

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于上海新致软件股份有限公司向特定对象发行股票申请
文件的审核问询函的回复

信会师函字[2025]第 ZA369 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2025 年 06 月 24 日出具的上证科审(再融资)(2025) 67 号《关于上海新致软件股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“我们”）作为上海新致软件股份有限公司（以下简称“新致软件”“发行人”或“公司”）向特定对象发行股票的申报会计师，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对问询函中涉及会计师的相关问题进行了认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

关于回复内容释义等事项的说明：

- 1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与募集说明书中的释义相同；
- 2、本回复中可能存在个别数据加总后与相关汇总数据存在尾差，均系数据计算时四舍五入造成；
- 3、我们未对公司 2025 年 3 月 31 日及 2025 年 1-3 月的相关财务数据实施审计或审阅。

问题 1.关于募投项目

根据申报材料：

（1）本次向特定对象发行 A 股股票拟募集资金总额不超过 30,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后净额全部用于补充流动资金及偿还贷款，全部由公司实际控制人郭玮及其控制的企业乾耀迦晟以现金方式认购。其中，郭玮拟认购总额不超过 5,000.00 万元，乾耀迦晟拟认购总额不超过 25,000.00 万元。乾耀迦晟于 2024 年 9 月设立，由郭玮及郭道阳分别持股 85% 及 15%；

（2）2022 年向不特定对象发行可转换公司债券募集资金投资项目“分布式 paas 平台项目”预定可使用状态日期由 2024 年 10 月调整为 2025 年 10 月。

请发行人说明：

（1）乾耀迦晟的设立背景及业务开展情况，郭道阳参与公司治理以及直接或间接持有公司股份的情况，其间接参与本次认购的主要考虑，本次认购后公司控制权是否发生变动，是否符合或者规避《上市公司证券发行注册管理办法》第五十七条的相关要求；

（2）认购资金的具体资金来源、资金实力及筹集进展，是否存在对外募集、代持、结构化安排或者直接间接使用发行人及其关联方资金用于本次认购的情形，是否存在发行人及其控股股东或实际控制人、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形；

（3）结合发行定价基准日、公司当前股价、限售期安排及本次认购对象的历史减持情况，说明本次发行定价以来公司股票价格大幅上涨的原因，与公司基本面、行业整体情况及可比公司走势是否一致；结合公司股票最近市场价格与本次发行价格的差异较大的情况，说明是否存在相关利益安排，是否存在应披露未披露事项；

（4）结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资金缺口、资产负债率等情况，说明公司本次融资规模的合理性；

（5）根据《上海证券交易所上市公司证券发行与承销业务实施细则》明确本次发行的下限及认购对象认购股票数量区间的下限，承诺的最低认购数量应与拟募集的资金金额相匹配；

（6）前次募投项目“分布式 paas 平台项目”当前建设进展，是否按照计划进行，是否存在进一步延期风险。

请申报会计师对上述事项（5）核查并发表明确意见。

【发行人回复】

（五）根据《上海证券交易所上市公司证券发行与承销业务实施细则》明确本次发行的下限及认购对象认购股票数量区间的下限，承诺的最低认购数量应与拟募集的资金金额相匹配

《上海证券交易所上市公司证券发行与承销业务实施细则》第三十三条规定：“上市公司向特定对象发行股票，董事会决议确定全部发行对象的，董事会决议中应当同时确定具体发行对象及其认购数量或金额、认购价格或者定价原则，并经股东会作出决议。上市公司和主承销商在取得中国证监会的予以注册决定后，应当按照股东会决议及认购合同的约定发行股票。”

《上海证券交易所上市公司证券发行与承销业务实施细则》第三十五条规定：“董事会决议确定具体发行对象的，上市公司应当在召开董事会的当日或者前一日与相应发行对象签订附生效条件的股份认购合同。本条所述认购合同应当载明该发行对象拟认购股份的数量或数量区间或者金额或金额区间、认购价格或定价原则、限售期及违约情形处置安排，同时约定本次发行经上市公司董事会、股东会批准并经中国证监会注册，该合同即应生效。”

发行人本次向特定对象发行股票的数量为不超过 31,249,999 股（含本数），发行数量不超过本次发行前公司总股本的 30%。2024 年 10 月 8 日，发行人与认购对象郭玮、乾耀迦晟签订的《上海新致软件股份有限公司与郭玮之附条件生效的股份认购协议》《上海新致软件股份有限公司与上海乾耀迦晟信息技术有限公司之附条件生效的股份认购协议》（以下简称“《附条件生效的股份认购协议》”）约定，郭玮承诺认购本次发行的股票的认购金额不超过人民币 5,000.00 万元，乾耀迦晟承诺认购本次发行的股票的认购金额不超过人民币 25,000.00 万元。以本次发行价格 9.60 元/股计算，郭玮在本次发行中的认购股份数量不超过 5,208,333 股（含本数），乾耀迦晟在本次发行中的认购股份数量不超过 26,041,666 股（含本数）。若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息事项，本次向特定对象发行的发行价格将作出相应调整。

上述附生效条件的股份认购合同未对本次发行的下限及郭玮、乾耀迦晟认购股票数量区间的下限作出约定，为进一步明确认购数量及认购金额的下限，认购对象郭玮、乾耀迦晟分别出具了《关于本次发行最低认购股票数量及金额的承诺函》，具体承诺内容如下：

1、认购对象郭玮

“本人认购新致软件 2024 年度向特定对象发行股票的最低认购金额为

5,000.00 万元（即本次拟募集的资金金额上限，其中对于不足 1 股部分的对价，在认购总价款中自动扣除），最低认购数量为 5,208,333 股（即本次拟发行的股票上限）。在本次发行的定价基准日至发行日期间，若发行人发生派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息事项，或因上海证券交易所、中国证监会要求等其他原因导致本次发行价格发生调整，则本人认购本次发行的认购价格和认购数量将作出相应调整。”

2、认购对象乾耀迦晟

“本公司认购新致软件 2024 年度向特定对象发行股票的最低认购金额为 25,000.00 万元（即本次拟募集的资金金额上限，其中对于不足 1 股部分的对价，在认购总价款中自动扣除），最低认购数量为 26,041,666 股（即本次拟发行的股票上限）。在本次发行的定价基准日至发行日期间，若发行人发生派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息事项，或因上海证券交易所、中国证监会要求等其他原因导致本次发行价格发生调整，则本公司认购本次发行的认购价格和认购数量将作出相应调整。”

综上，根据公司与认购对象签署的《附条件生效的股份认购协议》及认购对象出具的承诺，郭玮、乾耀迦晟已承诺本次认购股票数量及金额的下限，合计认购股份的数量下限为 31,249,999 股，承诺认购金额的下限为 30,000.00 万元，与本次发行股票数量和金额上限一致，承诺的最低认购数量与拟募集的资金金额相匹配。

【申报会计师核查程序及意见】

（一）核查程序

查阅公司与郭玮、乾耀迦晟签署的《附条件生效的股份认购协议》，获取并查阅郭玮、乾耀迦晟出具的《关于认购股票数量及金额的承诺函》，了解郭玮、乾耀迦晟关于本次认购的数量和金额区间、认购价格等情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

本次发行的下限及认购对象认购股票数量区间的下限已明确，认购对象承诺的认购股票数量下限与本次发行股票数量上限一致，认购对象承诺的最低认购数量与拟募集的资金金额相匹配。

问题 2.关于经营情况

根据申报材料：

(1)报告期各期，公司营业收入分别为 131,541.71 万元、168,269.29 万元、199,519.83 万元、43,417.33 万元，扣非后归母净利润分别为-6,806.46 万元、4,326.60 万元、-411.44 万元、1,477.88 万元；

(2)公司主要业务分为 IT 解决方案业务、软件开发分包业务、创新业务、IT 产品销售及增值服务，主要收入来源于金融机构信息系统开发服务，报告期各期公司毛利率分别为 20.04%、26.29%、25.22%、29.98%；

(3)报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为-12,805.37 万元、8,594.32 万元、3,854.26 万元、-20,182.59 万元；

(4)报告期内，公司应收账款净额分别为 95,347.24 万元、106,937.38 万元、125,165.77 万元和 128,084.95 万元，占当期营业收入的比例分别为 72.48%、63.55%、62.73%和 295.01%。

请发行人说明：

(1) 结合创新业务的具体业务内容及业务获取方式、各类业务报告期内的在手订单及执行情况、各类费用的具体增长原因等，说明公司收入结构变动的主要原因，以及收入增长情况下净利润波动幅度较大的原因及主要影响因素，相关因素对公司的持续影响；

(2) 报告期内公司经营活动现金净流量与净利润的差异情况及原因；

(3) 公司应收账款的信用期、逾期及回款情况，说明坏账准备计提的充分性。

请申报会计师核查并发表明确意见。

【发行人回复】

(一) 结合创新业务的具体业务内容及业务获取方式、各类业务报告期内的在手订单及执行情况、各类费用的具体增长原因等，说明公司收入结构变动的主要原因，以及收入增长情况下净利润波动幅度较大的原因及主要影响因素，相关因素对公司的持续影响

1、结合创新业务的具体业务内容及业务获取方式、各类业务报告期内的在手订单及执行情况、各类费用的具体增长原因等，说明公司收入结构变动的主要原因

(1) 创新业务的具体业务内容及业务获取方式

创新业务是指针对国内金融机构的需求而开发、运营的金融生态平台，利用公司自身大数据分析、AI 能力和云原生体系等技术搭建的线上化平台帮助金融机构拓展获客渠道、提高业务效率、拓宽客户覆盖面，最终实现业务增长。基于技术发展的趋势，公司从各类金融机构的实际需求出发，结合自身在金融行业深耕多年的资源优势，形成了与客户场景化运营的合作模式。

具体而言，创新业务是指公司作为平台方，连接上游金融机构和下游渠道，为中小微企业和个人提供信贷产品、保险产品等信息对接的服务。具体表现为公司为上游提供高质量意向客户，为下游渠道提供 AI 工具辅助其开展业务，包括智能匹配、智能解读征信报告、朋友圈获客工具等功能，以提升渠道的获客效率和服务质量，进而帮助中小微企业和个人更便捷地获得适合的信贷和保险产品。

创新业务的开展使公司的业务经营场景在原有基础上得到了丰富和拓展，公司不再单一的提供 IT 解决方案，而能够全方位地为金融机构提供服务，通过技术、产品、服务等多个层面的深度合作，公司正在构建一个自我促进、互利共赢的商业协同网络，这一网络不仅能够实现资源共享，还能够在各自的优势领域形成互补，从而推动整个生态系统的共同成长。

公司创新业务的业务获取方式主要为商务洽谈，公司在重点地区设立子公司负责当地业务拓展，主要通过销售人员业务推介、客户介绍等方式拓展新客户。

(2) 各类业务报告期内的在手订单及执行情况

报告期各期末，公司各类业务的在手订单情况如下：

单位：万元，个

项目		2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
IT 解决方案 在手订单	金额	196,028.36	194,376.40	182,402.74	164,764.76
	数量	1,369	1,326	1,185	1,261
软件开发分 包在手订单	金额	58.69	49.31	166.08	277.23
	数量	13	44	47	93
创新业务在 手订单	金额	21,621.47	20,606.87	13,289.21	10,742.19
	数量	56	50	24	14

项目		2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
IT 产品销售 及增值服务 在手订单	金额	16,062.39	13,191.83	8,278.11	1,523.52
	数量	109	97	104	10
在手订单合 计	金额	233,770.91	228,224.41	204,136.15	177,307.70
	数量	1,547	1,517	1,360	1,378

注：在手订单指已签订尚未执行的合同以及未全部执行完毕的剩余合同。

如上表所示，报告期内，公司在手订单金额和数量均呈现增长态势。截至 2025 年 3 月末，公司在手订单金额为 23.38 亿元，目前公司在手订单量充足，将在后续年度陆续转化为收入。其中，报告期各期末，公司 IT 解决方案业务在手订单金额分别为 164,764.76 万元、182,402.74 万元、194,376.40 万元和 196,028.36 万元，保持持续增长趋势。报告期内，公司在手订单对应业务均以 IT 解决方案业务为主，在手订单金额占比均在 83%以上，与报告期内按照产品类别划分的主营业务收入结构基本一致。

软件开发分包业务在手订单金额及数量占比低于其收入占比，主要原因系公司软件开发分包业务主要是从日本一级软件承包商承接的分包订单业务，该项业务较为成熟，业务量较为稳定，一般以月度为签订合同及结算周期。因此该项业务在手订单一般为当月签订或上月签订尚未交付结算的订单，数量和金额均较小。

公司客户主要是大中型保险公司、大中型商业银行、大型通信企业和汽车制造商等，部分合同周期为两到三年。公司与上述客户合作关系良好，公司业务及收入持续性较好，整体业务盈利情况较为稳定。

（3）各类费用的具体增长原因

报告期内，公司期间费用金额及其占营业收入比例变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
销售费用	2,778.61	6.40%	12,496.35	6.26%	8,689.40	5.16%	8,000.11	6.08%

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
管理费用	3,061.72	7.05%	11,974.56	6.00%	9,064.11	5.39%	8,113.21	6.17%
研发费用	3,613.83	8.32%	15,229.13	7.63%	13,528.91	8.04%	12,391.50	9.42%
财务费用	1,169.10	2.69%	4,946.32	2.48%	4,445.76	2.64%	2,263.42	1.72%
合计	10,623.26	24.47%	44,646.36	22.38%	35,728.19	21.23%	30,768.24	23.39%

报告期内，公司期间费用分别为 30,768.24 万元、35,728.19 万元、44,646.36 万元和 10,623.26 万元，占营业收入的比例分别为 23.39%、21.23%、22.38%和 24.47%，公司各项费用支出占营业收入的比例基本保持稳定，与经营情况相匹配。

1) 销售费用

公司销售费用主要由员工薪酬、业务招待费和办公费等构成。2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，销售费用金额分别为 8,000.11 万元、8,689.40 万元、12,496.35 万元和 2,778.61 万元，占营业收入比例分别为 6.08%、5.16%、6.26%和 6.40%，随着业务规模的扩大，公司销售费用金额总体呈上升趋势。2024 年度，公司销售费用较 2023 年度增长了 43.81%，主要原因系公司全面拥抱人工智能，从原有的 IT 服务向产品转型，产品销售团队及售前团队投入前置，并增加了市场营销投入，导致销售费用增长。

2) 管理费用

公司管理费用主要为管理人员薪酬、折旧及摊销、办公费及房租物业水电维修费等。2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，管理费用分别为 8,113.21 万元、9,064.11 万元、11,974.56 万元和 3,061.72 万元，占营业收入比重分别为 6.17%、5.39%、6.00%和 7.05%，报告期内，公司管理费用因人才队伍不断扩大总体呈上升趋势。2024 年度，公司管理费用较 2023 年度增长了 32.11%，主要原因系公司职能人员增加以及新增股权激励费用所致。

3) 研发费用

公司研发费用主要为职工薪酬。2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，研发费用金额分别为 12,391.50 万元、13,528.91 万元、15,229.13 万元和 3,613.83 万元，占营业收入比例分别为 9.42%、8.04%、7.63%和 8.32%。报告期内，公司不断增加研发投入，2023 年度和 2024 年度，公司研发费用较上年同

期分别增长 9.18%和 12.57%，主要原因系公司持续加大 AIGC 为主的新一代信息技术行业解决方案的相关研发投入。

4) 财务费用

2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司财务费用分别为 2,263.42 万元、4,445.76 万元、4,946.32 万元和 1,169.10 万元，占营业收入比例分别为 1.72%、2.64%、2.48%和 2.69%。2023 年度，公司财务费用较 2022 年度增加 2,182.34 万元，主要原因系计提公司 2022 年 9 月发行的可转换公司债券利息费用所致。

(4) 公司收入结构变动的主要原因

报告期内，公司主营业务收入分别为 131,402.38 万元、168,074.65 万元、199,325.55 万元和 43,374.18 万元，占营业收入的比例均在 99.00%以上，公司主营业务突出。公司主营业务收入来自于 IT 解决方案、软件开发分包、IT 产品销售及增值服务和创新业务。

报告期内，公司按照产品类别划分的主营业务收入情况如下：

单位：万元，%

产品类别	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
IT 解决方案	35,713.40	82.34	168,051.80	84.31	140,787.68	83.76	111,590.97	84.92
软件开发分包	1,798.57	4.15	7,129.02	3.58	6,919.96	4.12	7,258.82	5.52
创新业务	3,925.19	9.05	13,436.27	6.74	8,819.42	5.25	9,070.53	6.90
IT 产品销售及增值服务	1,937.03	4.47	10,708.45	5.37	11,547.59	6.87	3,482.05	2.65
合计	43,374.18	100.00	199,325.55	100.00	168,074.65	100.00	131,402.38	100.00

2022 年至 2024 年，作为公司收入的主要来源，IT 解决方案业务收入金额持续增长，由 2022 年的 111,590.97 万元增长至 2024 年的 168,051.80 万元，三年复合增长率达到 22.72%。报告期内，IT 解决方案业务占主营业务收入的比例较为稳定，在 82%-84%之间小幅波动。

2022 年、2023 年、2024 年和 2025 年 1-3 月，公司软件开发分包业务收入分别为 7,258.82 万元、6,919.96 万元、7,129.02 万元和 1,798.57 万元，软件开发

分包业务量较为稳定，其收入波动主要受日元汇率影响。报告期内，公司总体业务规模不断扩大，软件开发分包业务占主营业务收入比例有所下降。

2022 年、2023 年、2024 年和 2025 年 1-3 月，公司创新业务收入分别为 9,070.53 万元、8,819.42 万元、13,436.27 万元和 3,925.19 万元，2023 年同 2022 年收入规模相对持平，2024 年较上一年增长了 52.35%，主要系国内数字化经济建设发展迅速，公司加大在 AIGC 应用方向投入，在技术协同、产品创新与服务升级的多维驱动下，重点布局数字营销与数字零售信贷两大领域，为中小金融机构提供深度赋能，并同步强化保险行业客户渗透、品牌价值升级及市场份额扩张，推动公司创新业务收入金额出现较大幅度增长。创新业务的快速增长是公司收入结构变动的主要原因，目前创新业务已成为公司经营发展的第二增长曲线。

2022 年、2023 年、2024 年和 2025 年 1-3 月，公司 IT 产品销售及增值服务收入分别为 3,482.05 万元、11,547.59 万元、10,708.45 万元和 1,937.03 万元，2023 年度公司 IT 产品销售及增值服务收入金额较 2022 年增长了 231.63%，主要系 2023 年公司收购了主要从事 IT 产品销售业务的子公司上海沐高，拉高了后续年度 IT 产品销售及增值服务收入金额及占比。

综上所述，报告期内，公司主要收入来源 IT 解决方案业务的收入占比变动较小，其余业务收入结构变动主要系公司整体业务发展方向和战略调整所致。公司坚持“全面拥抱人工智能”的发展战略，将人工智能技术与公司的核心业务深度融合，不断推动软件产品的创新和更迭，同时注重加强基础算力业务、创新业务的发展规模，持续加大在 AIGC 应用方向投入，报告期内公司收入结构变动具备合理性。

2、收入增长情况下净利润波动幅度较大的原因及主要影响因素，相关因素对公司的持续影响

报告期内，公司营业收入和净利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	43,417.33	199,519.83	168,269.29	131,541.71
利润总额	1,068.04	604.21	7,305.56	-5,874.16
净利润	1,238.18	291.37	7,936.68	-4,541.08
扣非后归母净利润	1,477.88	-411.44	4,326.60	-6,806.46

2022 年至 2024 年，公司营业收入分别为 131,541.71 万元、168,269.29 万元

和 199,519.83 万元，年均复合增长率达到 23.16%，2025 年 1-3 月，公司营业收入为 43,417.33 万元，同比增长 0.21%，公司业务规模持续增长。

报告期内，公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 -6,806.46 万元、4,326.60 万元、-411.44 万元、1,477.88 万元，在收入持续增长的情况下，公司净利润存在一定幅度波动，其中 2022 年和 2024 年公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为负，主要原因如下：

(1) 2022 年公司扣非后归母净利润亏损的原因分析

2022 年度，公司利润表主要项目的变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	同比变动
营业收入	131,541.71	128,248.04	2.57%
营业成本	105,180.87	87,717.46	19.91%
减：销售费用	8,000.11	8,069.80	-0.86%
管理费用	8,113.21	9,995.39	-18.83%
研发费用	12,391.50	12,128.53	2.17%
财务费用	2,263.42	2,091.88	8.20%
加：信用减值损失	-2,601.87	-1,225.31	112.34%
其他收益	1,630.27	1,935.51	-15.77%
利润总额	-5,874.16	16,741.79	-135.09%
净利润	-4,541.08	14,495.96	-131.33%
扣非后归母净利润	-6,806.46	6,622.10	-202.78%

2022 年度，公司营业收入为 131,541.71 万元，较上一年增加 3,293.67 万元，增幅 2.57%，公司扣非后归母净利润为-6,806.46 万元，较 2021 年度减少 13,428.56 万元，下降 202.78%。2022 年度，公司扣非后归母净利润下降的主要原因如下：

1) 受不可抗力以及宏观经济增速放缓等方面因素的影响，公司传统 IT 解决方案业务营收规模及毛利率较以前年度同期均出现不同程度的下滑，且处于发展初期的创新业务进一步拉低了公司整体的毛利率水平。

2021 年度、2022 年度，公司各产品类别的营业收入和毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年度		2021 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
IT 解决方案	111,590.97	22.01%	119,344.41	33.04%
软件开发分包	7,258.82	11.41%	8,731.91	11.65%
创新业务	9,070.53	3.26%	-	-
IT 产品销售及增值服务	3,482.05	18.10%	-	-
合计	131,402.38	20.02%	128,076.32	31.59%

由上表可知，2021 年度、2022 年度，公司 IT 解决方案业务占公司主营业务收入比重分别为 93.18%、84.92%，是公司主营业务收入的主要来源。公司 IT 解决方案的收入规模及毛利贡献对公司当年营收规模及利润水平至关重要。受不可抗力及宏观经济增速放缓等方面因素的影响，2022 年公司传统的 IT 解决方案业务实现收入 11.16 亿元，同比下降 6.50%。而大量项目因工程师无法到岗推迟实施等客观原因，普遍出现延期交付、验收推迟和人员投入增加从而导致项目延期或成本追加投入的情况发生，导致公司 IT 解决方案毛利率同比上年下滑 11.04 个百分点，影响了公司 2022 年度当年盈利。且公司创新业务处于发展初期，需要一定投入拓展渠道、完善产品，整体创新业务毛利率低于公司平均水平，从而拉低了整体毛利率。

2) 2022 年末，由于不可抗力因素影响，公司及客户工作人员均无法到岗，应收账款回款等业务环节出现延迟甚至停滞，叠加公司第四季度回款占比相对较高的业务季节性特征，导致部分重点客户回款晚于预期，个别中小客户出现运营困难。公司按照相关会计政策计提坏账准备，共计计提的信用减值损失较上年增加 1,376.56 万元。

3) 2022 年 9 月，公司发行可转换公司债券，当期计提可转债利息导致财务费用增加 717.39 万元。

与新致软件业务类似、下游客户类似的上市公司 2021 年度、2022 年度主要经营业绩及变动情况如下：

单位：万元

证券名称	营业收入			扣非后归母净利润		
	2022 年度	2021 年度	同比变动率	2022 年度	2021 年度	同比变动率
中科软	670,470.79	628,148.71	6.74%	61,616.00	55,371.09	11.28%
宇信科技	428,480.57	372,620.45	14.99%	24,437.65	36,159.78	-32.42%
润和软件	297,471.44	275,886.78	7.82%	-80.91	8,257.36	-100.98%
高伟达	144,059.49	227,896.46	-36.79%	-4,504.84	11,804.27	-138.16%
长亮科技	188,721.87	157,201.88	20.05%	886.84	10,613.83	-91.64%
科蓝软件	117,619.52	129,846.44	-9.42%	1,705.29	3,344.65	-49.01%
天阳科技	197,544.17	177,609.30	11.22%	1,645.77	5,072.29	-67.55%
信雅达	153,799.74	153,695.22	0.07%	-18,649.59	516.32	-3712.02%
普元信息	42,535.65	43,642.93	-2.54%	-1,507.68	1,465.39	-202.89%
安硕信息	77,902.55	75,518.00	3.16%	-8,295.47	544.76	-1622.78%
平均值	-	-	1.53%	-	-	-600.62%
新致软件	131,541.71	128,248.04	2.57%	-6,806.46	6,622.10	-202.78%

根据上表对比情况可知，2022 年度，除行业龙头中科软外，其余可比公司均存在不同程度的业绩下滑或经营业绩出现亏损的情形。与新致软件业务类似、下游客户类似的上市公司扣非后归母净利润较 2021 年度平均下降了 600.62%，新致软件 2022 年度扣非后归母净利润较 2021 年度同期下滑 202.78%，下滑幅度低于上述上市公司扣非后归母净利润指标变动率的平均值，符合行业的整体变动趋势，与行业内上市公司不存在明显差异。

（2）2024 年公司扣非后归母净利润亏损的原因分析

2024 年度公司利润表主要项目的同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	同比变动
营业收入	199,519.83	168,269.29	18.57%

项目	2024 年度	2023 年度	同比变动
营业成本	149,193.92	124,028.18	20.29%
减：销售费用	12,496.35	8,689.40	43.81%
管理费用	11,974.56	9,064.11	32.11%
研发费用	15,229.13	13,528.91	12.57%
财务费用	4,946.32	4,445.76	11.26%
加：信用减值损失	-4,920.75	-3,337.12	47.45%
其他收益	2,011.97	2,886.38	-30.29%
利润总额	604.21	7,305.56	-91.73%
净利润	291.37	7,936.68	-96.33%
扣非后归母净利润	-411.44	4,326.60	-109.51%

2024 年度，公司营业收入为 199,519.83 万元，较上一年增加 31,250.54 万元，增幅 18.57%，公司扣非后归母净利润为-411.44 万元，较 2023 年度减少 4,738.05 万元，下降 109.51%。2024 年度，公司扣非后归母净利润下降的主要原因如下：

1) 公司为抢抓通用人工智能的历史新机遇，在自主可控平台上加大认知大模型研发及营销，销售费用及研发费用同比上升

2024 年度，公司坚持“全面拥抱人工智能”的发展战略，将人工智能技术与公司的核心业务深度融合，不断推动软件产品的创新和更新，从而加速公司的发展步伐，增强公司在市场中的竞争地位。此外，公司也在积极探索和拓展新的业务版图，尤其注重加强基础算力业务、创新流量业务的发展规模。

在从原有的 IT 服务业务向产品转型的过程中，公司不断完善销售体系，将产品销售团队及售前团队投入前置，增加市场营销投入，主要举措如下：①公司紧密围绕“AI+行业”战略展开营销活动，通过技术发布会、生态合作签约及行业论坛等形式，推动公司司法大模型、金融营销平台、汽车智能工牌等自研产品的快速商业化；②为进一步推广公司产品，将对接客户从以往的大型企业进一步扩展至中小型企业；③通过人员招聘和收购子公司扩充了销售队伍，公司销售人员数量由 2023 年末的 253 人增加至 2024 年末的 317 人。以上因素共同导致 2024 年度销售费用的增长，2024 年度公司销售费用金额为 12,496.35 万元，较 2023 年同期增加 3,806.95 万元，增幅达 43.81%。

同时，公司加大了对 AIGC 为主的新一代信息技术行业解决方案的相关研发投入。年内公司完成新致新知大模型研发，采用 MoE（专家混合架构，Mixture of Experts）技术，参数规模达 98B 级别，融合万亿级 Token 的大规模行业数据。模型运用前沿强化学习算法优化，新致新知大模型提供的精准的文档自动生成、智能客服互动、合规风控审查等服务，能够帮助客户进一步提升运营效率与智能决策能力。2024 年度，公司研发费用金额为 15,229.13 万元，较去年同期增加 1,700.22 万元，增幅达 12.57%。

在上述举措下，公司积极推动了人工智能大模型在行业应用的落地，以“新致新知人工智能平台”、“新知大模型”、“金融行业数字资产”为核心基座，结合行业实际情况，推出各行业应用机器人（Agent）。在金融领域，公司专注于营销展业、产品解读、产品核验、智能核保、理赔助手和对练培训等关键应用；在企业服务领域，公司专注于政务办公场景，包括类案检索、卷宗生成以及汽车领域的“营销智能工牌”等创新应用。2024 年度，公司新增人工智能业务相关客户 46 名，并与 61 名客户在原有业务合作基础上进一步拓展了在人工智能方面的合作，2024 年度公司实现营业收入 199,519.83 万元，较上一年度同比增长 18.57%。此外，公司进一步深化与国内算力厂商合作，基于华为昇腾芯片及海光深算芯片分别推出一体机，截至 2025 年 4 月末，该产品已实现了超过百台的订单落地。

因此，尽管上述投入一定程度上影响了当期利润，但有助于公司搭建自主可控的核心技术能力，实现公司业务的进一步转型。公司始终认为，通过这些战略举措，公司将能够在未来的技术革新和市场竞争中占据有利地位。

2）公司授予员工限制性股票在 2024 年度产生的股份支付费用以及计提的可转债利息费用

经公司股东大会 2023 年 12 月 20 日审议批准，公司向符合授予条件的 29 名激励对象授予 1,010.00 万股限制性股票，以 2023 年 12 月 20 日为授予日，每股授予价格 15.00 元。本次激励计划授予的限制性股票按照等待期分期确认股份支付费用，2024 年确认股份支付费用 3,498.18 万元。2024 年，新致转债（118021）计提的可转债利息金额为 1,957.67 万元，上述两项费用金额共计 5,455.85 万元。剔除股权激励及可转债利息影响后，公司 2024 年度扣非后归母净利润为 5,044.41 万元。

在剔除股权激励及可转债利息影响后，公司 2023 年度、2024 年度主要经营业绩及变动情况与其他业务类似、下游客户类似的上市公司对比情况如下：

单位：万元

证券名称	营业收入			扣非后归母净利润		
	2024 年度	2023 年度	同比变动率	2024 年度	2023 年度	同比变动率
中科软	667,123.32	650,263.32	2.59%	34,629.18	64,531.42	-46.34%
宇信科技	395,802.82	520,370.23	-23.94%	34,921.53	31,608.77	10.48%
润和软件	339,923.23	310,622.47	9.43%	8,583.82	5,609.70	53.02%
高伟达	117,573.01	140,428.97	-16.28%	2,917.81	2,467.86	18.23%
长亮科技	173,642.18	191,786.26	-9.46%	1,417.55	2,573.66	-44.92%
科蓝软件	84,256.51	116,940.89	-27.95%	-53,856.98	-13,021.00	313.62%
天阳科技	176,621.16	193,580.17	-8.76%	271.65	6,394.23	-95.75%
信雅达	196,716.60	212,857.90	-7.58%	665.81	8,801.37	-92.44%
普元信息	41,983.35	48,053.36	-12.63%	-821.23	-3,111.12	-73.60%
安硕信息	99,043.07	88,802.43	11.53%	653.61	-5,346.32	-112.23%
平均值	-	-	-6.12%	-	-	-42.62%
新致软件	199,519.83	168,269.29	18.57%	5,044.41	7,751.12	-34.92%

注：1、统计同比变动率指标算数平均值时，剔除上表中的上市公司科蓝软件，因科蓝软件 2023 年度、2024 年度扣非后归母净利润均为负值，计算出的同比变动率为正值，将其纳入算数平均值的统计不合理，故而进行剔除；

2、上表中新致软件 2023 年度、2024 年度扣非后归母净利润为剔除股权激励及可转债利息影响后的数据。

根据上表对比情况可知，除润和软件外，其余可比公司均存在不同程度的营业收入下滑或利润下滑甚至经营业绩出现亏损的情形。同行业可比上市公司 2024 年度扣非后归母净利润较 2023 年度平均下降了 42.62%，新致软件剔除股权激励及可转债利息影响后的 2024 年度扣非后归母净利润较 2023 年度同期下降 34.92%，下降幅度低于同行业可比上市公司平均水平，符合行业实际情况。

(3) 相关因素不会对公司造成持续影响，预期公司未来业绩将改善并保持稳定增长

1) 截至目前，宏观环境已较大改善，不可抗力已消失，下游行业加速布局人工智能领域为公司带来新的业务增长点。

当前，利用生成式 AI 技术赋能客户各类应用场景成为了软件市场重要的驱动力，下游行业大力发展人工智能、数字信创、纷纷进行数智化转型，公司积极响应客户需求，对多款产品完成了人工智能模块的升级改造并落地。公司利用金融、企服等领域的客户资源，推进 AIGC 应用业务的同时，为客户提供基础算力设施建设，数智化转型浪潮已成为公司业务发展的强劲新引擎。在人工智能带来新增业务需求的同时，公司主要客户在软件开发、系统升级、运行维护等方面的传统 IT 服务需求依旧保持稳定，基于“原有业务稳定+新增人工智能需求”的双轮驱动格局，公司未来收入增长具备坚实的支撑，预计将呈现稳健且具有持续性的良好增长态势。

2) 报告期内，公司业务规模和订单数量持续增长，公司整体毛利率较为稳定。2022 年至 2024 年公司执行订单数量分别为 1,821 个、2,073 个和 2,274 个，实现营业收入分别为 131,541.71 万元、168,269.29 万元、199,519.83 万元；2022 年末至 2024 年末公司在手订单数量分别为 1,378 个、1,360 个和 1,517 个，在手订单金额分别为 177,307.70 万元、204,136.15 万元和 228,224.41 万元。除部分框架合同外，公司订单执行周期一般为 1 年以内，得益于在手订单和执行订单数量的持续增加，预计公司未来业绩将实现稳步增长。

3) 公司长期服务中国太保、中国人保、中国人寿、新华保险等保险行业核心客户和多家大型商业银行、股份制商业银行和邮政储蓄银行，以及大型通信企业和汽车制造商，客户整体质量高且粘性好。

4) 公司销售体系已逐步建设完善，研发端将向以 AIGC 为主的新一代信息技术行业解决方案保持稳定投入，预计短期内研发费用不会出现大幅增长，相关投入有助于公司在未来行业竞争中占据有利地位。

此外，截至 2025 年 3 月 31 日，“新致转债”尚未转股的可转债余额为人民币 199,237,000 元，占“新致转债”发行总量的 41.10%，随着后续可转债陆续转股，相应财务费用对公司利润的影响将逐步降低。公司授予员工限制性股票在等待期内后续年度计提的股份支付费用预计也将逐年降低，公司股权激励计划授予的限制性股票各批次归属安排如下表所示：

归属安排	归属期间	归属权益数量占授予权益总量的比例
第一个归属期	自授予之日起 16 个月后的首个交易日起至授予之日起 28 个月内的最后一个交易日止	20%
第二个归属期	自授予之日起 28 个月后的首个交易日起至授予之日起 40 个月内的最后一个交易日止	40%
第三个归属期	自授予之日起 40 个月后的首个交易日起至授予之日起 52 个月内的最后一个交易日止	40%

注：授予日为 2023 年 12 月 20 日

假设 2025 年-2027 年，“新致转债”的转股比例与 2024 年度保持一致且出于谨慎性考虑假设均在年末转股，则预计未来几年，股权激励计划授予员工的限制性股票所计提的股份支付费用以及可转债计提的利息费用金额如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年预测	2026 年预测	2027 年预测
股份支付费用	97.17	3,498.18	2,711.22	1,418.68	306.27
可转债利息费用	3,327.35	1,957.67	1,702.30	1,030.48	237.57
合计	3,424.52	5,455.85	4,413.52	2,449.16	543.84

如上表所示，预计未来三年（2025 年-2027 年），股份支付及可转债利息费用对公司利润的影响将逐年降低，到 2027 年影响金额仅为 543.84 万元。且上述项目系公司根据企业会计准则的规定所计提的费用科目，并不会导致公司实际大额现金流出，不会对公司正常生产经营带来不利影响。

综上所述，下游行业加速布局人工智能领域将为公司带来新的业务增长点，报告期内公司订单执行数量及金额、在手订单数量及金额均保持持续增长，公司客户整体质量高且粘性好，且未来三年预计股份支付及可转债利息费用对公司利润的影响将逐年降低，同时研发和销售投入将保持稳定。因此，公司未来经营业绩预计将呈现具有持续性的良好增长态势。

（4）公司聚焦 AIGC 升级赋能，积极拓展新的业务版图

2024 年以来，公司坚持“全面拥抱人工智能”的发展战略，将人工智能技术与公司的核心业务深度融合，不断推动软件产品的创新和更新，从而加速公司的发展步伐，增强公司在市场中的竞争地位。此外，公司也在积极探索和拓展新的业务版图，尤其注重加强基础算力业务、创新流量业务的发展规模。

公司积极推动人工智能大模型在行业应用的落地，以“新致新知人工智能平台”、“新知大模型”、“金融行业数字资产”为核心基座，结合行业实际情况，推出各行业应用机器人（Agent）。在金融领域，公司专注于营销展业、产品解读、产品核验、智能核保、理赔助手和对练培训等关键应用；而在企业服务领域，公司则专注于政务办公场景，包括类案检索、卷宗生成以及汽车领域的“营销智能工牌”等创新应用。

在用 AIGC 升级赋能公司各类软件产品的同时，公司积极与外部软硬件厂商、大模型厂商搭建更完善的合作机制，将公司在优势行业的产品能力和合作伙伴的产品进行融合封装，推出新致训推一体机，使行业客户可以利用一体机快速部署训练，不断迭代，构建企业完全的自主知识库，并在此基础上构建企业可持续进化的大脑。具体业务分析如下：

1) IT 解决方案

伴随下游行业加速布局人工智能与数字信创领域，客户群体全面迈入数智化转型深水区。在此趋势下，公司提出“全面拥抱人工智能”战略，充分彰显差异化竞争优势，持续为行业变革提供核心驱动力。2024 年，IT 解决方案业务实现收入 16.81 亿元，同比增长 19.37%，该业务收入增长主要是由于人工智能机器人（AI Agent）相关的 IT 服务实现高速增长，多款产品完成了人工智能模块的升级改造并落地客户需求。

①保险行业

公司保持现有市场竞争地位和较强的客户粘性，抓住保险行业 AIGC 应用、IFRS17 系统建设、营销渠道业务系统信创改造等业务机会，进一步挖掘客户新需求、开拓新项目。

公司加速推进 AIGC 技术在客户端的产业化落地。以新致新知平台为基座，构建多元化产品矩阵与解决方案体系，全面覆盖保险营销拓客、客服智能应答、智能理赔、智能核保及智能办公等关键场景，并实现客户端全链路部署与迭代优化。作为典型的知识与技术双密集型领域，保险行业因业务场景的高度复杂性，成为 AIGC 技术深度赋能的重点赛道。截止目前，公司已将上述产品布局在中国太保、中国人保、中国人寿、大家保险、大地财险等数十家保险公司。



②企服行业

公司企服业务集中在运营商及政务、汽车等优势领域。在运营商及政务领域，除加深原有渠道管理系统的技术优势外，公司保持与运营商的密切沟通，积极参与电信行业政企业务拓展，从而实现了运营商及政务行业的快速增长。从产品角度来看，公司推出的司法人工智能产品“新致致法”用于司法行业的类案检索及卷宗生成，成为了人工智能领域的标杆产品。

在汽车领域，随着智能网联汽车系统快速发展，公司主要向整车厂及产业链下游参与者提供软件技术服务，包括营销智能工牌、后市场信息系统、经营管理系统等产品。

2）创新业务

目前，创新运营业务通过技术、产品、服务等多个层面的深度合作，同步发力数字营销、数字零售信贷两大方向，形成一套覆盖大零售数字化全流程的一站式运营服务体系，为中小金融机构提供专业支持。报告期内，创新流量业务实现稳步发展，公司进一步深化生态合作战略，不断拓展业务应用场景，通过与不同领域的企业在技术研发、产品创新、服务优化等方面开展深度合作，逐步搭建起一个自发自洽、优势互补的商业协同网络。

3）IT 产品销售及增值服务

公司 IT 产品销售及增值服务以数据及智算中心为场景，为用户提供建云、上云及管云一体化方案，包括网络平台、系统平台、存储平台、算力平台等。

公司联合合作伙伴华为、海光，基于华为昇腾系列芯片及海光深算系列芯片推出 AI 一体机产品，结合自研新致新知 98B 大模型、新致新知人工智能平台等。依托国内算力基建扩容契机，公司前瞻性切入智能算力布局赛道，成功落地多个标杆算力集群项目。通过异构算力池化、弹性调度等技术创新，构建起覆盖模型训练、应用开发至业务智能升级的全流程算力支撑体系，为企业客户提供从算法孵化到产业化落地的一站式 AI 算力服务，实现人工智能技术全生命周期管理闭环。

作为领先的 AIGC 应用企业，为完善 AI 领域布局、夯实科技生态圈建设，公司与字节、阿里、腾讯、百度、智谱、百川等国内主要互联网及大模型厂商正式签署合作协议，将聚焦协同创新、客户服务、生态共建等方面展开深入合作。未来，公司将与更多的伙伴一起加速推动大语言模型技术在更多业务场景的落地应用，携手创造更多价值。

综上，通过上述战略举措，公司将能够在未来的技术革新和市场竞争中占据有利地位。

（二）报告期内公司经营活动现金净流量与净利润的差异情况及原因

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额与净利差异具体情况如下：

单位：万元

将净利润调节为经营活动现金流量	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
净利润	1,238.18	291.37	7,936.68	-4,541.08
加：资产减值准备	-	534.65	192.17	245.96
信用减值损失	1,196.82	4,920.75	3,337.12	2,601.87
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	822.34	2,045.37	1,241.49	879.59
使用权资产摊销	141.59	1,030.67	1,337.92	1,147.11
无形资产摊销	793.08	3,066.32	1,874.75	1,038.85
长期待摊费用摊销	254.83	594.13	252.51	314.75
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）	0.72	-74.95	-0.09	-4.59

将净利润调节为经营活动现金流量	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.00	18.07	85.48	25.36
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	15.17	520.57	-287.21	-134.93
财务费用（收益以“－”号填列）	1,173.54	5,187.66	4,941.58	2,666.30
投资损失（收益以“－”号填列）	-3.55	55.61	-198.58	-372.39
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-399.52	106.14	-639.57	-1,703.73
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	57.75	-130.68	-570.23	383.52
存货的减少（增加以“－”号填列）	-22,758.28	1,018.12	-1,182.10	-6,803.71
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-2,379.33	-16,463.24	119.11	8,042.95
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-335.93	-2,364.47	-9,943.87	-16,834.13
其他	-	3,498.18	97.17	242.93
经营活动产生的现金流量净额	-20,182.59	3,854.26	8,594.32	-12,805.37
经营活动现金流量净额与净利润的差异	-21,420.77	3,562.89	657.65	-8,264.29

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-12,805.37 万元、8,594.32 万元、3,854.26 万元和-20,182.59 万元，实现的净利润分别为-4,541.08 万元、7,936.68 万元、291.37 万元和 1,238.18 万元，经营活动现金流量净额与净利润的差异分别为-8,264.29 万元、657.65 万元、3,562.89 万元和-21,420.77 万元。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要系各类资产减值准备、财务费用、存货和经营性应收应付项目的变动等综合影响所致，具体分析如下：

1、2025 年 1-3 月公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异分析

2025 年 1-3 月，公司经营活动现金净流量低于同期净利润-21,420.77 万元，

主要原因如下：

（1）公司加速进行 AI 领域业务布局，公司基于昇腾、海光 AI 芯片推出了 AI 一体机，截至 2025 年 4 月底，该产品已在金融和司法政务领域实现了超过百台的订单落地，为满足上述订单交付需求，公司提前采购芯片、服务器等硬件组件，导致存货增加 22,758.28 万元，相应增加经营活动现金流出 22,758.28 万元；

（2）公司回款季节性特点较明显，金融业客户的预算管理和资金结算具有一定季节性特征，一般上半年规划资金预算，下半年及年终进行结算支付，故一季度业务回款较少，应收账款等经营性应收项目增加 2,379.33 万元，相应减少经营活动现金净流量 2,379.33 万元。

2、2024 年度公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异分析

2024 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 3,854.26 万元，高于同期净利润 3,562.89 万元，主要原因如下：

（1）公司营业收入持续增长，较去年同期增加 31,250.54 万元，应收账款也有所增长，公司按照相关会计政策计提坏账准备，共计提信用减值损失 4,920.75 万元未有现金流出；

（2）固定资产、使用权资产、无形资产和长期待摊费用等长期资产折旧摊销金额 6,736.49 万元未有现金流出；

（3）财务费用金额 5,187.66 万元，主要为银行借款利息支出及按照实际利率计提的可转债利息费用，相应减少净利润金额，而相关利息支出的现金流记在筹资活动现金流出中且可转债实际支付的利息按照票面利率计算远小于按照实际利率计提的财务费用；

（4）经公司股东大会批准，公司以 2023 年 12 月 20 日为授予日，每股 15.00 元，向符合授予条件的 29 名激励对象授予 1,010.00 万股限制性股票，该激励计划授予的限制性股票按照等待期分期确认股份支付费用，2024 年确认股份支付费用 3,498.18 万元，相应减少净利润金额。

3、2023 年度公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异分析

2023 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 8,594.32 万元，高于同期净利润 657.65 万元，差异较小，主要影响因素为信用减值损失、长期资产折旧摊销和财务费用，具体分析如下：

（1）公司重视应收账款回款，在对 2023 年 12 月末应收账款可收回情况进行评估后，将收回可能性较小的新能源主机厂等客户的应收账款按单项计提坏账

准备，单项计提坏账准备的应收账款余额增加 2,566.13 万元，共计提信用减值损失 3,337.12 万元未有现金流出；同时，公司加强应收账款催收力度，督促客户及时结算和款项支付，对个别恶意拖欠及拖欠时间较长的应收账款，通过仲裁、诉讼等法律方式收回，相应增加当年经营活动现金流入；

(2) 固定资产、使用权资产、无形资产和长期待摊费用等长期资产折旧摊销金额 4,706.67 万元未有现金流出；

(3) 财务费用金额 4,941.58 万元，主要系银行借款利息支出，相应减少净利润金额，而相关利息支出的现金流记在筹资活动现金流出中未影响经营活动现金净流量。

4、2022 年度公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异分析

2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额低于同期净利润 8,264.29 万元，主要原因如下：

(1) 公司业务规模扩张以及人力成本增加带来的流出增速高于流入增速，同时受外部环境影响，公司大量项目出现进度延期、人员无法进场等情况，部分项目延期交付、推迟验收，导致公司合同履行成本余额相应增长，存货增加 6,803.71 万元；

(2) 全年受外部不可抗力因素影响，大量客户内部资金审批延迟，公司四季度部分重要客户回款不及预期，使得经营活动产生的现金流入减少；而公司所提供的信息技术服务属于人才密集型和知识密集型业务，人员成本支出在营业成本中占比较大且薪酬等现金支付具有刚性，公司回款晚于人员工资等固定成本支出；

(3) 2022 年，公司新增创新业务及 IT 产品销售及增值服务，上述业务供应商在款项结算上主要采用先款后货、现款结算方式，导致现金流出先于流入。

综上所述，报告期内，公司净利润和经营活动产生的现金流量净额波动较大，主要受公司业务规模扩张、人员支出刚性、客户回款周期以及采购结算等因素综合影响所致，且各期计提的各类损失项目、折旧摊销、财务费用，以及存货、经营性应收应付项目均存在不同程度的波动，进而导致净利润与经营活动产生的现金流量净额之间存在一定差异。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异符合公司业务特征和实际经营情况，具备合理性。

(三) 公司应收账款的信用期、逾期及回款情况，说明坏账准备计提的充分性

1、公司应收账款的信用期、逾期及回款情况

(1) 公司应收账款的信用期

报告期内，公司信用政策未发生重大变化。公司的主要客户为大型金融机构及国有企业，资金实力雄厚、信誉良好，多数客户均已同公司合作多年，建立了良好且深度的合作关系，且上述客户在合作过程处于强势主动地位，公司与上述客户签订的合同大多数采用的是客户制定的标准模板合同，合同中一般未明确约定信用期，仅就分阶段付款结算时点进行约定。鉴于公司与主要客户的上述合作特点，公司在合理制订自身资金计划的同时，充分尊重客户的资金安排，给与一定的信用期间。当公司确认收入后，通常给予信用较好的大中型保险公司、银行及其他金融机构、国有企业等 12 个月的账期，给予一般企业 6 个月的账期。报告期内，公司以合理、有效的信用期管理方式，积极稳妥地管理应收账款。根据公司历史回款情况，公司主要客户多数均于两年内完成回款。

(2) 公司应收账款逾期及回款情况

根据上述信用期政策，报告期各期末，公司应收账款逾期及回款情况如下：

单位：万元

项目	2025.3.31	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
应收账款余额	148,576.25	144,532.75	122,194.62	106,342.67
逾期金额	43,340.98	39,031.35	39,150.55	30,955.30
逾期金额占比	29.17%	27.01%	32.04%	29.11%
逾期金额期后回款	4,458.04	6,993.64	21,635.48	19,666.73
逾期金额期后回款占逾期金额比例	10.29%	17.92%	55.26%	63.53%
期后回款金额	33,489.22	73,530.18	96,775.06	90,443.78
期后回款占应收账款比例	22.54%	50.87%	79.20%	85.05%

注：报告期各期末期后回款金额为各报告期末至 2025 年 5 月末回款金额。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 30,955.30 万元、39,150.55 万元、39,031.35 万元和 43,340.98 万元，逾期金额占比分别为 29.11%、32.04%、27.01%和 29.17%，占比相对较低且较为稳定。逾期应收账款后续期后回款金额分别为 19,666.73 万元、21,635.48 万元、6,993.64 万元和 4,458.04 万元，占逾期金额的比例分别为 63.53%、55.26%、17.92%和 10.29%，2024 年末和 2025 年 3 月末应收账款逾期金额因回款时间较短，回款比例低于报告期前两年。

2022 年末至 2024 年末，公司主要逾期客户情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	逾期金额	逾期原因	期后回款金额	客户类型
2024.12.31	建信金融科技有限责任公司	3,927.97	客户付款审批流程原因	1,476.03	大型商业银行下属子公司
	贵州数安汇大数据产业发展有限公司	2,084.03	客户资金紧张	-	国有企业
	赛可智能科技（上海）有限公司	1,891.07	客户付款审批流程原因	205.84	大型国有企业
	中国人民人寿保险股份有限公司	1,645.63	客户付款审批流程原因	-	大型保险公司
	中电鸿信信息科技有限公司	1,018.76	客户付款审批流程原因	166.08	大型国有企业下属子公司
	合计	10,567.46	-	1,847.96	-
2023.12.31	建信金融科技有限责任公司	5,821.85	客户付款审批流程原因	5,821.85	大型商业银行下属子公司
	中国人民人寿保险股份有限公司	2,514.71	客户付款审批流程原因	2,514.71	大型保险公司
	贵州数安汇大数据产业发展有限公司	2,035.78	客户资金紧张	-	国有企业
	赛可智能科技（上海）有限公司	1,949.73	客户付款审批流程原因	1,949.73	大型国有企业下属子公司
	太平人寿保险有限公司	1,427.61	客户付款审批流程原因	733.54	大型保险公司
	合计	13,749.69	-	11,019.84	-
2022.12.31	建信金融科技有限责任公司	3,539.16	客户付款审批流程原因	3,539.16	大型商业银行下属子公司
	太平人寿保险有限公司	2,363.18	客户付款审批流程原因	2,130.72	大型保险公司
	中国人寿财产保险股份有限公司	1,477.62	客户付款审批流程原因	1,477.62	大型保险公司
	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	1,450.34	客户付款审批流程原因	1,450.34	大型保险公司
	赛可智能科技（上海）有限公司	1,125.96	客户付款审批流程原因	1,125.96	大型国有企业下属子公司
	合计	9,956.26	-	9,723.80	-

注：主要逾期客户期后回款金额为截至 2025 年 6 月末回款金额。

2022 年末至 2024 年末，公司前五大应收账款逾期客户均为报告期内公司主要客户及其下属子公司，包括大中型保险公司、大中型商业银行以及汽车、通信

行业大型国有企业及其下属子公司。公司与主要逾期客户具有稳定、长期的合作关系，合作项目数量较多，因客户内部付款审批流程较长，导致实际付款时间拉长，造成逾期符合行业客观情况，且逾期客户历史整体期后回款情况较好，不存在明显回收风险。

截至 2024 年末，贵州数安汇大数据产业发展有限公司应收账款逾期金额为 2,084.03 万元，截至 2025 年 6 月末尚未收回。鉴于贵州数安汇大数据产业发展有限公司为直属于贵阳国家经济技术开发区管委会的国有独资企业，且其回款意愿积极，双方目前亦不存在诉讼、仲裁等事项，公司认为该笔应收账款不存在明显的回收风险，后续将逐步收回。

综上，报告期内，部分应收账款超过信用期，是由于公司主要客户为金融行业客户，包括大中型保险公司、大中型商业银行及其他金融机构，因受到客户预算管理、资金计划安排、付款审批流程繁琐以及部分大型项目整体实施周期较长而公司仅承担其中部分系统开发工作等因素的综合影响，公司存在实际回款周期超过信用政策的情况。但上述客户普遍背景良好，信誉度较高，期后回款情况良好，因此总体上发行人回款风险较低。此外，公司制定并执行严格的应收账款管理措施，确保应收账款回收工作顺利进行。主要包括：及时与客户进行项目进度确认、加强应收账款的日常管理工作、加强应收账款的事后管理，对于逾期拖欠的应收账款进行账龄分析，并加紧通过信函通知、电话传真、派人面谈、必要时进行诉讼等方式催收。

截至 2025 年 5 月 31 日，公司 2022 年末、2023 年末及 2024 年末应收账款期后回款比例分别为 85.05%、79.20%和 50.87%，期后回款率较高，体现出公司应收账款质量较高。公司 2025 年 3 月末应收账款期后回款比例为 22.54%，期后回款率相对较低，主要原因为公司一般给予信用较好的大中型保险公司、银行及其他金融机构、国有企业等 12 个月的账期，且金融业客户的预算管理和资金结算具有一定季节性特征，一般在下半年及年终进行结算支付，故上半年应收账款期后回款比例相对较低，符合行业实际情况。

2、坏账准备计提的充分性

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025.3.31	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
应收账款余额	148,576.25	144,532.75	122,194.62	106,342.67
坏账准备	20,491.30	19,366.98	15,257.24	10,995.43

项目	2025.3.31	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
其中：按单项计提坏账准备	3,400.89	3,400.89	2,796.38	926.77
按组合计提坏账准备	17,090.42	15,966.09	12,460.86	10,068.66
应收账款账面价值	128,084.95	125,165.77	106,937.38	95,347.24
坏账准备占应收账款余额比重	13.79%	13.40%	12.49%	10.34%

(1) 应收账款坏账准备单项计提情况

公司对于信用风险显著不同的应收款项单项计提坏账准备。对已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务，包括但不限于失信人员，破产重组，注销等客户的应收款项进行单项减值测试，以确定该应收款项应单独计提的坏账准备金额。报告期各期末，公司应收账款单项计提坏账准备主要客户情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	应收账款余额	账龄情况	坏账计提比例	期后回款	单项计提坏账准备	未回款原因
2024.12.31	威马汽车制造温州有限公司	703.82	账龄 2-3 年余额为 363.46 万元, 3-4 年余额为 340.36 万元	76.02%	-	535.07	破产重整
	爱驰汽车(上海)有限公司	539.38	账龄 1-2 年余额为 19.64 万元, 2-3 年余额为 139.92 万元, 3-4 年余额为 379.82 万元	71.85%	-	387.56	破产清算
	上海中产三六五科技有限公司	442.20	账龄 2-3 年余额为 17.10 万元, 3-4 年余额为 425.10 万元	66.79%	-	295.34	破产重整
	合计	1,685.40				1,217.97	
2023.12.31	威马汽车制造温州有限公司	703.82	账龄 1-2 年余额为 363.46 万元, 2-3 年余额为 340.36 万元	64.36%		452.98	破产重整
	爱驰汽车(上海)有限公司	539.38	账龄 1 年以内余额为 19.64 万元, 1-2 年余额为 139.92 万元, 2-3 年余额为 379.82 万元	59.62%		321.57	破产清算

期间	客户名称	应收账款余额	账龄情况	坏账计提比例	期后回款	单项计提坏账准备	未回款原因
	湖北星晖新能源智能汽车有限公司	286.23	账龄 1-2 年余额为 127.54 万元, 2-3 年余额为 158.70 万元	94.67%		270.99	破产重整
	合计	1,529.43				1,045.54	
2022.12.31	青岛南方国能环境科技有限公司	360.00	3-4 年	100.00%		360.00	被列为失信被执行人
	普宁市恒泰创富房地产有限公司	96.00	5 年以上	100.00%		96.00	被限制高消费、被列为失信被执行人
	合计	456.00				456.00	

报告期各期末,公司已根据客户经营状况及诉讼情况,评估客户清偿能力,对不具备偿债能力或存在重大信用风险的客户单项计提坏账准备。除公司评估损失按照 100%计提坏账准备的应收款项外,公司聘请了上海立信资产评估有限公司(以下简称“立信评估”)对剩余应收款项进行了第三方评估,分别出具了评估报告(信资评报字(2024)第 060005 号、信资评报字(2025)第 060007 号),相关评估模型中已将部分客户的破产重组判决纳入考虑,且破产客户在债务重组或清算后预期可以兑付部分欠款,相关评估结果客观公正。故公司根据评估报告对应收款项的预期信用损失评估结果进行坏账计提,不存在应单项计提坏账准备而未计提的情形。

(2) 应收账款坏账准备按组合计提情况

除单项计提坏账准备的应收账款外,公司依据信用风险特征将其余应收账款划分为账龄组合和合并范围内关联方组合,在组合基础上确定预期信用损失。报告期内,公司账龄与整个存续期预期信用损失率未发生变化,具体如下:

账龄	计提比例
1 年以内	5.00%
1 至 2 年	10.00%
2 至 3 年	30.00%

账龄	计提比例
3 至 4 年	50.00%
4 至 5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

1) 应收账款坏账准备计提比例对比

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	坏账计提比例（%）						
	中科软	宇信科技	润和软件	高伟达	科蓝软件	天阳科技	新致软件
1 年以内	2.81	3.00	2.50	3.00	6.00	3.00	5.00
1-2 年	10.63	10.00	10.00	10.00	20.00	10.00	10.00
2-3 年	18.07	30.00	30.00	30.00	50.00	30.00	30.00
3-4 年	58.96	50.00	100.00	100.00	95.00	50.00	50.00
4-5 年	79.80	70.00	100.00	100.00	100.00	80.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：数据来源于各可比公司年度报告，下同；长亮科技未披露坏账计提比例；中科软选取 2024 年年度报告中更为可比的应收账款组合“央企、国企客户”作为比较对象；润和软件选取年度报告中更为可比的应收账款组合“应收其他客户”作为比较对象。

由上表可知，公司坏账计提比例与同行业可比上市公司基本一致。报告期各期末，公司应收账款主要为账龄 1 年以内的款项，占按组合计提坏账准备的应收账款余额比例分别为 72.23%、71.27%、76.63%和 75.18%，公司对账龄 1 年以内的应收账款按 5%计提坏账准备，高于同行业可比上市公司计提比例。公司采取的坏账准备计提政策总体上较为谨慎，与同行业公司相比不存在重大差异。

2022 年末至 2024 年末，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备按组合实际计提比例如下：

期间	实际坏账计提比例（%）							
	中科软	宇信科技	润和软件	高伟达	科蓝软件	天阳科技	长亮科技	新致软件
2024 年末	30.14	12.65	6.80	15.28	40.72	14.60	9.79	11.38

期间	实际坏账计提比例（%）							
	中科软	宇信科技	润和软件	高伟达	科蓝软件	天阳科技	长亮科技	新致软件
2023 年末	23.30	10.86	8.42	12.45	23.11	12.73	4.83	10.50
2022 年末	21.21	8.12	9.55	15.09	19.91	9.42	3.48	9.55

注：各可比公司均未在 2025 年一季报中披露应收账款余额，无法计算坏账计提比例，故表中仅列示年度数据。

如上表所示，公司应收账款坏账准备按组合实际计提比例在同行业可比公司的计提比例范围内，其中，中科软和科蓝软件的计提比例相对较高，主要原因系：中科软和科蓝软件 1 年以内应收账款占比相对较低、3 年以上应收账款占比相对较高。若剔除中科软和科蓝软件，2022 年末至 2024 年末，其余同行业可比公司应收账款坏账准备按组合实际计提比例平均值分别为 9.13%、9.86%和 11.82%，与公司应收账款坏账准备按组合实际计提比例相一致，不存在显著差异。

2）应收账款账龄结构对比

报告期各年末，公司与同行业可比公司应收账款账龄结构如下：

单位：%

期间	账龄	中科软	宇信科技	润和软件	高伟达	科蓝软件	天阳科技	新致软件
2024 年末	1 年以内	47.12	65.18	84.34	74.36	41.39	59.77	76.63
	1-2 年	13.95	17.31	9.01	11.29	18.54	16.92	10.40
	2-3 年	10.47	8.06	4.82	3.48	9.91	14.68	6.51
	3 年以上	28.46	9.45	1.83	10.87	30.15	8.63	6.46
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2023 年末	1 年以内	51.58	69.15	84.81	76.62	52.16	55.72	71.27
	1-2 年	17.79	17.61	10.17	7.04	18.00	27.16	18.03
	2-3 年	9.51	5.79	2.62	9.85	11.78	9.55	6.62
	3 年以上	21.13	7.46	2.40	6.49	18.07	7.57	4.08
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2022 年末	1 年以内	57.56	77.80	84.77	72.71	57.32	68.60	72.23
	1-2 年	13.35	13.78	10.49	15.59	20.14	20.85	20.71

期间	账龄	中科软	宇信科技	润和软件	高伟达	科蓝软件	天阳科技	新致软件
	2-3 年	9.78	3.11	1.39	0.52	6.17	5.06	3.13
	3 年以上	19.32	5.31	3.35	11.19	16.37	5.49	3.93
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：各可比公司均未在 2025 年一季报中披露应收账款账龄结构，故表中仅列示年度数据。

由上表可知，报告期各年末，公司应收账款整体账龄较短，账龄在 1 年以内的应收账款余额占比均超过了 70.00%，公司整体账龄结构优于同行业可比公司。同行业可比公司中，中科软和科蓝软件 1 年以内应收账款余额占比偏低、3 年以上应收账款余额占比偏高，故其应收账款坏账准备实际计提比例高于公司。

报告期内，公司一直执行稳健的坏账准备计提政策，坏账准备计提比例与同行业上市公司基本一致，且从未出现由于以前年度计提坏账准备不充分导致近期会计报表出现大额计提坏账准备的情况。报告期内，公司仅在 2024 年核销了应收账款 40.70 万元，各期末坏账准备计提金额可以覆盖应收账款实际坏账损失，公司应收账款坏账准备计提较为充分。同时，公司客户普遍背景良好，信誉度较高，公司期后回款率较高，期后回款情况总体良好。此外，公司制定并执行严格的应收账款管理措施，可以确保应收账款回收工作进行顺利。

综上所述，公司客户群体主要为大型金融机构及国有企业，客户质地优良、信誉度较高，公司应收账款坏账准备计提充分考虑了客户信用风险，不存在应单项计提坏账准备而未计提的情形，坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，符合自身实际情况，应收账款坏账准备计提充分。

【申报会计师核查程序及意见】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了包括但不限于以下核查程序：

1、获取并查阅定期报告以及报告期内公司在手订单明细表、期间费用明细表，对公司收入构成变动和净利润波动原因进行分析；

2、获取报告期内公司现金流量表，结合报表项目对报告期各期公司经营活动现金净流量与净利润差异进行分析；

3、了解公司应收账款信用期政策；获取应收账款逾期及回款明细表，了解应收账款催收的措施及有效性；获取应收账款坏账准备计提政策，取得同行业可

比公司公开资料，分析公司账龄分布和预期信用损失率的合理性；查阅公司应收账款减值测试相关的评估报告，分析评估时采用的评估方法的适当性，以及主要参数及依据的合理性，复核减值测试计算结果，评价减值测试所涉及专家的胜任能力、专业素质和客观性，判断专家工作结果的恰当性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内公司收入结构变动具有合理性；公司说明的收入结构变动的主要原因、收入增长情况下净利润波动幅度较大的原因与我们在核查过程中了解的信息在所有重大方面一致；相关因素不会对公司造成持续影响；

2、报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异符合公司业务特征和实际经营情况，具备合理性；

3、报告期内，公司应收账款信用期政策保持一致，坏账准备计提比例与同行业可比上市公司基本一致，公司坏账准备计提充分。

问题 3.关于其他

请发行人说明：

（1）公司收购的日本亿蓝德、百果信息、成都万全、北京润霖、前海恒道、上海沐高、重庆顺利和穹创信息的主要经营及业绩情况，是否存在商誉减值风险；

（2）报告期内公司研发支出资本化的主要原因及对应的主要研发项目，相关会计处理是否符合企业会计准则的要求；

（3）最近一年公司固定资产大幅增加的原因，固定资产折旧对于公司未来业绩的主要影响；

（4）结合闵行创业基金、金融科技基金等的主要协议约定、投资标的及相关的与发行人的业务联系等，说明最近一期末公司是否存在金额较大的财务性投资；本次发行董事会前六个月至今，新投入和拟投入的财务性投资情况。

请申报会计师核查并发表明确意见。

【发行人回复】

（一）公司收购的日本亿蓝德、百果信息、成都万全、北京润霖、前海恒道、上海沐高、重庆顺利和穹创信息的主要经营及业绩情况，是否存在商誉减

值风险

1、主要经营及业绩情况

公司收购的日本亿蓝德、百果信息、成都万全、北京润霖、前海恒道、上海沐高、重庆顺利和穹创信息主要经营及业绩情况如下：

单位：万元

公司名称	主营业务	项目	经营业绩		
			2022 年	2023 年	2024 年
日本亿蓝德	主要从事日本福岡地区软件开发分包	营业收入	3,904.90	3,630.40	3,996.62
		净利润	476.51	262.19	341.38
百果信息	专注于华东区域医疗信息化领域的研发和服务，2024 年下半年主营业务调整为创新业务	营业收入	2,193.37	1,270.86	10,827.21
		净利润	236.15	119.94	136.62
成都万全	主要从事四川地区医疗信息化软件开发业务，提供医疗、保险、银行、电信等领域信息化软件服务系统及维护和后续升级服务	营业收入	983.18	1,327.97	541.69
		净利润	109.74	134.43	-20.60
北京润霖	主要为汽车行业企业提供基于客户关系管理的咨询、IT 建设、数据服务、培训、运营推广等解决方案服务	营业收入	1,928.83	2,240.80	2,461.07
		净利润	-200.63	194.54	200.67
前海恒道	主要为华南地区银行等金融机构提供的 IT 解决方案、软件项目外包和运营服务	营业收入	8,340.89	7,845.25	5,966.53
		净利润	283.08	630.94	561.93
上海沐高	专注于数据及算力中心建设，提供网络、服务器、存储、安全、备份、容灾为一体的 IT 基础架构解决方案服务	营业收入	-	34,504.30	32,803.69
		净利润	-	623.29	-671.31
重庆顺利	主要为西南区域政务、司法领域客户提供应用系统解决方案	营业收入	-	5,440.83	5,176.22
		净利润	-	460.79	409.56
穹创信息	专注于为零售企业提供数字化、智能化升级服务，主要客户涵盖了国内连锁酒店运营平台及各大传统零售企业	营业收入	-	2,784.66	7,409.46
		净利润	-	-27.78	-259.48

注：1、日本亿蓝德公司所列财务数据为模拟（合并）口径未经审计财务数据；2、公司于 2023 年 7 月取得上海沐高的控制权，于 2023 年 8 月取得重庆顺利的控制权，于 2023

年 11 月取得穹创信息的控制权，公司以取得控制权日作为购买日将上述企业纳入合并范围，因此表格中未列示上述企业 2022 年经营业绩信息。

2、商誉减值风险分析

根据《企业会计准则》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》等的规定，公司在报告期内各年末对商誉进行减值测试，并聘请立信评估对包含相关商誉的资产组或资产组组合进行了评估。根据评估所得相关资产组或资产组组合预计未来现金流量的现值（可回收金额）与包含商誉的资产组的账面价值进行比较，若商誉资产组可收回金额低于其账面价值，则需将差额计提减值损失。

报告期内各年末公司商誉计提减值情况如下：

单位：万元

资产组名称	截至 2024 年末包含商誉的资产组账面价值	截至 2024 年末可收回金额	报告期内商誉减值损失计提		
			2024 年	2023 年	2022 年
日本亿蓝德	1,320.93	1,510.00		98.93	
百果信息	600.00	790.00			99.60
成都万全	1,676.36	1,400.00	276.36		146.36
北京润霖	217.85	850.00			
前海恒道	2,543.50	3,640.00			
上海沐高注	2,890.51	2,400.00	490.51		
重庆顺利	1,092.93	2,400.00			
穹创信息	1,959.89	2,050.00			

注：公司持有上海沐高网络科技有限公司 51%股权，因此最终计提减值金额为 250.16 万元。

由上表可知，报告期内公司存在计提商誉减值的资产组，分别为日本亿蓝德、百果信息、成都万全和上海沐高，各公司商誉减值测试具体情况如下：

(1) 日本亿蓝德

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
商誉账面余额	1,681.07	1,681.07	1,681.07
商誉减值准备期初余额	360.53	261.60	261.60
商誉账面价值	1,320.55	1,419.47	1,419.47
包含整体商誉的资产组账面价值	1,320.93	1,419.88	1,422.37
包含商誉的资产组的可收回金额	1,510.00	1,320.96	1,570.00
计提商誉减值金额	-	98.93	-

报告期各期末，日本亿蓝德资产组预测期的主要参数与具体实现情况对比如下：

单位：万元

项目	2022 年实际数据	2022 年预测数据	2021 年末对未来各年度的预测情况（2021 年减值测试）			
			2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
营业收入	3,904.90	5,383.72	5,922.09	6,810.40	7,831.97	8,615.16
净利润	476.51	223.02	249.23	304.59	365.62	402.5
项目	2023 年实际数据	2023 年预测数据	2022 年末对未来各年度的预测情况（2022 年减值测试）			
			2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
营业收入	3,630.40	4,100.14	4,305.15	4,520.41	4,746.43	4,983.75
净利润	262.19	401.78	411.29	419.97	427.84	434.6
项目	2024 年实际数据	2024 年预测数据	2023 年末对未来各年度的预测情况（2023 年减值测试）			
			2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	3,996.62	3,739.31	3,926.28	4,122.59	4,328.72	4,545.16
净利润	341.38	267.01	278.36	289.87	304.10	300.28

项目	2025 年实际数据	2025 年预测数据	2024 年末对未来各年度的预测情况（2024 年减值测试）			
			2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	N/A	4,196.45	4,406.27	4,626.58	4,857.91	5,100.81
净利润	N/A	331.10	346.21	365.45	382.11	403.32

注：因收购后集团层面对日本同类板块业务进行了整合，为了能够合理地反映亿蓝德自身业务的后续经营发状况及变化趋势，评估过程中将原先亿蓝德的业务板块对应的历史期收入及成本、费用分别还原加回至亿蓝德形成模拟报表，以上预测数据为按照模拟报表口径进行的预测评估。

商誉减值测试的参数比较情况如下：

参数	2022 年末	2023 年末	2024 年末
预测营业收入增长率	5.00%	3.00%-5.00%	5.00%
税前折现率	27.90%	21.28%	23.10%

报告期内，日本地区市场较为成熟，客户群体较为稳定。2022 年，上述日本业务所在的福冈地区受到疫情影响较为严重，业务开展不及预期，立信评估在 2022 年末进行未来 5 年收入预测时下调了未来五年收入数据及营业收入增长率参数。2023 年下半年日本地区业务开始逐渐恢复，2023 年营业收入与预测之间存在差异主要原因系汇率波动，日元相对人民币持续贬值，在 2023 年内，CNY/JPY 汇率上升了 4.86%。

（2）百果信息

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
商誉账面余额	1,236.01	1,236.01	1,236.01
商誉减值准备期初余额	636.01	636.01	536.41
商誉账面价值	600.00	600.00	699.60
包含整体商誉的资产组账面价值	600.00	600.00	699.60
包含商誉的资产组的可收回金额	790.00	620.00	600.00
计提商誉减值金额	-	-	99.60

百果信息资产组预测期的主要参数与具体实现情况对比如下：

单位：万元

项目	2022 年实际数据	2022 年预测数据	2021 年末对未来各年度的预测情况（2021 年减值测试）			
			2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
营业收入	2,193.37	2,919.51	3,179.46	3,469.51	3,748.50	4,054.10
净利润	236.15	296.54	319.99	338.47	366.20	396.78
项目	2023 年实际数据	2023 年预测数据	2022 年末对未来各年度的预测情况（2022 年减值测试）			
			2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
营业收入	1,270.86	2,522.38	2,825.06	3,126.94	3,438.94	3,737.15
净利润	119.94	224.54	263.89	302.55	342.52	379.67
项目	2024 年实际数据	2024 年预测数据	2023 年末对未来各年度的预测情况（2023 年减值测试）			
			2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	10,827.21	1,600.00	2,120.00	2,480.75	2,787.60	2,998.08
净利润	136.62	122.16	198.16	248.79	290.10	315.70
项目	2025 年实际数据	2025 年预测数据	2024 年末对未来各年度的预测情况（2024 年减值测试）			
			2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	N/A	23,200.00	28,700.00	32,825.00	34,406.00	35,402.00
净利润	N/A	494.30	589.53	653.91	660.88	654.10

商誉减值测试的参数比较情况如下：

参数	2022 年末	2023 年末	2024 年末
预测营业收入增长率	8.67%-15.00%	7.55%-32.50%	2.89%-114.27%
税前折现率	14.93%	14.49%	16.72%

公司为了提高人员效率，进行资源整合，在 2023 年已经将百果信息医疗相关业务转移至公司武汉子公司，百果信息现有业务后续将由武汉子公司负责开展和实施，百果信息对现有员工进行了精简，该架构调整在一定程度上影响了百果

信息正常业务开展，因此 2023 年百果信息营业收入及净利润实际数据不及预测，该因素属于偶然发生情况。2024 年，公司创新业务发展较好，考虑到创新业务服务的客户主要集中在上海及深圳等地区，公司在原有的从事创新业务主体深圳致复和广州远致外增加了注册地址在上海的百果信息作为创新业务开展主体，以方便客户进行结算、开票，百果信息自 2024 年下半年起主营业务调整为创新业务。

因 2023 年实际数据与预测数据偏差较大，立信评估在 2023 年末进行预测时下调了未来五年收入数据。2023 年末和 2024 年末使用的营业收入增长率参数波动区间较大，立信评估根据公司给出的百果信息 2024 年分行业收入预计数据进行未来综合收入预测，具体数据如下：

单位：万元

行业类别	2024 年 (预测基础)	2025 年		2026 年		2027 年		2028 年	
		收入金额	增长率	收入金额	增长率	收入金额	增长率	收入金额	增长率
医 疗 业 务	500.00	575.00	15.00%	661.25	15%	714.15	8%	771.28	8%
银 行 保 险 业 务	300.00	345.00	15.00%	379.50	10%	417.45	10%	438.32	5%
其 他 业 务	800.00	1,200.00	50.00%	1,440.00	20%	1,656.00	15%	1,788.48	8%
合 计	1,600.00	2,120.00	32.50%	2,480.75	17.02%	2,787.60	12.37%	2,998.08	7.55%

设定上述增幅的原因系在 2023 年末进行预测时点，公司对百果信息原有医疗业务的调整已完成，预计 2026 年前完成对百果信息的重新业务定位及规划，恢复百果信息原先经营水平，立信评估根据公司 2023 年实际经营情况及公司提供的对未来发展预期，以 2024 年预测数据为基础对相关收入预测数据进行了调整。

2024 年末分行业进行收入预测后得到的 2025 年至 2029 年主营业务收入增长率分别为 114.27%、23.71%、14.37%、4.82%和 2.89%，主要原因系百果信息业务转型，目前主要从事创新业务，根据公司对创新业务营收规模预计，立信在对未来收入进行预测时增加了流量业务收入预测，具体预测数据如下：

单位：万元

行业类别	2024 年 (实际数据)	2025 年 (预测基础)	2026 年		2027 年		2028 年	
			收入金额	增长率	收入金额	增长率	收入金额	增长率
医疗业务	12.71	10.00	10.00	0%	10.00	0%	10.00	0%
银行保险 业务	189.10	190.00	190.00	0%	190.00	0%	190.00	0%
其他业务	1,002.44	1,000.00	1,000.00	0%	1,000.00	0%	1,000.00	0%
流量业务	9,622.96	22,000.00	27,500.00	25.00%	31,625.00	15.00%	33,206.00	5.00%
合计	10,827.21	23,200.00	28,700.00	23.71%	32,825.00	14.37%	34,406.00	4.82%

(3) 成都万全

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
商誉账面余额	1,822.72	1,822.72	1,822.72
商誉减值准备期初余额	146.36	146.36	-
商誉账面价值	1,676.36	1,676.36	1,822.72
包含整体商誉的资产组账面价值	1,676.36	1,676.36	1,886.36
包含商誉的资产组的可收回金额	1,400.00	1,774.00	1,740.00
计提商誉减值金额	276.36	-	146.36

注：2022 年末，新致万全无形资产为 26 项软件著作权，账面净值为 63.33 万元；2023 年末，新致万全无形资产为 47 项软件著作权，已摊销完毕，账面价值为 0 万元。

成都万全资产组预测期的主要参数与具体实现情况对比如下：

单位：万元

项目	2022 年实际数据	2022 年预测数据	2021 年末对未来各年度的预测情况（2021 年减值测试）			
			2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
营业收入	983.18	1,295.33	1,444.80	1,587.99	1,745.44	1,884.22
净利润	109.74	249.6	296.52	326.10	369.44	397.65

项目	2023 年实际数据	2023 年预测数据	2022 年末对未来各年度的预测情况（2022 年减值测试）			
			2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
营业收入	1,327.97	1,166.56	1,333.01	1,523.86	1,673.05	1,836.99
净利润	134.43	108.06	181.85	263.12	314.79	372.72
项目	2024 年实际数据	2024 年预测数据	2023 年末对未来各年度的预测情况（2023 年减值测试）			
			2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	541.69	1,440.17	1,562.11	1,694.64	1,838.69	1,995.28
净利润	-20.60	224.43	256.52	292.13	331.62	375.14
项目	2025 年实际数据	2025 年预测数据	2024 年末对未来各年度的预测情况（2024 年减值测试）			
			2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	N/A	959.72	1,077.20	1,199.77	1,325.72	1,453.02
净利润	N/A	126.66	168.80	210.75	250.75	286.62

商誉减值测试的参数比较情况如下：

参数	2022 年末	2023 年末	2024 年末
预测营业收入增长率	9.79%-18.65%	8.45%-8.50%	9.60%-77.17%
税前折现率	13.55%	12.90%	12.50%

成都万全主要从事四川地区医疗信息化软件开发业务，为提供医疗、保险、银行、电信等领域信息化软件服务系统及维护和后续升级服务。2022 年因不可抗力影响经营活动开展导致营业收入及净利润的实际数据显著低于预测数据；2024 年受医保局对医院款项审查加严影响，医院资金较为紧张，成都万全主要用户支付资金量和合同签约数下降，验收时点延迟，成都万全大客户例如西昌市人民医院和苍溪县、平塘县医院，以前年度合同各 100 万，24 年只有 20-30 万，导致实际经营数据未达预测，立信评估已经根据各年实际情况对未来年度预测数据进行及时并合理的调整，以确保收益法测算结果的准确性。

(4) 北京润霖

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
商誉账面余额	189.56	189.56	189.56
商誉减值准备期初余额	-	-	-
商誉账面价值	189.56	189.56	189.56
包含整体商誉的资产组账面价值	217.85	265.87	333.34
包含商誉的资产组的可收回金额	850.00	610.00	400.00
计提商誉减值金额	-	-	-

北京润霖资产组预测期的主要参数与具体实现情况对比如下：

单位：万元

项目	2023 年实际数据	2023 年预测数据	2022 年末对未来各年度的预测情况（2022 年减值测试）			
			2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
营业收入	2,240.80	2,314.59	2,661.78	2,927.96	3,220.76	3,381.80
净利润	194.54	12.87	145.98	199.99	293.38	244.17
项目	2024 年实际数据	2024 年预测数据	2023 年末对未来各年度的预测情况（2023 年减值测试）			
			2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	2,461.07	2,576.92	2,886.15	3,174.77	3,428.75	3,600.18
净利润	200.67	161.08	171.99	254.73	267.77	254.96
项目	2025 年实际数据	2025 年预测数据	2024 年末对未来各年度的预测情况（2024 年减值测试）			
			2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	N/A	2,707.18	2,842.54	2,984.66	3,133.90	3,290.59
净利润	N/A	224.26	249.44	199.27	209.38	219.95

商誉减值测试的参数比较情况如下：

参数	2022 年末	2023 年末	2024 年末
预测营业收入增长率	5.00%-20.00%	5.00%-15.00%	5.00%-10.00%
税前折现率	15.80%	16.35%	16.00%

报告期内，北京润霖不存在预测数据与实际数据存在重大差异的情况，各年度末相关预测数据及参数已根据各年实际情况进行合理调整。

虽然北京润霖 2023 年和 2024 年实际经营收入略不达预期，但净利润情况好于预期，公司较为看好其在汽车行业未来的业务发展，北京润霖目前已实现汽车行业主要客户的全覆盖，立信评估各年度预测较为合理、谨慎。

（5）前海恒道

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
商誉账面余额	1,230.41	1,230.41	1,230.41
商誉减值准备期初余额	-	-	-
商誉账面价值	1,230.41	1,230.41	1,230.41
包含整体商誉的资产组账面价值	2,543.50	2,678.01	2,711.70
包含商誉的资产组的可收回金额	3,640.00	5,060.00	5,300.00
计提商誉减值金额	-	-	-

前海恒道资产组预测期的主要参数与具体实现情况对比如下：

单位：万元

项目	2023 年实际数据	2023 年预测数据	2022 年末对未来各年度的预测情况（2022 年减值测试）			
			2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
营业收入	7,845.25	8,500.00	9,000.00	9,500.00	10,000.00	10,500.00
净利润	630.94	586.23	646.99	868.07	934.94	986.52

项目	2024 年实际数据	2024 年预测数据	2023 年末对未来各年度的预测情况（2023 年减值测试）			
			2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	5,966.53	9,500.00	9,500.00	10,000.00	10,500.00	11,000.00
净利润	561.93	742.84	733.01	996.21	1,032.25	1,066.36
项目	2025 年实际数据	2025 年预测数据	2024 年末对未来各年度的预测情况（2024 年减值测试）			
			2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	N/A	8,000.00	8,400.00	8,820.00	9,261.00	9,724.00
净利润	N/A	621.86	747.73	805.93	861.32	919.80

商誉减值测试的参数比较情况如下：

参数	2022 年末	2023 年末	2024 年末
预测营业收入增长率	1.91%-5%	0.00%-21.09%	5.00%-34.08%
税前折现率	13.70%	16.10%	14.90%

前海恒道 2023 年和 2024 年营业收入低于预测主要原因为根据会计准则规定将部分合同采用净额法确认收入，但 2023 年度净利润略高于预测情况。2024 年，前海恒道净利润未达预测，主要原因系前海恒道存在部分连续性合同，因尚未取得客户确认无法确认收入，但其签订的外采合同已有部分在 2024 年履行，受此影响前海恒道净利润不及预测。2024 年末，在对未来各年度经营业绩进行预测时，立信评估根据公司 2024 年营业收入和净利润的实际实现情况调整了 2025 年至 2029 年的预测数据。经评估，公司收购前海恒道所形成的商誉相关资产组 2024 年 12 月 31 日的可收回金额不低于人民币 3,640.00 万元，收购前海恒道产生的商誉在报告期内未发生减值。

（6）上海沐高

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
商誉账面余额	1,046.35	1,046.35
商誉减值准备期初余额	-	-
商誉账面价值	1,046.35	1,046.35

项目	2024 年	2023 年
包含整体商誉的资产组账面价值	2,890.51	3,257.49
包含商誉的资产组的可收回金额	2,400.00	3,450.00
计提商誉减值金额	490.51 ^注	---

注：公司持有上海沐高网络科技有限公司 51%股权，因此最终计提减值金额为 250.16（490.51*51%）万元。

上海沐高资产组预测期的主要参数与具体实现情况对比如下：

单位：万元

项目	2024 年实际数据	2024 年预测数据	2023 年末对未来各年度的预测情况（2023 年减值测试）			
			2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	32,803.69	38,645.00	43,283.00	48,477.00	54,294.00	60,810.00
净利润	-671.31	916.90	1,124.62	1,363.07	1,633.69	1,953.43
项目	2025 年实际数据	2025 年预测数据	2024 年末对未来各年度的预测情况（2024 年减值测试）			
			2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	N/A	37,388.32	41,840.59	46,861.46	52,484.83	58,783.01
净利润	N/A	641.47	888.46	1,208.21	1,499.05	1,823.01

商誉减值测试的参数比较情况如下：

参数	2023 年末	2024 年末
预测营业收入增长率	12.00%	11.91%-13.98%
税前折现率	15.83%	14.60%

上海沐高 2024 年营业收入实际数据不及预期，主要系部分合同采用净额法确认收入；2024 年净利润预测数据与实际数据存在较大差异，主要原因系上海沐高当年销售人员数量快速增加，销售费用同比增幅较大，由 2023 年的 531.66 万元增长至 1,651.08 万元。立信评估据此在 2024 年末商誉减值评估中调整了 2025 年至 2029 年的预测数据，公司对包含上海沐高商誉的资产组可收回金额低于账面价值的部分，计提了商誉减值准备 250.16 万元。

(7) 重庆顺利

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
商誉账面余额	1,028.63	1,028.63
商誉减值准备期初余额	-	-
商誉账面价值	1,028.63	1,028.63
包含整体商誉的资产组账面价值	1,092.93	1,123.55
包含商誉的资产组的可收回金额	2,400.00	2,200.00
计提商誉减值金额	-	-

重庆顺利资产组预测期的主要参数与具体实现情况对比如下：

单位：万元

项目	2024 年实际数据	2024 年预测数据	2023 年末对未来各年度的预测情况（2023 年减值测试）			
			2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	5,176.22	5,876.10	6,169.90	6,355.00	6,545.65	6,742.02
净利润	409.56	453.42	448.98	417.54	380.78	338.16
项目	2025 年实际数据	2025 年预测数据	2024 年末对未来各年度的预测情况（2024 年减值测试）			
			2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	N/A	5,331.50	5,491.45	5,656.19	5,825.88	6,000.65
净利润	N/A	435.39	430.06	444.07	434.18	423.28

商誉减值测试的参数比较情况如下：

参数	2023 年末	2024 年末
预测营业收入增长率	3.00%-8.00%	3.00%
税前折现率	12.60%	12.70%

重庆顺利经营较为稳健，报告期内不存在预测数据与实际数据出现重大差异的情况，相关预测数据及参数已根据各年实际情况进行合理调整。

根据立信评估出具的资产评估报告（信资评报字（2025）第 060018 号），经评估，公司收购重庆顺利所形成的商誉相关资产组在 2024 年 12 月 31 日的可收回金额为人民币 2,400.00 万元，收购重庆顺利的商誉未发生减值，具体测算结果如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	以后年度
营业收入	5,331.50	5,491.45	5,656.19	5,825.88	6,000.65	6,000.65
收入增长率	3%	3%	3%	3%	3%	0%
营业成本	3,785.37	3,898.93	4,015.90	4,136.37	4,260.46	4,260.46
毛利率	29.00%					
期间费用	1,050.17	1,104.11	1,136.75	1,199.05	1,264.08	1,264.08
利润总额	472.60	464.35	478.75	464.93	449.82	449.82
折旧及摊销	33.86	37.73	17.83	24.97	32.10	32.10
资本性支出	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	32.10
营运资金追加	1,315.09	51.99	53.32	55.33	57.04	
其他	-	-	-	-	-	-
税前现金流	-838.63	420.09	413.26	404.57	394.88	449.82
折现率（税前）	12.70%					
折现率年限	0.5000	1.5000	2.5000	3.5000	4.5000	-
折现系数	0.9420	0.8358	0.7416	0.6581	0.5839	4.5977
各年净现金流折现值	-789.99	351.11	306.47	266.25	230.57	2,068.14
资产组现金流折现值合计	2,432.55					
收益法评估值	2,400.00					

报告期各期，公司管理层充分考虑公司对重庆顺利生产经营活动的管理和对资产的持续使用决策方式，资产组独立产生现金流量能力，辨识与商誉相关的资产组。经测算，报告期各期末公司预计资产组可收回金额均高于商誉账面价值，且重庆顺利 2023 年及 2024 年实际盈利情况良好，公司判断重庆顺利商誉不存在

减值迹象，未计提商誉减值准备，具备合理性。

(8) 穹创信息

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
商誉账面余额	651.31	651.31
商誉减值准备期初余额	-	-
商誉账面价值	651.31	651.31
包含整体商誉的资产组账面价值	1,959.89	2,333.81
包含商誉的资产组的可收回金额	2,050.00	2,380.00
计提商誉减值金额	-	-

穹创信息资产组预测期的主要参数与具体实现情况对比如下：

单位：万元

项目	2024 年实际数据	2024 年预测数据	2023 年末对未来各年度的预测情况（2023 年减值测试）			
			2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	7,409.46	8,023.46	10,143.18	11,109.58	11,762.24	12,216.38
净利润	-259.48	-138.55	-91.99	-9.70	374.16	376.28
项目	2025 年实际数据	2025 年预测数据	2024 年末对未来各年度的预测情况（2024 年减值测试）			
			2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	N/A	10,143.18	12,258.96	12,836.00	12,983.72	13,113.56
净利润	N/A	-127.96	35.60	316.17	325.58	331.02

商誉减值测试的参数比较情况如下：

参数	2023 年末	2024 年末
预测营业收入增长率	3.86%-188.13%	1.00%-36.89%
税前折现率	16.03%	13.30%

穹创信息成立于 2017 年，专注于为传统零售企业提供数字化、智能化升级服务，形成了一套基于大数据与智能学习的行业产品定制体系，通过自然语言处理和生成式机器学习技术，致力于为客户连通业务场景的各个参与方，帮助企业布局 AI 应用。2023 年 11 月，新致软件控股收购穹创信息，成为新致旗下专注行业 AI 应用的公司。立信评估参考收购时双方签订的业绩承诺以及穹创信息提供的未来经营收益预测表分产品对收入进行预测，穹创信息收入目前主要来自三类产品：天穹 AI 定制开发收入、天穹 AI 平台产品收入和天穹 AI SaaS 收入。

目前新致软件 AI 相关业务开展顺利，穹创信息成本受所购买服务器价格波动影响较大，公司聘请的审计机构立信审计出于谨慎性考虑在审计穹创信息 2024 年营业收入时仅确认了收回全部账款的合同收入。考虑到穹创信息对公司原有企服行业覆盖客户范围的有效拓展，公司在经审计的营业收入基础上对未收回全部款项的合同收入进行了调整，调整后的穹创信息 2024 年度营业收入金额为 8,100 万元。基于业务协同考虑和企业对未来经营情况的预测，立信评估参考上述 2024 年调整后的收入数据，适当调高了对穹创信息 2025 年至 2029 年的营业收入预测，考虑到 2024 年利润情况，适当下调了 2025 年至 2029 年的预计净利润。2023 年及 2024 年，虽然穹创信息处于短期亏损状态，但若剔除无形资产评估增值摊销这一影响因素，穹创信息 2023 年和 2024 年的净利润分别为 17.66 万元和 13.20 万元，且其收入增长速度较快，并拥有核心技术专利，未来现金流预期改善。

根据立信评估出具的资产评估报告（信资评报字（2025）第 060021 号），经评估，公司收购穹创信息所形成的商誉相关资产组于 2024 年 12 月 31 日的可收回金额为 2,050.00 万元，高于包含穹创信息商誉的资产组账面价值，公司收购穹创信息所产生的商誉未发生减值。具体测算如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	以后年度
营业收入	10,143.18	12,258.96	12,836.00	12,983.72	13,113.56	13,113.56
收入增长率	36.89%	20.86%	4.71%	1.15%	1.00%	0.00%
营业成本	9,412.26	11,361.82	11,889.22	12,000.78	12,098.32	12,098.32
毛利率	7.21%	7.32%	7.38%	7.57%	7.74%	7.74%
期间费用	829.92	820.82	543.31	569.88	597.04	597.04
利润总额	-127.96	35.60	358.41	367.82	371.77	371.77
折旧及摊销	391.20	338.99	44.96	53.85	61.02	60.61

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	以后年度
资本性支出	106.00	-	56.00	-	50.00	60.61
营运资金追加	621.08	139.14	32.43	23.45	21.17	0.03
其他	-	-	-	-	-	-
税前现金流	-463.84	235.45	314.94	398.22	361.62	371.74
折现率（税前）	13.30%					
折现率年限	0.5000	1.5000	2.5000	3.5000	4.5000	5.5000
折现系数	0.9395	0.8292	0.7319	0.6459	0.5701	4.2866
各年净现金流折现值	-435.78	195.24	230.50	257.21	206.16	1,593.50
资产组现金流折现值合计	2,046.83					
收益法评估值	2,050.00					

综上所述，报告期内公司已针对收购的日本亿蓝德、百果信息、成都万全、北京润霖、前海恒道、上海沐高、重庆顺利和穹创信息相关资产组进行了商誉减值测试，并充分计提了相关商誉减值准备。

为提高公司资金使用效率，2025 年 4 月，公司子公司新致金科、新致致远与上海沐高股东王有章、邱志华和蒋贇签订了《上海沐高网络科技有限公司股权回购及减资协议》，协议约定：公司通过转让方式取得的股权由上海沐高少数股东王有章等人回购，通过增资方式取得的股权进行减资处理。2025 年 5 月 30 日已完成工商变更登记。

截至本问询回复出具日，公司剩余包含商誉的资产组中，北京润霖、百果信息、重庆顺利和穹创信息经营情况良好，日本亿蓝德、前海恒道的经营情况较为稳定，受政策因素影响成都万全存在短期经营业绩不及预期的可能性，但公司看好其所在的医疗信息化行业未来具有较好的发展前景。

综上，发行人进一步商誉减值的风险较小，但如果未来宏观经济、政治环境、市场条件、产业政策或其他不可抗力等外部因素发生重大不利变化，上述公司未能适应前述变化，则可能对上述公司的持续经营产生不利影响，进而可能使公司面临商誉减值的风险，公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“四、财务风险”之“（三）商誉减值风险”中对相关风险予以充分披露。

（二）报告期内公司研发支出资本化的主要原因及对应的主要研发项目，相关会计处理是否符合企业会计准则的要求

1、报告期内公司研发支出资本化的主要原因及对应的主要研发项目

报告期内，公司的部分研发活动系针对基础技术的研发，此类研发项目均为研究阶段的研发活动，公司将相应研发支出全部费用化。此外，为加速公司技术的商业化落地及产品化，公司更加注重在产品开发方面的投入，加大了产品研发团队的研发活动。此类研发项目以客户需求为导向，有广阔的市场空间，公司对上述项目的市场前景、项目需求、目标客群、竞争优势及公司技术实力进行了充分的调研，并进行了前期的产品研究。公司调动充分的技术资源、财务资源对项目进行支持，并通过完善的内控制度和信息化系统对各项目进行可靠的计量。其中部分项目已符合企业会计准则规定的资本化条件，故公司对这些满足条件的研发项目的研发支出进行了资本化处理。

报告期内，公司主要的资本化研发项目如下：

单位：万元

项目名称	资本化金额					备注
	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年	2022 年	总计	
保险 East 监管报送系统	-	-	-	1,058.99	1,058.99	2022 年 10 月转无形资产
面向保险行业的全域数字化综合服务平台	-	-	292.72	961.68	1,254.41	2023 年 9 月转无形资产
综合产融数字化科技平台	-	-	732.03	529.96	1,261.99	2023 年 12 月转无形资产
新致新知平台	-	678.75	1,354.02	544.66	2,577.43	2024 年 11 月转无形资产
新致大模型中间件平台软件	-	701.94	1,087.70	-	1,789.64	2024 年 12 月转无形资产
新致基于大模型的孕产全周期数字管理软件	210.02	1,040.29	560.10	-	1,810.41	在研项目

2、相关会计处理符合企业会计准则的要求

（1）本公司研发支出资本化的会计处理符合企业会计准则的要求

公司根据研发管理制度，同时结合《企业会计准则第 6 号——无形资产》的规定，对研发项目支出能否进入开发阶段进行资本化处理，确定了严格的判断标准：

1）研发项目从研究阶段进入开发阶段的时点

研发项目可行性分析报告通过评审委员会评审后发生的支出作为开发阶段的支出。项目进入开发阶段需要同时具备下列条件：

①公司现有技术水平能完成该项目的开发或者获得该项技术不具备实质障碍；

②该项目有广阔的市场前景并且预期能得到实际应用实现商业化或者已与外部客户签订意向协议；

③能形成相关的技术成果，包括但不限于软件著作权、专利权，有助于提升公司核心技术实力。

2）研发项目从研究阶段进入开发阶段的条件如下：

序号	条件	公司情况
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	研发项目可行性分析报告通过评审委员会评审。
2	具有完成该无形资产并使用或出售的意图	研发项目形成的成果必须与公司业务有高度相关性，并要从市场和客户需求的角度来证明其具备使用或出售的意向和可靠性，或者与外部客户已经签订相关合同或协议，确保其在市场上可以使用或出售。
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	开发形成的无形资产，需要对其带来的经济效益进行详细分析及测算，包括项目需求、预期产值和市场前景、目标客户群体和公司的竞争优势等，并根据上述资料预计其盈利模式、成本费用构成情况。
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	技术资源：公司具有充足的研发资源，截至报告期末，共有研发人员 810 人，累计获得软件著作权 866 件，搭建的建设新致云 PAAS

序号	条件	公司情况
		平台、技术开发平台（NewtouchOne）、企业数字信息化管理平台（NewtouchEDS）、技术验证平台（NewtouchX）等核心技术平台支持研发人员完成相关项目的开发；财务资源：公司有能力通过自有资金、股权融资、银行贷款等多种途径提供财务支持。
5	归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	公司已有完善的内控制度和信息化系统，对于各研发项目发生的料工费进行分类轨迹，按照各项目实际投入记账，确保各项目的研发投入能够可靠计量。

公司的财务核算根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》的规定，对研发项目中同时满足上述 5 个条件的项目支出进行资本化，计入开发支出，相关会计处理符合企业会计准则的要求。

（2）公司研发支出资本化的会计处理与同行业可比公司一致，不存在重大差异

同行业可比上市公司天阳科技、科蓝软件、长亮科技、高伟达、润和软件、宇信科技和中科软对研发支出资本化的会计处理方法如下：

公司简称	与研发支出资本化相关的会计政策
天阳科技 (300872.SZ)	内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产： （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，能够证明其有用性； （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。
科蓝软件 (300663.SZ)	内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产： （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，能够证明其有用性； （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。

公司简称	与研发支出资本化相关的会计政策
长亮科技 (300348.SZ)	开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即： (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，能够证明其有用性； (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。
高伟达 (300465.SZ)	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： (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，可证明其有用性； (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。
润和软件 (300339.SZ)	对于开发阶段的支出，在同时满足以下条件时予以资本化： (1) 本集团评估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) 本集团具有完成该无形资产并使用或出售的意图； (3) 无形资产预计能够为本集团带来经济利益； (4) 本集团有足够的技术、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。
宇信科技 (300674.SZ)	开发阶段的支出同时满足下列条件的，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，能够证明其有用性； (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。
中科软 (603927.SH)	开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即： (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，能够

公司简称	与研发支出资本化相关的会计政策
	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。

注：上述会计处理描述摘自各可比公司定期报告。

由上表可知，公司研发支出资本化的会计处理与同行业可比公司一致，不存在重大差异。

综上所述，报告期内公司的严格按照《企业会计准则第 6 号——无形资产》的规定进行财务核算，对研发项目中同时满足所有资本化条件的项目支出进行资本化，相关会计处理符合企业会计准则的要求，与同行业可比公司不存在重大差异。

（三）最近一年公司固定资产大幅增加的原因，固定资产折旧对于公司未来业绩的主要影响

1、最近一年公司固定资产大幅增加的原因

2024 年公司固定资产变动情况如下：

单位：万元

项目	房屋及建筑物	专用设备	通用设备	运输设备	电子设备	合计
1. 账面原值						
（1）2023 年期末余额	6,071.06	3,190.60	40.31	407.93	2,269.03	11,978.93
（2）本期增加金额	35,921.12	5,710.79	978.36	107.40	225.76	42,943.43
（3）本期减少金额	-	3.05	10.17	76.61	284.46	374.30
（4）2024 年期末余额	41,992.18	8,898.34	1,008.49	438.72	2,210.33	54,548.06
2. 累计折旧						
（1）2023 年期末余额	803.72	481.45	24.47	223.48	1,063.02	2,596.15
（2）本期增加金额	531.86	941.78	103.10	68.80	399.84	2,045.37
（3）本期减少金额	-	2.90	9.75	72.78	268.39	353.82

项目	房屋及建筑物	专用设备	通用设备	运输设备	电子设备	合计
(4) 2024 年期末余额	1,335.58	1,420.33	117.82	219.50	1,194.48	4,287.70
3. 减值准备						
(1) 2023 年期末余额	-	-	-	-	-	-
(2) 本期增加金额	-	-	-	-	-	-
(3) 本期减少金额	-	-	-	-	-	-
(4) 2024 年期末余额	-	-	-	-	-	-
4. 账面价值						
(1) 2024 年期末账面价值	40,656.60	7,478.01	890.68	219.22	1,015.85	50,260.36
(2) 2023 年期末账面价值	5,267.33	2,709.15	15.84	184.45	1,206.01	9,382.78

由上表可以，2024 年度，公司固定资产增幅较大的项目主要为房屋及建筑物、专用设备、通用设备。

(1) 房屋及建筑物和通用设备新增的原因

2024 年，房屋及建筑物原值新增 35,921.12 万元，新增部分系公司当年购置的总部大楼。通用设备新增 978.36 万元，主要为购置总部大楼所配套采购的办公相关设备。

2023 年 12 月 11 日，公司第四届董事会第七次会议、第四届监事会第七次会议审议通过《关于购买房产的议案》，拟购买位于上海市浦东新区康杉路 308 号 6 幢的房产，房屋建筑面积 11,166.36 平方米(其中地下面积为 458.30 平方米)。公司于 2024 年 1 月 1 日与上海陆家嘴（集团）有限公司正式签署《房屋买卖合同》，房屋总价款为人民币 38,013.61 万元，于 2024 年 1 月 29 日完成房产过户手续，获取编号为 D31004289511 的《不动产权证书》。

公司购置本部办公大楼主要是为了满足公司研发及办公需求并推动募投项目“分布式 paas 平台项目”的顺利实施，具体如下：

1) 满足研发及办公需求

报告期内，公司各项业务进展较为迅速，研发及技术人员增加较多，公司急需快速增加研发及办公场所，以满足公司快速发展的需要。截止 2025 年 3 月

31 日，公司自有+租赁房产面积约为 27,466.09 平方米，公司员工人数为 6,582 人，人均场地面积约为 4.17 平方米/人。而经统计，2024 年上市的科创板软件和信息技术服务业上市公司，人均场地面积情况如下表所示：

公司简称	租赁+自有房产面积（m ² ）	员工人数（人）	人均面积（m ² ）
联芸科技	8,684.02	631	13.76
合合信息	12,694.25	974	13.03
达梦数据	15,202.65 ²	1,474	10.31
灿芯股份	7,962.29	272	29.27
中创股份	4,754.33	356	13.35
平均			15.95

注 1：上述数据来源于各公司公开披露的招股说明书。

注 2：达梦数据仅披露了租赁面积不低于 200^m² 的办公场所

由上表对比可知，公司目前人均办公面积已远低于同行业企业人均面积水平，购买总部大楼改善了办公环境，有助于提升对行业专业人才的吸引力，增强员工归属感，提升员工工作效率，增强公司的研发创新能力，进一步提升新致软件的综合竞争力。同时，拥有稳定的自有办公场地进一步提升了企业形象，有助于拓展行业龙头客户。

另一方面，在购置总部大楼前，公司的办公场所主要为租赁物业，购置新的办公楼，除了确保公司拥有充足的研发和办公场地，还有效控制和降低了经营成本。经测算，总部大楼年折旧金额为 758.33 万元，若采用租赁方式以公司之前总部陆家嘴软件园租金水平测算相同面积物业的年租金支出约为 1,793.32 万元，远高于购置场地年折旧金额。故购置办公场地有助于缓解公司租金支付压力，提升综合经济效益。

2) 推动募投项目“分布式 paas 平台项目”的顺利实施

购买总部大楼满足了“分布式 paas 平台项目”员工团队扩充需要与项目必备的服务器、电子设备等硬件设施的存放空间需求，进而加快募投项目实施，提高募集资金的使用效率。

同时，本次购买的总部办公大楼地处浦东特色产业园陆家嘴数智天地产业园，该区域是浦东新区重点规划项目之一。陆家嘴数智天地将通过大数据、人工智能、云计算及数字孪生等技术，推动智慧楼宇建设、智慧园区运维，打造集总部创新、生态引领、场景示范和产业集于一体的产业生态圈。未来将成为该地区

的标志性建筑群，包括企业研发总部、人才公寓、大型商业综合体等。该区域更具发展优势，且交通便利，有助于公司吸引和稳定发展人才队伍，有利于推动募投项目的顺利实施，使公司能够持续稳定地长期发展。

(2) 专用设备大幅增加的原因

专用设备原值新增 5,710.79 万元，主要系建设“分布式 paas 平台项目”需要而采购的服务器等设备。“分布式 paas 平台项目”的建设和运行对底层硬件设施算力、网络的要求均较高，而公司原有服务器购置时间相对较早，原有服务器在性能上已无法满足新技术的要求。此外，公司原有设备有存量业务在运行，服务器资源已基本处于饱和状态，且公司此前并未采购部署过用于分布式 paas 平台项目的 GPU 服务器等此类可用于深度学习的机器。故为了确保项目顺利完成开发、测试，且项目建成后新平台能够安全稳定运行、满足下游客户的重点场景重点业务需求，因此需要购置一定数量服务器等设备。

2、固定资产折旧对于公司未来业绩的主要影响

公司现行折旧政策如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	45	5	2
专用设备	年限平均法	5	5	19
通用设备	年限平均法	5	5	19
运输设备	年限平均法	5	5	19
电子设备	年限平均法	5	5	19

按照公司 2024 年末固定资产情况结合现行折旧政策进行模拟测算，在后续三年每年折旧情况及对公司未来业绩影响情况如下：

单位：万元

类别	2025	2026	2027
1.年度折旧摊销金额			
房屋及建筑物	886.50	886.50	886.50
专用设备	1,690.68	1,690.68	1,690.68
通用设备	191.61	191.61	191.61

类别	2025	2026	2027
运输设备	83.36	83.36	83.36
电子设备	419.96	419.96	419.96
总计 (a)	3,272.12	3,272.12	3,272.12
2.对营业收入的影响			
预计营业收入 (b)	229,447.80	263,864.98	303,444.72
折旧占预计营业收入的比重 (a/b)	1.43%	1.24%	1.08%
3.对包含折旧费用的报表项目的影响			
预计营业成本 (c)	171,573.01	197,308.96	226,905.30
预计销售费用 (d)	14,370.80	16,526.42	19,005.39
预计管理费用 (e)	13,770.74	15,836.36	18,211.81
预计研发费用 (f)	17,513.50	20,140.52	23,161.60
预计成本费用合计 (g=c+d+e+f)	217,228.05	249,812.26	287,284.10
折旧占预计成本费用的比重 (a/g)	1.51%	1.31%	1.14%

注 1: 2021 年-2024 年营业收入复合增长率为 15.87%, 假设 2025 年-2027 年营业收入、营业成本、销售费用、管理费用和研发费用按照 15% 增长。

注 2: 固定资产折旧按照会计准则规定可能计入营业成本、销售费用、管理费用、研发费用项目。

经测算, 2025-2027 年, 预计固定资产折旧占营业收入的比重为 1.43%、1.24% 和 1.08%, 预计固定资产折旧占成本费用的比重为 1.51%、1.31% 和 1.14%。因此, 尽管在 2024 年固定资产大幅增长后, 未来每年折旧费用将有一定增加, 但占公司未来营业收入、成本费用的比例较低。即便不考虑收入增长的情况下, 仅按照 2024 年的数据进行计算, 则固定资产折旧占公司营业收入、成本费用的比重分别为 1.64% 和 1.73%, 占比仍相对较小。故固定资产折旧不会对公司未来经营业绩造成重大不利影响。

(四) 结合闵行创业基金、金融科技基金等的主要协议约定、投资标的及与发行人的业务联系等, 说明最近一期末公司是否存在金额较大的财务性投资; 本次发行董事会前六个月至今, 新投入和拟投入的财务性投资情况

1、结合闵行创业基金、金融科技基金等的主要协议约定、投资标的及相关的与发行人的业务联系等，说明最近一期末公司是否存在金额较大的财务性投资

（1）财务性投资的认定标准及相关规定

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》，财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》，金额较大指公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的 30%（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。

（2）最近一期末公司是否存在金额较大的财务性投资

截至 2025 年 3 月 31 日，公司可能涉及财务性投资的会计科目列示如下：

单位：万元

序号	科目	账面价值	占归属于母公司净资产比例	财务性投资金额	占归属于母公司净资产比例
1	交易性金融资产	5,340.16	3.59%	3,892.38	2.62%
2	其他应收款	3,085.00	2.08%	-	-
3	一年内到期的非流动资产	264.07	0.18%	-	-
4	其他流动资产	2,809.57	1.89%	-	-

序号	科目	账面价值	占归属于母公司净资产比例	财务性投资金额	占归属于母公司净资产比例
5	长期股权投资	569.58	0.38%	-	-
6	其他权益工具投资	3,115.81	2.10%	-	-
7	其他非流动金融资产	2,766.20	1.86%	2,766.20	1.86%
8	其他非流动资产	871.64	0.59%	-	-
合计		18,822.03	12.67%	6,658.58	4.48%

由上表可知，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资的情形。

1) 交易性金融资产

截至 2025 年 3 月 31 日，发行人持有的交易性金融资产金额为 5,340.16 万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日账面价值
权益工具投资	3,892.38
理财产品	1,447.78
合计	5,340.16

截至 2025 年 3 月 31 日，公司持有的交易性金融资产为权益工具投资和理财产品，权益工具投资为公司认购的上海闵行科技成果转移转化创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“闵行创业基金”）份额；其余交易性金融资产为公司利用自有资金购买的结构性存款等理财产品，相关理财产品投资期限或预计投资期限均短于一年，属于短期现金管理，具有收益波动性低、安全性高、周期短、流动性强的特点，不构成财务性投资。

闵行创业基金的主要协议约定、投资标的及相关标的与发行人的业务联系等情况如下：

① 闵行创业基金的主要协议约定

闵行创业基金《有限合伙协议》中相关条款如下：

“4.8 责任的限制 4.8.1.除按本协议进行收益分配外，普通合伙人及其关联

人不应被要求返还任何有限合伙人的出资本金，不对有限合伙人的投资收益保底；所有本金返还及投资回报均应源自有限合伙的可用资产。4.8.2.除非由于故意、重大过失行为，普通合伙人及其管理人员不应对因其作为或不作为所导致的有限合伙或任何有限合伙人的损失负责。

7.3.投资限制 有限合伙在运作过程中不得从事以下业务：

1) 从事担保、抵押、委托贷款等业务；

2) 投资二级市场股票（含参与上市公司通过大宗交易或协议转让等方式持有上市公司股票，但被投资企业上市除外）、期货、房地产、证券投资基金、评级 AAA 以下的企业债、信托产品、非保本型理财产品、保险计划及其他金融衍生品；

3) 向任何第三方提供赞助、捐赠（经批准的公益性捐赠除外）；

4) 吸收或变相吸收存款，或向第三方提供贷款（为投资目的提供的可转债情况除外，但债权投资的余额不得超过本基金认缴出资总额的 20%）和资金拆借；

5) 进行承担无限连带责任的对外投资；

6) 发行信托或集合理财产品募集资金；

7) 其他国家法律法规禁止从事的业务。

有限合伙不得挪用非自有资金进行投资，不得投资于不动产。有限合伙可以以全额资产对外投资，其中，对企业的投资，仅限于未上市企业。但是所投资的未上市企业上市后，有限合伙所持股份的未转让部分及其配售部分不在此限。

有限合伙任一投资项目在被全部或部分处置后，收益部分应按照本协议的约定向各合伙人进行分配，不得用作循环投资。”

由上述条款可知，公司投资闵行创业基金并非为获取投资收益为目的，无法获取固定财务回报，并且《有限合伙协议》对投资方向和投资限制均有明确规定，在正常运作情形下，基金的投资范围和投向行业属于公司上下游产业链，公司投资该基金属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或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。该基金的设立目的是从事科技型企业投资，主要投资领域包括企业服务、半导体、机器人、物联网、智能硬件等，该目的也与公司投资产业基金的初衷相吻合。

②闵行创业基金对外投资情况及与发行人的业务联系

截至 2025 年 3 月 31 日，闵行创业基金对外投资情况及与发行人的业务联系具体如下：

投资对象	投资数额（万元）	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
上海乐享似锦科技股份有限公司	500.00	0.12%	主要从事计算机信息科技、新能源科技领域内的技术开发等业务，当前聚焦于全新共享模式租车平台	基于凹凸租车的行驶数据，优化保险车险定价理赔模型，有助于该业务进一步发展
北京衡石科技有限公司	2,100.00	10.57%	拥有业内领先的新一代云原生架构的分析平台 HENGSHI SENSE，产品既能独立部署为一站式的分析平台，通过存储计算分离的云原生架构灵活适配企业多源异构的数据环境，管理指标模型，也能够以数据 API 的形态对外输出	HENGSHI SENSE 智能 BI 系统可应用于新致软件金融行业数据解决方案，双方开展技术深度合作，提升公司整体服务能力
上海叠念信息科技有限公司	1,835.50	8.86%	定位于软件定义解决方案及边缘设备服务商	叠念信息的 SD-WAN 及网络运维产品主要服务于金融机构，新致软件拥有大量金融机构客户，针对金融行业强运维的特点，双方共同研发该领域的解决方案，增强双方的方案竞争力
上海聚啊信息技术有限公司	1,340.91	10.00%	国内首家互联网保险公司众安保险（HK：6060）所属金融科技的新布局，是众安科技嵌套孵化的面向核心企业区块链+供应链金融科技服务商，采用众安科技自主研发区块链等前沿科技，提供在线智能化供应链金融解决方案	聚啊信息是众安子公司，在保险场景运营领域有丰富的运营经验，对新致软件新筹备的保险场景运营业务开展深入技术合作，并协助对接了众安保险渠道资源
丰贺信息科技有限公司（上海）有限公司	2,500.00	1.44%	是中国领先的互联网+数据智能服务提供商，拥有国内首家致力于业务财务一体化的企业经营数据智能平台 Seepln Leasing，致力于为企业提供高效、智能的服务	新致软件拥有众多保险及资管客户，丰贺主要产品是基于 IFRS6 的融资租赁管理系统，有助于新致软件联合开发金融机构需求
每步科技（上海）有限公司	1,500.00	3.12%	专长于人工智能、云技术等前沿技术的研发及体育场景应用。自主研发 MCloud 云，通过一云多端建立完整科技体育服务架构，为体育产业提供数字化解决方案	每步科技客户集中于上海本地国有企业，与新致软件企服行业目标客户重叠，有利于交叉销售

投资对象	投资数额（万元）	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
上海零米信息技术有限公司	1,200.00	6.67%	通过标准化的 SaaS 产品提供从操作系统、网络、容器直到业务访问的全栈监控服务	将零米信息的智能运维平台与新致软件金融行业产品相结合，新致软件拥有大量金融机构客户，针对金融行业强运维的特点，提高整体运营效率和服务品质
北京百特云享科技有限公司	3,264.70	15.00%	定位于低代码平台服务提供商	共同研发智能中台低代码方案，应用于部分银行客户的项目
深圳市蘑菇财富技术有限公司	2,000.00	6.01%	分布式 OLTP 数据库服务商，主打产品昆仑分布式数据库具备完备的数据管理和事务处理能力	蘑菇云在财富管理流量业务具有丰富场景运营经验，与新致软件现有保险及银行创新业务形成有效补充，提升该业务的整体竞争力
上海仁力名才软件有限公司	2,500.00	8.33%	专业的人力资源信息化服务商，为大中型企业提供一站式人力资源信息化解决方案	将仁力名才 HRPAAS 与新致软件企服行业内部全流程管理系统相融合，构建完整内部管理解决方案
宁波九纵智能科技有限公司	3,000.00	7.68%	主要从事云计算设备制造、云计算设备销售、物联网设备制造、物联网设备销售、软件开发、软件销售等业务，目前聚焦于机器视觉检测领域	新致软件与宁波九纵分别利用自身在 AI 算法和机器视觉检测技术的优势，实现技术互补，拓展新致 AI 技术的应用场景
泽拓科技（深圳）有限责任公司	566.67	6.25%	分布式 OLTP 数据库服务商，主打产品昆仑分布式数据库具备完备的数据管理和事务处理能力	分布式 OLTP 数据库可以与新致软件金融行业数据产品相结合，提升新致软件该领域的市场占有率
深圳市遇贤微电子有限公司	2,500.00	3.05%	专注于云计算及服务器市场，采用 Fabless 的半导体设计公司模式，研发并提供基于 ARM 内核的云原生服务器 CPU 及配套的系统软件，服务包括云计算厂商、服务器厂商等在内的各类不同客户	为新致在金融科技领域相关硬件设备提供高性能国产芯片支持
Alphalion Technology（广州晨灏科技有限公司）	1,944.74	9.62%	致力于为全球金融市场参与者提供新一代 SaaS 交易后处理系统，实现高灵活性，高性能的跨资产实时清结算处理，帮助客户开展多元化业务，提高运营效率及风险管理能力，一站式满足监管报送需求	新致软件今年计划加大在大湾区投入，进入香港市场，Alphalion 有大量香港本地金融机构客户，该投资有助于新致软件进一步当地客户资源，拓展销售渠道

投资对象	投资数额（万元）	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
杭州场域未来科技有限责任公司	1,000.00	10.00%	聚焦于软件开发、人工智能公共服务平台技术咨询服务、人工智能公共数据平台等领域	借助场域未来在中小企业领域的客户资源拓展新市场，形成客户资源共享与交叉销售
大连易衡科技有限公司	1,000.00	6.25%	具有基础设施、云原生、开源、原创、技术领先等特征，是应用流量管理领域有力竞争者	易衡科技的应用流量管理平台，有助于增强新致软件现有金融、企服客户的云原生能力
蓝幸软件（上海）有限公司	1,950.00	17.25%	供应链端到端数字化决策供应商，专注于通过数字化产品，为用户提供供应链战略设计、供应链计划决策、供应链仿真、供应链控制塔等解决方案；致力于通过 AI 助力企业供应链数字化转型，为用户提供端到端供应链优化软件及解决方案	蓝幸软件的库存优化管理系统应用于汽车行业，借助其客户资源，在汽车行业拓展新市场，形成客户资源共享与交叉销售
四维创智（北京）科技发展有限公司	2,400.00	9.31%	安全行业内实力领先的网络安全实践研究、安全产品研发和提供全面安全服务的国家高新技术企业	利用四维创智的网络安全产品能力，有助于增强新致软件现有产品的数据安全能力，满足客户信息安全需求
杭州光粒科技有限公司	1,000.00	0.91%	主要从事物联网技术、计算机软硬件的技术开发、技术服务、技术咨询等业务，当前聚焦于为C端消费者提供可长时间佩戴的、大视角的 AR 眼镜产品	联合光粒科技的产品，扩展应用于新致软件数字工牌，形成有效补充，丰富数字工牌产品的服务体验
杭州锘崱信息科技有限公司	1,000.00	1.75%	隐私计算安全产品提供商，通过隐私计算技术帮助政府、运营商、医疗机构、金融机构建立能够保护数据隐私和安全的数据分享平台，并使用 AI 等建模手段帮助客户从数据共享中提炼出业务价值	新致软件的场景运营创新业务，需要利用隐私计算技术实现元数据和模型优化的分离，利用锘崱信息的深度技术能力，增强创新业务服务能力
上海真原智能科技有限公司	2,000.00	3.48%	主要从事智能科技、网络科技、计算机科技、电子科技专业领域内的技术开发等业务，提供精准营销推广与裂变式传播、销售线索发现与潜在客户转化、特定场景与行业解决方案、智能化销售现场和 CRM 管理、集团与区域客户资产整合运营等行业解决方案	双方联合探索 AI 营销智能体在金融领域的应用，构建保险营销领域的人工智能相关解决方案

投资对象	投资数额（万元）	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
湖北天天数链技术有限公司	2,500.00	13.30%	为 IT 交付人力共享平台, 聚集行业企业资源, 提供泛 IT 行业的一站式职业生态服务	由于所处计算机行业人员流动较快, 该公司服务为新致软件招聘及外采技术提供人才储备
杭州远眺科技有限公司	2,000.00	7.64%	核心产品“捷码”是面向中小型软件开发团队的低代码工具和内容平台。通过降低流程搭建、3D 内容生产等任务的难度, 提升中小型开发团队的开发效率	共同研发智能中台低代码方案, 巩固行业领先地位
芯诣电子科技(苏州)有限公司	1,000.00	4.95%	是一家半导体测试服务和设备公司, 公司瞄准第三方半导体测试服务市场高速高精度电源、数字、射频类板卡以及产品-可靠性机台, 实现替代美国的 MCC 和韩国的 DI 的国产化目标	为公司的定制化金融设备及系统所需的定制化芯片提供技术支持
上海时驾科技有限公司	2,250.00	12.84%	主要致力于研发、生产和销售空气悬架系统核心零部件、软硬件及系统解决方案	时驾科技客户集中于汽车主机厂, 与新致软件目标客户重叠, 有利于交叉销售
深圳瑞识智能科技有限公司	1,500.00	1.04%	是一家致力于半导体光学领域研发商, 为人工智能、身份识别、3D 视觉、辅助驾驶、安防监控、特种照明、智慧物流和健康监测等行业客户提供行业领先的光源产品和光学解决方案	在智能驾驶等场景构建“AI 一体机+行业解决方案”生态, 形成“芯片+算法”的互补
无锡星微科技有限公司	1,700.00	2.67%	是一家面向国内外的半导体、光学、印刷、超精密检测等行业, 为其提供整机装备、运动控制系统、关键零部件的定制化服务的创新型科技公司	在智能制造等场景构建“AI 一体机+行业解决方案”生态, 形成“芯片+算法”的互补
北京瀚巍创芯电子技术有限公司	750.00	0.92%	专注于物联网高精度定位平台级芯片以及系统解决方案的开发, 拥有领先的低功耗 UWB 射频芯片及配套解决方案的自主研发和创新能力。核心技术包括模数混合的射频芯片设计, 多天线单基站的 TDOA 定位算法等	为公司在金融、保险行业的终端设备提供技术支持与功能升级

投资对象	投资数额（万元）	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
星 逻 智 能 科 技（苏州）有 限 公 司	500.00	0.83%	专注于无人机赋能领域，为行业用户和合作伙伴提供基于无人机库、无人机机场，实现无人机自动充电、自动调度、自主飞行、自动采集和自动分析功能使无人机电力巡检等应用成为真正的无人系统	拓展公司 AI 一体机在低空经济领域的应用，构建“AI 一体机+行业解决方案”生态
上 海 飒 智 智 能 科 技 有 限 公 司	2,000.00	3.24%	是一家专门从事智能移动共融机器人与人工智能相结合的标准化智能装备、产品和一体化解决方案研发与应用的高新技术企业	在工业智能机器人领域展开深度合作，对方公司在机器人硬件邻域的扎实基础加上新致在 AI 领域的丰富经验，形成“硬件+算法”的协同，扩展新致 AI 解决方案机器人领域的应用
霞 智 科 技 有 限 公 司	1,000.00	2.70%	作为中兴发展人工智能总部，秉承以科技创新为驱动力，为客户提供更标准、更智能的解决方案。坚持以用户需求为中心，通过持续产品创新和技术迭代实现商用服务机器人的技术突破与商业化落地。目标使商用机器人服务全球千行百业，提升服务质量	新致运用 AI 技术赋能霞智科技的机器人产品，实现“算法+硬件”的技术协同

由上表可见，闵行创业基金主要从事科技型企业投资，主要投资领域包括企业服务、半导体、机器人、物联网、智能硬件等，上述被投资的企业，其主营业务范围、产业链相关性基本与新致软件当前聚焦的主营业务或大力发展的成长性业务具有一定的协同关系，如软件类企业与公司 IT 解决方案业务存在协同，存在软件开发、软件外包以及人员服务的需求，为公司潜在客户；公司 2024 年基于华为昇腾芯片及海光深算芯片分别推出 AI 一体机且公司 IT 产品销售及增值服务包含服务器、芯片、显卡、交换机等，与半导体、机器人、物联网等硬科技企业存在协同关系。

基于闵行创业基金的投资理念、投资方向，公司作为有限合伙人有能力接触到具备一定潜力、有一定业务相关性、可以产生业务协同效应的优质企业，为公司日后与其深化技术合作、丰富业务生态、加速产业创新发展提供了坚实的基础。公司投资闵行创业基金，目的是充分整合利用各方优势资源，进一步实现公司的战略发展目标，丰富公司上下游产业链布局，提升公司综合竞争实力，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或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。但由于公司作为有限合伙人参与认购，不得参与管理或控制有限合伙的投资业务及其他以有限合伙名义进行的活动、交易和业务，或代表有限合伙签署文件，或从事其他对有限合伙形成约束的行为，因此无法对闵行创业

基金实施控制。在闵行创业基金的运行和投资经营过程中，如若闵行创业基金未来投资领域未按照约定的投向实施，将不利于闵行创业基金和公司主营业务及战略发展方向保持相关性，故可能存在闵行创业基金的决策与公司利益发生冲突时无法保障上市公司利益的风险。因此，公司基于谨慎性原则，将对闵行创业基金的投资认定为财务性投资。

2) 其他应收款

截至 2025 年 3 月 31 日，发行人其他应收款主要系保证金及押金、往来款、代垫款等，具体明细如下：

单位：万元

款项性质	2025 年 3 月 31 日账面价值
保证金及押金	2,351.32
备用金	155.67
代垫款	600.85
往来款	987.10
合计	4,094.94

公司保证金及押金主要是投标用保证金及房租押金，代垫款主要系替员工垫付的社会保险、住房公积金个人缴纳部分，不属于财务性投资。

3) 一年内到期的非流动资产

截至 2025 年 3 月 31 日，发行人一年内到期的非流动资产为 264.07 万元，系一年内到期的应收设备融资租赁款。2022 年 8 月，发行人报告期内子公司上海沐高与湖北星纪时代科技有限公司（以下简称“湖北星纪”）签订设备租赁合同，约定将包括服务器、交换机、防火墙等在内的设备出租给湖北星纪。合同约定租赁期限为三年，且自湖北星纪累计足额支付全部租赁费用之日起，所有租赁设备的所有权归湖北星纪所有。根据《企业会计准则第 21 号——租赁》的相关规定，发行人上述设备租出构成融资租赁。发行人以上述租赁合同约定的设备到货并验收合格之日作为租赁开始日，将合同约定收款总额的现值确认为应收设备融资租赁款，根据流动性重分类分别确认一年内到期的非流动资产及长期应收款。截至 2025 年 3 月 31 日，剩余应收设备融资租赁款均将在一年内到期。

由上文可知，一年内到期的非流动资产为发行人之子公司上海沐高以融资租赁形式开展服务器、交换机、防火墙等设备销售而形成的往来款，相关设备销

售系上海沐高的主营业务，且该业务自 2022 年起延续至报告期末。因此该融资租赁项目与发行人主营业务密切相关，符合业态所需和行业发展惯例。根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第一条，“与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径”，故公司本次设备融资租赁事项暂不纳入类金融业务计算口径，亦不构成财务性投资。

4) 其他流动资产

截至 2025 年 3 月 31 日，公司其他流动资产余额为 2,809.57 万元，具体明细如下：

单位：万元

款项性质	2025 年 3 月 31 日账面价值
未抵扣增值税	1,890.99
预付费用	684.71
其他预缴税金	233.87
合计	2,809.57

截至 2025 年 3 月 31 日，公司其他流动资产主要系未抵扣增值税、预付费用和其他预缴税金，不属于财务性投资。

5) 长期股权投资

截至 2025 年 3 月 31 日，公司长期股权投资账面价值为 569.58 万元，具体明细如下：

单位：万元

企业	2025 年 3 月 31 日 账面价值	主营业务	与公司的关联与协同效应	是否构成财务性投资
北京创享奇点科技有限公司	119.03	基于自主研发的服务云平台，对接信贷资金需求方与供给方，对多个资金供给渠道进行整合统一输出并链接资金需求方流量，实现平台信贷交易规模的提升和资金供给渠道客户的返佣收入，并充分利用其平台技术服务优势，为客户提供贷前信用评估及风控服务	创享奇点 60%左右的业务收入来自于地方城商行，20%左右的业务收入来自于消费金融公司，公司利用创享奇点的销售渠道和市场品牌优势，进一步推进在北深地区中小型银行及其他金融机构信息化领域客户的市场占有率，提高公司在地方城商行及其他非银金融机构信息化领域客户的议价能力，进一步提升公司的核心竞争力和综合毛利率，与公司产生协同效应	否

企业	2025年3月31日 账面价值	主营业务	与公司的关联与协同效应	是否构成财务性投资
四川国富兴农城乡建设发展有限公司	56.35	智慧城市、智慧农业等，主要从事西南地区国企、医院等的信息化改造	四川国富主要致力于四川地区乡村振兴业务，其中有较多涉及数据要素的内容，如智慧城市、智慧农业建设等，需要软件上的合作伙伴，故四川国富引入新致软件作为合资方。在业务开展上，四川国富主要作为总包方，从事包括国企、医院等的信息化改造，包括网络、监控设备等硬件和软件等，新致在其中主要负责偏软件的部分	否
成都睿信天和科技有限公司	394.21	专注于住房信息化、资产及项目管理信息化、AI场景落地领域的产品研发、实施和运营	睿信天和与发行人同属于软件企业，而主要从事的软件服务细分领域不同，睿信天和专注于住房信息化、资产及项目管理信息化领域，而发行人主要从事金融行业信息化；此外，睿信天和与发行人部分银行客户存在重叠。投资睿信天和有助于发行人提升住房信息化、资产及项目管理信息化等领域的软件服务能力，同时有助于发行人开拓新的客户渠道。	否
合计	569.58			

对上述公司的投资与公司的主营业务存在一定协同效应，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。

6) 其他权益工具投资

截至 2025 年 3 月 31 日，公司其他权益工具投资金额为 3,115.81 万元，具体明细如下：

单位：万元

企业	2025年3月31日 账面价值	主营业务	与公司的关联与协同效应	是否构成财务性投资
共兴达信息技术（沈阳）有限公司	790.32	主营软件开发和对日软件外包业务，包括定制软件开发，为客户提供完整的一体化 IT 建设解决方案，行业涉及流通、生产、制造、通信、政府部门等多个领域	沈阳共兴达拥有成熟的核心技术、完善的开发管理流程、丰富的行业经验和专业的技术开发团队，与公司在技术、人员和市场等方面深度合作，并为公司在为政企类客户提供 IT 解决方案及对日软件外包业务时提供协助，在软件开发业务和市场拓展方面实现与公司现有业务的优势互补，并产生协同效应。报告期内，公司子公	否

企业	2025年3月31日账面价值	主营业务	与公司的关联与协同效应	是否构成财务性投资
			司大连新致与其子公司大连共兴达信息技术有限公司签订了多份技术开发（委托）合同，主要为其提供社内管理系统开发服务，于 2023 年、2024 年度以及 2025 年 1-3 月分别确认收入 255.13 万元、53.66 万元及 3.91 万元	
株式会社共達ネットワーク（共达网络株式会社）	501.68	主营日本在岸软件外包业务	公司与日本共达形成技术和人员上的深度交流和协作，有效利用日本共达在日本地区的客户资源优势，提高公司日本在岸软件外包业务的综合竞争力；共同抵御汇率风险，降本增效，与公司产生良好的协同效应	否
株式会社ニューデータ（新数据株式会社）	9.16	主营日本在岸软件外包、嵌入式系统开发、运营类系统开发业务	新数据株式会社的主要客户包括三菱电机、NEC、GLORY 等大型全球企业，具有较为丰富的软件外包行业经验和专业的 IT 技术人员，为公司在对日软件外包业务中因工作量波动产生的人员临时性不足提供 IT 技术人员支持，协助公司拓展日本软件外包业务市场，在人员、市场等方面与公司产生协同效应	否
北京联合永道软件股份有限公司	1,397.19	IT 服务、职业教育软件开发及信息系统集成业务	联合永道是一家基于运用人工智能、云计算、大数据、区块链、移动互联网和在线支付等技术为金融、能源、教育、IT 与互联网及其他领域提供专业的软件技术服务和解决方案的企业，能帮助公司在北京地区业务的升级扩张，加速公司在新兴技术行业的发展和运用。报告期内，公司与联合永道签订合同，为其提供技术服务，2023 年度、2024 年度、2025 年 1-3 月分别确认收入 235.64 万元、157.98 万元、219.60 万元	否
上海邺创智能信息技术有限公司	250.00	主营业务做基于自然语言处理(NLP)、语音识别(ASR)和语音合成(TTS)技术,实现自动电话外呼和应答,用自然逼真的对话与客户沟通,帮助企业提高外呼效率和标准化外呼流程,实现外呼数据智能化管理	主要是为公司场景运营创新业务提供技术支持	否
(株)イーバイピ	167.46	日本市场的软件开发	exp 株式会社在日本 it 领域深耕多年,	否

企业	2025年3月31日账面价值	主营业务	与公司的关联与协同效应	是否构成财务性投资
一（株式会社 Exp）		服务、人才派遣服务	为像 NRI、新日铁、ntt 等知名跨国企业提供软件开发以及人才派遣服务，具有丰富的软件开发经验和专业的人才储备。在与我们公司的合作过程当中，有效利用 exp 株式会社优质的技术人才资源，为公司的对日项目提供所需要的技术人员支持，确保项目能够顺利推进，在协助公司拓展日本软件外包业务市场当中发挥协同效应	
合计	3,115.81			

对上述公司的投资与公司的主营业务存在一定协同效应，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。

7）其他非流动金融资产

截至 2025 年 3 月 31 日，公司其他非流动金融资产账面价值为 2,766.20 万元，系认购的上海金融科技股权投资基金（有限合伙）（以下简称“金融科技基金”）份额。金融科技基金的主要协议约定、投资标的及相关标的与发行人的业务联系等情况如下：

① 金融科技基金的主要协议约定

“1.9 无固定回报承诺 本协议任何条款（包括但不限于第 7.2 条“收益分配与亏损分担”及 7.3 条“普通合伙人分配所得之返还”）不得视为对有限合伙人给予任何形式的固定回报之承诺。本协议及其任何附件不构成本合伙企业、普通合伙人、管理人及其各自的关联人士就本合伙企业经营绩效向任何有限合伙人做出的任何保证。

6.2 投资限制 金融科技基金设立目的是对金融科技相关产业提供资本支持和重组整合，加快金融科技赋能产业升级，重点关注产业赋能型科技金融新业态和金融科技新技术，助推国家产业结构调整和经济转型战略发展。

除常规的基金投资限制外，金融科技基金拟明确不得投资于：（i）投资威胁或损害国家利益和国家安全的境内外投资项目；（ii）投资不符合国家产业政策导向的项目；（iii）投资网贷平台等高风险金融业务；（iv）以委托代持方式开展基金投资；（v）从事融资担保以外担保、抵押、委托贷款等业务；（vi）投资二级市场股票、期货、房地产、证券投资基金、评级 AAA 以下的企业债、信托产品、非保本型理财产品、保险计划以及其他金融衍生品；（vii）向任何第

三方提供赞助、捐赠（经批准的公益性捐赠除外）；（viii）吸收或变相吸收存款，或向第三方提供贷款和资金拆借；（ix）进行承担无限连带责任的对外投资；（x）发行信托或集合理财产品募集资金；（xi）传统接待性质、无科技属性的牌照类公司，包括传统银行、保险、信托、期货、基金、基金子公司等；（xii）融资租赁、典当、小额贷款、商业保理等无科技创新属性的项目；（xiii）其他国家法律法规禁止从事的其他业务。”

由上述条款可知，公司投资金融科技基金并非为获取投资收益为目的，无法获取固定财务回报，并且《有限合伙协议》对基金的投资方向和投资限制均有明确规定，在正常运作情形下，基金的投资范围和投向行业属于公司上下游产业链，公司投资该基金属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或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。该基金的设立目的是对金融科技相关产业提供资本支持和重组整合，该目的也与公司投资产业基金的初衷相吻合。

②金融科技基金对外投资情况及与发行人的业务联系

截至 2025 年 3 月 31 日，金融科技基金的对外投资情况及与发行人的业务联系具体如下：

投资对象	投资数额 (万元)	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
上海金仕达软件科技股份有限公司	5,000.00	1.34%	公司开展包括证券及期货交易管理、金融风险管理及产业风险管理三大块业务。其中证券及期货交易管理主要向下游券商、期货公司及银行客户提供包括主柜台、极速柜台、贵金属交易、交易终端及场外衍生品等各类交易系统；金融风险管理主要为证券公司客户提供包括合规风控及反洗钱系统；产业风险管理主要为实体产业客户提供套期保值系统	金仕达客户集中在证券行业，与新致软件金融行业目标客户重叠，有利于交叉销售
深圳迅策科技股份有限公司	10,000.00	1.99%	以专有实时数据基础设施，利用大数据和人工智能（“AI”）赋能，实现云原生大数据层面的革新与开创，为全行业全企业提供涵盖数据基础设施及数据分析的实时解决方案，是中国领先的实时数据基础设施及分析服务商公司	迅策科技在大模型数据领域具有丰富经验，与新致软件现有大数据解决方案形成有效补充，提升数据产品领域的整体竞争力
山东山大华天软件有限公司	6,330.00	1.92%	华天软件主要做研发设计类的工业软件：（1）PLM：2022 年发布了 InforCenter PLM 云架构版本，以新一代云产品为基础交付 TCL、海尔等高端制造领域客户；（2）CrownCAD 产品：实现底层内核的自主可控，在 2022 年发布云端 CAD，引领中国 CAD 行业；（3）SVIEW 产品：设计领域轻量化展示工具，重点突破国防军工、轨交、船舶、整车等 5 个行业。公司拥有强自研能力和全面的工业软件产品线	利用各自客户资源协同开发国、内外工业互联网市场

投资对象	投资数额 (万元)	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
上海鼎茂信息技术有限公司	3,500.00	4.97%	公司核心业务为 ARCANA 运维数智平台及 ITOps、BizOps、SecOps 三大场景化智能应用模块，荣获第十届中国创新创业大赛（上海赛区）优胜企业奖、中国信通院“GOLF+IT 新治理领导力论坛”XOps 领域明星解决方案/产品	新致软件拥有大量金融行业客户，对这些客户的系统运维，鼎茂有对应的产品，针对金融行业强运维的特点，双方共同研发该领域的解决方案，增强双方的方案竞争力
上海山源电子科技有限公司	6,779.30	4.11%	专业从事智能矿山信息通信、供电管控与保障、视觉监控等产品与系统的研发、生产、销售和服务，能够为矿山等领域客户提供规划设计、系统交付、运维优化等综合解决方案，赋能矿山行业数字化转型，实现矿山智能化	利用明磊上下游供应链资源，推动新致软件企业服务解决方案的落地应用和市场推广
山东高速信联科技股份有限公司	10,000.00	1.52%	公司聚焦物流企业和车辆用户提供 ETC 发行服务以及基于 ETC 的数据服务、互联网加油、智慧停车、智能洗车等涉车综合服务，从 ETC 发行机构延伸为一家构建全场景智慧出行生态的数据科技公司。公司是全国 ETC 发行服务行业的领跑者，用户数量 2800 万，交易规模超过 960 亿均居全国第一	高速信联有大量的道路行驶数据，新致软件长期服务于保险公司，建设了多家保险公司车险核心，双方共同开发 ETC 数据在保险核保理赔场景下的应用推广
山东华软金盾软件股份有限公司	4,999.98	3.59%	公司是国内领先的视频网安全领域产品及服务提供商，公司构建了四大平台级的产品，覆盖了包括边界防护、数据保护及运维审计在内的前中后台全场景，并在公安、司法、金融、交通等多个行业实现落地	利用华软金盾的安全引擎，有助于增强新致软件现有产品的数据安全能力，满足客户信息安全需求
博瀚智能（深圳）有限公司	3,000.00	10.17%	公司核心产品为面向企业用户提供机器学习和深度学习一站式 AI 开发服务，实现从数据源管理、标注、集存储、预处理、模型训练评估到模型管理、推理服务管理、全服务监控等 AI 建立全工作闭环流程，支持流程循环迭代不断提升模型推理效能，实现 AI 应用价值最大化，并且提供公有云、私有化、一体机交付	博瀚智能主要产品是 AI 中台产品，与新致新知平台共同开展技术创新，巩固行业领先地位
竹间智能科技(上海)有限公司	5,000.00	可转债、未转股	以独特的情感计算、自然语言处理、深度学习、知识工程、文本处理等人工智能技术为基础，将 AI 能力整合到企业业务中，为企业赋能，智能化转型的变革，竹间自动化 AI 平台产品包括 Bot Factory ^{2 2} 对话式 AI 平台，Gemini ^{2 2} 知识工程平台、AICC ^{+2 2} 解决方案平台、NLP ^{2 2} 自然语言处理平台、Scorpio ^{2 2} 自动化机器学习平台，以及 WFEA ^{2 2} 超级工作流程自动化 6 大平台。目前在 AI+金融、AI+企业、AI+健康医疗、AI+制造、AI+智能终端、AI+政务等领域提供完整的解决方案	竹间智能人工智能算法领域有较强的技术沉淀及专业知识，与新致软件现有解决方案形成有效补充，提升产品的整体竞争力；并借助竹简智能在金融、政务领域的客户资源拓展新市场，形成客户资源共享与交叉销售
鑫方盛数智科技股份有限公司	5,000.00	0.62%	一家以供应链为基础的一站式工业品服务的公司。致力于通过提供一站式数字化采购解决方案，为客户实现降本、增效	共享双方客户资源，协作开发工业市场，扩大整体市场份额

投资对象	投资数额 (万元)	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
上海量锐信息科技有限公司	5,000.00	4.77%	公司主要为参与 FICC 做市、交易的金融机构提供完整的电子化交易系统，贯穿前台交易员从数据处理、策略编写、回测到风控、交易执行的全环节，覆盖资产类别包括债券、外汇和贵金属	量锐客户集中在证券行业，与新致软件金融行业目标客户重叠，有利于交叉销售
长沙百观科技有限公司	3,000.00	13.64%	百观科技自研另类数据产品，打通原始数据至数据应用产品的加工链路，以数据产品+服务+系统矩阵，为机构投资者及新经济企业客户提供一站式投资研究与商业分析解决方案，目前覆盖 10+行业、20 万企业的上百种商业分析维度，客户主要包括国内外大型对冲基金、主权基金、PE/VC、知名消费企业与互联网企业	百观科技数据库产品主要用于证券投资行业，与新致软件这几年金融行业目标客户高度重合，形成客户资源共享与交叉销售
泰豪软件股份有限公司	2,000.00	0.89%	公司长期为能源互联网行业客户提供数智化软件产品及解决方案，包括电网生产管理、电网调度管理、智慧电厂、数智运维、智慧矿山、虚拟电厂、数字孪生及能源大数据等；典型产品与解决方案得到大量推广应用，如调度运行管理产品已在全国 31 个省级行政区域得到大量推广应用，供电服务指挥系统在国家电网覆盖了 16 个省网公司。依托在电网行业多年的管理信息化与数据运营方面的经验与优势，公司业务正在向发电、矿山、石油石化、政府园区、工业企业等领域延伸	共享双方客户资源，协作开发工业及能源市场，扩大整体市场份额
斑马网络技术有限公司	6,100.00	0.33%	斑马智行面向汽车和交通行业提供智能汽车操作系统、智能汽车解决方案、数字交通解决方案	斑马网络是阿里与上汽共同成立车联网公司，与新致软件汽车行业存在业务合作机会
南京鼎华智能系统有限公司	5,000.00	6.17%	南京鼎华智能是鼎捷软件的子公司，鼎捷软件在 ERP 行业具有深厚积累、国内市场份额第五，制造业第一，已累积服务工业客户超五万家。近年来鼎捷软件基于 ERP 基础上延伸很多业务，如 MES、APS（鼎华智能）、工业互联网等。鼎华智能主营业务主要是 MES、APS 等工业软件以及数据服务，主要面向中国大陆、中国台湾两岸市场与客户。	鼎捷数智子公司，从事 MES，与新致软件现有汽车行业软件产品和解决方案形成有效补充，提升汽车领域的整体竞争力
矽佳半导体科技(江苏)股份有限公司	4,600.00	2.65%	从事计算机、通信和其他电子设备制造业	矽佳半导体的芯片测试服务与新致软件的 AI 数据分析能力存在协同
新疆华奕新能源科技有限公司	7,000.00	4.67%	新疆华奕成员，位于新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市，是一家以从事科技推广和应用服务业为主的企业	华奕新能源主要从事数据中心冷却设备制造及数据中心建设，可以将其产品在新致软件人工智能算力项目上进行深度融合，增强双方的方案竞争力

投资对象	投资数额 (万元)	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
上海道客网络科技有限公司	7,000.00	2.64%	凭借其自主知识产权的核心技术，成功打造了新一代云原生操作系统 DaoCloud Enterprise 5.0，致力于推动企业数字化、智能化转型。依托在云原生领域的技术积淀与持续创新，「DaoCloud 道客」推出 d.run 算力一体化解决方案，作为专业的技术提供商参与并推动多个区域算力枢纽中心的建设，为各行各业提供稳定、高效的算力支持。成立迄今，公司已在金融科技、先进制造、智能汽车、零售网点、城市大脑等多个领域深耕，标杆客户包括交通银行、浦发银行、上汽集团、格力集团、京东方、屈臣氏集团等	整合双方产品，利用道客云原生技术，提升新致软件对应产品整体市场竞争力和示范效应
湖北天天数链技术有限公司	2,000.00	8.00%	为 IT 交付人力共享平台，聚集行业企业资源，提供泛 IT 行业的一站式职业生态服务	由于所处计算机行业人员流动较快，该公司服务为新致软件招聘及外采技术提供人才储备
北京海致科技集团有限公司	2,500.00	0.67%	公司主要产品为图计算平台和底层图数据库产品，从金融场景入手，产品落地国内 50 家金融机构包括国有银行、股份制、城商行、农商行等各个梯度,并快速积累了跨产业跨场景的规模化复制能力，目前已覆盖金融、能源、电力、制造、政府等多个行业，打造国内头部一站式数智化新基建公司	将海致科技数据分析及数据应用产品与新致软件反洗钱产品深度融合，满足市场需求
长沙星融元数据技术有限公司	6,000.00	5.68%	是领先的开放网络解决方案提供商，产品包括网络操作系统、数据中心交换机、智算交换机、园区交换机、NPB、DPU 网卡和 P4 可编程硬件平台等。为行业企业、数据中心和云运营商提供基于通用解耦硬件和 SONiC 软件框架的全场景交钥匙网络解决方案，帮助用户构建 AI 时代中立、透明，易于运维、高性价比的基础网络自由选择	星融元数据主要应用于智算中心低时延交换机，可以将其产品在新致软件人工智能算力项目上进行深度融合，增强双方的方案竞争力
墨芯人工智能科技(深圳)有限公司	3,000.00	2.11%	墨芯提供云端和终端 AI 芯片加速方案。墨芯通过优化计算模式，支持全面稀疏化神经网络开发，提供超高算力、超低功耗的通用 AI 计算平台	公司拥有自研“新致新知人工智能平台”，并与华为昇腾合作推出 AI 一体机，可与墨芯 AI 芯片形成“硬件算力+软件算法”的方案，增强双方的竞争力
上海佳锐信息科技股份有限公司	1,529.41	6.80%	致力于成为国内领先的资产管理与财富管理行业数智化解决方案提供商以为金融机构客户构建支持大数据应用的数据治理基础设施中台系统，提供基于大数据技术、机器学习（AI）等先进技术的智能监管、营销、投研、运营等上层应用解决方案为核心业务，为客户打造个性化、智能化的应用系统，助力转型升级，实现业务的新突破	佳锐信息客户集中在证券行业，与新致软件金融行业目标客户重叠，有利于交叉销售，已取得部分订单

投资对象	投资数额 (万元)	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
篆芯半导体 (南京)有限公司	4,000.00	3.77%	从事计算机、通信和其他电子设备制造业	篆芯的高性能芯片可与新致软件人工智能算力项目上进行深度融合, 增强双方的方案竞争力
上海燧原科技股份有限公司	11,500.00	0.64%	专注人工智能领域云端算力产品, 致力为通用人工智能打造算力底座, 提供原始创新、具备自主知识产权的 AI 加速卡、系统集群和软硬件解决方案。凭借其高算力、高能效比的创新架构和高效易用的软件平台, 产品可广泛应用于泛互联网、智算中心、智慧城市, 智慧金融、科学计算、自动驾驶等多个行业和场景	公司与燧原科技在国产算力生态及垂直行业 AI 应用领域存在协同空间
赛恩领动 (上海)智能科技有限公司	2,294.12	2.12%	致力于车规级 4D 成像雷达感知方案规模化量产化落地的成长型高科技企业。业务范围包括研发 4D 成像雷达智能硬件、传感器算法及软件, 以及基于人工智能的感知产品	赛恩领动核心业务为车规级 4D 成像雷达硬件及感知算法开发, 聚焦自动驾驶系统的环境感知与多传感器融合, 与新致软件汽车行业目标客户重叠, 有利于交叉销售
北京凌空天行科技有限责任公司	5,000.00	1.09%	运载火箭、探空火箭、可重复使用天地往返飞行器系统、航天器、固体发动机、液体发动机、姿控发动机、航天器配套零部件、航天配套设备、航空航天领域、智能制造领域、电气设备、软件及信息系统的技术开发	公司建设的算力中心及 AI 一体机可为凌空天行提供高性能国产化算力支持
杭州高特电子设备股份有限公司	3,000.00	0.76%	是一家以技术创新为驱动、专业致力于电池检测及电池管理系统等产品研发和制造的国家级高新技术企业, 业务覆盖储能用电池管理系统及储能一体化集控管理、储能数据挖掘与赋能等相关领域与服务	高特电子产品用于储能电池维修管理, 双方可以在新能源车理赔场景进行合作, 特高电子提供储能电池数据相关的技术, 新致软件将其用于保险场景
北京长亭未来科技有限公司	5,000.00	1.65%	专注为企业级用户提供专业的网络信息安全解决方案。2016 年即发布基于人工智能语义分析的下一代 Web 应用防火墙, 颠覆了传统依赖规则防护的工作原理, 为企业用户带来智能、简单、省心的安全产品及服务	整合双方产品, 提升新致软件产品安全防护能力
晟联科(上海)技术有限公司	2,999.00	3.59%	专注于集成电路设计, 业务涵盖技术服务、技术开发、技术咨询等领域	晟联科的国内高速 Interface IP 能够为公司 AI 一体机提供更高的数据传输速率
浪潮云洲工业互联网有限公司	3,000.00	0.39%	浪潮云洲工业互联网有限公司定位于工业数字基础设施建设商、具有国际影响力的工业互联网平台运营商、生产性互联网头部服务商	利用各自客户资源协同开发国、内外工业互联网市场

投资对象	投资数额 (万元)	投资比例	主营业务	与公司的业务联系或业务合作
北京牛投邦科技咨询有限公司	600.00	可转债、未转股	专注服务中国财富管理行业的业务架构和科技解决方案，是中国一站式财富管理技术服务商	牛投邦在财富管理流量业务具有丰富经验，与新致软件现有保险及银行创新业务形成有效补充，提升该业务的整体竞争力
香港金融交易及服务有限公司	2,723.40	12.00%	促进内地与香港保险互联互通，将打造成为功能健全、服务高效、机制透明、运行稳健的金融要素平台	新致软件今年计划加大在大湾区投入，进入香港市场，该投资有助于新致软件进一步当地客户资源，拓展销售渠道
上海光羽芯辰科技有限公司	1,529.41	3.95%	专注于研发大模型在端侧落地的芯片	光羽芯辰的嵌入式 AI 模组、端侧推理加速芯片可以为公司的 AI 一体机、算力中心提供支持
阿维塔科技(重庆)有限公司	10,000.00	0.31%	阿维塔致力于以前瞻设计和温暖科技，创造引领未来的情感智能新汽车，打造全球高端智能电动汽车领导品牌	新致软件向整车厂及产业链下游参与者提供软件技术服务，包括经营管理系统、智能电控、智能座舱等细分领域的数字化系统建设，与阿维塔的智能电动汽车存在场景重叠
芯耀辉科技股份有限公司	5,000.00	1.33%	专注于半导体高速互连技术及先进半导体 IP 的研发与服务	可为如保险客户提供定制芯片提升智能核保机器人效率
湖南初源新材料股份有限公司	3,254.04	0.67%	专注于感光材料及专用电子化学品的研发、生产和销售	公司的 AI 大模型、算力中心可为“AI+新材料”的新范式提供支持

由上表可见，金融科技基金聚焦金融+科技+产业深度融合，围绕数字经济新基建、科技赋能传统金融机构转型升级、实体产业数字化发展三大方向进行投资，其主营业务范围、产业链相关性基本与新致软件当前聚焦的主营业务或大力发展的成长性业务具有一定的协同关系，如软件类企业与公司 IT 解决方案业务存在协同，存在软件开发、软件外包以及人员服务的需求，为公司潜在客户；公司 2024 年基于华为昇腾芯片及海光深算芯片分别推出 AI 一体机且公司 IT 产品销售及增值服务包含服务器、芯片、显卡、交换机等，与半导体、芯片、人工智能等硬科技企业存在协同关系。

基于金融科技基金的投资理念、投资方向，公司作为有限合伙人有能力接触到具备一定潜力、有一定业务相关性、可以产生业务协同效应的优质企业，为公司日后与其深化技术合作、丰富业务生态、加速产业创新发展提供了坚实的基础。公司投资金融科技基金，目的是充分整合利用各方优势资源，进一步实现公

司的战略发展目标，丰富公司上下游产业链布局，提升公司综合竞争实力，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或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。但由于公司作为有限合伙人参与认购，不得参与管理或控制有限合伙的投资业务及其他以有限合伙名义进行的活动、交易和业务，或代表有限合伙签署文件，或从事其他对有限合伙形成约束的行为，因此无法对金融科技基金实施控制。在金融科技基金的运行和投资经营过程中，如若金融科技基金未来投资领域未按照约定的投向实施，将不利于金融科技基金和公司主营业务及战略发展方向保持相关性，故可能存在金融科技基金的决策与公司利益发生冲突时无法保障上市公司利益的风险。因此，公司基于谨慎性原则，将对金融科技基金的投资认定为财务性投资。

8) 其他非流动资产

截至 2025 年 3 月 31 日，公司其他非流动资产账面价值为 871.64 万元，其中预付装修费用 830.72 万元，预付中介机构费用 40.92 万元，不属于财务性投资。

综上，截至 2025 年 3 月 31 日，公司不存在持有金额较大的财务性投资的情形。

2、本次发行董事会前六个月至今，新投入和拟投入的财务性投资情况

本次发行的董事会决议日为 2024 年 10 月 8 日，自本次发行董事会决议日前六个月至本问询回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资情形。

(1) 投资类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询回复出具日，公司未投资类金融业务。

(2) 非金融企业投资金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询回复出具日，公司不存在投资金融业务的情形。

(3) 与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询回复出具日，公司不存在与主营业务无关的股权投资。

(4) 投资产业基金、并购基金

2021 年 11 月，公司与闵行创业基金签署了有限合伙协议，认缴出资 2,500.00

万元。2023年9月7日，公司与宁波藤宣创业投资合伙企业（有限合伙）、上海常春藤企业咨询合伙企业（有限合伙）签署《上海闵行科技成果转移转化创业投资合伙企业（有限合伙）之合伙份额转让协议书》，同意宁波藤宣将其持有的认缴闵行创业基金部分份额1,500.00万元按1,500.00万元的价格转让给发行人。截至2023年9月13日（本次发行相关董事会决议日前六个月之前），公司累计向闵行创业基金出资4,000.00万元，已全部实缴完毕。

2022年10月，公司与金融科技基金签署了有限合伙协议，认缴出资4,000.00万元。截至2023年8月8日（本次发行相关董事会决议日前六个月之前），公司已实缴出资2,800.00万元。公司已出具相关承诺，“自公司2024年向特定对象发行股票的董事会决议日（2024年10月8日）前六个月至本承诺函出具日，本公司未对上海金融科技股权投资基金（有限合伙）未实缴部分进行出资或新增投资。自本承诺函出具之日起，本公司将不再对上海金融科技股权投资基金（有限合伙）尚未实缴出资部分进行实缴出资。”针对上述未实缴的1,200.00万元认缴金额，公司后续将不再进行出资，对应的合伙份额，公司将转让给公司及公司子公司以外的第三方，具体转让时间，公司将与金融科技基金及潜在受让方后续沟通协商确定。金融科技基金的执行事务合伙人上海利孜企业管理合伙企业（有限合伙）亦对上述事项出具了确认函：“本企业作为金融科技基金的执行事务合伙人，同意新致软件将其后续未实缴部分对应的合伙份额转让给新致软件及其子公司以外的第三方，具体转让时间，本企业将与新致软件及潜在受让方后续沟通协商确定。”

因此，自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询回复出具日，公司不存在新投入和拟投入的产业基金、并购基金。

（5）拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询回复出具日，公司不存在拆借资金的情形。

（6）委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询回复出具日，公司不存在委托贷款的情形。

（7）购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询回复出具日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品。

综上所述，自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资情形。

【申报会计师核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师执行了包括但不限于以下核查程序：

1、获取商誉减值测试相关的评估报告及评估报告对应的测算底稿，关注评估报告选取的主要参数的合理性、各资产组的历史业绩情况，并与商誉减值测试预测数据进行对比，评估商誉减值测试假设数据与实际发生数据之间是否存在重大差异，访谈了评估机构相关人员对上述事项进行询问及确认，评价商誉减值测试所涉及专家的胜任能力、专业素质和客观性，判断专家工作结果的恰当性；

2、查阅报告期内公司研发投入明细表，了解各研发项目期末进展及投入金额；获取公司的研发项目立项文件，了解公司与研发活动相关的内部控制以及研发项目的研发背景和内容；获取报告期内公司审计报告，查阅公司及可比公司定期报告等公告，了解同行业公司研发支出的主要会计政策与会计估计，分析公司使用的会计政策与会计估计是否合理；

3、查阅公司 2023 年、2024 年固定资产期末账面价值，分析 2024 年度固定资产变动情况；了解 2024 年度主要固定资产变动原因，并分析其合理性；查阅公司现有折旧政策，模拟测算折旧对公司未来业绩的影响；

4、查阅发行人与闵行创业基金、金融科技基金的合伙协议，核查合伙协议约定的投资范围及决策机制等；获取发行人最近一期末各科目明细，了解各资产科目具体情况，取得并查阅相关的投资协议、合同等资料；访谈发行人高管，了解最近一期末是否持有金额较大的财务性投资以及自本次发行董事会决议日前六个月起至今新投入及拟投入的财务性投资情况；获取公司出具的关于投资上海金融科技股权投资基金（有限合伙）相关事项的说明及承诺以及上海利孜企业管理合伙企业（有限合伙）出具的确认函。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司收购的日本亿蓝德、百果信息、成都万全、北京润霖、前海恒道、上海沐高、重庆顺利和穹创信息的整体经营及业绩情况稳定；各年度末发行人已针对收购上述公司所产生的商誉进行了商誉减值测试，聘请立信评估对包含相关商誉的资产组或资产组组合进行了评估，并充分计提了商誉减值准备；目前上海沐高已对外转出，其余公司经营情况稳定、发展前景良好，进一步商誉

减值的风险较小，发行人已对相关风险充分披露；

2、报告期内公司对研发支出资本化相关会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关要求，与同行业可比公司不存在重大差异；

3、公司最近一年固定资产大幅增加主要系新购置总部办公大楼及其配套办公家具、采购服务器等专用设备所致，相关固定资产折旧对公司未来经营业绩的影响较为有限；

4、截至最近一期末，发行人不存在持有金额较大的财务性投资的情形；自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资情形。



中国注册会计师：

邵振宇
中国注册会计师：

翁秀波
中国注册会计师：

李日欣

二〇二五年七月三十一

中国·上海





营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202502140072

扫描二维码
下载电子营业执照
或登录国家企业信用信息公示系统
查询企业信息



(副)

本供出报告使用, 其他无

名称 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

经营范围

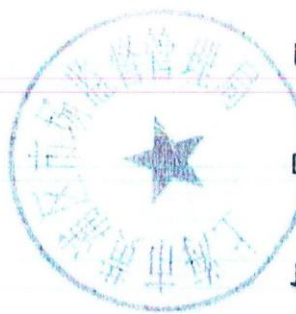
审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 信息系统领域内的技术服务。【依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动】

出资额 人民币15000.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

登记机关



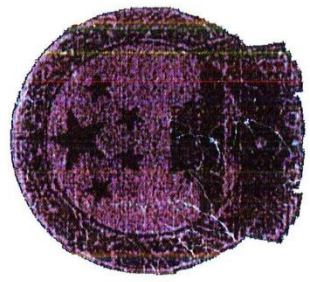
2025年02月14日



说明

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

仅供出报告使用，其他无效。



会计师事务所

执业证书



名称:立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人:朱建弟

主任会计师:

经营场所:上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式:特殊普通合伙制

执业证书编号:310000096

批准执业文号:沪财会[2000]26号(转赙批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期:2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

发证机关:
上海市财政局
二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



姓名 邵振宇

Full name

性别 男

Sex

出生日期 1972-09-08

Date of birth

工作单位 立信会计师事务所(普通合伙)

Working unit

身份证号码 310103197209081219

Identity card No.



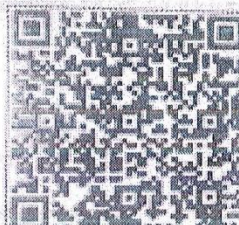
年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

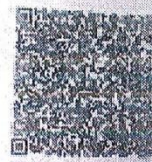
证书编号: 310000062166
No. of Certificate

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

发证日期 2003 04 04
Date of Issuance



邵振宇(310000062166)
您已通过2020年年检
上海市注册会计师协会
2020年08月31日



邵振宇年检二维码

月 日
年 月 日



姓 名 翁秀波

Full name

性 别 女

Sex

出生日期 1987-08-18

Date of birth

工作单位 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

Working unit

身份证号码

Identity card No.

330327198708190022



年度检验登记

Annual Renewal Registration

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

310000064125

证书编号:
No. of Certificate

上海市注册会计师协会

批准注册协会:

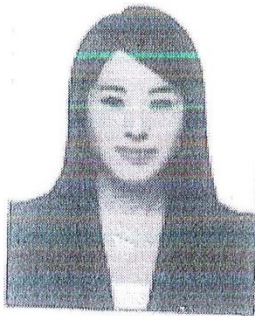
Authorized Institute of CPAs

发证日期:
Date of Issuance

2024 06 14

年 月 日
y m d

年 月 日
y m d



姓名 李日欣

Full name

性别 女

Sex

出生日期 1987-12-25

Date of birth

工作单位

Working unit

身份证号码

Identity card No.

立信会计师事务所(特殊普通合伙)

142229198712250028

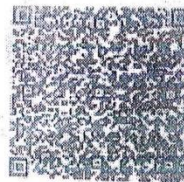


年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。

This certificate is valid for another year after this renewal.



李日欣年检二维码

证书编号:
No. of Certificate

310000061736

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

发证日期:
Date of Issuance

2018

年
/y

月
/m

30
日
/d

年
/y

月
/m

日
/d