

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于深圳证券交易所对汇纳科技股份有限公司**  
**申请向特定对象发行股票的审核问询函回复(豁免版)**

信会师函字[2026]第 ZA089 号

深圳证券交易所：

贵所于 2026 年 2 月 4 日出具的《关于汇纳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〔2026〕020009 号）（以下简称“《审核问询函》”）已收悉，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”、“我所”或“我们”）接受汇纳科技股份有限公司（以下简称“汇纳科技”、“发行人”或“公司”）委托，作为汇纳科技申请向特定对象发行股票的会计师。

现根据贵所要求，我们对《审核问询函》中要求会计师核查的问题进行了审慎核查，现回复如下：

注 1：如无特别说明，本回复报告中使用的简称或名词释义与《汇纳科技股份有限公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书（申报稿）》中的释义相同。在本回复报告中，合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

注 2：立信对汇纳科技 2022-2024 年度的财务报表进行审计，并已出具审计报告，分别为信会师报字[2023]第 ZA11467 号、信会师报字[2024]第 ZA11920 号和信会师报字[2025]第 ZA11368 号。立信未对汇纳科技 2025 年 1-9 月进行审计或审阅。

**1.报告期各期，发行人营业收入分别为 36,112.09 万元、37,624.98 万元、36,334.74 万元和 18,891.06 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为-3,767.13 万元、-3,402.76 万元、-2,386.15 万元和-3,580.52 万元。报告期各期，公司数据与运维服务业务的毛利率分别为 64.24%、66.24%、66.12%和 59.61%，数字化软硬件集成业务的毛利率分别为 18.69%、33.24%、25.62%和 46.69%，2025 年**

1-9月毛利率相对较高，主要是部分项目按照企业会计准则的要求采用净额法核算所致，客流数据分析与远程巡店系统业务毛利率分别为54.69%、45.61%、46.96%和38.03%。报告期各期末，公司应收账款余额分别为26,050.93万元、25,259.34万元、31,378.65万元和28,934.71万元，占各期营业收入的比例分别为72.14%、67.13%、86.36%和153.17%，报告期各期公司应收账款周转率分别为1.44、1.47、1.28和0.63，低于行业平均。

报告期内，发行人存在同时向关联方四川并济科技有限公司、狄拍（上海）科技有限公司、上海仲哲智能科技有限公司、上海赛商数据科技有限公司和成都华迈通信技术有限公司采购和销售的情形。

截至2025年第三季度末，发行人其他应收款余额为759.38万元、其他流动资产余额为933.48万元、长期股权投资余额为3,435.12万元、其他非流动资产余额为200.76万元、其他权益工具余额为20,136.54万元、投资性房地产余额为2,796.05万元。发行人均未认定为财务性投资。

请发行人补充说明：（1）结合行业供需关系、销售价格、产品成本、可比上市公司情况，按产品结构说明毛利率波动的原因及合理性。（2）结合行业变动趋势、期间费用、资产减值损失、同行业可比公司情况，量化分析报告期内发行人持续亏损的原因，影响亏损的因素是否已改善，是否存在持续经营能力存在重大不确定性的情况。（3）结合行业特点、自身经营季节性特征、同行业可比公司情况等，说明报告期内季节性分布情况、原因及合理性，是否存在集中确认收入、期后退货情形。说明数字化软硬件集成业务2025年1-9月会计核算方法由总额法变更为净额法的原因，是否存在其他业务或以前年度相关业务需调整会计核算方法的情况。（4）结合信用政策变动情况、坏账计提政策、单项计提情况、账龄分布占比、逾期情况、期后回款、同行业可比公司等，说明应收账款占营业收入比例较高且最近一年及一期大幅上升的原因，说明应收账款周转率下降且持续低于行业平均的原因及合理性，主要客户的经营情况及财务状况以及对公司的影响，坏账准备计提的充分性。（5）结合报告期内关联交易具体内容、发行人业务需求等情况，说明关联交易的必要性、关联方客户与供应商重叠的原因、报告期内是否还存在其他供应商与客户重叠情况；结合定价及信用期的确定依据、关联交易和非关联交易的定价差异等，说明与关联方交易价格的公允性、是否存在利益输送或特殊利益安排的风险；说明报告期各

期末上述关联交易形成的应收应付款金额及账龄、是否存在逾期情况及原因、目前坏账计提比例、与非关联方或同行业其他上市公司计提比例是否一致。(6)说明最近一期末对外投资情况,包括公司名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值、占最近一期末归母净资产比例、是否属于财务性投资、后续处置计划(如有)等;结合被投资的合伙企业的对外(拟)投资企业情况、尚未使用完毕的认缴资金、持股目的等,说明是否认定为财务性投资;前述若未认定为财务性投资的,详细论证被投资企业与公司主营业务是否密切相关;结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单,以及报告期内被投资企业主要财务数据情况等,说明公司是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的,或仅为获取稳定的财务性收益;公司最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)情形,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,是否符合《证券期货法律适用意见第18号》以及最新监管要求,是否涉及募集资金扣减情形。

请发行人补充披露(1)-(5)相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见,请发行人律师核查(6)并发表明确意见。

#### 一、发行人说明

**【问题 1. (1)】**结合行业供需关系、销售价格、产品成本、可比上市公司情况,按产品结构说明毛利率波动的原因及合理性。

报告期各期,公司销售毛利率按产品类型划分具体情况如下:

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
数据与运维服务	57.77%	59.61%	46.98%	66.12%	34.57%	66.24%	27.01%	64.24%
数字化软硬件集成	10.20%	46.69%	23.52%	25.62%	29.60%	33.24%	34.02%	18.69%
客流数据分析与远程巡店系统	26.32%	38.03%	19.31%	46.96%	25.95%	45.61%	29.76%	54.69%
其他	5.72%	48.87%	10.19%	44.14%	9.88%	53.52%	9.21%	48.14%
<b>综合毛利率</b>	<b>100.00%</b>	<b>52.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>50.66%</b>	<b>100.00%</b>	<b>49.86%</b>	<b>100.00%</b>	<b>44.42%</b>

报告期各期,公司业务主要为数据与运维服务、数字化软硬件集成、客流数

据分析与远程巡店系统三类业务，其合计销售占比达到 90%左右。其他主要为智能屏管理系统、大数据平台开发等业务。

### 一、结合行业供需关系、销售价格、产品成本对毛利率的具体分析

公司业务采用项目制，而非标准化单项产品，各个项目所耗用的软件、硬件产品存在差异，不同客户项目在系统设计、项目配置、点位数量、设备及软件版本等方面亦有所区别，各产品销售合同价格也有所不同，公司各个项目对应有相应的销售合同，以对应销售合同金额作为各产品销售价格，同时按照具体合同项目归集产品成本，主要产品的产品成本亦随着项目的不同而有所不同。公司主营业务的下游应用领域或行业的供需关系主要影响公司报告期内各类产品的销售占比，进而影响公司的综合毛利率。公司下游应用领域或行业供需关系对销售占比以及各类产品毛利率的变动对公司综合毛利率的影响分析如下：

#### （一）数据与运维服务业务

报告期各期，公司数据与运维服务业务销售占比及产品毛利率对综合毛利率的贡献分析如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售占比（1）	57.77%	46.98%	34.57%	27.01%
毛利率（2）	59.61%	66.12%	66.24%	64.24%
对综合毛利率的贡献 （3）=（1）*（2）	34.44%	31.06%	22.90%	17.35%

公司数据与运维服务主要包括面向购物中心、百货商场、零售品牌运营商等实体商业客户以及其他政企客户。报告期各期，公司数据与运维服务业务的销售占比分别为 27.01%、34.57%、46.98%和 57.77%，该业务销售占比不断提升，主要系大数据与 AI 技术的发展所致。一方面，数字化解决方案能够充分挖掘、洞察消费者的需求，依托于市场环境、消费者行为等各维度数据，与消费者进行多维度、个性化的互动，在此基础上进行精准营销，实现运营效率的提升与成本的降低；另一方面，大数据与 AI 技术的发展能为商业综合体和品牌商户提供更精准的选址、租铺与经营策略的决策支持，通过数据共享打破信息壁垒，提升资源配置效率，助力企业在复杂市场中高效决策，实现降本增效。未来，实体商业将

探索多业态的深度融合，通过技术、业务和渠道的协同合作，打破传统经营的边界，逐步构建更加完善的商业生态体系，通过优势互补不断推动创新，推动实体商业从传统模式向智能化、高效化和精准化方向迈进，释放发展潜力，线下实体商业数字化解决方案仍具有相对广阔的市场需求。在此基础上，公司抓住人工智能产业变革性机遇，持续围绕数据、算法、算力三大人工智能基石要素谋划布局，不断提升完善现有人工智能与大数据产品和服务，致使报告期内公司数据与运维服务收入不断增大。报告期各期，公司数据与运维服务业务的毛利率分别为 64.24%、66.24%、66.12%和 59.61%，毛利率相对稳定，未发生较大波动。

综上所述，大数据与 AI 技术的发展，促进了数据与运维服务业务销售占比不断提升，而报告期各期该业务毛利率相对稳定，两者共同影响促使公司数据与运维服务业务对综合毛利率的贡献程度从 2022 年的 17.35%提升到 2025 年 1-9 月的 34.44%。

## （二）数字化软硬件集成业务

报告期各期，公司数字化软硬件集成业务销售占比及产品毛利率对综合毛利率的贡献分析如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售占比（1）	10.20%	23.52%	29.60%	34.02%
毛利率（2）	46.69%	25.62%	33.24%	18.69%
对综合毛利率的贡献 （3）=（1）*（2）	4.76%	6.03%	9.84%	6.36%

公司数字化软硬件集成业务主要包括智慧科技法庭系统与司法业务大数据平台开发及集成技术服务等，主要应用领域为法院等公共服务领域客户。报告期各期，公司数字化软硬件集成业务的销售占比分别为 34.02%、29.60%、23.52%和 10.20%，该业务销售占比持续下降，主要系客户采购需求减少所致。但是，未来随着“智慧城市”“数字政府”“新型城镇化”建设工作的不断推进，公共服务数字化、智能化需求将于未来显著增长，并成为信息技术企业的重要市场，2025 年 10 月，中共二十届四中全会通过了《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》，要求深入推进数字中国建设，推进政法工作数字化平台建设，强化跨部门执法司法协同和监督。公司将牢牢抓住相关发展机遇，积

极拓展公共服务领域客户数字化需求。

公司数字化软硬件集成业务的毛利率分别为 18.69%、33.24%、25.62% 和 46.69%，其中 2023 年度和 2025 年 1-9 月毛利率相对较高，2023 年度毛利率相对较高主要系公司部分数字化软硬件集成项目毛利率提高及其销售占比提升，从而拉高了 2023 年数字化软硬件集成业务毛利率。2025 年 1-9 月毛利率相对较高，主要是部分项目按照企业会计准则的要求采用净额法核算所致，按净额法核算的具体情况详见本回复之“【问题 1. (3)】”之“二、说明数字化软硬件集成业务 2025 年 1-9 月会计核算方法由总额法变更为净额法的原因，是否存在其他业务或以前年度相关业务需调整会计核算方法的情况”。

综上所述，报告期各期客户采购需求减少，导致数字化软硬件集成业务销售占比持续下降，且报告期各期该业务毛利率呈波动态势，两者共同影响促使公司数字化软硬件集成业务对报告期内综合毛利率的贡献程度呈现一定波动，分别为 6.36%、9.84%、6.03% 和 4.76%。

### （三）客流数据分析与远程巡店系统

报告期各期，公司客流数据分析与远程巡店系统业务销售占比及产品毛利率对综合毛利率的贡献分析如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售占比 (1)	26.32%	19.31%	25.95%	29.76%
毛利率 (2)	38.03%	46.96%	45.61%	54.69%
对综合毛利率的贡献 (3) = (1) * (2)	10.01%	9.07%	11.84%	16.28%

公司客流数据分析与远程巡店系统主要为公司自行研发的用于线下客流分析及巡店管理的计算机视觉算法和 AI 智能硬件向百货商场、购物中心、零售品牌运营商类客户销售的系统及其整体解决方案。报告期各期，公司客流数据分析与远程巡店系统业务的销售占比分别为 29.76%、25.95%、19.31% 和 26.32%，2022 年至 2024 年销售占比不断下降，主要系集中式购物中心及零售品牌连锁门店等新增开业数量减少所致，从而导致客流数据分析与远程巡店系统整体市场需求减少。2025 年 1-9 月公司该业务销售占比有所提升，主要系公司与 I 客户新签订相关业务销售合同，2025 年陆续在 I 客户全国部分门店安装客流分析系统所致，该

业务需求拉升了 2025 年 1-9 月公司客流数据分析与远程巡店系统收入规模。报告期各期，公司客流数据分析与远程巡店系统业务毛利率分别为 54.69%、45.61%、46.96%和 38.03%，其中 2022 年毛利率相对较高，主要系部分毛利率相对较高的项目（如购物中心类客户）其销售占比相对较高，从而拉升了客流数据分析与远程巡店系统业务整体毛利率。

综上所述，集中式购物中心及零售品牌连锁门店新增开业量等需求减少，导致公司 2022 年至 2024 年客流数据分析与远程巡店系统销售占比持续下降。同时，I 客户的业务需求在 2025 年 1-9 月提升了销售占比。此外，报告期各期客流数据分析与远程巡店系统业务毛利率呈现波动趋势，两者共同影响导致客流数据分析与远程巡店系统业务对报告期内综合毛利率的贡献程度呈现一定波动，分别为 16.28%、11.84%、9.07%和 10.01%。

综上所述，报告期各期，公司综合毛利率分别为 44.42%、49.86%、50.66%和 52.00%，整体相对稳定，未发生较大波动，各期之间小幅波动主要系报告期各期公司各类产品销售占比变化，以及各类产品毛利率变动的双重影响所致。

## 二、与同行业可比公司毛利率比较分析

### （一）与同行业可比公司的综合毛利率对比分析

报告期各期，公司与同行业可比公司的综合毛利率对比分析如下：

公司名称	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
慧眼数据（838473.NQ）	58.59%	53.69%	53.85%	52.38%
石基信息（002153.SZ）	47.48%	34.87%	37.72%	36.17%
金桥信息（603918.SH）	27.56%	26.73%	30.80%	31.77%
拓尔思（300229.SZ）	60.24%	61.57%	68.37%	63.71%
平均值	<b>48.47%</b>	<b>44.22%</b>	<b>47.69%</b>	<b>46.01%</b>
公司综合毛利率	<b>52.00%</b>	<b>50.66%</b>	<b>49.86%</b>	<b>44.42%</b>

说明：数据来源于上市公司和公众公司公告，其中慧眼数据未披露 2025 年 1-9 月财务数据，取自其 2025 年 1-6 月相关数据。

报告期各期，公司综合毛利率与同行业可比公司平均综合毛利率较为接近，且处于同行业可比公司综合毛利率的中间水平，因此，公司综合毛利率具有合理性。

## （二）与同行业可比公司可比业务的毛利率对比分析

报告期各期，公司业务主要为数据与运维服务、数字化软硬件集成、客流数据分析与远程巡店系统等三类业务，其合计销售占比达到 90% 左右，尚无企业存在与公司各类业务类型及构成完全相同的情况。综合考虑行业相关性、产品应用领域、业务与经营规模相似性以及信息公开可获得性等因素，最终选取慧眼数据（838473.NQ）、石基信息（002153.SZ）、金桥信息（603918.SH）、拓尔思（300229.SZ）四家公司作为同行业可比公司进行对比分析。由于同行业可比公司未披露 2025 年 1-9 月分产品成本、毛利率数据，因此仅对比 2022 年至 2024 年公司各类产品与同行业可比公司可比业务的毛利率数据。2022 年至 2024 年，公司三类主要产品与同行业可比公司可比业务的毛利率对比情况如下：

### 1、数据与运维服务

公司数据与运维服务主要包括面向购物中心、百货商场、零售品牌运营商以及政府、金融机构等客户的服务。同行业可比公司石基信息提供的零售信息系统产品主要与其子公司思迅软件提供，思迅软件致力于为国内中小微零售业态商户提供门店信息化整体解决方案，思迅软件销售的主要产品为技术服务，与公司数据与运维服务细分产品的可比性较高；同行业可比公司金桥信息提供的大数据及云平台服务以软件开发和技术服务为主，与公司数据与运维服务细分产品的可比性较高。同行业可比公司拓尔思是人工智能和大数据技术及数据服务提供商，其提供的大数据软件产品及服务、人工智能软件产品及服务与公司数据与运维服务细分产品的可比性较高。因此，2022 年至 2024 年，公司数据与运维服务毛利率与上述同行业可比公司同类业务毛利率对比情况如下：

公司名称	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
石基信息	思迅软件-技术服务	58.56%	55.75%	52.64%
金桥信息	大数据及云平台服务	44.16%	41.69%	55.10%
拓尔思	大数据软件产品及服务	60.21%	69.69%	69.85%
拓尔思	人工智能软件产品及服务	72.68%	75.27%	75.07%
	平均值	<b>58.90%</b>	<b>60.60%</b>	<b>63.17%</b>
发行人	数据与运维服务	<b>66.12%</b>	<b>66.24%</b>	<b>64.24%</b>

2022 年至 2024 年，公司数据与运维服务毛利率与同行业可比公司可比业务

的平均毛利率较为接近，且处于同行业可比公司可比业务毛利率的中间水平，因此，公司数据与运维服务业务的毛利率具有合理性。

## 2、数字化软硬件集成

公司数字化软硬件集成业务主要包括智慧科技法庭系统与司法业务大数据平台开发及集成技术服务等。同行业可比公司金桥信息主要面向政府机关、公检法司等行业的大中型用户，提供信息化解决方案，其智慧建筑解决方案与公司数字化软硬件集成细分产品的可比性较高。同行业可比公司拓尔思主要业务包括软件平台产品研发、行业应用系统解决方案和大数据 SaaS/DaaS 云服务等三类业务，其系统集成及其他业务与公司数字化软硬件集成细分产品的可比性较高。因此，2022 年至 2024 年，公司数字化软硬件集成毛利率与上述同行业可比公司可比业务毛利率对比情况如下：

公司名称	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
金桥信息	智慧建筑解决方案	18.13%	23.42%	20.14%
拓尔思	系统集成及其他	40.53%	46.70%	32.61%
平均值		<b>29.33%</b>	<b>35.06%</b>	<b>26.38%</b>
发行人	数字化软硬件集成	<b>25.62%</b>	<b>33.24%</b>	<b>18.69%</b>

2022 年至 2024 年，公司数字化软硬件集成毛利率与同行业可比公司可比业务的平均毛利率较为接近，且处于同行业可比公司可比业务毛利率中间水平，因此，公司数字化软硬件集成的毛利率具有合理性。

## 3、客流数据分析与远程巡店系统

公司客流数据分析与远程巡店系统主要为公司自行研发的用于线下客流分析及巡店管理的计算机视觉算法和 AI 智能硬件向百货商场、购物中心、零售品牌运营商类客户销售的系统及其整体解决方案。同行业可比公司慧眼数据主营业务为视频客流分析系统在商业零售、公共交通、景区旅游等领域的推广与应用，慧眼数据客流统计系统与公司客流数据分析与远程巡店系统细分产品的可比性较高。因此，2022 年至 2024 年，公司客流数据分析与远程巡店系统毛利率与上述同行业可比公司可比业务的毛利率对比情况如下：

公司名称	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
慧眼数据	客流统计系统	53.14%	53.34%	57.94%
发行人	客流数据分析与远程巡店系统	46.96%	45.61%	54.69%

2022 年至 2024 年，公司客流数据分析与远程巡店系统毛利率与同行业可比公司慧眼数据的毛利率比较接近，且变动趋势基本一致，即两者 2023 年的毛利率较 2022 年均呈现明显下降，2024 年的毛利率与 2023 年的毛利率均基本保持稳定，因此，公司客流数据分析与远程巡店系统的毛利率具有合理性。

综上所述，公司综合毛利率与同行业可比公司平均综合毛利率较为接近，且处于同行业可比公司综合毛利率的中间水平，具有合理性；2022 年至 2024 年，公司各类产品毛利率与同行业可比公司可比业务平均毛利率较为接近，差异相对较小，具有合理性。

**【问题 1. (2)】**结合行业变动趋势、期间费用、资产减值损失、同行业可比公司情况，量化分析报告期内发行人持续亏损的原因，影响亏损的因素是否已改善，是否存在持续经营能力存在重大不确定性的情况。

一、结合行业变动趋势、期间费用、资产减值损失、同行业可比公司情况，量化分析报告期内发行人持续亏损的原因

报告期各期，公司的经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	18,891.06	36,334.74	37,624.98	36,112.09
营业成本	9,068.41	17,929.05	18,864.90	20,071.04
营业毛利	9,822.65	18,405.69	18,760.08	16,041.05
期间费用	14,343.17	18,906.31	20,643.29	19,934.83
资产减值损失	-464.19	-1,704.85	-272.23	-512.03
信用减值损失	460.05	-1,166.70	-984.14	-1,537.91
利润总额	-4,233.88	-2,497.50	-2,727.26	-4,658.83
净利润	-4,638.81	-2,558.77	-2,472.97	-3,044.94
归属于母公司所有者的净利润	-3,580.52	-2,386.15	-3,402.76	-3,767.13

报告期各期，归属于母公司所有者的净利润分别为-3,767.13 万元、-3,402.76

万元、-2,386.15 万元和-3,580.52 万元。报告期各期，公司营业收入相对稳定，归属于母公司所有者的净利润持续为负，处于亏损状态。相关业绩亏损的具体原因量化分析如下：

### （一）2022 年度亏损的原因分析

2022 年度公司亏损的具体原因量化分析如下：

单位：万元

主要原因	对利润总额的影响金额
外部环境影响，主营业务收入同比有所下滑，从而导致当年的毛利额下降	-2,173.24
受宏观环境影响，客户回款情况不佳，计提信用减值金额	-1,537.91
结合子公司实际经营情况及市场变化等因素综合考虑，基于审慎性原则，计提商誉减值	-443.23
<b>小计</b>	<b>-4,154.38</b>
<b>当年利润总额</b>	<b>-4,658.83</b>
<b>占比</b>	<b>89.17%</b>

通过上述量化分析可知，2022 年公司亏损的主要原因是：（1）公司人员活动、项目开拓及实施验收等经营管理活动受到外部环境影响（如：员工外出的出行受限等），公司营业收入同比下降 7.04%，其中客流数据分析与远程巡店系统 2022 年营业收入为 10,746.65 万元，同比下降 34.92%，主要系外部环境（消费者外出的出行受限等）不确定性较大，集中式购物中心及零售品牌连锁门店新增开业量减少，从而导致对客流数据分析与远程巡店系统需求减少所致；（2）受宏观环境影响，客户回款情况不佳，公司计提信用减值金额 1,537.91 万元，其中公司根据坏账计提政策计提了应收账款坏账损失 1,475.19 万元；（3）结合实际经营情况及市场变化等因素综合考虑，基于审慎性原则，公司根据商誉减值政策，进行商誉减值测试并计提商誉减值损失 443.23 万元。

### （二）2023 年度亏损的原因分析

2023 年度公司亏损的具体原因量化分析如下：

单位：万元

主要原因	对利润总额的影响金额
确认股份支付费用	-1,098.99

计提信用减值和资产减值金额	-1,256.36
小计	<b>-2,355.35</b>
当年利润总额	-2,727.26
占比	<b>86.36%</b>

通过上述量化分析可知，2023 年公司亏损的主要原因是：（1）为进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住关键员工，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，实施了股权激励计划，公司按照企业会计准则的要求确认 1,098.99 万元的股份支付费用；（2）计提信用减值和资产减值 1,256.36 万元，其中公司根据坏账计提政策计提了应收账款坏账损失 998.41 万元；根据公司的商誉减值政策，进行商誉减值测试并计提商誉减值损失 199.41 万元。

### （三）2024 年度亏损的原因分析

2024 年度公司亏损的具体原因量化分析如下：

单位：万元

主要原因	对利润总额的影响金额
计提资产减值损失	-1,704.85
计提信用减值损失	-1,166.70
小计	<b>-2,871.55</b>
当年利润总额	-2,497.50
占比	<b>114.98%</b>

通过上述量化分析可知，2024 年公司亏损的主要原因是计提各项减值损失等因素影响所致。具体来看：（1）2024 年度计提资产减值损失 1,704.85 万元，其中根据商誉减值政策，进行商誉减值测试并计提商誉减值损失 910.64 万元；根据存货状况、存货跌价准备政策计提存货跌价损失 580.69 万元；（2）2024 年度计提信用减值损失 1,166.70 万元，其中根据坏账计提政策计提应收账款坏账损失 1,191.27 万元。

#### （四）2025 年 1-9 月亏损的原因分析

2025 年 1-9 月公司亏损的具体原因量化分析如下：

单位：万元

项目	对利润总额的影响金额
毛利额	9,822.65
销售费用	-3,173.22
管理费用	-7,546.37
研发费用	-3,751.58
小计	<b>-4,648.52</b>
当年利润总额	<b>-4,233.88</b>
占比	<b>109.79%</b>

由上表可知，因 2025 年 1-9 月公司整体运营费用负担仍然较重，公司毛利额不能覆盖相关期间费用，从而导致 2025 年 1-9 月发生亏损。

#### （五）与同行业可比公司及行业趋势情况分析

报告期内，公司与同行业可比公司及行业平均净利润比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
慧眼数据	-	-29.38	77.35	135.84
金桥信息	-6,183.86	-6,083.61	2,487.12	1,155.08
拓尔思	-16,223.11	-9,748.47	3,335.67	12,345.08
石基信息	5,183.65	-14,783.58	-4,948.24	-74,207.24
行业平均（行业趋势）	-5,741.11	-7,661.26	237.98	-15,142.81
公司	<b>-4,638.81</b>	<b>-2,558.77</b>	<b>-2,472.97</b>	<b>-3,044.94</b>

数据来源：同行业可比公司公开披露数据，其中慧眼数据未披露 2025 年第三季度报告。

通过与同行业可比公司的净利润趋势比较可知，同行业可比公司经营业绩整体处于下行趋势，或处于亏损、微利状态，同行业可比公司报告期内的盈利能力整体偏弱，同时，公司报告期内经营业绩处于亏损状态，盈利能力也处于偏弱状态，因此公司与同行业可比公司的经营业绩情况不存在重大不一致的情况。从行业平均趋势来看，行业平均净利润水平基本处于亏损或微利状态，公司与行业平均水平基本一致。

## 二、影响亏损的因素是否已经改善，是否存在持续经营能力存在重大不确定性的情况

### （一）公司积极采取改善措施，从而进一步弱化影响亏损的因素

公司将积极采取措施持续改善公司经营和财务状况。在业务端，公司将深耕现有细分领域，充分挖掘现有市场机会；与此同时，公司将深化构建“AI 大数据+综合平台”的融合产业生态，打造新兴业务板块，开拓新的盈利增长点，力争实现业务版图的拓展与盈利规模的稳步增长；在管理端，公司将持续提升内部运营效率，促进企业降本增效；在财务端，公司将不断强化应收账款管控，提升资金回收效率。

公司已采取或拟采取的具体措施如下：

#### 1、深耕现有细分领域，挖掘市场机会

公司将在深耕商业服务与公共服务两大业务板块的基础上，充分利用自身在AI、大数据技术上积累的核心竞争力，充分挖掘内在资源潜力、开拓潜在市场机会，不断丰富产品与服务条线，赋能更多行业领域客户。

#### 2、构建新的业务板块，开拓新的盈利增长点

公司将加强新业务拓展，在保持现有业务稳健经营的基础上，依托新实际控制人在增材制造（3D 打印）行业的产业背景和资源，打造以先进 AI 算法、高效大数据处理与强大云端算力为底层技术支撑，以高度集成化、智能化的软件平台为核心载体，以柔性化的增材制造（3D 打印）生产工艺为核心驱动的一站式智能化综合产业生态平台，着力构建“AI 大数据+综合平台”的融合产业生态，实现业务版图的拓展与盈利能力的稳步增长，开拓新的盈利增长点。

#### 3、进一步提升内部运营效率，促进企业降本增效

公司将进一步提升内部运营效率，不断完善企业治理及管理体系，持续优化内部业务、资源及信息管理工作；同时，通过实施一系列成本及费用控制措施，降本增效，不断提高公司经营效率及经营质量，降低公司整体运营费用负担，促进经营业绩改善。

#### 4、强化应收账款管控，提升资金回收效率

公司将继续加大应收账款管控及回收力度，不断完善款项回收政策，积极与客户沟通回款计划，努力控制应收账款规模至合理水平，持续优化账龄结构，从而降低信用风险，提升资金回收效率，改善公司的业绩水平。

综上所述，公司将从业务、管理与财务等方面改善经营，弱化亏损因素：业务端深耕商业与公共服务，依托 AI 与大数据挖掘市场并丰富产品；同时结合实控人 3D 打印产业资源，构建“AI 大数据+综合平台”新业务生态，培育新增盈利点；管理端完善治理、优化资源配置并强化成本费用管控，实现降本增效；财务端加强应收账款管理与回款，优化账龄结构，提升资金回收效率。

**（二）公司基本面未发生重大不利变化，公司持续经营能力不存在重大不确定性的情况。**

公司已采取或将采取措施以增强公司的竞争实力和持续经营能力，公司基本面未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大不确定性。

在商业服务领域，由于线下消费行为数据采集点高昂转换成本的存在，行业多年积淀所累积的数据入口价值将是先行者的天然竞争壁垒。公司自成立以来致力于线下消费行为数据分析，持续开展实体商业领域数字化开发与应用，是国内相关行业的先行者和领先者。商业零售领域二十余年的行业经验，为公司积累了大量的线下商户资源，以及分布广泛、数量众多的线下商业数据入口。显著的市场先发和领先优势以及行业经验是公司持续健康增长的坚实基础。随着 AI 应用的高速发展，AI 技术正从算法创新迈向产业落地阶段，与大数据技术深度融合发展，并应用于制造、文娱、金融、医疗等各个领域，公司持续抓住人工智能产业变革性机遇，持续围绕数据、算法、算力三大人工智能基石要素谋划布局，不断提升完善现有人工智能与大数据产品和服务。

在公共服务领域，公司在智慧法院领域具有一定的市场地位。目前公司已经为多家法院客户设计开发了多项系统产品，为法院用户提供了深度定制化的信息技术解决方案，同时依托先进的技术研发力量和司法行业一体化解决方案在上海市多个法院拥有成功的项目实施案例，得到用户的广泛认可，在上海市场占有率

较高。随着“智慧城市”“数字政府”“新型城镇化”建设的推进，公共服务数字化、智能化需求显著增长，公司将积极拓展公共服务领域新客户需求。

未来公司计划充分利用多年来在 AI、大数据方面的积累以及在商业领域的客户与渠道资源，并依托实际控制人在增材制造的产业背景，抓住增材制造行业正逐步从单一的生产制造模式向平台化、生态化的融合产业形态演进升级的有利契机，打造以先进 AI 算法、高效大数据处理与强大云端算力为底层技术支撑，以高度集成化、智能化的软件平台为核心载体，以柔性化的增材制造（3D 打印）生产工艺为核心驱动的一站式智能化综合产业生态平台，着力构建“AI 大数据+综合平台”的融合产业生态，实现业务版图的拓展与盈利能力的稳步增长。

**【问题 1. (3)】**结合行业特点、自身经营季节性特征、同行业可比公司情况等，说明报告期内季节性分布情况、原因及合理性，是否存在集中确认收入、期后退货情形。说明数字化软硬件集成业务 2025 年 1-9 月会计核算方法由总额法变更为净额法的原因，是否存在其他业务或以前年度相关业务需调整会计核算方法的情况。

一、结合行业特点、自身经营季节性特征、同行业可比公司情况等，说明报告期内季节性分布情况、原因及合理性，是否存在集中确认收入、期后退货情形

#### （一）行业特点

公司所处的软件和信息技术服务业行业具有一定的季节性特征。软件和信息技术服务业行业的下游客户主要是大型商业公司、政府单位及其部门、下属公司等。在数字化转型的趋势下，大型商业公司、政府单位存在对信息化软件的需求，同时，因上述客户存在预算计划性、数据完整性需求和运营节奏因素的影响，使得行业的收入存在季节性分布特征，具体情况如下所示：

1、预算计划性：大型商业公司、政府单位客户的年度预算管理具有较强计划性，通常会要求供应商尽可能在预算年度结束前完成软件及系统验收上线，从而不影响下一年度新的预算；因此，信息化建设项目预算及招标等决策程序通常在每年的上半年做出，年度结束前完成软件及系统验收上线。

2、运营节奏因素：受年初财务决算（1-2月）及春节假期影响，客户更倾向于在下半年集中推进系统实施工作，以确保项目进度不受节假日和财务结算工作的影响。

3、数据完整性需求：下游客户为获取完整年度的经营数据，倾向于要求软件系统在年底前完成上线，以便次年能够完整采集所需的年度运营数据。

## （二）自身经营季节性特征

报告期各期，公司营业收入按季度划分如下：

单位：万元

季度	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	5,236.26	27.72%	5,025.76	13.83%	5,575.32	14.82%	6,797.74	18.82%
第二季度	7,402.63	39.19%	7,336.31	20.19%	7,322.01	19.46%	9,977.79	27.63%
第三季度	6,252.16	33.10%	6,613.45	18.20%	6,288.03	16.71%	8,535.40	23.64%
第四季度	-	-	17,359.21	47.78%	18,439.63	49.01%	10,801.16	29.91%
合计	<b>18,891.06</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,334.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>37,624.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,112.09</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期，公司营业收入季节性特征明显，受客户预算计划性和春节假期影响第一季度营业收入占比相对较低，第四季度收入占比相对较高。公司行业数字化解决方案主要应用于政府机关和线下商业实体（包括百货商场、购物中心、零售连锁店等）。相关客户的信息投资通常会具有较强的年度计划性，信息化建设项目预算及招标等决策程序通常在每年的上半年做出，下半年才能开工建设。再加上春节假期等客观因素的影响，公司多数合同于下半年才能达到收入确认条件，从而导致公司收入和利润上半年较少，下半年较多，因此，公司经营业绩呈现较强的季节性特征。

## （三）同行业可比公司情况

报告期各期，同行业可比公司营业收入季度分布情况如下：

单位：万元

石基信息[002153.SZ]								
季度	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

第1季度	59,215.56	30.70%	63,129.43	21.42%	56,087.04	20.40%	57,335.06	22.09%
第2季度	65,741.06	34.08%	75,039.55	25.46%	63,968.25	23.27%	70,290.34	27.08%
第3季度	67,948.59	35.22%	63,388.19	21.51%	65,782.32	23.93%	64,214.13	24.74%
第4季度	-	-	93,174.81	31.61%	89,095.26	32.41%	67,695.21	26.08%
<b>合计</b>	<b>192,905.21</b>	<b>100.00%</b>	<b>294,731.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>274,932.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>259,534.74</b>	<b>100.00%</b>
<b>金桥信息[603918.SH]</b>								
季度	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第1季度	10,110.47	23.68%	6,167.47	8.82%	17,281.21	18.54%	11,143.94	12.90%
第2季度	17,212.09	40.32%	11,969.48	17.12%	23,130.23	24.82%	18,256.11	21.14%
第3季度	15,365.12	35.99%	17,683.89	25.29%	19,841.91	21.29%	18,675.49	21.62%
第4季度	-	-	34,099.33	48.77%	32,948.80	35.35%	38,299.29	44.34%
<b>合计</b>	<b>42,687.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>69,920.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>93,202.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>86,374.83</b>	<b>100.00%</b>
<b>拓尔思[300229.SZ]</b>								
季度	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第1季度	12,496.73	37.08%	17,824.44	22.94%	21,057.24	26.94%	19,036.46	20.98%
第2季度	11,983.37	35.56%	21,893.21	28.18%	23,385.71	29.92%	23,458.40	25.86%
第3季度	9,218.12	27.35%	22,196.01	28.57%	15,694.60	20.08%	21,192.92	23.36%
第4季度	-	-	15,789.78	20.32%	18,030.29	23.07%	27,039.05	29.80%
<b>合计</b>	<b>33,698.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>77,703.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>78,167.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>90,726.83</b>	<b>100.00%</b>
<b>慧眼数据[838473.NQ]</b>								
季度	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上半年	1,132.34	100.00%	1,119.94	46.31%	1,120.64	45.56%	1,068.60	46.13%
下半年	-	-	1,298.64	53.69%	1,338.99	54.44%	1,247.87	53.87%
<b>合计</b>	<b>1,132.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,418.58</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,459.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,316.47</b>	<b>100.00%</b>

注：慧眼数据为新三板公司，未披露季度数据，分半年度列示收入数据。

根据上表，同行业可比公司第四季度营业收入占全年营业收入比重普遍高于其他三个季度，或者下半年数据高于上半年数据。如同行业可比公司石基信息第四季度营业收入占比 30%左右，金桥信息第四季度营业收入占比 40%左右，慧眼数据下半年营业收入占比超过 50%。因此，公司营业收入季节性分布总体与同行业可比公司基本一致，符合行业特点，具有合理性。

#### （四）期后退货情况

报告期各期，公司发生的实际销售退货情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年	2023年度	2022年度
退货冲减营业收入金额	-20.22	-6.20	-9.06	-12.44
当期营业收入金额	18,891.06	36,334.74	37,624.98	36,112.09
占比	-0.11%	-0.02%	-0.02%	-0.03%

根据上表数据，报告期各期，公司实际发生的销售退回金额分别为 12.44 万元、9.06 万元、6.20 万元和 20.22 万元，绝对金额极小，且占当期营业收入比例分别为 0.03%、0.02%、0.02% 和 0.11%，占比极小；因此不存在截止时点前后邻近期间发生集中确认收入，又集中大额销售退回的状况。

综上所述，公司报告期各期的营业收入分布具有季节性特征，与同行业可比公司营业收入的季节性分布总体基本一致，公司营业收入的季节性特征符合行业特点。公司严格依据企业会计准则进行收入确认，不存在集中确认收入、期后大量退货的情形。

#### 二、说明数字化软硬件集成业务 2025 年 1-9 月会计核算方法由总额法变更为净额法的原因，是否存在其他业务或以前年度相关业务需调整会计核算方法的情况

2025 年 1-9 月，数字化软硬件集成业务中浦发银行服务器硬件采购项目的会计核算方法由总额法变更为净额法，不存在其他业务或以前年度相关业务需调整会计核算方法的情况。

##### （一）会计核算方法由总额法变更为净额法的原因

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或

比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。”

根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》规定：“企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。”

公司涉及会计核算方法由总额法变更为净额法的项目为浦发银行服务器硬件采购项目，该项目中公司将应承担的主要责任基本转给供应商，相比其余系统集成类项目，该业务的责任承担模式具有特殊性。

该项目为公司 2025 年通过自主投标程序开发的客户业务，客户并未指定供应商，公司与客户和供应商分别签署合同。在签署的供应商合同中，公司将应承担的主要责任基本转给供应商，公司对该业务涉及的存货的控制权存在“临时性”，且在转让商品之前或之后没有承担该商品的存货风险。因此，结合销售及采购合同综合判断，该笔业务具有特殊性，基于谨慎性考虑，该业务采用净额法确认营业收入相比总额法更具合理性，更有利于反映业务实质。

## （二）是否存在其他业务或以前年度相关业务需调整会计核算方法的情况

公司数字化软硬件集成业务主要包括智慧科技法庭系统与司法业务大数据平台开发及集成技术服务等。数字化软硬件集成业务盈利模式：承接信息化项目建设，通过供应链采购相关软硬件并结合自主研发的系统向客户提供完整的解决方案。收入确认方法：对于公司为客户提供的数字化软硬件集成项目，公司将其

作为在某一时点履行的履约义务。公司在每个单项履约义务履行后，取得客户的验收资料等文件时确认该单项履约义务相应收入。

公司报告期各期数字化软硬件集成业务主要为总额法核算，对于少量未承担主要责任人的合同，采用净额法核算。报告期各期数字化软硬件集成业务不存在其他或以前年度相关业务需要调整会计核算方法的情况。

**【问题 1. (4)】**结合信用政策变动情况、坏账计提政策、单项计提情况、账龄分布占比、逾期情况、期后回款、同行业可比公司等，说明应收账款占营业收入比例较高且最近一年及一期大幅上升的原因，说明应收账款周转率下降且持续低于行业平均的原因及合理性，主要客户的经营情况及财务状况以及对公司的影响，坏账准备计提的充分性。

一、结合信用政策变动情况、坏账计提政策、单项计提情况、账龄分布占比、逾期情况、期后回款、同行业可比公司等，说明应收账款占营业收入比例较高且最近一年及一期大幅上升的原因

(一) 公司对主要客户信用政策基本保持稳定

公司业务采用项目制模式，而非提供标准化产品。各项目所耗用的软件、硬件产品存在差异，不同客户项目在系统设计、项目配置、点位数量、设备及软件版本等方面亦有所区别。公司综合考虑客户采购规模、产品种类、信用状况等因素，针对不同业务类型制定差异化的结算模式与信用政策。具体情况如下：

业务类别	主要客户的主要信用政策和结算周期
数据与运维服务	对于分项目阶段/工作量的合同，主要客户约定在完成相关工作后一定时间内支付主要货款；对于分期间结算的合同，主要客户约定定期支付费用，在相关期限到期后支付货款
客流数据分析与远程巡店系统	主要客户约定在验收合格后一定时间内支付货款
数字化软硬件集成	主要客户约定在安装调试完成后支付货款

报告期各期，公司对主要客户的信用政策基本保持稳定，不存在刻意放宽信用期的情形。

## (二) 公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司基本一致

### 1、公司及同行业可比公司的应收账款坏账计提政策情况

公司	应收账款坏账准备计提政策
慧眼数据	<p>本公司以预期信用损失为基础，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、财务担保合同等计提减值准备并确认信用减值损失。本公司在每个资产负债表日评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果某项金融工具在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高于在初始确认时确定的预计存续期内的违约概率，则表明该项金融工具的信用风险显著增加。如果信用风险自初始确认后未显著增加，处于第一阶段，本公司按照未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值，处于第二阶段，本公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；金融工具自初始确认后已发生信用减值的，处于第三阶段，本公司按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据、应收账款，其他应收款、应收款项融资及长期应收款等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据、应收账款、其他应收款及应收款项融资或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资及长期应收款等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失</p>
石基信息	<p>本集团以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产进行减值处理并确认损失准备。预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本集团按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。整个存续期预期信用损失，是指因金融工具整个预计存续期内所有可能发生的违约事件而导致的预期信用损失。未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内(若金融工具的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期)可能发生的金融工具违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。对于因销售商品、提供劳务等日常经营活动形成的不含重大融资成分的应收账款、应收票据等应收款项，本集团运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。本集团根据应收账款的账龄、款项性质、信用风险敞口、历史回款情况等信息为基础，按信用风险特征的相似性和相关性进行分组。对于应收账款，本集团判断账龄为其信用风险主要影响因素，因此，本集团参考历史信用损失经验，编制应收账款账龄与违约损失率对照表，以此为基础评估其预期信用损失。</p>
金桥信息	<p>公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、合同资产、租赁应收款、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺、不属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债或不属于金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债的财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。对于租赁应收款、由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当</p>

公司	应收账款坏账准备计提政策
	于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。
拓尔思	<p>本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。本公司通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具预计存续期内发生违约风险的相对变化，以评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。通常逾期超过 30 日，本公司即认为该金融工具的信用风险已显著增加，除非有确凿证据证明该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。如果金融工具于资产负债表日的信用风险较低，本公司即认为该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，本公司按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具），在其他综合收益中确认其损失准备，并将减值损失或利得计入当期损益，且不减少该金融资产在资产负债表中列示的账面价值。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。对于应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。</p>
发行人	<p>本公司对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）和财务担保合同等以预期信用损失为基础进行减值会计处理。</p> <p>本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。对于由《企业会计准则第 21 号——租赁》规范的交易形成的租赁应收款，本公司选择始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。对于其他金融工具，本公司在每个资产负债表日评估相关金融工具的信用风险自初始确认后的变动情况。本公司通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具预计存续期内发生违约风险的相对变化，以评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。通常逾期超过 30 日，本公司即认为该金融工具的信用风险已显著增加，除非有确凿证据证明该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。如果金融工具于资产负债表日的信用风险较低，本公司即认为该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，本公司按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具），在其他综合收益中确认其损失准备，并将减值损失或利得计入当期损益，且不减少该金融资产在资产负债表中列示的账面价值。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，本公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。</p>

通过上述对比分析可知，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司整体基本一致，不存在重大差异。

## 2、公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司对比情况

账龄	慧眼数据	石基信息	金桥信息	拓尔思	行业平均	发行人
1年以内	5.00%	3.75%	2.00%	1.00%	<b>2.94%</b>	5.00%
1至2年	20.00%	16.56%	10.00%	10.00%	<b>14.14%</b>	10.00%
2至3年	50.00%	23.88%	20.00%	20.00%	<b>28.47%</b>	20.00%
3至4年	100.00%	49.70%	40.00%	100.00%	<b>72.43%</b>	50.00%
4至5年	100.00%	76.24%	70.00%	100.00%	<b>86.56%</b>	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	<b>100.00%</b>	100.00%

根据上表对比分析可知，公司不同账龄段的坏账准备计提比例处于同行业可比公司的中间水平，且与其平均水平不存在重大差异。

### (三) 单项计提情况、账龄分布占比、逾期情况以及期后回款情况

#### 1、单项计提情况

##### (1) 2025年9月30日重要的单项计提坏账准备的应收账款

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
A客户	1,639.96	1,639.96	100.00%	预计无法收回
P客户	144.90	144.90	100.00%	预计无法收回
R客户	126.72	126.72	100.00%	预计无法收回
合计	<b>1,911.58</b>	<b>1,911.58</b>	-	-

##### (2) 2024年12月31日重要的单项计提坏账准备的应收账款

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
深圳中琛源科技股份有限公司	1,639.96	1,639.96	100.00%	预计无法收回
中赫太舞（张家口崇礼）文化旅游有限公司	145.40	145.40	100.00%	预计无法收回
合计	<b>1,785.35</b>	<b>1,785.35</b>	-	-

##### (3) 2023年12月31日重要的单项计提坏账准备的应收账款

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
深圳中琛源科技股份有限公司	1,639.96	1,311.97	80.00%	已诉讼，预计无法全额收回
中赫太舞（张家口崇礼）文化旅游有限公司	145.40	145.40	100.00%	已诉讼，预计无法收回
成都润利鑫置业有限责任公司	117.75	117.75	100.00%	已诉讼，预计无法收回
合计	<b>1,903.10</b>	<b>1,575.11</b>	-	-

(4) 2022年12月31日重要的单项计提坏账准备的应收账款

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
中赫太舞（张家口崇礼）文化旅游有限公司	161.52	161.52	100.00%	已诉讼，预计无法收回
成都润利鑫置业有限责任公司	117.75	117.75	100.00%	已诉讼，预计无法收回
合计	<b>279.27</b>	<b>279.27</b>	-	-

(5) 报告期各期末，公司重要的单项计提坏账准备的应收账款分析

报告期各期末，除 A 客户的金额相对较大以外，其他重要的单项计提坏账准备的应收账款的金额相对较小，各年合计占当期应收账款账面余额的比例分别为 1.07%、1.04%、0.46%和 0.94%，整体占比较低。公司应收账款客户主要为大型企事业单位或其下属单位和政府部门等，客户资信良好，整体回款风险较小。

公司与 A 客户买卖合同纠纷的相关情况如下：

公司与被告 A 客户买卖合同纠纷一案在深圳市南山区人民法院立案。深圳市南山区人民法院于 2023 年 5 月 23 日出具（2023）粤 0305 民初 6118 号《民事调解书》，认可了 A 客户对公司的欠款情况。深圳市南山区人民法院于 2024 年 3 月 19 日出具（2024）粤 0305 执 2347 号《执行裁定书》，因被执行人 A 客户未履行《民事调解书》规定的义务，公司向法院申请强制执行，但因 A 客户名下暂无其他可执行财产，故法院裁定终结本次执行程序，2024 年 7 月，公司向 A

客户破产清算管理人申报债权。因此，公司根据应收账款的可回收情况计提了相应的坏账准备。

## 2、账龄分布情况

报告期各期末，公司应收账款账龄分布占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月30日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	19,059.28	65.87%	19,862.65	63.30%	14,799.26	58.59%	14,867.98	57.07%
1至2年	2,902.91	10.03%	3,463.41	11.04%	5,654.33	22.39%	3,717.12	14.27%
2至3年	2,469.25	8.53%	4,647.99	14.81%	900.59	3.57%	2,449.20	9.40%
3至4年	2,172.71	7.51%	505.86	1.61%	762.65	3.02%	3,204.20	12.30%
4至5年	372.90	1.29%	540.20	1.72%	1,880.42	7.44%	1,272.93	4.89%
5年以上	1,957.67	6.77%	2,358.53	7.52%	1,262.09	5.00%	539.5	2.07%
<b>应收账款余额</b>	<b>28,934.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>31,378.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,259.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>26,050.93</b>	<b>100.00%</b>
减：坏账准备	6,186.25	21.38%	6,640.54	21.16%	5,996.43	23.74%	5,057.84	19.42%
<b>应收账款净额</b>	<b>22,748.47</b>		<b>24,738.11</b>		<b>19,262.91</b>		<b>20,993.09</b>	

报告期各期末，公司应收账款账龄主要分布在1年以内和1-2年，两者合计占应收账款余额的比分别为71.34%、80.98%、74.37%和75.90%，基本维持在70.00%至80.00%之间，整体账龄分布合理，与同行业可比公司的平均账龄分布基本一致，同行业可比公司2022年末至2024年末账龄为1年以内和1-2年的应收账款合计占应收账款余额的比平均分别为78.10%、77.15%和74.91%。

此外，公司针对账龄较长的应收账款，将继续加大其管理及回收力度，与客户积极沟通回款计划，进一步优化账龄结构，不断完善科学合理的款项回收政策，降低信用风险，进而进一步提高公司的应收账款管理水平。

## 3、应收账款逾期情况

报告期各期末，主要客户应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月 30日	2024年12月 31日	2023年12月 31日	2022年12月 31日
主要客户应收账款余额①	15,926.81	17,065.64	9,942.07	7,617.94
逾期金额②	10,005.41	7,792.15	3,164.55	1,876.08
逾期比例③=②/①	62.82%	45.66%	31.83%	24.63%

说明：主要客户应收账款余额为报告期各期末前十大应收账款余额。

报告期各期末，公司主要客户应收账款余额的逾期比例分别为 24.63%、31.83%、45.66%和 62.82%。其中 2023 年末、2024 年末和 2025 年 9 月末的逾期比例相对较高，主要是 A 客户（2023 年末至 2025 年 9 月末）、B 客户（2024 年末和 2025 年 9 月末）和 C 客户（2025 年 9 月末）的应收账款逾期所致。

A 客户的逾期是其支付能力不足所致，具体原因详见本题回复之“一、(三)、1、(5) 报告期各期末，公司重要的单项计提坏账准备的应收账款分析”。

B 客户和 C 客户主要系其内部付款审批流程较长，其按照自身支付结算周期安排而尚未及时付款所致。B 客户为 B1 客户全资子公司，是 B2 客户旗下专注于信息系统集成服务与数字化解决方案的专业子公司，C 客户的实际控制人是 C1 客户，为国有独资企业，该类客户资信良好，回款风险较小。

#### 4、期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款余额期后回款及核销情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月30 日	2024年12月 31日	2023年12月 31日	2022年12月 31日
应收账款余额	28,934.71	31,378.65	25,259.34	26,050.93
期后回款及核销金额	8,776.24	17,941.68	19,702.36	21,711.89
占比	30.33%	57.18%	78.00%	83.34%

说明：期后回款及核销金额统计至 2026 年 1 月 31 日。

报告期各期末，公司应收账款期后回款及核销金额的比例分别为 83.34%、78.00%、57.18%和 30.33%，其中 2024 年末和 2025 年 9 月末比例相对较低，主要是由于 C 客户和 B 客户逾期付款所致，逾期情况详见本题回复之“一、(三)、3、应收账款逾期情况”。此外 2025 年 9 月末应收账款余额期后回款的计算周期相对较短也是 2025 年 9 月末比例较低的主要原因之一。

#### （四）应收账款占营业收入比例较高且最近一年及一期大幅上升的原因

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比例的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月30日 /2025年1-9月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
应收账款余额	28,934.71	31,378.65	25,259.34	26,050.93
营业收入	18,891.06	36,334.74	37,624.98	36,112.09
应收账款余额占 营业收入比例	153.17%	86.36%	67.13%	72.14%

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比例相对较高的主要原因是公司营业收入季节性特征明显，相关客户的信息化投资通常在每年的上半年做出，下半年才能开工建设等因素影响，多数合同于下半年才能达到收入确认条件，使得公司下半年，尤其是第四季度销售额及期末应收账款余额较高，从而导致应收账款余额占营业收入比例较高。公司营业收入季节性分析详见本题回复之“【问题 1. (3)】、一、(二) 自身经营季节性特征”。

报告期各期末，公司应收账款余额占各期营业收入的比例分别为 72.14%、67.13%、86.36%和 153.17%。其中最近一年及一期应收账款余额占营业收入比例分别为 86.36%和 153.17%，其大幅上升的原因主要是 A 客户支付能力不足以及 C 客户和 B 客户逾期付款所致。A 客户支付能力不足的具体原因详见本题回复之“一、(三)、1、(5) 报告期各期末，公司重要的单项计提坏账准备的应收账款分析”；C 客户和 B 客户逾期付款的原因分析详见本题回复之“一、(三)、3、应收账款逾期情况”。

若剔除上述客户的影响因素后，公司报告期各期末的应收账款余额占营业收入比例的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月30日 /2025年1-9月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
应收账款余额 (1)	28,934.71	31,378.65	25,259.34	26,050.93
上述客户的影响金额 (2)	8,023.71	6,544.66	1,639.96	-
调整后的应收账款余额 (3) = (1) - (2)	20,911.00	24,833.99	23,619.38	26,050.93

项目	2025年9月30日 /2025年1-9月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
营业收入	18,891.06	36,334.74	37,624.98	36,112.09
应收账款余额占营业收入比例	110.69%	68.35%	62.78%	72.14%

由上表可见，若剔除上述客户的影响因素后，公司最近一年（2024年）的应收账款余额占营业收入比例为68.35%，与2023年和2022年应收账款余额占营业收入比例接近；2025年1-9月应收账款余额占营业收入比例为110.69%，与上年同期接近（上年同期为108.26%）。

综上所述，公司应收账款余额占营业收入比例较高主要系公司营业收入季节性特征影响所致；最近一年及一期应收账款余额占营业收入比例大幅上升的原因主要系部分客户支付能力不足、部分客户因内部付款审批流程及支付结算周期安排而尚未及时付款所致。

## 二、说明应收账款周转率下降且持续低于行业平均的原因及合理性

报告期各期，公司与同行业可比公司的应收账款周转率比较情况如下：

可比公司	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
慧眼数据	0.66	1.40	1.63	1.81
石基信息	3.38	5.03	4.73	4.33
金桥信息	1.63	2.13	2.50	2.26
拓尔思	1.34	2.86	2.86	3.20
平均值	1.75	2.86	2.93	2.90
发行人	0.63	1.28	1.47	1.44

报告期各期，公司应收账款周转率分别为1.44、1.47、1.28和0.63，其中2022年和2023年应收账款周转率整体相对稳定，未发生较大波动；2024年和2025年1-9月应收账款周转率呈现下降趋势，其主要原因是A客户支付能力不足以及C客户和B客户逾期付款所致。A客户支付能力不足的具体原因详见本题回复之“一、（三）、1、（5）报告期各期末，公司重要的单项计提坏账准备的应收账款分析”；C客户和B客户逾期付款的原因分析详见本题回复之“一、（三）、3、应收账款逾期情况”。若剔除前述客户的影响因素后，公司2024年应收账款周转率为1.50，与2023年和2022年应收账款周转率接近；2025年1-9月应收账款周转

率为 0.83，与上年同期接近（上年同期为 0.83）。

报告期各期，公司应收账款周转率低于同行业可比公司平均值，主要是由于不同公司的主营业务领域及主要产品或服务的构成等存在差异，导致相互之间的客户群体及其账期存在差异所致。如：（1）慧眼数据（838473.NQ）的主营业务领域为视频客流分析系统在商业零售、公共交通、景区旅游等领域的推广与应用，其主要产品或服务为客流统计系统、系统维护服务收入，其中客流统计系统销售占比 80%以上。（2）石基信息（002153.SZ）的主营业务领域为酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等大消费行业提供一体化的信息系统解决方案和服务，主要产品或服务包括酒店信息管理系统业务、零售信息管理系统业务、第三方硬件配套业务、自有智能商用设备等，对应产品销售占比分别约 35%、20%、20%和 17%。（3）金桥信息（603918.SH）的主营业务领域为面向政府机关、公检法司、金融、教育、医疗等行业的大中型用户，提供信息化解决方案、互联网+应用服务，主要产品或服务包括智慧场景解决方案、智慧建筑解决方案、大数据及云平台服务，对应产品销售占比分别约 66%、14%和 20%。（4）拓尔思（300229.SZ）的主营业务领域为国内领先的人工智能和大数据技术及数据服务提供商，核心业务包括软件平台产品研发、行业应用系统解决方案和大数据 SaaS/DaaS 云服务，主要产品或服务包括大数据软件产品及服务、人工智能软件产品及服务、系统集成及其他，对应产品销售占比分别约 40%、30%和 20%。（5）而公司的主营业务领域为 AI、大数据应用方案提供商，致力于综合运用 AI、大数据等技术，赋能实体商业服务、公共服务业等多行业领域，为众多客户提供以 AI、大数据技术为基础的数字化解决方案，主要产品或服务包括数据与运维服务、数字化软硬件集成、客流数据分析与远程巡店系统，对应产品销售占比分别约 45%、25%和 20%。

综上所述，公司应收账款周转率 2022 年和 2023 年整体相对稳定，2024 年和 2025 年 1-9 月呈现下降趋势主要是部分客户支付能力不足和逾期付款影响所致，原因合理；公司应收账款周转率低于行业平均，主要是由于不同公司的主营业务领域及主要产品或服务的构成等存在差异，导致相互之间的客户群体及其账期存在差异所致，原因合理。

### 三、说明主要客户的经营情况及财务状况以及对公司的影响，坏账准备计提的充分性

### （一）主要客户的经营情况及财务状况以及对公司的影响

报告期各期，公司前五大客户的经营情况及财务状况如下：

序号	客户名称	经营情况及财务状况
1	D 客户	已申请豁免
2	E 客户	已申请豁免
3	B2 客户	已申请豁免
4	F 客户	已申请豁免
5	G 客户	已申请豁免
6	H 客户	已申请豁免
7	A 客户	已申请豁免
8	I 客户	已申请豁免
9	J 客户	已申请豁免
10	K 客户	已申请豁免
11	L 客户	已申请豁免
12	M 客户	已申请豁免
13	N 客户	已申请豁免
14	O 客户	已申请豁免

通过上表可知，公司的主要客户中除了 A 客户等个别客户以外，大部分为行业内知名和领先的大型（上市公司、世界 500 强等）企事业单位或其下属单位和政府部门等，其整体信用相对较好，资金实力相对雄厚，经营情况及财务状况良好，整体发生坏账的风险相对较小。A 客户的具体情况详见本题回复之“一、（三）、1、（5）报告期各期末，公司重要的单项计提坏账准备的应收账款分析”，公司已经针对其全额计提了坏账准备，其对公司未来的财务状况和经营成果的影响已经基本消除。

### （二）坏账准备计提的充分性说明

报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备比例的情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
慧眼数据	10.45%	12.23%	11.65%
石基信息	31.99%	26.76%	25.56%
金桥信息	24.69%	16.09%	15.39%

拓尔思	17.02%	14.97%	16.20%
平均值	<b>21.04%</b>	<b>17.51%</b>	<b>17.20%</b>
公司坏账比例	<b>21.16%</b>	<b>23.74%</b>	<b>19.42%</b>

注：同行业可比公司未披露 2025 年 9 月末应收账款余额及坏账准备金额，因此未对比 2025 年 1-9 月应收账款坏账准备比例。

由上表可知，报告期内公司应收账款坏账准备的实际计提比例与同行业可比公司的平均水平接近，且稍微高于同行业可比公司平均水平，表明公司应收账款坏账准备计提充分。

**【问题 1. (5)】**结合报告期内关联交易具体内容、发行人业务需求等情况，说明关联交易的必要性、关联方客户与供应商重叠的原因、报告期内是否还存在其他供应商与客户重叠情况；结合定价及信用期的确定依据、关联交易和非关联交易的定价差异等，说明与关联方交易价格的公允性、是否存在利益输送或特殊利益安排的风险；说明报告期各期末上述关联交易形成的应收应付款金额及账龄、是否存在逾期情况及原因、目前坏账计提比例、与非关联方或同行业其他上市公司计提比例是否一致。

一、结合报告期内关联交易具体内容、发行人业务需求等情况，说明关联交易的必要性、关联方客户与供应商重叠的原因、报告期内是否还存在其他供应商与客户重叠情况

(一) 结合报告期内关联交易具体内容、发行人业务需求等情况，说明关联交易的必要性、关联方客户与供应商重叠的原因

### 1、关联交易明细

报告期各期，公司向关联方采购和销售具体金额如下：

#### (1) 报告期关联采购明细

单位：万元

序号	关联方	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	四川并济科技有限公司	637.20	2,062.68	1,179.25	-
2	狄拍（上海）科技有限公司	930.62	993.42	958.32	1,023.99
3	上海仲哲智能科技有限公司	1,614.13	918.18	1,177.25	-
4	上海赛商数据科技有限公司	687.47	522.79	768.91	710.34

序号	关联方	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
5	成都华迈通信技术有限公司	15.66	332.55	47.31	1,101.36

(2) 报告期关联销售明细

单位：万元

序号	关联方	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
1	四川并济科技有限公司	713.21	67.52	-	-
2	狄拍（上海）科技有限公司	211.32	63.04	100.18	124.49
3	上海仲哲智能科技有限公司	-	148.86	13.75	-
4	上海赛商数据科技有限公司	582.03	154.84	29.53	-
5	成都华迈通信技术有限公司	30.47	30.47	460.59	0.08
6	中鼎信息技术有限公司	-	84.40	286.50	-

2、关联交易必要性以及客户与供应商重叠的原因分析

(1) 与四川并济科技有限公司（简称“并济科技”）的关联交易情况

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
采购金额	637.20	2,062.68	1,179.25	-
销售金额	713.21	67.52	-	-

①关联采购的必要性

并济科技是公司算力服务的供应商，公司在自有高性能运算服务器的算力资源不足以满足客户的整体合同需求的情况下，向并济科技采购部分算力服务作为补充，以满足客户的整体需求。并济科技主要为运营商、科研单位、央国企、上市公司等具有算力需求的客户提供高性能算力服务，其算力资源储备充足，且与公司合作密切，因此公司选择采购并济科技的算力服务。

②关联销售的必要性

公司向并济科技主要销售算力服务业务，公司为充分利用资产运营效率，在算力资源处于空闲状态时，将其销售给并济科技，因高性能运算服务器通常规模化集群组网对外提供服务，并济科技将其纳入算力服务器集群，利用规模优势对外提供算力服务更具商业价值。

### ③客户与供应商重叠的原因

并济科技主要角色为公司算力服务供应商，并济科技主要为运营商、科研单位、央企、上市公司等具有算力需求的客户提供高性能算力服务，其算力资源储备充足，公司在自有服务器的算力资源不足以满足客户的整体合同需求的情况下，向并济科技采购部分算力服务作为补充。公司为充分利用资产运营效率，在空闲时向并济科技销售算力服务资源。双方合作基于各自业务需求，具有商业合理性，因此客户与供应商重叠的原因合理。

### (2) 与狄拍（上海）科技有限公司（简称“狄拍科技”）的关联交易情况

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
采购金额	930.62	993.42	958.32	1,023.99
销售金额	211.32	63.04	100.18	124.49

#### ①关联采购的必要性

狄拍科技是公司前端客流采集终端硬件产品的供应商，公司自研客流采集设备核心算法，并委托狄拍科技进行硬件设备的制造和组装，公司采购产品主要用于公司客流数据分析与远程巡店系统业务。

狄拍科技自成立之初主要提供 AI 视觉终端产品的 OEM 服务，在 AI 视觉相关产品设计、硬件和软件开发方面拥有丰富的经验，已成功实施了 AR 眼镜、天眼全景相机等 AI 视觉产品的 OEM 案例，因此公司选择狄拍科技作为硬件供应商。

#### ②关联销售的必要性

公司向狄拍科技销售主要为客流巡店系统。公司向狄拍科技销售的客流巡店系统主要为狄拍科技用于满足其自身渠道的客户（教育园区客户）对客流巡店系统的需求，整体销售金额占公司相关业务收入规模较小。

#### ③客户与供应商重叠的原因

狄拍科技主要角色为公司前端客流采集终端产品的供应商，公司自研客流采集设备核心算法，并委托狄拍科技进行硬件设备的制造和组装。公司向狄拍科技

主要销售客流巡店系统，用于其自身渠道客户业务场景使用。双方合作基于各自业务需求，具有商业合理性，因此客户与供应商重叠的原因合理。

### (3) 与上海仲哲智能科技有限公司（简称“仲哲智能”）的关联交易情况

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
采购金额	1,614.13	918.18	1,177.25	-
销售金额	-	148.86	13.75	-

#### ①关联采购的必要性

公司向仲哲智能主要采购消防装备和器材以及后续运营服务等产品和服务。用于公司数据与运维服务类业务中的智慧消防站运营业务。

仲哲智能专注于智慧消防与应急安全解决方案业务，为城市、街道、园区及社区提供智能化微型消防站、数字化应急安全监控平台、智慧消防物联系统等一站式解决方案，涵盖站点建设、运营管理及消防设备一体化服务。仲哲智能主要在上海地区开展智慧消防业务，具有相应渠道及客户资源优势，与公司公共服务板块业务具有较高的业务协同性，因此公司选择仲哲智能为公司数据与运维服务类业务中的智慧消防站运营业务的供应商。

#### ②关联销售的必要性

公司向仲哲智能销售主要为日常提供的工位服务。公司与仲哲智能业务合作中需要其派出人员配合项目实施，参与项目服务，为便于开展工作，公司向其提供办公场所的工位服务，并收取费用。

#### ③客户与供应商重叠的原因

仲哲智能主要角色为智慧消防站运营业务供应商，其具有丰富的智慧消防与应急安全解决方案业务经验，主要在上海地区开展智慧消防业务，具有相应渠道及客户资源优势，与公司公共服务板块业务具有较高的业务协同性，公司向其采购相应服务。为便于开展工作，公司向仲哲智能提供办公场所的工位服务。双方合作基于各自业务需求，具有商业合理性，因此客户与供应商重叠的原因合理。

### (4) 与上海赛商数据科技有限公司（简称“赛商数据”）的关联交易情况

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
采购金额	687.47	522.79	768.91	710.34
销售金额	582.03	154.84	29.53	-

### ①关联采购的必要性

公司向赛商数据主要采购数据服务产品，主要包括 AI 建模分析和大数据平台服务等。公司在接到终端客户的数据服务需求后，利用其前沿的 AI 建模能力，高效协同完成数据建模分析等服务，并向终端客户交付。

赛商数据是一家专注于人工智能与商业数据分析的高科技企业，通过利用 AI 及大数据技术，为购物中心、百货商场、品牌店铺等提供商业智能决策、商业策略优化、市场动态模型以及用户行为量化分析等 AI 数据服务，符合公司数据服务业务的技术需求，因此公司选择赛商数据为数据服务产品的供应商。

### ②关联销售的必要性

公司向赛商数据销售主要为数据销售业务以及日常提供的工位服务等。公司向赛商数据销售自有或外购的商业领域相关数据服务，主要用于赛商数据日常研发、数据建模相关数据调用等需求。公司与赛商数据业务合作中需要其派出人员配合项目实施，参与项目服务，为便于开展工作，公司向其提供办公场所的工位服务，并收取费用。

### ③客户与供应商重叠的原因

赛商数据主要角色为公司的数据服务供应商，向公司提供 AI 建模分析和大数据平台服务等。公司向赛商数据销售主要为数据销售业务以及日常提供的工位服务等，数据销售业务主要用于其研发、数据库建模的调用、数据分析等用途以及为便于开展工作，向其提供办公场所的工位服务。双方合作基于各自业务需求，具有商业合理性，因此客户与供应商重叠的原因合理。

### (5) 与成都华迈通信技术有限公司（简称“华迈通信”）的关联交易情况

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
采购金额	15.66	332.55	47.31	1,101.36
销售金额	30.47	30.47	460.59	0.08

### ①关联采购的必要性

公司向华迈通信主要采购信息技术硬件设备，用于终端客户的客流数据分析与远程巡店系统及数据与运维服务业务。

华迈通信专注于为城市级社会公共安全和通信技术提供解决方案和服务，在四川地区有很多标杆案例，在部分技术上有领先优势，具有较强的市场竞争力，因此公司选择华迈通信作为供应商。

### ②关联销售的必要性

公司向华迈通信销售主要为客流数据分析系统业务，用于智慧景区中客流监控、客流分析。公司在智慧景区的运营拥有项目经验，并拥有相关供应商资源，其向公司采购客流数据分析系统业务，用于其自身渠道的客户需求。

### ③客户与供应商重叠的原因

华迈通信主要角色为公司信息技术硬件设备供应商，华迈通信专注于为城市级社会公共安全和智慧城市提供解决方案和服务，在四川地区有很多标杆案例，在部分技术上有领先优势，具有较强的市场竞争力。公司具备智慧景区的运营项目经验，其向公司采购客流数据分析系统业务，用于其自身渠道的客户需求。双方合作基于各自业务需求，具有商业合理性，因此客户与供应商重叠的原因合理。

## (6) 与中鼎信息技术有限公司（以下简称“中鼎信息”）的关联交易情况

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
销售金额	-	84.40	286.50	-

中鼎信息的业务包括通信网络技术服务、信息化建设及通信网络产品研发，具体涵盖通信服务、大数据应用、智慧城市运营、软件开发与硬件开发等方面。公司与中鼎信息主要合作智能运维系统专用设备及开发应用技术服务项目，中鼎

信息为该项目的整体承包商，基于汇纳科技在系统开发方面的丰富经验，委托公司研究开发该项目。

## （二）报告期内其他供应商与客户重叠情况

除关联方的业务中存在客户与供应商重叠的情况外，报告期内存在其他客户与供应商重合情况。选取同一年度公司销售/采购金额同时大于等于 50 万元的客户/供应商进行分析，具体情况如下。

### 1、2022 年度供应商与客户重叠情况

单位：万元

公司名称	作为本公司供应商		作为本公司客户	
	交易金额	交易内容	交易金额	交易内容
S 客户	457.91	技术服务、硬件设备等	237.02	系统集成业务
L 客户	391.79	项目运维服务	1,159.91	系统集成业务

（1）S 客户主营系统集成业务和信息技术服务业务，主要面向医院系统、电力系统等客户，提供系统集成、信息化建设、技术服务等。其作为公司客户，其主要看重公司在系统集成方面综合性更强，将部分集成性和复杂性更高的业务委托给公司完成。其作为公司供应商，公司主要向其采购技术服务、工程人员服务、弱电工程服务和部分硬件设备等。

（2）L 客户主营计算机软硬件产品的销售，主要承接上海崇明地区的项目，其技术优势在项目运维服务。其作为公司客户，其主要看重公司在系统集成方面综合性更强，将部分系统集成业务委托公司完成。其作为公司供应商，公司在崇明地区的项目中，委托部分运维服务工作交其完成。

### 2、2023 年度供应商与客户重叠情况

单位：万元

公司名称	作为本公司供应商		作为本公司客户	
	交易金额	交易内容	交易金额	交易内容
S 客户	1,212.64	技术服务、硬件设备等	754.94	系统集成业务
T 客户	148.41	硬件设备	287.61	软件开发

(1) S 客户合作内容同上。

(2) T 客户主营电子产品批发、零售，电子设备工程安装服务等业务，为三星电子的国内代理商。其作为公司供应商，公司主要向其采购三星 LED 电子屏，用于公司智能屏管理系统业务。其作为公司客户，其主要看重公司在导览电子屏软件开发的技术优势，向公司采购用于商场导览的电子屏显示软件。

### 3、2024 年度供应商与客户重叠情况

单位：万元

公司名称	作为本公司供应商		作为本公司客户	
	交易金额	交易内容	交易金额	交易内容
S 客户	372.99	技术服务、硬件设备等	230.83	系统集成业务
U 客户	464.58	软硬件产品及运维服务	339.96	系统集成业务
V 客户	93.36	软硬件产品	225.51	系统集成业务
Q 客户	55.75	数字证书认证服务	710.09	技术服务

(1) S 客户合作内容同上。

(2) U 客户主营系统集成和软件开发业务，主要面向法院类客户提供相关服务。其与公司在项目运维和硬件采购方面有业务合作。作为公司客户，借助公司系统集成综合性优势，向公司采购法院庭审运营系统集成及软件产品。作为公司供应商，公司主要向采购服务器相关等软硬件产品及运维服务，以满足公司项目的系统集成业务需求。

(3) V 客户主营技术服务、技术开发、硬件销售等业务，面向 AI+消费类产品需求客户，其作为公司客户，主要看重公司系统集成业务的综合性优势，向公司采购软硬件产品。其作为公司供应商，公司主要向其采购法院庭审建设的软硬件产品。

(4) Q 客户为国有企业，为国内专业的第三方电子认证服务机构，在多个领域提供数字化安全解决方案。其作为公司客户，看重公司在大数据分析的技术优势，向公司采购智能热点场景感知等技术服务，用于日常运营数据分析。作为公司供应商，公司向其采购数字证书认证服务。

#### 4、2025年1-9月供应商与客户重叠情况

公司2025年1-9月无金额较大的供应商和客户重叠情况。

综上所述，公司与关联方的采购和销售均基于各自业务需求，具有商业合理性以及具有业务发生的必要性；除关联方的业务中存在客户与供应商重叠的情况外，其他客户与供应商重叠也是基于各自业务需求，具有商业合理性，存在商业实质，符合企业经营需要。

二、结合定价及信用期的确定依据、关联交易和非关联交易的定价差异等，说明与关联方交易价格的公允性、是否存在利益输送或特殊利益安排的风险；说明报告期各期末上述关联交易形成的应收应付款金额及账龄、是否存在逾期情况及原因、目前坏账计提比例、与非关联方或同行业其他上市公司计提比例是否一致。

（一）结合定价及信用期的确定依据、关联交易和非关联交易的定价差异等，说明与关联方交易价格的公允性、是否存在利益输送或特殊利益安排的风险

公司与关联方交易的定价及信用期的确定依据、关联交易和非关联交易的定价差异具体情况如下：

序号	关联方	定价依据	信用期	与非关联方定价差异	关联方交易定价是否公允	是否存在利益输送或特殊利益安排的风险
1	四川并济科技有限公司	参照双方已签订协议并结合非关联方报价	关联采购及关联销售：达到付款条件后付款	公司采用协议定价原则和市场原则定价。报告期内无非关联方同类业务实际发生	定价公允，定价公允分析详见说明1	不存在利益输送或特殊利益安排，相关风险披露详见本回复之“问题1.（7）、五、公司关于问题1.（5）的风险披露”
2	狄拍（上海）科技有限公司	参照非关联方报价	关联采购：验收合格后30日内支付；关联销售：达到付款条件后付款	公司采用市场原则定价。与非关联方同类业务定价不存在重大差异	定价公允，定价公允分析详见说明2	
3	上海仲哲智能科技有限公司	参照非关联方报价	关联采购：约定每个季度前十五个工作日内支付服务费；关联销售：达到付款条件后付款	公司采用市场原则定价。与非关联方同类采购业务定价不存在重大差异；关联销售按照对外统一价格	定价公允，定价公允分析详见说明3	
4	上海赛	参照非关	关联采购：达到付	公司采用市场原则定	定价公允，	

序号	关联方	定价依据	信用期	与非关联方定价差异	关联方交易定价是否公允	是否存在利益输送或特殊利益安排的风险
	商数据科技有限公司	联方报价	款条件后 15 个工作日付款 关联销售：达到付款条件后付款	价。报告期内无非关联方同类采购业务实际发生；关联销售：数据销售业务与非关联方同类业务定价不存在重大差异，日常提供的工位服务按照对外统一价格	定价公允分析详见说明 4	
5	成都华迈通信技术有限公司	参照非关联方报价	关联采购：达到付款条件后 5-20 个工作日付款 关联销售：达到付款条件后付款	公司采用市场原则定价。与非关联方同类业务定价不存在重大差异	定价公允，定价公允分析详见说明 5	
6	中鼎信息技术有限公司	参照非关联方报价	关联采购：无关联采购业务 关联销售：达到付款条件后付款	公司采用市场原则定价。与非关联方同类业务定价不存在重大差异	定价公允，定价公允分析详见说明 6	

上述业务的定价公允分析说明如下：

### 1、并济科技关联交易定价公允性分析

公司在自有服务器的算力资源不足以满足客户的整体合同需求的情况下，向并济科技采购部分算力服务作为补充，以满足客户的整体需求，同时为充分利用资产运营效率，公司在算力资源空闲时，也将其算力服务销售给并济科技，公司向并济科技采购的算力服务与向并济科技销售的算力服务无本质差异，相互之间的销售和采购业务采用相同的定价原则，并且公司向并济科技采购的算力服务对外销售的毛利率与公司自有服务器算力对外销售的毛利率差异较小，因此，公司与并济科技的销售和采购业务定价具有公允性。

### 2、狄拍科技关联交易定价公允性分析

公司向狄拍科技采购前端客流采集终端硬件产品，公司自研客流采集设备核心算法，并委托狄拍科技进行硬件设备的制造和组装。公司的前端客流采集终端硬件产品供应商除了狄拍科技外，还有其他非关联方供应商提供同类产品，公司向狄拍科技采购价格与其他供应商同类产品采购价格基本一致，交易价格具有公允性。公司向狄拍科技主要销售客流巡店系统业务，整体销售金额较小，比较公司向其他非关联方客户的同类业务的毛利率，毛利率不存在明显差异，销售价格

具有公允性。

### **3、仲哲智能关联交易定价公允性分析**

公司向仲哲智能主要采购消防装备和器材以及后续运营服务等产品和服务，公司向其采购的产品和服务对应的项目毛利率与公司其他非关联方同类业务的毛利率水平基本一致，公司向仲哲智能采购价格具有公允性。

公司向仲哲智能提供工位服务主要为与其业务合作中需要对方派出人员配合项目实施，参与项目定制服务。公司向其提供办公场所的工位使用服务，并收取费用，工位服务价格按照对外统一的价格执行，交易价格具有公允性。

### **4、赛商数据关联交易定价公允性分析**

由于公司向赛商数据主要采购的数据服务产品为高度定制化产品，市场上无直接可比业务价格供参考。通过获取赛商数据的财务报表数据分析，对比赛商数据毛利率水平与汇纳科技数据分析类业务的毛利率水平基本一致，交易价格具有公允性。

公司向赛商数据销售主要为数据销售业务以及日常提供的工位服务。数据销售业务用于满足其研发、数据库建模的调用、数据分析等需求，比较公司向其他非关联方客户同类业务的毛利率可见，毛利率不存在明显差异，销售价格具有公允性。公司向赛商数据提供工位服务主要为与其业务合作中需要对方派出人员配合项目实施，参与项目定制服务。公司向其提供办公场所工位使用服务，并收取费用，工位服务价格按照对外统一的价格执行，交易价格具有公允性。

### **5、华迈通信关联交易定价公允性分析**

公司向华迈通信主要采购信息技术硬件设备，用于终端客户的客流数据分析与远程巡店系统及数据与运维服务业务，公司向其采购的产品和服务对应的项目毛利率与公司其他非关联方同类业务的毛利率水平基本一致，公司向华迈通信采购价格具有公允性。

公司向华迈通信主要为客流数据分析系统业务，用于智慧景区中客流监控、客流分析，比较公司向其他非关联方客户的同类业务的毛利率，毛利率不存在明

显差异，销售价格具有公允性。

## 6、中鼎信息关联交易公允性分析

公司与中鼎信息主要合作智能运维系统专用设备及开发应用技术服务项目，该项目为央企国家电投集团的项目，项目为高度定制化服务业务，双方签订协议后进行深入合作。比较公司向其他非关联方客户的同类业务的毛利率，毛利率不存在明显差异，销售价格具有公允性。

(二) 说明报告期各期末上述关联交易形成的应收应付款金额及账龄、是否存在逾期情况及原因、目前坏账计提比例、与非关联方或同行业其他上市公司计提比例是否一致。

### 1、向关联方采购产生的应付款情况

#### (1) 2025年9月末应付账款情况

单位：万元

关联方名称	金额	账龄	是否逾期
四川并济科技有限公司	1,114.05	1年以内	否
狄拍（上海）科技有限公司	62.89	1年以内	否
上海赛商数据科技有限公司	7.77	1年以内	否

#### (2) 2024年12月末应付账款情况

单位：万元

关联方名称	金额	账龄	是否逾期
四川并济科技有限公司	1,665.55	1年以内	否
狄拍（上海）科技有限公司	368.56	1年以内	否
上海赛商数据科技有限公司	76.46	1年以内	否

#### (3) 2023年12月末应付账款情况

单位：万元

关联方名称	金额	账龄	是否逾期
四川并济科技有限公司	1,169.81	1年以内	否
狄拍（上海）科技有限公司	154.76	1年以内	否
上海赛商数据科技有限公司	557.41	1年以内	否

(4) 2022 年 12 月末应付账款情况

单位：万元

关联方名称	金额	账龄	是否逾期
上海赛商数据科技有限公司	458.13	1 年以内	否

2、向关联方销售产生的应收款情况

(1) 2025 年 9 月末应收账款情况

单位：万元

关联方名称	账龄	期末余额	坏账计提比例	坏账计提金额	与非关联方计提比例是否一致
四川并济科技有限公司	1 年以内	882.76	5.00%	44.14	是
狄拍（上海）科技有限公司	1 年以内	0.03	5.00%	0.00	是
成都华迈通信技术有限公司	1 年以内	32.30	5.00%	1.62	是
	1-2 年	303.44	10.00%	30.34	是
	小计	<b>335.74</b>	<b>9.52%</b>	<b>31.96</b>	<b>是</b>
中鼎信息技术有限公司	1 年以内	26.25	5.00%	1.31	是
	1-2 年	86.44	10.00%	8.64	是
	小计	<b>112.69</b>	<b>8.83%</b>	<b>9.95</b>	<b>是</b>
合计		<b>1,331.22</b>	<b>6.46%</b>	<b>86.05</b>	-

(2) 2024 年 12 月末应收账款情况

单位：万元

关联方名称	账龄	期末余额	坏账计提比例	坏账计提金额	与非关联方计提比例是否一致
四川并济科技有限公司	1 年以内	21.39	5.00%	1.07	是
上海仲哲智能科技有限公司	1 年以内	129.96	5.00%	6.50	是
成都华迈通信技术有限公司	1 年以内	32.3	5.00%	1.62	是
	1-2 年	346.50	10.00%	34.65	是
	小计	<b>378.80</b>	<b>9.57%</b>	<b>36.27</b>	<b>是</b>
中鼎信息技术有限公司	1 年以内	86.30	5.00%	4.32	是
	1-2 年	147.19	10.00%	14.72	是
	小计	<b>233.49</b>	<b>8.15%</b>	<b>19.04</b>	<b>是</b>
合计		<b>763.64</b>	<b>8.23%</b>	<b>62.88</b>	-

(3) 2023 年 12 月末应收账款情况

单位：万元

关联方名称	账龄	期末余额	坏账计提比例	坏账计提金额	与非关联方计提比例是否一致
狄拍（上海）科技有限公司	1 年以内	6.64	5.00%	0.33	是
成都华迈通信技术有限公司	1 年以内	516.50	5.00%	25.83	是
中鼎信息技术有限公司	1 年以内	245.77	5.00%	12.29	是
	2-3 年	37.10	20.00%	7.42	是
	小计	<b>282.87</b>	<b>6.97%</b>	<b>19.71</b>	是
合计		<b>806.01</b>	<b>5.69%</b>	<b>45.87</b>	-

(4) 2022 年 12 月末应收账款情况

单位：万元

关联方名称	账龄	期末余额	坏账计提比例	坏账计提金额	与非关联方计提比例是否一致
成都华迈通信技术有限公司	1 年以内	0.09	5.00%	0.00	是
中鼎信息技术有限公司	1-2 年	54.10	10.00%	5.41	是
合计		<b>54.19</b>	-	<b>5.41</b>	-

公司向关联方销售产生的应收款中逾期回款的主要是截至 2025 年 9 月末并济科技逾期 504.76 万元，其原因是并济科技根据自身的资金安排，延迟向公司支付相应的款项所致。

### 3、同行业可比公司坏账准备计提政策比较

公司与同行业可比公司坏账准备计提比例比较情况如下：

账龄	慧眼数据	石基信息	金桥信息	拓尔思	行业平均	公司
1 年以内	5.00%	3.75%	2.00%	1.00%	<b>2.94%</b>	5.00%
1 至 2 年	20.00%	16.56%	10.00%	10.00%	<b>14.14%</b>	10.00%
2 至 3 年	50.00%	23.88%	20.00%	20.00%	<b>28.47%</b>	20.00%
3 至 4 年	100.00%	49.70%	40.00%	100.00%	<b>72.43%</b>	50.00%
4 至 5 年	100.00%	76.24%	70.00%	100.00%	<b>86.56%</b>	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	<b>100.00%</b>	100.00%

根据上表所示，公司各账龄段的坏账准备计提比例与同行业可比公司比较没有重大差异，且基本处于同行业可比公司的中间水平。

综上所述，公司对关联方销售产生的应收账款的坏账准备计提与非关联方以及同行业可比公司计提比例基本一致，不存在重大差异。

**【问题 1. (6)】**说明最近一期末对外投资情况，包括公司名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值、占最近一期末归母净资产比例、是否属于财务性投资、后续处置计划（如有）等；结合被投资的合伙企业的对外（拟）投资企业情况、尚未使用完毕的认缴资金、持股目的等，说明是否认定为财务性投资；前述若未认定为财务性投资的，详细论证被投资企业与公司主营业务是否密切相关；结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单，以及报告期内被投资企业主要财务数据情况等，说明公司是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，或仅为获取稳定的财务性收益；公司最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，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，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，是否涉及募集资金扣减情形。

一、说明最近一期末对外投资情况，包括公司名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值、占最近一期末归母净资产比例、是否属于财务性投资、后续处置计划

截至 2025 年 9 月 30 日，公司对外投资多家企业，公司依据企业会计准则要求分别通过长期股权投资和其他权益工具投资科目核算，具体情况如下：

序号	企业名称	认缴金额 (万元)	实缴金额 (万元)	初始及后续投资时点	持股比例	会计科目	账面价值 (万元)	占最近一 期末归母 净资产比	是否属 于财务 性投资
1	中鼎信息技术有限公司	100.00	100.00	2018年3月完成出资	1.93%	长期股权投资	1,923.07	1.93%	否
2	狄拍(上海)科技有限公司	78.29	78.29	2019年1月出资550万元、2019年5月出资350万元,2019年10月出资200万元,完成出资	19.39%	长期股权投资	1,187.95	1.19%	否
3	上海云加信息科技有限公司	25.00	25.00	2015年1月完成出资	20.00%	长期股权投资	已全额计提减值		否
4	北京汇纳政通数据科技有限公司	253.00	253.00	2022年2月出资153万元,2022年10月出资100万元,完成出资	25.30%	长期股权投资	161.29	0.16%	否
5	西安汇纳升合科技有限公司	200.00	200.00	2023年11月完成出资	20.00%	长期股权投资	162.79	0.16%	否
6	上海丙晟科技有限公司	30,000.00	30,000.00	2024年12月出资5,000万元,2025年1月出资5,000万元,完成出资	10.00%	其他权益工具投资	10,000.00	10.03%	否
7	上海哈蜂信息科技有限公司	70.69	70.69	2020年4月完成出资	6.50%	其他权益工具投资	25.34	0.03%	否
8	深圳市前海手绘科技文化有限公司	17.55	17.55	2023年8月完成出资	1.74%	其他权益工具投资	3,216.51	3.23%	否
9	上海亿投广告传媒有限公司	14.26	14.26	2017年11月完成出资	1.69%	其他权益工具投资	1,566.29	1.57%	否
10	北京剑羚科技有限责任公司	69.00	69.00	2019年12月完成出资	10.00%	其他权益工具投资	已全额计提减值		否
11	上海华筑信息科技有限公司	38.892	38.892	2019年10月完成出资	7.00%	其他权益工具投资	308.83	0.31%	否
12	上海仲哲智能科技有限公司	97.8261	97.8261	2021年9月完成出资	18.00%	其他权益工具投资	926.43	0.93%	否
13	无锡心图机器人技术有限公司	3.7038	3.7038	2025年2月完成出资	1.85%	其他权益工具投资	3.7	0.004%	否

序号	企业名称	认缴金额 (万元)	实缴金额 (万元)	初始及后续投资时点	持股比例	会计科目	账面价值 (万元)	占最近一 期末归母 净资产比	是否属 于财务 性投资
14	杭州邻汇网络科技有限公司 (注1)	6.9285	6.9285	2020年1月完成出资	3.83%	其他权益工具投资	1789.11	1.80%	否
15	南京圈圈网络科技有限公司	23.52	23.52	2015年1月出资150万元,2016年7月出资54.1万元,完成出资	14.40%	其他权益工具投资	24.32	0.02%	否
16	上海赛商数据科技有限公司	25.00	25.00	2019年5月出资500万元,2019年12月出资500万元,2020年11月出资500万元,完成出资	21.98%	其他权益工具投资	2,081.55	2.09%	否
17	杭州庞森商业管理股份有限公司	9.4607	9.4607	2017年9月完成出资	0.36%	其他权益工具投资	194.46	0.20%	否
合计		-	-	-	-	-	<b>23,571.64</b>	<b>23.65%</b>	-

注1: 包含2024年4月杭州邻汇网络科技有限公司分立出的杭州可计算开店科技有限公司, 杭州邻汇网络科技有限公司分立后, 公司同步持有杭州可计算开店科技有限公司3.83%股权。

截至本问询回复日, 公司对上述外部投资无明确的后续处置计划。

二、结合被投资的合伙企业的对外(拟)投资企业情况、尚未使用完毕的认缴资金、持股目的等, 说明是否认定为财务性投资;

截至本问询回复日, 公司不存在对外投资的合伙企业。

三、前述若未认定为财务性投资的, 详细论证被投资企业与公司主营业务是否密切相关; 结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单, 以及报告期内被投资企业主要财务数据情况等, 说明公司是否有能力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;

被投资的企业与公司的主营业务以及投资后取得的行业资源或新增客户、订单，以及报告期内被投资企业主要财务数据情况如下：

序号	企业名称	主营业务	与公司产业链合作具体情况及投资目的	投资后新取得的行业资源或新增客户、订单
1	中鼎信息技术有限公司（简称“中鼎信息”）	中鼎信息的核心业务包括通信网络技术服务、信息化建设及通信网络产品研发，具体涵盖通信服务、大数据应用、智慧城市运营、软件开发与硬件开发等方面	中鼎信息主要是为中国移动等运营商提供通讯工程建设及信息系统集成服务，其有遍布全国的工程施工团队，可为公司线下客流系统提供安装和维护服务，以及拓展公司产品和服务在运营商的推广，因此，公司投资中鼎信息。	依托中鼎信息在通信网络建设的技术优势，双方合作开展智能运维系统项目
2	狄拍（上海）科技有限公司（简称“狄拍科技”）	狄拍科技主要业务为人工智能视觉终端产品的研发、分销及 ODM，近年来逐步转型低价新能源车智能座舱与智能驾驶解决方案商	狄拍科技自成立之初主要提供 AI 视觉终端产品的 ODM 服务，在 AI 视觉相关产品设计、硬件和软件开发方面拥有丰富的经验，已成功实施了 AR 眼镜、天眼全景相机等 AI 视觉产品的 ODM 案例。可为公司前端客流采集终端产品的硬件设备提供制造和组装，因此，公司投资狄拍科技。	系公司前端客流采集终端产品的供应商。公司自研客流采集设备核心算法，并委托狄拍科技进行硬件设备的制造和组装
3	上海云加信息科技有限公司（简称“云加信息”）	云加信息主要产品和服务围绕 ibeacon 微定位技术，为广大的品牌零售、商场百货、汽车、会展、学校等场所提供基于微信摇一摇平台一站式管理、室内精准定位 SDK 和营销活动管理、数据分析的云平台	公司看好 ibeacon 在线下零售空间的定位和互动营销应用，可以和公司客流采集传感器相结合，帮助购物中心和零售客户精准感知线下客流动向并实现精准营销推送，因此，公司投资云加信息。	获得了其核心微定位技术能力及在零售、汽车等跨行业场景中存在合作项目
4	北京汇纳政通数据科技有限公司（简称“汇纳政通”）	主要业务系推广销售公司各项产品及服务	原系汇纳科技控股子公司，当初为开拓华北地区公共服务业务，公司与自然人宁江生合资设立的控股子公司，并由宁江生负责汇纳政通日常业务开拓。	已组建团队开展本地化业务推广
5	西安汇纳升合科技有限公司（简称“汇纳升合”）	主要业务系推广销售公司各项产品及服务	原系汇纳科技控股子公司，当初为开拓西北地区商业服务业务，公司与自然人肖明、杨波合资设立的控股子公司，并由肖明及杨波负责汇纳升合日常业务开拓。	已组建团队开展本地化业务推广
6	上海丙晟科技有限公司（简称“丙晟科技”）	丙晟科技为全国的万达广场及各类商户提供数字营销、商圈数据采集、数字零售等商业数字化服务，旨在为线下商业场景进	丙晟科技系由万达、腾讯及高灯科技三方设立，汇聚了万达的线下商业场景资源、腾讯的技术与生态优势，以及高灯科技的数字化技术实力，并以此为全国的万达广场及各	已建立战略协同关系，获得了接入其全国性商业渠道与项目机会的潜

序号	企业名称	主营业务	与公司产业链合作具体情况及投资目的	投资后新取得的行业资源或新增客户、订单
		行全面的数字化升级	类商户提供数字营销、商圈数据采集、数字零售等商业数字化服务，旨在为线下商业场景进行全面的数字化升级。通过本次投资，公司将充分利用丙晟科技的商业场景资源和科技生态优势，结合公司的数据资源优势与 AI 技术能力，共同开发面向商业客户的人工智能及大数据应用产品与服务，持续推动实体商业行业数字化。	在入口
7	上海哈蜂信息科技有限公司（简称“哈蜂科技”）	哈蜂科技专注于实体商业数字化运营服务，面向购物中心、百货商场、连锁超市及大型专卖店提供“互联网+”整体解决方案，开发了智能 POS、客流分析、商户管理等多款软件产品，涵盖招商、营运、会员管理、数据分析等全流程信息化系统，助力传统商业实现智能化升级	在线下商业数字营销领域，哈蜂科技具有较好的技术实力以及产品竞争力，同时哈蜂科技背靠爱琴海集团，链接 40 余家优质购物中心客户资源，为增强公司线下商业数据分析及服务的产品技术能力，并扩展相关客户资源，公司投资哈蜂科技。	已初步接入其客户资源池，并启动了在产品技术与客户资源层面的双向导入工作
8	深圳市前海手绘科技文化有限公司（简称“手绘科技”）	手绘科技是一家专注于 AI 驱动的数字创意平台，基于 AIGC 技术，向客户提供“来画动画”“来画视频”等 AI 数字创意工具软件，用于动画、视频、设计、演示等，赋能数字化生产；开发数字人与元宇宙产品，包括 AI 数字人直播、IP 交互及动态艺术展示等	在 AIGC 与数字人技术方面，手绘科技运用相关技术自研新一代动画和数字人智能生成平台，并推出多款数字人产品，在相关领域具备较强的技术研发能力及先发优势。为积极利用相关技术赋能公司现有业务场景，向客户提供数字 IP 助手、数字分身、AIGC 营销等数字创意产品，打造线下空间提供沉浸式服务，公司投资手绘科技，并与其合资设立子公司汇画科技（上海）有限公司，共同探索 AIGC 及数字人技术在商业及公共服务业务领域的应用	本次投资完成后，双方已合资设立子公司，并逐步开展 AIGC 及数字人业务在商业等领域的开拓
9	上海亿投广告传媒有限公司（简称“亿投传媒”）	亿投传媒主营业务为开发运营全国高端住宅电梯口灯箱媒体，为中高端客户提供一站式品牌营销传播服务	在线下空间，亿投传媒拥有超 6 万块楼宇电子屏幕资源，通过投资亿投传媒，可实现公司线下数据采集网络及数据发布端口在住宅楼宇的布局，助力公司扩展线下数据采集与分析的潜在应用场景。因此，公司投资亿投传媒，并积极开展业务合作。	获取亿投传媒关于线下商业媒体布局经验，促进了公司相关业务场景拓展
10	北京剑羚科技有限责任公司（简称	剑羚科技是一家科技型公司，通过利用 AI 和大数据等技术，开发商业地产数据管理	在商业地产数据管理资产业务上，剑羚科技有着较好的技术水平与产品能力，同时。基于公司商业数据采集与分析	获取了剑羚科技在商业地产数据管理业务经

序号	企业名称	主营业务	与公司产业链合作具体情况及投资目的	投资后新取得的行业资源或新增客户、订单
	“剑羚科技”）	资产平台，赋能商业资产的运营管理	能力与自身商业数据资源，公司计划探索线下商业空间资产管理及定价业务，通过投资剑羚科技，有助于公司获取该方面技术能力。	验，促进公司相关技术发展
11	上海华筑信息科技有限公司（简称“华筑信息”）	华筑信息以 BIM 等技术为核心，专注为智慧商场、智慧校园、智慧城区、智慧医院等业务场景，提供基于建筑信息模型技术（BIM）全套解决方案，致力于智慧城市建设	华筑信息在建筑信息模型（BIM）技术及应用上有着较多的技术积累与成功实施案例，在政府及公共事业客户上有着一定的客户资源，为积极探索公司数据采集分析业务在智慧城市领域的应用，因此，公司投资华筑信息。	获得了进入智慧城市建设赛道的 BIM 技术能力与关键客户渠道，促进了公司在智慧商场、智慧医院、智慧景区等相关业务领域的发展
12	上海仲哲智能科技有限公司（简称“仲哲智能”）	仲哲智能专注于智慧消防与应急安全解决方案业务，为城市、街道、园区及社区提供智能化微型消防站、数字化应急安全监控平台、智慧消防物联系统等一站式解决方案，涵盖站点建设、运营管理及消防设备一体化服务	仲哲智能主要在上海地区开展智慧消防业务，具有相应渠道及客户资源优势，与公司公共服务板块业务具有较高的业务协同性。通过投资仲哲智能，有助于公司扩展业务场景范围，将产品技术能力运用于公共空间消防业务场景。因此，公司投资仲哲智能。	公司和仲哲智能已在智慧消防业务中开展合作
13	无锡心图机器人技术有限公司（简称“无锡心图”）	无锡心图是一家人形机器人领域的初创公司，主营人形机器人关节、组件及整体结构的研发与销售	人形机器人行业发展前景广阔。无锡心图作为该领域的初创企业，具备较强的技术研发能力。公司可依托自身在大数据领域的技术优势，与无锡心图形成良好协同效应。为积极布局并探索人形机器人业务发展机遇，公司决定对无锡心图进行投资。	公司将大数据平台及智能屏管理系统与人形机器人深度对接，实现数字化能力与智能硬件的融合，共同面向商场、政务大厅等场景打造一体化智能服务解决方案。
14	杭州邻汇网络科技有限公司（简称“邻汇科技”）	邻汇科技是快闪场地租赁平台，专注为品牌商的线下营销活动提供数据化的场地服务	在快闪场地租赁业务领域，邻汇科技拥有大量线下商业场地数据资源，包括小区、商超、写字楼、园区、地铁、学校等大量场景，覆盖国内所有一线城市、大部分省会城市和大量三四线城市。通过投资邻汇科技，有助于公司扩展线下空间场地资源采集广度及颗粒度，并有助于开发优化	双方已经在数据服务领域开展合同，邻汇科技向汇纳科技采购汇客云数据分析服务

序号	企业名称	主营业务	与公司产业链合作具体情况及投资目的	投资后新取得的行业资源或新增客户、订单
			短期租赁场地 AI 选址服务，因此，公司投资邻汇科技。	
15	南京圈圈网络科技有限公司（简称“圈圈科技”）	圈圈科技是一家移动互联网科技公司，基于“圈圈”等游戏化互动的社交 O2O 平台，为商业综合体及景区提供 O2O 体验服务，连接商户与用户；同时，为商场、连锁店提供室内定位、地图导航及图片分享等智慧化解决方案	在线下社交 O2O 平台及数字营销方面，圈圈科技有着较好的技术实力与较多成功实施案例，其服务过全国超 600 座购物中心。为扩展公司线下商业数据分析的应用场景，积极开拓线下商业社交 O2O 及数字营销业务，公司投资圈圈科技。	依据其成熟的互动营销产品矩阵与广泛的商场实施案例经验，双方在 APP 及 WEB 开发业务中进行合作
16	上海赛商数据科技有限公司（简称“赛商数据”）	赛商数据是一家专注于人工智能与商业数据分析的高科技企业，通过利用 AI 及大数据技术，为购物中心、百货商场及品牌店铺提供商业智能决策、商业策略优化、市场动态模型以及用户行为量化分析等 AI 数据服务	赛商数据前沿的 AI 数据分析技术及动态数据模型，在商业领域有着较多成功实施案例。为增强公司在大数据分析模型搭建、算法优化、产品落地等方面的能力，增强公司核心竞争力，公司投资赛商数据。	双方已在数据服务业务中展开多项业务合作，包括公司已向其采购数据服务产品，用于高效完成数据分析服务项目，同时向其提供数据服务类业务
17	杭州庞森商业管理股份有限公司（简称“庞森商业”）	庞森商业专注于商业地产全链条运营管理，主营业务包括不动产投资、运营管理和消费品牌孵化投资，通过“商管+品牌孵化”双核模式，整合线下商业入口资源，为社区商业地产提供前期定位、包租招商及后期运营管理服务，并孵化新兴消费品牌，构建消费生态体系	基于公司商业数据采集与分析能力与自身商业数据资源，公司计划探索线下商业空间定价业务。庞森商业从事商业不动产投资及运营管理，在相关领域具有一定业务理解与行业经验。为便于开展相关业务，公司投资庞森商业。	获得了其在商业地产全链条运营及消费品牌孵化方面的专业经验与行业资源网络，促进了公司线下商业空间运营的业务发展

上表中对外投资企业近一年一期主要财务数据情况如下：

单位：万元

序号	企业名称	2024年12月31日/2024年				2025年9月30日/2025年1-9月			
		总资产	净资产	营业收入	净利润	总资产	净资产	营业收入	净利润
1	中鼎信息技术有限公司	37,978.84	12,412.26	35,418.34	2,724.49	43,055.72	12,972.27	11,950.44	463.38
2	狄拍（上海）科技有限公司	4,072.58	1,972.14	3,137.18	-769.26	3,400.62	1,503.26	2,517.35	-555.58
3	上海云加信息科技有限公司	22.22	-10.01	-	-0.56	22.20	-10.03	-	-0.02
4	北京汇纳政通数据科技有限公司	3.70	-59.27	-	-13.36	3.85	-69.47	-	-10.20
5	西安汇纳升合科技有限公司	83.81	73.03	-	-114.73	56.08	13.97	38.04	-59.06
6	上海丙晟科技有限公司	123,253.64	102,113.16	3,532.00	-100,305.83	133,709.69	113,159.51	811.37	298.58
7	上海哈峰信息科技有限公司	643.10	535.28	360.48	-147.29	574.72	412.90	166.74	-122.38
8	深圳市前海手绘科技文化有限公司	10,543.79	2,271.32	7,021.35	-1,558.22	9,294.73	2,256.70	10,020.14	-2,196.71
9	上海亿投广告传媒有限公司	5,213.78	-817.01	6,704.36	-1,540.62	4,868.91	-1,026.49	4,925.50	-748.80
10	北京剑羚科技有限责任公司	55.89	-175.25	2.68	-0.47	53.40	-177.74	-	-2.49
11	上海华筑信息科技有限公司	1,065.36	561.47	1,568.63	53.35	617.73	153.32	445.47	-408.14
12	上海仲哲智能科技有限公司	1,195.72	213.86	2,463.35	-329.36	2,656.24	208.78	3,443.62	-5.08
13	无锡心图机器人技术有限公司	33.41	18.20	65.35	9.35	107.24	-1.99	8.57	-20.19
14	杭州邻汇网络科技有限公司	25,630.92	15,016.04	20,412.91	590.63	22,087.46	3,949.70	14,725.13	-2,361.81
15	南京圈圈网络科技有限公司	299.24	163.60	56.74	-5.07	299.89	163.02	2.83	-0.58
16	上海赛商数据科技有限公司	1,226.52	1,065.41	1,068.85	238.61	1,364.12	1,343.91	1,101.45	294.86
17	杭州庞森商业管理股份有限公司	60,915.42	51,848.54	5,888.10	-700.21	60,067.46	50,976.34	883.37	-872.20

上述被投资企业在技术路径、业务范畴或应用场景上，与公司主营业务构成紧密协同，具体如下：

### （一）技术协同

狄拍科技、云加信息、手绘科技、赛商数据、亿投传媒等企业在 AI 视觉、精准定位、数字营销、AIGC、商业数据分析等领域的技术与公司主业高度重合，可应用于公司客流数据分析系统、数据与运维服务等业务。如狄拍科技为客流采集硬件设备制造和组装供应商，云加信息的 ibeacon 技术与公司客流分析算法等相关技术结合，赛商数据提供 AI 数据分析建模等支持公司数据服务业务。

### （二）业务场景延伸

汇纳政通、汇纳升合作为区域业务推广主体，直接承接公司产品销售与本地化服务。丙晟科技、哈蜂科技、邻汇科技、圈圈科技、华筑信息、仲哲智能等企业服务于商业综合体、购物中心等相同客户群体，业务场景高度重叠。

### （三）产业链环节覆盖

中鼎信息有遍布全国的通信建设和信息系统等业务的工程施工能力，支撑公司线下客流系统提供安装与维护等；剑羚科技、庞森商业涉足商业地产数据与资产管理，与公司数据采集与分析主业形成上下游协同。无锡心图涉及机器人等人工智能领域，与公司大数据产业形成协同作用。

综上所述，被投资企业在技术、业务与产业链环节上与公司主营业务密切相关，属于围绕主业开展的协同性布局。公司具备通过投资整合行业上下游技术、渠道与场景资源的能力，相关投资已推动具体项目合作与资源对接，有助于实现战略协同与主业拓展。

**四、公司最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，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，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，是否涉及募集资金扣减情形。**

**（一）公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形**

截至报告期期末，公司不存在持有金额较大的财务性投资的情形，公司可能与投资相关的会计科目列示如下：

序号	科目	账面价值（万元）	占最近一期末归母净资产比例	是否属于财务性投资
1	其他应收款	759.38	0.76%	否
2	其他流动资产	933.48	0.94%	否
3	长期股权投资	3,435.12	3.45%	否
4	其他权益工具投资	20,136.54	20.21%	否
5	投资性房地产	2,796.05	2.81%	否
6	其他非流动资产	200.76	0.20%	否
合计		<b>28,261.32</b>	<b>28.36%</b>	-

**1、其他应收款**

截至报告期期末，公司其他应收款账面价值为 759.38 万元，主要包括押金及保证金、备用金等，均系日常经营活动而形成，不属于财务性投资。

**2、其他流动资产**

截至报告期期末，公司其他流动资产账面金额为 933.48 万元，主要包括待抵扣进项税额等，不属于财务性投资。

**3、长期股权投资和其他权益工具投资**

截至报告期期末，公司长期股权投资和其他权益工具投资的账面金额分别为 3,435.12 万元和 20,136.54 万元，合计为 23,571.66 万元，被投资单位从事实业经营，所从事的业务与公司所处产业链具有密切关系，公司投资该类公司旨在整合更多资源并发挥各方优势，开展业务合作和产业布局，不属于财务性投资。被投资单位与公司产业链合作的具体情况 & 投资目的具体情况详见本题回复之“三、前述若未认定为财务性投资的，详细论证被投资企业与公司主营业务是否密切相关；结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单，以及报告期内被投资企业主要财务数据情况等，说明公司是否有能力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”。

#### 4、投资性房地产

截至报告期期末，公司投资性房地产账面金额为 2,796.05 万元，系公司经营  
性应收款项对应的个别客户以房产抵债方式向公司转让的抵债房产，与主营业务  
相关，不属于公司主动实施的投资。因此，该部分投资性房地产不属于财务性投  
资。

#### 5、其他非流动资产

截至报告期期末，公司其他非流动资产账面金额为 200.76 万元，为预付房  
款，亦不属于财务性投资。

**(二) 自本次发行相关董事会前六个月至本回复出具日，公司不存在已实  
施或拟实施的财务性投资的情形。**

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在已实施  
或拟实施的财务性投资的情形。

**(三) 公司符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，不  
涉及募集资金扣减情形。**

#### 1、公司符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》之“一、关于第九条“最近一期末不  
存在金额较大的财务性投资”的理解与适用”的相关规定及说明如下：

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

通过前述与投资相关的会计科目的详细内容分析可知，公司不存在投资类金  
融业务，非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财  
务公司的投资），与公司主营业务无关的股权投资或投资产业基金、并购基金，  
拆借资金，委托贷款，购买收益波动大且风险较高的金融产品等情形，因此，公  
司不属于财务性投资。

(2) 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；

通过前述与投资相关的会计科目的详细内容分析可知，公司与投资相关的会计科目的内容主要为日常经常活动产生的押金及保证金、备用金、待抵扣进项税额等，个别以房产抵债方式向公司转让的抵债房产，以及与公司所处产业链具有密切关系，公司旨在整合更多资源并发挥各方优势，开展业务合作和产业布局的对外投资企业等，因此，公司不界定为财务性投资。

(3) 金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

公司前述与投资相关的会计科目不属于财务性投资，因此，公司最近一期末不存在金额较大的财务性投资。

## 2、公司符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的相关要求

根据《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定，“对上市公司募集资金投资产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应当认定为财务性投资：（1）上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权；（2）上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。”

截至报告期期末，公司不存在对外投资的合伙企业以及本次募集资金用于补充流动资产，而非投资产业基金以及其他类似基金或产品，因此，公司不存在财务性投资。

综上所述，最近一期末，公司不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形；自本次发行相关董事会前六个月至本回复出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资的情形；截至报告期期末，公司不存在对外投资的合伙企业以及本次募集资金用于补充流动资产，而非投资产业基金以及其他类似基金或产品，因此，公司符合《证券期货法律适用意见第 18 号》、《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的相关要求，不涉及募集资金扣减的情形。

**【问题 1. (7)】请发行人补充披露 (1) - (5) 相关风险。**

**一、公司关于问题 1. (1) 的风险披露**

关于毛利率水平下降的风险,发行人已在募集说明书之“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“二、财务相关的风险”之“(四)产品毛利率水平下降的风险”中披露如下:

**“(四) 产品毛利率水平下降的风险**

报告期内,公司整体毛利率维持在较高水平,公司毛利率水平主要得益于行业竞争格局、公司技术及产品等优势、持续创新的高附加值服务以及有效的成本管控能力。未来,伴随宏观经济的波动、潜在市场竞争者的不断进入、行业总体竞争状况的不断加剧,以及公司自身业务结构的调整与发展,公司主要产品与服务的毛利空间及整体毛利率水平存在下降的风险。”

**二、公司关于问题 1. (2) 的风险披露**

关于业绩持续亏损的风险,发行人已在募集说明书之“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“二、财务相关的风险”之“(一)业绩持续亏损的风险”中补充披露如下:

**“(一) 业绩持续亏损的风险**

报告期内,公司归属于母公司股东的净利润分别为-3,767.13 万元、-3,402.76 万元、-2,386.15 万元和-3,580.52 万元,处于持续亏损状态。公司采取了积极的业务开拓、管理优化等降本增效措施,在保持现有实体商业、公共服务领域的数字化解决方案业务稳健经营的基础上,同时积极拓展 AI、大数据技术、算力对更多其他行业及应用场景的赋能。考虑到实际控制人具备增材制造行业的产业背景以及资源,当前增材制造行业正处于快速发展阶段,正逐步从单一的生产制造模式向平台化、生态化的融合产业形态演进升级。为此,公司将充分利用多年来在 AI、大数据、算力等领域的技术积淀以及在商业领域的优质客户资源与渠道优势,依托实际控制人在增材制造产业的深厚背景,打造以先进 AI 算法、高效大数据处理与强大云端算力为底层技术支撑,以高度集成化、智能化的软件平台为核心载体,以柔性化的增材制造(3D 打印)生产工艺为核心驱动的一站式智

能化综合产业生态平台，着力构建“AI 大数据+综合平台”的融合产业生态，实现业务版图的拓展与盈利规模的稳步增长。但相关业务拓展、管理优化等降本增效措施实施不到位或业务拓展效果不及预期，仍然存在业绩持续亏损风险。”

### 三、公司关于问题 1.（3）的风险披露

关于季节性波动风险，发行人已在募集说明书之“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“一、行业和经营相关的风险”之“（八）季节性波动风险”中补充披露如下：

#### “（八）季节性波动风险

公司行业数字化解决方案主要应用于政府机关和线下商业实体（包括百货商场、购物中心、零售连锁店等）。相关客户的信息化投资通常会具有较强的年度计划性，信息化建设项目预算及招标等决策程序通常在每年的上半年做出，下半年才能开工建设。再加上春节假期等客观因素的影响，公司多数合同于下半年才能达到收入确认条件，从而导致公司收入和利润上半年较少，下半年较多。公司经营业绩呈现较强的季节性波动风险”。

### 四、公司关于问题 1.（4）的风险披露

关于应收账款回收的风险，发行人已在募集说明书之“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“二、财务相关的风险”之“（三）应收账款回收风险”中披露如下：

#### “（三）应收账款回收风险

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 20,993.09 万元、19,262.91 万元、24,738.11 万元和 22,748.47 万元，占流动资产比例分别为 30.33%、31.06%、41.40%和 39.51%，公司应收账款规模维持在较高水平。若未来客户资信状况发生不利变化或公司催收措施不及预期，可能导致部分应收账款无法及时收回甚至形成坏账，从而对公司流动资金造成占用，增加营运资金压力，并对公司经营业绩和财务状况产生不利影响。”

### 五、公司关于问题 1.（5）的风险披露

关于关联交易的风险，发行人已在募集说明书之“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“二、财务相关的风险”之“（五）关联交易风险”中补充披露如下：

#### “（五）关联交易风险

报告期内，发行人向关联方采购商品及接受劳务占当期采购总额的比例分别为 14.92%、21.46%、32.91%和 33.89%；向关联方销售商品及提供劳务占当期营业收入的比例分别为 0.34%、2.37%、1.51%和 8.14%。公司将严格遵守相关法规及制度规定，在充分论证相关交易必要性的基础上，按照公平、公允等原则依法签订协议，及时履行相关内部决策程序及信息披露义务，保证公司关联交易价格的定价公允，保护公司及股东权益不受损害，保障公司生产经营的独立性。但公司未来仍存在因业务发展而进一步扩大关联交易的风险以及若未来公司出现内部控制有效性不足、治理不够规范的情况，也可能会存在因关联交易价格不公允而损害公司及中小股东利益的风险以及存在利益输送或特殊利益安排的风险。”

## 二、中介机构核查程序和核查意见

### 1、 核查程序

针对上述事项，保荐机构、会计师主要履行了以下核查程序：

- 1) 获取公司报告期内收入成本表，分析主要产品销售价格和毛利率变化情况；
- 2) 查询同行业公司年度报告，与公司报告期内各项数据变化进行比较；
- 3) 查阅了公司最近三年审计报告及最近一期财务报表，量化分析报告期内发行人持续亏损的原因及营业收入季节性分布情况，并与同行业公司进行比较；
- 4) 查阅发行人报告期各期末应收账款账龄表、坏账准备计提明细表，了解长账龄应收账款的形成原因，分析所涉客户的信用状况及财务状况，量化分析坏账准备计提的充分性；
- 5) 获取关联方交易明细，结合以前年度审计情况，分析关联交易的必要性及价格公允性；

- 6) 获取了发行人报告期内的对外投资明细及协议等；
- 7) 查阅对外投资公司的工商信息；
- 8) 查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—上市类第 1 号》等关于财务性投资（包括类金融业务）的有关规定；询问发行人管理层和财务人员，了解公司是否存在财务性投资情况，核查发行人相关会计科目的具体内容；取得并查阅公司对外投资协议等；询问发行人管理人员，了解公司是否存在拟实施的财务性投资及类金融业务的情况；查阅发行人股东大会决议、董事会决议及相关会议纪要，核查本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人是否存在实施或拟实施的财务性投资的情形。

## 2、 核查意见

针对上述事项，会计师认为：

- 1) 报告期各期，发行人综合毛利率整体相对稳定，未发生较大波动，各期之间小幅波动主要系各类产品销售占比以及各类产品毛利率变动的双重影响所致；报告期各期，发行人各类产品的毛利率变动原因合理，与同行业可比公司可比业务毛利率整体接近，且基本上处于同行业可比公司毛利率的中间水平，具有合理性；关于毛利率水平下降的风险，发行人已在募集说明书中披露。
- 2) 报告期各期，发行人持续亏损的原因主要为外部环境影响、应收账款信用减值损失、商誉减值准备、股份支付费用以及期间费用负担较重等因素构成，亏损的原因符合实际情况；行业可比公司平均净利润基本上处于亏损或微利状态，发行人与行业平均趋势基本一致；发行人积极采取改善措施，从而进一步弱化影响亏损的因素以及发行人基本面未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大不确定性的情况；关于业绩持续亏损的风险，发行人已在募集说明书补充披露。
- 3) 报告期各期，发行人营业收入季节性分布的原因合理，符合行业特点及自身经营季节性特征，与同行业可比公司基本一致，不存在集中确认收入、期后大量退货的情形；发行人数字化软硬件集成业务 2025 年 1-9 月会计核算方法由总额法变更为净额法的原因合理，数字化软硬件集成业务不存在其他或以前年度相关业务需要调整会计核算方法的情况；关于季节性波动风险，发行人已在

募集说明书中补充披露。

- 4) 报告期各期，发行人应收账款余额占营业收入比例较高主要系营业收入季节性特征影响所致，符合业务特点；最近一年及一期应收账款余额占营业收入比例大幅上升以及应收账款周转率下降的原因主要系部分客户支付能力不足、部分客户因内部付款审批流程及支付结算周期安排而尚未及时付款所致，原因合理；发行人应收账款周转率低于同行业可比公司平均值，主要是由于不同公司的主营业务领域及主要产品或服务的构成等存在差异，导致相互之间的客户群体及其账期存在差异所致，原因合理；发行人的主要客户中除个别客户以外，大部分为行业内知名和领先的大型（上市公司、世界 500 强等）企事业单位或其下属单位和政府部门等，其整体信用相对较好，资金实力相对雄厚，经营情况及财务状况良好，整体发生坏账的风险相对较小；发行人应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司整体基本一致，应收账款坏账准备的实际计提比例与同行业可比公司的平均水平接近，发行人应收账款坏账准备计提充分；关于应收账款回收的风险，发行人已在募集说明书中披露。
- 5) 发行人与关联方的采购和销售均基于各自业务需求，具有商业合理性以及具有业务发生的必要性；除关联方的业务中存在客户与供应商重叠的情况外，其他客户与供应商重叠也是基于各自业务需求，具有商业合理性，存在商业实质，符合企业经营需要。发行人关联交易价格具有公允性，不存在利益输送或特殊利益安排的风险。发行人说明的报告期末关联交易形成的应收应付款金额及账龄真实、准确，关联方销售产生的应收款中逾期回款的主要由于客户根据自身的资金安排，延迟向发行人支付相应的款项所致，原因合理。发行人对关联方销售产生的应收款，坏账准备计提与非关联方或同行业其他上市公司计提比例基本一致。关于关联交易的风险，发行人已在募集说明书中补充披露。
- 6) 发行人说明的最近一期末对外投资情况真实、准确，最近一期末对外投资不属于财务型投资，截至本问询回复日，发行人对上述外部投资无明确的后续处置计划。截至本问询回复日，发行人不存在对外投资的合伙企业。发行人未认定为财务性投资的对外投资与主营业务密切相关，是以获取技术、市场等为目的的产业投

资。发行人有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，不认定为财务性投资合理。发行人最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，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的情况，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—上市类第 1 号》的相关要求，不涉及调减募集资金情形。

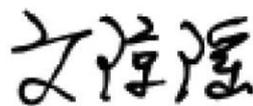
(此页无正文,为《立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于深圳证券交易所对汇纳科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函回复(豁免版)》的签章页)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国·上海

二〇二六年三月八日