



**关于广州赛意信息科技股份有限公司
申请向特定对象发行股票
的审核问询函回复**

保荐机构（主承销商）



光大证券股份有限公司
EVERBRIGHT SECURITIES CO., LTD.

(上海市静安区新闻路 1508 号)

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 6 月 11 日出具的“审核函[2021]020147 号”《关于广州赛意信息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》（以下简称“问询函”）已收悉。广州赛意信息科技股份有限公司（以下简称“赛意信息”、“公司”或“发行人”）与保荐机构光大证券股份有限公司（以下简称“光大证券”或“保荐机构”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”或“上海锦天城”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“天健会计师事务所”）对问询函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本问询函回复中的简称或名词的释义与《广州赛意信息科技股份有限公司创业板向特定对象发行 A 股股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）中的含义相同。

审核问询函所列的问题	黑体（加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
引用原募集说明书内容	宋体（不加粗）
对募集说明书的修订、补充	楷体（加粗）

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

目 录.....	2
问题 1.....	3
问题 2.....	66
问题 3.....	86
问题 4.....	126
问题 5.....	131
问题 6.....	149
问题 7.....	156

问题 1

本次发行募集资金总额不超过 65,000.00 万元，拟用于基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目。本次募投项目目标产品为共享技术中台、智能财务应用、数字化营销应用、数字化供应链应用。本次募投项目投资包括基础设施建设、设备及软件购置、开发费用等，其中办公场地购置 7,183.00 万元，购置地点为武汉软件新城三期项目产业楼；开发费用为研发期（三年）内的研发人员薪酬，合计 27,341.86 万元，均为资本性支出。本次募投项目相关岗位计划新增投入研发及实施人员 791 人。公司于 2020 年 12 月 7 日与武汉软件新城发展有限公司签署《武汉软件新城三期项目产业楼认购协议》，公司以 11,185.74 万元的价格购买武汉软件新城三期二组团项目第 D6 幢产业楼，建筑面积约 17,129.77 平方米，用于研发办公，目前公司已付清了购房款。本次募投项目预计实现内部收益率 13.72%。

请发行人补充说明：（1）本次募投项目投资额测算中设备及软件购置数量的测算依据，本次募投项目购置办公场所的必要性和合理性，办公场所是否为公司 2020 年 12 月 7 日购置产业楼，是否已购置完毕，后续是否有出租或出售计划，是否存在变相开发房地产业务的情形；（2）开发费用及实施费用测算依据及过程，并结合各岗位人均薪酬水平及公司研发人员薪酬情况，说明本次募投项目的人员薪酬支出是否合理；（3）研发投入的必要性及是否符合《企业会计准则》关于研发投入资本化的条件，并结合现行会计政策、报告期内公司和同行业可比公司同类项目研发投入资本化情况说明募投项目研发投入资本化的具体依据及合理性，是否存在将不符合资本化要求的研发费用资本化的情形；（4）结合公司主要产品 ERP 系统及 S-MOM 制造运营产品的具体功能及应用场景，详细说明本次募投的 DMP 数据中台、PIDB 产品创新设计底座、SF 开发管理平台等要件与现有产品的关系，量化说明上述要件如何对现有的产品进行升级改造；对比同行业可比公司、市场空间、盈利前景，说明增加新要件的必要性及合理性；（5）请以简明清晰、通俗易懂的语言说明本次募投项目的具体建设内容、建设方式、运营模式、盈利模式、目标产品、主要功能及目标客户，对应的市场空间、行业竞争情况等，与发行人现有主营业务的具体区别和联系，是否涉及新业务、新产品或新服务；（6）结合行业发展趋势、市场容量、公司近

年来的业务经营情况、现有竞争格局、同行业可比公司情况、发行人竞争优势、在手订单或意向性订单等分析其必要性以及各类产品能否有效消化；（7）发行人是否具备实施募投项目相关的技术、人员、销售渠道、客户储备等基础和有能力；（8）本次募投项目效益测算的过程及依据，结合公司产品价格变化、成本费用变化情况、同类产品毛利率水平及可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性；（9）购置办公场所折旧对公司业绩的影响。

请发行人补充披露：（10）本次募投项目的实施主体；（11）募投项目目前的实施准备和进展、已投资金额及资金来源，设备及软件分批购买的具体计划和安排；（12）充分披露（6）（7）（8）（9）相关风险。

请保荐人进行核查并发表明确意见，请会计师对（2）（3）（8）（9）进行核查并发表明确意见，并就研发支出资本化出具专项核查意见。

【回复】

一、本次募投项目投资额测算中设备及软件购置数量的测算依据，本次募投项目购置办公场所的必要性和合理性，办公场所是否为公司 2020 年 12 月 7 日购置产业楼，是否已购置完毕，后续是否有出租或出售计划，是否存在变相开发房地产业务的情形；

（一）本次募投项目投资额测算中设备及软件购置数量的测算依据

本项目拟购置各类设备共计 1,222 台（套），具体设备购置明细及测算依据如下：

分类	序号	设备类型	设备名称	数量（台、套、年）	测算依据
共享技术中台	1	办公设备	研发笔记本电脑	111.00	共享技术中台子项目预计招聘产品开发人员 111 人，设备数量按照人员数量测算。
	2		办公笔记本电脑	34.00	共享技术中台子项目预计招聘实施人员 34 人，设备数量按照人员数量测算。
	3		设计笔记本	17.00	按照历史项目经验，以该子项目产品开发人员数量的 15%进行测算。
	4		工作站	10.00	工作站是一种高端的通用微型计算机，能够实现多任务并行，处理

分类	序号	设备类型	设备名称	数量（台、套、年）	测算依据
					复杂开发程序，按照约 10 名开发人员共用一台测算。
	5		彩色激光打印机	6.00	彩色激光打印机主要用于测试加密文件打印，按照约 25 人/台进行配置。
	6		黑白激光打印机	5.00	黑白激光打印机主要用于日常工作文件打印，按照约 25 人/台进行配置，数量略少于激光打印机。
	7	云端资源	弹性云服务器 ECS	24.00	弹性云服务器按照测试环境布置 4 台、开发环境布置 8 台、实施环境布置 12 台进行估算。
	8		内容分发网络 CDN	24.00	内容分发网络通过将源站内容分发至多区域分布的加速节点，使用户可就近获取所需内容，按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	9		云数据库 MySQL	24.00	云数据库是一种基于云计算平台的即开即用、稳定可靠、弹性伸缩、便捷管理的在线云数据库服务，按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	10		对象存储服务 OBS	24.00	对象存储服务主要用于存储任意数量和形式的非结构化数据，按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	11	私有云资源	计算服务-云主机+GPU 云主机	24.00	私有云主机主要用于满足独立隔离需求，目前暂估技术中台不超过 20 台私有云主机。 GPU 云主机主要用于承载图形设计、图片分类、视觉识别等，用于构建产品表面质量视觉识别检测等场景，按照 4 台进行估算。
	12		分布式防火墙	6.00	按照云主机数量与分布式防火墙数量 4:1 配置。
	13		容器服务-容器私有云平台	18.00	考虑到大量应用需要通过容器进行开发、编辑、存储以及历史版本保存，按照云主机布置数量的 75%进行配置。
	14		私有云安全	6.00	按照私有云安全数量与分布式防火墙数量 1:1 配置。
	15		监控运维	6.00	按照监控运维数量与分布式防火

分类	序号	设备类型	设备名称	数量（台、套、年）	测算依据
					墙数量 1:1 配置。
智能财务应用	1	办公设备	研发笔记本电脑	70.00	智能财务应用子项目预计招聘产品开发人员 70 人，设备数量按照人员数量测算。
	2		办公笔记本电脑	136.00	智能财务应用子项目预计招聘实施人员 136 人，设备数量按照人员数量测算。
	3		设计笔记本	11.00	按照历史项目经验，以该子项目产品开发人员数量的 15%进行测算。
	4		工作站	3.00	按照团队低配 3 台进行测算，如有超支，考虑与技术中台团队共享使用。
	5		彩色激光打印机	1.00	按照团队低配 1 台进行测算，如有超支，考虑与技术中台团队共享使用。
	6		黑白激光打印机	1.00	按照团队低配 1 台进行测算，如有超支，考虑与技术中台团队共享使用。
	7	云端资源	弹性云服务器 ECS	12.00	按照技术中台减半进行配置；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。
	8		内容分发网络 CDN	12.00	按照技术中台减半进行配置；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	9		云数据库 MySQL	12.00	按照技术中台减半进行配置；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	10		对象存储服务 OBS	12.00	按照技术中台减半进行配置；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	11	私有云资源	计算服务-云主机	9.00	具体应用所需私有云主机总数应不超过技术中台数量的一半，按 9 个进行估算。
	12		分布式防火墙	3.00	按照云主机数量与分布式防火墙数量 3:1 配置。
	13		容器服务-容器私有云平台	6.00	按照云主机布置数量的 75%进行配置。

分类	序号	设备类型	设备名称	数量（台、套、年）	测算依据
	14		私有云安全	3.00	按照私有云安全数量与分布式防火墙数量 1:1 配置。
	15		监控运维	3.00	按照监控运维数量与分布式防火墙数量 1:1 配置。
数字化营销应用	1	办公设备	研发笔记本电脑	86.00	数字化营销应用子项目预计招聘产品开发人员 86 人，设备数量按照人员数量测算。
	2		办公笔记本电脑	194.00	数字化营销应用子项目预计招聘实施人员 194 人，设备数量按照人员数量测算。
	3		设计笔记本	13.00	按照历史项目经验，以该子项目产品开发人员数量的 15%进行测算。
	4		工作站	2.00	按照团队低配 2 台进行测算，如有超支，考虑与技术中台团队共享使用。
	5		彩色激光打印机	1.00	按照团队低配 1 台进行测算，如有超支，考虑与技术中台团队共享使用。
	6		黑白激光打印机	1.00	按照团队低配 1 台进行测算，如有超支，考虑与技术中台团队共享使用。
	7	云端资源	弹性云服务器 ECS	9.00	考虑到数字化营销应用适用范围小于智能财务应用适用范围，因此按照智能财务应用数量进行缩配；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。
	8		内容分发网络 CDN	9.00	按照智能财务应用数量进行缩配；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	9		云数据库 MySQL	9.00	按照智能财务应用数量进行缩配；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	10		对象存储服务 OBS	9.00	按照智能财务应用数量进行缩配；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	11	私有云资源	计算服务-云主机	9.00	具体应用所需私有云主机总数应不超过技术中台数量的一半，按 9 个进行估算。

分类	序号	设备类型	设备名称	数量（台、套、年）	测算依据
	12		分布式防火墙	3.00	按照云主机数量与分布式防火墙数量 3:1 配置。
	13		容器服务-容器私有云平台	6.00	按照云主机布置数量的 75%进行配置。
	14		私有云安全	3.00	按照私有云安全数量与分布式防火墙数量 1:1 配置。
	15		监控运维	3.00	按照监控运维数量与分布式防火墙数量 1:1 配置。
数字化供应链应用	1	办公设备	研发笔记本电脑	49.00	数字化供应链应用子项目预计招聘产品开发人员 49 人，设备数量按照人员数量测算。
	2		办公笔记本电脑	111.00	数字化供应链应用子项目预计招聘实施人员 111 人，设备数量按照人员数量测算。
	3		设计笔记本	7.00	按照历史项目经验，以该子项目产品开发人员数量的 15%进行测算。
	4		工作站	3.00	按照团队低配 3 台进行测算，如有超支，考虑与技术中台团队共享使用。
	5		彩色激光打印机	1.00	按照团队低配 1 台进行测算，如有超支，考虑与技术中台团队共享使用。
	6		黑白激光打印机	1.00	按照团队低配 1 台进行测算，如有超支，考虑与技术中台团队共享使用。
	7	云端资源	弹性云服务器 ECS	9.00	考虑到数字化供应链应用适用范围小于智能财务应用适用范围，因此按照智能财务应用数量进行缩配；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。
	8		内容分发网络 CDN	9.00	按照智能财务应用数量进行缩配；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	9		云数据库 MySQL	9.00	按照智能财务应用数量进行缩配；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。按其所需数量与弹性云服务器数量匹配估算。
	10		对象存储服务 OBS	9.00	按照智能财务应用数量进行缩配；如有超支，考虑与共用技术中台弹性分配算力。按其所需数量与弹性

分类	序号	设备类型	设备名称	数量（台、套、年）	测算依据
					云服务器数量匹配估算。
	11	私有云资源	计算服务-云主机	9.00	具体应用所需私有云主机总数应不超过技术中台数量的一半，按 9 个进行估算。
	12		分布式防火墙	3.00	按照云主机数量与分布式防火墙数量 3:1 配置。
	13		容器服务-容器私有云平台	6.00	按照云主机布置数量的 75%进行配置。
	14		私有云安全	3.00	按照私有云安全数量与分布式防火墙数量 1:1 配置。
	15		监控运维	3.00	按照监控运维数量与分布式防火墙数量 1:1 配置。

本项目拟购置各类软件共计 180 套，具体软件购置明细及测算依据如下：

序号	软件类型	软件名称	数量（套）	测算依据
1	安全技术类	基于安全可信的众策、渗透测试、红蓝对抗等高级安全服务或者安全产品	30.00	弹性云服务器合计 81 台，按照其数量的 30%并考虑适当冗余取整进行配置。
2	大数据技术类	基于公共云的数据和本地部署的数据之间提供大规模并行处理分析的相关大数据工具	45.00	按照每个具体应用采购 15 套大数据技术类软件进行估算。
3	人工智能组件类技术	包含 RPA 流程机器人、语言识别、语义识别及图像识别等领域的组件产品采购	45.00	按照每个具体应用采购 15 套大数据技术类软件进行估算。
4	测试类技术软件	高性能网络安全测试软件、自动化测试软件、压力测试软件	30.00	按照测试类技术软件数量与安全技术类软件数量 1:1 进行配置。
5	服务器操作系统	包含基于 Linux 及 Windows 相关的服务器端的软件采购	30.00	弹性云服务器合计 81 台，按照其数量的 30%并考虑适当冗余取整进行配置。

（二）本次募投项目购置办公场所的必要性和合理性，办公场所是否为公司 2020 年 12 月 7 日购置产业楼，是否已购置完毕，后续是否有出租或出售计划，是否存在变相开发房地产业务的情形

1、本次募投项目购置办公场所的必要性和合理性

(1) 发行人武汉地区办公场地紧缺，人均办公面积较低

发行人当前在武汉无自有办公场地，现有办公场所为租赁所得，人均办公面积较低。截至本回复出具日，除用于本次募投项目所购置的办公场所外，发行人武汉地区办公面积为 2,331.06 平方米，武汉地区办公人数约 600 人，据此推算人均办公面积为 3.89 平方米。

同行业上市公司实施募投项目前人均办公面积如下：

序号	上市公司	募投项目	实施该募投项目前人均办公面积（平方米）
1	恒实科技（300513）	基于智慧能源的物联应用项目	7.34
		公司网点配置及管控升级项目	3.37
2	海能达（002583）	第三代融合指挥中心研发项目	3.70
3	天玑科技（300245）	研发中心及总部办公大楼项目	6.45
4	宇信科技（300674）	基于人工智能技术的智能分析及应用平台建设项目	7.59
5	会畅通讯（300578）	超视云平台研发及产业化项目、云视频终端技术升级及扩产项目、研发中心建设项目、总部运营管理中心建设项目	15.02
均值		—	7.25
6	赛意信息（300687）	基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目	3.89

如上表所示，发行人实施募投项目前人均办公面积低于同行业上市公司，存在人均办公面积小，不利于吸引人才的情况。随着公司业务不断发展、研发投入的不断增加，公司现有办公面积已无法满足公司发展的需要。本次募投项目建设将使得发行人在武汉拥有自有办公场所，一方面使得人均使用建筑面积得到一定提升，整体办公环境和研发条件得到一定改善；另一方面将为公司进一步拓展中部地区业务提供所必需的场地，有利于公司未来业务的可持续发展。

(2) 发行人购置办公场所经济性较高

根据目前发行人与武汉未来科技城园区资产管理有限公司签订的租赁合同，每年租金为 110.49 万元，本次募投项目需购置房屋的折旧政策为 20 年，残值率按照 5%。

对发行人财务数据的影响测算如下：

项目	年租金/折旧 (万元/年)	房产面积 (平方米)	单位面积支出 (万元/平方米)
原有租赁办公楼	110.49	2,331.06	0.047
新购置房屋（预计）	497.94	11,000.00	0.045

由上表分析可见，发行人拟新购置的武汉办公大楼，虽预计将会每年增加发行人的费用 387.45 万元，但是本次拟新购置的房屋建筑面积为 11,000.00 平方米，而原有租赁房屋建筑面积仅为 2,331.06 平方米，从单位面积的费用支出来看，发行人所承担的成本费用会有所下降。若发行人本次不购置房屋，则基于经营规模上升带来的压力，公司须增加办公及研发场所的租赁面积，假设现有办公园区能够提供类似条件的办公场所，则租赁与本次拟新购置房产同样建筑面积的房屋年成本费用约为 521.39 万元，高于新购置房产的年成本费用。同时，考虑到近年来办公楼租金呈上涨趋势，购置办公场所亦具有较高的经济价值。综上所述，发行人购置办公场所具有很高的经济性。

（3）基础设施建设及办公区面积及金额占比的合理性

本项目基础设施建设投资 10,483.00 万元，其中办公场地购置 7,183.00 万元，办公场地装修 3,000.00 万元，本项目基础设施建设投资拟使用募集资金 7,215.01 万元。办公场地购置根据公司与武汉软件新城发展有限公司签署《武汉软件新城三期项目产业楼认购协议》约定的每平米购置单价 0.65 万元，预计该项目新增办公人员 791 人，人均办公面积 13.91 平方米。

同行业上市公司募投项目人均面积如下：

序号	上市公司	募投项目	人均面积（平方米）
1	恒实科技（300513）	基于智慧能源的物联应用项目	8.11
		公司网点配置及管控升级项目	13.64
2	佳都科技（600728）	城市视觉感知系统及智能终端项目	25.65
		轨道交通大数据平台及智能装备项目	25.65
3	海能达（002583）	第三代融合指挥中心研发项目	25.00
4	绿盟科技（300369）	智慧安全防护体系建设项目	18.00
		安全数据科学平台建设项目	18.00
5	天玑科技（300245）	研发中心及总部办公大楼项目	20.94

序号	上市公司	募投项目	人均面积（平方米）
	均值	—	19.37
6	赛意信息（300687）	基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目	13.91

由上表所示，发行人本次募投新增人员人均办公面积为 13.91 平方米。与上述可比上市公司信息化建设募投项目的人均办公面积相比，本次募投项目的人均办公面积处于合理范围。

本项目基础设施建设投资 10,483.00 万元，拟使用募集资金 7,215.01 万元，占本次募集资金总额的 11.11%，同行业上市公司募投项目中基础设施建设投资占比如下：

序号	上市公司	募投项目	基础设施使用募集资金投资占比（平方米）
1	恒实科技（300513）	基于智慧能源的物联应用项目	18.33%
		公司网点配置及管控升级项目	48.42%
2	佳都科技（600728）	城市视觉感知系统及智能终端项目	26.36%
		轨道交通大数据平台及智能装备项目	25.52%
3	海能达（002583）	第三代融合指挥中心研发项目	55.20%
4	绿盟科技（300369）	智慧安全防护体系建设项目	8.70%
		安全数据科学平台建设项目	1.40%
5	天玑科技（300245）	研发中心及总部办公大楼项目	86.96%
	均值	—	33.86%
6	赛意信息（300687）	基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目	11.11%

与上述可比上市公司信息化建设募投项目的基础设施建设投资占比相比，本次募投项目的基础设施建设投资占比较低，处于合理范围。

综上所述，本次发行人购置办公场所规模具有合理性和必要性。

2、办公场所是否为公司 2020 年 12 月 7 日购置产业楼，是否已购置完毕，后续是否有出租或出售计划，是否存在变相开发房地产业务的情形

公司于 2020 年 12 月 7 日与武汉软件新城发展有限公司签署《武汉软件新城三期项目产业楼认购协议》，公司以 111,857,398 元的价格购买武汉软件新城三期

二组团项目第 D6 幢产业楼，建筑面积约 17,129.77 平方米，用于研发办公。本次募投项目办公场所即为上述购置产业楼，截至本回复出具日公司已签署了《武汉市商品房买卖合同（预售）》并付清相应购房款，本次募投项目办公场所已购置完毕。

根据公司出具的承诺：“公司的本次募投项目所涉及的房产拟全部用于公司自身的生产、办公经营活动，无对外出租及出售计划，不会投向或变相投向房地产领域。”因此，发行人本次募投所涉及的房产购置与公司的现有业务以及未来的发展战略紧密联系，不存在对外出租或出售的计划。

本次购置办公场所不属于变相投资房地产业务，原因如下：

（1）本次募投项目的实施主体未从事房地产业务

《城市房地产管理法》第三十条规定“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业”。《房地产开发企业资质管理规定》第三条规定“房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级。未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务”。

本次募投项目的实施主体不涉及房地产开发业务，发行人不具有房地产开发资质和预售许可证，不属于房地产开发企业，未从事房地产开发经营业务。

（2）本次募投项目的建设内容不属于房地产开发

根据项目可行性研究报告，本次募投项目为基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目，该项目旨在开发建设适应各种企业级应用开发部署、支持灵活拓展的赛意共享技术中台，并基于该平台对业务应用平台自主解决方案进行统一开发和管理，形成适应各种业务场景、支持快速部署的应用产品。本次项目实施有利于满足企业数字化转型对敏捷型数字化系统的需要，有利于公司加快自主构建的中台及前台数字化转型业务的开拓，有利于增强公司竞争力。

同时根据公司与武汉软件新城发展有限公司签署的《武汉市商品房买卖合同（预售）》，本次募投项目所购买房产所在地块的地类用途为工业，仅用于工业项目建设，并非住宅用地或商业用地，不具备房地产开发业务基础。本次募投项目亦紧紧围绕发行人主营业务，不涉及房地产业务，不存在变相开发房地产的情形。

因此上述建设内容不属于住宅、商业地产等房地产开发行为，发行人也未持有拟用于房地产开发或正在开发的土地，该募投项目建设内容不涉及房地产业务。

（3）武汉大楼将用于自用，有效缓解发行人现有租赁面积不足的问题

公司在武汉市无自有产权的办公用房，现有办公场所均为租用，面临场地紧缺、地点分散、频繁寻租、租金持续上涨等困难，人均办公面积小，不利于吸引人才。而公司近年来业务发展持续向好，营业收入和利润水平保持增长，员工人数不断增长，考虑在本次募投项目建设期间的公司人员持续增长，仅靠租赁无法满足公司的办公用房需求。根据公司出具的承诺：“公司的本次募投项目所涉及的房产拟全部用于公司自身的生产、办公经营活动，无对外出租及出售计划，不会投向或变相投向房地产领域。”因此，发行人本次募投所涉及的房产购置与公司的现有业务以及未来的发展战略紧密联系，不存在对外出租或出售的计划。

综上所述，本次建设项目不涉及房地产开发经营业务，不属于变相投资房地产业务。

二、开发费用及实施费用测算依据及过程，并结合各岗位人均薪酬水平及公司研发人员薪酬情况，说明本次募投项目的人员薪酬支出是否合理；

本项目开发费用投资 27,341.86 万元。开发费用投资均为人员薪酬支出，各岗位人均薪酬水平根据现有人员薪酬水平，并参考市场同类人员薪酬福利水平，对相关人员薪酬福利按照岗位职责进行分类估算，且假设建设期三年相关人员薪酬福利年均同比增长 8%进行确定。

其中共享技术中台开发人员建设期第一年薪酬按 10 个月进行计算，智能财务应用、数字化营销应用、数字化供应链应用开发人员建设期第一年薪酬按 6 个月进行计算。

单位：个，万元

分类	人员类型	岗位类型	岗位基本 年薪	五险一金 比例	合计工资	T+1		T+2		T+3	
						人数	人员 工资	人数	人员 工资	人数	人员 工资
共享技术 中台	产品开发人 员	需求分析工程师	28.00	26%	35.28	20.00	588.00	20.00	762.05	12.00	493.81
		产品总监	45.00	26%	56.70	2.00	94.50	2.00	122.47	1.00	66.13
		产品经理	30.00	26%	37.80	10.00	315.00	10.00	408.24	6.00	264.54
		技术总监	45.00	26%	56.70	2.00	94.50	2.00	122.47	1.00	66.13
		开发经理	30.00	26%	37.80	10.00	315.00	10.00	408.24	6.00	264.54
		数据建模工程师	32.00	26%	40.32	12.00	403.20	12.00	522.55	7.00	329.20
		后端开发工程师	24.00	26%	30.24	15.00	378.00	15.00	489.89	9.00	317.45
		前端开发工程师	28.00	26%	35.28	15.00	441.00	15.00	571.54	9.00	370.36
		UI 设计工程师	25.00	26%	31.50	5.00	131.25	5.00	170.10	3.00	110.22
		数据平台工程师	35.00	26%	44.10	10.00	367.50	10.00	476.28	6.00	308.63
		业务平台架构师	35.00	26%	44.10	10.00	367.50	10.00	476.28	6.00	308.63
		小计	-	-	-	111.00	3,495.45	111.00	4,530.10	66.00	2,899.65
智能财务应 用	产品开发人 员	需求分析工程师	28.00	26%	35.28	8.00	141.12	8.00	304.82	5.00	205.75
		应用产品总监	45.00	26%	56.70	2.00	56.70	2.00	122.47	1.00	66.13
		应用产品经理	30.00	26%	37.80	10.00	189.00	10.00	408.24	6.00	264.54
		应用技术总监	45.00	26%	56.70	2.00	56.70	2.00	122.47	1.00	66.13

分类	人员类型	岗位类型	岗位基本 年薪	五险一金 比例	合计工资	T+1		T+2		T+3	
						人数	人员 工资	人数	人员 工资	人数	人员 工资
		应用开发经理	30.00	26%	37.80	6.00	113.40	6.00	244.94	4.00	176.36
		应用测试工程师	22.00	26%	27.72	12.00	166.32	12.00	359.25	7.00	226.33
		后端开发工程师	24.00	26%	30.24	15.00	226.80	15.00	489.89	9.00	317.45
		前端开发工程师	28.00	26%	35.28	15.00	264.60	15.00	571.54	9.00	370.36
		小计	-	-	-	70.00	1,214.64	70.00	2,623.62	42.00	1,693.05
数字化营销 应用	产品开发人 员	需求分析工程师	28.00	26%	35.28	12.00	211.68	12.00	457.23	7.00	288.05
		应用产品总监	45.00	26%	56.70	3.00	85.05	3.00	183.71	2.00	132.27
		应用产品经理	30.00	26%	37.80	9.00	170.10	9.00	367.42	5.00	220.45
		应用技术总监	45.00	26%	56.70	4.00	113.40	4.00	244.94	2.00	132.27
		应用开发经理	30.00	26%	37.80	8.00	151.20	8.00	326.59	5.00	220.45
		应用测试工程师	22.00	26%	27.72	10.00	138.60	10.00	299.38	6.00	194.00
		后端开发工程师	24.00	26%	30.24	20.00	302.40	20.00	653.18	12.00	423.26
		前端开发工程师	28.00	26%	35.28	20.00	352.80	20.00	762.05	12.00	493.81
		小计	-	-	-	86.00	1,525.23	86.00	3,294.50	51.00	2,104.56
数字化供应 链应用	产品开发人 员	需求分析工程师	28.00	26%	35.28	6.00	105.84	6.00	228.61	4.00	164.60
		应用产品总监	45.00	26%	56.70	2.00	56.70	2.00	122.47	1.00	66.13

分类	人员类型	岗位类型	岗位基本 年薪	五险一金 比例	合计工资	T+1		T+2		T+3	
						人数	人员 工资	人数	人员 工资	人数	人员 工资
		应用产品经理	30.00	26%	37.80	6.00	113.40	6.00	244.94	4.00	176.36
		应用技术总监	45.00	26%	56.70	2.00	56.70	2.00	122.47	1.00	66.13
		应用开发经理	30.00	26%	37.80	5.00	94.50	5.00	204.12	3.00	132.27
		应用测试工程师	22.00	26%	27.72	8.00	110.88	8.00	239.50	5.00	161.66
		后端开发工程师	24.00	26%	30.24	10.00	151.20	10.00	326.59	6.00	211.63
		前端开发工程师	28.00	26%	35.28	10.00	176.40	10.00	381.02	6.00	246.90
		小计	-	-	-	49.00	865.62	49.00	1,869.74	30.00	1,225.70
合计						316.00	7,100.94	316.00	12,317.96	189.00	7,922.96

本项目实施费用为研发运营混合期（两年）内新增实施交付人员的首年薪酬，合计 15,109.02 万元。各岗位人均薪酬水平根据现有人员薪酬水平，并参考市场同类人员薪酬福利水平，对相关人员薪酬福利按照岗位职责进行分类估算，且假设建设期三年相关人员薪酬福利年均同比增长 8%进行确定。

单位：个，万元

分类	人员类型	岗位类型	岗位基本 年薪	五险一金 比例	合计工资	T+1		T+2		T+3	
						新招聘 人数	新招人员 薪酬	新招聘 人数	新招人员 薪酬	新招聘 人数	新招人员 薪酬
共享技术中台	实施人员	开发经理	30.00	26%	37.80	-	-	2.00	81.65	1.00	44.09
		产品经理	30.00	26%	37.80	-	-	2.00	81.65	1.00	44.09
		UI 设计师	25.00	26%	31.50	-	-	1.00	34.02	-	-
		前端开发工程师	25.00	26%	31.50	-	-	6.00	204.12	2.00	73.48
		移动端开发工程师	25.00	26%	31.50	-	-	3.00	102.06	1.00	36.74
		后端开发工程师	25.00	26%	31.50	-	-	12.00	408.24	3.00	110.22
		小计	-	-	-	-	-	26.00	911.74	8.00	308.63
智能财务应用	实施人员	开发总监	28.00	26%	35.28	-	-	3.00	114.31	1.00	41.15
		技术顾问	21.00	26%	26.46	-	-	24.00	685.84	6.00	185.18
		开发顾问	21.00	26%	26.46	-	-	29.00	828.73	7.00	216.04
		测试工程师	20.00	26%	25.20	-	-	5.00	136.08	1.00	29.39
		交付总监	30.00	26%	37.80	-	-	5.00	204.12	1.00	44.09
		方案经理	26.00	26%	32.76	-	-	14.00	495.33	4.00	152.85
		方案顾问	23.00	26%	28.98	-	-	29.00	907.65	7.00	236.62
		小计	-	-	-	-	-	109.00	3,372.06	27.00	905.31

分类	人员类型	岗位类型	岗位基本 年薪	五险一金 比例	合计工资	T+1		T+2		T+3	
						新招聘 人数	新招人员 薪酬	新招聘 人数	新招人员 薪酬	新招聘 人数	新招人员 薪酬
数字化 营销应用	实施人员	开发总监	28.00	26%	35.28	-	-	5.00	190.51	1.00	41.15
		技术顾问	21.00	26%	26.46	-	-	32.00	914.46	8.00	246.90
		开发顾问	21.00	26%	26.46	-	-	32.00	914.46	8.00	246.90
		测试工程师	20.00	26%	25.20	-	-	6.00	163.30	2.00	58.79
		交付总监	30.00	26%	37.80	-	-	5.00	204.12	1.00	44.09
		方案经理	26.00	26%	32.76	-	-	19.00	672.24	5.00	191.06
		方案顾问	23.00	26%	28.98	-	-	56.00	1,752.71	14.00	473.23
		小计	-	-	-	-	-	155.00	4,811.79	39.00	1,302.12
数字化 供应链应用	实施人员	开发总监	28.00	26%	35.28	-	-	3.00	114.31	1.00	41.15
		技术顾问	21.00	26%	26.46	-	-	19.00	542.96	5.00	154.31
		开发顾问	21.00	26%	26.46	-	-	19.00	542.96	5.00	154.31
		测试工程师	20.00	26%	25.20	-	-	5.00	136.08	1.00	29.39
		交付总监	30.00	26%	37.80	-	-	4.00	163.30	1.00	44.09
		方案经理	26.00	26%	32.76	-	-	10.00	353.81	2.00	76.42
		方案顾问	23.00	26%	28.98	-	-	29.00	907.65	7.00	236.62
		小计	-	-	-	-	-	89.00	2,761.06	22.00	736.30
合计						-	-	379.00	11,856.65	96.00	3,252.36

公司上述相同或类似岗位人员薪酬情况如下：

人员类型	岗位类型	岗位基本工资（万元/年）
产品开发人员	需求分析工程师	19.60-31.30
	产品总监	35.80-46.60
	产品经理	26.90-35.50
	技术总监	33.90-47.40
	开发经理	16.90-35.50
	数据建模工程师	25.30-33.00
	后端开发工程师	18.50-28.70
	前端开发工程师	20.20-32.20
	UI 设计工程师	14.50-28.30
	数据平台工程师	31.90-39.10
	业务平台架构师	31.70-37.80
	应用测试工程师	15.50-24.50
实施人员	开发经理	21.80-34.40
	产品经理	28.30-35.80
	UI 设计师	23.30-29.40
	前端开发工程师	20.20-28.10
	移动端开发工程师	19.10-27.80
	后端开发工程师	18.10-29.50
	技术顾问	18.10-25.40
	开发顾问	18.00-25.00
	测试工程师	15.00-23.20
	交付总监	21.30-32.30
	方案经理	23.00-34.80
	方案顾问	16.80-27.30

如上表所示，本次募投项目拟招聘人员基本工资与公司目前相同或类似岗位人员薪酬较为匹配，本次募投项目的人员薪酬支出测算较为合理。

三、研发投入的必要性及是否符合《企业会计准则》关于研发投入资本化的条件，并结合现行会计政策、报告期内公司和同行业可比公司同类项目研发投入资本化情况说明募投项目研发投入资本化的具体依据及合理性，是否存在将不符合资本化要求的研发费用资本化的情形

（一）研发投入的必要性

1、企业数字化转型市场空间广阔，本次募投项目研发投入将完善公司数字化综合解决方案，有利于公司业务的进一步开拓。

目前我国信息化建设仍有较大提升空间。根据艾瑞咨询的数据，2019 年我国 GDP 占全球比重已经达到 16.4%，较 2018 年提升 0.6%，而我国企业 IT 投入占全球比重仅为 5.5%，较 2018 年提升 0.7%。相较于我国的经济体量，企业的 IT 投资比重显著低于全球水平，目前我国已进入高质量发展阶段，通过数字化转型，提升社会、企业的运行效率，优化资源配置，是未来经济发展的重点方向。2021 年的《政府工作报告》指出，“加快数字化发展，打造数字经济新优势，协同推进数字产业化和产业数字化转型”。企业数字化转型获得了我国政策的大力支持，这给公司所处的信息技术服务行业带来了广阔的市场前景。

作为助力行业和众多头部企业实现“数字化”转型的长期实践者，公司结合深耕企业数字化服务的经验，一方面为客户提供基于商业 ERP 套件的数字化解决方案，另一方面依托自身强大的研发能力，横向向企业供应链上下游的数字化供应链及数字化营销管理领域延伸，为客户提供定制化运营管理数字化系统开发服务。本次募投项目将基于升级的赛意共享技术中台，对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用软件产品进行迁移、升级、改造，满足企业发展过程中对供应链上下游及财务运营方面的数字化转型需求，有利于公司加快自主构建的中台及前台数字化转型业务的开拓。

2、软件及信息技术服务行业市场化竞争程度较高，公司需进一步加大研发投入以维持和提升公司核心竞争力。

当前我国数字中台行业处于从萌芽转向高速发展的过渡期，整体仍处在相对基础的发展阶段，但由于企业数字化转型驱动市场需求不断增加，行业增长势头明显。近几年大数据技术得到不断发展，在企业业务多元化、复杂化的形势下，

大数据与业务也在不断融合，客户不再满足于简单的业务分析、统计，数字中台运用大数据技术提升数据处理效率，对数据进行结构化以更好地将数据与业务进行连接，提升数据的可用性，释放数据应用价值，能够为客户提供更高效的个性化应用服务。目前整个数字中台行业尚处早期阶段，市场集中度较低，格局尚未形成，各厂商都处在通过自有渠道进行横向与纵向扩张阶段，公司同行业上市公司纷纷通过募集资金投向信息化中台项目来增强自身竞争力。

发行人同行业上市公司拟实施的数字化中台项目基本情况如下：

单位：万元

公司名称	项目名称	发行/预案时间	总投资额
汉得信息 (300170)	基于融合中台的企业信息化平台建设项目	2020 年	116,072.30
彩讯股份 (300729)	运营中台建设项目	2021 年	20,410.37
东方通 (300379)	基于人工智能技术的数据化能力平台建设项目	2021 年	20,373.84
宇信科技 (300674)	基于人工智能技术的智能分析及应用平台建设项目	2021 年	57,914.70
东方国信 (300166)	工业互联网云化智能平台项目	2020 年	34,130.81

如上表所示，公司同行业上市公司纷纷通过募集资金投向信息化中台项目来增强自身竞争力。为进一步提升技术水平及产能规模，应对日趋激烈的行业竞争，公司实施本次募投项目一方面将为自主解决方案产品完善统一的技术中台，为自主多解决方案的融合化、规模化拓展奠定坚实基础，赛意共享技术中台亦可作为独立的解决方案产品进行销售；另一方面将基于共享技术中台，对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用软件产品进行升级和改造，丰富产品功能，提升交付质量和效率，扩大各产品业务规模。本次募投项目建成后将有利于公司进一步提升技术水平及产能规模，增强核心竞争力，巩固和提高公司在行业内的市场地位和市场影响力。

综上所述，本次募投项目有利于公司进一步提升技术水平及产能规模，增强核心竞争力，因此本次募投项目研发投入具有必要性。

（二）募投项目研发投入资本化的具体依据及合理性，是否存在将不符合资本化要求的研发费用资本化的情形

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

公司在研究阶段需完成前期项目评审、形成立项申请报告和项目可行性分析报告，并经管理层批准。当项目通过前期需求分析、可行性论证等研究阶段工作后，项目开始进入开发阶段，公司将项目归集的开发支出资本化处理。

本项目的投资构成中，开发费用为 27,341.86 万元，属于资本性支出。本次“基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目”已完成前期研究和探索工作。前期研究阶段主要对共享技术平台的功能模块及主要功能进行优化论证并对相关具体应用的升级适用领域进行可行性论证。目前，项目申请人已完成合理、充分的可行性分析，已初步形成项目系统功能升级框架设计。前期研究阶段公司所取得的主要成果如下：

项目	前期研究阶段取得的研发成果
共享技术中台	完成对共享技术平台的功能模块及主要功能优化论证，对其中的组件工程分层管理、组件命名规约管理、组件构建与部署管理、后端工程结构、后端技术体系、前端工程架构及技术体系、多数据库可支撑性等方面进行了行业比较和可行性论证。
智能财务应用	完成智能财务应用底层功能迁移至技术中台的可行性论证，以及具体模块的新增或升级的适用领域可行性论证，包括：1、对新增成本企划、资金管理、预算管理等模块的市场需求论证；2、对 OCR 图像识别技术的适配性和稳定性研究，判断新增电子档案模块必要性的研究；3、对金税三期体系及税务管理模块升级必要性的研究等。初步实现成本企划中的目标成本、成本分析、标准成本等模块功能，税务管理中的税务统筹、其他税费、动态预警等模块功能，风险预警中的预警指标、动态预警、预警区间等模块功能。
数字化营销应用	完成数字化营销应用底层功能迁移至技术中台的可行性论证，以及具体模块的新增或升级的适用领域可行性论证，包括：1、结合社会化数据对客户进行信用动态评级的功能可行性评估；2、RFID 技术对商品出库管理的效率优化的可行性评估；3、各类型订单与 ERP 接口实时性研究等。初步实现客户中心中的客户档案、客户分类、变更管理等模块功能，库存中心的仓库管理、出入管理、调拨管理等模块功能，营销中心中的市场活动、费用核销、促销定价等模块功能。

项目	前期研究阶段取得的研发成果
数字化供应链应用	完成数字化供应链应用底层功能迁移至技术中台的可行性论证，以具体模块的新增或升级的适用领域可行性论证，包括：1、主流 WMS 仓储系统的接口集成技术的研究；2、利用社会化信用平台升级供应商资质评估的可行性研究等。 初步实现供应商门户中的档案维护、档案变更、寻源报价等模块功能，比例模型中的比例计算、比例调整、比例监控等模块功能，合同管理中的合同模板、水印管理、条款库等模块功能。

本次募集资金中的开发费用系根据募投项目开发阶段研发需求测算，进入开发阶段后，公司结合前期的研究成果，针对共享技术平台进行总体设计升级，同时针对具体应用丰富适用功能，提升交付质量和效率。

2、根据《企业会计准则第 6 号-无形资产》第九条的规定，企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性

发行人已完成共享技术平台的底层架构搭建和数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用部分模块的初步开发应用，募投项目将在现有产品的基础上对大量业务解决方案进行共性的抽取、整合，升级现有共享技术平台并拓宽数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用的应用模块和适用范围。此次募投项目采用的主要技术具体如下：

运用层级	采用的主要技术
资源调度层	容器技术：通过与其他应用共享同一个操作系统内核，将应用进程与系统其他部分隔离开，开发者可以在进行轻量级应用的密集部署的同时节约计算性能和存储资源。 Kubernetes 开源编排引擎：该编排引擎支持自动化部署、大规模可伸缩、应用容器化管理。技术使开发者可以脱离运维帮助的情况下自主部署应用，控制部署的频率。同时也能让运维团队监控整个系统，在硬件故障时重新调度应用。
数据存储层	时间序列数据库技术：以往对于时间序列数据的存储和处理往往采用关系型数据库的方式进行处理，但由于关系型数据库天生的劣势导致其无法进行高效的存储和数据的查询。本次募投项目采用的解决方案通过使用特殊的存储方式，使得时间序列大数据可以高效存储，并快速处理海量大数据。
数据访问层	采用负载均衡、服务网关、消息队列、分布式协调组件、并行计算等技术。
数据交互层	RESTful 架构技术：一种主流的互联网软件架构，通过提供一套标准的 RESTful 应用程序编程接口，让网站、移动端和第三方系统都可以基于应用程序编程接口进行数据交互和对接，极大的提高系统的开发效率，也使得前后端分离架构成为可能。

运用层级	采用的主要技术
业务展示层	前端用户界面，PC 端采用 vue 技术，app 端采用 ReactNative 技术，使得视图和应用在不同的用户界面显示一致；后端采用 springCloud+hibernate 业务逻辑封装以及微服务部署。

公司已具有本次募投项目所采用主要技术的积累，同时公司研发人员涵盖计算机、网络工程、电子工程、信息、通讯工程、自动化等专业，具有架构规划、需求分析、产品设计、功能开发及系统测试等相关的丰富经验，具有充足的经验及人员保证本次募投项目技术的可行性。发行人结合上述技术可以帮助企业实现提高开发效率、降低运维成本的目标，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

发行人此募投项目将基于赛意共享技术中台的升级以及对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用软件产品进行迁移、升级、改造，满足企业数字化转型对敏捷型数字化系统的需要，实现多解决方案的在同一客户处的统一、快速部署，有利于提升自主解决方案产品交付质量和实施效率，缩短实施与交付周期，降低交付成本和对人员供给的依赖，降低综合成本。本次募投项目将通过产品销售最终实现经济利益的流入，预计税后投资内部收益率为 13.72%，税后静态回收期 6.30 年，具有良好的市场发展前景和经济效益。因此，基于提升公司市场份额和核心竞争力的目的，公司具有充分的意图将本次募投项目形成的研发成果进行使用或出售。

（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

发行人本募投项目具有明确的运营模式及盈利模式，未来能够产生直接效益和间接效益。本次募投项目当中的共享技术中台将主要采取授权收入的经营模式，此种情况下，客户不享有软件所有权，但可以在协议约定的时间、地点，按照约定的方式行使软件使用权；智能财务应用、数字化营销应用和数字化供应链应用将主要采取“本地部署+云订阅模式”，本地部署需公司依据不同的类型结合项目范围确定各角色的人天投入，进而核算出相关的合同价格并与客户订立服务合同，以获得相关的销售收入。同时公司将收取应用产品授权销售收入，以及后续运维费用收入；云订阅模式即客户根据其自身实际需求，向公司订购所需的应用

软件服务，并按定购的服务多少和时间长短向公司支付费用（通常以 12 个月为计量时间单位），并通过云端（包含公有云及私有云两种模式）获得公司提供的云端软件服务。同时对于少量有实施需求的客户，公司亦将收取相应的实施费用。

具体而言，由以下三方面构成：

1) 面向内部管理数字化平台自主建设的大中型企业客户群，客户可以选择采购完全知识产权的整套技术中台架构，或采购技术中台架构的相关使用权，结合其实际业务需求，由其内部 IT 团队开展定制化开发。公司将采用产品组件/产品模块+组件模块用户数、单价的计价模式计算相关软件许可销售合同中收取的技术中台使用授权费用，以及后续产品支持服务费用。

2) 面向有具体业务管理需求的大中型企业群客户，采用本地化部署具体应用的产品解决方案。根据客户的实施需求，公司依据不同的类型结合项目范围确定各角色的人天投入，进而核算出相关的合同价格并与客户订立服务合同，以获得相关的收入。同时公司将收取应用产品授权销售收入，以及后续运维费用收入。

3) 面向中小型企业客户，采用云订阅具体应用的产品解决方案。公司将按定购的服务多少和时间长短收取云订阅销售收入。同时对于少量有实施需求的客户，公司亦将收取相应的实施费用。

发行人目前已与多家客户签订采用数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用的销售合同，如与国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司签订的“财务共享中心项目实施合同书”，即采用了发行人自主研发的智能财务应用产品，提升其财务系统管理能力；如与艾欧史密斯（中国）热水器有限公司签订的“营销模式创新项目软件开发实施服务合同”，即采用了发行人自主研发的数字营销应用，提升其销售管理能力。

(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

公司作为一家专业的企业信息化管理软件解决方案及服务提供商，十余年来专注于企业信息化服务行业，积累了丰富的技术服务管理经验。公司拟投入的研发资金均来自本次募集资金及自有资金，不存在外部及其他方面的资金支持。公司一直以来注重科技创新，在工业管理软件、泛 ERP 中的供应链协同软件及移

动应用等领域，发行人通过自主研发的创新方式，开发了多项核心技术。公司的核心技术均是基于多年行业经营经验，根据经营需要和用户体验需求，独立设计开发的，并根据业务发展的需要不断进行功能升级和流程改进，公司拥有相关专利或软件著作权，他人无法取得或使用发行人核心技术。目前发行人相关核心技术已基本成熟，达到国内先进水平，并在多家企业中稳定应用。本次募投项目所采用的技术均为业内成熟技术方案，同时公司研发人员涵盖计算机、网络工程、电子工程、信息、通讯工程、自动化等专业，具有架构规划、需求分析、产品设计、功能开发及系统测试等相关的丰富经验，具有充足的经验及人员保证本次募投项目技术的可行性。

公司报告期内净利润分别为 11,951.90 万元、6,686.53 万元、17,605.47 万元和 1,273.99 万元，报告期各期末货币资金余额分别为 19,853.60 万元、43,228.22 万元、50,864.55 万元和 35,777.57 万元，公司目前财务状况良好，流动资产变现能力较强，与银行等金融机构保持良好的融资合作关系，盈利能力充足，具备短期偿债能力及长期偿债能力。且本次募投项目税后投资内部收益率为 13.72%，税后静态回收期 6.30 年，具有良好的市场发展前景和经济效益，未来将进一步提高公司的盈利能力。因此，公司具有足够的财务资源支持本次募投项目的开发。

公司自设立起经过十几年的快速发展，至今已形成较为完善的品牌效应、规模效应，产品及服务已由单一的实施开发业务向多元化、多行业产品研发及实施开发相结合的方向发展，通过长期对行业大中型、行业龙头企业的服务，已沉淀丰富的实施开发、交付经验，并逐步在智能制造等领域形成相关自主产品。报告期内，公司相继获得多家大型集团客户对公司产品及服务的认可，凭借先进的技术、优质的服务、卓越的企业信誉已成功进入华为技术、美的集团、视源股份等头部企业，并已与其形成了深入稳定的合作关系。现有的客户资源使公司能充分了解客户的一线需求，能够为本项目建设提供重要的市场基础。

综上所述，本次募投项目具备充分的市场基础，公司有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发。

(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量

公司按照《企业会计准则》对研发支出分别设立了资产类科目和损益类科目，

对于处于开发阶段的，可以明确划分的相关费用计入“开发支出”科目，对于前期市场定位调研、可行性论证、立项阶段，或开发阶段不能资本化的费用计入损益类科目“研发费用”。公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系，通过办公系统、财务系统、研发项目台账等对各个项目开发支出进行了单独核算，确保每个项目的研发支出能够可靠计量。

综上，公司本次募投项目开发阶段相关研发投入符合《企业会计准则第6号-无形资产》中的资本化条件。

3、可比上市公司募投项目人工成本支出资本化情况

可比上市公司信息化建设募投项目人工成本支出资本化情况如下：

单位：万元

公司名称	项目名称	总投资额 ①	资本化人工 成本②	资本化人工成本 占总投资额 比例（②/①）
汉得信息 (300170)	基于融合中台的企业信息化平台建设项目	116,072.30	49,547.45	42.69%
恒实科技 (300513)	基于智慧能源的物联应用项目	25,993.00	6,075.00	23.37%
	支撑新一代智慧城市的5G技术深化应用项目	13,871.00	6,039.00	43.54%
佳都科技 (600728)	城市视觉感知系统及智能终端项目	66,480.95	20,919.66	31.47%
	轨道交通大数据平台及智能装备项目	38,978.63	12,612.96	32.36%
绿盟科技 (300369)	智慧安全防护体系建设项目	70,584.68	28,713.17	40.68%
	安全数据科学平台建设项目	30,045.42	8,106.17	26.98%
万达信息 (300168)	新一代智慧城市一体化HIS服务平台及应用系统建设项目	64,466.00	16,765.00	26.01%
数字政通 (300075)	智慧化城市综合管理服务平台建设项目	20,002.35	6,628.00	33.14%
	基于物联网的智慧排水综合监管运维一体化平台建设项目	14,548.07	4,721.00	32.45%
	基于多网合一的社会治理信息平台建设项目	13,666.41	4,442.00	32.50%
赛意信息 (300687)	基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目	71,778.73	27,341.86	38.09%

从上表可以看出，同行业上市公司募投项目人工成本资本化情况因研发内容不同而有所差异，公司本次募投项目的人工成本资本化比重处于行业中间水平，符合行业情况，具有合理性。

综上，公司本次募投项目研发投入资本化的具有合理性，不存在将不符合资本化要求的研发费用资本化的情形。

四、结合公司主要产品 ERP 系统及 S-MOM 制造运营产品的具体功能及应用场景，详细说明本次募投的 DMP 数据中台、PIDB 产品创新设计底座、SF 开发管理平台等要件与现有产品的关系，量化说明上述要件如何对现有的产品进行升级改造；对比同行业可比公司、市场空间、盈利前景，说明增加新要件的必要性及合理性

（一）结合公司主要产品 ERP 系统及 S-MOM 制造运营产品的具体功能及应用场景，详细说明本次募投的 DMP 数据中台、PIDB 产品创新设计底座、SF 开发管理平台等要件与现有产品的关系，量化说明上述要件如何对现有的产品进行升级改造

1、公司主要产品 ERP 系统、S-MOM 制造运营产品与共享技术中台及应用的相互关系

一般而言，典型的制造型企业业务及生产运营管理流程可以分为五层，分别是经营决策层、管理运营层、制造执行层、设备感知及控制层、设备设施层。其中管理运营层、制造执行层、设备感知及控制层起到承上启下的作用，具体如下：

（1）管理运营层定义了企业管理所需的相关业务类活动，包括管理企业的各种资源，管理企业的销售和服务，制订生产计划，确定库存水平和确保物料能按时传送到正确的地点进行生产等，通常会选用 ERP 等系统。管理运营层的活动运行周期通常是年、季度、月、旬、周、日；（2）制造执行层定义了为完成生产目标的工作流活动，承接了从管理运营层下传的生产计划、交货计划等指令信息，包括生产记录的维护，生产过程的协调和优化等等，主要面向制造企业工厂管理的生产调度、设备管理、质量管理、物料跟踪和库存管理等，可通过 MES 等系统实现这些功能。制造执行层的活动运行周期通常是日、轮班、小时、分钟；（3）设备感知及控制层定义了感知、监测和控制实际物理生产过程的活动的活动，按照实际生产方式的不同，可细分为连续控制、批控制和离散控制，设备感知及控制层通常选用的控制系统包括 SCADA 等，设备感知及控制层的活动运行周期通常是秒。

目前公司主要产品：（1）泛 ERP 领域的业务运营管理软件，系面向企业用

户，帮助企业管理者管理业务流程，优化经营运作，提高工作效率的信息化及数字化软件平台与工具，属于上述管理运营层的管理软件；（2）S-MOM 工业管理软件，以制造全流程闭环管理为基础，实现制造过程透明化、制造数据可视化、制造品质可控化的目标，属于上述制造执行层及设备感知及控制层的工业软件。

本次募投项目涉及的共享技术中台及应用作为发行人现有主营业务中泛 ERP 领域业务的组成部分，与 ERP 业务同处于管理运营层，在功能及业务场景上互为补充。ERP 业务聚焦于企业边界内部管理，共享技术中台及应用聚焦于企业内外部协同和外部整合。

2、本次募投的 DMP 数据中台、PIDB 产品创新设计底座、SF 开发管理平台等要件与现有产品的关系，量化说明上述要件如何对现有的产品进行升级改造

共享技术中台现有的要件包括 ECP 企业云平台、IOT 物联平台。ECP 企业云平台主要解决业务流程类的系统构建问题，是智能财务应用、智能营销应用、智能供应链应用的主要应用承载平台，同时支持企业根据自身行业特点、业务特性，通过定制化开发的模式，构建符合自身特定场景的应用；IOT 物联平台，该平台主要解决企业在应用使用过程中涉及物联化的场景。例如，在智能供应链应用涉及的采购领域中，通过将 RFID 或 NFC 标签贴在供应商送货原材料上，可以知道采购批次、送达日期、交付仓库地点等信息，并可以进行采购物料入库的分拣和跟踪。

本次募投新增的 DMP 数据中台、PIDB 产品创新设计底座、SF 开发管理平台等要件与现有要件的关系如下：

（1）本次募投的 DMP 数据中台，与现有的 ECP 企业云平台、IOT 物联平台是协同关系。

ECP 企业云平台、IOT 物联平台在结合实际应用落地过程中，均会产生海量的、结构化或非结构化的数据。本次募投的 DMP 数据中台承载了上述海量数据在接收后的存储、分析、反馈，并与其他业务模块共享数据的闭环处理，最终加速从数据到价值的过程，打造相应业务能力。

DMP 数据中台具备以下特征：1）覆盖全域数据，通过数据集中建设覆盖所有业务过程数据；2）结构层次清晰，纵向的数据分层、横向主题域、业务过程

划分，让整个层次结构清晰易理解；3）数据准确一致，统一命名、统一业务含义、统一计算口径，以保证数据的准确一致；4）性能提升，统一的规划设计，选用合理的数据模型，统一清晰的定义使整体性能更优；5）降低成本，数据体系的建设使得数据能被业务共享，这避免了大量的重复建设，节约了计算、存储和人力成本；5）方便易用，总体原则是越往后越能方便地直接使用数据，把一些复杂的处理尽可能前置，必要时做适当的冗余处理。

综上所述，ECP 企业云平台与 IOT 物联平台起到生产、提供数据的作用，DMP 数据中台则起到使用数据，发挥数据价值的作用。

（2）本次募投的 SF 开发管理平台及运维管理平台，与现有的 ECP 企业云平台、IOT 物联平台是过程控制关系。

SF 开发管理平台及运维管理平台聚焦于软件项目工程管理，以系统性的、规范化的、可量化的过程化方法去开发和维护软件，以保障交付过程及上线后的监控管理透明化，保障应用软件运行状态的可视化、应用软件异常的可预警化。

开发管理平台用于保证一个较为复杂的业务应用能在多个角色、多个团队的合作下，按时以合适的质量发布，以减少代码管理的成本。开发管理平台通过自动化测试工具的应用，把以人为驱动测试行为转化为机器执行，确保跨平台的、复杂的企业级应用无故障发布及长期稳定运行。

运维管理平台聚焦于处理业务应用上线后的健康监控，不仅从硬件层面对服务器硬件指标与系统服务运行状态进行监控，还在软件层面对软件程序内部的执行过程指标和服务之间链路调用情况进行监控，通过分布式追踪、性能指标分析、应用和服务依赖分析等方法，进一步地深入监控以发现请求响应“慢”的根本问题，使得客户在使用 ECP 和 IOT 平台及应用时，无论是通过私有云部署还是公有云部署，都能够保障从底层基础系统到平台应用的稳定运行。

因此，本次募投的 SF 开发管理平台及运维管理平台，与现有的 ECP 企业云平台、IOT 物联平台是过程控制关系。

（3）本次募投的 PIDB 产品创新设计底座，与现有的 ECP 企业云平台、IOT 物联平台是支撑关系。

PIDB 产品创新设计底座，主要聚焦于解决企业在应用 ECP、IOT 平台开发

相关定制应用产品的设计过程管理问题，包括：1）对应用开发项目的进度、质量和成本进行全过程跟踪管理，包括合理设置软件项目的里程碑标志、进行阶段性单元测试、管理软件开发工时成本计算等；2）对软件设计过程中产生的设计文档进行管理，对软件工程开发进行规范等；3）对软件设计模型实现管理，通过管理积累下来的软件模型和开发经验，实现高效的组装式的软件开发程式，以大幅降低后续软件开发的出错率，同时提高后续软件开发的稳定性与可靠性。

因此，本次募投的 PIDB 产品创新设计底座，与现有的 ECP 企业云平台、IOT 物联平台是支撑关系。

3、量化说明上述要件如何对现有的产品进行升级改造

预计本募投项目新增的要件/组件在对现有技术共享中台进行升级改造后，在开发效率、运行故障率、代码 BUG 率、运维效率及需求时效等指标上均会有不同程度改善，具体如下表所示：

指标	预计改善情况
运行故障率	预计下降 45%
需求时效	预计下降 52%
代码 BUG 率	预计下降 92%
沟通效率	预计提升 50%
运行性能	预计提升 150%
开发效率	预计提升 200%
运维效率	预计提升 150%

（二）对比同行业可比公司、市场空间、盈利前景，说明增加新要件的必要性及合理性

1、同行业上市公司通过募投项目升级现有产品情况

发行人同行业上市公司拟实施的信息化中台项目基本情况如下：

公司名称	项目名称	升级内容
汉得信息 (300170)	基于融合中台的企业信息化平台建设项目	该项目将技术中台、业务中台、数据中台的概念、技术和组件进行融合，统一为融合中台，作为承接前台业务需求和用户体验、后台套装软件的核心。
彩讯股份 (300729)	运营中台建设项目	该项目建设包含八个子中台：新媒体中台、内容运营中台，智慧营销中台、流量分发中台、会员运营中台、用户体验中台、AI 中台、数据中台在内的运营中台。

公司名称	项目名称	升级内容
东方通 (300379)	基于人工智能技术的数据化能力平台建设项目	该项目包括三个研发方向，分别为数据能力平台建设、基础技术能力平台建设和安全能力平台建设。
宇信科技 (300674)	基于人工智能技术的智能分析及应用平台建设项目	该项目旨在搭建面向中小银行、消费金融公司等中小型金融机构客户的一站式软件信息技术服务平台，将为客户提供标准化软件产品和开放金融赋能服务平台。
东方国信 (300166)	工业互联网云化智能平台项目	该项目主要基于自主研发打造的 Cloudiip 工业互联网平台，并依托 Cirro Data 行云数据库系统和大数据技术生态系统，通过将人工智能、边缘计算、5G、数字孪生、数据管理等先进技术与平台融合，开发一系列面向未来发展需求的智能工具和产品。

如上表所示，公司同行业上市公司纷纷通过募集资金投向信息化中台项目来增强自身竞争力。为进一步提升技术水平及产能规模，应对日趋激烈的行业竞争，公司实施“基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目”一方面将为自主解决方案产品完善统一的技术中台，为自主多解决方案的融合化、规模化拓展奠定坚实基础，赛意共享技术中台亦可作为独立的解决方案产品进行销售；另一方面将基于共享技术中台，对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用软件产品进行升级和改造，丰富产品功能，提升交付质量和效率，扩大各产品业务规模。

DMP 数据中台、PIDB 产品创新设计底座、SF 开发管理平台等要件的增加，对 ECP 企业云平台及 IOT 物联平台分别能够起到协同、过程控制及支撑作用，本次募投项目建成后将有利于公司进一步提升中台产品的整体技术水平及产能规模，增强核心竞争力，巩固和提高公司在行业内的市场地位和市场影响力。

2、市场空间及盈利前景

伴随着数据量的爆发式增长、数据处理技术的进步，以及数字中台产品逐渐实现商业化、需求端企业对数字中台的认知开始树立。当前我国数字中台行业处于从萌芽转向高速发展的过渡期，整体仍处在相对基础的发展阶段，但由于企业数字化转型驱动市场需求不断增加，行业增长势头明显，市场规模快速扩张。2018年，中国数字中台规模为 22.2 亿元，并在 2019-2022 年间保持 72.1%的复合年均增长率，2022 年将达到 179.4 亿元，未来有望成长为千亿级别市场。

发行人本募投项目具有明确的运营模式及盈利模式，未来能够产生直接效益

和间接效益。本次募投项目当中的共享技术中台将主要采取授权收入的经营模式，智能财务应用、数字化营销应用和数字化供应链应用将主要采取“本地部署+云订阅模式”。经预测，发行人本次募投项目税后投资内部收益率为 13.72%，税后静态回收期 6.30 年，具有良好的经济效益，未来将进一步提高公司的盈利能力。

综上所述，本次募投项目市场空间广阔，盈利前景良好，因此本次募投项目对现有产品进行升级研发并新增要件具有必要性。

五、请以简明清晰、通俗易懂的语言说明本次募投项目的具体建设内容、建设方式、运营模式、盈利模式、目标产品、主要功能及目标客户，对应的市场空间、行业竞争情况等，与发行人现有主营业务的具体区别和联系，是否涉及新业务、新产品或新服务

（一）具体建设内容

1、共享技术中台

公司本次技术中台升级将根据客户的实际业务模式和需求，对各种业务环节中的应用标准服务及功能组件进行抽象、封装，形成可复用的标准化业务组件，减少客户在产品和信息化数字转型过程中重复工作带来的质量差异和成本浪费，以支撑快速构建业务应用前台系统，最终实现有效整合，满足客户创新的业务需求。

公司将在当前技术中台基础上，新增 DMP 数据中台，PIDB 产品创新设计底座，SF 开发管理平台等要件，同时通过构建相关的开发者社区、数字化转型社区等社交化的平台，与外部开发者交互以形成良性的共创。

具体升级建设内容如下表所示：

类别	功能模块	性质	主要实现功能
赛意共享技术中台	大数据分析平台 DMP	新增	本次募投的 DMP 数据中台承载了海量数据在接收后的存储、分析、反馈，并与其他业务模块共享数据的闭环处理，最终加速从数据到价值的过程，打造相应业务能力。
	产品设计中心 PIDB	新增	PIDB 产品创新设计底座，主要聚焦于解决企业在开发相关定制应用产品的设计过程管理问题，通过积累的软件模型和开发经验，大幅降低后续软件开发的出错率，同时提高后续软件开发的稳定性与可靠性。

类别	功能模块	性质	主要实现功能
	开发运营平台 SF	新增	SF 开发管理平台及运维管理平台聚焦于软件项目工程管理，以系统性的、规范化的、可量化的过程化方法去开发和维护软件，以保障交付过程及上线后的监控管理透明化，保障应用软件运行状态的可视化、应用软件异常的可预警化。

2、智能财务应用

本次智能财务应用升级一方面将采用赛意共享技术中台作为底座，开发相关共用组件和主数据内容，另一方面将结合新兴的 OCR 影像识别、大数据存储及分发等技术，新增发票处理、业务单据及凭证归档等电子档案的采集、借阅、销毁相关的电子档案模块，管理会计领域的预算管理及资金管理模块，并对业财作业过程中的指标设定、阈值管理及智能预警等方面做体系化、结构化、模块化的研发。本次升级后的智能财务应用能够帮助客户链接业务作业端和财务核算系统，汇集与财务相关的业务数据，通过自动化或半自动化检查、筛选、转换，再通过接口将转换后的数据传入 ERP 财务核算系统，突破原有财务管理软件的局限。

具体升级建设内容如下表所示：

类别	功能模块	性质	主要实现功能
智能财务应用	基础技术平台	新增	全面采用赛意共享技术中台作为底座，开发相关共用组件和主数据内容。
	业财税资融合	新增	链接业务系统、财务系统、税务系统数据，对业务单元完成情况进行自动跟踪及异常提醒，对数据进行一致性检查。
	管理会计	新增、升级	通过预算管理模块提高预算和计划编制能力；通过资金管理支持财务部门实时分析业务变化对资金流动预测的影响；通过成本企划模块实现对成本的动态分析和改善。
	决策支持	新增、升级	通过财务大数据模块建立场景化应用，形成数据的自动运算、展示、预警和预测，快速支持战略决策；通过智能财务模块对财务关键风险点进行预警，实现财务领域的智能决策。

3、数字化营销应用

本次数字化营销应用的升级一方面将采用赛意共享技术中台作为底座构建功能架构，将原有相对分散的子模块进行整合优化，进一步加强组件化能力，对标准化的服务进行业务封装。另一方面针对不同的营销模式，分别构建面向经销商多级渠道的 B2B 渠道管理前台，以及面向消费者端的 B2C 渠道管理前台。本次数字化营销应用升级后能够帮助客户突破内部边界，衔接下游客户，帮助企业业务端更加贴近客户的需求。

具体升级建设内容如下表所示：

类别	功能模块	性质	主要实现功能
数字化营销应用	基础技术平台	新增	全面采用赛意共享技术中台作为底座，开发相关共用组件和主数据内容。
	系统配置中心	升级	全面采用赛意共享技术中台作为底座，对系统设置进行升级改造。
	基础数据中心	升级	基于赛意共享技术中台进行重构，对区域、组织、部门、员工等主数据进行升级改造。
	客户中心	升级、新增	对客户各个维度信息进行全面管理，包括：1、按照客户情况对客户进行分类管理；2、对客户变更、冻结、归属进行管理；3、对合同签署、考核指标、客户等级评级进行管理。
	会员中心	新增	对会员各个维度信息进行全面管理，包括：1、按照会员信息对会员进行分级管理；2、根据会员级别匹配不同的权益活动；3、根据会员行为记录，分析会员特征，为会员开发打下基础等。
	产品中心	升级、新增	对客户各个维度信息进行全面管理，包括：1、对商品类型、属性、档案进行管理；2、依据商品信息对外进行图文等内容的展示。
	业务员中心	升级、新增	对业务员各个维度信息进行全面管理，包括：1、对业务员信息、实现目标和绩效考核进行管理；2、对业务员相应客户的开发、维系、合同签署进行管理。
	库存中心	升级、新增	对商品库存各个维度信息进行全面管理，主要包括对商品库存、商品出入库、商品调拨、库存信息化管理。
	营销中心	升级、新增	对营销政策进行全面管理，主要包括：1、对营销政策、返利政策、价格管理、优惠券、渠道费用进行管理；2、建立产品资料库以及学习课程，供客户、渠道商、内部员工进行学习；3、根据客户行为特征进行精准营销。
	订单中心	升级	对合同订单包括信息接入、签署、执行、退货进行全流程管理。
	计划中心	新增	对产品销售计划进行全面管理，包括销售计划的制定、销售计划执行的考核及销售计划与生产环节的衔接等。
	售后中心	升级、新增	对售后全流程进行管理，包括：1、对售后网点、售后信息进行管理；2、对包括售后申报、派工、安装、结算、反馈、回访等全流程进行管理。
	财务中心	升级、新增	对销售实现情况包括对应收账款、收款进度、费用控制、预算审批、绩效考核、客户对账进行全面管理。
	渠道营销门户商城	升级	实现在门户商城产品推荐、咨询详情、政策信息、销售预测、自助下单、对账信息等全流程管理。
	渠道营销内部运营管理	升级	实现对内部流程运营包括基础数据、政策信息、销售预测、仓储物流、资源协调、报表分析等全流程管理。
	第三方电商	新增	接入京东、天猫、拼多多、微信等多种第三方门户交易订单。
	第三方接口	新增	打通主流物流商接口，实现包括产品同步、地址簿同步、物流需求推送、物流轨迹接入，签收结果接入等功能。
	导购移动端	升级	对导购行为进行全面管理，包括考勤签到、零售开单、会员维护等，同时可查阅门店销售日报。
	门店管理移动端	新增	对门店的设置、门店样品、门店展台、门店费用进行全面管理。

类别	功能模块	性质	主要实现功能
	移动营销(内部营销管家)	升级、新增	对员工的销售目标、目标达成情况、业绩激励、业务排名、客户经营、员工与领导沟通等进行全面管理。
	自营电商(PC/移动端)	升级	对自营商城运营进行管理,包括活动中心、会员中心、购物车、订单、在线支付、问题反馈、在线评价、在线客户等进行全面管理。

4、数字化供应链应用

本次数字化供应链应用的升级一方面将采用赛意共享技术中台作为底座构建功能架构,构建全局、完整、共享的主数据系统,实现数字化供应链应用容器化部署及云化支持,另一方面将新增库存协同、质量协同、核价管理及品类布局策略等模块化组件。本次数字化供应链应用升级后将帮助客户突破内部边界,衔接上游供应商,帮助企业业务端更好的进行供应商管理。

类别	功能模块	性质	主要实现功能
数字化供应链应用	基础技术平台	新增	全面采用赛意共享技术中台作为底座,开发相关共用组件和主数据内容。
	系统配置	升级	全面采用赛意共享技术中台作为底座,对系统设置进行升级改造。
	基础数据	升级	基于赛意共享技术中台进行重构,对采购组织、业务实体、库存组织等主数据进行升级改造。
	供应商生命周期管理	升级、新增	对供应商各个维度信息进行全面管理,包括:1、对供应商进行审核登记、按照不同级别、资质进行管理;2、对供应商制定考察计划、样本试验、小批量适用、合同签订、供应商冻结/恢复进行管理;3、对供应商信息、变更、年度考核进行管理。
	寻源管理	升级	对招标询价进行全流程管理,包括询价流程、招标流程、谈判竞标决标流程等。
	采购执行	升级、新增	对采购执行进行全流程管理,包括采购预测、采购申请、采购订单、合同签署、送货通知等。
	合同管理	升级、新增	对签署采购合同进行全流程管理,包括合同模板、合同报价、合同预警等。
	绩效管理	升级	对供应商绩效评价进行全面管理,包括设置评价指标、设计绩效模型、考核交期数据、维护绩效方案等。
	比例模型	升级	对采购比例模型进行管理,包括比例设计和调整、比例计算、比例监控和比例预警。
	对账协同	升级	对供应商付款进行全面管理,包括定期对账、发票管理、付款管理等。
	质量协同	新增	对采购质量进行全面管理,包括质量异常反馈、质量改善跟踪、质量索赔等。
	核价管理	新增	对采购价格进行全面管理,包括核价模型、核价计算、价格库、价差分析等。
	库存协同	新增	新增供应商库存维度,对供应商库存情况、排产计划、可用库存进行管理。
	布局策略	新增	对采购商品分布情况进行管理,包括品类策略、品类健康度、品类布局分析等。

类别	功能模块	性质	主要实现功能
	供应商门户	升级、新增	实现对供应商的有效交互，包括对供应商档案、采购报价、送货情况、库存协同、质量协同、业务交流等进行管理。

（二）运营模式及盈利模式

本次募投项目当中的共享技术中台将主要采取授权收入的经营模式，此种情况下，客户不享有软件所有权，但可以在协议约定的时间、地点，按照约定的方式行使软件使用权；智能财务应用、数字化营销应用和数字化供应链应用将主要采取“本地部署+云订阅模式”，本地部署需公司依据不同的类型结合项目范围确定各角色的人天投入，进而核算出相关的合同价格并与客户订立服务合同，以获得相关的销售收入。同时公司将收取应用产品授权销售收入，以及后续运维费用收入；云订阅模式即客户根据其自身实际需求，向公司定购所需的应用软件服务，并按定购的服务多少和时间长短向公司支付费用（通常以 12 个月为计量时间单位），并通过云端（包含公有云及私有云两种模式）获得公司提供的云端软件服务。同时对于少量有实施需求的客户，公司亦将收取相应的实施费用。

具体而言，由以下三方面构成：

1、面向内部管理数字化平台自主建设的大中型企业客户群，客户可以选择采购完全知识产权的整套技术中台架构，或采购技术中台架构的相关使用权，结合其实际业务需求，由其内部 IT 团队开展定制化开发。公司将采用产品组件/产品模块+组件模块用户数、单价的计价模式计算相关软件许可销售合同中收取的技术中台使用授权费用，以及后续产品支持服务费用。

2、面向有具体业务管理需求的大中型企业群客户，采用本地化部署具体应用的产品解决方案。根据客户的实施需求，公司依据不同的类型结合项目范围确定各角色的人天投入，进而核算出相关的合同价格并与客户订立服务合同，以获得相关的收入。同时公司将收取应用产品授权销售收入，以及后续运维费用收入。

3、面向中小型企业客户，采用云订阅具体应用的产品解决方案。公司将按定购的服务多少和时间长短收取云订阅销售收入。同时对于少量有实施需求的客户，公司亦将收取相应的实施费用。

（三）目标产品及主要功能

发行人本募投项目建成后形成的主要产品为：共享技术中台系统、智能财务应用软件、数字化营销应用软件和数字化供应链应用软件。具体实现功能如下：

募投项目产品	实现功能
共享技术中台系统	根据客户的实际业务模式和需求，对各种业务环节中的应用标准服务及功能组件进行抽象、封装，形成可复用的标准化业务组件，减少客户在产品和信息化数字转型过程中重复工作带来的质量差异和成本浪费，以支撑快速构建业务应用前台系统，最终实现有效整合，满足客户创新的业务需求。
智能财务应用软件	智能财务应用软件升级一方面将采用赛意共享技术中台作为底座，开发相关共用组件和主数据内容，另一方面将结合新兴的 OCR 影像识别、大数据存储及分发等技术，帮助客户链接业务作业端和财务核算系统，汇集与财务相关的业务数据，通过自动化或半自动化检查、筛选、转换，再通过接口将转换后的数据传入 ERP 财务核算系统，突破原有财务管理软件的局限。
数字化营销应用软件	数字化营销应用软件升级一方面将采用赛意共享技术中台作为底座构建功能架构，将原有相对分散的子模块进行整合优化，进一步加强组件化能力，对标准化的服务进行业务封装。另一方面针对不同的营销模式，分别构建面向经销商多级渠道的 B2B 渠道管理前台，以及面向消费者端的 B2C 渠道管理前台，帮助客户突破内部边界，衔接下游客户，帮助企业业务端更加贴近客户的需求。
数字化供应链应用软件	本次数字化供应链应用的升级一方面将采用赛意共享技术中台作为底座构建功能架构，构建全局、完整、共享的主数据系统，实现数字化供应链应用容器化部署及云化支持，另一方面将新增库存协同、质量协同、核价管理及品类布局策略等模块化组件，帮助客户突破内部边界，衔接上游供应商，帮助企业业务端更好的进行供应商管理。

（四）目标客户

本次募投项目的建设内容能够满足客户在数据化运营、个性化定制、全业务流程协同等领域及在财务、营销、供应链等具体应用场景上的服务需求，本次募投项目实施重点更偏向业务运营管理层面，共享技术中台能够帮助客户把业务处理需求和用户需求进行有效连接，发挥数据的最大效益；智能财务应用、数字化营销应用和数字化供应链应用三类业务应用能够满足客户在财务、营销、供应链等具体应用场景上的服务需求，因此本次募投项目可面向的客户属性更加丰富，消费品业、现代服务业、制造业等行业客户均是本次募投项目的潜在客户。

（五）对应的市场空间、行业竞争情况

2020 年数字中台市场规模达到 68.2 亿元。随着企业数字化转型驱动，市场需求将持续增加，数字中台行业增长势头明显，市场规模快速扩张，预计将在

2023 年达到 183.2 亿元。当前数字中台行业集中度较低，随着数字中台的技术架构和方法论趋于完善，现阶段建设的重点更多聚焦在如何将成熟的技术方案与行业及企业的实际情况和特征结合，满足客户切身的咨询规划服务需求，以发挥数据中台的效能。

数字中台服务商主要由三类厂商构成：头部互联网企业、独立中台开发商、一体化数字企业服务商。整个数字中台行业尚处早期阶段，市场集中度较低，格局尚未形成，各厂商都处在通过自有渠道进行横向与纵向扩张阶段。互联网、金融、新零售等对数据更敏感的行业成为服务商竞争的要地，行业内的头部企业是竞争焦点。由于头部企业自身的业务体量及数据复杂程度，对于配套的数据安全管理要求也较高，对服务商的考量非常严格。因此，获取头部客户订单对于数字中台服务商而言非常重要，是对其综合实力的侧面背书，具有立竿见影的效果。数字中台主要包括业务中台与数据中台等类型，主要数字中台服务商竞争格局如下图所示：



数据来源：艾瑞咨询

(六) 本次募投项目与发行人现有主营业务的具体区别和联系

本次募投项目涉及的共享技术中台及应用作为发行人现有主营业务中泛ERP领域业务的组成部分，与ERP业务同处于管理运营层，在功能及业务场景上互为补充。ERP业务聚焦于企业边界内部管理，共享技术中台及应用聚焦于企

业内外部协同和外部整合。

ERP(即企业资源计划规划)业务是一个以管理会计为核心可以提供跨地区、跨部门整合实时信息的企业管理软件,其边界主要限定管理企业内部的价值链和供应链,即销售、采购、生产、库存、质量、财务、人力资源等,强调业务的内部整合。

技术中台及应用,是伴随着数字化和互联网时代的来临,云计算、大数据、微服务、物联网、移动互联等各种新兴技术而形成的一种平台化产品,其着力于突破企业内部边界,衔接上游供应商、下游代理商/经销商业务,帮助企业前台贴近用户;同时考虑在业务作业端和财务核算系统之间构建桥梁,汇集所有与财务相关的业务数据,通过接口将转换后的数据传入 ERP 财务核算系统,强调业务的内外部协同和外部整合。

因此本次募投项目是发行人现有主营业务的延续,不涉及新业务、新产品或新服务。

六、结合行业发展趋势、市场容量、公司近年来的业务经营情况、现有竞争格局、同行业可比公司情况、发行人竞争优势、在手订单或意向性订单等分析其必要性以及各类产品能否有效消化

(一) 行业发展趋势

伴随《关于深入推进信息化和工业化融合管理体系的指导意见》、《制造业“双创”平台培育三年行动计划》、《高端智能再制造行动计划(2018-2020年)》等智能制造相关政策的出台,企业移动互联化、供应链协同、智能制造等信息化需求快速增长,大中型企业将进一步加大在信息化建设领域投资,以更新、升级信息系统或建立新的信息系统,促进国内市场保持较快增长。

企业信息化的快速发展使得企业普遍存在多个系统,数据孤岛、业务割裂、资源分配等问题日益凸显,推动多个系统间的数据整合和协同发展成为很多企业亟待解决的重要问题。基于共享技术平台构造以产品、资源和服务为核心要素的软件生态体系成为构筑新竞争优势,解决数据孤岛等问题的重要手段。共享技术平台的建立和基于该平台开发的管理软件,将加快不同系统的整合,通过模块化、标准化加快插件化管理,增强软件模块的可复用性、提升软件的开发效率,并促

进不同系统间的沟通协调，更好满足企业业务多元化、复杂化的要求。

（二）市场容量

以互联网、大数据、人工智能等为代表的数字科技极大提升了我国企业的进步和发展，也对传统企业形成巨大冲击，传统企业数字化转型成为趋势。产业数字化转型由单点应用向连续协同演进，数据集成、平台赋能成为推动产业数字化发展的关键。根据《中国数字经济发展白皮书》的数据，2019 年我国产业数字化增加值约为 28.8 万亿元，占 GDP 比重为 29.0%。其中，服务业、工业、农业数字经济渗透率分别为 37.8%、19.5%和 8.2%。产业数字化加速增长，成为国民经济发展的重要支撑力量。

目前我国信息化建设仍有较大提升空间。根据艾瑞咨询的数据，2019 年我国 GDP 占全球比重已经达到 16.4%，较 2018 年提升 0.6%，而我国企业 IT 投入占全球比重仅为 5.5%，较 2018 年提升 0.7%。相较于我国的经济体量，企业的 IT 投资比重显著低于全球水平，目前我国已进入高质量发展阶段，通过数字化转型，提升社会、企业的运行效率，优化资源配置，是未来经济发展的重点方向。2021 年的《政府工作报告》指出，“加快数字化发展，打造数字经济新优势，协同推进数字产业化和产业数字化转型”。企业数字化转型获得了我国政策的大力支持，这给发行人所处的信息技术服务行业带来了广阔的市场前景。

伴随着数据量的爆发式增长、数据处理技术的进步，以及数字中台产品逐渐实现商业化、需求端企业对数字中台的认知开始树立。当前我国数字中台行业处于从萌芽转向高速发展的过渡期，整体仍处在相对基础的发展阶段，但由于企业数字化转型驱动市场需求不断增加，行业增长势头明显，市场规模快速扩张。2018 年，中国数字中台规模为 22.2 亿元，并在 2019-2022 年间保持 72.1%的复合年均增长率，2022 年将达到 179.4 亿元，未来有望成长为千亿级别市场。

（三）公司近年来的业务经营情况

公司当前主要产品及服务分为三大板块：（1）面向制造、零售及现代服务等行业的企业级客户提供基于泛 ERP 的业务运营管理软件、工业管理软件在运营数字化、制造数字化领域的设计规划、软件交付、系统部署等相关的软件销售及实施开发服务；（2）上述相关产品在部署后的专业维护服务；（3）代理分销类衍

生性业务，包括上述相关业务过程中产生的相关软硬件的代理分销类业务和洋酒销售业务。报告期内，公司泛 ERP 业务贡献收入金额占公司总收入的比重分别为 74.33%、65.15%、58.86%和 61.23%。

单位：万元，%

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
泛 ERP	23,351.58	61.23	81,538.70	58.86	70,079.46	65.15	67,607.42	74.33
智能制造及工业互联网	10,728.17	28.13	41,325.22	29.83	26,434.77	24.58	14,712.02	16.18
系统维护服务	1,286.65	3.37	5,162.79	3.73	3,213.04	2.99	1,433.72	1.58
代理分销	2,768.75	7.26	10,504.17	7.58	7,837.38	7.29	7,196.53	7.91
合计	38,135.15	100.00	138,530.88	100.00	107,564.65	100.00	90,949.69	100.00

报告期内各期，公司泛 ERP 业务收入金额分别为 67,607.42 万元、70,079.46 万元、81,538.70 万元和 23,351.58 万元，2018 年至 2020 年年均复合增长率为 9.82%。在泛 ERP 领域，业务增长主要来源于企业级客户在发展过程中的自然内生动力，一方面企业管理软件的覆盖领域逐步从面向内部人财物的管理不断向支持企业与上游的供应商伙伴协同、与下游的客户之间的协作进行延伸；另一方面，由于所服务客户均为企业级行业龙头客户，相关的定制化需求尤其饱满。得益于公司多年的行业积累和客户信任，公司在该领域继续保持较为领先的优势。

公司报告期内净利润分别为 11,951.90 万元、6,686.53 万元、17,605.47 万元和 1,273.99 万元，报告期各期末货币资金余额分别为 19,853.60 万元、43,228.22 万元、50,864.55 万元和 35,777.57 万元，公司目前财务状况良好，流动资产变现能力较强，与银行等金融机构保持良好的融资合作关系，盈利能力充足，具备短期偿债能力及长期偿债能力。

（四）现有竞争格局

参见本题第五问“（五）对应的市场空间、行业竞争情况”。

（五）同行业可比公司情况

当前我国数字中台行业处于从萌芽转向高速发展的过渡期，整体仍处在相对

基础的发展阶段，但由于企业数字化转型驱动市场需求不断增加，行业增长势头明显。近几年大数据技术得到不断发展，在企业业务多元化、复杂化的形势下，大数据与业务也在不断融合，客户不再满足于简单的业务分析、统计，数字中台运用大数据技术提升数据处理效率，对数据进行结构化以更好地将数据与业务进行连接，提升数据的可用性，释放数据应用价值，能够为客户提供更高效的个性化应用服务。目前整个数字中台行业尚处早期阶段，市场集中度较低，格局尚未形成，各厂商都处在通过自有渠道进行横向与纵向扩张阶段，公司同行业上市公司纷纷通过募集资金投向信息化中台项目来增强自身竞争力。

发行人同行业上市公司拟实施的信息化中台项目基本情况如下：

单位：万元

公司名称	项目名称	发行/预案时间	总投资额
汉得信息 (300170)	基于融合中台的企业信息化平台建设项目	2020 年	116,072.30
彩迅股份 (300729)	运营中台建设项目	2021 年	20,410.37
东方通 (300379)	基于人工智能技术的数据化能力平台建设项目	2021 年	20,373.84
宇信科技 (300674)	基于人工智能技术的智能分析及应用平台建设项目	2021 年	57,914.70
东方国信 (300166)	工业互联网云化智能平台项目	2020 年	34,130.81

为进一步提升技术水平及产能规模，增强核心竞争力，应对日趋激烈的行业竞争，公司实施本次募投项目一方面将为自主解决方案产品完善统一的技术中台，为自主多解决方案的融合化、规模化拓展奠定坚实基础，赛意共享技术中台亦可作为独立的解决方案产品进行销售；另一方面将基于共享技术中台，对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用软件产品进行升级和改造，丰富产品功能，提升交付质量和效率，扩大各产品业务规模。本次募投项目建成后将有利于公司进一步提升技术水平及产能规模，增强核心竞争力，巩固和提高公司在行业内的市场地位和市场影响力。

（六）发行人竞争优势

1、企业信息化解决方案覆盖优势

当前中国的本土商业环境在快速变化，商业模式不断创新，企业顺应市场和

环境的变化也在不断作出调整，企业级客户在寻求解决方案的时候，所考虑的不仅仅是一个点或者局部的解决方案及交付服务提供，而是要求供应商具备完整的端到端的全流程解决方案。

公司是一家企业级工业管理软件及数字化平台产品的供应商，专注于面向制造、零售、现代服务等行业领域的集团及大中型客户提供数字化及智能制造产品，及与之相关的系统部署、上线运营及后期运维等实施交付服务。公司的服务领域自大型核心 ERP 解决方案，逐渐横向向企业供应链上下游的数字化采购管理及数字化营销管理领域延伸，结合相应的中台及大数据技术形成了完整的企业级数字化综合解决方案；同时公司通过自主研发产品以及与国外软件厂商开展合作双路径发展，自管理运营层解决方案垂直发展下沉至生产执行层的智能制造解决方案，提供研发仿真设计-车间制造执行-设备互联-智能仓储及物流管理一体化的智能制造解决方案。

公司通过不断加大技术储备推动研发，坚持发展自主可控的工业软件，结合先进成熟的硬件及物联网通讯技术，形成完整的、一体化的工业互联网平台解决方案；通过深入研究各行业特点，对目标行业的业务流程和制造过程开展长期持续的业务实践理解和知识积累，研发具有鲜明行业特性的产品，搭建行业市场垂直服务体系，为行业客户及合作伙伴提供具有针对性的工业应用解决方案及一站式服务。公司在面向制造、零售及服务行业的企业级市场竞争中，能够以成套综合解决方案整合交付、或者规划后分期依据不同业务领域解决方案持续交付的方式提供服务，相对于仅具备某类单一解决方案交付能力的竞争对手，公司在市场上具有较强的整合竞争优势。

2、核心技术优势

公司作为一家专业的企业信息化管理软件解决方案及服务提供商，十余年来专注于企业信息化服务行业，积累了丰富的技术服务管理经验。公司一直以来注重科技创新，在工业管理软件、泛 ERP 中的供应链协同软件及移动应用等领域，公司通过自主研发的创新方式，开发了多项核心技术。公司的核心技术均是基于多年行业经营经验，根据经营需要和用户体验需求，独立设计开发的，并根据业务发展的需要不断进行功能升级和流程改进，公司拥有相关专利或软件著作权，他人无法取得或使用发行人核心技术。目前发行人相关核心技术已基本成熟，达

到国内先进水平，并在多家企业中稳定应用。

经过多年的研发与积累，公司目前拥有发明专利 11 项，实用新型专利 3 项，软件著作权（已发表）198 项，软件产品登记证书 5 项。公司是国家高新技术企业、广东省创新型企业、广州市重点软件企业、广州市科技小巨人企业，通过了 ISO9001-2015 质量管理体系认证、ISO/IEC27001:2013 信息安全管理体系统认证及 CMMI-L3 软件能力成熟度集成模型认证。公司被广东省科学技术厅认定为 2020 年度优秀省级工程技术研究中心，曾获 2020 年推动中国数字化转型企业 TOP100、2020 年工业互联网解决方案提供商 TOP100、2019 年最佳工业互联网创新项目、2018 年 AI 行业应用方案商（工业）-数据智能生态百强、2017 中国智能管理杰出供应商、中国互联网+行业领军企业奖（2015-2016 年度）等诸多奖项。因此，公司现有核心技术均是基于业务开展需要自主研发所得，拥有自主知识产权，公司现有技术储备和开发能力为本项目的实施提供了坚实的技术基础。

公司设立公司级研究院，一方面加强公司内部管理创新、流程创新；另一方面加强技术创新和核心技术及解决方案的培育和储备，并将研究成果通过公司覆盖面较广的销售网络及交付实施体系进行有效转化。公司级研究院的设立及相关专业咨询团队的组建，帮助公司所服务的客户在云计算、互联网、海量数据的环境下，合理规划其信息化系统向内外部融合的路径，协助其应用系统由系统支撑业务向业务驱动系统演变，也将使得公司从为企业提供系统交付实施及开发服务的基础上，进一步形成新的收入增长极，提升公司核心技术竞争力，保持行业的相对领先地位。

3、客户资源优势

公司自设立起经过十几年的快速发展，至今已形成较为完善的品牌效应、规模效应，产品及服务已由单一的实施开发业务向多元化、多行业产品研发及实施开发相结合的方向发展，通过长期对行业大中型、行业龙头企业的服务，已沉淀丰富的实施开发、交付经验，并逐步在智能制造等领域形成相关自主产品。报告期内，公司相继获得多家大型集团客户对公司产品及服务的认可，凭借先进的技术、优质的服务、卓越的企业信誉已成功与包括华为技术有限公司、美的集团股份有限公司、华润（集团）有限公司、深南电路股份有限公司、广州立白企业集团有限公司、大自然家居（中国）有限公司、广州视源电子科技股份有限公司等

公司在内的行业知名企业形成了深入稳定的合作关系。在客户服务方面，公司建立了专门的“客户运维服务中心”，为客户提供系统上线后的支持服务，一线客服人员均由具有多个项目的实施经验和多年维护经验的顾问组成。公司对已有客户的长期精细化服务，使得客户在使用公司产品及服务的过程中容易形成较强的黏性，替换成本较高，客户的忠诚度也较高。这部分大中型企业级的优质客户在考虑其持续性的信息化需求时，选择发行人继续服务的可能性较高，而相对稳定的二次开发、后续升级和持续性的维护需求，也为公司未来持续的发展奠定了坚实的基础。坚实的客户基础和完善的服务体系为公司进一步拓展新的市场空间、保持稳定的增长提供了保证。

4、精细化运作的项目管理运营优势

公司在从事企业管理软件领域的十多年过程中，建立了以精细化管理为导向的项目运营管理体系。精细化管理是提高项目管理水平和公司盈利能力的根本，发行人依托多年企业管理软件的实施经验，结合国内企业级客户的行业特点，逐步建立了项目目标责任制：即在公司层级以书面形式确定项目的阶段划分、人天成本、质量水平等控制目标和管理要求，作为项目经理开展项目的依据，责任期限结束时，公司层级根据项目的综合评级给予相应的奖励或处罚。项目经理作为项目目标的第一责任人，通过项目管理系统、双周滚动计划、月度项目状态报告、季度质量沟通会等工具、方法指导并开展项目实施，查找和分析问题、预警和纠偏方向、整改和落实问题。公司则严格按照项目目标责任书进行考核，及时兑现奖励和惩罚。

在专项能力提升方面，公司项目管理部团队通过专项计划的制定及执行，进一步有效缩短了项目研发及交付周期、降低了项目平均交付成本，在提升项目交付质量的同时，提高了客户满意度。在解决方案积累及研发方面，发行人建立了公司级解决方案库体系，并依据实际业务开展对方案库及知识体系进行不断持续更新。这一体系的搭建和持续更新，使得个体经验上升为集体经验，项目团队方案能力上升为公司级行业解决方案能力。因此，持续的专项提升计划，使得发行人项目管理能力不流于形式而落到实处；解决方案知识库的搭建并有效运作，体系化地提升了公司的整体作战能力。公司精细化的项目管理运作得到了客户的认可，有效地提升了项目盈利水平，成为公司的核心竞争优势之一。

5、人才优势

公司经过多年的快速发展，形成了一支较稳定的、专业又具有丰富行业经验的管理团队和优秀的、富有实施经验的软件研发和技术开发服务团队。公司核心管理团队由一批长期从事制造业、零售与服务等信息化重点领域的行业技术和管理专家组成，具有丰富的项目管理经验，能够敏锐感知客户和客户所处行业的变化，并迅速做出反应；公司的应用研究团队对于大型复杂结构企业集团管理软件的设计、开发、集成具有丰富的实施经验，不仅掌握相关 IT 技术，而且对客户的业务需求和流程有深入的理解；公司的技术研究团队始终紧跟技术发展趋势，熟悉云计算、移动互联和大数据等前沿技术。

公司建立了“选、用、育、留”的人员体系建设机制，通过不断吸收先进的技术人才来保障公司持续的创新能力和发行人与各高校就业办积极沟通协作，完善人才招聘机制，建立完善人才梯队；通过人才测评、人才盘点、继任计划以及员工能力调查等系统化工具帮助各部门总监、经理对顾问能力、胜任度进行识别，并开展针对性的岗位安排及能力提升计划，确保各项岗位有可用、能用之人；通过设立赛意学院，以及开展启明星计划、远航计划、起航计划等培训计划，对人才进行持续教育和培训，建立人才培养机制；同时建立清晰的晋升通道，实施有效的激励计划，为公司留用先进的人才。

公司的管理团队结构合理稳定，在公司十余年发展期间未发生过重大变更，主要管理人员在行业内均有 10 年以上的从业经历，多年以来在技术、管理、销售等方面均积累了大量经验。公司研发人员涵盖计算机、网络工程、电子工程、信息、通讯工程、自动化等专业，具有架构规划、需求分析、产品设计、功能开发及系统测试等相关的丰富经验。截至 2021 年 3 月 31 日，公司在职员工合计 4,820 人，其中本科以上学历的员工 2,849 人，占比 59.11%；公司共有技术人员 4,500 人，占比 93.36%。公司建立的覆盖了全国主要经济发达区域的研发技术团队和交付实施团队成为公司的核心竞争优势之一。

（七）在手订单或意向性订单

截至 2021 年 3 月 31 日，公司在手订单金额合计 51,942.52 万元，其中与本次募投项目方向相关的合同合计金额 5,018.47 万元，占全部在手订单的比例为

9.66%。具体情况如下：

合同涉及的募投项目方向	待履行合同金额（万元）
共享技术中台	-
智能财务应用	1,209.63
数字化营销应用	1,711.71
数字化供应链应用	2,097.14

公司在长期服务市场优质客户的过程中，通过客户需求反馈、市场和技术方向调研，并结合公司自身研发战略，梳理形成了本次募投项目建设内容，上述在手合同及未来新增的业务订单能够有力支持本次募投项目产能的消化。

（八）后续市场开拓计划

1、积极维护现有客户，与客户共同成长

发行人通过多年积累，凭借先进的技术、优质的服务、卓越的企业信誉已成功进入华为技术、美的集团、视源股份等头部企业，并已与其形成了深入稳定的合作关系。随着公司募投项目逐步投产以及客户业务的不断发展，公司将持续积极维护并巩固与现有客户的合作关系，降低成本，推动客户资源与生产、研发、服务质量之间形成相互促进的良性循环，与客户共同成长。

2、持续开拓新客户，获取新业务订单

发行人自设立起经过十几年的快速发展，至今已形成较为完善的品牌效应、规模效应，产品及服务已由单一的实施开发业务向多元化、多行业产品研发及实施开发相结合的方向发展，通过长期对行业大中型、行业龙头企业的服务，已沉淀丰富的实施开发、交付经验，并逐步在智能制造等领域形成相关自主产品。发行人相继获得多家大型集团客户对公司产品及服务的认可，报告期内发行人服务的客户数量已有近千家，新增如华润集团、维沃移动、立白集团、视源电子、奥克斯空调、无限极（中国）、北京国科恒泰等行业知名客户，持续不断的业务拓展使得发行人业绩不断向好。

综上所述，鉴于企业信息化前景广阔，企业数据中台市场规模迅速增长，本次募投项目能够完善公司数字化综合解决方案，有利于提升公司核心竞争力，且公司具备实施募投项目相关的技术、人员、客户储备、在手订单等基础和能力，

因此公司实施本次募投项目具有必要性，本次募投项目形成的各类产品能够有效消化。

七、发行人是否具备实施募投项目相关的技术、人员、销售渠道、客户储备等基础和能力

（一）发行人具备实施本次募投项目相关的技术基础

公司作为一家专业的企业信息化管理软件解决方案及服务提供商，十余年来专注于企业信息化服务行业，积累了丰富的技术服务管理经验。公司一直以来注重科技创新，在工业管理软件、泛 ERP 中的供应链协同软件及移动应用等领域，公司通过自主研发的创新方式，开发了多项核心技术。公司的核心技术均是基于多年行业经营经验，根据经营需要和用户体验需求，独立设计开发的，并根据业务发展的需要不断进行功能升级和流程改进，公司拥有相关专利或软件著作权，他人无法取得或使用发行人核心技术。目前发行人相关核心技术已基本成熟，达到国内先进水平，并在多家企业中稳定应用。

公司是国家高新技术企业、广东省创新型企业、广州市重点软件企业、广州市科技小巨人企业，通过了 ISO9001-2015 质量管理体系认证、ISO/IEC27001:2013 信息安全管理体系认证及 CMMI-L3 软件能力成熟度集成模型认证。公司被广东省科学技术厅认定为 2020 年度优秀省级工程技术研究中心，曾获 2020 年推动中国数字化转型企业 TOP100、2020 年工业互联网解决方案提供商 TOP100、2019 年最佳工业互联网创新项目、2018 年 AI 行业应用方案商（工业）-数据智能生态百强、2017 中国智能管理杰出供应商、中国互联网+行业领军企业奖（2015-2016 年度）等诸多奖项。因此，公司现有核心技术均是基于业务开展需要自主研发所得，拥有自主知识产权，公司现有技术储备和开发能力为本项目的实施提供了坚实的技术基础。

（二）发行人具备实施本次募投项目相关的人员基础

公司建立了“选、用、育、留”的人员体系建设机制，通过不断吸收先进的技术人才来保障公司持续的创新能力和发行人的发展。发行人通过与各高校就业办积极沟通协作，完善人才招聘机制，建立完善人才梯队；通过人才测评、人才盘点、继任计划以及员工能力调查等系统化工具帮助各部门总监、经理对顾问能力、胜任度进行识

别，并开展针对性的岗位安排及能力提升计划，确保各项岗位有可用、能用之人；通过设立赛意学院，以及开展启明星计划、远航计划、起航计划等培训计划，对人才进行持续教育和培训，建立人才培养机制；同时建立清晰的晋升通道，实施有效的激励计划，为公司留用先进的人才。

公司的管理团队结构合理稳定，在公司十余年发展期间未发生过重大变更，主要管理人员在行业内均有 10 年以上的从业经历，多年以来在技术、管理、销售等方面均积累了大量经验。公司研发人员涵盖计算机、网络工程、电子工程、信息、通讯工程、自动化等专业，具有架构规划、需求分析、产品设计、功能开发及系统测试等相关的丰富经验。截至 2021 年 3 月 31 日，公司在职员工合计 4,820 人，其中本科以上学历的员工 2,849 人，占比 59.11%；公司共有技术人员 4,500 人，占比 93.36%。公司未来将持续招募和扩大研发人员规模，保证募投项目的顺利实施。

（三）发行人具备实施本次募投项目相关的销售渠道、客户储备基础

公司自设立起经过十几年的快速发展，至今已形成较为完善的品牌效应、规模效应，产品及服务已由单一的实施开发业务向多元化、多行业产品研发及实施开发相结合的方向发展，通过长期对行业大中型、行业龙头企业的服务，已沉淀丰富的实施开发、交付经验，并逐步在智能制造等领域形成相关自主产品。报告期内，公司相继获得多家大型集团客户对公司产品及服务的认可，凭借先进的技术、优质的服务、卓越的企业信誉已成功进入华为技术、美的集团、视源股份等头部企业，并已与其形成了深入稳定的合作关系。在客户服务方面，公司建立了专门的“客户运维服务中心”，为客户提供系统上线后的支持服务，一线客服人员均由具有多个项目的实施经验和多年维护经验的顾问组成。现有的客户资源使公司能充分了解客户的一线需求，能够为本项目建设提供重要的市场基础。坚实的客户基础和完善的服务体系为公司进一步拓展新的市场空间、保持稳定的增长提供了保证。

综上所述，发行人具备实施本次募投项目相关的技术、人员、销售渠道、客户储备等基础和能力。

八、本次募投项目效益测算的过程及依据，结合公司产品价格变化、成本费用变化情况、同类产品毛利率水平及可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性

本次募投项目建设期为 3 年，效益测算期为 7 年（含建设期）。结合公司发展战略和市场情况，本次募投项目效益测算情况如下：

（一）营业收入测算

本项目的收入实现方式为：1、面向内部管理数字化平台自主建设的大中型企业客户群，采用本地化部署赛意共享技术中台的产品解决方案。客户可以选择采购完全知识产权的整套技术中台架构，或采购技术中台架构的相关使用权，结合其实际业务需求，由其内部 IT 团队开展定制化开发。公司将采用产品组件/产品模块+组件模块用户数、单价的计价模式计算相关软件许可销售合同中收取的技术中台使用授权费用，以及后续产品支持服务费用；2、面向有具体业务管理需求的大中型企业群客户，采用本地化部署具体应用的产品解决方案。公司将收取应用产品授权销售收入，以及后续运维费用收入；3、面向中小型企业客户，采用云部署具体应用的产品解决方案，公司将收取云订阅销售收入。

公司参考报告期内发行人智能财务应用、数字化营销应用和数字化供应链应用的历史客单价和增长情况，合理谨慎预测本项目预测期内各应用销售价格，其中智能财务应用预测本地部署客单价 80 万元/套，预测云订阅客单价 16 万元/年；数字化营销应用预测本地部署客单价 100 万元/套，预测云订阅客单价 20 万元/年；数字化供应链应用预测本地部署客单价 80 万元/套，预测云订阅客单价 16 万元/年。共享技术中台为公司新产品，公司根据产品定位，结合市场上同类产品销售价格，预测共享技术中台授权收入的客单价为 90 万元/年。

本次募投项目预计实现收入情况如下表所示：

单位：万元，位

项目			T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
共享技术中台	授权收入	单价	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
		新增客户数	-	24	42	54	60	60	60
		收入	-	2,160.00	3,780.00	4,860.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00

项目			T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
智能财务应用	本地部署	单价	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
		新增客户数	-	48	84	108	120	120	120
		收入	-	3,840.00	6,720.00	8,640.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00
	云订阅	单价	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00
		新增客户数	-	48	84	108	120	120	120
		客户总数	-	48	132	240	360	480	600
		收入	-	768.00	2,112.00	3,840.00	5,760.00	7,680.00	9,600.00
数字化营销应用	本地部署	单价	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
		新增客户数	-	56	98	126	140	140	140
		收入	-	5,600.00	9,800.00	12,600.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00
	云订阅	单价	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
		新增客户数	-	56	98	126	140	140	140
		客户总数	-	56	154	280	420	560	700
		收入	-	1,120.00	3,080.00	5,600.00	8,400.00	11,200.00	14,000.00
数字化供应链应用	本地部署	单价	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
		新增客户数	-	40	70	90	100	100	100
		收入	-	3,200.00	5,600.00	7,200.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
	云订阅	单价	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00
		新增客户数	-	40	70	90	100	100	100
		客户总数	-	40	110	200	300	400	500
		收入	-	640.00	1,760.00	3,200.00	4,800.00	6,400.00	8,000.00
合计		合计	-	17,328.00	32,852.00	45,940.00	55,960.00	62,280.00	68,600.00

(二) 营业成本测算

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
实施人员薪酬	-	11,856.65	16,057.55	17,342.15	18,729.52	20,227.89	21,846.12
奖金	-	655.92	1,243.38	1,738.50	2,117.40	2,356.20	2,595.00
外包成本	-	668.64	1,268.36	1,774.60	2,162.80	2,408.40	2,654.00
实施折旧摊销	-	867.49	2,283.21	3,317.92	3,317.92	3,317.92	3,253.12
差旅费	-	836.88	1,586.62	2,218.70	2,702.60	3,007.80	3,313.00
项目补助	-	573.12	1,086.48	1,519.20	1,850.40	2,059.20	2,268.00

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
其他费用	-	174.48	330.46	461.66	561.80	624.60	687.40
主营业务成本	-	15,633.18	23,856.06	28,372.74	31,442.45	34,002.01	36,616.63

本项目的主营业务成本由实施人员薪酬、奖金、外包成本、实施折旧摊销等项目构成。主营业务成本中：1、实施人员薪酬包括效益测算期中前四年新增实施交付人员的首年薪酬和效益测算期中后三年按照年均同比增长 8%估算的实施人员薪酬；2、奖金、外包成本金额参考发行人报告期内各项目奖金、外包成本占收入比重进行估算；3、实施折旧摊销主要按照本次募投开发费用投入金额和折旧政策进行测算；4、差旅费、项目补助、其他费用金额参考发行人报告期内各项目差旅费、项目补助、其他费用占收入比重进行估算。

（三）税金及期间费用测算

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
税金及附加	-	107.47	203.75	284.91	347.05	386.23	425.42
房屋折旧	497.94	497.94	497.94	497.94	497.94	497.94	497.94
其他管理费用	-	953.04	1,806.86	2,526.70	3,077.80	3,425.40	3,773.00
管理费用	497.94	1,450.98	2,304.80	3,024.64	3,575.74	3,923.34	4,270.94
人员薪酬	-	-	-	4,644.26	5,015.80	5,417.06	5,850.42
研发折旧	-	-	-	2,424.17	2,424.17	1,498.26	749.13
其它研发费用	-	-	-	68.91	83.94	93.42	102.90
研发费用	-	-	-	7,137.34	7,523.91	7,008.74	6,702.45
销售费用	-	866.40	1,642.60	2,297.00	2,798.00	3,114.00	3,430.00

税金及附加按照预测期内预测的营业收入、营业成本及相应税率进行测算。

管理费用包括房屋折旧及其他管理费用：1、房屋折旧按照本次募投项目购置办公场所投入金额及相应折旧政策进行测算；2、其他管理费用参照报告期内管理费用占营业收入比重估算。

研发费用包括人员薪酬、研发折旧和其它研发费用：1、人员薪酬为产品开发人员预测期后四年的薪酬；2、研发折旧为本次募投项目软硬件设备在预测期后四年的折旧，按照软硬件设备投入金额及公司相应折旧政策进行测算；3、其

它研发费用参照报告期内研发费用占营业收入比重估算。

销售费用参照报告期内销售费用占营业收入比重估算。

（四）项目效益测算及谨慎性分析

本次募投项目预计内部收益率 13.72%，预计税后静态投资回收期 6.30 年，预计实现效益情况具体如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
主营业务收入	-	17,328.00	32,852.00	45,940.00	55,960.00	62,280.00	68,600.00
主营业务成本	-	15,633.18	23,856.06	28,372.74	31,442.45	34,002.01	36,616.63
毛利	-	1,694.82	8,995.94	17,567.26	24,517.55	28,277.99	31,983.37
毛利率	-	9.78%	27.38%	38.24%	43.81%	45.40%	46.62%
税金及附加	-	107.47	203.75	284.91	347.05	386.23	425.42
销售费用	-	866.40	1,642.60	2,297.00	2,798.00	3,114.00	3,430.00
管理费用	497.94	1,450.98	2,304.80	3,024.64	3,575.74	3,923.34	4,270.94
研发费用	-	-	-	7,137.34	7,523.91	7,008.74	6,702.45
利润总额	-497.94	-730.04	4,844.79	4,823.37	10,272.85	13,845.67	17,154.55
应税总额	-497.94	-1,227.98	3,616.81	4,823.37	10,272.85	13,845.67	17,154.55
所得税	-	-	542.52	723.51	1,540.93	2,076.85	2,573.18
净利润	-497.94	-730.04	4,302.27	4,099.86	8,731.92	11,768.82	14,581.37

1、募投项目毛利率与公司现有产品毛利率对比

公司本次募投项目毛利率与 2020 年度公司泛 ERP 产品毛利率比较情况如下：

项目	本项目平均毛利率	2020 年毛利率
泛 ERP	39.95%	34.11%

如上表所述，本次募投项目平均测算毛利率与 2020 年度泛 ERP 产品毛利率相比有所提升，主要系考虑到公司本次募投项目投产后将形成适应各种业务场景、支持快速部署的应用产品，能够极大地提升拓宽现有泛 ERP 业务的技术水平和客户群体，且公司自研软件预测期后期贡献的毛利率高于基于 ERP 产品开展实施的项目毛利，预计毛利率将有所提高所致。因此，本次募投项目毛利率高于公

司现有泛 ERP 产品毛利率具有合理性。

2、募投项目效益指标与同行业上市公司对比情况

公司本次募投项目内部收益率、投资回收期等指标与同行业上市公司的类似募投项目效益指标对比如下：

公司名称	项目名称	投资回收期/年	内部收益率
汉得信息 (300170)	基于融合中台的企业信息化平台建设项目	7.93	13.35%
恒实科技 (300513)	基于智慧能源的物联应用项目	5.88	18.48%
	支撑新一代智慧城市的 5G 技术深化应用项目	5.72	18.05%
佳都科技 (600728)	城市视觉感知系统及智能终端项目	6.46	20.01%
	轨道交通大数据平台及智能装备项目	6.07	23.84%
万达信息 (300168)	新一代智慧城市一体化 HIS 服务平台及应用系统建设项目	4.86	18.19%
数字政通 (300075)	智慧化城市综合管理服务平台建设项目	5.32	16.58%
	基于物联网的智慧排水综合监管运维一体化平台建设项目	5.38	15.12%
	基于多网合一的社会治理信息平台建设项目	5.36	15.69%
平均		5.89	17.70%
赛意信息 (300687)	基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目	6.30	13.72%

发行人与可比上市公司的募投项目的预计投资回收期、内部收益率相比，发行人本次募投项目测算更为谨慎。发行人本次募投项目预计投资回收期、内部收益率与同行业上市公司募投项目不存在显著差异。

综上所述，发行人本次募投项目“基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目”系发行人在基于现有的产品上进行的升级研发，具有一定的研发基础，发行人近年积累了较高的口碑，下游客户对发行人产品接受度较高，发行人同时综合历史业绩实现水平对本项目进行效益预计，具有谨慎性和合理性。

九、购置办公场所折旧对公司业绩的影响

根据公司现有会计估计，房屋建筑物折旧政策为 20 年，残值率按照 5%。本次募投项目中基础设施建设投资 10,483.00 万元，按照公司现有会计估计测算，本次购置办公场所折旧对公司业绩的影响约每年 497.94 万元，占公司 2020 年度

利润总额的 2.64%。因此本次购置办公场所折旧对公司业绩的影响较小。

十、本次募投项目的实施主体

公司已在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析/一、本次募集资金使用计划/（二）本次募集资金投资项目的审批、核准或备案情况”中披露如下：“公司本次募投项目“基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目”的实施主体为广州赛意信息科技股份有限公司。”

十一、募投项目目前的实施准备和进展、已投资金额及资金来源，设备及软件分批购买的具体计划和安排

公司已在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析/一、本次募集资金使用计划/（六）募投项目目前的实施准备和进展、已投资金额及资金来源，设备及软件分批购买的具体计划和安排”中补充披露如下：

截至本募集说明书出具日，本次募投项目已完成办公场所的购置，已开展办公场地的前期装修、软硬件设备的购置和开发人员的招聘。

截至本募集说明书出具日，本次募投项目已投资金额及来源情况如下：

单位：万元

序号	投资项目	投资金额	募集资金投入金额	截至本募集说明书出具日已投入金额	资金来源
1	基础设施建设	10,483.00	7,215.01	4,672.53	自有资金
2	设备及软件购置	12,853.94	12,853.94	599.03	自有资金
3	开发费用	27,341.86	27,341.86	2,243.81	自有资金
4	实施费用	15,109.02	15,109.02	0.00	-
5	铺底流动资金	5,990.92	2,480.18	0.00	-
合计		71,778.73	65,000.00	7,515.37	

本次募投项目设备及软件购买计划及安排如下：

(一) 设备购买计划及安排

单位：台、套

分类	设备类型	设备名称	数量	T+1 购买数量	T+2 购买数量	T+3 购买数量
共享技术中台	办公设备	研发笔记本电脑	111	111	-	-
		办公笔记本电脑	34	-	26	8
		设计笔记本	17	17	-	-
		工作站	10	10	-	-
		彩色激光打印机	6	6	-	-
		黑白激光打印机	5	5	-	-
	云端资源	弹性云服务器 ECS	24	8	8	8
		内容分发网络 CDN	24	8	8	8
		云数据库 MySQL	24	8	8	8
		对象存储服务 OBS	24	8	8	8
	私有云资源	计算服务-云主机+GPU 云主机	24	8	8	8
		分布式防火墙	6	2	2	2
		容器服务-容器私有云平台	18	6	6	6
		私有云安全	6	2	2	2
		监控运维	6	2	2	2
智能财务应用	办公设备	研发笔记本电脑	70	70	-	-
		办公笔记本电脑	136	-	109	27
		设计笔记本	11	11	-	-
		工作站	3	3	-	-
		彩色激光打印机	1	1	-	-
		黑白激光打印机	1	1	-	-
	云端资源	弹性云服务器 ECS	12	4	4	4
		内容分发网络 CDN	12	4	4	4
		云数据库 MySQL	12	4	4	4
		对象存储服务 OBS	12	4	4	4
	私有云资源	计算服务-云主机	9	3	3	3
		分布式防火墙	3	1	1	1
		容器服务-容器私有云平台	6	2	2	2
		私有云安全	3	1	1	1

分类	设备类型	设备名称	数量	T+1 购买数量	T+2 购买数量	T+3 购买数量
		监控运维	3	1	1	1
数字化营销应用	办公设备	研发笔记本电脑	86	86	-	-
		办公笔记本电脑	194	-	155	39
		设计笔记本	13	13	-	-
		工作站	2	2	-	-
		彩色激光打印机	1	1	-	-
		黑白激光打印机	1	1	-	-
	云端资源	弹性云服务器 ECS	9	3	3	3
		内容分发网络 CDN	9	3	3	3
		云数据库 MySQL	9	3	3	3
		对象存储服务 OBS	9	3	3	3
	私有云资源	计算服务-云主机	9	3	3	3
		分布式防火墙	3	1	1	1
		容器服务-容器私有云平台	6	2	2	2
		私有云安全	3	1	1	1
		监控运维	3	1	1	1
数字化供应链应用	办公设备	研发笔记本电脑	49	49	-	-
		办公笔记本电脑	111	-	89	22
		设计笔记本	7	7	-	-
		工作站	3	3	-	-
		彩色激光打印机	1	1	-	-
		黑白激光打印机	1	1	-	-
	云端资源	弹性云服务器 ECS	9	3	3	3
		内容分发网络 CDN	9	3	3	3
		云数据库 MySQL	9	3	3	3
		对象存储服务 OBS	9	3	3	3
	私有云资源	计算服务-云主机	9	3	3	3
		分布式防火墙	3	1	1	1
		容器服务-容器私有云平台	6	2	2	2
		私有云安全	3	1	1	1
		监控运维	3	1	1	1

（二）软件购买计划及安排

软件类型	软件名称	数量 (套)	T+1 购买 数量	T+2 购买 数量	T+3 购买 数量
安全技术类	基于安全可信的众策、渗透测试、红蓝对抗等高级安全服务或者安全产品	30	10	10	10
大数据技术类	基于公共云的数据和本地部署的数据之间提供大规模并行处理分析的相关大数据工具	45	15	15	15
人工智能组件类技术	包含 RPA 流程机器人、语言识别、语义识别及图像识别等领域的组件产品采购	45	15	15	15
测试类技术软件	高性能网络安全测试软件、自动化测试软件、压力测试软件	30	10	10	10
服务器操作系统	包含基于 Linux 及 Windows 相关的服务器端的软件采购	30	10	10	10

公司将按照上述计划进行设备及软件的采购，后续可能基于项目进度、项目的进度、资金需求等实际情况，对采购安排进行适当调整。

十二、充分披露（6）（7）（8）（9）相关风险

（一）公司已补充披露（6）相关风险

公司已在募集说明书“重大风险提示/三、募集资金投资项目风险/（五）募投项目新增产能无法消化的风险”及“第六节 与本次发行相关的风险因素/五、项目风险/（五）募投项目新增产能无法消化的风险”中补充披露如下：

（五）募投项目新增产能无法消化的风险

本次募投项目建成后，公司能够为客户提供满足其多种需求的支持灵活拓展的赛意共享技术中台及满足客户在财务、营销、供应链等具体应用场景上的应用软件。虽然公司对本次募投项目的建设已经过充分的市场调研和可行性论证，但新增产能的消化需要依托于公司产品未来的竞争力、公司的销售拓展能力以及软件服务行业的发展情况等，具有一定不确定性。尽管公司已针对新增产能的消化制定一系列的措施，但如果未来市场需求发生重大不利变化，将使公司面临新增产能不能完全消化的风险，进而影响募集资金投资项目的收益实现。

（二）公司已补充披露（7）相关风险

公司已在募集说明书“重大风险提示/三、募集资金投资项目风险/（六）募投项目研发进度不及预期的风险”及“第六节 与本次发行相关的风险因素/五、项目风险/（六）募投项目研发进度不及预期的风险”中补充披露如下：

（六）募投项目研发进度不及预期的风险

本次募投项目为基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目，将开发建设适应各种企业级应用开发部署、支持灵活拓展的赛意共享技术中台，并基于该平台对智能财务应用、数字化营销应用和数字化供应链应用三类业务应用自主解决方案进行统一开发和管理，形成适应各种业务场景、支持快速部署的应用产品。随着行业技术水平不断提高，对产品的技术迭代要求不断提升，虽然公司具备实施本次募投项目相关的技术、人员、销售渠道、客户储备等基础和能力，如公司产品研发进展缓慢，而公司又未能及时调整，或市场需求情况发生变化，导致本次募投项目研发进度不及预期，或无法快速按计划推出适应市场需求的新产品，本次募投项目将存在无法实现预期研发目标的风险。

（三）公司已补充披露（8）相关风险

公司已在募集说明书“重大风险提示/三、募集资金投资项目风险/（三）募投项目效益达不到预期的风险”及“第六节 与本次发行相关的风险因素/五、项目风险/（三）募投项目效益达不到预期的风险”中披露如下：

本次募投项目为基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目，将开发建设适应各种企业级应用开发部署、支持灵活拓展的赛意共享技术中台，并基于该平台对智能财务应用、数字化营销应用和数字化供应链应用三类业务应用自主解决方案进行统一开发和管理，形成适应各种业务场景、支持快速部署的应用产品。尽管公司已对本次募集资金投资项目进行了充分的调研和论证，但公司在开拓市场、推广产品的过程中依然会面临一定的不确定性。如果未来上述产品项目的市场需求增长低于预期，产品的市场推广进展与公司预测产生偏差，**公司产品价格无法保持稳定或成本费用无法有效控制**，将会导致募集资金投资项目研发升级完成后达不到预期效益的风险。

（四）公司已补充披露（9）相关风险

公司已在募集说明书“重大风险提示/三、募集资金投资项目风险/（七）募集资金投资项目新增固定资产折旧的风险”及“第六节 与本次发行相关的风险因素/五、项目风险/（七）募集资金投资项目新增固定资产折旧的风险”中补充披露如下：

（七）募集资金投资项目新增固定资产折旧的风险

本次募投项目包含部分固定资产投资，预计项目建成后，公司每年将新增折旧摊销497.94万元。尽管公司预计募投项目经济效益良好，但募投项目经济效益的实现需要一定时间，若项目实施过程市场环境、产业政策等发生重大不利变化，募投项目效益不及预期，可能存在因资产折旧增加导致公司经营业绩受到影响的~~风险~~。

十三、请保荐人进行核查并发表明确意见，请会计师对（2）（3）（8）（9）进行核查并发表明确意见，并就研发支出资本化出具专项核查意见。

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、查阅本次募投项目可行性研究报告，核查本次募投项目的具体内容，包括投资构成明细以及投资数额的测算依据；查阅本次募投项目购置办公场所相关合同，查阅公司出具相关承诺；

2、查阅本次募投项目可行性研究报告中招聘人员薪酬情况，核查公司相同或类似岗位人员工资；

3、查阅公司关于研发项目的内部控制制度，对研发部门负责人进行访谈，了解研发项目的整体流程；通过查阅本次研发项目的可行性研究报告及与本次研发项目相关的业务合同复核研究阶段与开发阶段划分的合理性及研发投入资本化的具体依据；获取公司财务报表，账务资料，结合项目研发进度，复核公司资本化的会计处理；

4、对公司管理层进行访谈，并查阅公司披露的公开资料、同行业上市公司募投项目资料和相关市场研究报告，了解本次募投项目新增要件与现有产品的关

系，本次募投项目的具体内容、盈利模式、目标客户等信息，本次募投项目与现有产品的关系和本次募投项目建成后产能的消化情况等情况；

5、对公司管理层进行访谈，了解公司实施本次募投项目相关的技术、人员、销售渠道、客户储备等基础和能力；

6、查阅本次募投项目可行性研究报告，复核本次募投项目效益测算的谨慎性；

7、依据公司现有会计估计测算本次募投项目中购置办公场所折旧对公司业绩的影响；

8、查阅本次募投项目可行性研究报告中关于设备和软件的购买计划，核查截至本回复出具日募投项目的资金投入情况。

会计师履行了以下核查程序：

查阅本次募投项目可行性研究报告，核查本次募投项目的具体内容，包括投资构成明细以及投资数额的测算依据；查阅本次募投项目购置办公场所相关合同，查阅公司出具相关承诺；查阅本次募投项目可行性研究报告中招聘人员薪酬情况，与公司相同或类似岗位人员工资比较；查阅公司关于研发项目的内部控制制度，对研发部门负责人进行访谈；查阅公司披露的公开资料，查阅同行业上市公司募投项目资料；测算本次募投项目中购置办公场所折旧对公司业绩的影响；核查截至本问询函回复出具日募投项目的资金投入情况；获取公司财务报表，账务资料，结合项目研发进度，核查公司资本化的会计处理。

（二）核查结论

保荐机构核查结论如下：

1、公司已说明本次募投项目投资额测算中设备及软件购置数量的测算依据，并说明本次募投项目购置办公场所的必要性和合理性，办公场所为公司 2020 年 12 月 7 日购置产业楼，截至本回复出具日已购置完毕，后续不存在出租或出售计划，不存在变相开发房地产业务的情形；

2、公司已说明开发费用及实施费用测算依据及过程，本次募投项目的人员薪酬支出合理；

3、公司已说明研发投入的必要性，本次研发投入符合《企业会计准则》关于研发投入资本化的条件，公司已说明募投项目研发投入资本化的具体依据。本次募投项目研发投入资本化具有合理性，不存在将不符合资本化要求的研发费用资本化的情形。

4、公司已说明本次募投的 DMP 数据中台、PIDB 产品创新设计底座、SF 开发管理平台等要件与现有产品的关系，公司已说明上述要件对现有的产品升级改造的具体情况，本次增加新要件具有必要性及合理性。

5、公司已说明本次募投项目的具体建设内容、建设方式、运营模式、盈利模式、目标产品、主要功能及目标客户，对应的市场空间、行业竞争情况，与发行人现有主营业务的具体区别和联系等情况，本次募投项目不涉及新业务、新产品或新服务。

6、公司已结合行业发展趋势、市场容量、公司近年来的业务经营情况、现有竞争格局、同行业可比公司情况、发行人竞争优势、在手订单或意向性订单等情况说明本次募投项目的必要性，本次募投项目形成的各类产品能够有效消化。

7、公司具备实施募投项目相关的技术、人员、销售渠道、客户储备等基础和能力。

8、公司已说明本次募投项目效益测算的过程及依据，本次募投项目效益测算具有谨慎性和合理性。

9、本次购置办公场所折旧对公司业绩的影响约每年 497.94 万元，对公司业绩的影响较小。

10、本次募投项目的实施主体为广州赛意信息科技股份有限公司。

11、截至本回复出具日，本次募投项目已完成办公场所的购置，已开展办公场地的前期装修、软硬件设备的购置和开发人员的招聘。公司已说明设备及软件分批购买的具体计划和安排。

12、公司已在募集说明书中补充披露相关风险。

会计师核查结论如下：

1、公司已说明开发费用及实施费用测算依据及过程，本次募投项目的人员

薪酬支出合理；

2、公司已说明研发投入的必要性，本次研发投入符合《企业会计准则》关于研发投入资本化的条件，公司已说明募投项目研发投入资本化的具体依据。本次募投项目研发投入资本化具有合理性，不存在将不符合资本化要求的研发费用资本化的情形；

3、公司已说明本次募投项目效益测算的过程及依据，本次募投项目效益测算具有谨慎性和合理性；

4、本次购置办公场所折旧对公司业绩的影响约每年 497.94 万元，对公司业绩的影响较小。

（三）会计师已对研发资本化的具体情况出具专项核查意见

经核查，会计师认为：公司本次募投项目开发阶段相关研发投入符合《企业会计准则第 6 号-无形资产》中的资本化条件；本次募投项目研发投入资本化具有合理性，不存在将不符合资本化要求的研发费用资本化的情形。

问题 2

2020 年公司向不特定对象发行可转换公司债券，募集资金 31,307.37 万元，投资于智能制造解决方案升级项目和基于新一代通讯及物联技术的工业互联网云平台继续研发项目。截至 2021 年 3 月 31 日，前次募集资金累计使用 19,341.83 万元，占前次募集资金总额的比例为 61.78%。

请发行人补充说明：（1）前次募投项目目前进展情况；（2）请以简明清晰、通俗易懂的语言说明本次募投项目与前次募投项目在建设内容、技术、目标产品和客户、盈利模式等方面的具体区别及联系；（3）结合前募资金到位时间及截止目前的使用比例，说明本次融资的必要性、合理性，是否存在重复投入，公司是否具有同时实施两个募投项目的人员、技术储备和研发管理能力等。

请发行人就第（3）事项充分披露相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

一、前次募投项目目前进展情况

2020 年公司向不特定对象发行可转换公司债券，募集资金 31,307.37 万元，投资于智能制造解决方案升级项目和基于新一代通讯及物联技术的工业互联网云平台继续研发项目。截至 2021 年 3 月 31 日，前次募集资金投资项目进展情况如下：

单位：万元						
投资项目		募集资金投资总额		投资 进度	项目进度	项目达到预 定可使用状 态日期
序号	实际投资项目	承诺投 资金额	实际投 资金额			
1	智能制造解决方案升级项目	25,407.37	15,091.72	59.40%	标准产品升级、行业套件研发（电子行业套件版本已发布，PCB 及装备制造行业套件研发中）、实施人员扩大招聘及培训规模	2022 年 3 月

投资项目		募集资金投资总额		投资进度	项目进度	项目达到预定可使用状态日期
序号	实际投资项目	承诺投资金额	实际投资金额			
2	基于新一代通讯及物联技术的工业互联网云平台继续研发项目	5,900.00	4,250.11	72.04%	升级数据存储及管理技术，升级工业数据建模与分析技术	2022 年 3 月
合计		31,307.37	19,341.83	61.78%	-	-

由上可知，截至 2021 年 3 月 31 日，发行人募集资金投入金额占承诺投资金额比例为 61.78%；截至本回复出具日，上述发行人募集资金投入金额占比已超过 70%。

二、请以简明清晰、通俗易懂的语言说明本次募投项目与前次募投项目在建设内容、技术、目标产品和客户、盈利模式等方面的具体区别及联系

本次募投与前次募投在建设内容、技术、目标产品、客户、盈利模式的对比如下：

项目	前次募投	本次募投
建设内容	前次募投项目建设聚焦于制造执行层及设备感知及控制层。	本次募投项目建设内容聚焦于管理运营层。
技术情况	前次募投项目中的“智能制造解决方案升级项目”技术上基于面向服务的分布式架构，支持工业应用进行组件化开发，使符合插件标准的模块构件可以方便地以“即插即用”的方式组装的基础平台架构技术；前次募投项目中的“工业互联网设备管理云平台”技术是基于分布式、异步非阻塞、轻量级协议、全栈内存处理、并行持久化的架构技术。	本次募投项目主要在应用业务、融合数据、流程引擎等层面上进行开发升级。应用业务层面上需实现业务组件化、业务能力复用化、服务容器化的应用开发框架技术。融合数据层面上需通过应用大数据架构、在线事务处理能力 & 在线事务分析能力，以大容量高速存储及高速计算的方式自主构建对数据资产进行规划、获取、存储，分析和运营的数据服务。流程引擎层面上需基于开源平台技术自主构建轻量级的嵌入式业务流程引擎，支持国际标准的 BPMN2.0 规范。
目标产品	“智能制造解决方案升级项目”基于已有的 S-MOM 制造运营套件进行版本升级；“基于新一代通讯及物联技术的工业互联网云平台继续研发项目”能够为客户动力设备或者机台设备提供预测性检测服务。	共享技术中台系统、数字供应链应用软件、数字营销应用软件、智能财务应用软件。
客户	前次募投目标客户主要为的制造业类型客户。	本次募投目标客户全行业覆盖，客户属性更加丰富。

项目	前次募投	本次募投
盈利模式	前次募投项目中的“智能制造解决方案升级项目”对于大中型客户，相关产品采取“软件许可销售+软件实施开发”的经营模式，对于中小型客户，相关产品按照“软件租赁服务销售+定制化实施开发”的模式运营。前次募投项目中的“工业互联网设备管理云平台”将专注于面向制造业或者服务业的动力设备或者机台设备的预测性检测，基于不同客户应用场景，提供增值服务。	本次募投项目当中的共享技术中台将主要采取授权收入的经营模式；智能财务应用、数字化营销应用和数字化供应链应用将主要采取“本地部署+云订阅模式”。

（一）建设内容

一般而言，典型的制造型企业业务及生产运营管理流程可以分为五层，分别是经营决策层、管理运营层、制造执行层、设备感知及控制层、设备设施层。具体如下：



管理运营层定义了企业管理所需的相关业务类活动，包括管理企业的各种资源，管理企业的销售和服务，制订生产计划，确定库存水平和确保物料能按时传送到正确的地点进行生产等，通常会选用 ERP 等系统。管理运营层的活动运行周期通常是年、季度、月、旬、周、日；制造执行层定义了为完成生产目标的工作流活动，承接了从管理运营层下传的生产计划、交货计划等指令信息，包括生产记录的维护，生产过程的协调和优化等等，主要面向制造企业工厂管理的生产调度、设备管理、质量管理、物料跟踪和库存管理等，可通过 MES 等系统实现这些功能。制造执行层的活动运行周期通常是日、轮班、小时、分钟；设备感知及控制层定义了感知、监测和控制实际物理生产过程的的活动，按照实际生产方式

的不同，可细分为连续控制、批控制和离散控制，设备感知及控制层通常选用的控制系统包括 SCADA 等，设备感知及控制层的活动运行周期通常是秒。

管理运营层与制造执行层、设备感知及控制层一起构成计划、控制、反馈、调整的完整闭环系统，通过接口进行计划、命令的传递和实绩的接收，使生产计划、控制指令、实时信息在整个过程控制系统中透明、及时、顺畅地交互传递，达到提升企业整体智能制造水平的目标。

1、前次募投项目建设内容

前次募投项目建设内容聚焦于制造执行层及设备感知及控制层。其中“智能制造解决方案升级项目”聚焦于制造执行层，对生产计划排程（SAPS）、制造过程管理（SMES）、仓储管理（SWMS）等主要业务系统进行标准化，形成标准产品。同时，针对电子行业、机加工行业、PCB 行业、注塑行业、泛家居行业等各行业研发对应行业套件，形成“标准产品+行业套件+定制化服务”业务模式。该项目能够根据计划层下达的生产计划制定车间作业计划，安排控制层的加工任务，对于生产信息实施监控，对作业计划和任务执行情况，向上对计划层进行传导，向下进行指令分发，将企业上层生产计划系统与车间下层的设备控制系统联系起来，填补了上层与下层之间的鸿沟，打通工厂信息通道，使其成为实现工业制造“升级版”的基础和必要条件。

“基于新一代通讯及物联技术的工业互联网云平台继续研发项目”聚焦于感知及控制层，通过工业级通信网关与设备 PLC 控制器或传感器集成，形成工业数据的传感-传输-分析闭环，并与上层制造执行层进行数据交互，形成工业自动化，以解决生产过程检测、物料监测、动环监控等问题，能够提供面向制造业或者服务业的动力设备或者机台设备的预测性检测服务，实现生产过程的智能监控、智能控制、智能决策。

2、本次募投项目建设内容

本次募投项目为基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目，建设内容聚焦于管理运营层，将基于升级的赛意共享技术中台，对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用软件产品进行迁移、升级、改造。管理运营层（包含核心 ERP、技术中台及相关应用）管理整个企业的内部及外部价值

链和供应链，即财务、销售、采购、生产计划、库存、人力资源等，强调所有这些业务的整合，强调计划（销售计划、生产计划、采购计划等）的协调和控制。其中，智能财务应用通过构建基于交易级明细数据为基础的相对自动化的财务处理机制，将传统财务提升到业务前端，与业务并行展开财务处理工作和财务分析工作，以更快的速度实现财务视角对前端业务的分析、管控、响应，更灵活地指导企业经营，提高企业盈利能力；数字化供应链应用解决企业采购端的协同问题，通过与核心 ERP 的采购及主生产计划模块整合，实现与下层产能计划与产线物料计划的协同；数字化营销应用解决企业销售端的协同问题，通过多渠道业务协同，连接客户数据，并与核心 ERP 的销售模块整合，提升从销售预测计划到成品交付周期的协同效率。

综上，前次募投项目与本次募投项目通过在不同层次开展建设并分工协作，能够提升发行人垂直一体化产品及解决方案的能力，提升发行人综合竞争力。

（二）技术情况

1、前次募投项目所使用的技术情况

（1）智能制造解决方案升级项目

前次募投项目中的“智能制造解决方案升级项目”技术上基于面向服务的分布式架构，支持工业应用进行组件化开发，使符合插件标准的模块构件可以方便地以“即插即用”的方式组装的基础平台架构技术，该技术具有开放性、敏捷性、分布式、可移植性和支持多种工业协议等特点，具体使用的技术如下所示：

运用层级	前次募集采用的主要技术
数据存储层	适配多种主流数据库，包括 Oracle 数据库、微软 SQL Server，开源数据库 MySQL，PostgreSQL，以及国产方面的华为 Gauss 高斯数据库及达梦数据库。
数据访问层	基于自主研发的 ORM（对象-关系-映射 Object-Relational Mapping）组件，支持插件扩展，主要实现程序对象到关系数据库数据的映射。内置多组织、逻辑删除、时间戳、数据排序、数据版本等插件，可通过一行配置代码启用相关功能，完成对数据库的添加、删除、修改、查询操作。
应用服务层	PC 端、App 移动端、车间看板、车间中控智慧屏等的显示前端能够共用一套服务，实现服务重用，减少开发工作量；内部应用程序接口使用压缩加密传输，外部应用程序接口提供类似 Jason RPC 协议开放的接口。
业务展示层	根据不同业务场景的需要，提供桌面端、网页端和移动端应用。基于应用服务层的统一服务架构，研发人员通过 C#和 JavaScript 技术语言对于多终端应用进行开发。

(2) 工业互联网设备管理云平台项目

前次募投项目中的“工业互联网设备管理云平台”技术是一种基于分布式、异步非阻塞、轻量级协议、全栈内存处理、并行持久化的架构技术，主要面向工业设备端，运用智能传感器采集设备的各类工况数据信息，通过智能网关传送至工业互联网数据平台，利用工业互联网数据平台的数据存储、组织、分析能力，基于已建立的完善的设备健康值模型，以数据为基础，从现象出发，为客户提供不同的设备检修与维护策略。该项目要求采用支持高并发、高并行的响应式架构，同时支持未来灵活扩展，具体使用的技术如下所示：

主要技术	具体内容
数据集成与边缘处理技术	在边缘处理方面，通过对协议进行解析、兼容多种工业通信协议和软件通信接口，实现数据格式转换和统一；同时利用多种方式将采集到的数据从边缘侧传输到数据平台侧，实现数据的远程接入。
数据存储与管理技术	在数据处理框架方面，借助分布式处理架构，满足海量数据的批处理和流处理计算需求；数据预处理方面，运用数据冗余剔除、异常检测、归一化等方法对原始数据进行清洗，为后续存储、管理与分析提供高质量数据来源；在数据存储与管理方面：通过分布式文件系统、NoSQL数据库、关系数据库、时序数据库等不同的数据管理引擎实现海量工业数据的分区选择、存储、编目与索引等。
应用开发和微服务技术	应用开发平台以 Java 语言编译环境为主，使用各类开发工具，构建高效便捷的集成开发环境；微服务架构则提供涵盖服务注册、发现、通信、调用的管理机制和运行环境，支撑基于微型服务单元集成的“松耦合”应用开发和部署。
工业数据建模与分析技术	面向设备及工业环境数据，该技术采用数据分析算法、机器学习算法及人工智能算法，实现面向历史数据、实时数据、时序数据的聚类、关联和预测分析。同时该技术通过应用数据建模，结合工业生产实践经验，基于已知工业机理或样本知识库构建各类模型，在大数据样本的支撑下形成不同故障判别模型，实现分析应用。

2、本次募投项目所使用的技术情况

本次募投项目是开发建设适应各种企业级应用开发部署、支持灵活拓展的赛意共享技术中台，并基于该平台和中台架构对自主解决方案的产品化工作进行统一开发和管理，形成适应各种业务场景、支持快速部署的应用产品。因此，主要是在应用业务、融合数据、流程引擎等层面上进行开发升级。应用业务层面上需实现业务组件化、业务能力复用化、服务容器化的应用开发框架技术。融合数据层面上需通过应用大数据架构、在线事务处理能力及在线事务分析能力，以大容量高速存储及高速计算的方式自主构建对数据资产进行规划、获取、存储，分析和运营的数据服务。流程引擎层面上需基于开源平台技术自主构建轻量级的嵌入式

业务流程引擎，支持国际标准的 BPMN2.0 规范。具体主要运用技术如下表所示：

运用层级	本次募集采用的主要技术
资源调度层	容器技术：通过与其他应用共享同一个操作系统内核，将应用进程与系统其他部分隔离开，开发者可以在进行轻量级应用的密集部署的同时节约计算性能和存储资源。 Kubernetes 开源编排引擎：该编排引擎支持自动化部署、大规模可伸缩、应用容器化管理。技术使开发者可以脱离运维帮助的情况下自主部署应用，控制部署的频率。同时也能让运维团队监控整个系统，在硬件故障时重新调度应用。
数据存储层	时间序列数据库技术：以往对于时间序列数据的存储和处理往往采用关系型数据库的方式进行处理，但由于关系型数据库天生的劣势导致其无法进行高效的存储和数据的查询。本次募投项目采用的解决方案通过使用特殊的存储方式，使得时间序列大数据可以高效存储，并快速处理海量大数据。
数据访问层	采用负载均衡、服务网关、消息队列、分布式协调组件、并行计算等技术。
数据交互层	RESTful 架构技术：一种主流的互联网软件架构，通过提供一套标准的 RESTful 应用程序编程接口，让网站、移动端和第三方系统都可以基于应用程序编程接口进行数据交互和对接，极大的提高系统的开发效率，也使得前后端分离架构成为可能。
业务展示层	前端用户界面，PC 端采用 vue 技术，app 端采用 ReactNative 技术，使得视图和应用在不同的用户界面显示一致；后端采用 springCloud+hibernate 业务逻辑封装以及微服务部署。

3、前次募投项目与本次募投项目所使用技术的主要差异

前次募投项目与本次募投项目处于不同的层次领域，业务应用场景不尽相同，两者采用的技术差异主要体现在对于数据库的应用支持技术、以及设备的连接支持技术等方面有较为明显的差异：

（1）数据库应用支持技术方面的差异

前次募投项目处于制造执行层和设备感知及控制层，要求采用时序/实时数据库技术，以处理不断更新、快速变化的数据及具有时间限制的数据，通过保证数据的实时性、真实性来满足实时工业生产管理的需要，实时数据库的读写速度要比关系数据库快几百倍。

本次募投项目处于管理运营层，主要应用于上下游协同、计划业务事务性管理等领域，采用关系数据库技术，主要处理永久、稳定的数据，更重视数据的完整性、一致性，不适用于处理实时变化的数据，因此无法满足工业生产管理实时应用的需要。

（2）设备连接支持技术方面的差异

前次募投项目处于制造执行层和设备感知及控制层，由于不同的应用场景的差异，前次募投项目需要实现对于不同工业协议种类支持、不同工业设备类型支持，并对工业现场环境可能存在的大量的传感器、阀门、过程控制变量等多种信号进行采集与处理。因此前次募投项目需要多种通信制式来覆盖，其在连接技术方面的应用比共享技术中台主要面向商业场景的设备连接更为丰富和复杂。前次募集项目面向工业设备物联网的属性较为明显，所应用的技术也更侧重于适配工业环境及设备连接。

（三）目标产品

前次募投项目中的“智能制造解决方案升级项目”主要目标产品系基于已有的 S-MOM 制造运营套件进行版本升级。“智能制造解决方案升级项目”通过对生产计划排程（SAPS）、制造过程管理（SMES）、仓储管理（SWMS）、质量管理（SQMS）、设备运营管理（SEDO）、设备集成（SMDC）、生产数字化智能运营（SMI）等主要业务系统进行标准化，形成标准产品。同时，针对电子行业、机加工行业、PCB 行业、注塑行业、泛家居行业等各行业研发对应行业套件，形成“标准产品+行业套件+定制化服务”业务模式；前次募投项目中的“工业互联网设备管理云平台”将专注于面向制造业或的动力设备或者机台设备的预测性检测。“工业互联网设备管理云平台”一方面通过接入各种工业设备，提供实时的设备状态监控、数据采集、存储、设备管理、远程维护等功能，实现设备管理的自动化、智能化；另一方面通过掌控工业设备的运行状况和生产保障能力，减少工厂的非计划性停机，提升工厂设备的整体产能和良品率，将故障停机所产生的损失降到最低，从而持续地为客户降本增效；同时基于不同客户应用场景，提供增值服务。

本次募投项目一方面将为自主解决方案研发的供应链、营销、财务产品完善统一的技术中台，为后续的标准化产品销售及规模化实施业务拓展奠定坚实基础，同时，共享技术中台自身亦可作为独立的解决方案产品进行销售；另一方面将基于共享技术中台，对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用产品进行升级和改造，丰富产品功能，提升交付质量和效率，以更好地适应在云部署、大数据、人工智能背景下的客户业务需求。

综上，前次募投项目主要面向制造执行层和感知及控制层的升级研发，本次募投项目主要面向计划运营层的共享技术中台及供应链、营销、财务协同领域的升级研发。对于大中型企业而言，计划运营层、制造执行层、感知及控制层的协同需求日趋强烈，运营计划制定和一线车间生产的良性互动成为企业综合智能制造水平提升所必然要跨出的一步。数字化中台可有效打通在计划运营层、制造执行层与感知及控制层之间形成的信息闭环，提升信息透明度与流动性，优化企业决策，支撑企业整体智能制造水平提升。

（四）覆盖客户

前次募投项目一方面通过产品化程度的提升进一步缩短交付周期，降低交付成本，另一方面通过提升自本地定制化开发到云化服务的多层次服务模式，从工业设备管理业态出发切入工业互联网应用，因此前次募投项目面向的是需要车间生产制造一线的信息化、数字化、智能化、自动化改造的客户，更加偏重满足解决客户在生产制造执行环节的效率提升、成本降低、质量把控、运营可视化和决策智能化的需求。因此，前次募投项目覆盖的主要是制造业客户。

本次募投项目的建设内容能够满足客户在数据化运营、个性化定制、全业务流程协同等领域及在财务、营销、供应链等具体应用场景上的服务需求，本次募投项目实施重点更偏向业务运营管理层面，共享技术中台能够帮助客户把业务处理需求和用户需求进行有效连接，发挥数据的最大效益，智能财务应用、数字化营销应用和数字化供应链应用三类业务应用能够满足客户在财务、营销、供应链等具体应用场景上的服务需求，因此本次募投项目可面向的客户属性更加丰富，消费品业、现代服务业、制造业等行业客户均是本次募投项目的潜在客户。

（五）盈利模式

1、前次募投项目盈利模式

前次募投项目中的“智能制造解决方案升级项目”：（1）对于大中型客户，相关产品采取“软件许可销售+软件实施开发”的经营模式。软件许可销售部分，即发行人与客户订立软件使用许可合同，并通过该部分的销售获得相关的销售收入。软件实施开发部分，指发行人依据不同的顾问类型，顾问级别以标准成本+绩效毛利要求进行单价确定，结合项目范围确定各角色的人天投入，进而核算出

相关的合同价格并与客户订立服务合同，以获得相关的销售收入；（2）对于中小型客户，相关产品按照“软件租赁服务销售+定制化实施开发”的模式运营。发行人与客户讨论其所需要的模块及根据其自身实际需求，向发行人定购所需的应用软件服务，并按定购的服务多少和时间长短向发行人支付费用（通常以 12 个月为计量时间单位），并通过云端（包含公有云及私有云两种模式）获得发行人提供的云端软件服务。

前次募投项目中的“工业互联网设备管理云平台”将专注于面向制造业或者服务业的动力设备或者机台设备的预测性检测，基于不同客户应用场景，提供增值服务。“工业互联网设备管理云平台”主要包括产品硬件销售及相关增值服务，其中产品硬件销售指面向客户销售数据采集设备，目前公司已推出基础应用产品“赛意工业手环”；相关增值服务主要为面向设备的远程监测、远程控制等为客户提供相关的业务价值。

2、本次募投项目盈利模式

本次募投项目当中的共享技术中台将主要采取授权收入的经营模式，此种情况下，客户不享有软件所有权，但可以在协议约定的时间、地点，按照约定的方式行使软件使用权；智能财务应用、数字化营销应用和数字化供应链应用将主要采取“本地部署+云订阅模式”，本地部署需公司依据不同的类型结合项目范围确定各角色的人天投入，进而核算出相关的合同价格并与客户订立服务合同，以获得相关的销售收入。同时公司将收取应用产品授权销售收入，以及后续运维费用收入；云订阅模式即客户根据其自身实际需求，向公司定购所需的应用软件服务，并按定购的服务多少和时间长短向公司支付费用（通常以 12 个月为计量时间单位），并通过云端（包含公有云及私有云两种模式）获得公司提供的云端软件服务。同时对于少量有实施需求的客户，公司亦将收取相应的实施费用。

具体而言，由以下三方面构成：

（1）面向内部管理数字化平台自主建设的大中型企业客户群，客户可以选择采购完全知识产权的整套技术中台架构，或采购技术中台架构的相关使用权，结合其实际业务需求，由其内部 IT 团队开展定制化开发。公司将采用产品组件/产品模块+组件模块用户数、单价的计价模式计算相关软件许可销售合同中收取

的技术中台使用授权费用，以及后续产品支持服务费用。

（2）面向有具体业务管理需求的大中型企业群客户，采用本地化部署具体应用的产品解决方案。根据客户的实施需求，公司依据不同的类型结合项目范围确定各角色的人天投入，进而核算出相关的合同价格并与客户订立服务合同，以获得相关的收入。同时公司将收取应用产品授权销售收入，以及后续运维费用收入。

（3）面向中小型企业客户，采用云订阅具体应用的产品解决方案。公司将按定购的服务多少和时间长短收取云订阅销售收入。同时对于少量有实施需求的客户，公司亦将收取相应的实施费用。

由上可见，由于均为面向企业级客户销售软件产品，前次募集项目与本次募集项目的收费盈利模式相似。区别在于本次募集项目，发行人可能会仅收取共享技术中台的产品授权费用，由客户自行开发，即上述第一种情况；而前次募集项目因为系解决客户业务场景的特定需求，非纯粹技术平台类软件，客户通常具有实施服务需求，一般而言均会按照上述第二或者第三种情况，在收取相关软件销售费用或者订阅费用的同时按照人天单价*人天数的方式收取项目实施费用。

三、结合前募资金到位时间及截止目前的使用比例，说明本次融资的必要性、合理性，是否存在重复投入，公司是否具有同时实施两个募投项目的人员、技术储备和研发管理能力等

（一）结合前募资金到位时间及截止目前的使用比例，说明本次融资的必要性、合理性，是否存在重复投入

1、本次融资的合理性

（1）前次募投项目正在按计划推进，募投项目实施环境未发生重大不利变化

经中国证券监督管理委员会证监许可〔2020〕1832号文核准，并经深圳证券交易所同意，公司向不特定对象发行可转换债券320万张，共计募集资金净额为313,073,660.38元，已于2020年9月22日汇入本公司募集资金监管账户。上述募集资金到位情况业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审验，并由其出具《验资报告》（天健验〔2020〕7-114号）。

截至 2021 年 3 月 31 日，发行人募集资金投入金额占承诺投资金额比例为 61.78%；截至本回复出具日，前次可转换公司债券募集资金投入金额占比已超过 70%，未出现募集资金变更使用用途、募投项目对外转让的情况，亦不存在前次募集资金投资项目累计实现收益低于承诺 20%（含 20%）以上的情况。鉴于前次募投项目正在按计划推进，募投项目实施环境未发生重大不利变化，预计能够按照原定计划实施完毕，因此本次募投项目不存在因前次募投项目未能按计划推进导致本次募投项目实施困难的情况，本次募投项目具备必须的实施环境，本次募投项目具有合理性。

（2）数字中台市场规模广阔，本次募投项目形成的各类产品能够有效消化

伴随着数据量的爆发式增长、数据处理技术的进步，以及数字中台产品逐渐实现商业化、需求端企业对数字中台的认知开始树立。当前我国数字中台行业处于从萌芽转向高速发展的过渡期，整体仍处在相对基础的发展阶段，但由于企业数字化转型驱动市场需求不断增加，行业增长势头明显，市场规模快速扩张。2018 年，中国数字中台规模为 22.2 亿元，并在 2019-2022 年间保持 72.1%的复合年均增长率，2022 年将达到 179.4 亿元，未来有望成长为千亿级别市场。

截至 2021 年 3 月 31 日，公司在手订单金额合计 51,942.52 万元，其中与本次募投项目方向相关的合同合计金额 5,018.47 万元，占全部在手订单的比例为 9.66%。同时，公司在积极维护现有客户的同时，持续开拓新客户，获取新业务订单。报告期内发行人服务的客户数量已有近千家，新增如华润集团、维沃移动、立白集团、视源电子、奥克斯空调、无限极（中国）、北京国科恒泰等行业知名客户。

因此，大额的在手订单和持续不断的业务拓展能够有力支持本次募投项目产能的消化，本次融资具有合理性。

（3）公司具备实施募投项目相关的技术、人员、销售渠道、客户储备等基础和能力

公司作为一家专业的企业信息化管理软件解决方案及服务提供商，十余年来专注于企业信息化服务行业，积累了丰富的技术服务管理经验。公司一直以来注重科技创新，在工业管理软件、泛 ERP 中的供应链协同软件及移动应用等领域，

公司通过自主研发的创新方式，开发了多项核心技术。公司的核心技术均是基于多年行业经营经验，根据经营需要和用户体验需求，独立设计开发的，并根据业务发展的需要不断进行功能升级和流程改进，公司拥有相关专利或软件著作权，他人无法取得或使用发行人核心技术。目前发行人相关核心技术已基本成熟，达到国内先进水平，并在多家企业中稳定应用。

公司的管理团队结构合理稳定，在公司十余年发展期间未发生过重大变更，主要管理人员在行业内均有 10 年以上的从业经历，多年以来在技术、管理、销售等方面均积累了大量经验。公司研发人员涵盖计算机、网络工程、电子工程、信息、通讯工程、自动化等专业，具有架构规划、需求分析、产品设计、功能开发及系统测试等相关的丰富经验。公司未来将持续招募和扩大研发人员规模，保证募投项目的顺利实施。

公司自设立起经过十几年的快速发展，至今已形成较为完善的品牌效应、规模效应，产品及服务已由单一的实施开发业务向多元化、多行业产品研发及实施开发相结合的方向发展，通过长期对行业大中型、行业龙头企业的服务，已沉淀丰富的实施开发、交付经验，并逐步在智能制造等领域形成相关自主产品。报告期内，公司相继获得多家大型集团客户对公司产品及服务的认可，凭借先进的技术、优质的服务、卓越的企业信誉已成功进入华为技术、美的集团、视源股份等头部企业，并已与其形成了深入稳定的合作关系。坚实的客户基础为公司进一步拓展新的市场空间、保持稳定的增长提供了保证。

因此，公司具备实施募投项目相关的技术、人员、销售渠道、客户储备等基础和能力，本次融资具有合理性。

2、本次融资的必要性

（1）本次融资是应对行业竞争日益加剧的必要方式

软件及信息技术服务行业属于充分竞争的市场化程度较高的行业，各厂商都通过自有渠道进行横向与纵向扩张，公司同行业上市公司纷纷通过募集资金投向信息化中台项目来增强自身竞争力。

发行人同行业上市公司拟实施的信息化中台项目基本情况如下：

单位：万元

公司名称	项目名称	发行/预案时间	总投资额
汉得信息 (300170)	基于融合中台的企业信息化平台建设项目	2020 年	116,072.30
彩迅股份 (300729)	运营中台建设项目	2021 年	20,410.37
东方通 (300379)	基于人工智能技术的数据化能力平台建设项目	2021 年	20,373.84
宇信科技 (300674)	基于人工智能技术的智能分析及应用平台建设项目	2021 年	57,914.70
东方国信 (300166)	工业互联网云化智能平台项目	2020 年	34,130.81

为进一步提升技术水平及产能规模，增强核心竞争力，应对日趋激烈的行业竞争，公司实施本次募投项目一方面将为自主解决方案产品完善统一的技术中台，为自主多解决方案的融合化、规模化拓展奠定坚实基础，赛意共享技术中台亦可作为独立的解决方案产品进行销售；另一方面将基于共享技术中台，对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用软件产品进行升级和改造，丰富产品功能，提升交付质量和效率，扩大各产品业务规模。本次募投项目建成后将有利于公司进一步提升技术水平及产能规模，增强核心竞争力，巩固和提高公司在行业内的市场地位和市场影响力。

(2) 本次募投与前次募投建设内容不同，本次融资能够提升公司泛 ERP 数字化领域综合实力

前次募投项目建设内容聚焦于制造执行层及设备感知及控制层。其中“智能制造解决方案升级项目”聚焦于制造执行层，对生产计划排程（SAPS）、制造过程管理（SMES）、仓储管理（SWMS）等主要业务系统进行标准化，形成标准产品。同时，针对电子行业、机加工行业、PCB 行业、注塑行业、泛家居行业等各行业研发对应行业套件，形成“标准产品+行业套件+定制化服务”业务模式；“基于新一代通讯及物联技术的工业互联网云平台继续研发项目”聚焦于感知及控制层，通过工业级通信网关与设备 PLC 控制器或传感器集成，形成工业数据的传感-传输-分析闭环，并与上层制造执行层进行数据交互，形成工业互联自动化，能够提供面向制造业或者服务业的动力设备或者机台设备的预测性检测服务。因此，前次募投项目致力于提升公司智能制造及工业互联网领域的综合实力。

本次募投项目建设内容聚焦于管理运营层，将基于升级的赛意共享技术中台，

对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用软件产品进行迁移、升级、改造，满足企业数字化转型对敏捷型数字化系统的需要。其中，智能财务应用能够将传统财务提升到业务前端，与业务并行展开财务处理工作和财务分析工作，以更快的速度实现财务视角对前端业务的分析、管控、响应；数字化供应链应用解决企业采购端的协同问题，通过与核心 ERP 的采购及主生产计划模块整合，实现与下层产能计划与产线物料计划的协同；数字化营销应用解决企业销售端的协同问题，通过多渠道业务协同，连接客户数据，并与核心 ERP 的销售模块整合，提升从销售预测计划到成品交付周期的协同效率。因此，本次募投项目将进一步提升公司在泛 ERP 数字化领域的核心竞争力。

（3）本次融资能够丰富自主解决方案产品线，深化自主化转型，增强公司盈利能力

公司基于对客户业务的深入理解，以及多年来企业信息化实施服务的经验，不断从广度和深度上推进自主产品及解决方案的整理和开发，以自主技术为客户提供解决方案和开发服务，提升自主软件产品及解决方案的业务比重，实现了 ERP 实施开发商向全面、立体、完整的企业数字化、智能化赋能者的顺利转型。

本项目一方面将为自主解决方案产品完善统一的技术中台，为自主多解决方案的融合化、规模化拓展奠定坚实基础，赛意共享技术中台亦可作为独立的解决方案产品进行销售；另一方面将基于共享技术中台，对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用软件产品进行升级和改造，丰富产品功能，提升交付质量和效率，扩大各产品业务规模。

综上所述，本次募投项目具有必要性及合理性。同时鉴于本次募投项目与前次募投项目在建设内容、技术情况、目标产品、覆盖客户和盈利模式等方面具有区别，且两次募投项目实施开发人员均单独招聘，因此本次募投项目不存在重复投入的情形。

（二）公司是否具有同时实施两个募投项目的人员、技术储备和研发管理能力等

1、人员储备

软件及信息技术服务行业是人才密集型、技术密集型行业，公司高度重视人

人才培养和团队建设，通过外部引进、内部培养等方式逐步完善项目服务团队，多年来聚集了行业内优秀的业务、技术、营销和管理团队，为项目的正常运行和质量提供了保障。公司研发人员涵盖计算机、网络工程、电子工程、信息、通讯工程、自动化等专业，具有架构规划、需求分析、产品设计、功能开发及系统测试等相关的丰富经验。

公司建立了“选、用、育、留”的人员体系建设机制，通过不断吸收先进的技术人才来保障公司持续的创新能力。发行人通过与各高校就业办积极沟通协作，完善人才招聘机制，建立完善人才梯队；通过人才测评、人才盘点、继任计划以及员工能力调查等系统化工具帮助各部门总监、经理对顾问能力、胜任度进行识别，并开展针对性的岗位安排及能力提升计划，确保各项岗位有可用、能用之人；通过设立赛意学院，以及开展启明星计划、远航计划、起航计划等培训计划，对人才进行持续教育和培训，建立人才培养机制；同时建立清晰的晋升通道，实施有效的激励计划，为公司留用先进的人才。

公司的管理团队结构合理稳定，在公司十余年发展期间未发生过重大变更，主要管理人员在行业内均有 10 年以上的从业经历，多年以来在技术、管理、销售等方面均积累了大量经验。公司研发人员涵盖计算机、网络工程、电子工程、信息、通讯工程、自动化等专业，具有架构规划、需求分析、产品设计、功能开发及系统测试等相关的丰富经验。截至 2021 年 3 月 31 日，公司在职员工合计 4,820 人，其中本科以上学历的员工 2,849 人，占比 59.11%；公司共有技术人员 4,500 人，占比 93.36%。本次募投和前次募投人员均为单独招聘，公司将持续招募和扩大研发人员规模，保证募投项目的顺利实施。

综上，公司具备同时实施两个募投项目的人员储备。

2、技术储备

公司在多年企业信息化服务实施和软件开发过程中，形成了独立自主的企业级应用开发框架和方法，具有同时实施两个募投项目的技术储备，具体包括：

（1）平台化开发能力

公司基于长期软件开发的经验，目前已经具备平台化开发的能力。内部基本形成独立自主的企业级应用开发框架。其基于流行的开源技术，并基于该平台和

中台架构对自主解决方案的产品化工作进行统一开发和管理；应用业务层面上构建以核心能力服务化为中心，实现业务组件化、业务能力复用化、服务容器化的应用开发框架技术。

（2）行业场景归纳能力

基于长期的实施经验和对于客户业务模式的深入分析，公司总结出了符合行业特点的行业套件及解决方案。公司内部采用专业化分工，形成了医疗、消费电子、汽车电子、石油化工等行业的专业顾问团队。同时，针对特定行业业务特点，形成了覆盖行业业务全流程的行业套件。公司具有对行业业务场景的准确归纳能力，能够合理迅速地构建符合行业特点的行业解决方案。

（3）解决方案产品化能力

公司结合传统实施顾问团队与技术顾问团队的特点，成立了专业的产品化开发团队。通过对行业普遍性痛点进行总结归纳，将传统的解决方案形成标准化产品，并根据客户反馈进行产品迭代升级，进一步提升产品通用性。同时，公司也组建了产品运维团队，大幅提升自主研发产品及解决方案的研发效率，通过内嵌丰富的业务组件和技术组件，并进行持续迭代优化和复用，降低开发成本，获得更好的市场效应。

3、研发管理能力

（1）深厚的行业技术积累

公司深耕企业数字化服务行业多年，专注于助力行业和企业实现“数字化”转型，公司研发人员多为国内较早涉入企业数字化服务的资深人员，熟谙市场需求发展方向，在长期生产实践和技术研发过程中，掌握多项核心技术。公司是国家高新技术企业、软件企业、广州市重点软件企业、广州市科技小巨人企业，曾获 2020 年推动中国数字化转型企业 TOP100、2020 年工业互联网解决方案提供商 TOP100、2019 年最佳工业互联网创新项目、2018 年 AI 行业应用方案商（工业）-数据智能生态百强等殊荣。

（2）产学研深度融合

公司被广东省科学技术厅认定为 2020 年度优秀省级工程技术研究中心，是

广州市高校毕业生就业见习示范基地，公司以保持在行业内技术领先为目标，关注国际、国内先进技术的最新动态，进行广泛的技术合作和技术交流，完善公司的创新机制，增强公司在企业数字化服务领域的核心竞争力。

公司在开展技术创新活动过程中，坚持以市场为导向、客户为中心，重视项目产生的经济效益与社会效益，技术研发团队始终紧跟技术发展趋势，熟悉并掌握云应用、移动互联、大数据和物联网等前沿应用技术，使公司的产品与服务具备持续创新能力与市场竞争力。产学研方面，公司与广东高校科技成果转化中心、暨南大学、广东工业大学、桂林理工大学等科研院校单位建立了稳定的产学研合作关系，为公司发展提供了有力的技术支撑。

（3）丰富的产品线管理经验及优秀的管理团队

公司在企业数字化服务行业经营多年，具备丰富的行业咨询、开发、实施及运营管理经验，公司管理团队在企业数字化转型服务相关行业从业多年，对企业数字化转型有深刻理解。同时公司建立了较为完善的运营管理制度，通过制度的形式对研发项目进行规范化管理，提升研发效率和规范性；此外，公司充分调动全体员工对技术创新工作的主观能动性，积极提出合理化建议，推动公司技术进步，改善经营管理，保证公司在同行业内保持领先地位。

（4）管理制度及创新机制优势

为保持公司的研发和技术优势，提升公司的持续创新能力，通过制度的形式对公司的科研项目进行立项、评审、研发等。公司积极推进鼓励创新的企业文化建设，在公司内部形成倡导创新的良好组织结构和人文氛围。公司建立了专门的激励制度，对取得研究成果、发明专利的研究开发人员给予专项奖励，使研究开发人员不断得到鼓励。

（5）办公场地增加为研发创新提供保障

随着公司业务的不断发展、研发投入的不断增加，公司现有办公面积已无法满足公司发展的需要。前次募投项目和本次募投项目建设将使发行人人均办公面积得到一定提升，整体办公环境和研发条件得到一定改善。研发办公场地的增加能够为公司提升技术创新实力，推进技术架构升级，加快产品研发进度提供保障。

综上所述，公司具有同时实施两个募投项目的人员、技术储备和研发管理能

力。

四、请发行人就第（3）事项充分披露相关风险

公司在募集说明书之“重大事项提示/三、募集资金投资项目风险/（一）募投项目实施风险”及“第六节 与本次发行相关的风险因素/五、项目风险/（一）募投项目实施风险”中补充披露如下：

公司本次募集资金投资项目为基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目。虽然公司已对本次募集资金投资项目相关政策、技术可行性、市场前景等进行了充分的分析及论证，但在项目实施过程中，公司可能受到宏观经济环境、产业政策、市场环境等一些不可预见因素的影响，从而影响项目预期效益的实现。公司于 2020 年发行可转换公司债券，募集资金 31,307.37 万元，用于智能制造解决方案升级项目和基于新一代通讯及物联技术的工业互联网云平台继续研发项目。本次募集资金到位后，公司将同时实施上述两个募投项目，公司可能受到同时实施上述项目实施人员流动、技术水平及研发管理未达预期等因素影响，从而影响相关项目预期效益的实现。

五、请保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、保荐机构查阅了前次募集资金使用情况鉴证报告；
- 2、保荐机构查阅了前次募投项目和本次募投项目的可行性研究报告；
- 3、保荐机构访谈公司高级管理人员关于前次募投项目和本次募投项目存在的区别和联系、本次融资的必要性合理性及公司同时实施两个募投项目的人员、技术储备和研发管理能力等情况；

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

- 1、公司已说明前次募投项目目前进展情况；
- 2、公司已说明本次募投项目与前次募投项目在建设内容、技术、目标产品

和客户、盈利模式等方面存在的区别和联系；

3、公司已说明本次募投项目的必要性及合理性，本次募投不存在重复投入的情形，公司具有同时实施两个募投项目的人员、技术储备和研发管理能力。

问题 3

根据申报材料，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司对湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）增资 2000 万元，并新增对上海基甸信息科技有限公司、北京蒙悦科技有限公司、丰贺信息科技（上海）有限公司、北京商越网络科技有限公司等公司的投资。截至 2021 年 3 月末，公司持有交易性金融资产 16,548.18 万元，主要为理财产品；长期股权投资 9,945.49 万元，包括对共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）、湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）的投资。

请发行人补充说明：（1）结合上述公司的业务模式、具体产品说明与发行人主营业务的协同关系，是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户为目的的投资，及通过上述投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况，发行人未将上述投资认定为财务性投资是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）相关规定；（2）结合公司已投资的产业基金、并购基金的情况、设立目的、投资方向、投资决议机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本金和收益率的情况，说明发行人是否实质上控制该类基金并应将其纳入合并报表范围，并结合基金投资标的具体情况，包括但不限于投资金额及持股比例、主营业务等说明未认定为财务性投资是否符合《审核问答》相关规定；（3）核实财务性投资是否有遗漏情形，并将财务性投资总额与本次募集资金、净资产规模对比说明本次募集资金的必要性和合理性。

请发行人补充披露交易性金融资产具体明细，购买的理财产品是否属于收益波动大且风险较高的金融产品。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合上述公司的业务模式、具体产品说明与发行人主营业务的协同关系，是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户为目的的投资，及通过上述投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况，发行人未将上述投资认定为财务性投资是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）相关规定

（一）结合上述公司的业务模式、具体产品说明与发行人主营业务的协同关系，是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户为目的的投资，通过上述投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况

上述公司的业务模式基于公司的协同情况如下：

被投资单位	业务模式及产品（服务）	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	协同获得新技术、客户或订单等战略资源的具体情况	是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资
上海基甸信息科技有限公司	基甸信息是一家基于自研财务数字中台，为企业提供业财融合、财务作业数字化及智能化转型落地工具，以及通过数据驱动管理模型为大中集团型企业在管理会计体系构建、全面预算、信息披露及合规、集团财务合并等方面提供专业化产品及服务的企业。	基甸信息主要为大中集团型客户在财会领域提供专业化产品及服务，上述客户往往有着整体数字化转型的需求，赛意信息能够在此基础上进行需求挖掘，进而实现客户转化。	赛意信息能够凭借基甸信息在管理会计领域、财务作业、财务共享领域的自研数字化产品基础，增强自身为大中集团型企业提供透明、快速、动态、智能的业财融合、全面预算、信披合规及集团财务合并领域的专业能力。	基甸信息通过构建适应灵活前端多变业务、适配多种业务场景下的财务数字化中台，同时结合预测模型和 AI 算法，实现各类报告的快速披露及财务数据的多维丰富展现。此类技术能促进赛意信息在技术方面的积累和储备。	赛意信息已与广东坚朗五金制品股份有限公司、日丰企业集团有限公司、上海科华生物工程有限公司、安徽金种子酒业股份有限公司、四川铁骑力士食品有限责任公司、隆基绿能科技股份有限公司、泰康在线财产保险股份有限公司	是

被投资单位	业务模式及产品（服务）	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	协同获得新技术、客户或订单等战略资源的具体情况	是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资
					签订合同	
北京商越网络科技有限公司	商越网络是一家企业数字化采购解决方案提供商,通过智能采购中台、采购SaaS应用与配套服务,帮助年营收10亿至1000亿的大型客户快速搭建专属互联网采购平台,实现企业采购向在线化、透明化、数字化转型,提升效率,降低采购成本。主要产品有采购商城、电商采购、寻源采购、采购协同、采购大脑、采购中台等。	商越网络已覆盖汽车制造、电子制造、家电制造、装备制造等多行业头部客户,其客户所在行业是赛意信息重点布局的行业,赛意信息能够在此基础上进一步挖掘客户需求,实现客户转化。	商越网络专注的非生产性的通用物资采购的方案,与赛意信息自有的产品体系能够产生强协同,打通从非生产性物资到生产性物资的企业全采购业务链条,能够面向客户构造出完整的企业采购体系。	商越网络对标准化产品、定制化商品具有较强的对接能力和整合能力,能够在技术上为公司现有应用提供云上部署及多租户接入的技术能力,为线下到线上的部署方式打好基础。	商越网络已与深圳市大疆创新科技有限公司、广州视睿电子科技有限公司签订合同	是
丰贺信息科技（上海）有限公司	丰贺信息专注于业务财务一体化领域的的数据智能服务,致力于利用领先的数据智能洞察能力,为企业构建透明、快速、动态、智能的业财一体化专业能力。丰贺信息依托以用户数字资产及算法模型为核心的企业级数据管理平台,在业务财务、运营财务、战略财务等	丰贺信息主要面向零售及金融类等具备一定规模线下网点的头部企业,可为赛意信息的泛ERP业务的深入开展进行引流,深挖企业数字化价值,为赛意信息在此类行业深耕打下基础。	丰贺信息与赛意信息可实现在技术中台的业财数据融合,通过提供多个场景应用,做到快速响应,满足企业业财融合领域的多样化的应用需求。	丰贺信息在业财数据中台开发领域具有一定的技术积累,能够实现应用端产品的快速部署。丰贺信息在相关领域的技术积累能够增强赛意信息在相关方面的技术储备,缩短赛意信息相关技术	赛意信息已与红鲷众创空间管理（上海）有限公司、隆基绿能科技股份有限公司签订合同;丰贺信息已与瓴创（北京）科技有限公司、中原农业保险股份有限公司签订合同	是

被投资单位	业务模式及产品（服务）	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	协同获得新技术、客户或订单等战略资源的具体情况	是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资
	领域先后推出了多款业财SaaS产品。			的研发时间。		
北京蒙悦科技有限公司	蒙悦科技是一家用户分层服务提供商,能够为低频高客单的品牌客户提供用户分层产品/服务方案。	蒙悦科技面向教育、金融等高价值客户场景的轻量化解决方案可为公司在此行业新客户的拓展和存量客户的复购上提供较好的协同价值。	蒙悦科技的单点场景化解决方案,较为契合公司的营销应用,能够为营销应用实现场景提供一种优质解决方案,为企业定制客户全景画像,精准服务客户营销体系。	蒙悦科技的 AI 算法引擎具有一定的革新性,能够增强赛意信息营销应用引擎算法的技术性能。	赛意信息目前已经拥有富力地产、时代地产、龙湖地产等较多集团型房地产行业客户,双方目前在前述大型房地产集团下属的教育业务板块共同开拓教育及培训机构客户。	是
深圳诺博医疗科技有限公司	诺博医疗是以物联网为基础的智慧城市管理软硬件一体化解决方案提供商,通过物联网、智能传感、人工智能和大数据技术为医院提供从供应商到患者床旁使用全流程的全院级药品耗材软硬件一体化供应链管理解决方案,并以此为切入点围绕智慧病房、智慧手术室等场景持续研发产品,从而形成智慧医院物联网平台。主要产品有智能药品	诺博医疗主要客户是对物资管理有较高要求的且致力于建设智慧医院的公立及私立医院。在医疗领域,赛意信息拥有数字化医疗行业方案,能够帮助医疗企业整合多渠道客户资源,构建统一的客户管理体系。赛意信息的大健康行业解决方案能够与诺博医疗在医疗服务机构为主体的客户中产生较	目前诺博医疗主要解决医院物资管理最后一公里的配送和追溯问题,未来还会重点布局打通院内外的供应链管理系统,完整的供应链解决方案中需要对接财务系统、物流转运系统、WMS系统等。赛意信息在工业领域先进的供应链管理解决方案及产品能力可以极大帮助诺博医疗	诺博医疗智慧医院物联网系统是以智能物联网数据平台为中心,与赛意信息打造的面向工业互联网领域的数据中台在技术架构和方案上较为相似。同时,诺博医疗在智慧护理场景中有用来检测病人体征的智慧手环,与赛意信息在工业生产环境中	目前赛意信息与诺博医疗在客户或订单上的具体合作为初期阶段,处于客户属性、客户规模、客户行业甄别的研讨过程中。	是

被投资单位	业务模式及产品（服务）	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	协同获得新技术、客户或订单等战略资源的具体情况	是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资
	耗材柜、移动工作站、SPD与供应链管理平台等。	好的协同效应。	实现完整的供应链解决方案，在智慧医疗管理领域建立壁垒。	检测设备的“工业手环”在技术层面有共通之处。 诺博医疗和赛意信息能够实现在不同客户领域的技术交流，增强双方的技术储备和研发能力。		
鸿之微科技（上海）股份有限公司	鸿之微是国内专注于从事材料设计与工艺仿真软件开发的高新技术企业，主要为客户提供专业的材料设计和工艺仿真软件，同时为客户提供高性能的计算云平台、高品质的计算服务和高定制化水平的计算解决方案。主要产品有 Device Studio、Data Studio、FIRST、MOMAP 等软件。	鸿之微重点布局的行业客户主要集中于半导体、新能源、化工、生物医药等领域，这些客户所在的行业也是赛意信息重点布局的行业，客户协同度较高。目前国内工业设计软件还处于发展初期，参股鸿之微既可以帮助赛意信息获得更多头部客户，更可以协助赛意信息尽早介入工业设计软件领域，形成智能制造工业软件的全覆盖。	鸿之微的材料设计软件主要解决客户在研发设计阶段的问题或者通过材料来改进客户生产工艺。赛意信息在生产控制和运营管理阶段上的数字化管理具有较强的优势，双方能够在业务上实现较好的协同效应。	鸿之微属于工业设计及仿真软件，而赛意信息属于工业管理软件，双方在软件开发、项目实施及运维等方面具有共通之处，通过技术交流可以增强双方的技术储备和研发能力。	双方目前在 PCB 半导体、锂电池领域已有联合开拓的潜在客户。	是
北京并行科技股份有限公司	并行科技聚合中国各大超算中心的计算资源，为客户	并行科技主要为生命科学、航空航天、智能制	并行科技提供的超算算力和仿真软件与赛	并行科技通过搭建超算算力平台积累	目前赛意信息与并行科技在客户或订	是

被投资单位	业务模式及产品（服务）	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	协同获得新技术、客户或订单等战略资源的具体情况	是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资
有限公司	提供高性能计算和人工智能的超算公有云计算服务。主要产品为并行超算云、并行 AI 云、并行行业云等。	造等行业提供超算资源与配套科学计算软件，这些客户所在的行业也是赛意信息重点布局的行业。赛意信息为客户提供软件及服务，并行科技为客户提供超算算力支撑，能够为客户提供更加全面优质的服务。	意信息在工业制造业的数字化转型相辅相成，能够为赛意信息所服务的智能工厂提供算力支撑。	了深厚的 PaaS 平台技术，赛意信息的技术中台产品在设计、研发和实施上可以与并行科技 PaaS 平台技术开展相关合作，提升技术中台的产品性能。	单上的具体合作为初期阶段，处于客户属性、客户规模、客户行业甄别的研讨过程中。	

1、上海基甸信息科技有限公司

公司于 2020 年 12 月 1 日召开的第二届董事会第二十八次会议审议通过了《关于收购基甸信息 51%股权的议案》，同意公司与基甸信息及基甸信息原股东、基甸信息核心成员签署《广州赛意信息科技股份有限公司与上海基甸信息科技有限公司及上海以笏信息科技有限公司（有限合伙）、毛彦及张青青、陆洋、毛彦、詹晓锋关于上海基甸信息科技有限公司之股权转让及增资协议》，公司拟以自有或自筹资金 8,102.37 万元以股权转让及增资的方式收购基甸信息 51%股权，其中股权转让交易对价为 1,946.16 万元，增资交易对价为 6,156.21 万元。上述事项已于 2020 年 12 月完成工商变更登记，基甸信息为发行人合并报表范围内的子公司。

如上表所示，基甸信息是一家基于自研财务数字中台，为企业提供业财融合、财务作业数字化及智能化转型落地工具，以及通过数据驱动管理模型为大中集团型企业在管理会计体系构建、全面预算、信息披露及合规、集团财务合并等方面提供专业化产品及服务的企业。基甸信息能够在客户、业务、技术等方面与公司形成较好的协同效应，并已实现部分协同成果的落地，因此公司对于基甸信息的投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资，不属于《关于上市公司监管指引第 2 号有关财务性投资认定的问答》、《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中规定的财务性投资。

2、北京商越网络科技有限公司

2020 年 12 月 31 日，瀚科投资与商越网络原股东签署《北京商越网络科技有限公司之 A+轮融资协议》，协议约定由瀚科投资投资 330.83 万元，取得北京商越网络科技有限公司 0.41%股权，本次增资完成后，瀚科投资累计持有商越网络 1.11%股权。上述事项已于 2021 年 1 月完成工商变更登记。

如上表所示，商越网络是一家企业数字化采购解决方案提供商，通过智能采购中台、采购 SaaS 应用与配套服务，帮助年营收 10 亿至 1000 亿的大型客户快速搭建专属互联网采购平台，实现企业采购向在线化、透明化、数字化转型，提升效率，降低采购成本。商越网络能够在客户、业务、技术等方面与公司形成较好的协同效应，并已实现部分协同成果的落地，因此公司对于商越网络的投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资，不属于《关于

上市公司监管指引第2号有关财务性投资认定的问答》、《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中规定的财务性投资。

3、丰贺信息科技有限公司（上海）有限公司

2020年12月29日，瀚科投资与其他各投资者共同签署《关于丰贺信息科技有限公司（上海）有限公司之增资协议》，各方约定瀚科投资通过溢价增资的方式向丰贺信息投资人民币1,224.26万元（其中人民币29.79万元计入丰贺信息的注册资本，其余部分计入丰贺信息的资本公积）。本次增资后，瀚科投资持有丰贺信息5.55%的股权。上述事项已于2021年1月完成工商变更登记。

如上表所示，丰贺信息专注于业务财务一体化领域的数据智能服务，致力于利用领先的数据智能洞察能力，为企业构建透明、快速、动态、智能的业财一体化专业能力。丰贺信息依托以用户数字资产及算法模型为核心的企业级数据管理平台，在业务财务、运营财务、战略财务等领域先后推出了多款业财SaaS产品。丰贺信息能够在客户、业务、技术等方面与公司形成较好的协同效应，并已实现部分协同成果的落地，因此公司对于丰贺信息的投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资，不属于《关于上市公司监管指引第2号有关财务性投资认定的问答》、《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中规定的财务性投资。

4、北京蒙悦科技有限公司

2020年12月28日，瀚科投资与北京蒙悦科技有限公司原股东签署《北京蒙悦科技有限公司投资协议》，协议约定由瀚科投资投资803.40万元，取得北京蒙悦科技有限公司4.8%股权。上述事项已于2020年12月完成工商变更登记。

如上表所示，蒙悦科技是一家用户分层服务提供商，能够为低频高客单的品牌客户提供用户分层产品、服务方案。蒙悦科技能够在客户、业务、技术等方面与公司形成较好的协同效应，并已实现部分协同成果的落地，因此公司对于蒙悦科技的投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资，不属于《关于上市公司监管指引第2号有关财务性投资认定的问答》、《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中规定的财务性投资。

5、湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）

为进一步建立与国内科技前沿企业的连接，充分利用外部先进技术资源，增强公司在企业级数字化解决方案领域的生态协同效力，扩大公司在企业数字化及智能化领域的产业化布局，2019年12月18日，赛意信息召开第二届董事会第十一次会议审议通过了《关于参与设立创业投资基金暨关联交易的议案》，同意公司以自有资金出资1,000万元人民币与宁波嘉铭浩春投资管理有限责任公司共同设立湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）。该基金于2020年3月16日完成工商登记程序，于2020年5月14日完成私募投资基金备案。2020年10月18日，赛意信息召开第二届董事会第二十五次会议、第二届监事会第十七次会议审议通过了《关于对嘉丰合顺增资暨关联交易的议案》，同意公司对嘉丰合顺的认缴出资额由1,000万元增加至3,000万元。

根据嘉丰合顺合伙协议，嘉丰合顺投资范围内的投资标的应主要从事以下信息技术企业服务和业务领域：（1）算力（云计算、高性能计算、量子计算等）、大数据、人工智能等领域芯片、基础设施、基础软件、服务及应用；（2）5G催生、推动或加速的产品及服务包括但不限于AR、3D感知、边缘计算、物联网等；（3）信息安全包括但不限于边界安全、云安全、数据安全、应用安全、安全服务等；（4）智能制造包括但不限于工业互联网、工业软件等；（5）基于2B的SaaS应用软件或基于SaaS软件的应用服务；（6）在金融、电信、医疗、政府、零售、物流、能源等垂直领域基于移动应用、大数据、人工智能、物联网等新技术的应用软件及服务；（7）其他面向企业服务市场的新技术应用和新服务模式。

截至本回复出具日，嘉丰合顺对外投资情况如下：

（1）深圳诺博医疗科技有限公司

2021年1月，嘉丰合顺与其他投资者共同签署《关于深圳诺博医疗科技有限公司之增资协议》，约定嘉丰合顺以2,000万元（其中30.63万元计入注册资本，其余部分计入资本公积）获得深圳诺博医疗科技有限公司2.27%股份。截至2021年3月31日，嘉丰合顺持有深圳诺博医疗科技有限公司2.27%股份。

（2）鸿之微科技（上海）股份有限公司

2020年5月26日，嘉丰合顺召开投资决策委员会审议通过对鸿之微科技（上

海）股份有限公司的投资事项。2020 年 8 月，嘉丰合顺与其他投资者共同签署《鸿之微科技（上海）股份有限公司增资协议》，约定嘉丰合顺以 1,980.55 万元认购 56.98 万股，获得鸿之微科技（上海）股份有限公司 3.96%股份。截至 2021 年 3 月 31 日，嘉丰合顺持有鸿之微科技（上海）股份有限公司 3.96%股份。

（3）北京并行科技股份有限公司

2020 年 6 月 16 日，嘉丰合顺召开投资决策委员会审议通过对北京并行科技股份有限公司的投资事项。2020 年 8 月，嘉丰合顺与其他投资者共同签署《定向发行股份认购协议》，约定嘉丰合顺以现金方式认购本次定向发行股份的 100 万股，每股价格为 25 元（其中 100 万元计入股本，其余部分计入资本公积），取得北京并行科技股份有限公司 2.69%的股份。截至 2021 年 3 月 31 日，嘉丰合顺持有北京并行科技股份有限公司 2.69%股份。

嘉丰合顺投资的标的主要从事企业信息技术服务，赛意信息参与设立嘉丰合顺，旨在进一步建立与国内科技前沿企业的连接，充分利用外部先进技术资源，增强公司在企业级数字化解决方案领域的生态协同效应，扩大公司在企业数字化及智能化领域的产业化布局，符合公司的发展战略。如上表所示，嘉丰合顺对外投资企业能够在客户、业务、技术等方面与公司形成较好的协同效应，并已实现部分协同成果的落地，因此公司对于嘉丰合顺的投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资，不属于《关于上市公司监管指引第 2 号有关财务性投资认定的问答》、《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中规定的财务性投资。

综上所述，公司对上述企业的投资能够在客户、业务、技术等方面与公司形成较好的协同效应，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资，不属于《关于上市公司监管指引第 2 号有关财务性投资认定的问答》、《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中规定的财务性投资。

（二）发行人未将上述投资认定为财务性投资是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）相关规定

《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 10 条规定：“（一）财务性投资的类型包括不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；

以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。

（二）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，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，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。”

发行人上述投资均属于发行人为获取产业链上下游领域相关技术、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，公司未将上述投资认定为财务性投资符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》相关规定。

二、结合公司已投资的产业基金、并购基金的情况、设立目的、投资方向、投资决议机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本金和收益率的情况，说明发行人是否实质上控制该类基金并应将其纳入合并报表范围，并结合基金投资标的具体情况，包括但不限于投资金额及持股比例、主营业务等说明未认定为财务性投资是否符合《审核问答》相关规定

（一）结合公司已投资的产业基金、并购基金的情况、设立目的、投资方向、投资决议机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本金和收益率的情况，说明发行人是否实质上控制该类基金并应将其纳入合并报表范围

1、公司已投资的产业基金、并购基金的情况

单位：万元

序号	投资公司	认缴出资额	实际投资金额	是否财务性投资
1	广东赛意信息产业投资中心（有限合伙）	7,890.00	7,890.00	否
2	广州瀚科股权投资合伙企业（有限合伙）	11,000.00	10,400.00	否
3	湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）	3,000.00	3,000.00	否
4	共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）	1,470.00	1,470.00	否

（1）广东赛意信息产业投资中心（有限合伙）

成立时间	2018 年 7 月 31 日
注册地	佛山市顺德区北滘镇君兰社区居民委员会怡和路 2 号怡和中心第 11 层

	之一
主要生产经营地	广东省佛山市
认缴出资	14,168.41 万元
主要股东情况	普通合伙人：华道创新认缴出资比例 0.07% 有限合伙人：赛意信息认缴出资比例 55.69%；瀚文投资认缴出资比例 34.27%；珠海乐中投资管理有限公司认缴出资比例 3.32%；珠海源泽咨询有限公司认缴出资比例 6.65%
经营范围	股权投资、项目投资。

(2) 广州瀚科股权投资合伙企业（有限合伙）

成立时间	2019 年 7 月 10 日
注册地	广州市黄埔区开创大道 68 号 201 室
主要生产经营地	广东省广州市
认缴出资	20,000.00 万元
主要股东情况	普通合伙人：华道创新认缴出资比例 5.00% 有限合伙人：赛意产投认缴出资比例 55.00%；黄埔投资控股（广州）有限公司认缴出资比例 20.00%；广州市新兴产业发展基金管理有限公司认缴出资比例 20.00%
经营范围	风险投资；企业自有资金投资；项目投资（不含许可经营项目，法律法规禁止经营的项目不得经营）；商品信息咨询服务；信息技术咨询服务；企业管理咨询服务；投资咨询服务；企业财务咨询服务；股权投资

(3) 湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）

成立时间	2020 年 3 月 16 日
注册地	湖南省长沙市岳麓区观沙岭街道滨江路 188 号湘江基金小镇 13#栋 3 层
主要生产经营地	湖南省长沙市
认缴出资	8,600 万元
主要股东情况	普通合伙人：嘉铭浩春认缴出资比例 1.16% 有限合伙人：赛意信息认缴出资比例 34.88%；张守钧认缴出资比例 23.26%；浙江三和控股集团有限公司认缴出资比例 11.63%；赵桂杉认缴出资比例 6.98%；郑雁鹏认缴出资比例 5.81%；张荣军认缴出资比例 5.81%；崔文远认缴出资比例 5.81%；其他有限合伙人合计认缴出资比例 4.66%
经营范围	创业投资（不得从事吸收公众存款或变相吸收公众存款、发放贷款等金融业务）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

(4) 共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）

成立时间	2017 年 10 月 24 日
注册地	江西省九江市共青城市私募基金创新园内
主要生产经营地	江西省九江市
认缴出资	3,000 万元

主要股东情况	普通合伙人：共青城华道创业投资管理有限公司认缴出资比例 1.00% 有限合伙人：赛意信息认缴出资比例 49.00%；孙雨轩认缴出资比例 25.00%；黄晶认缴出资比例 25.00%
经营范围	投资管理，资产管理。（未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务；依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

2、各基金设立目的、投资方向、投资决议机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本金和收益率的情况

（1）广东赛意信息产业投资中心（有限合伙）

根据广东赛意信息产业投资中心（有限合伙）的《合伙协议》，该合伙企业的设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式情况如下：

项目	协议内容
设立目的	对符合赛意信息发展战略的相关企业服务领域，如云计算（SaaS）、大数据、人工智能等企业服务领域进行直接或间接的投资。
投资方向	主要投资于与赛意信息业务相关的企业服务领域，关注云计算（SaaS）、大数据、人工智能等核心技术；面向制造业、服务业等头/腰部企业提供信息服务的供应商；重点关注产品化程度深、信息服务边际效率高的标的企业。同时，可以通过投资于其他股权投资基金进行投资并间接持有上述领域标的企业的股权。
投资决策机制	1、合伙企业设立投委会，负责对合伙企业所投资项目的投资或退出进行审议并做出决策形成项目投资协议书或退出决议。投委会由 5 名委员组成，由执行事务合伙人选聘。 2、合伙企业对外投资分为立项、签署投资意向协议、签署投资协议书三个阶段。拟投资项目的立项须经投委会 3 名委员投票同意方可通过。投资意向协议的签署须经投委会 4 名委员投票同意方可通过。投资协议书的签署须经投委会 5 名委员投票同意方可通过。
收益或亏损的分配或承担方式	1、利润分配 合伙企业利润分配执行先本金后收益的原则，具体分配顺序如下： （1）向全体合伙人进行分配，直到合伙企业向各合伙人分配的金额等于其届时实际向合伙企业缴付但尚未返还的实缴出资额； （2）在根据上述进行分配后，如有剩余可分配利润的，则分配给全体合伙人相当于届时实缴出资额百分之八（单利）的年化收益。 （3）在根据上述进行分配后，如仍有剩余可分配利润的，则百分之八十分配给有限合伙人，百分之二十分配给普通合伙人。 2、亏损分担 合伙企业清算时如果出现亏损，由全体合伙人按出资比例承担，合伙企业资产不足清偿债务的，普通合伙人对合伙企业债务承担无限连带责任，有限合伙人以其认缴的出资额为限对合伙企业债务承担责任。

根据广东赛意信息产业投资中心（有限合伙）的《合伙协议》，公司不存在向其他合伙人或其他方承诺本金和收益率的情况。

(2) 广州瀚科股权投资合伙企业（有限合伙）

根据广州瀚科股权投资合伙企业（有限合伙）的《合伙协议》，该合伙企业的设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式情况如下：

项目	协议内容
设立目的	在中国大陆地区从事国家法律允许的股权投资与并购活动，保护全体合伙人的合伙权益，通过投资新一代信息技术领域具备独特竞争优势的优质企业，并经过整合、价值提升后上市/出售退出，实现投资收益。
投资方向	1、本基金重点投资于《广州市新兴产业目录》中新一代信息技术领域领域。本基金在新一代信息技术领域投资规模不低于本基金基础规模的60%。 2、本基金重点投向广州市黄埔区、广州开发区初创期、成长期的人才创新创业项目，投资于广州市黄埔区、广州开发区重点扶持和鼓励发展的IAB、NEM、区块链、工业互联网等新兴产业领域的规模不低于基金总规模的60%。
投资决策机制	1、基金管理人在其法定权力机构下设立投资决策委员会。投资决策委员会经过基金管理人法定权力机构授权，根据本协议和/或《委托管理协议》（如有）获得对本基金相关投资和退出决策的最终决策权。 2、投资决策委员会由7名委员组成，其中执行事务合伙人推荐5名委员，新兴基金有权推荐1名投决会委员，黄埔投资有权推荐1名投决会委员。新兴基金、黄埔投资推荐的委员由新兴基金、黄埔投资分别推荐并报执行事务合伙人后即确定，其他委员名单由执行事务合伙人决定。 3、任何根据本协议应提交给投资决策委员会或者本基金相关权力机构的与本基金投资事项相关的投资方案均应在提交表决之前七个工作日送交新兴基金、黄埔投资作合规性审查，新兴基金、黄埔投资具有与投资决策委员会成员或者本基金相关权力机构相同的知情权，有权获得基金管理人将提供给投资决策委员会成员或者本基金相关权力机构相同的项目资料，并有权就相关问题提出质询。新兴基金黄埔投资有权就该等投资方案是否符合相关法律、法规、本协议、《委托管理协议》（如有）等事项进行审核，并有权在以下情况下否决该等投资方案： （1）投资方案涉嫌违法、违规，不符合《广州市新兴产业发展资金管理办法配套实施细则》、《广州市新兴产业发展引导基金申报指南》、《广州市黄埔区广州开发区聚集“黄埔人才”实施办法》、《广州市黄埔区广州开发区聚集“黄埔人才”实施办法实施细则》相关要求的； （2）投资项目属于第八条第5款约定的投资限制和业务禁止范围的。 被新兴基金、黄埔投资否决的投资方案不得进入投资决策委员会议程，不得提交表决，亦不得施行。 4、投资决策委员会设主任一名，由基金管理人委任。投资决策委员会主任召集并主持投资决策委员会会议。投资决策委员会形成决议须经5名投资决策委员会委员投票同意方为有效。
收益或亏损的分配或承担方式	第十七条 可分配资金的分配顺序及分配金额 1、基金可分配资金的分配原则为“先回本后分利”，具体分配顺序如下： A）回本：向全体合伙人进行分配，直到基金向各合伙人分配的金额等于其届时实际向基金缴付但尚未返还的实缴出资额； B）分配基本利润：在根据上述进行分配后，如有剩余可分配利润的，则分配给全体合伙人相当于届时实缴出资额按实际出资天数百分之八（单

项目	协议内容
	利)的年化收益。 C) 超额利润: 在根据上述进行分配后, 如仍有剩余可分配利润的, 则百分之八十分配给有限合伙人, 百分之二十分配给普通合伙人。 2、依照法规应由合伙企业代扣代缴的合伙人个人所得税, 应视同收益分配的一部分, 从自然人合伙人应获分配余额中扣减。 3、除经本协议约定程序受让合伙人财产份额, 在合伙人实际出资本企业之前本企业所投资项目退出所取得的可分配资金, 该合伙人不享有分配权利。 第二十一条 经营亏损承担 1、如因基金管理人(包括其内部机构、雇员或者其委托、授权的任何其他机构、个人)未能按照本协议和/或《委托管理协议》的约定勤勉尽责地履行其管理职责(包括但不限于故意的不当行为或者重大过失、违反法律法规、本协议、《委托管理协议》(如有)或明显不作为行为), 导致本企业亏损, 则基金管理人应承担该等亏损并向企业承担赔偿责任。

根据广州瀚科股权投资合伙企业(有限合伙)的《合伙协议》, 公司不存在向其他合伙人或其他方承诺本金和收益率的情况。

(3) 湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业(有限合伙)

根据湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业(有限合伙)的《合伙协议》, 该合伙企业的设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式情况如下:

项目	协议内容
设立目的	本有限合伙企业全体合伙人设立本有限合伙企业的目的为从事股权投资, 为全体合伙人获取良好的投资回报。
投资方向	本合伙企业投资范围内的投资标的应主要从事以下信息技术企业服务和业务领域: 1、算力(云计算、高性能计算、量子计算等)、大数据、人工智能等领域芯片、基础设施、基础软件、服务及应用; 2、5G 催生、推动或加速的产品及服务包括但不限于 AR、3D 感知、边缘计算、物联网等; 3、信息安全包括但不限于边界安全、云安全、数据安全、应用安全、安全服务等; 4、智能制造包括但不限于工业互联网、工业软件等; 5、基于 2B 的 Saas 应用软件或基于 Saas 软件的应用服务; 6、在金融、电信、医疗、政府、零售、物流、能源等垂直领域基于移动应用、大数据、人工智能、物联网等新技术的应用软件及服务; 7、其他面向企业服务市场的新技术应用和新服务模式。
投资决策机制	1、投委会的组成 投委会由 5 名评审委员组成。其中, 宁波嘉铭浩春投资管理有限责任公司指定 4 名委员; 赛意信息指定 1 名委员;

项目	协议内容
	除上述委员外，宁波嘉铭浩春投资管理有限责任公司将邀请 2-3 名有限合伙人委派的代表作为投委会观察员。为免异议，投委会观察员对投委会决策事项不享有表决权。 2、投资决策程序 （1）对属于投委会决策的事项，原则上应经过投委会全体委员表决后依据表决规则且表决结果中须包括赛意信息指定的委员的同意意见方可通过。 （2）投委会会议表决均采用书面形式，投委会各委员一人一票；表决意见只能为同意或不同意，不得弃权；表决意见不得附生效条件。 （3）累计两（2）次未通过投委会的项目，投委会不再受理。 （4）本有限合伙企业根据本协议制定详尽的投委会会议事规则。
收益或亏损的分配或承担方式	1、利润分配 全体合伙人一致同意，本有限合伙企业的利润分配原则及顺序为：如本有限合伙企业的累计可分配收入有投资收回时优先分配给有限合伙人直至有限合伙人均收回其全部实缴出资额；如经过前述分配后仍有可分配的现金收入，则分配给普通合伙人直至普通合伙人收回其全部实缴出资额；剩余资金及日后回收资金均认定为基金收益，待基金有收益时，并且该等收益低于本有限合伙企业调整后实缴出资总额的 30%时，则可分配收益的 80%由全体合伙人按其各自调整后实缴出资额占本有限合伙企业调整后实缴出资总额的比例（“调整后实缴出资额比例”）分配，5%分配给普通合伙人，余下 15%暂记在普通合伙人名下但留存在托管帐户内；若基金收益已超过本有限合伙企业调整后实缴出资总额的 30%（含 30%）后，则可分配收益的 80%按照全体合伙人的调整后实缴出资额比例分配给全体合伙人，20%分配给普通合伙人；如本有限合伙企业的累计可分配收入大于或等于有限合伙企业调整后实缴出资总额之 500%，则超过调整后实缴出资总额 500%以上的部分的 75%由全体合伙人按实缴出资额比例分配，25%分配给普通合伙人。 2、亏损和债务承担 本有限合伙企业的亏损由合伙人根据本协议之规定承担。 有限合伙人以其认缴出资额为限对本有限合伙企业的债务承担责任，普通合伙人对本有限合伙企业的债务承担无限连带责任。

根据湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）的《合伙协议》，公司不存在向其他合伙人或其他方承诺本金和收益率的情况。

（4）共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）

根据共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）的《合伙协议》，该合伙企业的设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式情况如下：

项目	协议内容
设立目的	对基金进行投资管理、资产管理以实现合伙人及基金投资者的利益。

项目	协议内容
投资方向	未约定
投资决策机制	1、合伙企业设立投委会，负责对合伙企业所投资项目的投资或退出进行审议并做出决策形成项目投资协议书或退出决议。投委会由5名委员组成，由合伙人会议决议进行选聘。 2、合伙企业对外投资分为立项、签署投资意向协议、签署投资协议书三个阶段。拟投资项目的立项须经投委会3名委员投票同意方可通过。投资意向协议的签署须经投委会4名委员投票同意方可通过。投资协议书的签署须经投委会5名委员投票同意方可通过。
收益或亏损的分配或承担方式	1、利润分配 合伙企业利润按照各合伙人的出资比例分配。 2、亏损分担 合伙企业清算时如果出现亏损，由全体合伙人按出资比例承担，合伙企业资产不足清偿债务的，普通合伙人对合伙企业债务承担无限连带责任，有限合伙人以其认缴的出资额为限对合伙企业债务承担有限责任。

根据共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）的《合伙协议》，公司不存在向其他合伙人或其他方承诺本金和收益率的情况。

3、公司是否实质上控制该类基金并应将其纳入合并报表范围

（1）《企业会计准则第33号——合并财务报表》的规定

根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》所述，控制的定义包含三项基本要素：一是投资方拥有被投资方的权利，二是因参与被投资方的相关活动而享有可变回报，三是有能力运用对被投资方的权利影响其回报金额。在判断投资方是否能够控制被投资方时，当且仅当投资方具备上述三要素时，才能表明投资方能够控制被投资方。

（2）是否应纳入合并范围

1) 广东赛意信息产业投资中心（有限合伙）

公司于2018年将赛意产投纳入合并报表范围，具体原因如下：

①公司拥有对赛意产投的权利

根据赛意产投合伙协议，合伙企业对外投资分为立项、签署投资意向协议、签署投资协议书三个阶段，拟投资项目的立项须经投委会3名委员投票同意方可通过，投资意向协议的签署须经投委会4名委员投票同意方可通过，投资协议书的签署须经投委会5名委员投票同意方可通过。赛意产投第一届投资决策委员会

成员为：张成康、刘伟超、欧阳湘英、柳子恒和孙雨轩，其中前 4 人为赛意信息董事及高级管理人员。根据华道创新、普通合伙人共青城华道创业投资管理有限公司及合伙人孙雨轩出具的承诺函，华道创新为赛意产投选聘的 5 名投委会成员中 4 名为赛意信息高级管理人员，1 名为华道创新合伙人孙雨轩，在行使依据合伙协议享有的决策权时，孙雨轩应与赛意信息投委会成员进行充分沟通和讨论后达成一致意见再进行投票表决，因此发行人能够通过控制投委会实际控制赛意产投投资决策，拥有其控制权。

②公司因参与赛意产投的相关活动而享有可变回报

赛意产投成立的目的是对符合赛意信息发展战略的相关企业服务领域，如云计算（SaaS）、大数据、人工智能等企业服务领域进行直接或间接的投资。虽然公司是有限合伙人，不执行合伙企业事务，但投资决策委员会是合伙企业投资业务的最高决策机构，公司能够主导赛意产投与投资相关的活动，并通过参与投资活动影响其可变回报。

③公司有能力运用对赛意产投的权力影响其回报金额

公司直接持有赛意产投 55.69% 出资份额，通过华道创新间接持赛意产投 0.03% 出资份额，对该项投资面临的可变回报风险重大，且公司可获得大部分超额投资收益，对该项投资享有较大的实质性权利。普通合伙人华道创新虽然执行合伙事务，但在合伙企业中的享有的可变回报仅有全部超额投资收益的 20% 以及 2% 基金管理费，不足以表明其在合伙企业中承担主要责任，实质上仅承担代理人的角色，普通合伙人不能对赛意产投实施控制。

综上所述，公司实质上控制赛意产投并应将其纳入合并报表范围。

2）广州瀚科股权投资合伙企业（有限合伙）

公司于 2019 年将瀚科投资纳入合并报表范围，具体原因如下：

①公司拥有对瀚科投资的权力

瀚科投资决策委员会由 7 名委员组成，其中 5 名由华道创新决定。根据华道创新、普通合伙人共青城华道创业投资管理有限公司及合伙人孙雨轩出具的承诺函，华道创新向瀚科投资推荐的 5 名投委会成员中 4 名为赛意信息高级管理人员，

1 名为华道创新合伙人孙雨轩，在行使依据合伙协议享有的决策权时，孙雨轩应与赛意信息高级管理人员进行充分沟通和讨论后达成一致意见再进行投票表决，因此发行人能够通过控制投委会实际控制瀚科投资投资决策，拥有其控制权。

②公司因参与瀚科投资的相关活动而享有可变回报

瀚科投资通过投资新一代信息技术领域具备独特竞争优势的优质企业，并经过整合、价值提升后上市/出售退出，实现投资收益。公司主要通过投资赛意产投间接参股瀚科投资。虽然赛意产投是有限合伙人，不执行合伙企业事务，但投资决策委员会是合伙企业投资业务的最高决策机构，公司能够主导瀚科投资与投资相关的活动，并通过参与投资活动影响其可变回报。

③公司有能力运用对瀚科投资的权力影响其回报金额

公司直接持有赛意产投 55.69% 出资份额，赛意产投直接持有瀚科投资 55.00% 出资份额，通过华道创新间接持有瀚科投资 2.45% 出资份额，对该项投资面临的可变回报风险重大，且公司可获得大部分超额投资收益，对该项投资享有较大的实质性权利。普通合伙人华道创新虽然执行合伙事务，但在合伙企业中享有的可变回报仅有全部超额投资收益的 20% 以及 2% 基金管理费，不足以表明其在合伙企业中承担主要责任，实质上仅承担代理人的角色，普通合伙人不能对瀚科投资实施控制。

综上所述，公司实质上控制瀚科投资并应将其纳入合并报表范围。

3) 湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）

赛意信息对湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）出资比例为 34.88%，根据《合伙协议》，赛意信息为有限合伙人，不是执行事务合伙人，不得参与管理或控制合伙企业的投资业务及其他以合伙企业名义进行的活动、交易和业务。赛意信息未持有普通合伙人宁波嘉铭浩春投资管理有限责任公司的股权，不具备对嘉丰合顺的实际管理权，未对嘉丰合顺构成控制，未将其纳入合并报表范围。

综上，赛意信息不能主导嘉丰合顺的投资活动，对其不具有控制权，因此不应将其纳入合并报表范围。

4) 共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）

赛意信息对共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）出资比例为 49.00%，根据《合伙协议》，赛意信息为有限合伙人，不是执行事务合伙人，不参与合伙企业的日常管理事务，不对外代表合伙企业的财产进行投资、管理、运用和处置。赛意信息未持有普通合伙人共青城华道创业投资管理有限公司的股权，不具备对华道创新的实际管理权，未对华道创新构成控制，未将其纳入合并报表范围。

综上，赛意信息不能主导华道创新的投资活动，对其不具有控制权，因此不应将其纳入合并报表范围。

（二）结合基金投资标的具体情况，包括但不限于投资金额及持股比例、主营业务等说明未认定为财务性投资是否符合《审核问答》相关规定

截止 2021 年 3 月 31 日，华道创新对外投资企业为赛意产投、瀚科投资和共青城瀚明投资管理合伙企业（有限合伙）。共青城瀚明投资管理合伙企业（有限合伙）系为赛意信息战略整合目的而设立的产业基金，不以获取其投资项目的投资收益为目的。共青城瀚明投资管理合伙企业（有限合伙）无对外投资情况。

截止 2021 年 3 月 31 日，赛意产投、瀚科投资和嘉丰合顺对外投资情况如下：

单位：万元

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
智思科技	2,000.00	赛意产投持股 9.95%	智思科技是一家专注于人力资源数字化解决方案的云计算公司，该公司致力于通过数字化技术帮助企业人力资源提高工作效率，助力企业打造雇主服务雇员的一站式信息平台。	智思科技服务于制造业和服务业等行业的头部企业，其客户所在行业是赛意信息优势行业，能够与赛意信息实现较好的客户协同效应。疫情期间，智思科技推出远程办公解决方案及免费体验活动，并通过赛意信息销售网络向下游客户广泛辐射宣传，取得了较好的效果。	赛意信息面向大型企业客户提供的企业信息化整体解决方案中，在人力资源模块上可以直接引入智思云移动管理平台，包含即时处理员工信息、考勤假期、薪资福利等模块，对于赛意信息完善补全综合一体化的解决方案的完整性有积极的作用。	智思科技通过在云端完整的配置，完成对人力资源系统的实施交付，在云上弹性部署方面具有一定的技术积累，能够为赛意信息以云原生技术研发自建 HRM 模块提供技术借鉴。	否
亿图视觉	420.00	赛意产投持股 20.00%	亿图视觉是一家机器视觉技术服务提供商，通过研发机器视觉图像采集和图像处理技术为用户提供技术服务，主要服务包括定位引导、测量、缺陷检测、图像识别和图像还原服务。	亿图视觉能够为用户提供自动化、高精度、高稳定性缺陷检测/视觉引导/视觉尺寸测量的解决方案，与公司重点发展的电子行业智能制造解决方案存在协同效应，双方可在客户资源方面进行协同，共同为客户提供一整套的电子行业智能制造解决方案。	亿图视觉以机器视觉功能方案为核心，在生产环境中利用“视觉算法”、“机电一体化”代替人眼与手实现高效、精准的检测、测量、识别、定位和引导等服务，为公司的智能制造细分场景提供了一套可落地的解决方案。	亿图视觉通过搭建实验平台进行样本图像收集，设计出多种检测算法检测不同等级的缺陷程度，能够解决车间现场产品的瑕疵问题。赛意信息的 QMS 模块可以在缺陷检测环节中直接引入亿图视觉的整体软硬件一体化方案，并通过检测数据结果的传递，在 QMS 上获取直观的检测结果。	否
商越网络	2,122.54	赛意产投持股	商越网络是一家企业数字化采购解决	商越网络已覆盖汽车制造、电子制造、家电制造、装备	商越网络专注的非生产性的通用物资采购的方案，与赛意	商越网络对标准化产品、定制化商品具有较强的对接能	否

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
		5.78%，瀚科投资持股 1.11%	方案提供商，通过智能采购中台、采购 SaaS 应用与配套服务，帮助年营收 10 亿至 1000 亿的大型客户快速搭建专属互联网采购平台，实现企业采购向在线化、透明化、数字化转型，提升效率，降低采购成本。	制造等多行业头部客户，其客户所在行业是赛意信息重点布局的行业，赛意信息能够在此基础上进一步挖掘客户需求，实现客户转化。	信息自有的产品体系能够产生强协同，打通从非生产性物资到生产性物资的企业全采购业务链条，能够面向客户构造出完整的企业采购体系。	力和整合能力，能够在技术上为公司现有应用提供云上部署及多租户接入的技术能力，为线下到线上的部署方式打好基础。	
筷子科技	1,000.00	瀚科投资持股 2.78%	筷子科技为一家企业级创意资产管理及决策优化技术平台提供商，为品牌企业提供智能制作管理、创意元素归因分析、创意 ROI 优化及创意元素标签化大数据洞察等创意技术产品和服务。	筷子科技提供定制化的广告效果系统，目标客户聚集在互联网行业和代表新经济方向的各类行业，能加强和补足赛意信息在新生经济行业上的客户布局，提升赛意信息的客户覆盖能力。	筷子科技的客户以大中型 To C 企业客户为主，与赛意信息的营销管理系统客户群画像部分重合，为赛意信息的营销管理系统细分场景提供了一套可落地的解决方案。	筷子科技面向互联网的创意素材 AI 引擎能力，与赛意信息现有营销管理产品较为匹配，可共同为企业客户提供较高技术含量的数字营销管理系统解决方案。	否
丰贺信息	2,612.06	瀚科投资持股 5.55%	丰贺信息专注于业务财务一体化领域的数据智能服务，	丰贺信息主要面向零售及金融类等具备一定规模线下网点的头部企业，可为赛意信	丰贺信息与赛意信息可实现在技术中台的业财数据融合，通过提供多个场景应用，做到	丰贺信息在业财数据中台开发领域具有一定的技术积累，能够实现应用端产品的	否

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
			致力于利用领先的数据智能洞察能力，为企业构建透明、快速、动态、智能的业财一体化专业能力。丰贺信息依托以用户数字资产及算法模型为核心的企业级数据管理平台，在业务财务、运营财务、战略财务等领域先后推出了多款业财 SaaS 产品。	息的泛 ERP 业务的深入开展进行引流，深挖企业数字化价值，为赛意信息在此类行业深耕打下基础。	快速响应，满足企业业财融合领域的多样化的应用需求。	快速部署。丰贺信息在相关领域的技术积累能够增强赛意信息在相关方面的技术储备，缩短赛意信息相关技术的研发时间。	
安全共识	622.85	瀚科投资持股 5.52%	安全共识针对企业网络安全部门提供覆盖数字化生命周期的安全产品及服务，其产品具有低成本、高准确率，更侧重于对漏洞的检测和响应等特点。	安全共识服务的客户涉及能源、金融、互联网等多个具有较高网络安全刚需的行业。在客户的开发阶段和后续的运维阶段，赛意信息都需要为客户提供网络安全的相关服务，安全共识能够与公司在客户服务过程中的网络安全需求互补，共同为客户提供更好的服务体验，进一步增强客户粘性。	赛意信息在开发过程、部署环境、持续运维过程中会直接面对互联网的各种潜在网络攻击情形和威胁，安全共识可帮助公司自行研发或为客户构建 IT 项目过程中，通过专业安全管理项目的配置，在线实时地通过程序化手段检查漏洞，抵御攻击，最大化免疫各项潜在网络攻击。	安全共识提供的基于交互式风险检测模式的各项网络防护技术，在软件开发和测试阶段能够无缝衔接现有开发流程。赛意信息在技术上需要不断提升 IT 安全的构建体系和能力，安全共识可较高匹配赛意信息在网络安全方面的开发运维需求。	否

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
广州快决测	3,026.35	瀚科投资持股 8.47%	广州快决测为客户提供专业的创新市场研究服务，帮助企业客户实现更快、更真实、更广、更低成本的市场研究，实现准确、及时的商业决策。	广州快决测能够有效地通过新一代数字化技术捕捉目标消费人群的深层次需求和市场定位，可在客户层面用轻量化的方式实现赛意数字营销管理系统的引入。	广州快决测为客户提供“智能商业洞察中台”，让客户的商业洞察与决策更高效、可靠、可控、低成本。广州快决测的解决方案与赛意信息的营销管理系统提供的解决方案较为契合，能够与赛意信息的营销管理系统提供的服务实现较好的协同效应。	广州快决测在用户体验管理方面的人工智能、云上部署、流程建模分析优化等技术与赛意信息在数字营销管理系统使用的技术有共通之处，具有较高的借鉴价值和较高的复用性。	否
蒙悦科技	803.40	瀚科投资持股 4.80%	蒙悦科技是一家用户分层服务提供商，能够为低频高客单的品牌客户提供用户分层产品/服务方案。	蒙悦科技面向教育、金融等高价客户场景的轻量化解决方案可为公司在此行业新客户的拓展和存量客户的复购上提供较好的协同价值。	蒙悦科技的单点场景化解决方案，较为契合公司的营销管理系统，能够为营销管理系统实现场景提供一种优质解决方案，为企业定制客户全景画像，精准服务客户营销体系。	蒙悦科技的 AI 算法引擎具有一定的革新性，能够增强赛意信息营销管理系统引擎算法的技术性能。	否
广州盛原成	2,000.00	瀚科投资持股 10.71%	广州盛原成聚焦装备企业的售后服务场景，为装备企业提供基于 IoT 的售后服务 SaaS 软件，通过将设备、用户、服务工程师、配件等售后服务要素在线化，实现售后全流程的在线协作和管理。	广州盛原成服务的客户集中在装备制造业，亦是赛意信息重点发展行业之一，赛意信息已积累起一定体量的标杆客户。装备制造业客户具有建立健全售后服务的现实需求，广州盛原成为客户提供针对性的售后服务管理服务，能够与赛意信息的工业互联网解决方案共同为客户提供整套的制造业数字化解	赛意信息提供丰富的由上至下的装备制造行业顶层规划设计能力，在客户端的部署落地，能够引入广州盛原成将 IOT 能力集成到传统设备的方案，共同实现包含设备、配件、流程等售后全要素线上化，帮助客户完成从设备制造商到设备运营商的服务化转型，从而进一步提升装备制造企业在设计研发、生产制	广州盛原成提供基于 IOT 的装备售后服务运营平台，上层需要与 ERP 等业务管理层打通，下层需要与设备端进行沟通连接，在工业互联网方向的技术与赛意信息有共通之处。双方在技术领域可以相关交流借鉴，共同提升研发效率和质量。	否

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
				决方案，具有较好的客户协同效应。	造、市场销售和售后服务等方面实力。		
深圳诺博医疗科技有限公司	2,000.00	嘉丰合顺持股 2.27%	诺博医疗是以物联网为基础的智慧医院管理软硬件一体化解决方案提供商，通过物联网、智能传感、人工智能和大数据技术为医院提供从供应商到患者床旁使用全流程的全院级药品耗材软硬件一体化供应链管理解决方案，并以此为切入点围绕智慧病房、智慧手术室等场景持续研发产品，从而形成智慧医院物联网平台。	诺博医疗主要客户是对物资管理有较高要求的且致力于建设智慧医院的公立及私立医院。在医疗领域，赛意信息拥有数字化医疗行业方案，能够帮助医疗企业整合多渠道客户资源，构建统一的客户管理体系。赛意信息的大健康行业解决方案能够与诺博医疗在医疗服务机构为主体的客户中产生较好的协同效应。	目前诺博医疗主要解决医院物资管理最后一公里的配送和追溯问题，未来还会重点布局打通院内外的供应链管理系统，完整的供应链解决方案中需要对接财务系统、物流转运系统、WMS 系统等。赛意信息在工业领域先进的供应链管理解决方案及产品能力可以极大帮助诺博医疗实现完整的供应链解决方案，在智慧医疗管理领域建立壁垒。	诺博医疗智慧医院物联网系统是以智能物联网数据平台为中心，与赛意信息打造的面向工业互联网领域的数据中台在技术架构和方案上较为相似。同时，诺博医疗在智慧护理场景中有用来检测病人体征的智慧手环，与赛意信息在工业生产环境中检测设备的“工业手环”在技术层面有共通之处。诺博医疗和赛意信息能够实现在不同客户领域的技术交流，增强双方的技术储备和研发能力。	否
鸿之微科技（上海）股份有限公司	1,980.55	嘉丰合顺持股 3.96%	鸿之微是国内专注于从事材料设计与工艺仿真软件开发的高新技术企业，主要为客户提供专业的材料设计和工	鸿之微重点布局的行业客户主要集中于半导体、新能源、化工、生物医药等领域，这些客户所在的行业也是赛意信息重点布局的行业，客户协同度较高。目前国内工业	鸿之微的材料设计软件主要解决客户在研发设计阶段的问题或者通过材料来改进客户生产工艺。赛意信息在生产控制和运营管理阶段上的数字化管理具有较强的优势，双	鸿之微属于工业设计及仿真软件，而赛意信息属于工业管理软件，双方在软件开发、项目实施及运维等方面具有共通之处，通过技术交流可以增强双方的技术储备和研	否

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
			艺仿真软件，同时为客户提供高性能的计算云平台、高品质的计算服务和高定制化水平的计算解决方案。	设计软件还处于发展初期，参股鸿之微既可以帮助赛意信息获得更多头部客户，更可以协助赛意信息尽早介入工业设计软件领域，形成智能制造工业软件的全覆盖。	方能够在业务上实现较好的协同效应。	发能力。	
北京并行科技股份有限公司	2,500.00	嘉丰合顺持股 2.69%	并行科技聚合中国各大超算中心的计算资源，为客户提供高性能计算和人工智能的超算公有云计算服务。	并行科技主要为生命科学、航空航天、智能制造等行业提供超算资源与配套科学计算软件，这些客户所在的行业也是赛意信息重点布局的行业。赛意信息为客户提供软件及服务，并行科技为客户提供超算算力支撑，能够为客户提供更加全面优质的服务。	并行科技提供的超算算力和仿真软件与赛意信息在工业制造业的数字化转型相辅相成，能够为赛意信息所服务的智能工厂提供算力支撑。	并行科技通过搭建超算算力平台积累了深厚的 PaaS 平台技术，赛意信息的技术中台产品在设计、研发和实施上可以与并行科技 PaaS 平台技术开展相关合作，提升技术中台的产品性能。	否

发行人上述投资均属于发行人为获取产业链上下游领域相关技术、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，上述投资未认定为财务性投资符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》相关规定。

三、核实财务性投资是否有遗漏情形，并将财务性投资总额与本次募集资金、净资产规模对比说明本次募集资金的必要性和合理性。

（一）财务性投资认定依据

《创业板上市公司证券发行上市审核问答》明确了有关财务性投资的定义：

1、财务性投资的类型包括不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。

2、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，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，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。

3、金额较大指的是，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%（不包括对类金融业务的投资金额）。期限较长指的是，投资期限或预计投资期限超过一年，以及虽未超过一年但长期滚存。

（二）公司最近一期末是否存在持有金额较大财务性投资的情形

截至2021年3月31日，公司可能涉及财务性投资的相关资产情况具体如下：

1、货币资金

2021年3月末，公司货币资金明细如下：

单位：万元	
项目	金额
库存现金	-
银行存款	33,955.84
其他货币资金	1,821.73
合计	35,777.57

其中，结构性存款情况如下：

单位：万元

序号	发行机构名称	产品代码	产品类型	风险等级	投资金额	购买日	到期日	截至目前是否已到期
1	招商银行	FFS00002	结构性存款产品	低风险（R1）	300.00	2021-3-18	2021-4-22	是
2	招商银行	FFS00001	结构性存款产品	低风险（R1）	200.00	2021-3-18	2021-4-22	是
3	招商银行	NFS00119	结构性存款产品	低风险（R1）	1,000.00	2021-3-19	2021-6-18	是

公司购买的结构性存款产品为保本浮动收益型产品，产品风险较低、期限较短，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

2、交易性金融资产

2021 年 3 月末，发行人交易性金融资产具体情况参见本反馈回复之“问题 3/四”。

最近一期末发行人持有的理财产品属于安全性较高、流动性较强、风险较低的理财产品，不属于《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中收益波动大且风险较高的金融产品。

3、其他应收款

2021 年 3 月末，公司其他应收款账面价值分别为 3,076.62 万元，主要为押金、保证金、备用金等，不属于财务性投资。

4、其他流动资产

2021 年 3 月末，公司其他流动资产细如下：

单位：万元

项目	金额
理财产品	-
预缴企业所得税	-
待抵扣进项税额	84.56
合计	84.56

2021 年 3 月末，公司其他流动资产主要为待抵扣进项税额，不属于财务性投资。

5、长期股权投资

2021 年 3 月末，公司长期股权投资明细如下：

单位：万元

项目	投资比例	核算方法	金额
共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）	49.00%	权益法	1,469.35
广东鑫光智能系统有限公司	19.00%	权益法	5,403.64
湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）	34.88%	权益法	3,072.50

（1）共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）

共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）对外投资的子公司如下：

项目	直接持股比例	主营业务
共青城瀚明投资管理合伙企业（有限合伙）	50.00%	项目投资，投资管理，实业投资
广东赛意信息产业投资中心（有限合伙）	0.07%	股权投资、项目投资
广州瀚科股权投资合伙企业（有限合伙）	5.00%	风险投资；企业自有资金投资；项目投资

根据共青城瀚明投资管理合伙企业（有限合伙）出具的承诺，共青城瀚明投资管理合伙企业（有限合伙）系为赛意信息战略整合目的而设立的产业基金，不以获取其投资项目的投资收益为目的。

广东赛意信息产业投资中心（有限合伙）和广州瀚科股权投资合伙企业（有限合伙）的普通合伙人为华道创新，广东赛意信息产业投资中心（有限合伙）和广州瀚科股权投资合伙企业（有限合伙）为公司控制并已经将其纳入合并报表范围的子公司，其所投资的企业均属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资，投资目的是为了产业整合。

因此，华道创新为公司以战略整合或收购为目的，投资与主业相关的产业基金，不属于《关于上市公司监管指引第 2 号有关财务性投资认定的问答》和《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》所规定的财务性投资。

（2）广东鑫光智能系统有限公司

广东鑫光智能系统有限公司是一家智能制造整体解决方案研发设计、生产制造、销售与服务提供商，主营业务为工业智能化及自动化，专注于将物联网技术

融入制造业生产，在智能工厂规划及建设、整线设计及集成、先进装备制造、制造过程数字化等方面拥有丰富的专业经验。广东鑫光智能系统有限公司与上市公司主业紧密相关，有利于促进公司主营业务发展，符合公司发展战略，不属于《关于上市公司监管指引第2号有关财务性投资认定的问答》和《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中规定的财务性投资。

（3）湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）

嘉丰合顺具体情况参见本反馈回复之“问题3/一”。

嘉丰合顺投资的标的主要从事企业信息技术服务，赛意信息参与设立嘉丰合顺，旨在进一步建立与国内科技前沿企业的连接，充分利用外部先进技术资源，增强公司在企业级数字化解决方案领域的生态协同效应，扩大公司在企业数字化及智能化领域的产业化布局，符合公司的发展战略。嘉丰合顺对外投资企业能够在客户、业务、技术等方面与公司形成较好的协同效应，并已实现部分协同成果的落地，因此公司对于嘉丰合顺的投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户的投资，不属于《关于上市公司监管指引第2号有关财务性投资认定的问答》、《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中规定的财务性投资。

6、其他权益工具

2021 年 3 月末，公司其他权益工具明细如下：

单位：万元

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
锦源汇智	2,500.00	赛意信息持股 13.51%	锦源汇智主营业务为城市轨道交通、通信、车辆、站台门、机电等设备的测试、维保、技改、维修以及配件供应、智能装备研发定制等，为城轨业主提供全业务链运维服务和多专业一体化服务。	锦源汇智目前客户集中在轨道交通行业，锦源汇智能为赛意信息的 IOT 板块的业务开发直接引入具备规模大、设备价值高的轨交行业的全国头部客户，帮助赛意信息的 IOT 业务拓宽市场提供较好的客户基础。	锦源汇智围绕轨道交通的智能运维解决方案为主展开业务，对轨道交通设备实施生命周期运维管理，降低运维成本，实现提高轨道交通总体效能的目标。公司的工业互联网平台目前重点以设施设备的全生命周期管理为方向，支持资产密集型企业设备从最前端设计到后端市场退出的端对端管理。锦源汇智为公司工业互联网平台的应用和实践提供了丰富的场景和设备数量规模支撑。	锦源汇智设备健康管理监控平台涉及的接口化、服务化、标准化的数据共享服务及采集存储、计算分析、数据管理、基础组件等，与赛意信息工业互联网中的 EAM 管理平台有较高的技术共通性，可在技术层面相互复用，提升双方的产品迭代优化的研发效率。	否
智思科技	2,000.00	赛意产投持股 9.95%	智思科技是一家专注于人力资源数字化解决方案的云计算公司，该公司致力于通过数字化技术帮助企业人力资源提高工作效率，助力企业打造雇主服务	智思科技服务于制造业和服务业等行业的头部企业，其客户所在行业是赛意信息优势行业，能够与赛意信息实现较好的客户协同效应。疫情期间，	赛意信息面向大型企业客户提供的企业信息化整体解决方案中，在人力资源模块上可以直接引入智思云移动管理平台，包含即时处理员工信息、考勤假期、薪资福利等模块，对于赛意信息完善补充综合一体化的解决方案的完整性有积极的	智思科技通过在云端完整的配置，完成对人力资源系统的实施交付，在云上弹性部署方面具有一定的技术积累，能够为赛意信息以云原生技术研发自建 HRM 模块提供技术借鉴。	否

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
			雇员的一站式信息平台。	智思科技推出远程办公解决方案及免费体验活动，并通过赛意信息销售网络向下游客户广泛辐射宣传，取得了较好的效果。	作用。		
商越网络	2,122.54	赛意产投持股 5.78%，瀚科投资持股 1.11%	商越网络是一家企业数字化采购解决方案提供商，通过智能采购中台、采购 SaaS 应用与配套服务，帮助年营收 10 亿至 1000 亿的大型客户快速搭建专属互联网采购平台，实现企业采购向在线化、透明化、数字化转型，提升效率，降低采购成本。	商越网络已覆盖汽车制造、电子制造、家电制造、装备制造等多行业头部客户，其客户所在行业是赛意信息重点布局的行业，赛意信息能够在此基础上进一步挖掘客户需求，实现客户转化。	商越网络专注的非生产性的通用物资采购的方案，与赛意信息自有的产品体系能够产生强协同，打通从非生产性物资到生产性物资的企业全采购业务链条，能够面向客户构造出完整的企业采购体系。	商越网络对标准化产品、定制化商品具有较强的对接能力和整合能力，能够在技术上为公司现有应用提供云上部署及多租户接入的技术能力，为线下载到线上的部署方式打好基础。	否
亿图视觉	420.00	赛意产投持股 20%	亿图视觉是一家机器视觉技术服务提供商，通过研发机器视觉图像采集和图像处理技术为用户提供技术服务，主要服务包括定位引导、	亿图视觉能够为用户提供自动化、高精度、高稳定性缺陷检测/视觉引导/视觉尺寸测量的解决方案，与公司重点发展的电子行业	亿图视觉以机器视觉功能方案为核心，在生产环境中利用“视觉算法”、“机电一体化”代替人眼与手实现高效、精准的检测、测量、识别、定位和引导等服务，为公司的智能制造细分场景提供了一套可落地的解	亿图视觉通过搭建实验平台进行样本图像收集，设计出多种检测算法检测不同等级的缺陷程度，能够解决车间现场产品的瑕疵问题。赛意信息的 QMS 模块可以在缺陷检测环节中直接引	否

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
			测量、缺陷检测、图像识别和图像还原服务。	智能制造解决方案存在协同效应，双方可在客户资源方面进行协同，共同为客户提供一整套的电子行业智能制造解决方案。	决方案。	入亿图视觉的整体软硬件一体化方案，并通过检测数据结果的传递，在 QMS 上获取直观的检测结果。	
广州快决测	3,026.35	瀚科投资持股 8.47%	广州快决测为客户提供专业的创新市场研究服务，帮助企业客户实现更快、更真实、更广、更低成本的市场研究，实现准确、及时的商业决策。	广州快决测能够有效地通过新一代数字化技术捕捉目标消费人群的深层次需求和市场定位，可在客户层面用轻量化的方式实现赛意数字营销管理系统的引入。	广州快决测为客户提供“智能商业洞察中台”，让客户的商业洞察与决策更高效、可靠、可控、低成本。广州快决测的解决方案与赛意信息的营销管理系统提供的解决方案较为契合，能够与赛意信息的营销管理系统提供的服务实现较好的协同效应。	广州快决测在用户体验管理方面的人工智能、云上部署、流程建模分析优化等技术与赛意信息在数字营销管理系统使用的技术有共通之处，具有较高的借鉴价值和较高的复用性。	否
筷子科技	1,000.00	瀚科投资持股 2.78%	筷子科技为一家企业级创意资产管理及决策优化技术平台提供商，为品牌企业提供智能制作管理、创意元素归因分析、创意 ROI 优化及创意元素标签化大数据洞察等创意技术产品和服务。	筷子科技提供定制化的广告效果系统，目标客户聚集在互联网行业和代表新经济方向的各类行业，能加强和补足赛意信息在新生经济行业上的客户布局，提升赛意信息的客户覆盖能力。	筷子科技的客户以大中型 To C 企业客户为主，与赛意信息的营销管理系统客户群画像部分重合，为赛意信息的营销管理系统细分场景提供了一套可落地的解决方案。	筷子科技面向互联网的创意素材 AI 引擎能力，与赛意信息现有营销管理产品较为匹配，可共同为企业客户提供较高技术含量的数字营销管理系统解决方案。	否

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
安全共识	622.85	瀚科投资持股 5.52%	安全共识针对企业网络安全部门提供覆盖数字化生命周期的安全产品及服务，其产品具有低成本、高准确率，更侧重于对漏洞的检测和响应等特点。	安全共识服务的客户涉及能源、金融、互联网等多个具有较高网络安全刚需的行业。在客户的开发阶段和后续的运维阶段，赛意信息都需要为客户提供网络安全的相关服务，安全共识能够与公司在客户服务过程中的网络安全需求互补，共同为客户提供更好的服务体验，进一步增强客户粘性。	赛意信息在开发过程、部署环境、持续运维过程中会直接面对互联网的各种潜在网络攻击情形和威胁，安全共识可帮助公司自行研发或为客户构建 IT 项目过程中，通过专业安全管理项目的配置，在线实时地通过程序化手段检查漏洞，抵御攻击，最大化免疫各项潜在网络攻击。	安全共识提供的基于交互式风险检测模式的各项网络防护技术，在软件开发和测试阶段能够无缝衔接现有开发流程。赛意信息在技术上需要不断提升 IT 安全的构建体系和能力，安全共识可较高匹配赛意信息在网络安全方面的开发运维需求。	否
丰贺信息	2,612.06	瀚科投资持股 5.55%	丰贺信息专注于业务财务一体化领域的数据智能服务，致力于利用领先的数据智能洞察能力，为企业构建透明、快速、动态、智能的业财一体化专业能力。丰贺信息依托以用户数字资产及算法模型为核心的企业	丰贺信息主要面向零售及金融类等具备一定规模线下网点的头部企业，可为赛意信息的泛 ERP 业务的深入开展进行引流，深挖企业数字化价值，为赛意信息在此类行业深耕打下基础。	丰贺信息与赛意信息可实现在技术中台的业财数据融合，通过提供多个场景应用，做到快速响应，满足企业业财融合领域的多样化的应用需求。	丰贺信息在业财数据中台开发领域具有一定的技术积累，能够实现应用端产品的快速部署。丰贺信息在相关领域的技术积累能够增强赛意信息在相关方面的技术储备，缩短赛意信息相关技术的研发时间。	否

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
			级数据管理平台，在业务财务、运营财务、战略财务等领域先后推出了多款业财 SaaS 产品。				
蒙悦科技	803.40	瀚科投资持股 4.80%	蒙悦科技是一家用户分层服务提供商，能够为低频高客单的品牌客户提供用户分层产品/服务方案。	蒙悦科技面向教育、金融等高价值客户场景的轻量化解决方案可为公司在此行业新客户的拓展和存量客户的复购上提供较好的协同价值。	蒙悦科技的单点场景化解决方案，较为契合公司的营销管理系统，能够为营销管理系统实现场景提供一种优质解决方案，为企业定制客户全景画像，精准服务客户营销体系。	蒙悦科技的 AI 算法引擎具有一定的革新性，能够增强赛意信息营销管理系统引擎算法的技术性能。	否
广州盛原成	2,000.00	瀚科投资持股 10.71%	广州盛原成聚焦装备企业的售后服务场景，为装备企业提供基于 IoT 的售后服务 SaaS 软件，通过将设备、用户、服务工程师、配件等售后服务要素在线化，实现售后全流程的在线协作和管理。	广州盛原成服务的客户集中在装备制造业，亦是赛意信息重点发展行业之一，赛意信息已积累起一定体量的标杆客户。装备制造业客户具有建立健全售后服务的现实需求，广州盛原成为客户提供针对性的售后服务管理服务，能够与赛意信息的工业互联网解	赛意信息提供丰富的由上至下的装备制造行业顶层规划设计能力，在客户端的部署落地，能够引入广州盛原成将 IOT 能力集成到传统设备的服务方案，共同实现包含设备、配件、流程等售后全要素线上化，帮助客户完成从设备制造商到设备运营商的服务化转型，从而进一步提升装备制造企业在设计研发、生产制造、市场销售和售后服务等方面实力。	广州盛原成提供基于 IOT 的装备售后服务运营平台，上层需要与 ERP 等业务管理层打通，下层需要与设备端进行沟通连接，在工业互联网方向的技术与赛意信息有共通之处。双方在技术领域可以相关交流借鉴，共同提升研发效率和质量。	否

被投资单位	投资金额	持股比例	主营业务	客户协同情况	业务（服务解决方案）协同情况	技术协同情况	是否为财务性投资
				决方案共同为客户提供整套的制造业数字化解决方案，具有较好的客户协同效应。			
惠州旭鑫	246.12	赛意信息持股 1.81%	惠州旭鑫是一家专注于人工智能技术在工业领域应用的科技型企业。惠州旭鑫研发了应用于工业品质保障及品质提升等环节的各类智能装备，为包括触控显示、新能源电池、半导体、LED、金属产品、薄膜材料等多个行业提供工业智能化解决方案。	公司与惠州旭鑫已经在惠州胜宏科技（300476）的智能制造项目中开展了合作。后续主要在 PCB 行业领域共同拓展客户。	惠州旭鑫提供的工业视觉解决方案，能够与公司的 S-MOM 的 QMS 品质控制模块进行融合，对产品在生产过程中的外观缺陷进行检测、记录、分析，为提高良品率，及前端工艺改善提供支撑。	公司与惠州旭鑫的杭州人工智能研究院开展技术融合工作，主要在品质数据 API 接口预制，以及基于惠州旭鑫图像识别和处理技术，研究解决从图像处理过程中提取数据的问题，并内置为 S-MOM PCB 行业套件版本的算法，从而降低后续在 PCB 行业领域的客户定制化程度。	否
合计	17,353.30	-	-	-	-	-	-

公司上述投资均属于公司为获取产业链上下游领域相关技术、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《关于上市公司监管指引第2号有关财务性投资认定的问答》和《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》所规定的财务性投资。

综上所述，公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

（三）将财务性投资总额与本次募集资金、净资产规模对比说明本次募集资金的必要性和合理性

最近一期末，发行人财务性投资占本次募集资金及最近一期合并报表归属于母公司股东净资产情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	财务性投资 金额	财务性投资 占本次募集 资金的比例	财务性投资占合并报 表归属于母公司净资 产的比例
1	货币资金	1,500.00	0.00	0.00%	0.00%
2	交易性金融资产	16,433.85	0.00	0.00%	0.00%
3	长期股权投资	9,945.49	0.00	0.00%	0.00%
4	其他权益工具	17,353.30	0.00	0.00%	0.00%
合计		45,232.64	0.00	0.00%	0.00%

由上表可知，公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

本次向特定对象发行公司股票总额不超过 65,000.00 万元(含 65,000.00 万元)，扣除发行费用后将用于基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目。本次向特定对象发行公司股票为公司后续的发展战略提供资金保障，本次募集资金到位后将有利于公司进一步提升技术水平及产能规模，增强核心竞争力，巩固和提高公司在行业内的市场地位和市场影响力。发行人加大相关项目的自主研发力度，降低销售交付周期及交付人员投入，将有助于发行人提高实施及定制化开发服务业务的经营业绩，因此本次募集资金具有必要性。

同时，公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。交易性金融资产系公司为提高资金使用效率，在确保日常运营和资金安全的前提下，购买的安全性较高、流动性较强、风险较低的理财产品。本次募集资金到位有利于有助于降低公司财务风险，提升公司经营抗风险能力。因此本次募集资金具有合理性。

关于本次募集资金的必要性及合理性，具体参见本反馈回复之“问题 2/三/（一）”。

四、请发行人补充披露交易性金融资产具体明细，购买的理财产品是否属于收益波动大且风险较高的金融产品。

公司在募集说明书之“第一节 公司基本情况/九、财务性投资情况/（二）公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形”中补充披露如下：

2021年3月末，发行人交易性金融资产明细如下：

单位：万元	
项 目	金 额
理财产品	16,433.85
结构性存款	-
业绩承诺补偿款	114.33
合 计	16,548.18

2021年3月末，理财产品和结构性存款余额为16,433.85万元，均为安全性较高、流动性较强、风险较低的理财产品，具体如下：

单位：万元				
存续时间	公司	未赎回理财金额	理财名称	合同条款
随时赎回	广州赛意信息科技股份有限公司	1,598.00	理财-添利快线	固定收益类非保本浮动收益开放式净值型理财产品，根据兴业银行理财产品风险评级，本产品属于 R1（最低），本产品投资封闭期以后，正常情况下每个工作日（银行公告暂停开放的日期除外）8:00-15:15 可提交申购申请

存续时间	公司	未赎回理财金额	理财名称	合同条款
随时赎回	广州赛意信息科技股份有限公司	460.00	理财-添利宝	固定收益非保本，风险等级 PR1（本金和收益受风险因素影响很小，且具有较高流动性），投资封闭期结束后的每个工作日为申购和赎回开放日
随时赎回	广州赛意信息科技股份有限公司	600.00	理财-添利宝	固定收益非保本，风险等级 PR1（本金和收益受风险因素影响很小，且具有较高流动性），投资封闭期结束后的每个工作日为申购和赎回开放日
随时赎回	广州赛意信息科技股份有限公司	3,000.00	理财-随心E	保本浮动收益型，风险等级 PR1（本金和收益受风险因素影响很小，且具有较高流动性），自产品起始日（不含当日）起的每个国家工作日为开放日
随时赎回	广州赛意信息科技股份有限公司	3,700.00	理财-添利宝	固定收益非保本，风险等级 PR1（本金和收益受风险因素影响很小，且具有较高流动性），投资封闭期结束后的每个工作日为申购和赎回开放日
三个月	赛意创新研究院（厦门）有限公司	2,000.00	长安信托-稳健增利 1 号	预计年化收益率 5.1%
六个月	上海基甸	5,000.00	大额存单	大额存单
随时赎回	上海景同	75.85	余额宝	余额宝理财

综上，最近一期末发行人持有的理财产品属于安全性较高、流动性较强、风险较低的理财产品，不属于《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中收益波动大且风险较高的金融产品。

五、请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构、会计师、发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅并取得了发行人对外投资相关的公司公告、报告期内的审计报告、对外投资企业的投资协议、最近一期末的理财协议和银行回单；
- 2、核查了对外投资企业的公司章程或合伙协议，并就发行人财务性投资情况与公司高管和财务人员进行了沟通和了解；
- 3、获取了本次募集资金投资项目的可行性研究报告和本次向特定对象发行

预案，核实本次财务性投资情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、会计师、发行人律师认为：

1、公司已说明对外投资企业与公司主营业务的协同关系，已说明通过上述投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况，上述对外投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道或拓展客户为目的的投资，公司未将上述投资认定为财务性投资符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）相关规定；

2、公司已说明已投资的产业基金、并购基金的情况、设立目的、投资方向、投资决议机制、收益或亏损的分配或承担方式，公司不存在向其他方承诺本金和收益率的情况；发行人将广东赛意信息产业投资中心（有限合伙）、广州瀚科股权投资合伙企业（有限合伙）纳入合并报表范围，未将湖南湘江嘉丰合顺创业投资合伙企业（有限合伙）、共青城华道创新投资合伙企业（有限合伙）纳入合并报表范围具有合理性；发行人未将已投资的产业基金、并购基金认定为财务性投资符合《审核问答》相关规定；

3、公司已详细说明最近一期末公司持有的对外投资及银行理财情况，财务性投资不存在遗漏的情况，财务性投资总额占合并报表归属母公司净资产比例低于 30%，本次募集资金具有必要性和合理性。

问题 4

最近三年及一期，公司关联销售金额分别为 3,837.51 万元、6,810.02 万元、7,025.15 万元和 1,591.87 万元，占营业收入比重分别为 4.22%、6.33%、5.07% 和 4.17%，公司关联客户为高济科技（天津）有限公司、美的集团股份有限公司及其关联方。本次发行募集资金拟用于基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目。

请发行人补充说明：（1）关联交易决策程序的合法性、信息披露的规范性、定价的公允性，关联交易对公司主营业务、独立经营能力及本次募投项目的影响；（2）本次募投项目实施后预计新增关联交易金额，是否为显失公平的关联交易。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、关联交易决策程序的合法性、信息披露的规范性、定价的公允性，关联交易对公司主营业务、独立经营能力及本次募投项目的影响

（一）关联交易决策程序的合法性

报告期各年期初，发行人均会对未来一年的日常关联交易进行预计，并提交董事会和年度股东大会审议，与该关联交易有利害关系的关联方将回避表决，独立董事发表事前认可意见和同意的独立意见。对于偶发性关联交易或未在预计中的日常性关联交易，公司将提交董事会和临时股东大会审议，与该关联交易有利害关系的关联人将回避表决，独立董事发表事前认可意见和同意的独立意见。

报告期内，发行人关联交易具体决策程序如下：

日期	决策程序	审议议案
2018 年 4 月 23 日	第一届董事会第十七次会议 第一届监事会第十一次会议	《关于公司 2018 年度日常关联交易预计的议案》
2018 年 5 月 17 日	2017 年度股东大会	
2018 年 6 月 20 日	第一届董事会第二十一次会议 第一届监事会第十四次会议	《关于设立产业基金暨关联交易的议案》
2018 年 7 月 6 日	2018 年第一次临时股东大会	
2018 年 7 月 25 日	第一届董事会第二十三次会议 第一届监事会第十六次会议	《关于与高济科技发生日常关联交易的议案》

日期	决策程序	审议议案
2018 年 8 月 10 日	公司 2018 年第二次临时股东大会	
2019 年 4 月 23 日	第二届董事会第二次会议 第二届监事会第二次会议	《关于 2018 年度部分日常关联交易实际金额超出预计金额的议案》和《关于公司 2019 年度日常关联交易预计的议案》
2019 年 5 月 15 日	2018 年度股东大会	
2019 年 6 月 14 日	第二届董事会第三次会议 第二届监事会第三次会议	《关于产业基金增资暨关联交易的议案》
2019 年 12 月 18 日	第二届董事会第十一次会议 第二届监事会第八次会议	《关于参与设立创业投资基金暨关联交易的议案》
2020 年 4 月 27 日	第二届董事会第十八次会议 第二届监事会第十一次会议	《关于 2019 年度部分日常关联交易实际金额超出预计金额的议案》和《关于公司 2020 年度日常关联交易预计的议案》
2020 年 5 月 20 日	2019 年度股东大会	《关于公司 2020 年度日常关联交易预计的议案》
2020 年 10 月 18 日	第二届董事会第二十五次会议、第二届监事会第十七次会议	《关于对嘉丰合顺增资暨关联交易的议案》
2021 年 1 月 25 日	第二届董事会第三十次会议、第二届监事会第二十一次会议	《关于放弃优先购买权暨关联交易的公告》
2021 年 4 月 23 日	第二届董事会第三十二次会议、第二届监事会第二十三次会议审议	《关于公司 2021 年度日常关联交易预计的议案》
2021 年 5 月 18 日	2020 年度股东大会	

综上，发行人报告期内上述关联交易均已履行规定的决策程序。

（二）关联交易信息披露的规范性

报告期内，发行人发生的关联交易按照《上市公司信息披露管理办法》、《上市规则》等法律法规及《公司章程》、《关联交易决策制度》、《独立董事工作制度》、《信息披露管理制度》等规章制度的规定履行了关联交易信息披露义务，包括独立董事意见、董事会决议、股东大会决议、日常关联交易公告等，重大关联交易、实际关联交易发生额均在各年半年报、年报及临时公告中进行详细披露。

（三）关联交易定价的公允性

2018 年，高济科技（天津）有限公司在一期供应商选型阶段，通过招标形式，引入了包括 IBM、东软以及发行人在内的服务商开展竞争性招标，发行人通过招投标方式成为高济科技（天津）有限公司供应商后，开始为高济科技（天津）有限公司及其关联方高济医药有限公司提供 SAP 等企业级管理应用软件的规划、咨询及相关实施服务，通过为其建立 IT 管理系统，以支持其对门店业务进行采购销售、仓储物流、成本管理、财务核算的管控和梳理，相关的服务定价

按照市场公允价格协商确定。根据公司第一届董事会第二十三次会议、第一届监事会第十六次及 2018 年第二次临时股东大会审议通过的《关于与高济科技发生日常关联交易的议案》以及公司与高济科技（天津）有限公司签署的《IT 服务战略合作框架服务协议》，本次关联交易将根据实际项目情况签署具体服务合同以及软硬件采购合同，总金额不超过 9,000 万元人民币。

美的集团是一家覆盖消费电器、暖通空调、机器人与自动化系统、数字化业务四大业务板块的全球科技集团。美的集团作为其所在领域的龙头企业，信息化系统支撑了其流程建设和市场发展，是其业务创新和流程变革落地的承载平台。发行人自成立至今，主营业务一直围绕企业信息化建设开展。在为客户长期提供信息化实施开发服务过程中积累了丰富的经验，并培养了大量综合素质和业务能力强过硬的 IT 人才，陆续取得了多项优秀服务商荣誉。基于美的集团及其关联方在信息化建设需求和发行人在电子信息及高科技行业的信息化实施开发服务的专业能力，发行人自 2005 年起，即与美的集团股份有限公司及其关联方建立了业务往来，为其提供企业级应用系统解决方案服务，相关服务的定价原则是以成本加成为基础，根据市场价格双方协商确定。

综上，发行人与高济科技（天津）有限公司、美的集团股份有限公司及其关联方之间交易的定价按照市场公允价格协商确定，关联交易定价公允。

（四）关联交易对公司主营业务、独立经营能力及本次募投项目的影响

1、关联交易对公司主要业务的影响

公司报告期内发生的关联交易主要为向关联方销售商品、提供劳务。报告期内，公司关联销售占营业收入比重分别为 4.22%、6.33%、5.07%和 4.17%，比重较小且基本保持稳定，公司对关联方不存在重大依赖。公司与关联方之间的交易均按照市场价格和程序执行，通过该等关联交易能够增加公司的营业收入与利润，不存在损害发行人利益或显失公平的情形。

2、关联交易对公司独立经营能力的影响

发行人拥有独立的决策和执行机构，并拥有独立的业务系统；发行人已建立了健全的法人治理结构和完善的内部控制制度，具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力，在经营、服务以及资金方面不依赖控股股东、实际控制人及其

他关联方。公司与关联方进行的交易对公司独立经营能力不构成重大不利影响。

3、关联交易对本次募投项目的影响

基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目的基本情况如下：

本项目将开发建设适应各种企业级应用开发部署、支持灵活拓展的赛意共享技术中台，并基于该平台对业务应用平台自主解决方案进行统一开发和管理，形成适应各种业务场景、支持快速部署的应用产品。本项目预计投资总额为 71,778.73 万元，其中基础设施建设 10,483.00 万元，设备及软件购置 12,853.94 万元，开发费用 27,341.86 万元，实施费用 15,109.02 万元，铺底流动资金 5,990.92 万元。

本次募投项目建设形成的产品面向的是广泛的下游客户群体，并非为关联客户专门设计，除上述因正常经营所产生的关联交易外，发行人与高济科技(天津)有限公司和美的集团及其关联方将不会因本次募投项目产生其他重大关联交易，且上述因正常经营所产生的关联交易将按照市场价格和规定程序执行，不会对公司独立经营能力构成重大不利影响。

二、本次募投项目实施后预计新增关联交易金额，是否为显失公平的关联交易

本次募投项目围绕公司主营业务开展，有利于提高公司资本实力，进一步提升公司技术水平及产能规模，增强核心竞争力，巩固和提高公司在行业内的市场地位和市场影响力，符合公司及全体股东利益。

本次募投项目实施后，一方面将为自主解决方案产品完善统一的技术中台，为自主多解决方案的融合化、规模化拓展奠定坚实基础，赛意共享技术中台亦可作为独立的解决方案产品进行销售；另一方面将基于共享技术中台，对现有数字供应链应用、数字营销应用、智能财务应用等自主应用软件产品进行升级和改造，丰富产品功能，提升交付质量和效率，扩大各产品业务规模。本次募投项目的实施不会新增关联交易，如在未来与关联方提供日常关联销售的过程中销售本次募投项目相关产品将会成为关联交易，公司将严格执行关联交易的相关规定，公允定价并履行合法程序。

三、请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构、会计师、发行人律师履行了以下核查程序：

1、核查了发行人与高济科技（天津）有限公司、美的集团及其关联方的工商登记信息、合作协议、销售协议；公司关于关联交易的相关规章制度文件；

2、对比了发行人与其它非关联方同类业务的定价情况，抽查了发行人与美的集团及其关联方、高济科技签署的销售合同，同时查阅了上述关联交易相关的三会文件、信息披露文件及独立董事意见；

3、查阅了本次募集资金投资项目的可行性研究报告和本次向特定对象发行股票的预案。

（二）核查结论

保荐机构、会计师、发行人律师核查结论如下：

1、发行人报告期内的关联交易均已履行规定的决策程序和信息披露义务，相关决策程序合法合规，信息披露及时规范，关联交易的定价具备公允性；公司的主要业务对关联方不存在重大依赖，通过该等关联交易能够增加公司的营业收入与利润，不存在损害发行人利益或显失公平的情形，对公司的主营业务、独立经营能力及本次募投项目不构成重大不利影响。

2、本次募投项目的实施不会新增关联交易，如在未来与关联方提供日常关联销售的过程中销售本次募投项目相关产品将会成为关联交易，公司将严格执行关联交易的相关规定，公允定价并履行合法程序。

问题 5

最近三年及一期,发行人商誉账面价值分别为 9,755.26 万元、9,712.13 万元、13,281.11 万元和 13,274.30 万元,为收购上海景同信息科技有限公司和收购上海基甸信息科技有限公司所产生。

请发行人结合商誉减值测试的具体方法、参数,标的资产业绩承诺、报告期业绩情况、所处行业现状及政策影响等说明商誉减值计提的充分性。

请发行人充分披露相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、最近三年及一期,发行人商誉构成基本情况

单位:万元

年度	被投资单位名称或形成商誉的事项	商誉原始金额	商誉减值金额	商誉账面价值
2018 年 12 月 31 日	上海景同信息科技有限公司	9,755.26	-	9,755.26
2019 年 12 月 31 日	上海景同信息科技有限公司	9,755.26	43.13	9,712.13
2020 年 12 月 31 日	上海景同信息科技有限公司	9,755.26	70.37	9,684.89
2020 年 12 月 31 日	上海基甸信息科技有限公司	3,596.22	-	3,596.22
2021 年 3 月 31 日	上海景同信息科技有限公司	9,755.26	77.18	9,678.08
2021 年 3 月 31 日	上海基甸信息科技有限公司	3,596.22	-	3,596.22

注:商誉减值金额系因资产评估增值而确认递延所得税负债形成的商誉,随着递延所得税负债的转回,发行人计提同等金额商誉减值准备。

报告期内,发行人的商誉主要系 2018 年 5 月完成收购景同科技 51%股权及 2020 年 12 月收购基甸信息 51%股权形成。

二、商誉减值主要测算方法及主要预测参数

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》内容规定,公司应当在资产负债表日判断是否存在可能发生资产减值的迹象。对企业合并所形成的商誉,公司应当至少在每年年度终了进行减值测试。

发行人采用收益法,通过现金流折现的方式,估计含商誉相关资产组预计未来现金流量现值。商誉所在资产组或资产组组合产生的未来现金流量不考虑筹资活动的现金流入或流出以及与所得税收付有关的现金流量。

在使用收益法测算可回收金额的过程中，主要系通过资产组的历史财务报表、经营数据、收益法盈利预测数据及相关依据，采用税前企业自由现金流结合税前折现率与未来主要资产的重置等以永续模型进行测算。

（一）景同科技商誉减值测试关键参数

单位：万元

关键参数	数据		
	2018 年减值测试	2019 年减值测试	2020 年减值测试
预测期时长	5 年	5 年	5 年
永续期营业收入	39,446.47	33,275.24	33,921.15
永续期息税前利润	4,416.74	4,145.53	4,356.35
预期复合增长率	19.00%	10.26%	7.75%
无风险收益率	4.04%	3.94%	3.14%
市场风险溢价	7.41%	6.42%	6.71%
Beta 系数	0.9613	1.1013	1.0903
特有风险调整系数	1.00%	1.00%	1.00%
股权资本成本	12.16%	12.01%	11.46%
债务资本成本	4.35%	4.35%	3.85%
折现率	14.01%	13.85%	13.32%

2019 年与 2020 年商誉减值测试中，预期复合增长率较 2018 年度有所下降，主要系公司结合历史年度经营情况、未来市场发展趋势、行业整体变化情况等因素综合判断所致；无风险收益率较 2018 年也逐渐下降，主要系中央国债登记结算公司（CCDC）公布的中国国债收益率变化所致；Beta 系数从 2018 年至 2019 年有所上升，之后有所下降，主要系所在行业可比公司 Beta 变化所致；市场风险溢价率、股权资本成本、债务资本成本变化系因前述参数变化后计算导致。

景同科技商誉减值测试中估算的未来收益预测系发行人基于历史年度经营情况、企业长远发展规划、行业发展及企业发展规律等原则审慎编制。发行人管理层在分析宏观经济情况、行业发展概况、自身生产经营管理情况基础上，主要参数选取参考了历史年度财务数据及同行业可比公司数据，通过参考市场数据及行业信息计算税前折现率，从而得到资产组未来现金流量的现值。主要收益预测指标符合资产的实际经营情况及行业发展规律，与企业中长期发展目标相吻合，折现率的选取适当，在此基础上计算出的预计未来现金流量现值可充分体现资产

组可收回金额。

（二）基甸信息商誉减值测试关键参数

单位：万元

关键参数	数据
	2020 年减值测试
预测期时长	5 年
永续期营业收入	9,792.12
永续期息税前利润	1,787.12
预期复合增长率	23.93%
无风险收益率	3.14%
市场风险溢价	6.71%
Beta 系数	0.8399
特有风险调整系数	4.00%
股权资本成本	12.78%
债务资本成本	3.85%
折现率	13.76%

基甸信息商誉减值测试中估算的未来收益预测系发行人基于历史年度经营情况、企业长远发展规划、行业发展及企业发展规律等原则审慎编制。发行人管理层在分析宏观经济情况、行业发展概况、自身生产经营管理情况基础上，主要参数选取参考了历史年度财务数据及同行业可比公司数据，通过参考市场数据及行业信息计算税后折现率，从而得到资产组未来现金流量的现值。主要收益预测指标符合资产的实际经营情况及行业发展规律，与企业中长期发展目标相吻合，折现率的选取适当，在此基础上计算出的预计未来现金流量现值可充分体现资产组可收回金额。

三、商誉减值测试参数分析及结论

（一）景同科技商誉减值测试参数分析及结论

1、2018 年商誉减值测试参数分析及结论

（1）主要盈利数据预测情况

单位：万元

科目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续期
营业收入	20,433.43	25,141.78	30,924.40	37,568.07	39,446.47	39,446.47
息税前利润	2,508.16	2,817.82	3,419.57	4,150.01	4,416.74	4,416.74

本次商誉减值测试，景同科技的可回收金额按照预计未来现金流量的现值确定，其预计未来现金流量根据管理层批准的 5 年期（2019 年-2023 年）财务预算为基础的现金流量来确定，2023 年以后为稳定增长年度。

（2）主要评估参数确定与计算过程

2018 年末，景同科技进行商誉减值测试中未来现金流量折现值计算如下：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续期
营业收入	20,433.43	25,141.78	30,924.40	37,568.07	39,446.47	39,446.47
营业成本	14,712.07	18,152.37	22,389.26	27,274.42	28,717.03	28,717.03
息税前利润	2,508.16	2,817.82	3,419.57	4,150.01	4,416.74	4,416.74
加：折旧与摊销	41.94	54.52	68.15	81.78	81.78	81.78
减：资本性支出 （资本金追加）	-	-	-	-	-	-
减：资本性支出 （更新）	41.94	54.52	68.15	81.78	81.78	81.78
减：营运资金增加	989.46	1,325.36	1,297.65	1,317.62	-	-
资产组息税前净 现金流量	1,518.70	1,492.46	2,121.93	2,832.39	4,416.74	4,416.74
折现率	14.01%	14.01%	14.01%	14.01%	14.01%	14.01%
折现期	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	n
折现系数	0.9365	0.8214	0.7204	0.6319	0.5542	3.9545
折现额	1,422.30	1,225.92	1,528.72	1,789.74	2,447.81	17,466.01
累计折现值	1,422.30	2,648.22	4,176.94	5,966.68	8,414.49	25,880.50
未来现金流量折 现值						25,880.50

景同科技预计未来现金流量的主要参数如下：

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
收入增长率	23.60%	23.04%	23.00%	21.48%	5.00%
毛利率	28.00%	27.80%	27.60%	27.40%	27.20%
期间费用率	14.34%	15.37%	15.45%	15.37%	15.04%

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
折现率（税前）	14.01%				

收入增长率：本次预测以历史营业收入为基础，结合公司的发展规划、市场供需情况等，并与同行业增长情况对比分析，本次评估未来预测营业收入增长率与可比上市公司历史营业收入增长趋势相符。2017 年收入增长率为 50.56%，2018 年增速为 55.60%，预计 2019 年增速为 23.60%，随着收入规模的扩大，预测期内增速逐渐下滑至 2023 年 5.00%。

毛利率水平：本次对未来年度营业成本的预测，参照以前年度的毛利率情况，以历史数据为基准进行考虑，2017 年毛利率为 32.15%，2018 年毛利率为 25.11%，预计 2019 年毛利率为 28.00%，2019 年至 2023 年，预测未来毛利率较为平稳，具有小幅的下降。

期间费用率：参考景同科技基期的期间费用率水平，并结合景同科技未来预算费用情况进行预测。2018 年期间费用率为 14.16%，预计 2019 年期间费用率为 14.34%，2020-2023 年期间费用率基本保持稳定。

（3）商誉减值测试折现率计算过程

项目	参数数据
1、权益资本成本 $K_e = R_f + \beta_L \times ERP + R_s$	12.16%
R_f 为无风险收益率	4.04%
ERP 为市场风险溢价	7.41%
β_L 为权益资本成本的系统风险系数 $= (1 + (1-T) \times D/E) \times \beta_U$	0.9613
R_s 为评估对象的特性风险调整系数	1.00%
β_U 为可比公司的预期无杠杆市场风险系数	0.9613
T 为评估对象适用的所得税率	25.00%
D/E	0.00
2、债务资本成本 K_d	4.35%
3、债务比率和权益资本比率	
权益资本比率： $W_e = E/(D+E)$	100.00%
债务比率： $W_d = D/(D+E)$	0.00%
4、税后折现率 $(WACC = E/(D+E) \times K_e + D/(D+E) \times (1-T) \times K_d)$	12.16%
5、税前折现率	14.01%

权益资本成本 K_e ：根据无风险收益率、市场风险溢价、权益资本的系统风险系数、特性风险调整系数等因素计算，结果为 12.16%。

无风险收益率 R_f ：根据中央国债登记结算公司(CCDC)公布的中国国债收益率曲线，查得基准日 10 年期国债收益率均值为 4.04%。

市场风险溢价 ERP ：结合被评估企业的经营规模等情况本次评估通过选用沪深 300 指数成份股的指数收益率作为股票投资收益的指标，计算确定其作为市场预期报酬率为 7.41%。

权益资本的系统风险系数 β_L ：参考景同科技所属行业各可比上市公司平均财务杠杆系数和景同科技适用所得税税率测算，确认为 0.9613。

特有风险调整系数 R_s ：景同科技的企业特定风险调整系数在分析其经营管理风险、市场风险以及财务风险等方面风险及对策的基础上综合确定为 1.00%。

预测期折现率：采用加权平均资本成本（即“WACC”），经测算景同科技的税后折现率为 12.16%。依据被评估对象未来产生的息前税后现金净流量按适用税后折现率（WACC）求得的资产组在用价值，原则上等于被评估对象未来产生的息税前现金净流量按适用税前折现率求得的资产组在用价值，采用单变量求解，计算出税前折现率为 14.01%。

经过减值测试，发行人认为截至 2018 年 12 月 31 日对景同科技的商誉无需计提减值准备，减值测试结论如下：

单位：万元	
资产组或资产组组合的构成	景同科技
资产组或资产组组合的账面价值	5,599.33
分摊至本资产组或资产组组合的商誉账面价值及分摊方法	19,127.95
包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	24,727.28
未来现金流量折现值	25,880.50
是否需要计提商誉减值	否

2、2019 年商誉减值测试参数分析及结论

（1）主要盈利数据预测情况

单位：万元

科目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
营业收入	23,056.82	25,954.29	28,736.32	31,293.61	33,275.24	33,275.24
息税前利润	2,574.06	3,035.41	3,480.52	3,856.95	4,145.53	4,145.53

本次商誉减值测试，景同科技的可回收金额按照预计未来现金流量的现值确定，其预计未来现金流量根据管理层批准的 5 年期（2020 年-2024 年）财务预算为基础的现金流量来确定，2025 年以后为稳定增长年度。

（2）主要评估参数确定与计算过程

2019 年末，景同科技进行商誉减值测试中未来现金流量折现值计算如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
营业收入	23,056.82	25,954.29	28,736.32	31,293.61	33,275.24	33,275.24
营业成本	16,682.38	18,661.15	20,580.63	22,366.24	23,748.82	23,748.82
息税前利润	2,574.06	3,035.41	3,480.52	3,856.95	4,145.53	4,145.53
加：折旧与摊销	51.71	60.42	46.33	45.65	49.39	48.20
减：资本性支出（资本金追加）	22.00	22.00	22.00	22.00	22.00	22.00
减：资本性支出（更新）	20.00	51.00	20.00	20.00	20.00	26.20
减：营运资金增加	696.96	761.93	731.57	672.33	520.98	
资产组息税前净现金流量	1,886.81	2,260.89	2,753.29	3,188.28	3,631.94	4,145.53
折现率	13.85%	13.85%	13.85%	13.85%	13.85%	13.85%
折现期	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	n
折现系数	0.9372	0.8232	0.7231	0.6351	0.5578	4.0280
折现额	1,768.33	1,861.17	1,990.80	2,024.89	2,026.07	16,698.35
累计折现值	1,768.33	3,629.50	5,620.30	7,645.19	9,671.26	26,369.61
未来现金流量折现值						26,369.61

景同科技预计未来现金流量的主要参数如下：

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
收入增长率	12.93%	12.57%	10.72%	8.90%	6.33%

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
毛利率	27.65%	28.10%	28.38%	28.53%	28.63%
期间费用率	15.17%	15.18%	15.11%	15.10%	15.10%
折现率（税前）	13.85%				

收入增长率：本次预测以 2019 年营业收入为基础，结合公司的发展规划、市场供需情况等，并与同行业增长情况对比分析，本次评估未来预测营业收入增长率与可比上市公司历史营业收入增长趋势相符。2018 年景同科技营业收入增速为 55.60%，2019 年增速为 23.50%，预计 2020 年增速为 12.93%，随着收入规模的扩大，预测期内增速逐渐下滑至 2024 年 6.33%。

毛利率水平：本次对未来年度营业成本的预测，参照以前年度的毛利率情况，以 2019 年为基准进行考虑，2018 年景同科技毛利率为 25.11%，2019 年毛利率为 27.53%，预计 2020 年毛利率为 27.65%，2020 年至 2024 年，预测未来毛利率呈稳定的上升趋势，毛利率较为平稳。

期间费用率：参考景同科技基期的期间费用率水平，并结合景同科技未来预算费用情况进行预测。2018 年景同科技期间费用率为 14.16%，2019 年景同科技期间费用率为 15.09%，预计 2020 年期间费用率为 15.17%，随着营业收入增加，规模效应提升，期间费率逐渐下滑至 2024 年的 15.10%。

（3）商誉减值测试折现率计算过程

项目	参数数据
1、权益资本成本 $K_e = R_f + \beta_L \times ERP + R_s$	12.01%
R_f 为无风险收益率	3.94%
ERP 为市场风险溢价	6.42%
β_L 为权益资本成本的系统风险系数 $= (1 + (1 - T) \times D/E) \times \beta_U$	1.1013
R_s 为评估对象的特性风险调整系数	1.00%
β_U 为可比公司的预期无杠杆市场风险系数	1.1013
T 为评估对象适用的所得税率	14.71%
D/E	0.00
2、债务资本成本 K_d	4.35%
3、债务比率和权益资本比率	
权益资本比率： $W_e = E/(D+E)$	100.00%

项目	参数数据
债务比率: $Wd=D/(D+E)$	0.00%
4、税后折现率 ($WACC=E/(D+E) \times Ke + D/(D+E) \times (1-T) \times Kd$)	12.01%
5、税前折现率	13.85%

权益资本成本 Ke : 根据无风险收益率、市场风险溢价、权益资本的系统风险系数、特性风险调整系数等因素计算, 结果为 12.01%。

无风险收益率 Rf : 根据中央国债登记结算公司(CCDC)公布的中国国债收益率曲线, 查得基准日 10 年期国债收益率均值为 3.94%。

市场风险溢价 ERP : 结合被评估企业的经营规模等情况本次评估通过选用沪深 300 指数成份股的指数收益率作为股票投资收益的指标, 计算确定其作为市场预期报酬率为 6.42%。

权益资本的系统风险系数 βL : 参考景同科技所属行业各可比上市公司平均财务杠杆系数和景同科技适用所得税税率测算, 确认为 1.1013。

特有风险调整系数 Rs : 景同科技的企业特定风险调整系数在分析公司的经营管理风险、市场风险以及财务风险等方面风险及对策的基础上综合确定为 1.00%。

预测期折现率 (税前): 采用加权平均资本成本 (即 “WACC”), 经测算景同科技的税后折现率为 12.01%, 依据被评估对象未来产生的息前税后现金净流量按适用税后折现率 (WACC) 求得的资产组在用价值, 原则上等于被评估对象未来产生的息税前现金净流量按适用税前折现率求得的资产组在用价值, 采用单变量求解, 计算出税前折现率为 13.85%。

经过减值测试, 发行人认为截至 2019 年 12 月 31 日对景同科技的商誉无需计提减值准备, 减值测试结论如下:

单位: 万元

资产组或资产组组合的构成	景同科技
资产组或资产组组合的账面价值	5,821.67
分摊至本资产组或资产组组合的商誉账面价值及分摊方法	19,127.95
包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	24,949.62
未来现金流量折现值	26,369.61
是否需要计提商誉减值	否

3、2020 年商誉减值测试参数分析及结论

(1) 主要盈利数据预测情况

单位：万元

科目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
营业收入	25,797.62	28,023.55	30,032.22	32,006.19	33,921.15	33,921.15
息税前利润	3,303.69	3,611.71	3,880.27	4,130.02	4,356.35	4,356.35

本次商誉减值测试，景同科技的可回收金额按照预计未来现金流量的现值确定，其预计未来现金流量根据管理层批准的 5 年期（2021 年-2025 年）财务预算为基础的现金流量来确定，2026 年以后为稳定增长年度。

(2) 主要评估参数确定与计算过程

2020 年末，景同科技进行商誉减值测试中未来现金流量折现值计算如下：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
营业收入	25,797.62	28,023.55	30,032.22	32,006.19	33,921.15	33,921.15
营业成本	18,522.99	20,137.67	21,586.94	23,022.37	24,429.10	24,429.10
息税前利润	3,303.69	3,611.71	3,880.27	4,130.02	4,356.35	4,356.35
加：折旧与摊销	57.76	38.87	39.33	42.87	48.20	48.20
减：资本性支出（资本金追加）	22.00	22.00	22.00	22.00	22.00	22.00
减：资本性支出（更新）	51.00	20.00	20.00	20.00	20.00	26.20
减：营运资金增加	689.71	631.12	569.07	559.84	543.86	
资产组息税前净现金流量	2,598.74	2,977.46	3,308.52	3,571.05	3,818.69	4,356.35
折现率	13.32%	13.32%	13.32%	13.32%	13.32%	13.32%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	n
折现系数	0.9394	0.8290	0.7315	0.6455	0.5697	4.2768
折现额	2,441.23	2,468.24	2,420.29	2,305.28	2,175.38	18,631.11
累计折现值	2,441.23	4,909.47	7,329.76	9,635.03	11,810.41	30,441.52
未来现金流量折现值						30,441.52

景同科技预计未来现金流量的主要参数如下：

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
收入增长率	10.47%	8.63%	7.17%	6.57%	5.98%
毛利率	28.20%	28.14%	28.12%	28.07%	27.98%
期间费用率	14.15%	14.06%	14.06%	14.06%	14.07%
折现率（税前）	13.32%				

收入增长率：本次预测以 2020 年营业收入为基础，结合公司的发展规划、市场供需情况等，并与同行业增长情况对比分析，本次评估未来预测营业收入增长率与可比上市公司历史营业收入增长趋势相符。2019 年景同科技营业收入增速为 23.50%，2020 年增速为 14.38%，预计 2021 年增速为 10.47%，随着收入规模的扩大，预测期内增速逐渐下滑至 2025 年 5.98%。

毛利率水平：本次对未来年度营业成本的预测，参照以前年度的毛利率情况，以 2020 年为基准进行考虑，2019 年景同科技毛利率为 27.53%，2020 年毛利率为 28.19%，预计 2021 年毛利率为 28.20%，2021 年至 2025 年，未来预测期景同科技毛利率呈逐年微弱下降趋势，基本趋于平稳，主要是因为各板块业务发展已趋于平稳，毛利率亦保持稳定趋势。

期间费用率：参考景同科技基期的期间费用率水平，并结合景同科技未来预算费用情况进行预测。2019 年景同科技期间费用率为 15.09%，2020 年景同科技期间费用率为 13.95%，预计 2021 年期间费用率为 14.15%，随着营业收入增加，规模效应提升，期间费率逐渐下滑至 2025 年的 14.07%。

（3）商誉减值测试折现率计算过程

项目	参数数据
1、权益资本成本 $K_e = R_f + \beta_L \times ERP + R_s$	11.46%
R_f 为无风险收益率	3.14%
ERP 为市场风险溢价	6.71%
β_L 为权益资本成本的系统风险系数 $= (1 + (1 - t) \times D/E) \times \beta_U$	1.0903
R_s 为评估对象的特性风险调整系数	1.00%
β_U 为可比公司的预期无杠杆市场风险系数	1.0903
T 为评估对象适用的所得税率	14.58%
D/E	0.00
2、债务资本成本 K_d	3.85%

项目	参数数据
3、债务比率和权益资本比率	
权益资本比率： $We=E/(D+E)$	100.00%
债务比率： $Wd=D/(D+E)$	0.00%
4、税后折现率（ $WACC=E/(D+E) \times Ke + D/(D+E) \times (1-T) \times Kd$ ）	11.46%
5、税前折现率	13.32%

权益资本成本 Ke ：根据无风险收益率、市场风险溢价、权益资本的系统风险系数、特性风险调整系数等因素计算，结果为 11.46%。

无风险收益率 Rf ：根据中央国债登记结算公司(CCDC)公布的中国国债收益率曲线，查得基准日 10 年期国债收益率均值为 3.14%。

市场风险溢价 ERP ：结合被评估企业的经营规模等情况本次评估通过选用沪深 300 指数成份股的指数收益率作为股票投资收益的指标，计算确定其作为市场预期报酬率为 6.71%。

权益资本的系统风险系数 βL ：参考景同科技所属行业各可比上市公司平均财务杠杆系数和景同科技适用所得税税率测算，确认为 1.0903。

特有风险调整系数 Rs ：景同科技的企业特定风险调整系数在分析公司的经营管理风险、市场风险以及财务风险等方面风险及对策的基础上综合确定为 1.00%。

预测期折现率（税前）：采用加权平均资本成本（即“WACC”），经测算景同科技的税后折现率为 11.46%，依据被评估对象未来产生的息前税后现金净流量按适用税后折现率（WACC）求得的资产组在用价值，原则上等于被评估对象未来产生的息税前现金净流量按适用税前折现率求得的资产组在用价值，采用单变量求解，计算出税前折现率为 13.32%。

经过减值测试，发行人认为截至 2020 年 12 月 31 日对景同科技的商誉无需计提减值准备，减值测试结论如下：

单位：万元

资产组或资产组组合的构成	景同科技
资产组或资产组组合的账面价值	7,675.56
分摊至本资产组或资产组组合的商誉账面价值及分摊方法	19,127.95
包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	26,803.51

资产组或资产组组合的构成	景同科技
未来现金流量折现值	30,441.52
是否需要计提商誉减值	否

（二）基甸信息商誉减值测试参数分析及结论

1、主要盈利数据预测情况

单位：万元

科目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
营业收入	4,354.96	5,530.80	6,858.19	8,298.41	9,792.12	9,792.12
息税前利润	1,366.76	1,579.34	1,728.48	1,695.50	1,787.12	1,787.12

本次商誉减值测试，基甸信息的可回收金额按照预计未来现金流量的现值确定，其预计未来现金流量根据管理层批准的 5 年期（2021 年-2025 年）财务预算为基础的现金流量来确定，2026 年以后为稳定增长年度。

2、主要评估参数确定与计算过程

2020 年末，基甸信息进行商誉减值测试中未来现金流量折现值计算如下：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
营业收入	4,354.96	5,530.80	6,858.19	8,298.41	9,792.12	9,792.12
营业成本	1,850.86	2,488.86	3,257.64	4,315.17	5,140.87	5,140.87
息税前利润	1,366.76	1,579.34	1,728.48	1,695.50	1,787.12	1,787.12
加：折旧与摊销	-	-	-	-	-	-
减：资本性支出（资本金追加）	-	-	-	-	-	-
减：资本性支出（更新）	-	-	-	-	-	-
减：营运资金增加	-6,341.29	190.77	102.40	79.61	79.90	-
资产组息税前净现金流量	7,707.07	1,387.44	1,624.85	1,614.59	1,705.87	1,785.77
折现率	13.76%	13.76%	13.76%	13.76%	13.76%	13.76%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	n
折现系数	0.9376	0.8242	0.7245	0.6369	0.5598	4.0687
折现额	7,225.96	1,143.49	1,177.19	1,028.27	955.00	7,265.75
累计折现值	7,225.96	8,369.45	9,546.64	10,574.90	11,529.90	18,795.65
未来现金流量折现值						18,795.65

基甸信息预计未来现金流量的主要参数如下：

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
收入增长率	30.00%	27.00%	24.00%	21.00%	18.00%
毛利率	57.50%	55.00%	52.50%	48.00%	47.50%
期间费用率	25.81%	26.17%	27.06%	27.36%	29.06%
折现率（税前）	13.76%				

收入增长率：本次预测以历史年度营业收入为基础，结合公司的发展规划、市场供需情况等，并与同行业增长情况对比分析。基甸信息 2021 年 1-3 月收入金额为 1,257.02 万元，折算至全年为 5,028.08 万元，收入增长率约为 50.09%。基于 2021 年收入增长情况，预计 2021 年增速为 30.00%，随着收入规模的扩大，预测期内增速逐渐下滑至 2025 年 18.00%。

毛利率水平：本次对未来年度营业成本的预测，参照以前年度的毛利率情况，以 2020 年为基准进行考虑，2020 年毛利率为 57.73%，预计 2021 年毛利率为 57.50%，至 2025 年下降至 47.50%。

期间费用率：参考基甸信息基期的期间费用率水平，并结合景同科技未来预算费用情况进行预测。2020 年基甸信息期间费用率为 30.03%，预计 2021 年期间费用率为 25.81%，预测期内逐步上升至 29.06%。

3、商誉减值测试折现率计算过程

项目	参数数据
1、权益资本成本 $K_e = R_f + \beta_L \times ERP + R_s$	12.78%
R_f 为无风险收益率	3.14%
ERP 为市场风险溢价	6.71%
β_L 为权益资本成本的系统风险系数 $= (1 + (1-t) * D/E) * \beta_U$	0.8399
R_s 为评估对象的特性风险调整系数	4.00%
β_U 为可比公司的预期无杠杆市场风险系数	0.7980
T 为评估对象适用的所得税率	15.00%
D/E	6.17%
2、债务资本成本 K_d	3.85%
3、债务比率和权益资本比率	
权益资本比率： $W_e = E/(D+E)$	94.19%

项目	参数数据
债务比率: $Wd=D/(D+E)$	5.81%
4、税后折现率 ($WACC=E/(D+E) \times Ke + D/(D+E) \times (1-T) \times Kd$)	12.22%
5、税前折现率	13.76%

权益资本成本 Ke : 根据无风险收益率、市场风险溢价、权益资本的系统风险系数、特性风险调整系数等因素计算, 结果为 12.78%。

无风险收益率 Rf : 根据中央国债登记结算公司(CCDC)公布的中国国债收益率曲线, 查得基准日 10 年期国债收益率均值为 3.14%。

市场风险溢价 ERP : 结合被评估企业的经营规模等情况本次评估通过选用沪深 300 指数成份股的指数收益率作为股票投资收益的指标, 计算确定其作为市场预期报酬率为 6.71%。

权益资本的系统风险系数 βL : 参考景同科技所属行业各可比上市公司平均财务杠杆系数和景同科技适用所得税税率测算, 确认为 0.8399。

特有风险调整系数 Rs : 景同科技的企业特定风险调整系数在分析公司的经营管理风险、市场风险以及财务风险等方面风险及对策的基础上综合确定为 4.00%。

预测期折现率: 采用加权平均资本成本 (即 “WACC”), 经测算景同科技的税后折现率为 12.22%。依据被评估对象未来产生的息前税后现金净流量按适用税后折现率 (WACC) 求得的资产组在用价值, 原则上等于被评估对象未来产生的息税前现金净流量按适用税前折现率求得的资产组在用价值, 采用单变量求解, 计算出税前折现率为 13.76%。

经过减值测试, 发行人认为截至 2020 年 12 月 31 日对基甸信息的商誉无需计提减值准备, 减值测试结论如下:

单位: 万元

资产组或资产组组合的构成	基甸信息
资产组或资产组组合的账面价值	7,526.95
分摊至本资产组或资产组组合的商誉账面价值及分摊方法	7,051.41
包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	14,578.36
未来现金流量折现值	18,795.65
是否需要计提商誉减值	否

四、标的资产业绩承诺、报告期业绩情况、所处行业现状及政策影响

（一）景同科技业绩承诺及报告期业绩情况

1、业绩承诺情况

2018年公司收购景同科技51.00%股份时，景同科技原股东承诺2018年、2019年、2020年对应的合并报表归属于景同科技股东的扣除非经常性损益后的净利润分别不低于1,400.00万元、1,890.00万元、2,551.50万元人民币。2019年，公司子公司能量盒子科技有限公司收购剩余49.00%时，景同科技原股东承诺2019年、2020年、2021年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为不低于1,890.00万元、2,551.50万元、2,551.50万元。

2、报告期内经营状况

景同科技2018年至2020年业绩实现情况如下：

单位：万元				
年度	承诺盈利数	扣除非经常性损益后 归属于母公司净利润实现数	完成率	超出承诺 数金额
2018	1,400.00	1,518.18	108.44%	118.18
2019	1,890.00	1,897.72	100.41%	7.72
2020	2,551.50	2,634.11	103.24%	82.61

景同科技2018年、2019年及2020年扣除非经常性损益后归属于母公司利润均达到承诺业绩，结合报告期内商誉减值测试，商誉相关资产组可回收价值大于商誉相关资产组账面价值的结果，收购景同科技形成的商誉不存在减值迹象。

（二）基甸信息业绩承诺及报告期业绩情况

1、业绩承诺情况

基甸信息原股东承诺2020年净利润不低于人民币1,024.29万元，同时约定如果基甸信息2020年度实际净利润不低于承诺净利润的80%（即819.43万元），则基甸信息及现有股东无需以任何形式对投资方进行补偿。

2、报告期内经营状况

基甸信息2020年业绩实现情况如下：

单位：万元

年度	承诺盈利数	净利润实现数	完成率	与承诺数 差额
2020	1,024.29	903.03	88.16%	-121.26

基甸信息 2020 年经审计后的净利润，未达到承诺净利润，超过了承诺净利润的 80%，2021 年 1-3 月，基甸信息净利润达到 616.01 万元，相比 2020 年全年净利润上升幅度较大，结合商誉减值测试时，商誉相关资产组可回收价值大于商誉相关资产组账面价值的结果，收购基甸信息产生的商誉不存在减值迹象。

（三）行业现状及政策影响

按照证监会 2012 年修订的《上市公司行业分类指引》，景同科技及基甸信息所处行业为“I65 软件和信息技术服务业”。随着企业信息化程度的加深，企业开始借助大数据以及智能化的预测，以应对市场的变化和成本不断上升。未来中国的软件市场潜力巨大，软件产业作为国家积极鼓励发展的战略性、基础性和先导性产业，近年来得到国家产业政策的大力支持。

伴随《关于深入推进信息化和工业化融合管理体系的指导意见》、《制造业“双创”平台培育三年行动计划》、《高端智能再制造行动计划（2018-2020 年）》等智能制造相关政策的出台，企业移动互联化、供应链协同、智能制造等信息化需求快速增长，大中型企业将进一步加大在信息化建设领域投资，以更新、升级信息系统或建立新的信息系统，促进国内市场保持较快增长。

伴随着数据量的爆发式增长、数据处理技术的进步，以及数字中台产品逐渐实现商业化、需求端企业对数字中台的认知开始树立。当前我国数字中台行业处于从萌芽转向高速发展的过渡期，整体仍处在相对基础的发展阶段，但由于企业数字化转型驱动市场需求不断增加，行业增长势头明显，市场规模快速扩张。2018 年，中国数字中台规模为 22.2 亿元，并在 2019-2022 年间保持 72.1%的复合年均增长率，2022 年将达到 179.4 亿元，未来有望成长为千亿级别市场。

综上所述，鉴于报告期内景同科技、基甸信息生产经营良好，所处行业前景广阔，且经减值测试各期末景同科技、基甸信息包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值均小于未来现金流量折现值。因此报告期内景同科技、基甸信息不存在减值迹象，发行人商誉减值计提较为充分。

五、请发行人充分披露相关风险

公司已在募集说明书“重大风险提示/一、商誉减值风险”及“第六节 与本次发行相关的风险因素/二、财务风险/（三）商誉减值风险”中补充披露如下：

截至 2021 年 3 月末，发行人商誉的期末账面价值为 13,274.30 万元，主要系发行人收购景同科技、基甸信息所形成。根据《企业会计准则》规定，公司每年度末应对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试。**报告期内公司已根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定并结合行业标准、宏观经济和所属行业的发展趋势对景同科技、基甸信息产生的商誉分别进行了减值测试。**如果未来行业发生不利变动、上述公司的产品或服务的市场口碑有所下降或者其他因素导致其未来经营状况未达预期，**则会影响上市公司的盈利增长**，上市公司商誉也可能存在减值的风险，从而对上市公司当期损益造成不利影响。

六、请保荐人和会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人公司公告、审计机构出具的审计报告及业绩承诺鉴证报告、评估机构出具的相关报告，评估商誉减值测试过程中所使用的关键假设和参数的合理性，复核了商誉减值测试计算过程和未来现金流量净现值的计算准确性；

2、对景同科技、基甸信息重要客户实施函证等核查程序；根据公司所处行业，查阅行业相关相关政策。

（二）核查结论

保荐机构、会计师核查结论如下：

报告期内，发行人已根据《企业会计准则》的相关规定进行商誉减值测试，测试采用的具体方法及选取的参数具有合理性，商誉减值计提较为充分。发行人已在募集说明书中补充披露相关风险。

问题 6

发行人域名 sieiot.com 已于 2021 年 5 月到期，公司持有的景同供应商关系管理软件 V1.0 即将于 2021 年 11 月到期。

请发行人补充说明发行人已到期及即将到期生产经营资质及许可的续期情况，是否存在无法续期的风险，若无法续期是否对持续经营产生重大不利影响，并说明拟采取的应对措施。

请发行人充分披露相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充说明发行人已到期及即将到期生产经营资质及许可的续期情况，是否存在无法续期的风险，若无法续期是否对持续经营产生重大不利影响，并说明拟采取的应对措施。

截至本回复出具之日，发行人已到期及即将到期生产经营资质及许可具体情况如下：

（一）域名

序号	域名	网站名称	网站备案/许可证号	注册人	注册日期	到期日期
1	sieiot.com	赛意工业互联网平台	粤 ICP 备 16020564 号-8	赛意信息	2018.05.08	2022.05.08

发行人持有的域名“sieiot.com”原有效期为 2018 年 5 月 8 日至 2021 年 5 月 8 日，已续期至 2022 年 5 月 8 日，不存在无法续期的风险。

（二）软件产品登记证书

序号	资质证书	证书编号	发证时间	发证单位	有效期限	申请企业
1	赛意智能营销应用软件 V1.0	沪 RC-2016-1723	2016.05.25	上海市软件行业协会	五年	上海赛意
2	赛意移动应用管理软件 V1.0	沪 RC-2016-2590	2016.07.25	上海市软件行业协会	五年	上海赛意
3	景同供应商关系管理软件 V1.0	沪 RC-2016-4568	2016.11.25	上海市软件行业协会	五年	景同科技

根据《软件产品评估标准》（T/SIA003-2017）关于“软件产品评估要求”及

“软件产品评估结果”的规定，软件产品实行自愿评估，国产软件产品应由该软件产品的开发、生产单位申请评估，并提交软件产品评估申请表、企业法人营业执照副本复印件、软件产品在我国境内开发及申请单位拥有知识产权的有效证明、软件测试机构出具的检测证明材料复印件等其他材料，评估机构需根据申请材料进行核查，符合要求的，核发软件产品评估号和软件产品评估证书，软件产品评估证书的有效期为5年，有效期届满前可以申请延续。不符合要求的，不予通过（不发证）。

上海赛意持有的第1项软件产品登记证书已于2021年5月到期，持有的第2项软件产品登记证书将于2021年7月到期，景同科技持有的软件产品登记证书将于2021年11月到期。鉴于上海赛意上述两项软件产品登记证书系为提升企业形象的而非企业运营必要资质，上海赛意暂无续期上述两项软件产品登记证书的计划。景同科技将于2021年10月启动上述第3项软件产品登记证书的续期申请工作，预计2021年内完成续期，无法续期的风险较小。

根据财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）规定，取得软件产业主管部门颁发的《软件产品登记证书》或著作权行政管理部门颁发的《计算机软件著作权登记证书》，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策，故《软件产品登记证书》不是享受增值税即征即退税收优惠的必备条件。

报告期内，上海赛意无软件产品实际享受增值税即征即退税收优惠，景同科技享受了软件产品增值税即征即退税收优惠，具体如下：

单位：万元

主体	税收优惠金额			税收优惠金额占净利润比例			备注
	2020年	2019年	2018年	2020年	2019年	2018年	
景同科技	46.30	33.36	37.29	0.26%	0.50%	0.31%	正在申请2021年1-3月税收优惠
合计	46.30	33.36	37.29	0.26%	0.50%	0.31%	

如上表所示，景同科技报告期内享受的软件产品税收优惠金额对发行人的经营业绩和利润水平影响较小。同时，上述软件产品登记证书均系为提升企业形象的而非企业运营必要资质，若期满失效或无法续期不会影响发行人从事软件开发和销售业务，对发行人持续经营不会产生重大不利影响。

（三）软件企业鉴定证书

序号	企业名称	证书名称	发证时间	发证机关	证书编号	有效期
1	赛意信息	软件企业鉴定证书	2019年6月10日	广州市软件行业协会	2019-GZRQ-0031	一年
2	能量盒子	软件企业鉴定证书	2019年6月11日	广州市软件行业协会	2019-GZRQ-0032	一年
3	上海赛意	软件企业证书	2020年8月20日	上海市软件行业协会	沪RQ-2016-0227	一年

根据《软件企业评估标准》（T/SIA002-2017）关于“软件企业评估要求”的规定，由评估机构组织行业专家、财税专家、法律专家等共同组成评估工作组严格按照本标准第4章的要求，据实逐项评估。若所评企业的状态，全部符合本标准第4章规定的要求，则评估结果为“通过”，并颁发相应证书；若所评企业存在一项不符合本标准第4章规定的要求，则评估结果为“不通过”。企业评估证书的有效期为一年。

发行人及能量盒子持有的软件企业鉴定证书已于2020年6月到期，上海赛意持有的软件企业证书将于2021年8月到期。根据《国家税务总局关于发布修订后的〈企业所得税优惠政策事项办理办法〉的公告》（税务总局〔2018〕23号），企业享受优惠事项采取“自行判别、申报享受、相关资料留存备查”的办理方式。企业是否获取软件企业鉴定证书已不再是享受软件企业税收优惠的必要条件，赛意信息及能量盒子暂无参评软件企业的计划。

上海赛意目前已开展2021年软件企业年度复评估的准备工作，计划于2021年7月提交相关评审资料，上海赛意在企业资格、研发能力、业务收入占比、质量保证、产品和服务、企业诚信、经营环境等方面均符合《软件企业评估标准》（T/SIA002-2017）第4章规定的要求，预计2021年内完成评审，无法续期的风险较小。

报告期内，发行人、能量盒子、上海赛意享受了软件企业税收优惠，具体如下：

单位：万元

主体	税收优惠金额			税收优惠金额占净利润比例			备注
	2020年	2019年	2018年	2020年	2019年	2018年	
赛意信息	1,258.56	-	-	7.15%	-	-	2018年、2019年及2021年1-3月享受高新技术企业税收优惠
能量盒子	20.37	48.01	108.11	0.12%	0.72%	0.90%	2021年1-3月预缴应纳税所得申报额为亏损
上海赛意	53.89	70.44	236.52	0.31%	1.05%	1.98%	2021年1-3月预缴应纳税所得申报额为亏损
合计	1,332.83	118.45	344.63	7.58%	1.77%	2.88%	

注：赛意信息 2021 年度重点软件企业评审将于 2022 年 3-4 月开始，故 2021 年 1 季度先按高新技术企业税收优惠进行预缴。

上述软件企业鉴定证书/软件企业证书均系为提升企业形象的非企业运营必要资质，若期满失效或无法续期不会影响发行人从事软件开发和销售业务，对发行人持续经营不会产生重大不利影响。

（四）信息安全管理证书

序号	企业名称	证书名称	发证机关	证书编号	有效期
1	赛意信息	信息安全管理证书（适用于与信息技术咨询、软件开发和运维相关的信息安全管理）	新世纪检验认证股份有限公司	-	2021 年 6 月 9 日至 2024 年 6 月 8 日

发行人持有的信息安全管理证书原有效期为 2018 年 6 月 11 日至 2021 年 6 月 8 日，已续期至 2024 年 6 月 8 日，不存在无法续期的风险。

（五）高新技术企业证书

序号	企业名称	证书名称	发证机关	证书编号	有效期
1	赛意信息	高新技术企业证书	广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局	GR201844004853	2018 年 11 月 28 日至 2021 年 11 月 27 日
2	深圳景同	高新技术企业证书	深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、国家税务总局深圳市税务局	GR201844204029	2018 年 11 月 9 日至 2021 年 11 月 8 日
3	上海赛意	高新技术企业证书	上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局	GR201731002648	2017 年 11 月 23 日至 2020 年 11 月 22 日

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）及《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）的有关规定，高新技术企业认定流程为“自我评价—注册登记—提交材料—专家评审—认定报备—公示—备案、公告、颁发证书”，通过认定的高新技术企业，其资格自颁发证书之日起有效期为三年，自颁发之日所在年度起享受税收优惠。

上海赛意持有的高新技术企业证书已于2020年11月到期，发行人及深圳景同持有的高新技术企业证书将于2021年11月到期。目前发行人、深圳景同及上海赛意已开展续期申请材料准备工作，发行人、深圳景同及上海赛意计划于2021年7月提交相关申请材料，发行人、深圳景同及上海赛意在企业成立年限、知识产权、高新技术产品（服务）与主要产品（服务）、企业科技人员占比、企业创新能力等方面符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）及《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）的认定条件，无法续期的风险较小。

报告期内，上海赛意选择享受重点软件企业税收优惠，故未实际享受高新技术企业税收优惠，深圳景同因存在未弥补亏损，未实际享受高新技术企业税收优惠。发行人享受了高新技术企业税收优惠，具体如下：

单位：万元

主体	税收优惠金额			税收优惠金额占净利润比例			备注
	2021年 1-3月	2019年	2018年	2021年 1-3月	2019年	2018年	
赛意信息	9.56	101.68	551.39	0.75%	1.52%	4.61%	2020年度享受重点软件企业税收优惠
合计	9.56	101.68	551.39	0.75%	1.52%	4.61%	

若发行人、深圳景同及上海赛意不能继续认定为高新技术企业，以及如未来国家主管税务机关对上述税收优惠政策作出调整，对公司的经营业绩和利润水平造成的影响较小，不会对持续经营产生重大不利影响。

二、请发行人充分披露相关风险

公司在募集说明书之“重大事项提示/四、相关资质到期风险”及“第六节 与本次发行相关的风险因素/一、经营风险/（六）相关资质到期风险”中补充披露

如下：

公司经营业务所涉及的资质主要包括软件产品登记证书、软件企业鉴定证书/软件企业证书、高新技术企业证书等，上述证书均系公司出于提高企业竞争力、规范公司管理、产品研发、技术服务等经营性需要而申请取得，均有一定的有效期，在有效期届满时公司须经过有关部门重新评估合格后，方可延续前述经营资质的有效期。若公司未能在相关执照、认证或者登记有效期届满时换领新证或变更登记，以及如未来国家主管税务机关对税收优惠作出调整，将对公司的经营业绩和利润水平产生不利影响。

公司在募集说明书之“重大事项提示/十、税收优惠政策变化的风险”中补充披露如下：

报告期内公司及子公司享受的税收优惠政策包括高新技术企业所得税优惠、软件行业企业所得税优惠、小型微利企业所得税优惠、软件产品增值税优惠等，如果国家对上述税收优惠政策发生变化，或者公司未能达到高新技术企业重新认定标准，将对公司未来的经营业绩产生一定不利影响。

三、请保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、保荐机构核查了发行人提供的上述资质、许可的证书等相关资料；
- 2、保荐机构查阅了中国软件行业协会、广州市软件行业协会、上海市软件行业协会发布的有关软件企业和软件产品评估认证的规定和流程，查阅了《高新技术企业认定管理工作指引》等相关资料；
- 3、保荐机构就相关资质证书的到期情况、续期进展等事项与发行人进行了沟通和确认；
- 4、保荐机构核查了报告期内公司纳税申报表、完税证明等相关税收资料。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人持有的域名“sieiot.com”已续期至 2022 年 5 月 8 日，持有的信息安全管理体系认证证书已续期至 2024 年 6 月 8 日，不存在无法续期的风险；

2、发行人已到期及即将到期的软件产品登记证书和软件企业鉴定证书/软件企业证书均为提升企业形象的非企业运营必要资质，若期满失效或无法续期不会对持续经营产生重大不利影响；

3、发行人预计上述高新技术企业证书的续期不存在实质障碍，若发行人、深圳景同及上海赛意不能继续认定为高新技术企业，以及如未来国家主管税务机关对上述税收优惠政策作出调整，对公司的经营业绩和利润水平造成的影响较小，不会对持续经营产生重大不利影响。

问题 7

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

【回复】

发行人已在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

保荐机构总体意见：

对本回复材料中的公司回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

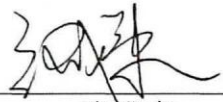
（以下无正文）

（此页无正文，为《关于广州赛意信息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》之签字盖章页）



（此页无正文，为《关于广州赛意信息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》之签字盖章页）

法定代表人、董事长：


张成康

广州赛意信息科技股份有限公司



（此页无正文，为《关于广州赛意信息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》之签字盖章页）

保荐代表人：



潘 晨



洪 璐

保荐机构总裁、法定代表人：



刘秋明

光大证券股份有限公司

2021年7月1日



保荐机构总裁声明

本人已认真阅读《关于广州赛意信息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》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总裁：


刘秋明

