建股份 2021 和 2022 年度，未披露同一实际控制下合并口径的前五大客户收入占比，此处填写为单体前五大客户销售占比。

以电信运营商为主要客户的软件与信息技术服务业公司同一控制下合并口径披露的前五大客户集中度均较高。结合同行业可比公司情况，公司客户集中主要是由于下游行业客户相对集中所致，符合以电信运营商为主要客户的软件及信息技术服务业企业的特点。

综上，目前我国电信行业市场参与者主要为中国电信、中国移动、中国联通三大运营商，三大基础电信运营商处于寡头垄断的竞争格局，以电信运营商为主要客户的软件与信息技术服务业公司同一控制下合并口径披露的前五大客户集中度均较高。结合同行业可比公司情况，公司客户集中主要是由于下游行业客户相对集中所致，符合以电信运营商为主要客户的软件及信息技术服务业企业的特点。从收入来源看，公司对中国移动存在一定程度的依赖，但中国移动集团总部、省级公司和专业公司一般独立开展项目工作，2021 年-2023 年公司前五大单体客户收入占比 36.41%、32.41%和 30.61%，集中度较低。

结合公司主要产品及业务、下游客户行业竞争格局、同行业公司情况，客户集中度高合理，符合行业惯例。

(二) 结合公司技术优势、与主要客户长期协议签署情况等，说明公司收入的可持续性，公司在第一大客户供应商体系中的地位及可替代性，公司业务是否构成对大客户的重大依赖；

1、公司技术优势

公司坚持各核心产品线规模化的经营策略，通过打造统一的技术底座、数据底座，逐步演进为统一的产品研发平台。通过平台化、产品化支撑个性化产品的迭代，形成自身研发优势。公司积极参与电信运营商下一代 OSS 的业务和技术规划，启动了 AI 大模型应用研发项目，开发基于大模型技术的运维大脑产品，为集中故障、传输工作台、政企业务支撑平台、家客业务支撑平台、数据服务平台等产品赋能，在网络故障诊断和预测、网络优化和资源管理、业务运维支撑、

智能客服等应用场景中，实现产品功能的升级换代，形成自身技术和产品优势。

此外，公司通过加强与知名高校的研究合作，与电信运营商研究院、设计院等的开发合作，不断为技术创新注入活力。公司作为全国信息技术标准化技术委员会物联网分技术委员会会员单位、中国电子信息行业联合会会员单位、全国信息技术标准化技术委员会软件与系统工程分技术委员会会员单位、中国电子工业标准化技术协会信息技术服务分会会员单位、中国电子工业标准化技术协会信息技术应用创新工作委员会会员单位，积极与行业专家互动交流，共同推动行业标准的制定、评审、推广，促进行业发展。公司持续参与电信管理论坛 TMForum 的创新实践项目，与业界共同推进 OSS 领域的技术发展。

2、公司与前五大主要客户合作情况

2024 年 1-9 月公司前五大客户的销售金额、销售内容情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	比例	销售内容	长期合作协议
1	中国移动通信有限公司及其下属公司	15,454.29	82.53%	软件开发及技术服务、系统集成、第三方软硬件销售	1-3 年
2	中国联合网络通信有限公司下属公司	559.68	2.99%	软件开发及技术服务、系统集成	2 年
3	中冶京诚工程技术有限公司	490.61	2.62%	软件开发及技术服务	无
4	中国电信集团有限公司及其下属公司	467.75	2.50%	软件开发及技术服务、系统集成	1-3 年
5	信电技术股份有限公司	166.07	0.89%	商品销售	无
合计		17,138.40	91.52%	-	-

2023 年公司前五大客户的销售金额、销售内容情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	比例	销售内容	长期合作协议
1	中国移动通信有限公司及其下属公司	36,206.24	83.04%	软件开发及技术服务、系统集成、第三方软硬件销售	1-3 年
2	中国电信集团有限公司下属公司	1,562.45	3.58%	软件开发及技术服务、系统集成	1-3 年
3	云南南天电子信息产业股份有限公司及其下属公司	828.61	1.90%	软件开发及技术服务、系统集成	无
4	中国联合网络通信有限公司下属公司	669.05	1.53%	软件开发及技术服务	2 年
5	信电技术股份有限公司	295.33	0.68%	技术服务、系统集成	无

合计	39,561.68	90.73%	-	-
----	-----------	--------	---	---

2022 年公司前五大客户的销售金额、销售内容情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	比例	销售内容	长期合作协议
1	中国移动通信有限公司及其下属公司	38,436.98	78.24%	软件开发及技术服务、系统集成、第三方软硬件销售	1-3 年
2	中国电信集团有限公司及其下属公司	2,458.71	5.00%	软件开发及技术服务、系统集成	1-3 年
3	中国联合网络通信集团有限公司及其下属公司	1,712.78	3.49%	软件开发及技术服务	2 年
4	北京经纬信息技术有限公司	935.00	1.90%	软件开发	无
5	浩鲸云计算科技股份有限公司	348.93	0.71%	系统集成	无
合计		43,892.39	89.34%	-	-

2021 年度公司前五大客户的销售金额、销售内容情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	比例	销售内容	长期合作协议
1	中国移动通信有限公司及其下属公司	25,930.72	77.55%	软件开发及技术服务、系统集成、第三方软硬件销售	1-3 年
2	中国电信集团有限公司及其下属公司	2,009.33	6.01%	软件开发及技术服务、系统集成	1-3 年
3	信电技术股份有限公司	626.04	1.87%	技术服务、系统集成	无
4	浪潮天元通信信息系统有限公司	532.03	1.59%	技术服务	无
5	中国联合网络通信集团有限公司及其下属公司	511.43	1.53%	软件开发及技术服务	2 年
合计		29,609.54	88.55%	-	-

3、公司在第一大客户供应商体系中的地位及可替代性

(1) 公司在第一大客户供应商体系中的地位

公司自成立以来，始终坚持“正直诚信、知行合一、求知创新”的核心价值观，秉承“为客户创造价值”的经营理念，围绕产品系列化、研发专业化、服务标准化和管理精细化的运营策略，提供信息通信技术（ICT）运营管理领域的软件开发、技术服务、系统集成以及第三方软硬件销售业务。围绕 OSS 升级换代和新一轮市场竞争，公司采取了加大产品研发和技术创新、全力争夺下一代 OSS 核心系统市场份额的经营策略，经过激烈的市场竞争，成为中国移动下一代 OSS 系统

的核心供应商。

在运营商自智网络的建设需求驱动下，公司各产品线围绕自智网络的成效指标及核心场景，完成了操作系统国产化迁移，引入 AI 算法提升自智能力，探索大模型技术赋能一线应用场景，通过对客户的分类管理，加大重点客户、重点项目的投入，拓展新的市场，进一步夯实了中国移动下一代 OSS 系统核心供应商的地位。

(2) 公司在第一大客户供应商体系中的可替代性

自成立以来，公司立足自主创新，能够较为完备地覆盖中国移动集团总部、省级公司、专业公司及其他行业客户的网络和信息技术方面的运营管理及支撑需求，形成了长期稳定的合作关系，并取得一定规模的市场份额。

电信运营商的 OSS 系统搭建是一项长期工程，自系统搭建以来历经多年的持续更新，形成功能复杂的综合管理系统，若中国移动更换 OSS 系统将耗费巨额成本。公司常年为中国移动各级单位（包括集团总部、研究院、省级公司以及专业公司等）持续提供 OSS 系统搭建及后续的升级维护服务，服务质量良好，客户关系稳定，被取代风险较低。

4、公司收入的可持续性

(1) 公司具有资质与品牌优势

经过多年积累与发展，公司被认定为高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、国家规划布局内重点软件企业、国家火炬计划软件产业基地骨干企业、北京软件和信息服务综合实力百强企业、北京市诚信系统集成企业、中关村信用培养双百工程百家最具影响力信用企业等。此外，公司通过了质量管理体系（ISO9001）认证、环境管理体系（ISO14001）认证、信息技术服务管理体系（ISO20000）认证、信息安全管理体（ISO27001）认证、软件能力成熟度模型集成五级（CMMI-ML5）认证、信息系统安全集成服务资质（CCRC）二级认证、信息系统建设和服务能力（CS）四级认证、信息技术服务标准（ITSS）运行维护服务二级认证、职业健康安全管理体系（ISO45001）认证等证书，取得了增值电信业务经营许可证（京 ICP）-信息服务业务（仅限互联网信息服务）、电子和智能化工程专业承包二级等重点资质。

公司成熟、稳定的行业资质获得了主要客户电信运营商的充分认可，长期以来，在电信运营商运营支撑系统的各类招投标活动中，公司都被认定为合格供应

商。

(2) 公司与主要客户三大电信运营商合作历史长，运营支撑系统业务经验丰富

公司自设立起即致力于为电信运营商提供运营支撑系统（OSS）软件开发及技术服务，与电信运营商等主要客户合作时间较长，为电信运营商全国各级单位（包括集团总部、研究院、省级公司以及专业公司等）提供系列化的运营支撑系统产品和解决方案。在与电信运营商合作的过程中，公司实施并完成了一系列在业内具有创新意义的运营支撑系统项目，深刻理解电信运营支撑系统建设及业务的发展规划和建设思路，进一步把握了运营支撑系统建设的发展趋势，将公司的行业经验转化为满足电信运营商需求的能力，为公司未来业务发展提供保障。

(3) 电信运营商持续的建设需求

随着新一轮科技革命和产业变革的深入发展，信息能量融合创新、新一代信息技术融合创新、信息服务体系和社会运行体系融合创新“三个融合创新”的作用日益凸显，并呈现出“三个纵深拓展”的新趋势：新一代信息技术应用向纵深拓展，加速形成新的增长动能；产学研用协同向纵深拓展，加速形成新创新范式；数实融合互促向纵深拓展，加速开辟新发展空间。国家提出开展“人工智能+”行动，数字中国建设步伐进一步加快，培育新质生产力带来产业发展新空间，数据成为新生产要素、算力成为新基础能源、人工智能成为新生产工具，信息服务业既是形成新质生产力的重要领域，也为其他领域培育新质生产力提供重要支撑。特别是以 AI 大模型为代表的通用人工智能迅猛发展，人工智能正加快从助力千行百业提质增效的辅助手段，升级为支撑经济社会转型发展不可或缺的基础设施和核心能力，带来颠覆性的应用突破，“AI+”驱动形成巨大新蓝海。

各家电信运营商加快数字化转型发展步伐，电信运营商对其运营支撑系统的开发、扩容、优化和升级也提出了进一步的要求，以确保其在市场竞争中能够占得先机。在运营商持续建设投资的推动下，运营支撑系统市场将在一定时期内实现稳定增长。

(4) 公司技术优势具备稳定性和持续性

公司自成立以来，参与了国内电信运营商各发展阶段的网络建设服务，提供了从专业网管、综合网管到全面服务运营支撑等各阶段的运营支撑系统产品及服务，积累了丰富的项目经验，形成了在产品技术、客户市场、行业经验等方面的

综合竞争优势。在电信运营商持续的建设需求背景下，公司将充分发挥竞争优势，继续保持和扩大现有区域市场业务，保证业务稳定性和持续性。

5、是否构成重大依赖

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-17 客户集中”，发行人来自单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%的，一般认为发行人对该客户存在重大依赖。

2021 年-2023 年，公司前五大客户（同一控制下合并口径）收入占比合计分别为 88.55%、89.34%、90.73%，其中，中国移动（同一控制下合并口径）销售比例分别占当年销售总额的 77.55%、78.24%、83.04%，集中度较高。目前我国电信行业市场参与者主要为中国电信、中国移动、中国联通三大运营商，三大基础电信运营商处于寡头垄断的竞争格局，以电信运营商为主要客户的软件与信息技术服务业公司同一控制下合并口径披露的前五大客户集中度均较高。结合同行业可比公司情况，公司客户集中主要是由于下游行业客户相对集中所致，符合以电信运营商为主要客户的软件及信息技术服务业企业的特点。

从收入来源看，公司对中国移动存在一定程度的依赖，但中国移动集团总部、省级公司和专业公司一般独立开展项目工作，2021 年-2023 年公司前五大单体客户收入占比 36.41%、32.41%和 30.61%，集中度较低。

综上，客户集中度较高与业务经营情况相符，与同行业可比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上市公司不存在重大差异，公司对中国移动存在一定程度的依赖，但不构成重大依赖。

（三）本次募投项目产品目标客户情况，募投项目的实施是否会导致客户集中度进一步提升，公司改善客户结构的措施

1、本次募投项目产品目标客户情况

序号	募投项目	目标客户
1	OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目	主要客户为中国移动、中国联通、中国电信、广电等电信运营商
2	算力网络智能调度管理及运营系统项目	主要客户为中国移动、中国联通、中国电信、广电等电信运营商及政企行业客户
3	新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目	主要客户为中国移动、中国联通、中国电信、广电等电信运营商及终端设备厂家
4	研发中心项目	-

2、募投项目的实施可能会导致客户集中度进一步提升

本次募投项目中的 OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目、算力网络智能调度管理及运营系统项目和新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目主要目标客户为中国移动、中国联通、中国电信、广电等电信运营商及政企行业客户、终端设备厂家等。报告期内，公司第一大客户为中国移动通信有限公司及其下属子公司，上述募投项目实施后公司向中国移动通信有限公司及其下属子公司的销售金额预计进一步提高，存在客户集中度进一步提升的可能。

3、公司改善客户结构的措施

(1) 通过技术创新拓展非运营商客户

国家提出开展“人工智能+”行动后，数字中国建设步伐进一步加快，培育新质生产力带来产业发展新空间，数据成为新生产要素、算力成为新基础能源、人工智能成为新生产工具，信息服务业既是形成新质生产力的重要领域，也为其他领域培育新质生产力提供重要支撑。在此基础上，国内运营商及互联网企业纷纷将“AI+”和“算力网络”作为未来转型发展的重要方向。公司将把握这一发展机遇，加大在算力网络、AI 大模型应用等方向产品技术创新，提升产品功能、质量和竞争力，满足客户业务发展、管理提升的需要，支撑客户运维数字化转型。

报告期内，公司成为云南南天电子信息产业股份有限公司、上海垣信卫星科技有限公司等大型企业的供应商，未来也将继续扩展非电信行业大型企业客户在信息网络和 IT 基础设施建设方面的业务。

(2) 通过募投项目的实施进一步拓展其他领域的客户

募投项目的实施有利于公司进一步拓展其他领域的客户，比如公司算力网络智能调度管理及运营系统项目符合公司算力网络业务方向的总体战略布局，有利于充分发挥公司算力调度、算力服务平台建设等方面的优势，拓展算力领域的非运营商客户。2024 年 11 月，公司中标《郑州航空港经济综合实验区大数据产业园大数据处理中心项目算力集群部分建设、维护、运营一体化一标段》项目，建设费投标报价（含税）为 901,860,961.00 元，招标人为河南空港数字城市开发建设有限公司，上述客户的拓展有利于公司进一步改善客户结构。

二、外购服务的具体内容，结合具体业务、人员情况等，说明发行人存在较多外购服务的原因及必要性，与同行业公司趋势是否一致，是否存在将核心业务

外包的情况；

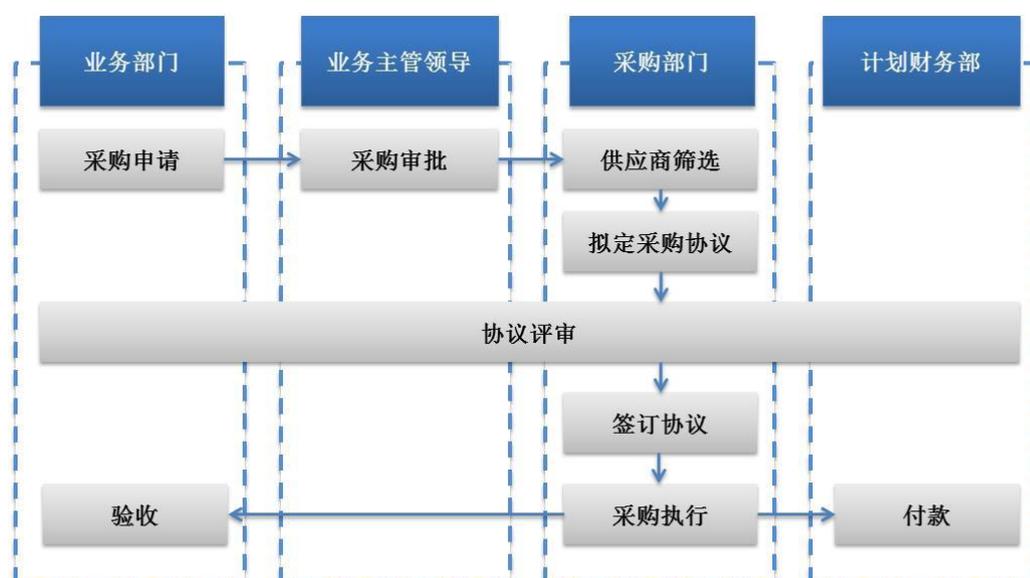
公司回复：

（一）外购服务的具体内容，结合具体业务、人员情况等，说明发行人存在较多外购服务的原因及必要性

1、公司外购服务采购模式

公司采购主要包括软件及计算机硬件产品以及向客户提供的现场交付服务、部分非核心组件的委托开发服务。

经过多年发展，公司建立了供应商评定与选择、第三方软硬件采购、技术服务采购等相关方面的采购管理制度，形成了比较完善的供应商管理体系，并与主要供应商之间形成了良好稳定的合作关系。公司采购流程如下：



公司制定了供应商评定与选择制度，对供应商进行综合评价。公司采购部门根据业务需要，从市场寻找可初步满足需求的候选供应商；组织对候选供应商进行资质调查和质量评价，以资质、业务规模、服务质量、报价、付款条件等作为选择标准进行综合评价，确定最优供应商，实施采购；对供应商的产品或服务做后续评价，对供应商进行年度评价，为后续供应商的管理和改进提供依据。

2、外购服务采购内容

公司外购服务主要是向客户提供的现场交付服务、部分非核心业务或组件的委外开发服务。

（1）现场交付服务：公司将部分技术含量较低的如软件测试、运维保障、安装调试、系统集成等现场交付工作通过采购外包服务的方式解决。

(2) 委外开发服务：公司根据业务发展或项目需求将部分非核心业务或组件的软件开发工作通过委外开发服务的方式解决。

报告期内，公司外购服务具体情况如下：

单位：万元

名称	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
现场交付服务	5,661.53	75.17%	9,646.02	84.41%	14,557.63	84.32%	13,610.10	81.14%
委外开发服务	1,279.31	16.99%	1,279.48	11.20%	2,463.14	14.27%	2,780.91	16.58%
其他费用	590.59	7.84%	501.67	4.39%	243.03	1.41%	382.10	2.28%
合计	7,531.43	100%	11,427.17	100%	17,263.80	100%	16,773.11	100%

报告期内，公司外购服务中现场交付服务金额占比分别为81.14%、84.32%、84.41%和75.17%，现场交付占外购服务总额比重较大。

3、公司外购服务人员主要职能

(1) 软件开发

从软件产品开发业务流程来看，公司提供的产品和服务的流程中涉及的主要角色、公司自有人员及外购服务人员的主要职能如下表所示：

业务流程阶段	主要角色名称	公司自有人员主要职能	外购服务人员主要职能
售前市场调研	销售人员和售前人员	调研市场需求，开展产品推广，发掘商机并组织参与招投标	-
产品定义	售前人员和产品经理	经过需求调研和需求分析，形成产品功能、性能等方面特性的详细定义和描述	-
产品设计	产品经理和设计师	依据产品定义，完成软件产品的技术架构设计，产品各子系统的概要设计，以及产品需要的第三方软件硬件选型	-
产品开发	开发人员	遵循产品设计，完成软件的编码、单元测试和集成测试等工作	完成部分非核心软件的编码、单元测试等辅助性工作
产品测试	测试人员	依据产品定义的功能、性能等方面特性，设计系统测试项；按照测试项，对提交的产品完成系统性测试，发布产品	按照系统测试项，对提交的产品完成部分、非核心测试项的测试等辅助性工作
交付验收	交付人员	进行客户现场的产品安装部署、操作维护培训工作；协助客户完成产品功能和性能验证工作；完成客户对产品的验收确认	配合完成产品安装部署、操作维护培训；协助客户完成产品功能和性能验证工作
售后服务	售后人员、产品经理等	进行产品日常维护、客户咨询回复以及客户回访工作；跟踪客户的优化改进建议，落实后续产品改进及其他定	配合完成产品日常巡检等辅助性维护工作、客户咨询回复以及客户回访工作；跟踪客户的优化

业务流程阶段	主要角色名称	公司自有人员主要职能	外购服务人员主要职能
		制化需求的扩容升级工作	改进建议等工作

(2) 技术服务

从技术服务业务流程来看，公司提供服务的流程中涉及的主要角色、公司自有人员及外购服务人员的主要职能如下表所示：

业务流程阶段	主要角色名称	公司自有人员主要职能	外购服务人员主要职能
项目准备阶段	项目经理	开展服务需求调研、对客户的服务进行定义、协商服务内容、服务等级，并签署服务协议，制定服务计划。	-
服务实施阶段	项目经理/技术服务人员	负责技术服务的日常实施，管理服务项目执行进度及服务质量，参与客户产品需求调研、架构设计等复杂性工作，对外购服务人员或项目进行考核和验收	提供服务人员或交付项目成果，参与基础测试、系统维护、日常巡检、数据整理和稽核等基础性工作，配合技术服务项目的日常实施工作
项目交付阶段	项目经理	协同客户完成服务内容的验收和考核，并进行结算	-

4、公司存在较多外购服务的原因及必要性

公司外购服务主要包括：（1）部分技术含量较低的如软件测试、运维保障、安装调试、系统集成等现场交付服务工作；（2）根据业务发展、行业领域的拓展需要或项目需求采购部分非核心业务或组件的委外开发服务工作。

公司外购服务的原因：（1）公司客户覆盖区域较广，在公司组建的本地化交付团队人员有限的情况下，公司为满足客户的本地化服务需求、提升客户体验，向客户所在地或附近的外购服务供应商采购劳务服务；（2）公司客户对产品及服务的需求多种多样，公司为满足非自身核心业务的产品或服务需求而进行劳务服务采购。随着电信运营商等主要客户需求不断变化，公司针对不同的人力资源需求以及对行业应用领域的拓展需要，向供应商采购相关技术服务，从而满足客户需求；（3）出于有效控制固定人力成本、提高项目执行效率或解决因项目工作量波动导致的临时性人员不足问题等因素的考虑，公司对部分技术含量较低或满足短期需求的临时性工作进行劳务服务采购。

公司外购服务的必要性：公司各项业务环节对技术要求存在差异性，公司将资源和人力集中在技术水平要求高的业务环节，同时为了适应公司业务对用工的实际需求，提高人力资源利用效率，在保障服务质量的前提下，将业务中用工较

多的基础性、重复性工作交给外购服务商完成，公司采购较多劳务服务是自身开展业务的必要补充，具备合理性。

（二）与同行业公司趋势一致

1、现场交付服务

公司及同行业上市公司外购服务在营业成本中占比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
东方通	30.31%	33.92%	15.33%
思特奇	7.67%	8.41%	11.78%
宝兰德	77.11%	92.82%	68.83%
亿阳信通	91.97%	83.27%	78.20%
直真科技	60.82%	66.12%	66.41%

注：亿阳信通已被实施退市风险警示，现更名“*ST 信通”；宝兰德 2023 年和 2022 年年报未区分人工成本与外购服务成本，此处列示为人工成本与外购服务成本合计数，2021 年份产品营业成本外购服务合计占比为 68.83%；思特奇营业成本列示为人力成本和技术协作，此处为技术协作占营业成本比重。

从外购服务在营业成本中占比情况来看，2021 年-2023 年，公司外购服务在营业成本中占比高于东方通、思特奇，低于宝兰德和亿阳信通，处于行业平均水平。

从外购服务在营业成本中占比变动情况来看，2021 年-2023 年东方通、亿阳信通呈上涨趋势，思特奇呈下滑趋势，公司外购服务在营业成本中占比略有下滑，和同行业趋势不存在异常。

2、委外开发服务

公司及同行业上市公司研发支出中委外开发服务占比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
东方通	13.09%	17.41%	36.05%
思特奇	1.90%	0.98%	3.53%
宝兰德	0.97%	3.74%	3.38%
亿阳信通	-	-	-
直真科技	7.63%	15.03%	20.53%

注：（1）2021 年、2022 年上市公司年报均未披露研发支出委外开发占比，2023 年上市公司年报披露本年及前一年研发支出委外开发占比，为保持口径一致，2022 年、2023 年，选取指标为研发支出中委外开发服务占比，2021 年选取指标为研发费用中委外开发服务占比。（2）亿阳信通披露为研发费用薪酬等，未细分自有员工薪酬及委外开发人员薪酬。

公司 2021 年-2023 年研发支出中委外开发服务占比分别为 20.53%、15.03%、7.63%，委外开发服务占研发支出比重逐年下降，同行业上市公司东方通、思特奇和宝兰德委外开发服务占研发支出比重均呈现下降趋势。报告期内公司委外开发服务占比高于思特奇、宝兰德，低于东方通，处于行业平均水平。

公司委外开发服务占比较高，主要为公司客户覆盖区域较广，在公司本地研发人员有限的情况下，公司为满足客户的本地化服务需求、提升客户体验，向客户所在地或附近的外包服务供应商采购委外开发的服务。报告期内，公司加大了自有研发人员的投入，研发支出中委外开发服务占比逐年下降。

综上，公司外购服务与同行业公司变动趋势一致。

（三）不存在将核心业务外包的情况

报告期内前五大供应商均为公司外包服务商和技术服务商，公司采购外包服务主要是向客户提供的现场交付服务、部分非核心业务或组件的委外开发服务，不存在将核心业务外包的情况。

三、结合报告期内公司员工人数及薪酬变化情况、人员外包占比及变化情况，说明公司成本结构及具体构成，并结合产品销售价格、成本变化等，量化分析报告期内公司毛利率变化的原因及合理性；

公司回复：

（一）结合报告期内公司员工人数及薪酬变化情况、人员外包占比及变化情况，说明公司成本结构及具体构成

公司所处的行业为软件和信息技术服务行业，根据行业特点，为技术密集型行业，行业业务成本结构相对较为简单，主要归集为外购服务、职工薪酬等人力成本。报告期内，公司具体成本构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购商品	271.79	4.07%	627.95	3.89%	800.62	3.60%	2,086.54	10.92%
外购服务	4,391.26	65.76%	9,830.28	60.82%	14,718.39	66.12%	12,689.89	66.41%
职工薪酬	2,168.14	32.47%	5,584.25	34.55%	7,196.94	32.33%	4,178.60	21.87%
实施费用	91.96	1.38%	191.67	1.19%	441.89	1.99%	328.11	1.72%

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预计成本	-245.66	-3.68%	-72.51	-0.45%	196.39	0.88%	-122.29	-0.64%
处置已计提存货跌价准备的库存	0.00	0.00%	0.00	0.00%	-1,093.83	-4.91%	-53.37	-0.28%
主营业务成本合计	6,677.48	100.00%	16,161.63	100.00%	22,260.41	100.00%	19,107.48	100.00%

报告期内,公司外购服务金额分别为 12,689.89 万元、14,718.39 万元、9,830.28 万元及 4,391.26 万元,占主营业务成本的比例分别为 66.41%、66.12%、60.82% 及 65.76%,占比呈逐年下降的趋势;公司职工薪酬金额分别为 4,178.60 万元、7,196.94 万元、5,584.25 万元及 2,168.14 万元,占主营业务成本的比例分别为 21.87%、32.33%、34.55%及 32.47%,占比呈逐年上涨的趋势。

2021年-2024年1-9月公司生产人员及职工薪酬情况如下:

单位:万元

项目	2024年1-9月 /2024年9月末	2023年度/2023 年末	2022年度/2022 年末	2021年度/2021 年末
生产人员数量(A)	233	263	314	316
当期存货增加额(B)	9,183.73	15,791.85	20,711.18	20,913.57
当期存货增加额-职工薪酬(C)	3,261.36	5,361.55	5,748.28	5,400.41
人均薪酬(万元/人)C/A	14.00	20.39	18.31	17.09

注:生产人员=(期初人员+期末人员)/2;2024年人均薪酬为前三季度数据。

2021年-2024年1-9月公司生产人员职工薪酬分别为 17.09 万元/人、18.31 万元/人、20.39 万元/人和 14.00 万元/人,呈逐年上涨的趋势。根据国家统计局发布的平均工资统计数据,2021年至2023年,规模以上企业就业人员中信息传输、软件和信息技术服务业平均工资逐年上升,平均值由2021年的19.74万元上升至2023年的22.31万元,与公司生产人员工资增长趋势一致。

(二) 结合产品销售价格、成本变化等,量化分析报告期内公司毛利率变化的原因及合理性;

从销售单价来看,软件产品为非传统标准化生产产品,一般以功能点数量、开发难度大小、开发用时长短、前期产品研发投入等因素作为定价基础,以项目形式与客户签订销售合同,约定合同总价。公司不同报告期主要软件产品无法直接比较销售单价。

报告期内，公司毛利率变化主要受不同类型产品收入占比波动影响。

公司各类产品的毛利率情况如下：

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比
软件开发及技术服务	65.48%	98.89%	65.10%	98.00%	56.45%	97.98%	46.73%	97.84%
系统集成	44.75%	0.99%	24.95%	1.94%	25.42%	1.90%	9.22%	2.01%
第三方软硬件销售	4.25%	0.09%	4.11%	0.02%	5.69%	0.10%	5.78%	0.13%
其他业务	100.00%	0.03%	100.00%	0.03%	100.00%	0.02%	99.75%	0.03%
合计	64.34%	100.00%	62.93%	100.00%	54.69%	100.00%	42.85%	100.00%

报告期内，公司毛利率分别为42.85%、54.69%、62.93%和64.34%，整体呈现上涨趋势。报告期各期软件开发及技术服务毛利占比分别为97.84%、97.98%、98.00%和98.89%，公司毛利贡献主要来自软件开发及技术服务，公司毛利率变化主要受软件开发及技术服务业务毛利率影响。

报告期内公司软件开发和技术服务收入占比及毛利率情况如下：

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
软件开发	67.14%	75.25%	75.97%	74.36%	65.61%	69.63%	52.97%	67.09%
技术服务	32.86%	45.50%	24.03%	35.83%	34.39%	31.30%	47.03%	23.78%
合计	100.00%	65.48%	100.00%	65.10%	100.00%	56.45%	100.00%	46.73%

报告期内，公司软件开发及技术服务毛利率分别为46.73%、56.45%、65.10%、65.48%，公司软件开发及技术服务毛利率波动原因主要为：

1、高毛利率的业务收入占比提高

软件开发业务毛利率高于技术服务业务毛利率，报告期各期，软件开发业务收入占比分别为52.97%、65.61%、75.97%和67.14%，呈现波动上涨趋势，高毛利率的业务收入占比逐年上涨，从而导致总体毛利率上涨。

2、软件开发及技术服务毛利率逐年上涨

(1) 软件开发业务毛利率上涨

报告期内，公司软件开发毛利率分别为67.09%、69.63%、74.36%和75.25%，毛利率有一定幅度上涨，主要原因为公司针对电信运营商下一代OSS规划而推出的新产品、所拓展的新市场逐步进入稳定扩容阶段，与首期项目高投入、相对

低收入导致的毛利率偏低相比，扩容阶段项目的毛利率有较大幅度提升。同时，产品研发、项目交付工作的质量与效率持续提升，也为软件开发等业务的毛利率回升提供了有力支撑。

(2) 技术服务毛利率上涨

报告期各期，公司技术服务分产品毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
DICT服务及人力服务	1,918.77	13.90%	4,882.13	10.90%	10,662.66	19.45%	9,933.78	12.55%
开发服务	1,572.35	81.63%	1,742.50	75.54%	2,035.20	65.93%	1,488.30	57.69%
维保服务及其他	2,487.65	47.03%	3,304.24	51.72%	3,341.31	48.05%	2,687.22	46.54%
技术服务合计	5,978.77	45.50%	9,928.86	35.83%	16,039.17	31.30%	14,109.29	23.78%

报告期内，公司技术服务毛利率分别为 23.78%、31.30%、35.83%和 45.50%。公司技术服务毛利率逐年上涨，主要原因为公司聚焦于着力发展自主软件和服务业务，高度聚焦优质客户群，放弃了部分毛利率较低的 DICT 服务及人力服务。报告期各期 DICT 服务及人力服务收入分别为 9,933.78 万元、10,662.66 万元、4,882.13 万元和 1,918.77 万元，毛利率分别为 12.55%、19.45%、10.90%和 13.90%。

四、结合公司研发人员种类和数量、各类研发人员的研发内容及阶段、是否属于开发阶段等，说明公司处理研发费用和人工成本的会计方法及准确性，公司研发费用率与同行业公司相比是否存在明显差异，相关会计处理是否符合会计准则的规定，是否存在应计入成本而计入研发费用的情形；

公司回复：

(一) 结合公司研发人员种类和数量、各类研发人员的研发内容及阶段、是否属于开发阶段等，说明公司处理研发费用和人工成本的会计方法及准确性,相关会计处理是否符合会计准则的规定

1、公司研发人员种类和数量、各类研发人员的研发内容及阶段、是否属于开发阶段

报告期各期，公司研发人员种类和数量情况如下：

职类	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
研发	299	58.06%	332	61.03%	356	62.57%	352	61.86%
产品	122	23.69%	109	20.04%	103	18.10%	105	18.45%
测试	43	8.35%	50	9.19%	45	7.91%	43	7.56%
产品开发管理	21	4.08%	20	3.68%	33	5.80%	39	6.85%
UI	7	1.36%	10	1.84%	11	1.93%	11	1.93%
其他	23	4.47%	23	4.23%	21	3.69%	19	3.34%
合计	515	100.00%	544	100.00%	569	100.00%	569	100.00%

注：研发职类，具体可分以下职位：总工程师、架构师、研发总监、研发经理、研发主管、研发工程师、算法工程师等；产品职类，具体可分以下职位：产品专家、产品总监、产品经理、产品工程师等；测试职类，具体可分以下职位：测试经理、测试工程师；其他人员包括 TAC、项目管理、经营管理等职类。

公司研发业务流程如下表所示：

研发项目计划的里程碑阶段	业务流程阶段	具体工作内容	阶段	主要研发人员种类
项目策划阶段	项目策划阶段	启动项目，组建团队，确定项目目标，制定项目计划，审批立项并发布立项信息	研究阶段	产品开发管理、产品
需求调研与需求定义阶段	售前市场调研	调研市场需求，开展产品推广，发掘商机并组织参与招投标	研究阶段	产品开发管理、产品
	产品定义	经过需求调研和需求分析，形成产品功能、性能等方面特性的详细定义和描述	研究阶段	产品、研发、测试
设计与实现阶段（迭代）	产品设计	依据产品定义，完成软件产品的技术架构设计，产品各子系统的概要设计，以及产品需要的第三方软件硬件选型	开发阶段	产品、研发
	产品开发	遵循产品设计，完成软件的编码、单元测试和集成测试等工作	开发阶段	研发、UI、测试
测试验收	产品测试	依据产品定义的功能、性能等方面特性，设计系统测试项；按照测试项，对提交的产品完成系统性测试，发布产品	开发阶段	测试、产品

2、公司处理研发费用和人工成本的会计方法，相关会计处理是否符合会计准则的规定

（1）研发支出的归集范围

研发支出的归集内容包括职工薪酬、直接投入及委托开发费等。其中，职工

薪酬主要包括研发人员的工资、奖金及五险一金等。直接投入包括研发人员开展研发活动的差旅费等。委托开发费系根据与受托方签订的委托研究开发合同，按委托项目、范围、进度等进行归集核算。

公司研发支出主要为职工薪酬，职工薪酬的具体归集如下：

从事研发活动的人员的相关职工薪酬主要指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员的相关职工薪酬，人员人工费用具体包括公司研发人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘科技人员的劳务费用。

研发人员同时服务于多个研究开发项目的，人工费用的确认依据公司管理部门提供的各研究开发项目研发人员的工时记录，在不同研究开发项目间按比例分配。

直接从事研发活动的人员、外聘研发人员同时从事非研发活动的，公司根据研发人员在不同岗位的工时记录，将其实际发生的人员人工费用，按实际工时占比等合理方法在研发费用和生产经营费用间分配。

（2）研发投入相关内控制度及其执行情况

公司制定了研发项目相关管理制度，对研发项目的业务流程、会计核算、资本化确认时点等方面作出了具体规定：

在研究阶段，将形成项目的可行性研究报告，以决定项目是否进入开发阶段，正式投入研发，此阶段的各项支出，计入费用化。

可行性研究报告经过评审，项目进入开发阶段，在此阶段，根据准则的判断标准，确认支出是否资本化：

- 1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- 2) 有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- 3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；
- 4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- 5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

开发阶段支出若不满足上述条件，于发生时计入当期损益；如满足上述条件，

研究阶段结束后，项目经理发起“项目开发阶段启动申请报告”，经业务群总经理、总工办副总工、总工办总工评估，专家组签字确认，进入资本化阶段，内部研究开发项目资本化开始时点为专家组同意该项目进入开发阶段的“项目开发阶段启动申请报告”的签字日期；内部研究开发项目开发完成后，通过测试验收合格时停止资本化，资本化结束时点为测试验收报告的日期。

（3）相关会计处理是否符合会计准则的规定

根据《企业会计准则第6号——无形资产》第七条规定：“企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等”。

根据《企业会计准则第6号——无形资产》第九条规定，“企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：1、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；2、具有完成该无形资产并使用或出售的意图；3、无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；4、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；5、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量”。

综上，公司处理研发费用和人工成本的会计方法准确,相关会计处理符合会计准则的规定。

（二）公司研发费用率与同行业公司相比是否存在明显差异

报告期内，公司与同行业上市公司研发费用率对比情况如下：

公司名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
亿阳信通	20.38%	45.23%	47.66%	28.16%
宝兰德	32.65%	30.89%	35.43%	33.99%
思特奇	15.61%	8.19%	9.67%	11.83%
东方通	58.71%	46.60%	29.34%	22.21%
同行业上市公司均值	31.84%	32.73%	30.53%	24.05%
直真科技	61.32%	34.72%	29.52%	40.52%

公司 2021 年度研发费用率高于同行业上市公司，主要为 2021 年受公共卫生事件影响，收入基数较低，从而导致研发费用率较高。

公司 2022 年度、2023 年度研发费用率和同行业平均水平差异不大；

公司 2024 年 1-9 月研发费用率高于同行业水平，主要为公司客户主要为通信运营商，宝兰德、东方通主要客户为政府、金融机构，公司和同行业可比公司客户结构不同，以通信运营商为主要客户的公司受季节性波动影响较大，前三季度收入确认较低所致。

综上，公司研发费用率和同行业上市公司不存在明显差异。

（三）是否存在应计入成本而计入研发费用的情形

产品研发和项目实施属于不同阶段，承担相应活动的部门及人员具体如下：

1、研发阶段

公司研发的软件产品，一类是面向内部使用的基础开发，另一类为面向市场客户销售的产品开发。其中，研发中心承担公司的基础研发工作，各业务群的产品研发团队承担业务线的产品研发工作。公司将研发过程中的研发中心及各业务群的产品研发团队发生的人员薪酬、实施费用等相关支出归为研发支出核算，再区分研究阶段及开发阶段进行费用化或资本化处理。

2、项目实施阶段

现场工作人员进行客户现场的产品安装部署、操作维护培训工作，协助客户完成产品功能和性能验证工作，完成客户对产品的验收确认。售后人员进行产品日常维护、客户咨询回复以及客户回访工作，跟踪客户的优化改进建议，落实后续产品改进及其他定制化需求的扩容升级工作。公司将该项目实施阶段发生的人员薪酬、外购服务、实施费用等相关支出归为成本核算。

综上，公司不存在研发费用和成本混同的情况，两类人员的薪酬核算方法具有合理性，不存在应计入成本而计入研发费用的情形。

五、发行人上市以来业绩大幅下滑的主要影响因素，与同行业公司影响因素是否一致，相关不利因素是否持续；

公司回复：

报告期各期，公司扣非后归母净利润分别为-8,632.74 万元、2,337.90 万元、

1,454.76 万元和-4,428.51 万元，较上市前业绩大幅下滑，分析如下：

（一）公司上市以来业绩大幅下滑的主要影响因素

1、2021 年度业绩亏损主要原因

2021 年度公司扣非后归母净利润分别为-8,632.74 万元，公司业绩大幅下滑，主要原因如下：

（1）公司 2021 年度软件开发及技术服务业务收入、毛利率有所下降：公司 2021 年签署的软件开发及技术服务订单较上年同期虽有一定增长，受各地点状爆发公共卫生事件的影响，一些原计划在 2021 年验收的项目未能如期验收。同时，由于公司在市场竞争中存在偏低价格中标情形，且部分项目实施难度较大、现场投入多，导致项目微利或亏损，一定程度拉低该类业务毛利率。

（2）公司 2021 年度研发投入增长过快：为提升公司研发竞争力，公司于 2021 年度加大研发投入，研发费用较上年同期增长 3,971.53 万元，增幅为 41.47%。

（3）其他费用增加：其他费用的增加主要体现在相关人员薪酬、折旧与摊销费用等项目。公司为配合研发及营销工作需要，在相关人力资源部署、资产购置、专利权属确认等方面的投入较上年有不同程度增长。整体来看，销售费用、管理费用合计较 2020 年增加 1,996.71 万元，增幅为 29.89%。

2、2022 年度业绩回升

公司 2022 年扣非后归母净利润为 2,337.90 万元，较 2021 年上涨 10,970.64 万元，业绩有所改善。

3、2023 年度扣非后净利润较 2022 年度略有下滑

公司 2023 年扣非后归母净利润为 1,454.76 万元，较 2022 年下降 883.14 万元，主要系 2023 年计提长期股权投资减值损失金额 1,895.12 万元，具体为对联营企业北京得度科技有限公司进行减值测试，计提减值准备 1,895.12 万元。

4、2024 年 1-9 月业绩同比增长

公司 2024 年 1-9 月扣非后归母净利润为-4,428.51 万元，较上年同期上涨 15.31%，业绩同比增长。

（二）相关不利因素是否持续

1、2021 年度业绩大幅下滑相关不利因素是否持续

针对 2021 年度收入、毛利有所下滑情况：2021 年度未验收项目已于 2022 年度予以验收完成，当年公司低价中标的部分项目进入稳定扩容阶段，扩容阶段

毛利率大幅度提升，已于 2022 年度恢复至正常水平。

关于研发增长过快因素影响：公司 2022 年度研发费用较 2021 年增长率为 7.03%，相比 2021 年较 2020 年增长率已大幅放缓。公司现阶段已完成研发储备的阶段性升级，短期内研发费用将不再过快增长。

关于其他费用增加因素影响：公司通过提升管理效能，加强目标管理与绩效管理手段，2021 年销售费用率与管理费用率分别为 12.63%和 13.32%，2022 年销售费用率与管理费用率降至 8.45%和 10.39%，2023 年销售费用率与管理费用率降至 8.73%和 10.81%，期间费用已能够被收入很好覆盖。

综上，通过以上改善措施，公司于 2022 年扭亏为盈，影响 2021 年度亏损的因素截至报告期末已消除，后续不会对公司业绩产生不利影响。

2、2023 年度扣非后净利润下滑相关不利因素是否持续

2023 年公司实现扣非后净利润下滑，主要系 2023 年对联营企业北京得度科技有限公司进行减值测试，计提减值准备 1,895.12 万元。截至 2024 年 9 月末，联营企业北京得度科技有限公司账面价值为 1,154.90 万元，账面价值较低，上述相关不利因素已经降低。

综上，公司业绩大幅下滑相关不利因素不具有持续性。

（三）与同行业公司影响因素是否一致

2019 年-2023 年公司及相关行业可比公司扣除非经常性损益的净利润情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东方通	-70,133.22	-5,890.60	22,122.97	16,773.90	11,927.45
思特奇	1,803.89	1,209.63	5,481.56	6,423.08	8,660.49
宝兰德	492.13	-4,165.91	1,320.15	4,923.97	5,970.88
亿阳信通	-18,426.06	-18,373.90	-18,865.16	-34,020.91	-27,952.61
直真科技	1,454.76	2,333.36	-8,626.33	6,079.29	8,141.75

公司及同行业可比上市公司 2019 年-2023 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润呈现波动下滑趋势。

1、收入分析

从收入波动情况来看，2019 年-2023 年公司营业收入分别为 40,898.19 万元、44,356.02 万元、33,435.98 万元、49,129.56 万元和 43,603.37 万元。公司营业收

入先下降后上升，主要为受公共卫生事件影响，收入呈现波动上涨趋势。

2019年-2023年公司可与同行业可比上市公司收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	增长率
东方通	55,679.39	79,112.60	86,316.07	64,033.78	49,996.99	11.37%
思特奇	87,049.37	83,395.82	90,434.85	73,723.60	85,977.99	1.25%
宝兰德	30,533.23	24,766.99	19,983.95	18,226.02	14,330.23	113.07%
其中：运营商 业务收入	11,995.53	10,996.08	9,690.63	10,384.86	11,197.25	7.13%
亿阳信通	19,524.67	26,134.54	39,277.73	52,354.26	73,395.59	-73.40%
直真科技	43,603.37	49,129.56	33,435.98	44,356.02	40,898.19	6.61%

注：（1）增长率计算公式=（2023年度营业收入/2019年营业收入）-1

2019年-2023年公司营业收入增长率为6.61%，同行业上市公司东方通营业收入增长率为11.37%，思特奇营业收入增长率为1.25%，宝兰德营业收入增长率为113.07%，亿阳信通营业收入增长率为-73.40%。宝兰德营业收入增长率较高，主要系政府客户和金融客户营业收入增长率较高，2019年-2023年宝兰德电信行业收入增长率为7.13%。公司营业收入增长率高于思特奇、亿阳信通，低于东方通、宝兰德，与行业整体保持一致。亿阳信通收入大幅下滑，主要系受诉讼事项影响，公司在销售、研发及交付等方面的工作未及预期，项目服务经营成本相对较高，承接新业务受限所致。

综上，公司整体收入增长与行业整体保持一致。

2、毛利率分析

（1）公司毛利率增长高于行业水平

2019年-2023年公司可与同行业可比上市公司毛利率情况如下：

单位：%

项目	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
东方通	68.33	66.06	76.96	79.94	76.10
思特奇	37.68	39.05	40.14	47.53	50.26
宝兰德	89.31	89.15	93.11	87.94	96.46
亿阳信通	62.32	61.66	62.14	58.80	61.61
直真科技	62.93	54.69	42.85	51.36	59.21

2019年-2023年公司综合毛利率分别为59.21%、51.36%、42.85%、54.69%、

62.93%，公司综合毛利率呈现先下降后增长的趋势，整体来看，2019年-2023年公司毛利率增长3.72个百分点。

同行业上市公司亿阳信通2019年-2023年综合毛利率分别为61.61%、58.80%、62.14%、61.66%和62.32%，综合毛利率波动不大。

同行业上市公司思特奇2019年-2023年综合毛利率分别为50.26%、47.53%、40.14%、39.05%、37.68%，最近五年毛利率持续下滑，主要系受人力成本上升和公司为维护现有客户关系推动未来业务合作，投入低毛利项目影响。

同行业上市公司东方通2019年-2023年综合毛利率分别为76.10%、79.94%、76.96%、66.06%、68.33%，2019年-2023年公司毛利率下降7.77个百分点；宝兰德2019年-2023年综合毛利率分别为96.46%、87.94%、93.11%、89.15%、89.31%，2019年-2023年公司毛利率下降7.15个百分点。

(2) 公司毛利率增长原因

公司2019年-2023年收入、毛利率情况如下：

单位：万元/%

项目	2023年度		2022年度		2021年度		2020年度		2019年度	
	收入	毛利率								
软件开发	31,383.17	74.36	30,598.32	69.63	15,892.93	67.09	21,185.64	78.46	24,237.62	76.46
技术服务	9,928.86	35.83	16,039.17	31.30	14,109.29	23.78	16,045.30	33.35	10,525.95	45.64
DICT服务及人力服务	4,882.13	10.90	10,662.66	19.45	9,933.78	12.55	11,113.08	20.81	5,605.36	26.11
开发服务	1,742.50	75.54	2,035.20	65.93	1,488.30	57.69	2,475.95	62.55	2,864.76	74.18
维保服务及其他	3,304.24	51.72	3,341.31	48.05	2,687.22	46.54	2,456.27	60.69	2,055.83	59.12

2019年-2023年公司营业收入分别为40,898.19万元、44,356.02万元、33,435.98万元、49,129.56万元和43,603.37万元。其中软件开发收入分别为24,237.62万元、21,185.64万元、15,892.93万元、30,598.32万元、31,383.17万元，增长率为29.48%，技术服务收入分别为10,525.95万元、16,045.30万元、14,109.29万元、16,039.17万元、9,928.86万元，增长率为-5.67%。2019年-2023年公司软件开发业务毛利率分别为76.46%、78.46%、67.09%、69.63%、74.36%，技术服务毛利率分别为45.64%、33.35%、23.78%、31.30%、35.83%。结合公司营业收入和毛利率来看，公司2019年-2023年收入增长幅度较小，主要系着力于发展毛利率较高的软件开发业务，放弃其他毛利率水平较低的产品业务。

2023 年公司技术服务收入大幅下降，主要为公司调整战略布局，放弃部分 DICT 服务及人力服务。2021 年-2023 年 DICT 服务及人力服务收入分别为 9,933.78 万元、10,662.66 万元、4,882.13 万元，毛利率分别为 12.55%、19.45%、10.90%。DICT 服务及人力服务毛利率远低于公司综合毛利率和技术服务平均毛利率。

3、研发投入分析

同行业上市公司研发投入情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东方通	25,946.27	23,884.80	24,275.54	20,141.88	9,970.36
思特奇	13,369.91	15,506.62	16,053.79	14,468.19	18,080.28
宝兰德	9,433.04	8,774.94	6,791.66	4,041.07	3,088.29
亿阳信通	8,831.70	12,712.50	11,678.41	19,112.94	28,372.54
同行业上市公司均值	14,395.23	15,219.72	14,699.85	14,441.02	14,877.87
不考虑亿阳信通同行业上市公司均值	16,249.74	16,055.45	15,707.00	12,883.71	10,379.64
直真科技	16,759.28	16,386.30	15,905.74	9,577.32	7,844.17

注：亿阳信通已被实施退市风险警示，现更名“*ST 信通”

不考虑亿阳信通同行业上市公司 2019 年-2023 年研发投入平均值分别为 10,379.64 万元、12,883.71 万元、15,707.00 万元、16,055.45 万元和 16,249.74 万元，呈现增长趋势；公司研发投入分别为 7,844.17 万元、9,577.32 万元、15,905.74 万元、16,386.30 万元和 16,759.28 万元，增长趋势和同行业上市公司基本一致。

综上，公司及同行业上市公司 2019 年-2023 年业绩大幅下滑的主要影响因素一致，具体为运营商提高了对项目质量的要求，为保质保量高效率交付客户项目，提升客户满意度，保持企业市场竞争力，公司及同行业可比上市公司加大了研发及成本投入以满足客户需求。

六、公司经营性活动产生的现金流净额出现大幅波动的原因及合理性，与净利润存在差异的原因及合理性，净利润与经营活动现金流的勾稽关系；

公司回复：

（一）公司经营性活动产生的现金流净额出现大幅波动的原因及合理性

报告期内，公司经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年	2022年	2021年
销售商品、提供劳务收到的现金	30,891.98	43,343.36	45,230.40	39,538.17
收到的税费返还	30.67	82.97	388.15	312.54
收到的其他与经营活动有关的现金	821.19	1,934.53	1,581.53	3,196.90
经营活动现金流入小计	31,743.84	45,360.86	47,200.08	43,047.60
购买商品、接受劳务支付的现金	10,255.10	15,785.68	19,847.79	20,480.49
支付给职工以及为职工支付的现金	15,262.51	23,154.38	22,165.71	20,244.02
支付的各项税费	1,334.41	1,885.18	1,201.51	1,966.92
支付其他与经营活动有关的现金	2,867.11	3,175.52	3,792.53	4,477.97
经营活动现金流出小计	29,719.13	44,000.76	47,007.54	47,169.40
经营活动产生的现金流量净额	2,024.72	1,360.10	192.54	-4,121.79

报告期内，公司经营活动现金流入主要为销售商品、提供劳务收到的现金，经营活动现金流出主要为购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金，公司经营性活动产生的现金流净额出现大幅波动主要为销售商品、提供劳务收到的现金波动上涨，购买商品、接受劳务支付的现金逐年下滑所致，具有合理性。

（二）净利润与经营活动现金流的勾稽关系

报告期内，将净利润调节为经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
净利润	-4,277.27	7,738.23	3,652.85	-7,204.55
加：资产减值准备	-1,248.80	2,697.70	1,485.02	1,073.04
固定资产折旧、油气资产折旧、生产性生物资产折旧	612.29	1,083.70	1,070.50	912.08
使用权资产折旧	410.85	588.36	571.82	316.29
无形资产摊销	1,011.37	1,079.43	767.07	206.3
长期待摊费用摊销	131.27	196.88	189.24	87.8
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“—”号填列）	-40.96	-	-5.67	-

固定资产报废损失（收益以“—”号填列）	5.21	9.70	6.34	1.82
财务费用（收益以“—”号填列）	26.64	29.47	41.67	21.78
投资损失（收益以“—”号填列）	-54.81	-6,033.32	-846.63	-1,064.30
递延所得税资产减少（增加以“—”号填列）	151.17	-265.00	75.42	-146.68
递延所得税负债增加（减少以“—”号填列）	-	-27.30	-100.76	34.70
存货的减少（增加以“—”号填列）	-2,473.91	557.46	1,967.56	-1,687.30
经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	11,345.22	-2,527.53	-6,286.85	887.55
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	-3,573.55	-3,767.65	-2,395.04	2,439.66
经营活动产生的现金流量净额	2,024.72	1,360.10	192.54	-4,121.79

（三）公司经营性活动产生的现金流净额与净利润存在差异的原因及合理性

报告期内公司经营性活动产生的现金流净额与净利润情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
经营活动产生的现金流量净额	2,024.72	1,360.10	192.54	-4,121.79
净利润	-4,277.27	7,738.23	3,652.85	-7,204.55
经营活动产生的现金流量净额和净利润差额	6,301.99	-6,378.13	-3,460.31	3,082.76

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,121.79万元、192.54万元、1,360.10万元和2,024.72万元，净利润分别为-7,204.55万元、3,652.85万元、7,738.23万元和-4,277.27万元，公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的金额存在一定差距，主要原因如下：

2021年经营活动产生的现金流量净额为-4,121.79万元，与当期净利润的差额为3,082.76万元，受各地点状爆发公共卫生事件的影响，一些原计划在2021年验收的项目未能如期验收，从而导致经营性应收项目减少887.55万元；因项目未达到验收条件，相应的经营性应付项目未达到结算条件，从而导致经营性应付项目增加2,439.66万元。

2022年经营活动产生的现金流量净额为192.54万元，与当期净利润的差额为-3,460.31万元，主要系随着经营规模的扩大，2022年经营性应收项目增加6,286.85万元所致。

2023年经营活动产生的现金流量净额为1,360.10万元，与当期净利润差额

为-6,378.13万元，主要系确认投资收益6,033.32万元所致，具体为2023年出售控股子公司北京直真软件技术有限公司确认投资收益5,332.21万元。

2024年1-9月经营活动产生的现金流量净额为2,024.72万元，与当期净利润的差额为6,301.99万元，主要系2024年9月末较2023年12月末经营性应收项目减少了11,345.22万元，经营性应付项目减少了3,573.55万元，经营性应收项目减少额高于经营性应付项目减少额，差额为7,771.67万元所致。

综上，公司经营性活动产生的现金流净额与净利润存在差异具有合理性。

七、结合发行人收入确认政策、在执行项目合同期末余额、合同资产对应项目进展情况等，说明合同资产余额变动的原因及合理性，是否存在未按期完工、延期完工、未及时确认收入等情形；

公司回复：

（一）公司收入确认政策

本公司主要通过提供软件产品开发与技术服务、第三方软硬件产品销售及系统集成等方式取得收入等。收入确认的具体政策和方法如下：

（1）软件产品开发：

软件产品开发是指根据客户需求，进行专项软件产品设计与开发工作，组织交付服务人员开展现场技术支持、工程实施、提供解决方案等。在按照项目约定提交项目成果并取得客户确认的初验报告时，公司已经将软件安装到客户指定的运行环境，客户取得控制权。按照软件开发合同金额全额确认项目收入，并按照初验时已经发生的全部成本及预提终验阶段的成本金额之和确认项目成本，公司按照收入的3%预提终验阶段的成本并确认预计负债，项目终验阶段发生成本时冲销已计提的预计负债。

（2）技术服务：

本公司提供与软件产品相关的安装、调测、维护和升级服务、业务数据质量整治与稽核服务、系统值守服务等技术服务。对于服务类项目，公司于服务提供期间确认收入。

（3）第三方软硬件销售：

是指根据客户及项目实施需求，公司通过代理商资质向供应商采购并向终端

客户销售与运营支撑系统集成相关的软硬件产品。公司已经将商品控制权转移至客户时确认收入。

(4) 系统集成：

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。对于系统集成，公司根据合同的约定，已按合同约定的条件将产品安装到客户指定的场地，安装调试、取得了买方的验收确认并运行。控制权已经转移到客户，此时确认收入。

(二) 在执行项目合同期末余额

公司在执行合同余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年年末	2022年年末	2021年年末
在执行合同余额	20,591.04	23,590.99	24,381.58	28,308.56
合同资产余额	5,971.36	6,691.58	5,478.92	3,713.80
合同资产余额占在执行合同余额比重	29.00%	28.37%	22.47%	13.12%

公司各期末合同资产为依据新收入准则相关规定，已交付产品确认收入但尚未满足收款条件的应收款项。该款项系企业已完成该期间的履约义务，需与客户结算后方可形成无条件的收款权力，因此确认为合同资产。

报告期各期末，公司合同资产余额占在执行合同余额的比例为 13.12%、22.47%、28.37%、29.00%，占比呈现逐年增加趋势。2021 年末合同资产余额占在执行合同余额的比例较低，主要系因公共卫生事件部分合同未能在 2021 年完成验收，从而导致 2021 年末在执行合同余额较高所致。

(三) 说明合同资产余额变动的原因及合理性，是否存在未按期完工、延期完工、未及时确认收入等情形

公司和主要客户签订的合同具有数量多、单个合同金额小的特点，为便于统计，将合同验收条款相似的合同进行归类，报告期各期末，合同资产余额合计金额前十大客户对应的主要项目情况如下表所示：

2024年9月末合同资产合计金额前十大客户对应的主要项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务类型	合同金额条款约定	合同金额	合同资产期末余额	合同资产期末余额占合同金额比重
1	中国移动通信有限公司子公司10	软件开发	初验60%，终验30%，质保10%	2,276.43	669.92	29.43%
2	中国移动通信有限公司子公司11	软件开发	初验70%，终验30%	1,764.98	529.49	30.00%
3	中国移动通信有限公司子公司1	软件开发	预收款30%，初验款50%，终验款20% 预收款30%，初验款60%，终验款10%	3,765.45	526.23	13.98%
4	中国移动通信有限公司子公司12	软件开发	初验70%，终验30%	1,391.70	417.51	30.00%
5	中国移动通信有限公司子公司3	软件开发	预收款20%，初验款70%，终验款10%	3,277.04	327.70	10.00%
6	新疆佳迪安电子科技有限公司	软件开发、 第三方软件 硬件销售	到货30%，初验30%，终验35%，尾款5%；	750.00	300.00	40.00%
7	中国移动通信有限公司子公司6	软件开发	初验70%，终验30%	973.98	292.19	30.00%
8	中国移动通信有限公司子公司8	软件开发	进度款50%，上线30%，终验款20%	1,280.85	256.17	20.00%
9	中国移动通信有限公司子公司5	技术服务	按30%,30%,30%,10%开发票结算服务款 初验20%，终验77%，尾款3% 上线60%，验收35%，尾款5% 预收20%，割接上线70%，终验7%，尾款3%；	819.72	42.00	5.12%
		软件开发	上线20%，初验40%，终验30%，尾款10% 预付20%，初验70%，终验5%，质保5%	703.89	117.46	16.69%
		系统集成	初验78%；终验20%；质保2%。 到货30%，验收60%，质保金10% 上线60%，验收35%，尾款5%	213.82	35.02	16.38%

			上线款 60%，验收 40% 验收 97%，质保金 3%				
	小计				1,737.43	194.48	11.19%
10	中国移动通信有限公司子公司 4	软件开发	初验 70%，终验 30%		619.10	185.73	30.00%
11	合计	-	-		17,836.96	3,699.44	20.74%

2023 年年末合同资产合计金额前十大客户对应的主要项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务类型	合同金额条款约定	合同金额	合同资产期末余额	合同资产期末余额占合同金额比重
1	中国移动通信有限公司子公司 1	软件开发	预收 30%，初验 60%，终验 10% 预收款 30%，初验款 50%，终验款 20%	3,765.45	526.23	13.98%
2	中国移动通信有限公司子公司 11	软件开发	60%初验，40%终验 70%初验，30%终验	1,358.66	459.10	33.79%
3	中国移动通信有限公司子公司 6	软件开发	70%初验，30%终验	1,627.96	488.39	30.00%
4	中国移动通信有限公司子公司 3	软件开发	预收 20%，初验 70%，终验 10%	4,412.57	439.88	9.97%
5	中国移动通信有限公司子公司 12	软件开发	70%初验，30%终验	1,229.52	368.85	30.00%
6	中国移动通信有限公司子公司 8	软件开发 系统集成	到货 70%，初验 20%，终验 10% 进度款 50%；上线 30%；终验款 20% 到货款 30%，上线 60%，验收 7%，质保金 3%	1,723.90 573.57	296.28 16.90	17.19% 2.95%
	小计			2,297.47	313.18	13.63%
7	新疆佳迪电子科技有限公司	软件开发、 第三方软 硬件销售	到货 30%，初验 30%，终验 35%，尾款 5%；	750.00	300.00	40.00%

8	中国移动通信有限公司子公司 13	软件开发	70%初验, 30%终验	995.12	298.54	30.00%
9	中国移动通信有限公司子公司 5	技术服务	按 30%,30%,30%,10%开发票结算服务款 初验 20%, 终验 77%, 质保 3% 上线 60%, 验收及考核款 35%, 质保 5%	809.47	61.20	7.56%
		软件开发	上线 20%, 初验 40%, 终验 30%, 尾款 10% 预付 20%, 初验 70%,终验 5%, 质保 5%	524.81	163.38	31.13%
		系统集成	初验 78%, 终验 20%, 质保 2% 到货 30%, 验收 60%, 质保金 10%	183.77	39.73	21.62%
		小计		1,518.05	264.31	17.41%
10	中国移动通信有限公司子公司 14	软件开发	70%初验, 30%终验	732.36	221.75	30.28%
11	合计	-	-	18,687.15	3,680.22	19.69%

2022 年年末合同资产合计金额前十大客户对应的主要项目情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	业务类型	合同金额条款约定	合同金额	合同资产 期末余额	合同资产期末 余额占合同金 额比重
1	中国移动通信有限公司子公司 3	软件开发	预收 20%, 初验 70%, 终验 10%	3,680.41	368.42	10.01%
2	中国移动通信有限公司子公司 11	软件开发	60%初验, 40%终验 70%初验, 30%终验	959.25	352.02	36.70%
3	中国移动通信有限公司子公司 1	软件开发	预收 30%, 初验 60%, 终验 10%	2,861.95	276.20	9.65%
		系统集成	预收 30%, 初验 60%, 终验 10%	497.46	49.75	10.00%
		小计		3,359.41	325.94	9.70%
4	中国移动通信有限公司子公司 5	技术服务	按 30%,30%,30%,10%开发票结算服务款 初验 20%, 终验 77%, 质保 3%	437.16	41.13	9.41%

			初验 60%，终验 20%，项目考核 10%，尾款 10%			
	软件开发		上线 20%，初验 40%，终验 30%，尾款 10% 预收 20%，初验 70%，终验 5%，质保 5%	1,523.74	264.07	17.33%
	系统集成		初验 20%，终验 77%，质保 3% 初验 78%，终验 20%，质保 2% 到货 30%，验收 60%，质保金 10%	503.83	18.56	3.68%
	小计			2,464.74	323.76	13.14%
5	中国移动通信有限公司子公司 6	软件开发	初验 70%，终验 30% 预收 40%，初验 50%，终验 10%	1,468.14	314.28	21.41%
6	新疆佳迪安电子科技有限公司	软件开发、 第三方软 硬件销售	到货 30%，初验 30%，终验 35%，尾款 5%	750.00	300.00	40.00%
7	中国移动通信有限公司子公司 12	软件开发	初验 70%，终验 30%	976.32	292.90	30.00%
8	中国移动通信有限公司子公司 8	软件开发	进度款：50%，上线款：30%，终验款：20%； 到货款 30%，上线 60%，验收 7%，质保金 3%	1,141.47	228.29	20.00%
	系统集成			573.57	16.90	2.95%
	小计			1,715.04	245.19	14.30%
9	中国移动通信有限公司子公司 7	软件开发	上线 60%，初验 30%，终验 10%	2,338.07	233.81	10.00%
10	浙江大华智联有限公司	第三方软 硬件销售	合同签订 30%，设备到货 50%，设备调试完成 14%， 尾款 6%	3,522.88	211.37	6.00%
11	合计	-	-	21,234.27	2,967.68	13.98%

2021 年年末合同资产合计金额前十大客户对应的主要项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务类型	合同金额条款约定	合同金额	合同资产期末余额	合同资产期末余额占合同金额比重
1	新疆佳迪安电子科技有限公司	软件开发、 第三方软 硬件销售	到货 30%，初验 30%，终验 35%，尾款 5%	750.00	300.00	40.00%
2	中国移动通信有限公司子公司 12	软件开发	初验 70%，终验 30%	857.77	257.33	30.00%
3	中国移动通信有限公司子公司 11	软件开发	初验 70%，终验 30%	817.33	245.95	30.09%
4	中国移动通信有限公司子公司 8	软件开发	进度款 50%，上线 30%，终验款 20%； 进度款 70%，上线 20%，终验款 10%	1,155.40	205.49	17.79%
		系统集成	到货 30%，上线 60%，验收 7%，质保金 3%	573.57	17.21	3.00%
		小计		1,728.96	222.70	12.88%
5	浙江大华智联有限公司	第三方软 硬件销售	预收 30%，验收 50%，调试 14%，尾款 6%	3,522.88	210.26	5.97%
6	中国移动通信有限公司子公司 7	软件开发	初验 90%，终验 10%	1,981.27	198.46	10.02%
7	中国移动通信有限公司子公司 15	软件开发	到货 70%，20%初验，10%终验	217.30	21.73	10.00%
			初验 90%，质保金 10% 初验 95%，质保金 5%			
		系统集成	到货 50%，初验 45%，终验 5% 完工款 60%，初验款 20%，终验款 15%，质保款 5%	2,777.63	159.83	5.75%
		小计		2,994.93	181.56	6.06%
8	中国移动通信有限公司子公司 3	软件开发	预收 20%，初验 70%，终验 10%	1,671.79	167.18	10.00%
9	中国移动通信有限公司子公司 1	软件开发	预收 60%，初验 30%，终验 10% 预收 70%，初验 20%，终验 10%	1,402.90	140.29	10.00%

10	中国移动通信有限公司子公司 13	软件开发	初验 70%，终验 30%	400.68	120.20	30.00%
11	合计	-	-	16,128.52	2,043.93	12.67%

报告期各期末，前十大客户合同资产余额分别为 2,043.93 万元、2,967.68 万元、3,680.22 万元和 3,699.44 万元，占当期合同资产账面余额比例分别为 55.04%、54.17%、55.00%和 61.95%。合同资产前十大客户对应的项目主要为软件开发业务，公司软件开发业务以验收确认收入，报告期各期末合同资产主要为终验款及质保款，不存在未按期完工、延期完工、未及时确认收入的情形。

公司合同资产和软件开发收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月/2024 年 9 月末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末	2021 年度/2021 年末
合同资产账面余额	5,971.36	6,691.58	5,478.92	3,713.80
软件开发收入	12,218.35	31,383.17	30,598.32	15,892.93
合同资产账面余额占软件开发收入比例	48.87%	21.32%	17.91%	23.37%

公司合同资产余额变动主要与软件开发收入相关，报告期各期，公司合同资产账面余额占软件开发收入比例为 23.37%、17.91%、21.32%和 48.87%，除 2024 年 1-9 月占比较高外，其他年度占比较为稳定。2024 年 1-9 月占比较高，主要系公司收入确认金额季节性波动明显，前三季度收入确认较低所致。综上，公司合同资产余额变动具有合理性。

八、结合铱软科技经营情况、业绩变动情况及主要商誉减值测试过程等，说明商誉减值计提是否充分；

公司回复：

(一) 铱软科技经营情况及业绩变动情况

北京铱软科技有限公司（以下简称“铱软科技”）于 2019 年 6 月成立，专注于应用软件系统开发和计算机系统集成服务，主要服务于工业、政府、通信等行业的信息化建设。

铱软科技最近三年一期的实际经营情况如下表列示：

单位：万元

项目	2024年9月30日 /2024年1-9月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度
资产总额	1,305.04	1,915.73	1,825.41	2,141.43
负债总额	102.53	233.24	234.36	736.42
所有者权益	1,202.51	1,682.48	1,591.05	1,405.01
营业收入	477.29	1,538.00	1,551.50	970.24
利润总额	-480.20	90.51	185.98	-48.87
净利润	-479.98	91.44	186.04	-48.87

报告期内，铱软科技营业收入分别为 970.24 万元、1,551.50 万元、1,538.00 和 477.29 万元；净利润分别为-48.87 万元、186.04 万元、91.44 万元和-479.98 万元。铱软科技 2022 年营业收入和净利润均大幅增长，2023 年净利润大幅下滑，2024 年前三季度营业收入和净利润均出现大幅下滑，净利润由盈转亏。

(二) 主要商誉减值测试过程

1、商誉减值测试过程

北京中天华资产评估有限责任公司分别于 2022 年 4 月 21 日、2023 年 3 月 15 日、2024 年 4 月 18 日对公司收购铱软科技所产生的商誉出具资产评估报告，公司根据资产评估结果确认相关商誉减值情况。报告期各年末，公司商誉减值测试过程如下：

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
商誉账面余额①	1,397.09	1,397.09	1,397.09
商誉减值准备②	0.00	0.00	0.00
商誉的账面价值③= ①-②	1,397.09	1,397.09	1,397.09

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	1,085.74	1,085.74	1,085.74
调整后整体商誉的账面价值⑤=④+③	2,482.82	2,482.82	2,482.82
资产组的账面价值⑥	1,202.59	528.57	1,326.06
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	3,685.41	3,011.39	3,808.88
资产组预计未来现金流量的现值(可回收金额)⑧	3,400.00	4,300.00	4,200.00
商誉减值损失(大于0时) ⑨=⑦-⑧	285.41	0.00	0.00

注:评估数据取自东洲资产评估有限公司出具的相关资产评估报告

经商誉减值测试,该资产组2021年末、2022年末及2023年末的可收回价值分别为4,200.00万元、4,300.00万元和3,400.00万元,2021年末和2022年末的可回收价值高于包含整体商誉的资产组的账面价值,未发生减值,未计提减值准备;2023年末评估价值为3,400.00万元,低于其包含全商誉的资产组组合账面价值3,685.41万元,计提商誉减值准备285.41万元,公司持有北京铱软股份比例为56.27%,计提商誉减值准备160.60万元。

2、铱软科技减值测试主要参数

2021年度至2023年度,减值测试主要参数统计表如下:

单位:万元

测试年度	关键参数	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续
2021年	营业收入	1,330.19	1,862.26	2,383.70	2,860.44	3,146.48	3,146.48	3,146.48	3,146.48
2022年		-	1,624.00	2,030.00	2,740.50	3,288.60	3,617.46	3,617.46	3,617.46
2023年		-	-	1,830.00	2,379.00	2,973.74	3,568.50	3,853.98	3,853.98
实际经营		1,551.50	1,538.00	-	-	-	-	-	-
2021年	利润总额	-104.48	161.16	443.16	720.41	870.52	870.52	870.52	870.52
2022年		-	206.65	340.47	574.92	757.82	859.54	859.54	859.54
2023年		-	-	222.99	337.21	474.16	595.25	675.35	675.35
实际经营		185.98	90.51	-	-	-	-	-	-
2021年	折现率								13.16%
2022年		-							13.47%
2023年		-	-						14.09%

受公司经营及外部影响，铱软科技 2023 年营业收入及利润总额均未达预期，管理层调整了对未来的预期，2023 年度商誉减值测试预期收入及利润低于 2022 年度商誉减值测试预期。

（三）商誉减值计提充分

公司每年度末对商誉进行测试，评估过程中基于商誉资产组所在企业的行业发展现状、过去的经营情况、发展趋势和未来规划，确定关键参数测算资产组的可收回金额，部分财务指标实际数与预测数存在差异具有合理性。2023 年度铱软科技收入下滑，公司管理层基于该资产组过去的业绩及对市场发展的预期，按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，结合可获取的内部与外部信息，合理判断并识别商誉减值迹象，进行减值测试，商誉减值计提谨慎、充分。公司对铱软科技的商誉计提情况与资产组的实际经营情况及经营环境相符，商誉减值测试的具体过程谨慎、充分。

九、公司存在对外投资情况且未认定为财务性投资的，结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等情况，说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，是否通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，或仅为获取稳定的财务性收益；最近一期末交易性金融资产的明细，是否属于财务性投资；自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况。

公司回复：

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

截至 2024 年 9 月 30 日，除北京万桥永新投资有限公司、厦门诚美数智赋能股权投资合伙企业(有限合伙)之外，公司对外投资未被认定为财务性投资的企业基本情况如下：

序号	被投资单位	注册资本（万元）	持股比例	投资时间	主营业务	是否为财务性投资	是否与公司存在业务合作

1	上海贝曼元脉信息技术有限公司	3,000	27%	2010.11	电信级平台软件研发、测试、部署、运维以及 IT 运维保障	否	是
2	北京得度科技有限公司	1,000	25%	2021.08	智能化安全运维和大数据运营管理软件的开发和专业技术服务	否	是
3	深圳国泰道合科技有限公司	1,000	20%	2018.05	TMT、新经济、智能制造行业的经济问题研究、经济交流合作、产业规划设计、专题咨询服务	否	是
4	湖南智擎科技有限公司	1,000	5%	2019.01	用人工智能和软件工程技术赋能高教行业、军工行业、信创行业等不同应用领域	否	是

公司对上述与业务相关的企业进行投资主要是为了能充分利用各方拥有的资源，实现资源的合理配置与合作共赢，促进公司的持续稳定发展，具体情况如下：

1、上海贝曼元脉信息技术有限公司（以下简称“贝曼元脉”）

贝曼元脉专注于终端管理领域，围绕系列宽带终端及终端综合管理系统及服务方向开展业务，拥有较强的软件系统开发能力及电信运营商终端管理平台的开发、建设及营运经验，可与公司业务形成协同互补的效应。

公司投资贝曼元脉时，贝曼元脉的股东包括上海电信实业（集团）有限公司（以下简称“电信实业”）、上海诺基亚贝尔股份有限公司（以下简称“诺基亚贝尔”）、上海富欣通信科技发展有限公司（以下简称“富欣通信”）。其中电信实业系中国电信全资子公司；富欣通信系中国保利集团旗下华信邮电全资子公司；诺基亚贝尔系诺基亚集团和华信邮电的中外合资企业，同时也拥有世界知名的贝尔实验室在中国的分支机构。

公司通过投资贝曼元脉，一方面拓展了包括中国电信等运营商的客户及业务资源，与公司业务形成协同互补的效应；另一方面也在公司拓展中国移动市场，服务于联通、广电等其他运营商和终端企业用户，取得了先发优势，获得了贝曼元脉在终端管理领域的服务与支持，与公司业务形成协同互补的效应。因此，贝曼元脉与公司主营业务密切，公司对贝曼元脉的投资不属于财务性投资。

2、北京得度科技有限公司（以下简称“北京得度”）

北京得度主要从事智能化安全运维和大数据运营管理软件的开发和专业技术服务，专注于为电信运营商和政府、医疗、公安、教育等行业客户提供智能化运维和安全深度融合解决方案，此外，北京得度在中国联通等电信运营商市场具

有一定的市场地位，且在 OSS 领域具有业务和开发的人才优势，有助于与公司形成业务上的协同效应，并且可以协助公司在电信运营商下一代 OSS 系统建设的市场机遇中迅速提升产品研发和交付能力。

公司通过投资北京得度，一方面获得了北京得度对公司在运维管理服务上的技术支持，另一方面也通过北京得度在中国联通、政企等市场、业务上形成了协同。因此，北京得度与公司主营业务密切相关，公司对北京得度的投资不属于财务性投资。

3、深圳国泰道合科技有限公司（以下简称“国泰道合”）

国泰道合从事企业管理咨询、经济信息咨询、数据库服务、会议服务、展览展示策划，互联网信息服务等业务，专注于 TMT、新经济、智能制造等领域，在客户咨询领域有着广阔的资源空间，其开展的组织变革咨询等业务与直真科技的软件服务业务能够形成协同效应，有助于在公司业务拓展方面优势互补。

公司具备强大的软件开发能力，但在企业战略经营管理方面缺乏相关专业知识。国泰道合是企业经营增长的领先咨询机构，专注于 TMT、新经济、智能制造等领域的经营管理咨询，能够帮助公司彻底了解客户需求，为“DICT 项目管理系统运营支撑项目”提供专业化的前期方案。公司在完成对国泰道合的投资后，委托国泰道合就“DICT 项目管理系统运营支撑项目”提供咨询服务。

国泰道合可以为公司提供行业发展及未来业务拓展和经营管理提供咨询服务，同时在公司获取客户的过程中提供充足的理论与行业信息支持。因此，国泰道合与公司主营业务的密切相关，公司对国泰道合的投资不属于财务性投资。

4、湖南智擎科技有限公司（以下简称“湖南智擎”）

湖南智擎是一家软件开发公司，致力于用人工智能和软件工程技术赋能高教行业、军工行业、信创行业等不同应用领域，是工信部绿色计算产业联盟、新工科产学研联盟、中国高校计算机教育 MOOC 联盟、中国开源软件推荐联盟、中国计算机学会、中国软件行业协会等重要官方合作单位，也是全军大学计算机实训平台指定提供厂商，支持了全军 40 多所军校的大学计算机教学改革，覆盖人工智能、大数据、云计算、计算机程序设计、计算机系统能力、软件工程、计算机网络、区块链、物联网等方向等信息技术类通识和专业课程建设。

通过投资智擎科技，公司与智擎科技在人工智能、大数据等方面形成技术协同，获得了中国联通以及部分高校的客户资源与业务机会，对其投资属于围绕产

业链上下游以获取技术协同为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

综上，公司上述被投资企业与公司主营业务密切相关，公司通过该投资能够有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的。

（二）最近一期末交易性金融资产的明细，是否属于财务性投资

截至 2024 年 9 月 30 日，公司交易性金融资产主要为低风险、利率可预期、收益较稳定的结构性存款，具体明细如下：

单位：万元

序号	产品名称	委托银行	存款日	到期日	金额
1	招商银行智汇系列看涨两层区间 95 天结构性存款	招行北京望京融科支行	2024/9/23	2024/12/27	3,000.00
2	招商银行点金系列看涨两层区间 91 天结构性存款	招行北京清华园支行	2024/9/27	2024/12/27	5,900.00
3	合计				8,900.00

公司最近一期末交易性金融资产为低风险、利率可预期、收益较稳定的结构性存款，不属于财务性投资。

（三）自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

2024 年 9 月，上海鸿真盛科技有限公司成立，公司认缴出资额为 50 万元，持有其 25%的股权。上海鸿真盛科技有限公司将以国内领先的人工智能+材料基因组技术、异构算力调度等为基础，结合材料科研和材料产业的实际需求，为材料产业赋能。公司与上海鸿真盛科技有限公司可以在异构算力调度以及国产化高性能计算中心建设运营等方面形成业务协同，并有助于公司拓展算力网络等相关业务。

2024 年 9 月，直真信息与北京数立得科技有限公司等相关方签署了《北京数立得科技有限公司增资扩股协议》，约定直真信息向北京数立得科技有限公司增资 200 万元，其中 2.22 万元计入注册资本，剩余超过注册资本的部分金额 197.78 万元计入资本公积，增资后直真信息持有北京数立得科技有限公司 2%的股权。

北京数立得科技有限公司深耕软件自动化领域，是一家零代码 API 生成与超级自动化服务商，为异构系统自动化集成、组装式应用程序开发、数据精准采集清洗等软件自动化业务提供能力支撑，公司与北京数立得公司已经开展业务合作，本次参股投资使双方可以在数据服务、人工智能方向的业务、技术等方面形成进一步的协同效应。

公司对上海鸿真盛科技有限公司及北京数立得科技有限公司的投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

综上所述，自本次发行相关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及类金融业务的情形，不存在购买收益波动较大且风险较高金融产品的情形。

十、请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并对公司主要客户销售及收入情况、公司收入真实性、准确性做专项核查，包括函证、细节测试、截止测试、穿行测试等，并说明函证金额及比例、未回函或回函不符的金额及原因，执行的替代性程序及有效性。

会计师回复：

针对公司报告期内主要客户销售收入，我们在对公司 2021 年度、2022 年度、2023 年度财务报表审计过程中，执行的审计程序包括但不限于：

（一）对发行人报告期内收入真实性、准确性采取的核查程序

针对发行人报告期内销售收入的真实性和准确性，会计师对客户履行了函证；同时执行细节测试，抽查发行人不同收入确认模式下的收入确认依据资料，收入确认时点以及其确认凭证，分析是否符合《企业会计准则》的规定；对销售收入执行截止测试程序，核查是否存在收入跨期情形；针对发行人销售记录进行穿行测试，抽查销售合同、销售评审、验收证书、凭证、开票申请、发票、到款通知单、银行回款等凭证，了解、测试并评价相关内控制度的合理性和执行的有效性；具体情况如下：

1、函证情况

根据各期客户应收账款余额和收入金额的大小，采用审计抽样的方法分层选

取样本对客户进行函证，收入函证核查比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入金额(a)	43,603.37	49,129.56	33,435.98
发函金额(b)	31,277.22	39,138.45	24,015.45
发函比例(c=b/a)	71.73%	79.66%	71.83%
回函相符金额(d)	18,508.51	20,859.56	19,028.56
回函相符比例(e=d/b)	59.18%	53.30%	79.23%
回函差异金额(f)	1,828.68	241.98	2,002.60
回函差异率(g=f/b)	5.85%	0.62%	8.34%
未回函金额(h)	10,940.03	18,036.91	2,984.29
替代测试金额(i)	12,768.71	18,278.89	4,986.89
替代测试比例(j=i/b)	40.82%	46.70%	20.77%
累计核查金额(k)	31,277.22	39,138.45	24,015.45
累计核查比例(l=k/a)	71.73%	79.66%	71.83%

注：回函差异金额(f)为回函不符函证对应的发函金额

应收账款函证核查比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
应收账款及合同资产余额(a)	34,967.84	32,258.42	25,403.98
发函金额(b)	26,694.66	25,388.76	18,037.81
发函比例(c=b/a)	76.34%	78.70%	71.00%
回函相符金额(d)	16,334.32	13,400.72	13,453.70
回函相符比例(e=d/b)	61.19%	52.78%	74.59%
回函差异金额(f)	2,148.86	32.43	1,227.34
回函差异率(g=f/b)	8.05%	0.13%	6.80%
未回函金额(h)	8,211.47	11,955.60	3,356.76
替代测试金额(i)	10,360.33	11,988.04	4,584.11
替代测试比例(j=i/b)	38.81%	47.22%	25.41%
累计核查金额(k)	26,694.66	25,388.76	18,037.81
累计核查比例(l=k/a)	76.34%	78.70%	71.00%

注：回函差异金额(f)为回函不符函证对应的发函金额

报告期内收入发函金额占营业总收入比例分别为 71.83%、79.66%和 71.73%，回函相符比例为 79.23%、53.30%和 59.18%。回函不符主要原因系时间差异，以及部分业务对方未入账或期后入账的情况，项目组对回函不符及未回函的客户均进行了替代测试。

回函确认比例较低的原因主要系公司最大客户“中国移动集团”为国资央企，其部分区域子公司内部印章审批流程复杂，故获取用印函证较为困难，且部分客户管理部门认为日常业务过程中已交付发行人各项目验收进度的用印文件，因此无需处理回复中介机构的函证。

回函不符主要原因系时间差异，以及部分业务对方未入账或期后入账的情况。对回函不符及未回函的函证，项目组通过对相关客户执行查阅销售合同、验收单及签收单、银行回单等资料，确认金额无异常，以确保替代测试程序的有效性。

2、细节测试

报告期内对公司及主要子公司销售收入采用审计抽样的方法分层，核查其销售合同、收入确认单据情况，验证收入真实性和收入确认时点的准确性。

报告期内，实施细节测试程序的情况如下：

单位：万元

会计期间	营业收入金额	细节测试金额	细节测试比例
2023 年度	43,603.37	27,034.25	62.00%
2022 年度	49,129.56	29,741.19	60.54%
2021 年度	33,435.98	24,319.55	72.73%

3、截止测试

对报告期内公司及主要子公司临近资产负债表日前、后的收入，选取样本，进行截止测试，以评价测试收入是否被记录于恰当的会计期间。

4、穿行测试

选取样本对发行人进行销售与收入循环的穿行测试，检查其从签订合同、提供服务、定期对账到确认收入的整套流程，评价、测试其关键内部控制的设计的有效性；

（二）核查结论

经核查，我们认为公司报告期内主要客户相关收入会计处理，在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

十一、 会计师的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们在执行 2021 年度至 2023 年度财务报表审计中及本次核查中实施的程序包括但不限于：

1、获取并查阅了发行人营业收入明细表，了解发行人主要产品及业务、客户集中情况；查阅相关行业报告，了解下游客户行业竞争格局；查阅同行业公司以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、合理性及是否符合行业惯例；查阅发行人与主要客户长期协议签署情况，了解发行人技术优势，发行人在第一大客户供应商体系中的地位，分析发行人在主要客户中的可替代性，发行人业务是否构成对大客户的重大依赖；查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目的投资计划、市场需求，分析募投项目的实施是否会导致客户集中度进一步提升；了解发行人改善客户结构的措施。

2、取得发行人外购服务明细，了解发行人外购服务模式、外购服务内容、外购服务人员的主要职能，分析发行人存在较多外购服务的原因及必要性；查阅同行业上市公司外购服务情况，分析发行人外购服务与同行业公司趋势是否一致；了解是否存在将核心业务外包的情况。

3、取得发行人报告期内的营业成本结构及具体构成、生产员工统计情况，核查发行人生产员工人均薪酬变动情况、人员外包占比及变化情况，查阅国家统计局发布的规模以上企业就业人员年平均工资情况，比较发行人人均薪酬变动趋势；取得发行人分产品收入及营业成本明细表，量化分析报告期内发行人毛利率变化的原因及合理性。

4、取得发行人报告期内的研发人员统计情况、研发项目相关管理制度，查询同行业可比公司研发费用率，了解发行人研发业务流程、处理研发费用和人工成本的会计方法，分析发行人相关会计处理是否符合会计准则的规定，研发费用率与同行业公司相比是否存在明显差异，是否存在应计入成本而计入研发费用的情形。

5、通过对管理层进行访谈等方式了解发行人上市以来业绩大幅下滑的原因，相关不利因素是否持续；查询同行业上市公司的定期报告，比较发行人与同行业

上市公司业绩大幅下滑的原因。

6、了解公司经营性活动产生的现金流净额出现大幅波动的原因及与净利润存在差异的原因。

7、抽样检查公司签订的销售合同样本，结合我们对管理层的访谈，以及对销售模式的了解及审计经验，分析评估收入确认的会计政策；，查阅发行人合同资产明细、在执行合同明细，了解合同资产的主要项目情况，包括但不限于业务模式、合同金额、收入确认、结算条款等，分析发行人合同资产变动的原因及合理性，是否存在未按期完工、延期完工、未及时确认收入的情形。

8、取得资产评估报告，结合铱软科技经营情况、业绩变动情况，复核主要商誉减值测试过程；

9、获取发行人对外投资未被认定为财务性投资的企业信息，并经查询上述企业官网、企查查等网站，了解企业的基本情况；获取发行人报告期内交易性金融资产明细表，了解并分析最近一期末交易性金融资产是否属于财务性投资；查阅自本次发行相关董事会前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内发行人客户集中度高，具有合理性。发行人客户集中度和同行业公司保持一致，符合行业惯例。公司收入具有可持续性，为中国移动下一代OSS系统的核心供应商，被替代风险较低，对中国移动存在一定程度的依赖，但不构成重大依赖。本次募投项目的实施可能会导致发行人客户集中度进一步提升，针对客户集中度较高，发行人已制定了改善客户结构的措施。

2、发行人关于报告期内存在较多外购服务的原因及必要性分析，具有合理性，与同行业公司趋势一致，不存在将核心业务外包的情况。

3、发行人的成本构成主要为外购服务、职工薪酬等人力成本，上述关于公司报告期内毛利率变化的原因分析，具有合理性。

4、报告期内结合发行人研发人员种类和数量、各类研发人员的研发内容及阶段，发行人处理研发费用和人工成本的会计方法准确。发行人研发费用率与同行业公司的差异具有合理性，相关会计处理在所有重大方面符合会计准则的相关规定，不存在应计入成本而计入研发费用的情形。

5、发行人关于公司报告期内业绩下滑主要影响因素分析、相关不利因素是否持续的说明具有合理性，发行人与同行业上市公司业绩的主要影响因素一致的分析具备合理性。

6、发行人关于经营性活动产生的现金流净额出现大幅波动的原因，与净利润存在差异的原因具有合理性，报告期内净利润与经营活动现金流的勾稽关系说明合理。

7、发行人报告期合同资产余额变动的原因具有合理性，不存在未按期完工、延期完工、未及时确认收入的情形。

8、发行人商誉减值计提充分，会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定；

9、发行人上述关于截至最近一期末的财务性投资情况说明，与我们在核查过程中了解到的情况不存在重大不一致。自本次发行相关董事会前六个月至今，发行人不存在已实施或拟实施的财务性投资。

问题二

2. 本次发行拟募集资金 66,188.56 万元, 拟投向 OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目(以下简称 OSS 平台项目)、算力网络智能调度管理及运营系统项目(以下简称算力网络项目)、新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目(以下简称数字家庭软件项目)、上海研发办公中心项目(以下简称上海研发项目)和补充流动资金。根据申报材料, 本次募投项目产品为既有业务的新产品, 属于对现有业务的升级。前述募投项目使用募集资金用于研发投入的金额分别为 15,871.60 万元、5,767.34 万元、4,314.56 万元和 2,502.00 万元, OSS 平台项目、算力网络项目及数字家庭软件项目涉及研发投入资本化的情形, 资本化支出比例分别为 99.29%、84.75%和 84.37%, 高于公司报告期内数值。本次募投项目设备购置金额合计为 13,346 万元, 报告期末, 发行人机器设备、办公及电子设备余额合计为 224.64 万元。本次募集资金拟使用 7,500 万元用于上海研发项目的房产购置。OSS 平台项目、算力网络项目、数字家庭软件项目效益预测中预计内部收益率分别为 16.13%、15.54%和 19.45%。报告期各期末, 公司合并资产负债率分别为 19.43%、18.18%、14.09%和 13.49%, 最近一期末, 公司交易性金融资产余额为 8,900 万元, 为结构性存款及银行理财, 其他非流动资产余额为 12,196.88 万元, 为期限超过一年的定期存单。

公司前次融资为首次公开发行股票, 共募集资金 4.68 亿元, 前次募投项目中, 企业平台化经营管理支撑系统未达到预计效益, 下一代基础网络综合支撑系统、新一代家庭客户业务端到端支撑保障系统、新一代集团客户业务端到端支撑保障系统等项目 2024 年 1-9 月未达到预计效益。前次募投项目存在项目调整及结余资金永久补充流动资金的情况。

请发行人补充说明: (1) 用通俗易懂的语言分项目说明本次募投项目及产品与现有业务和前次募投项目的联系与区别, 包括但不限于具体产品、应用领域、主要客户、软硬件占比、对现有业务具体项目或产品的升级情况等, 进一步说明将募投项目产品认定为现有业务新产品及对现有业务升级的依据, 以及上海研发项目与发行人主营业务协同性的情况, 并结合前述情况分项目说明本次募集资金是否属于主要投向主业的情形, 是否符合《注册办法》第四十条的规定; (2) 发行人是否具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利储备, 募投项目实施

的具体地点，上海研发项目房产购置的具体情况，购置价格的公允性，与上海研发项目用途及所需面积的匹配性，是否存在闲置风险或对外出租的计划和安排，并结合前述情况说明募投项目实施是否存在重大不确定性；（3）结合募投项目产品行业竞争发展格局及趋势、同行业公司相关产品升级情况、主要客户需求情况等，说明本次募投项目产品是否符合行业发展趋势，是否符合客户需求，募投项目对现有业务升级是否有订单或相关协议作为支撑，进一步论述开展募投项目的必要性；（4）结合公司营运资金需求、资产负债率情况、项目支出安排、公司货币资金及交易性金融资产余额、银行授信及贷款情况以及其他资金收入或支出情况，进一步说明本次融资规模及补充流动资金规模合理性；（5）公司现有研发投入资本化情况，包括研发人数、研发项目、开发支出和无形资产形成过程、报告期内研发投入资本化率等，结合前述情况以及公司对本次募投项目已投入的研发成本及投入时间、目前是否完成研发阶段等，说明本次募投项目研发模式和公司现有研发项目是否存在区别，募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务会计处理是否存在差异及差异的合理性，募投项目研发资本化率高于公司现有业务的原因；（6）结合本次募投项目研发投入的具体构成、研发费用资本化的会计条件等，分项目逐一说明本次募投项目研发资本化的依据，本次募集资金中实际用于补充流动资金的具体金额及明细，补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定；（7）募投项目设备采购金额与发行人报告期存在较大差异的原因及合理性，相关研发、生产模式是否发生重大变化，并结合上述情况说明设备采购的必要性及规模合理性；（8）各募投项目产品销量、价格、募投项目收入和成本、内部收益率等的测算过程及依据，结合公司产品需求、在手订单或意向性合同、公司现有业务或同行业公司相关项目效益情况等，说明募投项目效益测算的谨慎性和合理性；（9）本次各个募投项目预计所需研发人员或预计新增研发人员的具体情况，结合前述情况说明募投项目所需人员数量及人均办公面积的合理性，与公司现有业务是否存在差异；（10）前次募投项目效益低于预期效益的原因及合理性，募投项目实施后是否有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力等相关情况；前次募集资金实际补充流动资金的比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

请发行人补充披露（2）（8）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师核查（3）（4）（5）（6）（8）（10）

并发表明确意见，发行人律师核查（1）（10）并发表明确意见。

发行人回复：

三、结合募投项目产品行业竞争发展格局及趋势、同行业公司相关产品升级情况、主要客户需求情况等，说明本次募投项目产品是否符合行业发展趋势，是否符合客户需求，募投项目对现有业务升级是否有订单或相关协议作为支撑，进一步论述开展募投项目的必要性；

公司回复：

（一）行业竞争发展格局及趋势、同行业公司相关产品升级情况

1、OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目

我国三大电信运营商均已将自智网络的系统化构建和演进作为其发展的核心战略，并制定了自智网络目标愿景和清晰的实现路径，并在近年来加快了自智网络的建设速度，推动 AI 大模型在 OSS 系统建设中的应用，推动 OSS 系统建设从面向网络运维向运营转型，推出更多赋能一线和赋能行业客户的应用。

从运营支撑系统行业来看，经过行业多年积累与发展，行业的市场占有率呈现集中化趋势。电信运营商 OSS 领域，近年来新技术、新需求催生了以自动化、智能化为核心特征的下一代 OSS 系统，在升级换代的演进过程中，市场竞争激烈，市场格局也在发生相应变化。经过多年的竞争，在该领域中竞争的公司主要包括亚信科技、浪潮数字企业（浪潮数字企业技术有限公司）、亿阳信通、东方通、思特奇、神州泰岳、科大国创、浩鲸云计算科技股份有限公司等。围绕 OSS 升级换代和新一轮市场竞争，公司采取了加大产品研发和技术创新、全力争夺下一代 OSS 核心系统市场份额的经营策略，经过激烈的市场竞争，目前已成为中国移动下一代 OSS 系统的核心供应商。

同行业公司相关产品升级情况如下：

公司简称	相关产品升级情况
亚信科技	聚焦自智网络、网络数字孪生、云网数智化、网管升级等领域，包括 5G 网络故障管理系统、网络云管理平台、网络资源管理系统、网络功能虚拟化套件等产品，研发的自智网络副驾产品体系(AN CoPilot)通过构建自智网络副驾专属模型、认知增强服务与自智网络副驾工具包，有效支撑通信运营商向 L4/L5 高阶自智网络演进。
东方通	面向运营商网络演进及新业务发展，基于云原生、大数据、人工智能等技术，以运营商网络运维智能化、平台化及业务敏捷支撑为目标构建了新一代网络运维支撑体系。
思特奇	网络自智支撑与运营方面，结合运营商近年来基础网络的数字化建设，充分激发网络潜能，公司为运营商打造具备数字化、智能化、敏捷化的一系

公司简称	相关产品升级情况
	列网络自智平台与产品，包括：全流程端到端网络工程建设的数智化交维产品；为 5G 行业客户提供全面、高效、便捷的 5G 专网轻量级网管；支持网络及业务的部署、开通、排障、维护等高效资源调度的智能编排调度平台；面向政企综合一体化运营运维管理的政企运维平台。以上产品将进一步加快运营商网络自动化、智能化转型，提高网络效率，打造极致用户体验，并实现网络服务变现。
科大国创	在运营商行业，聚焦 5G、云网融合、数字孪生等新技术，发挥“大客服、大调度、大采控”与数智底座的业务经验积累与存量市场规模优势，加大自智网络、知识计算、多模态感知等新方向探索，深度参与行业客户数字化转型。
神州泰岳	针对自智网络方面开发提供算网大脑、算力管控、混合多云管理平台、IP 运维工作台、核心网运维工作台、SDN 控制器、集约化综合网管、数据分析自服务等产品或服务。
浪潮数字企业	致力于成为领先的算网一体运营服务提供者，重点围绕自智网络、算力网络、数字孪生等关键技术，参与 27 项行业标准和 3 项团体标准建设，并编制 10 项行业白皮书。
亿阳信通	基于“自智网络”理念，打造“零等待、零故障、零接触、自配置、自修复、自优化”的数智化运维能力，持续提升客户“自智网络”管理水平，逐步向更高阶的 L4 级“自智网络”的目标演进。OSS 领域产品主要包括综合故障管理系统、资源管理系统、综合指挥调度系统、大屏展现系统、统一采集平台、各专业网管系统和工作台软件等。
浩鲸云计算科技股份有限公司	为电信运营商提供业务运营和网络运维产品体系、数智产品体系、云运营与云运维产品体系及垂直行业数字化解决方案。在助力运营商新型信息基础设施建设方面，推出智慧升级的企业自智运行框架，助力运营商快速地将自智等级从 L3 等级大范围大幅度向 L4/L5 推进。

2、算力网络智能调度管理及运营系统项目

随着新一轮科技革命和产业变革加速推进，算力已经成为数字经济时代重要的战略资源，尤其在物联网、大数据、AI 与实体经济融合发展以及政务、交通、工业、电信等各行业数字化转型的背景下，算力的相关总体需求不断快速增长。中国算力基础设施建设正进入快速发展的关键阶段，“东数西算”工程成为优化全国算力资源配置的重要战略。算力基础设施的建设和运营目前由政府引导，互联网企业、电信运营商等央国企分别主导、生态圈合作伙伴多方参与的形式开展，初步形成了百花齐放的竞争格局。我国各地地方政府积极规划智能算力基建布局，截至目前，国内建成、在建、拟建的智算中心共计百余家。行业各方大力推进算力基础设施建设，一方面互联网厂商不断提升算力服务水平，另一方面三大电信运营商充分发挥运营商网络领先优势，以网强算，加快推进算力网络建设，加码布局新型算力基础设施，增加算力网络投资。

在算力调度方面，部分区域实现了跨区域算力共享与协同，但算力有效调度尚未完全破题，受限于技术不完备、协调机制不健全等原因，已有算力调度平台

可调度的算力规模、种类和应用场景仍需丰富，目前算力调度市场仍处于早期发展阶段，市场竞争格局相对分散。

电信运营商目前是主要的算力基础设施建设主力军及算力服务提供商，近年来其算力网络收入快速增长，市场份额逐步提升。在电信运营商算力网络市场领域，原有 OSS 领域的网管厂家基于和运营商的深度合作、对电信软件市场的深入理解及技术积累，在算力领域具有先天优势，纷纷响应运营商的算力网络需求，积极开展在算力调度领域方面的产品开发工作，具有较强研发实力及市场资源的企业有望占据更多的市场份额。公司目前在技术、产品及业务布局上具有一定的领先优势。

同行业公司相关产品升级情况如下：

公司简称	相关产品升级情况
亚信科技	建设算力内生网络产品。包括算力内生 5G 基站、算力内生 5G MEC、算力内生 5G 核心网，实现 5G 网络的算力内生和通算一体编排调度决策。建设算网套件产品，包括算网运营交易中心、算网编排中心、算网调度中心、算网智能引擎、算网数字孪生子产品，将亚信科技 AI 能力融合其中，进行算力、网络资源的统一管理和调度。
思特奇	以推进建设“东数西算”工程为牵引，率先建成国家枢纽节点统一算力运营调度平台等相关算力服务平台，面向枢纽节点分布式的通算、智算、超算等异构算力资源，提供多维度的核心调度能力，实现跨服务商、跨地域、跨架构的统一管理、统一调度，实现为业务匹配最优算网资源的能力，可为东数西算、人工智能、跨域调度等各类场景提供一站式算力调度解决方案。
科大国创	建设数据智能平台-AI 平台，对标国内外主流人工智能平台，以数据采集和存储、算力资源调度、算法开发训练为基础，构建了 AI 模型能力的在线工厂和开放集市，面向垂直行业提供大量的算法模型，为各行各业的应用注入数据智能，实现普惠 AI。
神州泰岳	建设“算力网络一体化运营”系列五大核心产品，包括算网运营平台，作为算力网络运营体系中面向算力需求方的统一入口，为算力需求方提供算网应用申请、定制、订单开通进展查询、算力交易等核心功能；算网大脑平台，作为整个算力网络运营体系的核心，是解决算网资源调度编排的核心系统；网络综合管控平台，负责网络资源的综合管理和控制；算力综合管控平台，负责算力资源的综合管理和控制；算力 Agent，作为算力网络中的代理，负责具体的算力任务执行和调度。
浪潮数字企业	以国家“东数西算”工程为指引，以“领先的算网一体运营服务提供商”战略为导向，打造“高质量、高标准、高价值”的算网解决方案。
浩鲸云计算科技股份有限公司	建设超级多云管理平台、智算底座解决方案、算力网络一体化方案、智算中心运营方案等产品。其中超级多云管理平台是面向混合云或异构云的“多云管理运营支撑系统”，通过搭建统一的云接入基座，接入纳管多个公有云、私有云、混合云以及各种异构网络、边缘计算、安全等资源，构建统一管理框架；智算底座解决方案致力于为客户快速实现智算资源的统一纳管，提高资源利用吞吐率、提升的使用价值；算力网络一体化支撑方案实现内外部算力资源一体化运营；智算中心运营方案，提供集数据处理、高性能计算、智能应用服务以及算力调度运维运营于一体的综合性人工智能算力

公司简称	相关产品升级情况
	运营方案。
青云科技（北京青云科技集团股份有限公司）	建设 AI 算力调度平台，致力于打造算力中心建设运营的新模式，实现对 GPU 算力、CPU 算力、HPC 算力、多存储、多模型资源、数据资源等多元资源的统一管理，打破网络速度瓶颈和环境搭建复杂等制约，面向多业务场景，提供多租户、计量、计费丰富的运营功能，全面提升算力中心的运营效率与平台能力。
并行科技（北京并行科技股份有限公司）	建设超算云算力网络平台，整合不同类型、不同架构的算力资源，面向用户提供统一的使用界面，提供安全协议和工具完成用户端与超算端、超算与超算之间的高效数据传输，实现多超算应用级统一智能调度。

3、新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目

数字家庭产品作为战略性新兴产业重点产品之一，具有广阔的未来发展前景。5G、千兆网络发展以及 AI、物联网、大数据等技术的日益成熟，更使得数字家庭行业发展进入新的拐点。随着数字家庭经济的发展，中国家庭宽带市场保持稳健增长，以品质宽带为依托，多维度提升家庭业务价值已成为电信运营商的共识。家庭宽带将成为运营商实现业务转型的重要基础平台，也是支持 ICT 产业发展及全社会数字化转型的重要基础设施。提升服务质量、快速提供各类新业务将成为电信运营商重要的竞争手段，也对电信运营商家庭宽带运维效率提出了更高的要求。

中国移动目前在家庭智能网关方面主要由公司与中国移动某专业公司战略合作，并正在省公司进行试点。在 SDN 边缘接入解决方案技术方面，由直真科技主导的新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目目前为市场先行产品。

国内市场在推动终端 SDN 边缘接入方向的同行业公司包括中国电信上海研究院和直真科技。中国电信上海研究院利用 SDN 技术开发的下一代智能网络产品，通过软件集中控制网络编排方式，推动家庭网关的控制能力“上云”，主要客户为中国电信。

（二）客户需求

1、OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目

随着电信行业全业务竞争格局的逐步形成，电信运营商面临着网络同质化、资费同质化、业务同质化的局面，其经营理念已由“以网络为中心”向“以用户为中心，以服务为导向”逐步转变。鉴于 5G 网络、算力网络等承载的新业务场景需要更低网络时延、更高网络带宽和更快业务响应，对网络的运营和运维提出了更高的要求，电信运营商积极推动自智网络的建设速度，以自智网络的成熟度模型，

来指导新一代 OSS 支撑系统的建设。中国移动发布了《自智网络白皮书》，提出了自智网络体系架构，分等级分层次推进自智网络能力提升，以“2025 年达到 L4 级高阶自智网络”为目标，加速构建自智网络能力。电信运营商在以网络和业务自动化、智能化运维为目标的自智网络建设框架下，启动云化、微服务化、中台化架构的下一代 OSS 系统建设，催生了 OSS 系统架构升级的需求，未来在 OSS 系统自智网络领域的投资预期将稳定增长。

2、算力网络智能调度管理及运营系统项目

中国算力市场规模在不断上升，根据国家互联网信息办公室发布的《国家信息化发展报告（2023 年）》，截至 2023 年底，我国算力基础设施综合水平稳居全球第二，算力总规模超 230EFLOPS，其中智能算力规模达到 70EFLOPS。新增算力基础设施中智能算力占比过半，成为算力增长的新引擎。根据工业和信息化部等六部门印发的《算力基础设施高质量发展行动计划》，到 2025 年，我国算力规模超过 300EFLOPS，智能算力占比达到 35%。

截至 2024 年 6 月底，“东数西算”八大国家枢纽节点直接投资超过 435 亿元，拉动投资超过 2000 亿元。电信运营商是当下数据中心与算力建设的主力军，亦是算力网络建设的核心力量，主要电信运营商均积极响应国家“东数西算”战略，充分发挥运营商网络领先优势，加快推进算力网络建设，加码布局新型算力基础设施，增加算力网络投资。根据三大运营商披露的定期报告，截至 2024 年 6 月末，中国移动投资建设的智能算力规模达到 19.6EFLOPS，相比 2023 年末的 10.1EFLOPS 增加了 94.06%；中国电信投资建设的智能算力规模达到 21EFLOPS，相比 2023 年末的 11EFLOPS 增加了 90.91%；中国联通智算算力也已达到 10EFLOPS。

3、新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目

三大运营商均全面布局千兆家庭网络，家庭宽带的升级迭代将进一步刺激基础宽带及宽带增值业务的高速增长。工信部数据显示，截至 2023 年底，三家基础电信企业的固定互联网宽带接入用户总数达 6.36 亿户，其中百兆宽带用户达 6.01 亿户，千兆宽带用户达 1.63 亿户。随着数字家庭经济的发展，中国家庭宽带市场保持稳健增长，以品质宽带为依托，多维度提升家庭业务价值已成为电信运营商的共识。家庭网络的建设及宽带接入用户的数量增长将进一步拓展数字家庭业务的市场空间。中国的电信运营商已建成世界领先的家庭宽带网络，随着运

营商携号转网的放开，家宽市场进入存量博弈阶段，提升服务质量、快速提供各类新业务将成为电信运营商重要的竞争手段。电信运营商要进一步解决家庭网关厂家和软件版本繁多、业务插件和网关紧耦合、设备固件和业务插件频繁升级所导致的装维问题以及排障定位效率较低的问题，而且现有增值业务的开发依赖于家庭网关，急需优化家庭网关以便运营商开展更多增值业务。

（三）募投项目对现有业务升级是否有订单或相关协议作为支撑

公司长期深耕电信运营商 OSS 领域，在下游电信运营商行业及相关政企行业积累了丰富的客户资源，与下游客户建立了长久的合作关系。本次募投项目建设是公司基于客户需求，依托自身技术经验及行业积累的优势，在 OSS 领域、算力网络领域、数字家庭领域对现有业务及产品予以升级，本次募投项目对现有业务升级均具备相关订单或协议作为支撑。

截至 2024 年 9 月 30 日，公司 OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目方向相关的在手订单金额（不含税）共计 5,376.33 万元。；截至 2024 年 9 月 30 日，公司算力网络智能调度管理及运营系统项目方向相关的在手订单金额（不含税）共计 1,170.13 万元，公司正在积极推进与中国移动等电信运营商以及政企客户在算力网络调度方面的合作。；截至 2024 年 9 月 30 日，公司新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目方向相关的在手订单金额（不含税）共计 295.13 万元，正在省公司开展试点工作。

（四）本次募投项目产品是否符合行业发展趋势，是否符合客户需求，进一步论述开展募投项目的必要性

综上所述，本次募投项目均根据客户需求开展相关建设工作。OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目用于建设下一代 OSS 产品研发平台，促进产品形态以及研发技术的优化升级。算力网络智能调度管理及运营系统项目将深化公司在算力网络领域的的能力，加速完成对算力网络运营支撑方向的布局。新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目将推动公司在新一代数字家庭业务领域进一步打开局面，形成新的业务增长点。建设上海研发办公中心有助于提升公司研发实力，推动公司主营业务发展。本次募投项目的建设符合行业发展趋势，符合同行业公司相关产品升级趋势，符合客户需求，具备必要性。

四、结合公司营运资金需求、资产负债率情况、项目支出安排、公司货币资金及交易性金融资产余额、银行授信及贷款情况以及其他资金收入或支出情况，进一步说明本次融资规模及补充流动资金规模合理性

公司回复：

（一）公司营运资金需求、资产负债率情况、项目支出安排、公司货币资金及交易性金融资产余额、银行授信及贷款情况以及其他资金收入或支出情况

综合考虑公司的货币资金余额及交易性金融资产余额、营运资金需求、项目支出安排、银行授信及贷款情况以及其他资金收入或支出等情况，在未考虑本次发行及其他新增股本、债务融资的前提下进行测算，经测算，未来三年公司的资金缺口为 69,518.23 万元，具体测算过程如下：

序号	资金用途	计算公式	金额（万元）
1	截至 2024 年 9 月 30 日可自由支配的资金金额	$A=①-②+③$	36,977.62
1.1	货币资金余额及交易性金融资产余额	①	23,726.26
1.2	其中：保证金等使用受限货币资金	②	280.51
1.3	其他非流动资产及其他流动资产-期限一年以内的定期存单	③	13,531.87
2	未来三年预计经营活动产生的现金流量净额	B	2,787.16
3	未来资金需求	$C=④+⑤+⑥+⑦$	109,283.01
3.1	2023 年末最低现金保有量需求	④	30,595.57
3.2	营运资金需求	⑤	8,643.97
3.3	未来三年预计现金分红金额	⑥	5,305.91
3.4	本次募投项目投资金额（不含补充流动资金）	⑦	64,737.56
4	总体资金缺口（缺口以负数表示）	$D=A+B-C$	-69,518.23

注：公司 2024 年 9 月末其他非流动资产为期限超过一年的定期存单。

1、公司期末货币资金余额情况

截至 2024 年 9 月 30 日，公司货币资金为 14,826.26 万元，其中其他受限货币资金为 280.51 万元，交易性金融资产为 8,900.00 万元，其他流动资产-期限一年以内的定期存单为 1,334.99 万元，其他非流动资产（期限超过一年的定期存单）为 12,196.88 万元。综上，公司可支配资金总额为 36,977.62 万元。

序号	资金用途	计算公式	金额（万元）
1	截至 2024 年 9 月 30 日可自由支配的资金金额	$A=①-②+③$	36,977.62
1.1	货币资金余额及交易性金融资产余额	①	23,726.26

1.2	其中：保证金等使用受限货币资金	②	280.51
1.3	其他非流动资产及其他流动资产-期限一年以内的定期存单	③	13,531.87

2、预计未来三年经营现金流量净额

公司过去三年经营活动产生的现金流量净额与营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经营活动产生的现金流量净额	1,360.10	192.54	-4,121.79
营业收入	43,603.37	49,129.56	33,435.98
比例	3.12%	0.39%	-12.33%

公司 2021 年至 2023 年营业收入的复合年均增长率为 14.20%，本次测算假设公司 2024 年至 2026 年营业收入增长率为 10.00%，未来三年预计营业收入测算如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度 E	2025 年度 E	2026 年度 E	未来 3 年预计营业收入合计
营业收入	43,603.37	47,963.71	52,760.08	58,036.09	158,759.89

公司 2021 年至 2023 年经营活动产生的现金流量净额与营业收入的比例分别为-12.33%、0.39%、3.12%，由于 2021 年公司经营活动产生的现金流量净额为负，以 2022 年至 2023 年经营活动产生的现金流量净额与营业收入的比例的平均值 1.76%进行预测，2024 年至 2026 年公司经营活动产生的现金流量净额合计为 $158,759.89 \times 1.76\% = 2,787.16$ 万元。

3、最低现金保有量需求

采用安全月数法对公司最低现金保有量进行测算，测算过程如下：

(1) 公司应收账款平均收现期

单位:万元

项目	2023 年度 /2023 年末	2022 年度 /2022 年末	2021 年度 /2021 年末
营业收入	43,603.37	49,129.56	33,435.98
销售商品、提供劳务收到的现金	43,343.36	45,230.40	39,538.17
应收账款平均余额	27,527.88	24,234.84	22,481.65
根据营业收入测算的应收账款收回天数	230.43	180.05	245.42
根据营业收入测算的应收账款收回天数平均值			218.63

根据经营现金流测算的应收账款收回天数	231.82	195.57	207.54
根据经营现金流测算的应收账款收回天数平均值	211.64		

注：应收账款平均余额=（期末应收账款余额+期初应收账款余额）/2；根据营业收入测算的应收账款收回天数=365/（营业收入/应收账款平均余额）；根据经营现金流测算的应收账款收回天数=365/（销售商品、提供劳务收到的现金/应收账款平均余额）。

由上表可知，2021年至2023年，根据营业收入测算的应收账款收回天数平均值为218.63天，约为7.29个月；根据经营现金流测算的应收账款收回天数平均值为211.64天，约为7.05个月。

（2）公司近三年平均可支配资金覆盖付现成本本月数情况

根据公司近三年财务数据，公司近三年平均可支配资金覆盖付现成本本月数情况如下：

单位：万元；个

项目	2023年度 /2023年末	2022年度 /2022年末	2021年度 /2021年末
营业成本①	16,161.63	22,260.41	19,107.48
销售费用②	3,806.79	4,151.70	4,223.34
管理费用③	4,715.65	5,105.33	4,454.34
研发费用④	15,139.14	14,501.89	13,548.86
财务费用⑤	-160.17	-207.00	-229.04
减：非付现成本总额⑥	2,948.37	2,598.63	1,522.48
付现成本合计⑦=①+②+③+④+⑤-⑥	36,714.68	43,213.70	39,582.51
近三年平均付现成本	39,836.96		
月平均付现成本⑧=⑦/12	3,059.56	3,601.14	3,298.54
货币资金⑨	18,829.51	15,059.38	27,213.69
交易性金融资产⑩	5,000.00	18,000.00	12,000.00
一年内到期的非流动资产⑪	-	4,407.47	-
其他流动资产-期限一年以内的定期存单⑫	1,344.37	-	-
其他非流动资产⑬	12,191.26	-	4,259.41
其他权益工具投资⑭	959.00	977.00	977.00
募集资金存放⑮	-	-	10,731.99
其他受限资金⑯	240.38	356.78	45.85
可支配资金余额 ⑰=⑨+⑩+⑪+⑫+⑬+⑭-⑮-⑯	38,083.77	38,087.06	33,672.26
可支配资金余额覆盖月均付现成本本月数⑱=⑰/⑧	12.45	10.58	10.21

近三年平均可支配资金余额覆盖 月均付现成本月数	11.08
----------------------------	-------

注：（1）非付现成本总额包含当期固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销和使用权资产折旧；（2）公司 2022 年末一年内到期的非流动资产为期限超过一年的定期存单；（3）公司其他非流动资产为期限超过一年的定期存单。

由上表可知，公司近三年平均可支配资金余额覆盖月均付现成本月数约为 11 个月。

（3）安全月份数选取及计算结果

综上，公司管理层结合经营管理经验、公司应收账款平均收回天数、公司近三年平均可支配资金余额覆盖月均付现成本月数的选取结果，按照最低保留 10 个月的付现成本对公司最低现金保有量进行测算，结果如下：2023 年度，公司月均付现成本为 3,059.56 万元，以此确定最低现金保有量为 30,595.57 万元。

4、银行授信贷款及资产负债率情况

2024 年 4 月，公司与招商银行股份有限公司北京分行签署《授信协议》（编号：2024 清华园授信 414），招商银行股份有限公司北京分行授予发行人 5,000 万元授信额度，授信期间为 12 个月，自 2024 年 4 月 11 日至 2025 年 4 月 10 日。截至 2024 年 9 月 30 日，公司子公司天津微迪加银行借款 153 万元。

各报告期末，公司资产负债率为 19.43%、18.18%、14.09%、13.49%，公司资产负债率整体处于合理水平，偿债能力良好。公司为轻资产公司，目前的贷款金额较低，因此本次测算未考虑目前贷款金额。随着公司在算力业务领域的突破，公司正在申请银行授信以支撑新业务的开展。

5、营运资金需求

以营业收入增长率 10% 作为 2024 年至 2026 年营业收入的平均增长率进行测算，按照销售百分比法测算未来营业收入增长所导致的相关经营性流动资产和经营性流动负债的变化，进而测算 2024 年至 2026 年公司营运资金缺口，经测算公司未来营运资金需求为 8,643.97 万元，具体测算过程如下表：

单位：万元

项目	2023 年度 /2023 年末	占比	预测金额		
			2024 年度 /2024 年末	2025 年度 /2025 年末	2026 年度 /2026 年末
营业收入	43,603.37	100.00%	47,963.71	52,760.08	58,036.09
应收票据及应收账款①	24,938.34	57.19%	27,432.18	30,175.40	33,192.94
合同资产②	5,474.68	12.56%	6,022.14	6,624.36	7,286.79

其他应收款③	1,521.59	3.49%	1,673.75	1,841.13	2,025.24
存货④	3,278.07	7.52%	3,605.87	3,966.46	4,363.11
预付款项⑤	161.76	0.37%	177.94	195.73	215.31
经营性流动资产合计⑥ =①+②+③+④+⑤	35,374.44	81.13%	38,911.89	42,803.08	47,083.39
应付票据及应付账款⑦	6,852.18	15.71%	7,537.40	8,291.14	9,120.26
预收款项/合同负债⑧	1,819.23	4.17%	2,001.16	2,201.27	2,421.40
其他应付款⑨	588.31	1.35%	647.15	711.86	783.05
经营性流动负债合计⑩ =⑦+⑧+⑨	9,259.73	21.24%	10,185.71	11,204.28	12,324.70
营运资金占用金额⑪= ⑥-⑩	26,114.71	-	28,726.18	31,598.80	34,758.68
营运资金缺口					8,643.97

注：营运资金缺口=2026年末营运资金占用金额-2023年末营运资金占用金额。

6、未来三年预计现金分红金额

公司最近三年现金分红情况如下表所示：

单位：万元

分红年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
归属于上市公司股东的净利润	7,786.18	3,857.47	-7,031.54
现金分红金额（含税金额）	2,036.40	1,018.20	-
现金分红金额占合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比例（%）	26.15%	26.40%	0.00%

注：2022 年度公司通过集中竞价交易方式回购公司股份 218 万股，累计成交金额（不含交易费用）4,023.39 万元，上述现金分红未考虑该部分金额。

公司最近三年归母净利率分别为-21.03%、7.85%及 17.86%，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	43,603.37	49,129.56	33,435.98
归属于上市公司股东的净利润	7,786.18	3,857.47	-7,031.54
归母净利率	17.86%	7.85%	-21.03%

公司 2021 年亏损，2022 年至 2023 年归母净利率逐步上升，假设公司未来三年每年的归母净利率为 2022 年至 2023 年归母净利率的平均值 12.85%，未来三年预计归属于上市公司股东的净利润合计=未来三年预计营业收入合计*平均归母净利率=158,759.89*12.85%=20,407.35 万元。

公司 2021 年亏损，因此未进行现金分红，2022 年、2023 年分红比例分别为

26.40%、26.15%。假设未来三年现金分红比例为 26%，则公司未来三年预计现金分红金额为 5,305.91 万元。

7、本次募投项目投资金额

除补充流动资金外，公司本次募投项目投资金额共计 64,737.56 万元，具体如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额
1	OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目	27,409.20
2	算力网络智能调度管理及运营系统项目	17,037.66
3	新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目	8,199.44
4	上海研发办公中心项目	12,091.26
合计		64,737.56

8、其他资金收入或支出

公司正在持续布局算力网络等战略业务，2024 年 11 月，公司与河南智云数据信息技术股份有限公司联合中标郑州航空港经济综合实验区大数据产业园大数据处理中心项目算力集群部分建设、维护、运营一体化一标段项目。如算力网络业务布局后续取得进一步突破，公司将存在更多的资金支出需求。

综合前述分析，在未考虑本次发行及其他新增股本、债务融资的前提下，公司面临的资金缺口金额为 69,518.23 万元。

(二) 本次融资规模及补充流动资金规模合理性

公司客户以电信运营商或其他大型政企客户为主，受客户项目实施进度安排及资金预算管理的影响，公司应收账款余额较大，2021 年末、2022 年末、2023 年末及 2024 年 9 月末应收账款余额分别为 21,690.18 万元、26,779.50 万元、28,276.25 万元和 18,718.71 万元。虽然公司客户履约能力强、信誉度高，发生坏账的风险较低，但随着公司经营规模的扩大，应收账款规模不断增长，仍然对公司资金流动性造成一定压力。结合公司经营情况，公司 2023 年度的自有人工薪酬（销售、管理、研发、生产成本的人工投入）和外购劳务合计 33,573.29 万元，人员成本为刚性支出，公司从维持稳定经营及保障资金安全的角度，需保持一定金额的现金保有量。

公司一般软件开发业务过程需经过产品定义、产品设计、开发测试、首次实

境测试、内部验收、定制开发、交付验收、合同结算等多个阶段，从前期开始就需要投入运营资金，合同结算后才能收回资金，要求公司需具备较强的资金实力。此外，公司按产品线开展研发活动，针对公共性的基础技术和研发需求，需根据对行业的理解及技术趋势的把握，提前进行产品定义和产品开发，前期就需进行相关资金投入。同时，自智网络、算力网络、智能运维、AI大模型等新兴技术的应用，不断推动行业技术的创新发展。公司紧跟行业发展趋势和市场需求，不断进行技术和业务创新，加大研发投入，新技术、新产品的研发攻关以及人才的培育与激励等方面均需要充足的资金保证。面对激烈的市场竞争以及技术的不断创新，公司需要更加充足的资金储备，本次募集资金有利于公司增强资本实力，加强技术研发，推动公司经营能力稳步提升。

综合考虑公司营运资金需求、资产负债率情况、项目支出安排、公司货币资金及交易性金融资产余额、银行授信及贷款情况以及其他资金收入或支出情况等，公司面临的资金缺口金额为 69,518.23 万元，考虑到贷款额度以及利率情况，为更好的保证股东权益及公司发展，丰富公司融资渠道，本次募投项目建设主要采用直接融资方式进行。经前述测算，未来三年公司营运资金需求为 8,643.97 万元，公司拟使用募集资金中的 3,400 万元用于补充流动资金，以满足对营运资金的需求，本次融资规模及补充流动资金规模具有合理性。

五、公司现有研发投入资本化情况，包括研发人数、研发项目、开发支出和无形资产形成过程、报告期内研发投入资本化率等，结合前述情况以及公司对本次募投项目已投入的研发成本及投入时间、目前是否完成研发阶段等，说明本次募投项目研发模式和公司现有研发项目是否存在区别，募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务会计处理是否存在差异及差异的合理性，募投项目研发资本化率高于公司现有业务的原因；

公司回复：

（一）公司现有研发投入资本化情况

1、公司现有研发投入资本化项目情况

2021 年-2024 年 1-9 月公司研发项目资本化情况如下：

单位：万元

项目	当期平均	期初余额	本期增加金额	本期减少金额	期末余
----	------	------	--------	--------	-----

	研发人数		内部开发支出	其他	确认为无形资产	转入当期损益	额
2021年							
政企三级服务支撑系统	32	-	341.99	-	341.99	-	-
流程平台系统	26	-	585.36	-		-	585.36
ICT 项目管理系统	10	-	239.47	-	239.47	-	-
数据中心运维治理平台	39	-	778.44	-		-	778.44
多屏可视化应用系统	15	-	411.63	-	411.63	-	-
合计	121	-	2,356.88	-	993.09	-	1,363.79
2022年							
流程平台系统	15	585.36	269.14	-	854.50	-	-
数据中心运维治理平台	27	778.44	368.78	-	1,147.21	-	-
面向自智网络的政企运维平台	47	-	532.37	-		-	532.37
传输运维工作台	72	-	714.12	-	714.12	-	-
合计	161	1,363.79	1,884.41	-	2,715.83	-	532.37
2023年							
面向自智网络的政企运维平台	17	532.37	232.33	-	764.70	-	-
故障智能处理平台	35	-	1,387.81	-	1,387.81	-	-
合计	52	532.37	1,620.14	-	2,152.51	-	-
2024年1-9月							
智能化综调平台	42	-	632.62	-	-	-	632.62
算网一体化平台	18	-	379.22	-	-	-	379.22
合计	61	-	1,011.84	-	-	-	1,011.84

注：当期平均研发人数=当期合计研发人月/12

2、开发支出和无形资产形成过程

(1) 开发支出的形成过程

公司严格根据会计准则和内部制度对研发支出能否资本化进行判定，经过内部专家评审后，发行人对于符合条件的研发支出予以资本化处理，具体判断处理原则如下：

①公司内部研究开发项目的支出，区分研究阶段支出与开发阶段支出，研究阶段的支出在发生时计入当期损益。开发阶段的支出符合资本化条件的进行资本化处理，确认为无形资产。

②公司内部研究开发按照项目进行管理，研发开发项目立项时明确项目计划

的里程碑阶段，一般至少划分为四个阶段，项目策划阶段、需求调研与需求定义阶段、设计与实现阶段（迭代）、测试验收阶段。其中项目策划阶段、需求调研与需求定义阶段为研究阶段，设计与实现阶段（迭代）、测试验收阶段为开发阶段。

③研究阶段结束后，项目经理发起“项目开发阶段启动申请报告”，经 CTO 办公室评估，对于同意进入开发阶段的，并同时满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的研发支出资本化的五项条件时，专家组签字确认。研发项目资本化开始时点为专家组同意研发项目进入开发阶段的“项目开发阶段启动申请报告”的签字日期。

（2）无形资产的形成过程

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产。

A、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。

B、具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

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

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

E、属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

完成测试验收报告时，业务群总经理、总工办副总工、总工办总工对“开发阶段进展报告”的项目是否满足无形资产 5 个条件进行评估，评估通过后，财务部以测试验收报告和评估通过的“开发阶段进展报告”作为该项目开发支出转入无形资产账务处理的依据。

3、报告期内研发投入资本化率

报告期内，公司的研发投入具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
研发投入	12,493.44	16,759.28	16,386.30	15,905.74
其中：资本化金额	1,011.84	1,620.14	1,884.41	2,356.88
资本化金额占比	8.10%	9.67%	11.50%	14.82%

费用化金额	11,481.60	15,139.14	14,501.89	13,548.86
费用化金额占比	91.90%	90.33%	88.50%	85.18%

其中，已结项的达到资本化条件的项目共有 8 个，主要情况如下：

单位：万元

序号	项目	研发投入	资本化金额	费用化金额	资本化率
1	ICT 项目管理系统	341.47	239.47	102.00	70.13%
2	多屏可视化应用系统	544.90	411.63	133.27	75.54%
3	数据中心运维治理平台	1,150.05	1,147.21	2.84	99.75%
4	政企三级服务支撑系统	582.80	341.99	240.81	58.68%
5	流程平台系统	969.54	854.50	115.04	88.13%
6	面向自智网络的政企运维平台	871.56	764.70	106.86	87.74%
7	传输运维工作台	917.63	714.12	203.51	77.82%
8	故障智能处理平台	1,645.60	1,387.81	257.79	84.33%
合计		7,023.55	5,861.43	1,162.12	83.45%

报告期内，公司研发资本化项目资本化率在 70.13%-99.75%之间，平均资本化率为 83.45%，资本化率较高。

（二）公司对本次募投项目投入情况

公司募投项目研发费用投入金额具体如下：

单位：万元

序号	募投项目	研发子项目	募投项目立项时间	募投项目已投入金额	是否完成研发阶段
1	OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目	下一代 OSS 产品研发平台子项目	2024-8-28	143.88	9 月为研究阶段，10 月开始进入开发阶段
		自智网络政企类应用研发子项目	2024-8-28	167.57	
		自智网络家客类应用研发子项目	2024-8-28	154.98	
		自智网络网管类应用研发子项目	2024-8-28	339.41	
2	算力网络智能调度管理及运营系统项目	算网运营支撑研发项目	2024-8-28	19.94	尚处研究阶段
		智算中心 IT 运维监控研发项目	2024-8-28	82.32	
3	新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目	新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目	2024-8-28	106.48	尚处研究阶段
合计		-	-	1,014.59	

公司本次募投项目资本化金额占比情况如下：

单位：万元

序号	募投项目	资本化金额	资本化金额/该项目研发人员投入金额	资本化金额/该项目募集资金投入总额	资本化金额/该项目投资总额
1	OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目	15,668.10	99.29%	23.67%	57.16%
2	算力网络智能调度管理及运营系统项目	5,767.34	84.75%	8.71%	33.85%
3	新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目	4,314.56	84.37%	6.52%	52.62%

注：本次募投项目资本化率=研发人员投入资本化金额/研发人员投入金额

如上表所示，本次募投项目资本化率分别为 99.29%、84.75%、84.37%，与公司报告期内研发资本化项目资本化率占比接近。

（三）本次募投项目研发模式和公司现有研发项目的区别

公司的产品研发是以市场需求为导向，紧密围绕客户需求进行技术创新，通过为客户提供高技术附加值的软件产品和优质服务来不断推动技术和各项业务的持续发展，具体情况如下：

1、研发组织结构

公司的产品研发人员主要集中在研发中心以及各业务群的产品研发团队。其中，研发中心承担公司的基础研发工作，各业务群的产品研发团队承担业务线的产品研发工作。产品研发人员的岗位设置有售前方案工程师、产品工程师、架构设计师、研发工程师、测试工程师和质量工程师等，分别负责产品的预研、设计、开发、测试和质量保障等工作。

2、研发模式

公司研发的软件产品，一类是面向内部使用的基础开发，另一类为面向市场客户销售的产品开发。

（1）基础研发

为实现公司软件产品研发过程及服务过程的“工程化”、实现 OSS 系列软件的“产品化”，公司重视内部公共开发平台及工具、产品组件的开发和共享，专门成立研发中心，承担公司基础研发工作。

公司基础研发的产品分两大类，一类为“产品化”公共开发平台，针对公司产品公共的架构需求、模块需求，实现公共架构平台产品系列和公共组件系列；另一类是“工程化”平台产品，包括研发运维一体化平台、运维服务一体化平台。“产品化”公共开发平台和组件使公司自研软件产品在架构、模块、需求等各个级别

的复用度大大提升，能够快速响应客户需求，灵活应对市场变化；“工程化”平台产品实现了自研产品研发过程的自动化、现场部署和运维服务的自动化，最大程度降低人工操作带来的风险成本。两类平台化产品大大提升了研发效率、产品质量和 IT 服务质量，为公司各项主营业务的可持续发展奠定了坚实基础。

(2) 产品研发

产品研发任务由各业务群的产品团队承担。架构设计人员在技术选型时，根据不同的业务特征选择适用的公司基础平台架构和公共组件，进行系统架构设计。开发人员进行概要设计、详细设计，在公司研发运维一体化平台上，组织编码、代码走查、自动持续构建、测试和产品发布、自动部署等工程活动，完成产品开发和现场部署工作。

OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目拟建设下一代 OSS 产品研发平台，后续在研发平台基础上开发自智网络关键应用，更侧重于基础研究，进而在基础内部研发形成的平台成果基础上高效支撑应用开发。上海研发办公中心项目拟进行 AI 训推一体化管理平台及信创技术兼容性自动化测试平台的研发工作，更侧重于基础研究以及对应用的支撑，包括面向应用的公共产品、公共能力和公共工具的研发。算力网络智能调度管理及运营系统项目、新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目更侧重于产品研发。本次募投项目研发模式未发生重大变化。

综上，本次募投项目研发模式和公司现有研发项目不存在区别。

(四)本次募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务会计处理不存在差异

本次募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务会计处理均遵循《会计准则》及公司内部研发支出资本化的规定，不存在差异，具体如下：

(1) 公司内部研究开发项目的支出，区分研究阶段支出与开发阶段支出，研究阶段的支出在发生时计入当期损益。开发阶段的支出符合资本化条件的进行资本化处理，确认为无形资产。

(2) 研究阶段结束后，项目经理发起“项目开发阶段启动申请报告”，经 CTO 办公室评估，对于同意进入开发阶段的，并同时满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的研发支出资本化的五项条件时，专家组签字确认。研发项目资本化开始时点为专家组同意研发项目进入开发阶段的“项目开发阶段启动申请报

告”的签字日期。

(3) 完成测试验收报告时,业务群总经理、总工办副总工、总工办总工对“开发阶段进展报告”的项目是否满足无形资产 5 个条件进行评估,评估通过后,财务部以测试验收报告和评估通过的“开发阶段进展报告”作为该项目开发支出转入无形资产账务处理的依据。

(五) 募投项目研发资本化率高于公司现有业务的原因

1、募投项目研发资本化率高于公司现有业务的原因

报告期内,公司研发费用的资本化率分别为 14.82%、11.50%、9.67%和 8.10%。公司研发费用的资本化率包括资本化项目和费用化项目。从资本化项目来看,报告期内公司达到资本化条件的项目共有 8 个,资本化率在 70.13%-99.75%之间,平均资本化率为 83.45%,单个资本化项目的研发资本化率较高。

本次募投项目是以发行人成立以来的技术积累为基础,在现有产品研发成果基础上进行的项目建设。成熟的项目和技术储备,为项目的开发提供了坚实基础。本次募投项目充分利用公司现有的各类技术资源,涉及的基础技术攻关相关支出在公司前期研发项目中基本完成,因此本次募投项目在研究阶段的相关研发投入较少。

综上,公司在前期已经进行了相关技术储备,具有技术基础,未来研发投入形成无形资产在技术上具有可行性,在满足资本化条件后,将对于符合资本化条件的研发投入予以资本化。本次募投项目资本化率分别为 98.03%、84.75%、84.37%,高于报告期内研发费用的资本化率,但与公司报告期内研发资本化项目资本化率接近,因此项目进入开发阶段后资本化支出测算具备合理性。

2、本次募投项目研发投入资本化率与同行业不存在明显差异

公司募投项目与同行业可比公司的资本化研发人员投入金额占研发人员投入总额的比例相比较,处于同行业可比区间,符合行业整体状况。

单位:万元

公司名称	项目名称	研发人员投入总额	资本化的研发人员投入金额	资本化的研发人员投入金额占研发人员投入总额的比例
思特奇	PaaS 平台技术与应用项目	17,977.63	12,568.27	69.91%
	城市数字经济中台项目	16,713.29	11,683.24	69.90%

东方国信	工业互联网云化智能平台项目	22,801.82	19,435.63	85.24%
	5G+工业互联网融合接入与边缘计算平台项目	18,334.80	12,575.68	68.59%
	东方国信云项目	27,002.16	22,462.85	83.19%
万达信息	未来公卫和医疗创新管理服务项目	101,400.00	101,400.00	100.00%
	未来城市智慧服务平台项目	89,000.00	89,000.00	100.00%
	企业人力资源数字化平台项目	20,000.00	20,000.00	100.00%
平均值				84.60%
直真科技	OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目	15,780.00	15,668.10	99.29%
	算力网络智能调度管理及运营系统项目	6,805.00	5,767.34	84.75%
	新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目	5,114.00	4,314.56	84.37%

根据上表所述，思特奇、东方国信、万达信息募投项目研发投入平均资本化金额占比为 84.60%，公司 OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目为现有 OSS 系统业务的升级迭代，因此，预计资本化占自主研发投入的比例较高；算力网络智能调度管理及运营系统项目、新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目是基于现有战略探索业务基础上的产品创新和升级，因此预计资本化占自主研发投入的比例分别为 84.75%、84.37%，相对谨慎、合理。

六、结合本次募投项目研发投入的具体构成、研发费用资本化的会计条件等，分项目逐一说明本次募投项目研发资本化的依据，本次募集资金中实际用于补充流动资金的具体金额及明细，补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定

公司回复：

（一）结合本次募投项目研发投入的具体构成、研发费用资本化的会计条件等，分项目逐一说明本次募投项目研发资本化的依据

1、本次募投项目研发投入的具体构成

（1）OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目

本项目总投资 27,409.20 万元，拟使用募集资金 27,297.30 万元。本项目投资的具体情况如下所示：

单位：万元

序号	费用名称	投资总额	拟使用募集资金
----	------	------	---------

一	工程建设-场地装修	495.00	495.00
二	设备购置与安装	3,850.00	3,850.00
三	研发投入	15,983.50	15,871.60
1	研发人员投入	15,780.00	15,668.10
2	其他研发投入	203.50	203.50
四	预备费	260.70	260.70
五	铺底流动资金	6,820.00	6,820.00
项目总投资		27,409.20	27,297.30

本项目研发投入包括研发人员投入及其他研发投入，研发投入明细如下：

单位：万元

研发投入	投入金额			合计
	T1	T2	T3	
一、研发人员投入				
开发人员	2,908.00	3,360.00	4,480.00	10,748.00
测试人员	584.00	675.00	863.00	2,122.00
产品人员	932.00	892.00	1,086.00	2,910.00
二、其他研发投入				
服务器租赁和托管费	60.00	70.00	73.50	203.50
合计	4,484.00	4,997.00	6,502.50	15,983.50

本项目研发人员投入为研发人员工资，其薪酬水平为在参照公司现有薪酬政策及市场水平的基础上，充分考虑研发人员工作岗位、工作经验和学历等因素综合确定。研发人员投入情况如下：

单位：人；万元

子项目	岗位	年薪	人数			投入金额		
			T1	T2	T3	T1	T2	T3
下一代 OSS 产品研发平台项目	产品人员							
	其中：初级	22.00	5			110		
	中级	25.00	5			125		
	高级	28.00	6			168		
	开发人员							
	其中：初级	24.00	3			72		
	中级	28.00	25			700		
	高级	32.00	14			448		

子项目	岗位	年薪	人数			投入金额			
			T1	T2	T3	T1	T2	T3	
	测试人员								
	其中：初级	22.00	2			44			
	中级	25.00	2			50			
	高级	28.00	6			168			
	研发人员小计		68			1,885			
自智网络政企类应用研发项目	产品人员								
	其中：初级	22.00	8	8	8	176	176	176	
	中级	25.00	4	4	4	100	100	100	
	高级	28.00	3	4	4	84	112	112	
	开发人员								
	其中：初级	24.00	12	12	12	288	288	288	
	中级	28.00	20	20	20	560	560	560	
	高级	32.00	8	12	16	256	384	512	
	测试人员								
	其中：初级	22.00	4	4	4	88	88	88	
	中级	25.00	4	4	4	100	100	100	
	高级	28.00	3	5	5	84	140	140	
	研发人员小计		66	73	77	1,736	1,948	2,076	
	自智网络家客类应用研发项目	产品人员							
		其中：初级	22.00	3	6	6	66	132	132
中级		25.00	3	6	6	75	150	150	
高级		28.00	1	1	1	28	28	28	
开发人员									
其中：初级		24.00	2	6	8	48	144	192	
中级		28.00	10	20	20	280	560	560	
高级		32.00	8	14	18	256	448	576	
测试人员									
其中：初级		22.00							
中级		25.00	2	4	4	50	100	100	
高级		28.00							
研发人员小计			29	57	63	803	1,562	1,738	
自智网络网管类应用研发	产品人员								

子项目	岗位	年薪	人数			投入金额			
			T1	T2	T3	T1	T2	T3	
项目	其中：初级	22.00		4	8		88	176	
	中级	25.00		2	4		50	100	
	高级	28.00		2	4		56	112	
	开发人员								
	其中：初级	24.00		4	8		96	192	
	中级	28.00		20	40		560	1,120	
	高级	32.00		10	15		320	480	
	测试人员								
	其中：初级	22.00		3	8		66	176	
	中级	25.00		5	7		125	175	
	高级	28.00		2	3		56	84	
	研发人员小计				52	97		1,417	2,615
	合计			163	182	237	4,424	4,927	6,429

(2) 算力网络智能调度管理及运营系统项目

本项目总投资 17,037.66 万元，拟使用募集资金 16,000.00 万元。本项目投资的具体情况如下所示：

单位：万元

序号	费用名称	投资总额	拟使用募集资金
一	设备购置与安装	7,506.00	7,506.00
二	研发投入	6,805.00	5,767.34
三	预备费	450.36	450.36
四	铺底流动资金	2,276.30	2,276.30
项目总投资		17,037.66	16,000.00

本项目研发投入为研发人员工资，具体明细如下：

研发投入	投入金额（万元）			合计（万元）
	T1	T2	T3	
产品人员	520	634	724	1,878
开发人员	1,044	1,395	1,864	4,303
测试人员	159	189	276	624
合计	1,723	2,218	2,864	6,805

研发人员的薪酬水平为在参照公司现有薪酬政策及市场水平的基础上，充分

考虑研发人员工作岗位、工作经验和学历等因素综合确定。研发人员投入情况如下：

单位：人；万元

子项目	岗位	年薪	人数			投入金额		
			T1	T2	T3	T1	T2	T3
算网运营支撑研发项目	产品人员							
	其中：初级	25.00	3	3	3	75	75	75
	中级	27.00	3	4	4	81	108	108
	高级	30.00	5	6	8	150	180	240
	开发人员							
	其中：初级	28.00	1	3	4	28	84	112
	中级	30.00	8	10	16	240	300	480
	高级	35.00	14	18	20	490	630	700
	测试人员							
	其中：初级	25.00	2	2	2	50	50	50
	中级	27.00	1	1	2	27	27	54
	高级	30.00	1	1	2	30	30	60
	研发人员小计		38	48	61	1,171	1,484	1,879
	智算中心 IT 运维监控研发项目	产品人员						
其中：初级		25.00	4	4	4	100	100	100
中级		27.00	2	3	3	54	81	81
高级		30.00	2	3	4	60	90	120
开发人员								
其中：初级		28.00	2	2	4	56	56	112
中级		30.00	3	5	6	90	150	180
高级		35.00	4	5	8	140	175	280
测试人员								
其中：初级		25.00	1	1	1	25	25	25
中级		27.00	1	1	1	27	27	27
高级		30.00	-	1	2	-	30	60
研发人员小计			19	25	33	552	734	985
合计			57	73	94	1,723	2,218	2,864

(3) 新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目

项目总投资为 8,199.44 万元，拟使用募集资金 7,400.00 万元。本项目投资的

具体情况如下所示：

单位：万元

序号	费用名称	投资总额	拟使用募集资金
一	设备购置与安装	955.00	955.00
二	研发投入	5,114.00	4,314.56
三	预备费	57.30	57.30
四	铺底流动资金	2,073.14	2,073.14
项目总投资		8,199.44	7,400.00

本项目研发投入为研发人员工资，具体明细如下：

研发投入	投入金额（万元）			合计（万元）
	T1	T2	T3	
产品人员	298	374	424	1,096
开发人员	968	1,048	1,312	3,328
测试人员	184	210	296	690
合计	1,450	1,632	2,032	5,114

研发人员的薪酬水平为在参照公司现有薪酬政策及市场水平的基础上，充分考虑研发人员工作岗位、工作经验和学历等因素综合确定。研发人员投入情况如下：

单位：人；万元

岗位	年薪	人数			投入金额		
		T1	T2	T3	T1	T2	T3
产品人员							
其中：初级	20.00	2	3	4	40	60	80
中级	26.00	3	4	4	78	104	104
高级	30.00	6	7	8	180	210	240
开发人员							
其中：初级	24.00	14	16	17	336	384	408
中级	28.00	10	10	14	280	280	392
高级	32.00	11	12	16	352	384	512
测试人员							
其中：初级	20.00	3	3	5	60	60	100
中级	23.00	2	2	4	46	46	92
高级	26.00	3	4	4	78	104	104

岗位	年薪	人数			投入金额		
		T1	T2	T3	T1	T2	T3
合计		54	61	76	1,450	1,632	2,032

2、研发费用资本化的会计条件

(1) 企业会计准则关于内部研发支出资本化的规定

根据《企业会计准则第6号——无形资产》第七条规定：“企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等”。

根据《企业会计准则第6号——无形资产》第九条规定，“企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：1、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；2、具有完成该无形资产并使用或出售的意图；3、无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；4、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；5、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量”。

(2) 公司关于内部研发支出资本化的规定

公司制定了研发项目相关管理制度，对研发项目的财务核算、资本化确认时点等方面作出了具体规定：

在研究阶段，将形成项目的可行性研究报告，以决定项目是否进入开发阶段，正式投入研发，此阶段的各项支出，计入费用化。

可行性研究报告经过评审，项目进入开发阶段，在此阶段，根据准则的判断标准，确认支出是否资本化：

- 1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- 2) 有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- 3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；

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

5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

开发阶段支出若不满足上述条件，于发生时计入当期损益；如满足上述条件，研究阶段结束后，项目经理发起“项目开发阶段启动申请报告”，经业务群总经理、总工办副总工、总工办总工评估，专家组签字确认，进入资本化阶段，内部研究开发项目资本化开始时点为专家组同意该项目进入开发阶段的“项目开发阶段启动申请报告”的签字日期；内部研究开发项目开发完成后，通过测试验收合格时停止资本化，资本化结束时点为测试验收报告的日期。

3、本次募投项目研发资本化的依据

(1) 本次募投项目研发资本化的依据

1) OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目

①本次募投项目所形成的产品或成果能够被复用

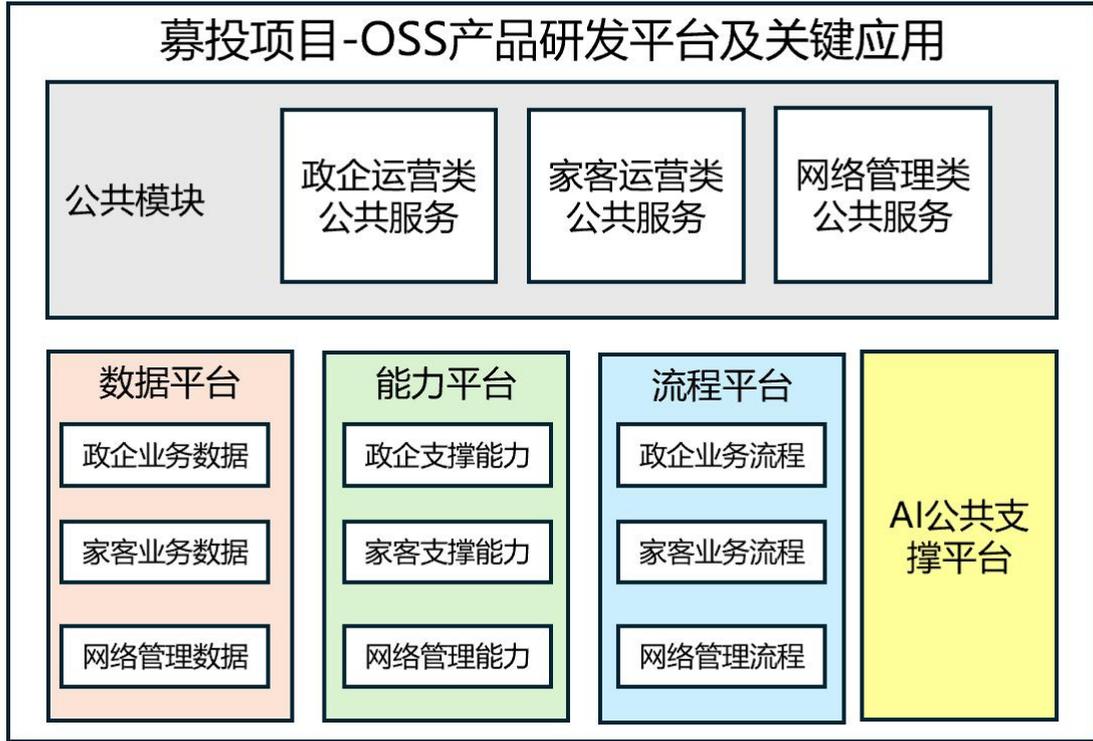
OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目包含“一个平台、三个公共服务模块”，具体为：

一个平台：下一代 OSS 产品研发平台子项目包含“数据平台”、“能力平台”、“流程平台”、“AI 公共支撑平台”等，为 OSS 产品研发的基座，形成可复用、可编排、可共享、可快速调取模块或组件的开发平台，在此基础上开发面向自智网络的关键应用；

三个公共服务模块：自智网络政企类应用研发子项目、自智网络家客类应用研发子项目、自智网络网管类应用研发子项目形成三个公共服务模块，通过对公司历年沉淀的 OSS 产品能力集进行抽象、对数据对象进行建模，将公司的各项业务能力抽象形成可复用、可编排、可共享的模块或组件，降低新应用的开发成本，提升应用开发的敏捷性，优化升级公司产品形态，提升市场竞争力。

本项目建设完成后支撑内部研发工作，将为公司后续产品研发提供底层研发及技术支持，产品本身能够复用。

本次募投项目构成图如下：



②提高产品开发效率

通过中台化架构、高度重用技术资产（包括数据、流程和公共业务能力等资产），预计研发周期平均缩短 50%以上，能够快速根据市场的需求进行产品的研发，提高服务质量和服务的及时性。

③技术储备

OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目围绕自智网络运维支撑开展相关研发工作，目前发行人已掌握 5G 传输电路自动开通、PTN 业务路径编排、IP 网络 SDN 控制器、传输网络超级控制器、业务指令编排、传输网同路由隐患评估等多项关键技术，并且已获得相应专利或软件著作权，可以有效应用到本次募投项目的研发工作中，发行人目前已拥有本次募投项目相关的 20 项专利及 11 项软件著作权

④公司拥有优质的客户基础

公司现阶段业务规模已经能够较为完整地覆盖中国移动、中国电信、中国联通三大电信运营商的集团总部、省级公司、专业公司及其他行业客户的网络和信息技术方面的运营管理及支撑需求。公司积极参与中国移动等电信运营商多项规范制定工作，积极布局 5G、算力网络和物联网的运营支撑，形成了较好的品牌认知度和优质的客户基础，为本项目提供了良好的市场保障。

⑤助力产品优化升级，提升市场竞争力

自智网络作为下一代通信网络降本增效、发展数字化业务乃至为行业赋能的关键举措，已经被电信业界广泛接受，主流运营商均将 2025 年基本达到 L4 自智网络水平纳入战略目标。

本项目是公司基于国内电信运营商自智网络建设规划所进行的战略布局，围绕“客户发展、质量优先”的核心业务目标，打造客户需求管理闭环，在商务层（客户服务支撑）、业务层（跨域协同）、网络层（单域自治）、网元层（内生自动、内生智能）等各层面支撑电信运营商的数智化能力，支撑电信运营商自智网络的建设，加速我国智能化数字信息基础设施的构建。通过本项目建设，公司将重新构建面向自智网络演进的下一代 OSS 研发平台，并开发关键应用以支撑自智网络背景下的运营管理。

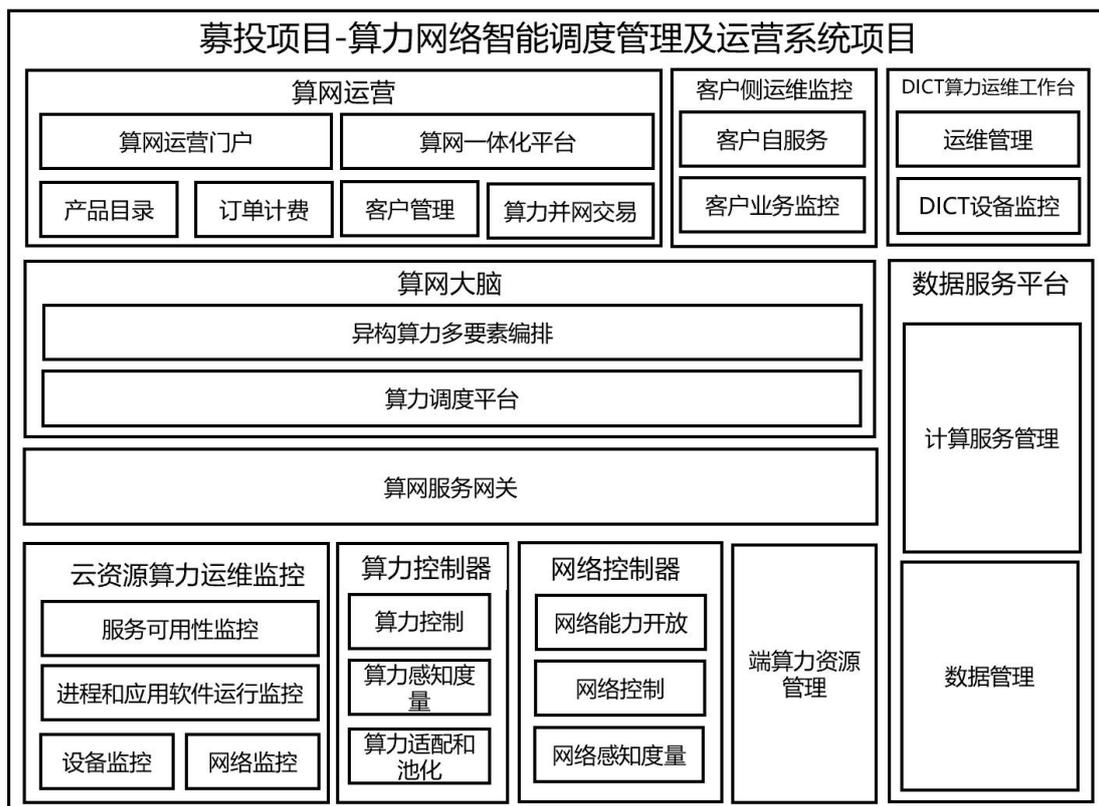
2) 算力网络智能调度管理及运营系统项目资本化依据

①本次募投项目所形成的产品或成果能够被复用

算力网络智能调度管理及运营系统包含算力控制器子系统、网络控制器子系统、数据服务平台子系统、算网大脑子系统、云资源算力运维监控子系统、DICT 运维工作台子系统、客户侧算力运维监控子系统、终端算力资源管理子系统和算网运营子系统等。本项目主要用于开发建设算力网络运营支撑相关系列产品，实现对各类型算力、存力和运力资源的智能运维、监控和调度。同时，搭建与整合各类算力资源，通过算力网络产品运营，满足客户的相关需求。

产品抽取各类客户需求的共性特点，建立通用的算网数据模型和算网运营流程模型，面向运营商、数据中心、最终客户等多种角色提供开箱即用的功能，同时提供较高的可扩展性以适应长尾需求，能够支撑大多数客户的需求。并且在管理方面，产品支持包括通算、智算、超算在内的各种主流算力设备型号，以及传输、IP 等主流网络设备型号，能够覆盖大多数客户的需求。

算力网络智能调度管理及运营系统项目结构图如下：



②项目具有广阔市场前景

2023年10月，工信部、中央网信办、教育部、国家卫生健康委、中国人民银行、国务院国资委等6部门联合印发《算力基础设施高质量发展行动计划》，提出到2025年，计算力方面，算力基础设施发展目标为算力规模超过300EFLOPS；运载力方面，国家枢纽节点数据中心集群间运力基本实现不高于理论时延1.5倍的直连网络传输，重点应用场所光传送网（OTN）覆盖率达到80%，骨干网、城域网全面支持IPv6，SRv6等新技术使用占比达到40%；存储力方面，存力总量超过1800EB，先进存储容量占比达到30%以上，算力基础设施的建设将进一步加速。

为满足社会发展需求，三大电信运营商正在大力促进算力网络的建设工作，根据中国移动发布的信息，2024年计划在算力领域投入475亿元，同比增长21.5%。

在电信运营商算力网络市场领域，原有OSS领域的网管厂家基于和运营商的深度合作、对电信软件市场的深入理解及技术积累，在算力领域具有先天优势，纷纷响应运营商的算力网络需求，积极开展在算力调度领域方面的产品开发工作，具有较强研发实力及市场资源的企业有望占据更多的市场份额。

③技术储备

算力网络智能调度管理及运营系统项目围绕算力网络的端到端运营开展相关研发工作，目前发行人已掌握 SDN 控制器、云网融合调度管理、算网一体化管理平台、虚拟化管理平台、IT 运维监控平台、传输 SDN 管理平台等多项关键技术，并且已获得相应专利或软件著作权，可以有效应用到本次募投项目的研发工作中，发行人目前已拥有本次募投项目相关的 1 项专利及 12 项软件著作权。

④项目具有客户基础

算网 IT 运维监控项目方面，近年来公司在基础网络方面与多个省份移动公司在 IT 运维监控项目上保持良好的沟通与合作，具备 IT 基础设施的监控、运维管理及算力的初步监控能力；算力网络项目方面，公司承建了多个省份中国移动传输工作台，在算力承载的光网络管理方面具备良好的市场基础，后续算网项目将基于现有市场基础不断拓展。

⑤公司具有深厚的技术积累和业务保障能力

公司在传输、数据相关网络监控、调度方面具有深厚的技术积累，被认定为北京市“下一代光传输网络”工程实验室；在云计算方向，参与了中国移动移动云的建设和 IT 云网管系统的建设，在算力设施的监控、运维和调度方面积累了丰富的经验。本项目在公司既有的技术、产品和市场基础上，结合算力网络的新技术和算网资源的新特性，以及运营模式的新变化，建设算网运营支撑相关系列产品，以满足运营商、政企行业客户算网资源智能运维、监控和调度的需求。公司深厚的技术沉淀、强大研发和产品创新能力，为项目的实施提供强有力的保障。

3) 新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目

①本次募投项目所形成的产品或成果能够被复用

电信运营商在运营网络、发展业务的过程中，要进一步解决家庭网关厂家和软件版本繁多、业务插件和网关紧耦合、设备固件和业务插件频繁升级所导致的装维问题以及排障定位效率较低的问题。

本项目通过引入软件定义网络技术，实现转发和控制的分离，即通过将业务流量转发能力留在家庭网关，而将业务控制能力迁移至管理平台端，将业务插件从家庭网关迁移到云端实现，从而实现家庭网关的简化，大幅降低升级频次。此外，以长连接方式替换现有短连接方式，提高管理平台和网关设备之间的交互效率，提高装维、诊断和排障的效率，降低运维成本。

本项目拟建设新一代数字家庭软件定义终端和管理平台，包括 SDN 软件、

SDN 控制器、设备管理平台、业务管理平台和边缘云业务网关等产品，各产品运营模式及盈利模式如下

A、终端 SDN 套件+SDN 控制器。

面向终端厂家或运营商进行销售，按照软件授权或接入数量等方式进行销售。

公司本项目产品获得电信运营商采用后，在数字家庭终端新装或更新中，公司将持续获得相应产品授权或接入服务收入。

B、设备管理平台

实现终端设备的运行管理，包括终端设备信息管理、设备运行维护、装维等相关能力支持，采用软件按照省份进行销售。

C、业务管理平台

实现增值业务的运营管理能力，按照增值业务种类授权功能模式。

D、集成方案和服务

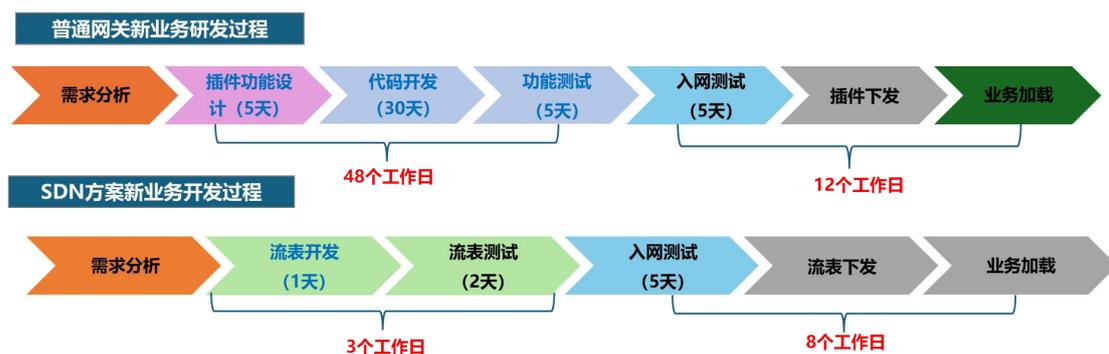
提供整体集成方案和业务服务，包括定制开发等。

②助力客户提高增值业务的开发效率

中国的电信运营商已建成世界领先的家庭宽带网络，随着运营商携号转网的放开，家宽市场进入存量博弈阶段，提升服务质量、快速提供各类新业务将成为电信运营商重要的竞争手段。现有增值业务的开发依赖于家庭网关，以中国移动为例，在家庭网关上基于 OSGI 技术、通过插件方式开发各种增值业务，虽然简化了增值业务插件开发中的终端适配问题，但插件开发、测试验证和升级周期依旧偏长，限制了增值业务的快速发展。

本项目通过在家庭网关引入软件定义技术，摒弃了在家庭网关侧部署插件的传统方式，仅通过利用管理平台侧的业务控制能力进行业务编排，即可在管理平台侧和云端实现相应的增值业务，拥有开发部署快，业务适配灵活的优势。本项目的实施可以帮助公司在新一代数字家庭业务领域进一步打开局面，形成新的业务增长点。

增值业务开发流程变化如下图所示：



通过新技术的应用，一般情况下，增值业务的开发效率将从 2-3 个月缩短到 2-3 周；大幅提升运维效率，目标使批量重启效率提升 16 倍，批量升级效率提升 7 倍。

③技术储备

新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目围绕终端套件、边缘业务网关和管理平台开展相关研发工作，目前发行人已掌握 SDN 控制器、家庭宽带用户质差的分析、FTTR 管理、家庭网络故障诊断方法、家宽用户质差分析等多项关键技术，并且已获得相应专利或软件著作权，可以有效应用到本次募投项目的研发工作中，发行人目前已拥有本次募投项目相关的 4 项专利及 5 项软件著作权。

④已在省公司开展试点

公司已经完成核心技术软件定义网络技术的预研工作，与客户、终端厂家、芯片厂家开展了合作，进行了核心技术的攻关，在省公司正在开展试点，为新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目建设打下了坚实的基础。

⑤公司在数字家庭业务方向有较好客户资源沉淀

目前，公司在中国移动覆盖多个省级运营商机级的家客市场，同时，公司作为重要合作伙伴，参与了中国移动等电信运营商有关家庭网关管理平台的相关技术规范制定。公司研发的数字家庭终端管理平台广泛应用于电信运营商市场，成为该业务方向的领先企业。良好的客户和应用基础、规模化的市场，有助于本项目成果的应用和推广。

(2) 本次募投项目研发投入资本化符合《企业会计准则》的相关规定

1) OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目

OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目研发投入资本化的具体条件分析如下：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性

公司在通信行业基础软件领域深耕多年，通过自主创新，形成了深厚的技术沉淀及研发能力。在技术成果方面，公司持续创新研发具有行业领先技术水平的软件产品，研发管理体系已通过 CMMI-DEV ML5 级认证。在资质及社会奖项方面，公司被认定为国家规划布局内重点软件企业、专精特新“小巨人”企业、国家火炬计划软件产业基地骨干企业、北京市“下一代光传输网络”工程实验室、北京市级企业科技研究开发机构等。公司深厚的技术沉淀与强大研发能力，将为项目的实施提供强有力的保障。因此，完成该无形资产以使其能够使用和出售在技术上具有可行性。

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图

本项目是公司基于国内电信运营商自智网络建设规划所进行的战略布局，围绕“客户发展、质量优先”的核心业务目标，打造客户需求管理闭环，在商务层（客户服务支撑）、业务层（跨域协同）、网络层（单域自治）、网元层（内生自动、内生智能）等各层面支撑电信运营商的数智化能力，支撑电信运营商自智网络的建设，加速我国智能化数字信息基础设施的构建。通过本项目建设，公司将重新构建面向自智网络演进的下一代 OSS 研发平台，并开发关键应用以支撑自智网络背景下的运营管理。

该项目研发的 OSS 下一代产品研发平台符合电信运营商自智网络的总体规划，与未来自智网络建设内容高度契合，具备清晰的市场价值，同时，公司需要通过该产品进一步降低研发成本、提升研发效率。因此，公司具有完成该无形资产并使用和出售的意图。

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

公司产品能力最核心的体现是对于 OSS 领域的网络数据和业务数据的处理能力、网络和控制能力以及对于业务的分析能力。为了能够有效地将公司产品能力转化为可高效复用的平台化、数字化资产，需要将产品能力从技术层面上升到经营层面，使其更直接、更高效地转换为价值。本项目通过对公司历年沉淀的 OSS 产品进行能力抽象，对数据进行建模，对业务进行编排，形成平台化、数字化的资产，提升软件开发的效率和集约化水平，有助于企业数字化转型，并实现高效、可持续的运营。

公司作为运营商网络建设的重要参与者,为了进一步巩固和提升企业的市场地位,保持技术上的先进性,需要面向未来加大研发力度,加快迭代产品。本项目通过开发核心研发平台,可降低公司不同产品线的技术引入成本,并将公司的各项业务能力抽象形成可复用、可编排、可共享的模块或组件,降低新应用的开发成本,提升应用开发的敏捷性,优化升级公司产品形态,提升市场竞争力。

公司在电信运营商 OSS 领域积累了丰富的项目经验及稳定优质的客户,为募投项目商业化提供了可靠保障。本项目运用 OSS 下一代产品研发平台高效地开发各类功能需求,覆盖自智网络运营的各个方面,可用于自智网络的运营支撑,存在明确的市场。

综上,本次募投项目相关的产品及解决方案均存在广阔的市场空间,具备良好的可用性,可以为公司带来经济利益流入,符合“无形资产产生经济利益的方式,包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场;无形资产将在内部使用的,应当证明其有用性”。

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

技术方面,公司在通信行业基础软件领域深耕多年,通过自主创新,形成了深厚的技术沉淀及研发能力。在技术成果方面,公司持续创新研发具有行业领先技术水平的软件产品,研发管理体系已通过 CMMI-DEV ML5 级认证。在资质及社会奖项方面,公司被认定为国家规划布局内重点软件企业、第五批专精特新“小巨人”企业、国家火炬计划软件产业基地骨干企业、北京市“下一代光传输网络”工程实验室、北京市级企业科技研究开发机构等。公司深厚的技术沉淀与强大研发能力,将为项目的实施提供强有力的保障。

客户政策方面,公司现阶段业务规模已经能够较为完整地覆盖中国移动、中国电信、中国联通三大电信运营商的集团总部、省级公司、专业公司及其他行业客户的网络和信息化方面的运营管理及支撑需求。公司积极参与中国移动等电信运营商多项规范制定工作,积极布局 5G、算力网络和物联网的运营支撑,形成了较好的品牌认知度和优质的客户基础,为本项目提供了良好的市场保障。

财务政策方面,本次募集资金到位后,公司将按照项目的实际资金需求将募集资金投入本项目,公司目前资信状况良好,融资渠道畅通,公司将为本项目的研发、推广实施提供充足的资金支持。公司在电信行业有强大的市场基础,有能

力使用或出售该无形资产。

国家政策方面，2021年，工信部发布的《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》明确提出，到2025年，推动产业链短板弱项得到有效解决，软件产业综合实力迈上新台阶。自智网络是我国信息基础设施智能化升级的重要方向，本项目为自主研发的软件项目，所形成的产品研发平台可以高效支撑自智网络关键应用的开发，是国家政策鼓励发展的方向。

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

⑤属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量

公司按照《企业会计准则》对研发支出分别设立了资产类科目和损益类科目，对于处于开发阶段的，可以明确划分的相关费用计入“开发支出”科目，对于前期市场定位调研、可行性论证、立项阶段，或开发阶段不能资本化的费用计入损益类科目“研发费用”。公司对研发项目建立了较完善的成本归集和核算的内部控制体系，通过人力资源系统、办公系统、财务系统等对各个项目开发支出进行了单独核算，确保每个项目的研发支出能够可靠计量。

2) 算力网络智能调度管理及运营系统项目

算力网络智能调度管理及运营系统项目研发投入资本化的具体条件分析如下：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性

本项目在公司既有的技术、产品和市场基础上，结合算力网络的新技术和算网资源的新特性，以及运营模式的新变化，同时为了适应云网融合、算网一体的发展趋势，建设算网运营支撑相关系列产品，以满足运营商、政企行业客户算网资源智能运维、监控和调度的需求。公司深厚的技术沉淀、强大研发和产品创新能力，为项目的实施提供强有力的保障。

综上，公司完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图

2023年，“东数西算”工程从系统布局进入全面建设阶段，8个国家算力枢纽节点建设全部开工，新开工数据中心项目近70个，“东数西算”工程开启了我国算力资源全国范围统筹布局，同时也提出了实现算力资源跨区域调度的核心挑战。在此背景下，公司作为以电信运营支撑软件和服务为核心业务的企业，需抓住机

遇，基于既有技术和市场积累，打造服务于算力网络的系列产品。

本项目基于电信运营商算网大脑建设规划，结合公司现有产品和技术积累，形成算力网络运营支撑系列产品，实现算力网络的智能运维、监控和调度，支持国家“东数西算”战略。本项目的建设，将提升公司在算力网络领域的能力，有助于公司抓住机遇，拓展业务的深度与广度，促进公司业务的可持续发展。

综上，公司具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

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

三大电信运营商正在大力促进算力网络的建设工作，根据中国移动发布的信息，2024年计划在算力领域投入475亿元，同比增长21.5%。公司主营业务主要服务于电信运营商，为紧跟客户需求和投资重点，本项目将用于建设算力网络运营支撑相关系列产品，实现对各类型算力资源、网络资源的智能运维、监控和调度，支撑电信运营商算力网络的建设和运营，有助于解决我国算力资源分布不平衡的问题，同时将满足经济社会发展对算力资源日益增长的需求。

因此，本次募投项目相关的产品及解决方案均存在广阔的市场空间，具备良好的可用性，可以为公司带来经济利益流入，符合“无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场；无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性”。

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

技术方面，公司始终重视研发技术创新，不断深度耕耘既有市场，挖掘客户潜在需求，已具备成熟的技术开发经验。本项目在公司既有的技术、产品和市场基础上，结合算力网络的新技术和算网资源的新特性，以及运营模式的新变化，同时为了适应云网融合、算网一体的发展趋势，建设算网运营支撑相关系列产品，以满足运营商、政企行业客户算网资源智能运维、监控和调度的需求。公司深厚的技术沉淀、强大研发和产品创新能力，为项目的实施提供强有力的保障。

财务资源方面，本次募集资金到位后，公司将按照项目的实际资金需求将募集资金投入本项目，公司目前资信状况良好，融资渠道畅通，公司将为本项目的研发、推广实施提供充足的资金支持。公司在电信行业有强大的市场基础，有能

力使用或出售该无形资产。

政策资源方面，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》明确指出，要“加快构建全国一体化大数据中心体系，强化算力统筹智能调度”。2022年2月，国家全面启动“东数西算”工程，建设京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、内蒙古、贵州、甘肃、宁夏等八大全国一体化算力网络国家枢纽节点，同时规划了十个国家数据中心集群，以打通东西部算力资源，通过跨区域的灵活算力和运力调度，实现东西部算力协同。

客户资源方面，电信运营商作为公司的主要客户群体，正在大力推进算力网络的建设，将推动算力网络相关运营支撑需求的快速增长，直接为本项目的实施提供有利的市场应用前景。

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

⑤属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量

公司按照《企业会计准则》对研发支出分别设立了资产类科目和损益类科目，对于处于开发阶段的，可以明确划分的相关费用计入“开发支出”科目，对于前期市场定位调研、可行性论证、立项阶段，或开发阶段不能资本化的费用计入损益类科目“研发费用”。公司对研发项目建立了较完善的成本归集和核算的内部控制体系，通过人力资源系统、办公系统、财务系统等对各个项目开发支出进行了单独核算，确保每个项目的研发支出能够可靠计量。

3) 新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性

公司深耕数字家庭领域多年，形成了支撑数字家庭业务的系列化产品，包括终端管理、智慧装维、综合调度、软探针前置机和家宽质量分析等产品，其中数字家庭终端管理平台在行业处于领先的地位。在业务发展过程中，公司积累了一批具有丰富经验和快速学习能力的优秀人才，沉淀了相关的产品基础和技术能力，能够承担本项目的技术创新和产品研发工作。此外，公司已经完成了软件定义网络技术的预研工作，并与客户、终端厂家、芯片厂家开展了合作，进行了核心技术的攻关，为成果转化打下了坚实的基础。

综上，公司完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图

本项目通过将 SDN（软件定义网络）技术引入到家庭智能网关，适配主流芯片厂家和终端操作系统，实现终端的流量转发和控制分离，将原有家庭网关中的插件和业务在云端实现，简化终端，以提升装维效率、快速发展业务，支撑各类新型增值业务和边缘云网业务的发展，有力支撑电信运营商数字家庭的“双千兆”战略。本项目将进一步提升公司数字家庭领域的技术水平和产品开发能力，助力公司在新一代数字家庭领域的业务布局。

综上，公司具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

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

中国的电信运营商已建成世界领先的家庭宽带网络，随着运营商携号转网的放开，家宽市场进入存量博弈阶段，提升服务质量、快速提供各类新业务将成为电信运营商重要的竞争手段。现有增值业务的开发依赖于家庭网关，以中国移动为例，在家庭网关上基于 OSGI 技术、通过插件方式开发各种增值业务，虽然简化了增值业务插件开发中的终端适配问题，但插件开发、测试验证和升级周期依旧偏长，限制了增值业务的快速发展。

本项目通过在家庭网关引入软件定义技术，摒弃了在家庭网关侧部署插件的传统方式，仅通过利用管理平台侧的业务控制能力进行业务编排，即可在管理平台侧和云端实现相应的增值业务，拥有开发部署快，业务适配灵活的优势。本项目的实施可以帮助公司在新一代数字家庭业务领域进一步打开局面，形成新的业务增长点。

因此，本次募投项目相关的产品及解决方案均存在广阔的市场空间，具备良好的可用性，可以为公司带来经济利益流入，符合“无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性”的相关要求。

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

技术方面，公司深耕数字家庭领域多年，形成了支撑数字家庭业务的系列化产品，包括终端管理、智慧装维、综合调度、软探针前置机和家宽质量分析等产品，其中数字家庭终端管理平台在行业处于领先的地位。在业务发展过程中，公

司积累了一批具有丰富经验和快速学习能力的优秀人才，沉淀了相关的产品基础和技术能力，能够承担本项目的技术创新和产品研发工作。此外，公司已经完成了软件定义网络技术的预研工作，并与客户、终端厂家、芯片厂家开展了合作，进行了核心技术的攻关，为成果转化打下了坚实的基础。

财务资源方面，本次募集资金到位后，公司将按照项目的实际资金需求将募集资金投入本项目，公司目前资信状况良好，融资渠道畅通，公司将为本项目的研发、推广实施提供充足的资金支持。公司在电信行业有强大的市场基础，有能力使用或出售该无形资产。

客户资源方面，公司作为重要合作伙伴，参与了中国移动等电信运营商有关家庭网关管理平台的相关技术规范制定。公司研发的数字家庭终端管理平台广泛应用于中国移动、中国电信、中国联通和中国广电等市场，成为该业务方向的领先企业。良好的客户和应用基础、规模化的市场，有助于本项目成果的应用和推广。

国家政策方面，2024年5月，第七届数字中国建设峰会上发布的《数字中国发展报告（2023年）》指出，2023年我国数字经济保持稳健增长，数字经济核心产业增加值占GDP比重达到10%，数据要素市场日趋活跃，2023年数据生产总量达32.85ZB，同比增长22.44%。根据工信部发布的《关于2023年千兆城市建设情况的通报》，截至2023年底，全国207个城市达到千兆城市建设标准，千兆光网具备覆盖所有千兆城市家庭的能力。三大运营商均全面布局千兆家庭网络，家庭宽带的升级迭代将进一步刺激基础宽带及宽带增值业务的高速增长。在顶层设计与市场需求的牵引下，行业将迎来新一轮发展机遇，相关支持政策的陆续发布为本项目建设提供了有利的发展环境。

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

⑤属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量

公司按照《企业会计准则》对研发支出分别设立了资产类科目和损益类科目，对于处于开发阶段的，可以明确划分的相关费用计入“开发支出”科目，对于前期市场定位调研、可行性论证、立项阶段，或开发阶段不能资本化的费用计入损益类科目“研发费用”。公司对研发项目建立了较完善的成本归集和核算的内部控制体系，通过人力资源系统、办公系统、财务系统等对各个项目开发支出进行了单

独核算，确保每个项目的研发支出能够可靠计量。

综上所述，本次募投项目开发阶段的研发支出符合资本化条件，符合会计准则的要求，与公司现有业务会计处理不存在差异。

(二) 本次募集资金中实际用于补充流动资金的具体金额及明细，补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定

公司本次发行共有 5 个募集资金投资项目，具体情况如下：

单位：万元

项目	投资构成	投资总额	拟使用募集资金	拟使用募集资金是否为资本性支出
OSS 产品 研发平台 及自智网络 关键应用项目	工程建设-场地装修	495.00	495.00	是
	设备购置与安装	3,850.00	3,850.00	是
	研发投入	15,983.50	15,871.60	是
	研发人员投入	15,780.00	15,668.10	是
	其他研发投入	203.50	203.50	是
	预备费	260.70	260.70	否
	铺底流动资金	6,820.00	6,820.00	否
算力网络 智能调度 管理及运营 系统项目	设备购置与安装	7,506.00	7,506.00	是
	研发投入	6,805.00	5,767.34	是
	预备费	450.36	450.36	否
	铺底流动资金	2,276.30	2,276.30	否
新一代数字 家庭软件 定义终端 和管理平台 项目	设备购置与安装	955.00	955.00	是
	研发投入	5,114.00	4,314.56	是
	预备费	57.30	57.30	否
	铺底流动资金	2,073.14	2,073.14	否
上海研发 办公中心 项目	房产购置	7,500.00	7,500.00	是
	装修工程	450.00	450.00	是
	设备购置与安装	1,035.00	1,035.00	是
	预备费	449.25	449.25	否
	工程建设其他费用	155.01	155.01	否
	研发投入	2,502.00	2,502.00	否
补充流动资金	补充流动资金	3,400.00	3,400.00	否

OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目的投资构成中，工程建设-场地

装修费用、设备购置与安装费用、研发投入中达到资本化条件后的研发人员投入、其他研发投入（服务器租赁和托管费）属于资本性支出，预备费、铺底流动资金属于非资本性支出。

算力网络智能调度管理及运营系统项目的投资构成中，设备购置与安装费用、研发投入中达到资本化条件后的研发人员投入属于资本性支出，预备费、铺底流动资金属于非资本性支出。

新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目的投资构成中，设备购置与安装费用、研发投入中达到资本化条件后的研发人员投入属于资本性支出，预备费、铺底流动资金属于非资本性支出。

上海研发办公中心项目的投资构成中，房产购置、装修工程、设备购置与安装费用属于资本性支出，预备费、工程建设其他费用、研发投入属于非资本性支出。

募集资金投资项目非资本性支出占比如下：

单位：万元

序号	募投项目	预计投资总额	募集资金拟投入金额	募集资金投入中非资本性支出金额	募集资金中非资本性支出占比
1	OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目	27,409.20	27,297.30	7,080.70	25.94%
2	算力网络智能调度管理及运营系统项目	17,037.66	16,000.00	2,726.66	17.04%
3	新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目	8,199.44	7,400.00	2,130.44	28.79%
4	上海研发办公中心项目	12,091.26	12,091.26	3,106.26	25.69%
5	补充流动资金项目	3,400.00	3,400.00	3,400.00	100.00%
合计		68,137.56	66,188.56	18,444.06	27.87%

公司本次募集资金用于补充流动资金的金额为 3,400.00 万元，用于预备费、铺底流动资金、工程建设其他费用、费用化的研发投入等非资本性支出的金额为 15,044.06 万元，合计 18,444.06 万元，占募集资金总额的比例为 27.87%，未超过 30%，符合《上市公司证券发行注册管理办法—证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

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

公司回复：

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

1、OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目

（1）营业收入测算

本募投项目的销售收入由软件开发和技术服务两大类收入构成，营业收入=∑销量×单价。

公司根据基于同类产品的历史平均销售单价及市场价格，综合客户需求调研，结合行业未来发展情况，测算本次募投项目产品的销售单价。本项目预测 OSS 领域软件开发类合同、技术服务类中的开发服务合同、维保服务合同的合同平均单价为 112 万元、120 万元、53 万元，考虑到通货膨胀、项目建设推进等因素，建设期内合同平均单价预计以每年 10% 的速度增长，合同平均单价预测具备谨慎性、合理性。

本次募投项目的产品销量方面，公司主要基于历史销售数量、行业发展方向等趋势判断，预测市场容量，结合客户需求及自身产品市场占有率，并考虑具体产品技术等方面的壁垒及公司战略规划等因素，综合判断并预测各产品正常年销量。本项目建设完成后运营期间预测 OSS 领域软件开发类合同、技术服务类中的开发服务合同、维保服务合同的合同数量为 160 个、10 个、40 个，具备合理性、谨慎性。本项目营业收入预测如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
营业收入	6,995.00	11,814.00	18,670.30	28,270.44	28,270.44	28,270.44	28,270.44	28,270.44
软件开发	5,600.00	9,856.00	15,584.80	23,851.52	23,851.52	23,851.52	23,851.52	23,851.52
合同数量	50	80	115	160	160	160	160	160
单价	112.00	123.20	135.52	149.07	149.07	149.07	149.07	149.07
技术服务-开发服务	600.00	792.00	1,161.60	1,597.20	1,597.20	1,597.20	1,597.20	1,597.20
合同数量	5	6	8	10	10	10	10	10

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
单价	120.00	132.00	145.20	159.72	159.72	159.72	159.72	159.72
技术服务- 维保服务	795.00	1,166.00	1,923.90	2,821.72	2,821.72	2,821.72	2,821.72	2,821.72
合同数量	15	20	30	40	40	40	40	40
单价	53.00	58.30	64.13	70.54	70.54	70.54	70.54	70.54

注：表中价格为含税金额。

(2) 成本费用测算

1) 营业成本

营业总成本包括外购服务、职工薪酬、折旧摊销、实施费用。

①外购服务：采购外包服务的费用。

②职工薪酬：主要为项目交付实施人员的薪酬，具体金额结合公司的薪酬福利制度及项目建设当地各类员工的薪酬水平确定。

③折旧与摊销：本项目新增固定资产采用年限平均法计算，新增机器设备折旧年限取 5 年，房屋建筑物折旧年限取 20 年，办公设备及其他电子设备折旧年限取 5 年，残值率均为 5.00%。软件摊销年限为 5 年。

④实施费用：本项目实施费用参考公司历史同类项目实施情况，实施费用包括项目实施过程中的办公费、差旅费、交通费、福利费等。

2) 期间费用

本项目预计的期间费用为销售费用、管理费用和研发费用。销售费用主要包括销售人员工资及福利费和其他销售费用；管理费用主要包括水电费用、折旧费用以及其他管理费用；研发费用主要包括研发人工费用及折旧摊销。销售费用、管理费用、研发费用比例参考公司历史费用率财务报表并结合本项目预期情况估算。公司的管理费用按照销售收入（不含税）的 12%估算、销售费用按照销售收入（不含税）的 10%估算，公司的研发费用 T1-T3 年按照本项目的研发投入确定，后续年度按照销售收入（不含税）的 34.90%估算。

(3) 相关税金

本项目增值税按照应纳税增值额（应纳税额按应纳税销售额乘以适用税率、扣除当期允许抵扣的进项税、加免抵退税不得免征和抵扣金额后的余额）计算，城市维护建设税按实际缴纳流转税额的 7%计缴，教育费附加按实际缴纳流转税额的 3%计缴，地方教育附加按流转税额的 2%计缴。本项目所得税按国家规划

布局内重点软件企业优化税率 10%计缴。

项目建设所需的各项成本及费用如下表：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
一、营业成本	2,099.32	4,053.19	5,666.09	8,533.08	8,533.08	8,286.52	7,941.93	7,866.70
职工薪酬	728.00	1,288.00	2,184.00	2,716.00	2,716.00	2,716.00	2,716.00	2,716.00
实施费用	151.19	229.25	330.15	453.13	453.13	453.13	453.13	453.13
外购服务	952.00	1,848.00	2,464.00	4,676.00	4,676.00	4,676.00	4,676.00	4,676.00
折旧摊销	268.13	687.94	687.94	687.94	687.94	441.39	96.79	21.57
二、销售费用	692.90	1,159.11	1,796.58	2,667.02	2,667.02	2,667.02	2,667.02	2,667.02
三、管理费用	831.48	1,390.93	2,155.89	3,200.43	3,200.43	3,200.43	3,200.43	3,200.43
四、研发费用	4,484.00	4,997.00	6,502.50	9,306.85	9,306.85	9,306.85	9,306.85	9,306.85
五、总成本费用合计	8,107.70	11,600.23	16,121.06	23,707.37	23,707.37	23,460.81	23,116.22	23,041.00

(4) 利润测算

在营业收入、成本费用、税金测算的基础上，本项目具体利润情况如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
一、营业收入（不含税）	6,599.06	11,145.28	17,613.49	26,670.23	26,670.23	26,670.23	26,670.23	26,670.23
减：主营业务成本（不含税）	2,099.32	4,053.19	5,666.09	8,533.08	8,533.08	8,286.52	7,941.93	7,866.70
税金及附加	22.94	46.76	126.82	192.02	192.02	192.02	192.02	192.02
销售费用	692.90	1,159.11	1,796.58	2,667.02	2,667.02	2,667.02	2,667.02	2,667.02
管理费用	831.48	1,390.93	2,155.89	3,200.43	3,200.43	3,200.43	3,200.43	3,200.43
研发费用	4,484.00	4,997.00	6,502.50	9,306.85	9,306.85	9,306.85	9,306.85	9,306.85
三、利润总额	-1,531.58	-501.71	1,365.61	2,770.83	2,770.83	3,017.39	3,361.99	3,437.21
减：所得税	-	-	-	210.32	277.08	301.74	336.20	343.72
四、净利润	-1,531.58	-501.71	1,365.61	2,560.52	2,493.75	2,715.65	3,025.79	3,093.49

(5) 税后内部收益率测算情况

经测算，本项目含建设期的投资回收期（静态）为 6.11 年，税后财务内部收益率为 16.13%，收益情况较好。

2、算力网络智能调度管理及运营系统项目

(1) 营业收入测算

本募投项目的销售收入由 IT 运维监控项目、算力网络项目和算力网络服务项目三大类产品构成，营业收入=∑销量×单价。公司基于产品研发相关成本，考

考虑一定的利润空间并结合市场价格情况，综合客户需求调研，结合行业未来发展情况，测算本次募投项目产品的销售单价。本次募投项目的产品销量方面，公司主要基于客户意向、行业发展趋势，预测市场容量结合自身产品市场占有率，并考虑具体产品技术等方面的壁垒及公司战略规划等因素，综合判断并预测各产品正常年销量。

IT 运维监控研发项目主要为电信运营商 IT 公司、省公司以及政企客户提供运维监控产品及服务，近年来公司与电信运营商及政企客户在 IT 运维监控项目上保持良好的沟通与合作，预计项目建成后，运维监控相关合同数量将不断增长。

算力网络项目方面，随着算力网络建设的不断推进，电信运营商、政府及企业对算力网络资源的需求不断增加，公司基于市场覆盖情况、市场需求趋势等因素基于谨慎性原则预测项目未来收入，目前公司承建了多个省份中国移动传输工作台，在算力承载的光网络管理方面具备良好的市场基础，后续算网项目将基于现有市场基础不断拓展。

基于公司现有业务覆盖客户数量，本项目建设完成后运营期间预计在电信运营商 IT 公司、政企客户及 17 个省级运营商级别的客户取得 IT 运维监控合同、算力网络相关合同。IT 运维监控项目和算力网络项目合同单价基于客户合作意向估算，产品收入预测具备谨慎性、合理性。

算力网络服务项目方面，项目建设完成后公司将提供算力服务，根据电信运营商在算力网络方面的发展趋势，经谨慎评估，按照公司投资算力服务器情况及算力市场的市场价格，项目建设完成后将形成约 25200 个 CPU 核，租赁价格参考市场价格 0.1 元/核/时计算，按照 90%的租赁率谨慎预测，每年将产生约 2000 万收入（25200 核 * 24 * 365 * 0.1 元/核/时 * 90%），收入预测具备谨慎性、合理性。

本项目营业收入测算如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
营业收入	1,400.00	5,440.00	10,140.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00
一、IT 运维监控项目	1,000.00	2,880.00	4,620.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00
1、IT 公司	1,000.00	1,600.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00
合同数量	1	2	3	3	3	3	3	3

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
单价	1,000.00	800.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00
2、省公司	-	1,280.00	2,520.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00
合同数量	-	8	14	17	17	17	17	17
单价	-	160.00	180.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
二、算力网络项目	-	1,560.00	3,920.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00
合同数量	-	6	14	17	17	17	17	17
单价	-	260.00	280.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
三、算力网络服务项目	400.00	1,000.00	1,600.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00

注：表中价格为含税金额。

(2) 成本费用测算

1) 营业成本

营业总成本包括职工薪酬、折旧摊销、实施费用及其他成本。

①职工薪酬：主要为项目交付实施人员的薪酬，具体金额结合公司的薪酬福利制度及项目建设当地各类员工的薪酬水平确定。

②折旧与摊销：本项目新增固定资产采用年限平均法计算，新增机器设备折旧年限取 5 年，房屋建筑物折旧年限取 20 年，办公设备及其他电子设备折旧年限取 5 年，残值率均为 5.00%。软件摊销年限为 5 年。

③实施费用：本项目实施费用参考公司历史同类项目实施情况，实施费用包括项目实施过程中的办公费、差旅费、交通费、福利费等。

④其他费用：本项目其他费用主要为职工薪酬、折旧摊销、实施费用之外的费用。

2) 期间费用

本项目预计的期间费用为销售费用、管理费用和研发费用。销售费用主要包括销售人员工资及福利费和其他销售费用；管理费用主要包括水电费用、折旧费用以及其他管理费用；研发费用主要包括研发人工费用及折旧摊销。销售费用、管理费用、研发费用比例参考公司历史费用率财务报表并结合本项目预期情况估算。公司的管理费用按照销售收入（不含税）的 11.50%估算、销售费用按照销售收入（不含税）的 9.93%估算，公司的研发费用 T1-T3 年按照本项目的研发投入确定，后续年度按照销售收入（不含税）的 30.00%估算。

(3) 相关税金

本项目增值税按照应纳税增值额（应纳税额按应纳税销售额乘以适用税率、扣除当期允许抵扣的进项税、加免抵退税不得免征和抵扣金额后的余额）计算，城市维护建设税按实际缴纳流转税额的 7.00% 计缴，教育费附加按实际缴纳流转税额的 3.00% 计缴，地方教育附加按流转税额的 2.00% 计缴。本项目所得税按国家规划布局内重点软件企业优惠税率 10.00% 计缴。

项目建设所需的各项成本及费用如下表：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
一、营业成本	1,334.41	2,616.31	3,258.11	3,966.81	3,966.81	3,359.41	2,914.21	2,684.30
职工薪酬	554.00	856.00	1,304.00	1,948.00	1,948.00	1,948.00	1,948.00	1,948.00
实施费用	28.00	116.80	209.60	242.80	242.80	242.80	242.80	242.80
其他费用	145.00	361.00	462.00	493.50	493.50	493.50	493.50	493.50
折旧摊销	607.41	1,282.51	1,282.51	1,282.51	1,282.51	675.11	229.91	-
二、销售费用	131.17	509.69	950.04	1,180.52	1,180.52	1,180.52	1,180.52	1,180.52
三、管理费用	151.91	590.29	1,100.29	1,367.23	1,367.23	1,367.23	1,367.23	1,367.23
四、研发费用	1,723.00	2,218.00	2,864.00	3,566.04	3,566.04	3,566.04	3,566.04	3,566.04
五、总成本费用合计	3,340.49	5,934.29	8,172.44	10,080.60	10,080.60	9,473.19	9,028.00	8,798.09

(4) 利润测算

在营业收入、成本费用、税金测算的基础上，本项目具体利润情况如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
一、营业收入（不含税）	1,320.75	5,132.08	9,566.04	11,886.79	11,886.79	11,886.79	11,886.79	11,886.79
减：主营业务成本（不含税）	1,334.41	2,616.31	3,258.11	3,966.81	3,966.81	3,359.41	2,914.21	2,684.30
税金及附加	-	-	11.71	85.58	85.58	85.58	85.58	85.58
销售费用	131.17	509.69	950.04	1,180.52	1,180.52	1,180.52	1,180.52	1,180.52
管理费用	151.91	590.29	1,100.29	1,367.23	1,367.23	1,367.23	1,367.23	1,367.23
研发费用	1,723.00	2,218.00	2,864.00	3,566.04	3,566.04	3,566.04	3,566.04	3,566.04
二、利润总额	-2,019.73	-802.22	1,381.88	1,720.61	1,720.61	2,328.02	2,773.22	3,003.13
减：所得税	-	-	-	28.05	172.06	232.80	277.32	300.31
三、净利润	-2,019.73	-802.22	1,381.88	1,692.56	1,548.55	2,095.22	2,495.89	2,702.81

(5) 税后内部收益率测算情况

经测算，本项目含建设期的投资回收期（静态）为 5.64 年，税后财务内部收益率为 15.54%，收益情况较好。

3、新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目

(1) 营业收入测算

本募投项目的销售收入由终端 SDN 套件+SDN 控制器、设备管理平台、业务管理平台、集成方案和服务等产品收入构成，营业收入=∑销量×单价，公司基于产品研发相关成本，考虑一定的利润空间并结合市场价格情况，综合客户需求调研，结合行业未来发展情况，测算本次募投项目产品的销售单价。本次募投项目的产品销量方面，公司主要基于客户意向、行业发展趋势，预测市场容量结合自身产品市场占有率，并考虑具体产品技术等方面的壁垒及公司战略规划等因素，综合判断并预测各产品正常年销量。各产品介绍如下：

(1) 终端 SDN 套件+SDN 控制器。面向终端厂家或运营商进行销售，按照软件授权或接入服务等方式进行销售。

(2) 设备管理平台：实现终端设备的运行管理，包括终端设备信息管理、设备运行维护、装维等相关能力支持，采用软件按照省份进行销售。

(3) 业务管理平台：实现增值业务的运营管理能力，按照增值业务种类授权功能模式。

(4) 集成方案和服务：提供整体集成方案和业务服务，包括定制开发等。

公司本项目产品获得电信运营商采用后，在数字家庭终端新装或更新中，公司将获得相应产品授权收入。目前中国移动、电信和联通三家运营商的年度终端销售量大约在 7000-8000 万台，其中中国移动销量在 3500-4000 万台。基于谨慎性原则，本项目假定项目建设完成运营期内每年授权 1,900 万个 SDN 套件和 SDN 控制器，授权数量远小于数字终端需求量，每个收取授权费 1 元。与本项目方案相匹配的设备管理平台、业务管理平台、集成方案和服务等，均为电信运营商配套需求内容。目前，公司在中国移动覆盖多个省级运营商级别的家客市场，经过市场前期调研，在本项目建设成功后，将在全国进行推广建设，初步按照目前公司已覆盖的家客市场进行估算，预计运营期间将获取 14 个省份的市场份额。同时根据与客户沟通获取的价格信息，预计其销售单价在 300 万元。业务管理平台是基于 SDN 上的增值业务管理系统，该系统实现了家宽增值业务的管理能力，并和相关运营商内部的其他系统对接市场增值业务的开通、计费话单生成等能力，预计运营期间将获取 10 个省份的市场份额，根据与客户沟通获取的价格信息，预计其销售单价为 200 万元。集成服务方案主要提供每年的配套软件升级、运维

能力，包括围绕终端入网测试、终端质量评估等服务内容，按照当前各省配置情况，预计每市场配置 3-4 人，按照服务人天单价，预计覆盖 14 个省份，每个省份市场单价 100 万。项目收入预测根据公司与电信运营商关于未来市场及销售价格的沟通结果进行合理预测，本项目收入预测具备谨慎性、合理性。

本项目预估销售收入如下所示：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
营业收入（含税）	-	1,990.00	5,320.00	9,500.00	9,500.00	9,500.00	9,500.00	9,500.00
终端 SDN 套件+SDN 控制器	-	300.00	800.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00
授权数量（万个）	-	300.00	800.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00
单价	-	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
设备管理平台	-	1,000.00	2,800.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00
套数	-	4.00	10.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00
单价	-	250.00	280.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
业务管理平台	-	450.00	1,080.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
套数	-	3.00	6.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
单价	-	150.00	180.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
集成方案和服务	-	240.00	640.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00
套数	-	4.00	8.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00
单价	-	60.00	80.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：表中价格为含税金额。

（2）成本费用测算

1) 营业成本

营业总成本包括职工薪酬、折旧摊销、实施费用及其他费用。

①职工薪酬：主要为项目交付实施人员的薪酬，具体金额结合公司的薪酬福利制度及项目建设当地各类员工的薪酬水平确定。

②折旧与摊销：本项目新增固定资产采用年限平均法计算，新增机器设备折旧年限取 5 年，房屋建筑物折旧年限取 20 年，办公设备及其他电子设备折旧年限取 5 年，残值率均为 5%。软件摊销年限为 5 年。

③实施费用：本项目实施费用参考公司历史同类项目实施情况，实施费用包括项目实施过程中的办公费、差旅费、交通费、福利费等。

④其他费用：本项目其他费用主要为职工薪酬、折旧摊销、实施费用之外的

费用。

2) 期间费用

本项目预计的期间费用为销售费用、管理费用和研发费用。销售费用主要包括销售员工工资及福利费和其他销售费用；管理费用主要包括水电费用、折旧费用以及其他管理费用；研发费用主要包括研发人工费用及折旧摊销。销售费用、管理费用、研发费用比例参考公司历史费用率财务报表并结合本项目预期情况估算。公司的管理费用按照销售收入（不含税）的 11.50%估算、销售费用按照销售收入（不含税）的 10.93%估算，公司的研发费用 T1-T3 年按照本项目的研发投入确定，后续年度按照销售收入（不含税）的 30%估算。

(3) 相关税金

本项目增值税按照应纳税增值额（应纳税额按应纳税销售额乘以适用税率、扣除当期允许抵扣的进项税、加免抵退税不得免征和抵扣金额后的余额）计算，城市维护建设税按实际缴纳流转税额的 7%计缴，教育费附加按实际缴纳流转税额的 3%计缴，地方教育附加按流转税额的 2%计缴。本项目所得税按国家规划布局内重点软件企业优惠税率 10%计缴。

项目建设所需的各项成本及费用如下表：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
一、营业成本	49.30	581.22	1,351.04	2,375.47	2,375.47	2,326.17	2,234.59	2,211.14
职工薪酬	-	280.00	868.00	1,680.00	1,680.00	1,680.00	1,680.00	1,680.00
实施费用	-	26.85	62.11	101.70	101.70	101.70	101.70	101.70
其他成本	-	110.03	256.60	429.44	429.44	429.44	429.44	429.44
折旧摊销	49.30	164.34	164.34	164.34	164.34	115.04	23.45	-
二、销售费用	-	215.48	570.58	999.29	979.70	979.70	979.70	979.70
三、管理费用	-	226.73	600.36	1,051.46	1,030.84	1,030.84	1,030.84	1,030.84
四、研发费用	1,450.00	1,632.00	2,032.00	2,688.68	2,688.68	2,688.68	2,688.68	2,688.68
五、总成本费用合计	1,499.30	2,655.43	4,553.99	7,114.91	7,074.70	7,025.40	6,933.81	6,910.36

(4) 利润测算

在营业收入、税金、成本费用估算的基础上，本项目具体利润情况如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
----	----	----	----	----	----	----	----	----

一、营业收入（不含税）		1,877.36	5,018.87	8,962.26	8,962.26	8,962.26	8,962.26	8,962.26
减：主营业务成本（不含税）	49.30	581.22	1,351.04	2,375.47	2,375.47	2,326.17	2,234.59	2,211.14
税金及附加		0.33	36.13	64.52	64.52	64.52	64.52	64.52
销售费用		215.48	570.58	999.29	979.70	979.70	979.70	979.70
管理费用		226.73	600.36	1,051.46	1,030.84	1,030.84	1,030.84	1,030.84
研发费用	1,450.00	1,632.00	2,032.00	2,688.68	2,688.68	2,688.68	2,688.68	2,688.68
财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-
二、利润总额	-1,499.30	-778.40	428.75	1,782.84	1,823.05	1,872.35	1,963.93	1,987.38
减：所得税		-	-	143.32	182.30	187.23	196.39	198.74
三、净利润	-1,499.30	-778.40	428.75	1,639.52	1,640.74	1,685.11	1,767.54	1,788.64

（5）税后内部收益率测算情况

经测算，本项目含建设期的投资回收期（静态）为 5.46 年，税后财务内部收益率为 19.45%，收益情况较好。

4、上海研发办公中心项目

本项目不产生直接经济效益。

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

1、公司产品需求、在手订单或意向性合同

公司产品需求参见本回复“问题 2”之“三”之“（二）客户需求”。在手订单或意向性合同参见“问题 2”之“三”之“（三）募投项目对现有业务升级是否有订单或相关协议作为支撑”。

2、公司现有业务或同行业公司相关项目效益情况

（1）公司现有业务效益情况

公司本次募投项目主要收入为软件开发业务收入，公司软件开发业务 2021 年、2022 年、2023 年毛利率分别为 67.09%、69.63%及 74.36%，平均值为 70.36%。公司本次募投项目 OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目、算力网络智能调度管理及运营系统项目、新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目建设完成后运营期间平均毛利率分别为 69.13%、71.58%、74.29%，与公司软件开发业务毛利率基本一致。

（2）同行业公司相关项目效益情况

经检索同行业上市公司的公开信息，本次募投项目与同行业公司实施的

募投项目测算效益情况对比如下：

公司简称	项目名称	运营期平均毛利率	税后内部收益率	含建设期的投资回收期(年)
东方通	Tong 系列中间件产品卓越能力提升项目	95.33%	17.77%	5.83
	基于人工智能的下一代可持续运营安全产品开发项目	68.50%	18.67%	5.44
思特奇	PaaS 平台技术与应用项目	47.20%	12.05%	6.33
	城市数字经济中台项目	49.16%	13.89%	6.22
宝兰德	软件开发项目	未披露	20.43%	5.85
科大国创	数据智能平台升级及产业化项目	57.71%	16.07%	7.31
平均值		63.58%	16.48%	6.16
OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目		69.13%	16.13%	6.11
算力网络智能调度管理及运营系统项目		71.58%	15.54%	5.64
新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目		74.29%	19.45%	5.46

由上表可知，公司本次募投项目运营期平均毛利率高于思特奇、科大国创相关项目毛利率，与东方通相关项目毛利率水平较为一致，所得税后内部收益率高于思特奇相关项目内部收益率，与东方通、宝兰德、科大国创相关项目内部收益率较为一致，投资回收期与同行业平均水平较为一致。本次募投项目与同行业上市公司实施的募投项目测算效益指标不存在重大差异。

3、募投项目效益测算的谨慎性和合理性

综上所述，本次募投项目的测算综合考虑历史销售情况、市场价格、客户产品需求、行业未来发展情况等因素进行效益测算，公司拥有与本次募投项目方向相关的在手订单。与公司现有业务及同行业公司相关项目效益情况相比，本次募投项目效益预测不存在重大差异，具备谨慎性和合理性。

十、前次募投项目效益低于预期效益的原因及合理性，募投项目实施后是否有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力等相关情况；前次募集资金实际补充流动资金的比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

公司回复：

(一) 前次募投项目效益低于预期效益的原因及合理性，募投项目实施后是否有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力等相关情况

1、前次募投项目效益低于预期效益的原因及合理性

发行人前次募投项目效益实现情况如下：

单位：万元

序号	实际投资项目 项目名称	截止日投资 项目累 计产能利 用率	承诺效益（利润总额）						最近三年实际效益			截止日（2024年9月30 日）累计实现效益
			2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2022年	2023年	2024年 1-9月		
1	下一代基础网络综合支撑系统	不适用	625.00	1,399.00	2,681.00	2,545.00	2,526.00	798.74	2,136.14	-1,084.91	1,849.97	
2	新一代家庭客户业务端到端支撑保障系统	不适用	-472.00	898.00	2,109.00	1,942.00	1,842.00	662.41	1,407.32	-477.25	1,592.48	
3	新一代集团客户业务端到端支撑保障系统	不适用	10.00	1,318.00	2,442.00	2,286.00	2,197.00	546.25	1,702.87	-687.79	1,561.33	
4	企业平台化经营管理支撑系统	不适用	243.00	875.00	1,558.00	1,473.00	1,499.00	67.40	507.33	-418.46	156.27	
5	研发中心	不适用						不适用	不适用	不适用	不适用	
6	补充流动资金	不适用						不适用	不适用	不适用	不适用	
合计			406.00	4,490.00	8,790.00	8,246.00	8,064.00	2,074.80	5,753.66	-2,668.41	5,160.05	

注 1：截止日投资项目累计产能利用率是指投资项目达到预计可使用状态至截止日期间，投资项目的实际产量与设计产能之比。

注 2：其中 2022 年至 2023 年实际效益金额经审计，2024 年 1-9 月实际效益金额未经审计。

2022年至2023年，公司前次募投项目除“企业平台化经营管理支撑系统”，均已达到预计效益。

2024年1-9月，受经营业绩季节性波动的影响，公司各项目实现的效益与预计效益存在偏差，且暂无法与年度目标对比。具体而言，前次募投项目对应的公司客户主要为电信运营商等大型国有企业，受客户项目立项、审批、签署、实施进度安排及预算管理的影响，相关项目大多在第四季度进行验收，而公司一般在项目验收后确认收入，因此每年前三季度，公司确认收入金额较少，营业收入呈现明显的季节性特征。与此同时，项目相关的管理费用、研发费用、销售费用等的发生在各季度都较为平均，因此公司前次募投项目的实际效益在每年前三季度较低。

2022年至2023年，受市场变化的影响，“企业平台化经营管理支撑系统”项目实现的效益与预计效益有偏差，一方面，在非运营商市场，由于市场需求增长放缓、行业竞争加剧，公司在该业务领域的市场拓展情况不及预期，该项目的订单获取、收入实现情况不及预期，暂未形成规模化销售；另一方面，部分目标客户出现缩减预算情况，其在进行采购时总体偏向谨慎，部分项目未能按预期实施，或项目资金到位时间、金额不如预期。

2、募投项目实施后是否有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力等相关情况

前次募投项目分别投向“下一代基础网络综合支撑系统”、“新一代家庭客户业务端到端支撑保障系统”、“新一代集团客户业务端到端支撑保障系统”、“企业平台化经营管理支撑系统”、“研发中心”、“补充流动资金”项目，随着前次募投项目的实施，公司的综合竞争力得到进一步提升，研发能力、营运能力以及盈利能力持续加强，不仅顺应了行业发展趋势和电信运营商等下游客户的需求变化，还提升了公司在电信运营商 OSS 领域的行业地位，为公司后续发展提供有力保障。具体如下：

(1) 下一代基础网络综合支撑系统

项目通过对产品的整合和架构升级，用于支撑下一代网络基础设施。项目实施满足了电信运营商在传输网络升级后对运维支撑管理的要求，完善和拓展了公

司原有产品，对公司核心技术和核心产品进行技术升级、架构优化和功能加强，基础网络综合支撑系统相关产品及技术得到进一步优化，推动公司提高竞争力，进一步扩大市场份额。

(2) 新一代家庭客户业务端到端支撑保障系统、新一代集团客户业务端到端支撑保障系统

新一代家庭客户业务端到端支撑保障系统、新一代集团客户业务端到端支撑保障系统分别以家庭客户/集团客户全业务端到端支撑为目标，升级并完善了相关产品线。项目的实施顺应了电信运营商家庭客户/集团客户全业务市场经营需要，强化了家庭宽带业务及集客领域全业务的综合监控平台和服务开通平台的功能建设，实现了整体产品的产业化升级，使公司在市场竞争中保持优势，扩大了在电信运营商家庭客户及集团客户领域的市场占有率，进一步巩固了竞争地位。

(3) 企业平台化经营管理支撑系统

项目以企业数字化转型为契机，对此前产品进行了平台化改造、大规模升级。项目的实施满足了不同企业的经营管理需求，进一步提升产品的适应性和性能，提升了产品核心竞争力，有助于公司扩展相关市场。

(4) 研发中心

项目通过购置更为先进的软硬件设备，吸引高端技术人才，有效整合了公司现有的研发资源，有利于强化研发产品支撑平台，优化公司研发体系，提升产品研发设计效率，提升公司自主创新能力及研发实力，推动公司数字化转型，促进公司长期稳定发展。

(5) 补充流动资金

项目实施后，有效缓解了公司业务发展所面临的流动资金压力，为公司经营提供了资金支持，促进公司进一步优化资本结构，提升公司资产质量，进一步降低财务风险，为公司后续发展提供有力保障。

综上，前次募投项目顺应了行业发展趋势和电信运营商等下游客户的需求变化，有利于扩大公司规模，改善公司财务状况，提高公司的盈利能力和核心竞争力，巩固公司在软件和信息技术服务业的行业地位。因此，前次募投项目的实施有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力。

(二) 前次募集资金实际补充流动资金的比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定

公司前次募集资金为首次公开发行募集资金。经中国证监会《关于核准北京直真科技股份有限公司首次公开发行股票批复》（证监许可[2020]2103号）核准，公司向社会公开发行人民币普通股 2,000.00 万股，募集资金总额为 468,000,000.00 元，募集资金净额为 408,165,351.08 元。

根据公司《首次公开发行股票招股说明书》，募集资金扣除发行费用后除用于下一代基础网络综合支撑系统、新一代家庭客户业务端到端支撑保障系统、新一代集团客户业务端到端支撑保障系统、企业平台化经营管理支撑系统、研发中心等项目建设外，其中 4,716.54 万元用于补充流动资金。

公司于 2022 年 3 月 15 日召开第四届董事会第二十一次会议和第四届监事会第十六次会议，2022 年 3 月 31 日召开 2022 年第一次临时股东大会，分别审议通过了《关于募投项目结项并将节余募集资金永久性补充流动资金的议案》。鉴于公司首次公开发行股票募集资金投资项目已全部达到预期建设目标，同意将上述项目予以结项，并将节余募集资金（含理财收益及利息收入净额）永久补充流动资金。2022 年 4 月，公司将节余募集资金（含理财收益及利息收入净额）合计 3,712.29 万元转入公司结算账户，用于永久性补充流动资金。

综上，公司将首次公开发行募集资金合计 8,428.83 万元用于补充流动资金，占募集资金总额的比例约为 18.01%，未超过募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第五条的规定。

会计师的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题（3）（4）（5）（6）（8）（10）相关事项，我们在执行 **2021 年度至 2023 年度** 财务报表审计中及本次核查中实施的程序包括但不限于：

（1）查阅行业研究报告及募投项目可行性研究报告、向发行人管理层了解竞争发展格局及趋势、客户需求，通过公开检索了解同行业公司相关产品升级情况，查阅公司在手订单清单，了解本次募投项目方向相关的在手订单情况。

（2）了解发行人报告期末货币资金、交易性金融资产、其他流动资产、一年内到期的非流动资产、其他非流动资产等构成情况；获取银行授信及贷款合同，了解资产负债率情况、项目支出安排以及其他资金收入或支出情况；查阅发行人本次募集资金可行性分析报告等，核查本次募投项目的具体内容，包括投资构成明细以及投资数额的测算依据，复核发行人资金缺口计算过程及依据，分析本次

融资规模及补充流动资金规模合理性。

(3) 了解发行人报告期内研发投入资本化情况，获取报告期内涉及研发投入资本化的研发项目的相关资料；取得发行人本次募投项目 OSS 产品研发平台及自智网络关键应用项目、算力网络智能调度管理及运营系统项目、新一代数字家庭软件定义终端和管理平台项目、上海研发办公中心项目的研发资料，访谈公司财务人员以及研发人员，了解关于本次募投项目研发模式和公司现有研发项目是否存在区别，募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务会计处理是否存在差异及差异的合理性，募投项目研发资本化率高于公司现有业务的原因。

(4) 查阅本次募投项目可行性研究报告，了解研发投入的具体构成及资本化情况，取得公司与研发相关的会计政策及内部制度，并依据《企业会计准则第 6 号-无形资产》相关规定进行对比分析；了解本次募集资金中实际用于补充流动资金的具体金额及明细，核查各项投资是否为资本性支出，并按照相关规定进行补充流动资金比例的测算，计算补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

(5) 查阅本次募投项目可行性研究报告，访谈业务人员及财务人员了解公司募投项目产品销量、价格、募投项目收入和成本、内部收益率等效益测算过程及依据，获取公司募投项目方向相关的在手订单清单，将本次募投项目的毛利率与报告期内公司现有业务进行比较，并查阅同行业上市公司的公告文件，将募投项目效益测算指标，与本次募投项目的相关效益测算指标相比较。

(6) 了解前次募投项目的承诺效益及实际效益情况，访谈发行人相关业务负责人及财务负责人，了解发行人前次募投项目效益未达预期的原因；查阅前次募投项目相关公告文件、节余募集资金永久性补流的审议程序及相关文件，分析前次募集资金实际补充流动资金的比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

(二) 核查意见

经核查问题 (3) (4) (5) (6) (8) (10) 相关事项，会计师认为：

(1) 发行人上述关于公司本次募投项目产品是否符合行业发展趋势、是否符合客户需求，募投项目对现有业务升级是否有订单或相关协议作为支撑，以及展募投项目的必要性分析，具有合理性。

(2) 发行人本次融资规模及补充流动资金规模具有合理性。

(3) 发行人上述关于本次募投项目研发模式和公司现有研发项目区别情况、募投项目研发资本化的会计处理与公司现有业务会计处理差异情况、募投项目研发资本化率高于公司现有业务的原因分析,与我们在核查过程中了解到的情况不存在重大差异。

(4) 基于公司上述关于本次募投项目研发资本化的依据情况说明,我们认为相关,发行人本次募投项目研发资本化的依据充分,研发投入资本化符合《企业会计准则》的相关规定,前次募集资金中实际用于补充流动资金的金额为8,428.83万元,占募集资金总额的比例约为18.01%,未超过募集资金总额的30%,符合《证券期货法律适用意见第18号》相关规定。

(5) 发行人关于本次募投项目的测算综合考虑历史销售情况、市场价格、客户产品需求、行业未来发展情况、在手订单等因素进行效益测算具备谨慎性和合理性。

(6) 发行人上述关于公司前次募投项目效益低于预期效益的原因、本次募投项目实施后是否有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力的分析,具有合理性;本次募投项目补充流动资金比例符合《证券期货法律适用意见第18号》的相关规定。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）及签字注册会计师已对发行人 2021 年度至 2023 年度财务报表执行了审计程序，并就《关于北京直真科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》涉及会计师的相关问题进行了认真核查，对《关于北京直真科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》中，仅 2021 年度至 2023 年度财务数据发表核查意见。

(本页无正文，为立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于《关于北京直真科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复报告》的回复之盖章页)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国·上海

2024年12月20日