

证券简称： 和创科技

证券代码： 834218

和创（北京）科技股份有限公司

北京市海淀区马甸东路 17 号 21 层 2518

The logo for HECOM, featuring the letters 'HECOM' in a bold, red, sans-serif font. The 'H' and 'E' are connected, and the 'COM' is in a smaller font size to the right.

和创（北京）科技股份有限公司招股说明书 (注册稿)

本公司的发行申请尚未经中国证监会注册。本招股说明书申报稿不具有据以发行股票的法律效力，投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为投资决定的依据。

本次股票发行后拟在北京证券交易所上市，该市场具有较高的投资风险。北京证券交易所主要服务创新型中小企业，上市公司具有经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解北京证券交易所市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

(北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼)

中国证监会和北京证券交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担连带责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担连带责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、准确、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人以及保荐人、承销商承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法承担法律责任。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法承担法律责任。

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股
发行股数	公开发行人股票不超过 2,716 万股（含本数，不含超额配售选择权）。发行人及主承销商将根据具体发行情况择机采用超额配售选择权，采用超额配售选择权发行的股票数量不超过本次公开发行股票数量的 15%，即不超过 407.40 万股（含本数），包含采用超额配售选择权发行的股票数量在内，公司本次拟向不特定合格投资者发行股票数量不超过 3,123.40 万股（含本数）
每股面值	1.00 元
定价方式	公司和主承销商自主协商选择直接定价、合格投资者网上竞价或网下询价等方式确定发行价格，最终定价方式将由股东大会授权董事会与主承销商根据具体情况及监管要求协商确定。
每股发行价格	不低于 2.14 元/股
预计发行日期	-
发行后总股本	-
保荐人、主承销商	中信建投证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2023 年 5 月 31 日

重大事项提示

本公司特别提醒投资者对下列重大事项给予充分关注，并认真阅读招股说明书正文内容：

一、本次公开发行股票并在北京证券交易所上市的安排及风险

公司本次公开发行股票完成后，将在北京证券交易所上市。

公司本次公开发行股票获得中国证监会注册后，在股票发行过程中，可能会受到市场环境、投资者偏好、市场供需等多方面因素的影响；同时，发行完成后，若公司无法满足北京证券交易所上市的条件，均可能导致本次公开发行失败。

公司在北京证券交易所上市后，投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

二、公司尚未盈利并存在累计未弥补亏损，导致短期内无法实现现金分红的风险

2020 年度、2021 年度和 2022 年度，公司归属于母公司普通股股东的净利润分别为-847.27 万元、-1,914.50 万元和-4,844.89 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润分别为-1,305.35 万元、-2,046.76 万元和-5,625.68 万元；截至 2022 年 12 月 31 日，公司累计未弥补亏损为 49,048.25 万元。

公司报告期内持续亏损且亏损持续增加，并于期末形成累计未弥补亏损，进而存在短期内无法实现现金分红的风险，特此提醒投资者注意。

三、本次发行前滚存未弥补亏损的安排

根据公司 2021 年年度股东大会决议，本次公开发行股票前所形成的累计未弥补亏损全部由本次公开发行后的新老股东共同承担。

四、本次发行上市后公司的利润分配政策

公司上市后的利润分配政策详见本招股说明书“第十一节 投资者保护”之“二、利润分配政策情况”。

五、本次发行相关的重要承诺和说明

发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、相关股东等就

本次公开发行作出了相关承诺，承诺的具体内容详见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“九、重要承诺”。

六、特别风险提示

本公司提醒投资者认真阅读本招股说明书的“第三节 风险因素”部分，并特别注意下列事项：

（一）公司尚未盈利并存在累计未弥补亏损，导致短期内无法实现现金分红的风险

2020 年度、2021 年度和 2022 年度，公司归属于母公司普通股股东的净利润分别为-847.27 万元、-1,914.50 万元和-4,844.89 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润分别为-1,305.35 万元、-2,046.76 万元和-5,625.68 万元；截至 2022 年 12 月 31 日，公司累计未弥补亏损为 49,048.25 万元。

公司报告期内持续亏损且亏损持续增加，并于期末形成累计未弥补亏损，进而存在短期内无法实现现金分红的风险，特此提醒投资者注意。

（二）未来业绩无法按计划增长的风险

2020 年-2022 年，公司 SaaS 产品业务收入分别为 10,456.95 万元、13,826.05 万元和 16,651.29 万元，呈不断上升趋势，较上期收入增长率分别为 21.88%、32.22%、20.43%，其中 2022 年 SaaS 产品业务收入增长率出现下滑。发行人在相应的假设条件下，对不考虑本次募投项目影响下的未来扭亏收入规模及时间做出了预计，但公司的营业收入增长受复杂的内外部因素的影响，若相应的假设条件不能满足，未来收入规模可能无法实现相应的增长，进而无法充分发挥其规模效应，从而难以实现盈利，特此提醒投资者注意。

（三）对公司未来经营形成重大不利影响的风险

报告期内，发行人持续亏损，虽然现阶段发行人营运资金充裕，报告期内持续亏损未对公司资金状况、业务拓展、人才引进、团队稳定、研发投入等方面形成重大不利影响，但若未来无法实现收入的可持续增长，或出现其他经营状况恶化的情形，且融资渠道不畅通的情况下，可能会对公司的现金流造成不利影响，进而可能会对公司日常经营造成负面影响。

（四）发行人未来成长性风险

报告期内，发行人的产品定位逐渐聚焦于工程项目管理领域，客户结构也由通用行业客户发展为以建筑工程行业客户为主。发行人将继续深耕建筑工程行业客户，不断实现产品迭代升级以满足客户需求，实现营业收入的可持续增长。但若未来建筑工程行业客户开发不及预期，或其他强有力的竞争对手出现导致竞争格局发生较大变化的情形出现，可能会使公司亏损幅度加大，进而对公司未来盈利能力造成不利影响。

同时，发行人未来的经营业绩受到宏观经济、行业政策、市场需求等多方面因素的影响，如果上述影响因素出现重大不利变化，发行人盈利能力可能出现波动，从而导致发行人成长性受到不利影响。

（五）市场竞争加剧的风险

近年来，随着我国 SaaS 行业市场空间不断拓展，发行人所处的行业市场规模不断扩大，行业内也存在一些具备一定技术实力、人才实力、资金实力的厂商致力于 SaaS 产品的研发和转型，发行人与业内厂商之间的竞争可能会进一步加剧。若公司未来不能及时把握市场环境变化和行业发展趋势，保持既有的竞争优势，以及未能在竞争加剧的行业市场里及时拓展新客户，公司未来发展可能会受到不利影响。

（六）市场拓展风险

报告期内，公司 SaaS 产品收入分别为 10,456.95 万元、13,826.05 万元和 **16,651.29 万元**，呈不断上升趋势，占公司营业收入的比例分别为 96.88%、95.58% 和 **97.75%**。但 SaaS 行业在我国仍处于新兴行业，与一些传统行业大型公司相比，目前该行业所处发展阶段相比国外仍不成熟，面临收入规模较小、持续亏损的特点。

虽然公司前期进行了充分论证，认为 SaaS 市场空间广阔，但尚需逐步积累市场经验并不断保持研发投入力度。目前，公司 SaaS 产品定位逐渐聚焦于工程项目管理领域，客户结构也由通用行业客户发展为以建筑工程行业客户为主，客户基础相比于整个建筑工程行业企业仍较为薄弱。与此同时，随着国内商业环境的改善、云计算理念的推广和普及以及国家鼓励性政策的扶持，具有一定市场影响力的 SaaS 企业数量逐步增加，公司与业内厂商之间的竞争可能会进一步加剧。如果未来建筑工程行业客户开发不及预期，出现市场需求下降、竞争持续加剧、公司产品技术革新较慢等情况，会造成市场拓展结果不及预期，公司未来发展可能会受到不利影响。

（七）客户关系管理 SaaS 产品业务收入持续下滑风险

报告期内，公司客户关系管理 SaaS 业务收入分别为 5,623.39 万元、3,730.30 万元和 2,744.78 万元，占各期 SaaS 产品收入的比例分别为 53.78%、26.98%和 16.48%，整体下降幅度较大。公司客户关系管理 SaaS 业务收入持续下滑的主要原因是公司的产品定位逐渐聚焦于工程项目管理领域，将客户开拓、产品研发、实施运营的重心逐步聚焦于工程项目管理 SaaS 领域。对于客户关系管理领域，公司逐渐降低了新客户开拓力度和客户维护力度，该领域客户处于正常提供服务状态，因此公司存在客户关系管理 SaaS 业务持续下滑的风险。

（八）产品研发和技术迭代风险

SaaS 行业的产品创新和底层 PaaS 平台技术迭代较大程度上依赖于持续的研发投入。公司始终重视产品研发工作，不断加大研发投入，以紧跟技术发展趋势，保持公司产品的核心竞争力。报告期内，公司研发费用分别为 2,775.95 万元、3,272.76 万元和 5,035.08 万元，占营业收入比例分别为 25.72%、22.62%和 29.56%，研发费用和占比均呈上升趋势。

随着信息技术的快速发展，公司面临底层共有技术升级和更新换代较快的风险，若公司不能持续紧跟行业技术发展方向，无法保持对行业发展趋势的洞察能力、研发人才的有效组织和研发费用的经济投入，则可能导致发行人在行业技术和产品快速迭代过程中无法持续技术优势，进而可能会对公司的经营业绩产生不利影响。

（九）数据安全风险

《数据安全法》、《个人信息安全规范》等已生效的法律法规规定了信息收集使用的基本原则、个人信息控制者的合规义务以及个人信息主体的权利保护等内容。在上述数据安全监管趋严的背景下，如若公司的客户在使用公司产品时侵害了信息主体的利益，则可能发生信息主体提出相关诉讼或仲裁，或公司的客户受到有关部门的行政处罚，进而对公司的业务开展、市场拓展、品牌形象等造成不利影响。

（十）抗风险能力较弱的风险

报告期内，公司 SaaS 产品业务规模不断扩大，SaaS 产品收入分别为 10,456.95 万元、13,826.05 万元和 16,651.29 万元，呈不断上升趋势，占公司主营业务收入的比例

分别为 97.13%、95.58% 和 **97.75%**，但 SaaS 行业在我国作为一个新兴产业，与一些传统行业大型公司相比，目前公司所处发展阶段仍不成熟，仍然面临收入规模偏小，抗风险能力较弱的风险。

（十一）毛利率下滑风险

报告期内，发行人 SaaS 产品的毛利率保持着较高水平，分别为 81.75%、73.95% 和 **65.80%**，**毛利率持续下滑**。虽然公司一直致力于不断提升产品和服务的技术水平，但随着未来市场竞争加剧，发行人的议价能力可能受到一定程度的影响，可能会对毛利率产生不利影响。

同时，员工薪酬为发行人经营成本的主要影响因素，随着经营业务规模的不断扩大，发行人为保持团队的稳定，并进一步吸引优秀人才加入公司，将员工的工资水平和福利保持在较有竞争力的水平，发行人的劳动力成本支出将有所增长。若未来经营收入的增长无法有效抵消劳动力成本上升的影响，公司的毛利率水平将面临下滑风险。

（十二）财务内控风险

报告期内，公司存在会计差错更正情形，截至报告期末，公司已经规范完毕，且相关内控制度完善并得到有效执行。但若在未来经营过程中财务内控制度不能得到有效执行，可能会导致使公司利益受损或受到有关部门处罚的风险，进而损害公司其他股东的利益。

（十三）公司存在盈亏平衡时间推迟的风险

公司已对本次募集资金投资项目进行了慎重、充分的可行性研究论证，认为项目切实可行，整体投资回报良好，并已为项目的实施做了相应的准备工作。本次募投项目实施后，公司需要不断加大研发投入力度，可能会造成公司前期中短期的持续亏损甚至亏损进一步扩大，特此提醒投资者注意。

（十四）上市后可能面临的退市风险

本次发行上市后未盈利状态可能持续存在，累计未弥补亏损可能继续扩大，若公司未来业务发展不及预期，导致营业收入降低至不足 5,000 万元，或导致出现期末净资产为负值的情形，将会导致公司触发《北京证券交易所股票上市规则（试行）》规

定的财务类强制退市标准，进而导致公司面临退市风险。

（十五）进入门槛降低、壁垒消除的风险

工程项目管理 SaaS 行业集合了权限体系、流程自动化引擎、数据分析等多项核心技术，技术密集度高，需要 SaaS 服务商统筹技术创新、产品研发、市场拓展、下游行业变化等多方面的资源，紧跟市场需求进行技术创新，行业的技术、场景化服务和业务经验、资金、人才等资源准入门槛较高。

公司已在技术创新、客户规模、人才等方面构筑了一定行业壁垒。但随着行业的快速发展，未来不排除出现颠覆性技术导致行业技术门槛降低甚至突破行业壁垒的情形。若公司无法有效应对该情形，持续保持产品与技术优势，将给公司业务发展带来一定影响。

（十六）市场份额被取代的风险

目前工程项目管理 SaaS 领域尚处于快速发展期，暂无厂商具备全面统领该领域市场的地位与能力。同时，目前建筑行业的数字化渗透率极低，工程项目管理 SaaS 领域的市场空间巨大，行业门槛较高，因此预计在较长的一段时期内，市场领先的参与者的拓客仍以开发空白市场为主导，发行人在该领域的市场份额被取代的风险较低。

公司客户关系管理 SaaS 产品目前处于正常提供服务状态。报告期内，公司逐渐降低了对客户关系管理 SaaS 产品客户开拓、产品研发、实施运营的力度，客户关系管理 SaaS 产品收入、付费客户数等整体呈现下降趋势。随着公司对工程项目管理 SaaS 领域进一步战略聚焦，公司的客户关系管理 SaaS 产品存在一定的市场份额被取代的风险。

（十七）下游应用风险

建筑工程行业企业面临中标价降低、工料机涨价、管理能力不足、现金流入不敷出等经营压力，借助 SaaS 产品提高精细化管理能力、控制成本的现实需求越加迫切，在建筑工程行业信息化率不断攀升的趋势下，公司工程项目管理 SaaS 产品具备广阔的下游空间。但公司工程项目管理 SaaS 业务与经济变化相关性较高，特别是建筑工程行业受到经济放缓、经济政策紧缩和政府固定资产投资等政策的影响，若经济发展持续放缓，政府对基础设施投资、城镇化建设或 5G 建设等其他建设项目支持力度降

低，可能存在下游经营环境恶化导致建筑工程行业数字化升级需求降低，进而导致发行人在工程项目管理 SaaS 领域出现下游应用风险。

随着公司主营业务向工程项目管理领域的深化发展，针对客户关系管理领域，公司产品红圈营销+和红圈通目前处于正常提供服务状态，不再作为公司 SaaS 业务发力的重点，客户关系管理 SaaS 产品收入、付费客户数等整体呈现下降趋势。公司客户关系管理 SaaS 产品存在下游应用风险。

（十八）产品替代风险

公司面向建筑工程行业推出的工程项目管理 SaaS 产品，是专为建筑工程企业提供的信息化管理软件。公司对该产品的研发一方面紧跟底层云原生技术进行迭代，在掌握 PaaS 技术的基础上打造出适用于垂直领域的平台技术能力，处于行业领先水平；另一方面结合建筑工程行业、软件研发领域等交叉学科知识与经验积累不断进行产品更新迭代，相关产品属于技术密集型和知识应用型产品，具备较高的技术壁垒。但云计算领域的技术更新迭代迅速，若公司不能持续紧跟行业技术发展方向，无法保持对行业发展趋势的洞察能力、研发人才的有效组织和研发费用的经济投入，则可能导致发行人在行业技术和产品快速迭代过程中无法持续技术优势，进而可能导致公司出现产品替代风险。

随着公司主营业务向工程项目管理领域的深化发展，公司逐渐降低了在客户关系管理领域客户开拓、产品研发、实施运营的力度。因此，公司客户关系管理 SaaS 产品存在产品替代风险。

（十九）发行人未来市场规模开拓、业务成长等方面存在的不确定性因素

公司未来市场规模开拓、业务成长可能面临建筑工程行业增速放缓、建筑业信息化投入与工程项目管理 SaaS 服务应用规模不及预期、行业竞争加剧、产品研发和技术迭代不及时等不确定性因素的影响。

1、建筑工程行业增速放缓的风险

根据中建政研智库发布的《中国建筑业年度报告（2022）》，2021 年我国建筑业总产值实现 11.04% 的增长，但受上游钢材、水泥价格上涨等因素影响，建筑业增加值仅上升 2.1%，低于同期 GDP8.1% 的增长率。2021 年底，我国稳增长政策开始发力，

2021年12月中央经济工作会议提出2022年经济工作要稳中求进，适度超前开展基础设施投资。但如果我国建筑工程行业发展受阻，可能造成公司主要下游客户群体总量增速放缓，对公司规模开拓和业务成长产生不利影响。

2、建筑业信息化投入与工程项目管理 SaaS 服务应用规模不及预期的风险

根据中国信通院发布的《数字建筑发展白皮书（2022年）》，“十四五”时期是我国推进建筑业全面转型升级的关键时期，也是数字建筑发展的重大机遇期，应坚持以新一代信息技术为驱动，加快数字建筑技术攻关、应用推广、生态完善、人才培养，支撑城乡建设绿色发展和高质量发展战略目标。根据赛迪顾问《中国工程建设项目管理软件市场研究（2020年）》，中国工程建设项目管理软件市场在过去十年中以23.7%的年均复合增长率快速增长。

但相较于其他行业，建筑工程业信息化起步较晚、难度较高，建筑业信息化投入仅占总产值约0.1%，投入比例仅为发达国家十分之一。若相关信息系统的普及、行业垂直 SaaS 服务的推广受阻，将对发行人的规模开拓和业务成长产生不利影响。

3、行业竞争加剧的风险

近年来，随着我国 SaaS 行业市场空间不断拓展，发行人所处的行业市场规模不断扩大，行业内也存在一些具备一定技术实力、人才实力、资金实力的厂商致力于 SaaS 产品的研发，部分传统软件厂商向 SaaS 服务模式转型，发行人与业内厂商之间的竞争可能会进一步加剧。若公司未来不能及时把握市场环境变化和行业发展趋势，保持既有的竞争优势，以及未能在竞争加剧的行业市场里及时拓展新客户，公司未来发展可能会受到不利影响。

4、产品研发和技术迭代不及时的风险

SaaS 行业的产品创新和技术迭代较大程度上依赖于持续的研发投入。公司始终重视产品研发工作，不断加大研发投入，以紧跟技术发展趋势，保持公司产品的核心竞争力。但随着信息技术的快速发展，公司所处行业的技术更新换代较快，若公司未来不能及时完成重要产品更新和技术迭代，以适应不断变化的市场环境风险，可能会对公司的经营业绩产生不利影响。

（二十）市场空间不及预期的风险

发行人属于 SaaS 行业，产品定位主要聚焦于工程项目管理领域，下游客户主要为建筑工程行业企业，公司工程项目管理 SaaS 产品市场空间基于 2021 年建筑工程行业企业总数量和发行人 2022 年工程项目管理 SaaS 产品新签客单价进行了模拟测算。

但若未来下游建筑工程行业客户受到宏观经济、行业政策、市场需求等多方面因素的影响导致数量减少，或下游建筑工程行业企业信息化转型的意愿不强，将会导致发行人市场空间不及预期。

（二十一）未来业绩增长不持续的风险

公司未来业务规模扩张、业务成长可能面临建筑工程行业增速放缓、建筑业信息化投入与工程项目管理 SaaS 服务应用规模不及预期、行业竞争加剧、产品研发和技术迭代不及时等不确定性因素的影响。虽然公司已针对上述不确定性因素采取了一系列措施，以提升公司盈利能力，但仍可能出现因上述不确定性因素导致业绩增长不持续的风险。

（二十二）盈亏平衡时间预测的不确定性风险

公司盈利预测过程中，对不考虑募投项目情况下达到盈利状态的收入规模及时间、实现盈利时的经营要素状态根据目前经营情况进行了合理预计，盈利预测过程中使用的前瞻性信息是在推测性假设数据基础上的预测，具有重大不确定性，如上述假设基础发生变化，公司预期的销售收入及成本费用、利润等指标都将发生变化，实现盈亏平衡时间亦会发生变化，投资者进行投资决策时应谨慎使用。

（二十三）公司拓客、续约不达预期仍无法实现盈利的风险

公司在做盈利预测时，未来收入来源主要为新客户新签合同和老客户续费合同，未来实现盈利的基础为公司拓客、续约达到一定的状态，而在实际经营过程中，受宏观经济形势、行业政策、市场竞争、产品和服务质量等多方面因素的影响，存在公司未来拓客、续约不达预期仍无法实现盈利的风险，特此提醒投资者注意。

（二十四）流动性相关风险

截至 2022 年 12 月末，公司货币资金余额为 5,889.30 万元，交易性金融资产余额为 31,395.11 万元，流动资金较为充裕，同时无短期借款及由此带来的还本付息压力。2020-2022 年，公司 SaaS 产品业务收入金额分别为 10,456.95 万元、13,826.05

万元和 16,651.29 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 1,590.20 万元、3,187.00 万元、286.49 万元，2022 年大幅下降。随着公司业务的发展，日常经营所需的流动资金需求不断增加，在公司业务规模持续扩张的情况下，股权融资和债务融资成为公司融资的主要来源。

公司已取得招商银行股份有限公司北京分行、北京银行股份有限公司中关村分行给予的合计 1.1 亿元银行授信额度，但公司经营业绩受诸多内外部因素的影响，若公司未来经营情况恶化，不能通过外部融资及时取得流动性支持，可能会导致公司资金紧张，导致流动性风险。

七、财务报告审计截止日后的主要经营状况

财务报告审计截止日后至本招股说明书签署日，公司经营情况正常，行业政策、税收政策、市场环境、公司经营模式等方面未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大不利变化，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

目录

第一节	释义.....	15
第二节	概览.....	18
第三节	风险因素.....	32
第四节	发行人基本情况.....	43
第五节	业务和技术.....	122
第六节	公司治理.....	247
第七节	财务会计信息.....	263
第八节	管理层讨论与分析.....	333
第九节	募集资金运用.....	449
第十节	其他重要事项.....	474
第十一节	投资者保护.....	490
第十二节	声明与承诺.....	500
第十三节	备查文件.....	518

第一节 释义

本招股说明书中，除非文意另有所指，下列简称和术语具有的含义如下：

普通名词释义		
发行人、公司、和创科技	指	和创（北京）科技股份有限公司
招股说明书	指	《和创（北京）科技股份有限公司招股说明书（注册稿）》
本次发行、本次公开发行	指	发行人本次向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市
星云和创	指	星云和创（北京）科技有限公司，发行人之控股子公司
新云和创	指	新云和创（北京）科技有限公司，发行人之控股子公司
上海用诚	指	上海用诚计算机技术有限公司，发行人之参股公司
福建金科	指	福建金科信息技术股份有限公司，发行人之参股公司
杭州分公司	指	和创（北京）科技股份有限公司杭州分公司
成都分公司	指	和创（北京）科技股份有限公司成都分公司
重庆分公司	指	和创（北京）科技股份有限公司重庆分公司
苏州分公司	指	和创（北京）科技股份有限公司苏州分公司
天津分公司	指	和创（北京）科技股份有限公司天津分公司
上海分公司	指	和创（北京）科技股份有限公司上海分公司
深圳分公司	指	和创（北京）科技股份有限公司深圳分公司
广州分公司	指	和创（北京）科技股份有限公司广州分公司
图搜众成	指	苏州图搜众成投资管理合伙企业（有限合伙）
图搜众智	指	苏州图搜众智投资管理合伙企业（有限合伙）
图搜成城	指	苏州图搜成城投资管理合伙企业（有限合伙）
红圈一号	指	苏州红圈一号企业管理合伙企业（有限合伙）
红圈二号	指	苏州红圈二号企业管理合伙企业（有限合伙）
红圈三号	指	苏州红圈三号企业管理合伙企业（有限合伙）
成林一号	指	苏州成林一号投资管理合伙企业（有限合伙）
成林二号	指	苏州成林二号投资管理合伙企业（有限合伙）
红圈科技	指	红圈（北京）科技有限公司（曾用名：红圈（北京）科技信息有限公司）
和创同路	指	北京和创同路信息服务合伙企业（有限合伙）
亚东北辰	指	亚东北辰创业投资有限公司（曾用名：亚东北辰投资管理有限公司）
东方富海	指	深圳市东方富海投资管理股份有限公司
富海永成	指	扬州市富海永成股权投资合伙企业（有限合伙）
富海铎创	指	珠海富海铎创信息技术创业投资基金（有限合伙）
富海万盛	指	上海富海万盛投资管理有限公司
红杉瀚辰	指	深圳市红杉瀚辰股权投资合伙企业（有限合伙）

启创科远	指	北京启创科远股权投资基金合伙企业（有限合伙）
广联达	指	广联达科技股份有限公司
明源云	指	明源云集团控股有限公司
金山办公	指	北京金山办公软件股份有限公司
Atlassian	指	Atlassian Corp Plc
Procore	指	Procore Technologies, Inc.
用友	指	用友网络科技股份有限公司
畅捷通	指	畅捷通信息技术股份有限公司
阿里云	指	阿里云计算有限公司
天翼云	指	天翼云科技有限公司
华为云	指	华为云计算技术有限公司
工信部、工业和信息化部	指	中华人民共和国工业和信息化部
住建部、住房和城乡建设部	指	中华人民共和国住房和城乡建设部
发改委、发展改革委、国家发展和改革委员会	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
国务院	指	中华人民共和国国务院
中央网信办	指	中共中央网络安全和信息化委员会办公室
国务院办公厅	指	中华人民共和国国务院办公厅
房建	指	房屋建筑工程
市政	指	市政基础设施工程
公装	指	公共建筑装饰装修
全国股转系统、股转系统	指	全国中小企业股份转让系统
北交所	指	北京证券交易所
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
保荐机构、主承销商、中信建投	指	中信建投证券股份有限公司
会计师事务所、中兴华	指	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）
律师、国浩	指	国浩律师（上海）事务所
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公众公司办法》	指	《非上市公众公司监督管理办法》
《注册管理办法》	指	《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》
《股票上市规则》	指	《北京证券交易所股票上市规则（试行）》
“十四五”规划	指	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》
报告期	指	2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元

专业名词释义		
SaaS	指	Software as a Service, 软件即服务
PaaS	指	Platform as a Service, 平台即服务
aPaaS	指	Application Platform as a Service, 应用平台即服务
gPaaS	指	General Platform as a Service, 通用平台即服务
IaaS	指	Infrastructure as a Service, 基础设施即服务
AI	指	Artificial Intelligence, 人工智能
BI	指	Business Intelligence, 商业智能
双碳战略	指	2030 年前实现碳达峰, 2060 年前实现碳中和的战略目标
API	指	Application Programming Interface, 应用程序编程接口
DevOps	指	Development 和 Operations 的组合同, 一组过程、方法与系统的统称
元数据	指	主要是描述数据属性的信息, 用来支持如指示存储位置、历史数据、资源查找、文件记录等功能
React	指	Web 开发框架, 用于构建用户界面的 JavaScript 库
React Native	指	一种开源的跨平台移动应用开发框架
IPD	指	Integrated Product Development, 集成产品开发
IPMT	指	Integrated Project Management Team, 集成组合管理团队
Charter	指	项目任务书
CDCP	指	Concept Decision Check Point, 概念决策评审
PDCP	指	Plan Decision Check Point, 计划决策评审
ADCP	指	Available Decision Check Point, 可获得性决策评审
EDCP	指	EndofLife Decision Check Point, 生命周期终止决策评审
DSTE	指	Develop Strategy To Execution, 战略规划到执行
MM	指	Market Management, 市场管理
CRM	指	Customer Relationship Management, 客户关系管理
C/S 架构	指	Client-Server (C/S) 架构, 即服务器-客户机, 服务器负责数据的管理, 客户机负责完成与用户的交互任务
SOA	指	Service-Oriented Architecture, 面向服务架构
ARR	指	Annual Recurring Revenue, 年经常性收入
ISV	指	Independent Software Vendors, 独立软件开发商

第二节 概览

本概览仅对招股说明书作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人基本情况

公司名称	和创（北京）科技股份有限公司	统一社会信用代码	911101086843631861
证券简称	和创科技	证券代码	834218
有限公司成立日期	2009年1月9日	股份公司成立日期	2015年7月13日
注册资本	160,168,853元	法定代表人	刘学臣
办公地址	北京市海淀区马甸东路17号21层2518		
注册地址	北京市海淀区马甸东路17号21层2518		
控股股东	刘学臣	实际控制人	刘学臣
主办券商	中信建投证券股份有限公司	挂牌日期	2015年11月13日
证监会行业分类	I 信息传输、软件和信息技术服务业	I65 软件和信息技术服务业	
管理型行业分类	I 信息传输、软件和信息技术服务业	I65 软件和信息技术服务业	I651 软件开发 I6510 软件开发

二、发行人及其控股股东、实际控制人的情况

和创科技成立于2009年1月，于2015年11月在股转系统挂牌并公开转让，于2020年5月调至创新层。公司是一家具备自主研发PaaS能力的SaaS云服务提供商，致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案。公司获评国家高新技术企业、北京市专精特新“小巨人”企业和北京市“专精特新”中小企业等荣誉。截至本招股说明书签署日，公司共有2家控股子公司，2家参股公司，8家分公司。

公司控股股东、实际控制人为刘学臣先生。

截至本招股说明书签署日，刘学臣先生直接持有公司26,862,791股股份，持股比例为16.7715%，为公司的控股股东。

截至本招股说明书签署日，图搜众成（刘学臣的个人独资公司红圈科技担任执行

事务合伙人)直接持有公司 19,492,483 股股份,持股比例为 12.1700%;图搜众智(刘学臣担任执行事务合伙人)直接持有公司 1,707,078 股股份,持股比例为 1.0658%;图搜成城(刘学臣担任执行事务合伙人)直接持有公司 1,456,043 股股份,持股比例为 0.9091%;图搜众成、图搜众智、图搜成城为刘学臣的一致行动人。

综上,刘学臣先生直接持有公司 16.7715%的股份,通过图搜众成、图搜众智、图搜成城间接控制公司 14.1449%的股份,直接或间接控制公司合计 30.9164%的股份,为公司的实际控制人。

三、发行人主营业务情况

公司是一家具备自主研发 PaaS 能力的 SaaS 云服务提供商,致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案,产品和服务覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域,帮助客户用更加高效便捷的方式实现数据智能运营、管理和决策。公司深耕 SaaS 领域十余年,始终坚持以自主研发作为发展的核心驱动力,经过多年发展,不断实现产品的迭代、升级,目前主要产品包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等。公司获评国家高新技术企业、北京市专精特新“小巨人”企业和北京市“专精特新”中小企业等荣誉。

SaaS (Software as a Service, 软件即服务)是指 SaaS 产品提供商直接将软件以云服务的模式交付给客户。客户根据实际需求向服务商订购所需的产品及服务,按其所订购的产品服务类别和使用期限向服务商支付费用,从而大大减少了客户使用软件的前期一次性投入成本。PaaS (Platform as a Service, 平台即服务)是用来快速构建 SaaS 应用的底层技术基础,为 SaaS 的开发提供了基础的开发环境以及标准化模块组件,云服务提供商可以据此高效便捷地搭建 SaaS 产品,快速响应客户需求。

公司作为以云服务模式为企业提供 SaaS 数据智能解决方案的服务商,自 2009 年成立以来一直深耕 SaaS 领域,已经为国内大量的建筑工程、装备制造和泛快消等行业客户提供了数据系统化、流程标准化、管理可视化、工具智能化的数据智能管理系统,业务遍及京津冀、长三角、珠三角、川渝等多个地区,在基于 SaaS 模式的工程项目管理和客户关系管理细分领域奠定了较强的市场地位。

随着对建筑工程行业的市场洞察不断加深,公司的产品定位逐渐聚焦于工程项目

管理领域，针对建筑工程行业企业现金流管理薄弱、成本不可控、项目进度滞后、质量问题频发和安全风险较多等痛点提供工程项目管理数字化解决方案，帮助建筑工程行业企业客户实现对项目资金管理、成本控制、投标管理、物资管理、劳务管理和安全质量管理等方面的管控，同时通过信息采集、图表展示、数据挖掘和风险预警等方式为管理者的动态决策提供实时、准确、有效的依据。

公司未来将在继续深耕现有业务的基础上，对积累的海量数据不断进行数字建模、挖掘分析、价值洞察，力图打造“PaaS+SaaS+AI+BI”的完整数据生态，推进国内企业向信息化、数字化、智能化转型升级，助力建筑工程行业“双碳战略”的达成，为国家经济可持续发展做出自身贡献。

四、 主要财务数据和财务指标

项目	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
资产总计(元)	530,401,954.36	402,600,164.59	350,088,982.63
股东权益合计(元)	224,483,320.77	135,200,881.18	148,660,041.52
归属于母公司所有者的股东权益(元)	181,722,835.52	92,930,905.73	107,169,484.66
资产负债率(母公司) (%)	63.84%	75.91%	66.78%
营业收入(元)	170,344,338.31	144,652,779.20	107,942,593.97
毛利率(%)	64.76%	71.99%	80.46%
净利润(元)	-47,958,435.23	-18,365,575.64	-7,873,328.33
归属于母公司所有者的净利润(元)	-48,448,945.03	-19,144,994.23	-8,472,721.46
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润(元)	-56,256,793.81	-20,467,608.78	-13,053,547.30
加权平均净资产收益率 (%)	-24.96%	-19.14%	-7.63%
扣除非经常性损益后净资产收益率(%)	-28.98%	-20.46%	-11.75%
基本每股收益(元/股)	-0.30	-0.13	-0.06
稀释每股收益(元/股)	-0.30	-0.13	-0.06
经营活动产生的现金流量净额(元)	2,864,900.65	31,870,044.84	15,902,040.48
研发投入占营业收入的比例(%)	29.56%	22.62%	25.72%

五、发行决策及审批情况

（一）本次公开发行已获得的授权和批准

2022年4月25日，公司召开第二届董事会第十七次会议，审议通过了《关于公司拟申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的议案》等关于本次公开发行股票并在北京证券交易所上市的相关议案。

2022年5月16日，公司召开2021年年度股东大会，审议通过了《关于公司拟申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的议案》等关于本次公开发行股票并在北京证券交易所上市的相关议案，并同意授权公司董事会全权办理本次公开发行股票并在北京证券交易所上市的具体事宜。

2022年12月8日，公司召开第二届董事会第二十二次会议，审议通过《关于调整公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市方案的议案》，对本次发行底价和募集资金使用计划进行了调整。

2023年2月10日，公司召开第二届董事会第二十四次会议，审议通过了《关于调整公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市方案的议案》，对本次发行底价进行了调整。

2023年4月21日，公司召开第二届董事会第二十六次会议，审议通过了《关于公司拟申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市决议有效期续期的议案》等关于本次公开发行股票并在北京证券交易所上市的相关议案。

2023年5月8日，公司召开2023年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司拟申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市决议有效期续期的议案》等关于本次公开发行股票并在北京证券交易所上市的相关议案，并同意授权公司董事会全权办理本次公开发行股票并在北京证券交易所上市有关事宜的授权有效期续期。

2023年5月26日，公司召开第二届董事会第二十八次会议，审议通过了《关于调整公司申请公开发行股票并在北交所上市方案的议案》，对本次发行上市标准进行了变更。

（二）本次公开发行尚需履行的决策程序与审批程序

本次公开发行尚需经北京证券交易所及中国证监会履行相应程序。在获得中国证监会同意注册之前，公司将不会实施本次公开发行方案。

六、本次发行基本情况

发行股票类型	人民币普通股
每股面值	1.00 元
发行股数	公开发行股票不超过 2,716 万股（含本数，不含超额配售选择权）。发行人及主承销商将根据具体发行情况择机采用超额配售选择权，采用超额配售选择权发行的股票数量不超过本次公开发行股票数量的 15%，即不超过 407.40 万股（含本数），包含采用超额配售选择权发行的股票数量在内，公司本次拟向不特定合格投资者发行股票数量不超过 3,123.40 万股（含本数）
发行股数占发行后总股本的比例	-
定价方式	公司和主承销商自主协商选择直接定价、合格投资者网上竞价或网下询价等方式确定发行价格，最终定价方式将由股东大会授权董事会与主承销商根据具体情况及监管要求协商确定。
每股发行价格	不低于 2.14 元/股
发行前市盈率（倍）	-
发行后市盈率（倍）	-
发行前市净率（倍）	-
发行后市净率（倍）	-
预测净利润（元）	不适用
发行后每股收益（元/股）	-
发行前每股净资产（元/股）	1.40
发行后每股净资产（元/股）	-
发行前净资产收益率（%）	-24.96
发行后净资产收益率（%）	-
本次发行股票上市流通情况	-
发行方式	公司和主承销商自主协商选择直接定价、合格投资者网上竞价或网下询价等方式确定发行价格，最终定价方式将由股东大会授权董事会与主承销商根据具体情况及监管要求协商确定。
发行对象	符合《北京证券交易所投资者适当性管理办法（试行）》要求的合格投资者
战略配售情况	-

本次发行股份的交易限制和锁定安排	按照《公司法》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》关于交易限制和锁定安排相关规定办理
预计募集资金总额	-
预计募集资金净额	-
发行费用概算	-
承销方式及承销期	主承销商余额包销
询价对象范围及其他报价条件	-
优先配售对象及条件	-

七、本次发行相关机构

（一）保荐人、承销商

机构全称	中信建投证券股份有限公司
法定代表人	王常青
注册日期	2005年11月2日
统一社会信用代码	91110000781703453H
注册地址	北京市朝阳区安立路66号4号楼
办公地址	北京市东城区朝内大街2号凯恒中心B座9层
联系电话	010-65608413
传真	010-65608450
项目负责人	韩东哲
签字保荐代表人	孟杰、韩东哲
项目组成员	李爱东、胡晓阳、孟泽、赵司南、李超、程琦、潘迪、姚帅、王啸飞

（二）律师事务所

机构全称	国浩律师（上海）事务所
负责人	徐晨
注册日期	1993年7月22日
统一社会信用代码	313100004250363672
注册地址	上海市静安区北京西路968号嘉地中心23-25层
办公地址	上海市静安区北京西路968号嘉地中心23-25、27层
联系电话	021-52341668
传真	021-52343320
经办律师	刘维、叶晓红、刘芳

（三）会计师事务所

机构全称	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）
负责人	李尊农
注册日期	2013年11月4日
统一社会信用代码	91110102082881146K
注册地址	北京市丰台区丽泽路20院1号楼南楼20层
办公地址	北京市丰台区丽泽路20院1号楼南楼20层
联系电话	010-51423818
传真	010-51423816
经办会计师	臧青海、陈艳红

（四）资产评估机构

适用 不适用

（五）股票登记机构

机构全称	中国证券登记结算有限责任公司北京分公司
法定代表人	戴文桂
注册地址	北京市西城区金融大街26号金阳大厦5层
联系电话	010-58598980
传真	010-58598977

（六）收款银行

户名	中信建投证券股份有限公司
开户银行	中信银行北京京城大厦支行
账号	8110701013302370405

（七）其他与本次发行有关的机构

适用 不适用

八、发行人与本次发行有关中介机构权益关系的说明

截至本招股说明书签署日，发行人与本次公开发行有关的保荐人、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

九、发行人自身的创新特征

公司作为一家具备自主研发 PaaS 能力的 SaaS 云服务提供商，致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案，产品和服务覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域，帮助客户用更加高效便捷的方式实现数据智能运营、管理和决策。公司坚持以技术创新和产品服务为核心的发展战略，形成了高效完备的技术创新机制，推动公司的可持续发展。公司自身的创新特征主要表现在以下方面：

（一）创新投入

公司始终将技术创新作为提高公司核心竞争力的重要途径，不断强化底层 PaaS 能力、SaaS 开发能力、产品适用性能力。公司自 2009 年深耕 SaaS 领域十余年，同时为了满足 SaaS 模式下客户对于管理系统的灵活性及可扩展性的需求，公司自 2015 年 4 月开始规划了基于 PaaS 平台的产品路线，并逐步形成了自有 PaaS 平台。多年来公司在“PaaS+SaaS”上累计投入超过 3 亿元，形成了具有高度灵活可扩展的权限体系、多层级轻耦合的流程自动化引擎等，实现了“PaaS+SaaS”有效结合。

报告期内，公司研发费用分别为 2,775.95 万元、3,272.76 万元和 5,035.08 万元，占营业收入比例分别为 25.72%、22.62%和 29.56%，同时，为了吸引研发人才、加强研发团队建设，提高公司核心技术水平和产品研发能力，公司制定了显著高于行业平均水平的研发人员薪酬福利政策。目前公司研发人员兼具计算机、数学、通信工程、电子信息、自动化等理工科背景，深厚的技术储备和优秀的研发团队为公司技术创新打下了坚实的基础。

（二）技术创新

公司始终坚持技术创新，不断强化底层 PaaS 能力、SaaS 开发能力、产品适用性能力、项目实施与管理能力，形成了具有高度灵活可扩展的权限体系、多层级轻耦合的流程自动化引擎等，实现了“PaaS+SaaS”有效结合。在权限体系方面，公司自主研发的 PaaS 权限体系在基于角色的访问控制模型上，根据服务客户的业务特点进行了扩展和升级，有效地支撑了多种复杂场景下的权限管理；在流程自动化引擎方面，公司已掌握业务流引擎、工作流引擎、审批流引擎等底层技术，具备行业应用开发的综合能力，可满足企业用户不同业务需求的流程定义和设置，同时可以实现轻量级的自动化动作，并通过流程引擎的组合精准匹配客户使用场景。此外，公司自主开发的

PaaS 平台具有可拓展性和集成性等特征，通过后端的开发框架、开放接口、应用扩展和集成连接支撑技术，结合前端开发应用组件，可以以“平台+组件”方式低成本、高效率支持产品设计、功能扩展，实现客户业务系统的弹性应用部署和集成连接。

公司自主研发的 PaaS 相关技术成果已获得教育部科技查新工作站鉴定，并获得了北京大学王选计算机研究所出具的《和创（北京）科技股份有限公司云计算 PaaS 技术鉴定报告》（以下简称“《鉴定报告》”），《鉴定报告》结果显示：“红圈云构零代码应用开发平台（即公司自有 aPaaS 平台）属于云计算应用开发领域的基础软件，具有可定制性强、支持快速应用开发、安全性高等优点，在核心技术方面达到了国内领先、国际先进水平。”

（三）模式创新

公司的业务模式为 SaaS 模式。SaaS（Software as a Service，软件即服务）是用户获取软件服务的一种新形式，它不需要用户将软件产品安装在自己的电脑或服务服务器上，而是由 SaaS 厂商将应用软件统一部署在云服务器上，客户可以根据自己的实际需求，通过互联网向 SaaS 厂商订购所需的应用软件服务，按订购的服务多少和时间长短向厂商支付费用。基于订阅制收费、客户使用成本低等特点，SaaS 模式成为国内外知名软件企业（微软、用友、金山办公、广联达等）的重要业务转型方向。

与传统软件服务模式相比，SaaS 模式具有显著的创新性和差异，具体如下：

1、SaaS 服务的收费采取订阅制模式

SaaS 服务的收费采用订阅制模式，客户根据实际需求向服务商订购所需的产品及服务，按其所订购的产品服务类别和使用期限向服务商支付费用，从而大大减少了客户使用软件的前期一次性投入成本。基于 SaaS 订阅制的收费模式和特点，相较于传统软件服务模式下的高额投入，中小企业更有意愿为提升自身的管理水平而进行数字化转型。

2、SaaS 服务基于云端提供

与传统软件部署于本地不同，SaaS 产品部署在云端服务器，通过 APP、互联网浏览器等方式为用户提供服务，从而使得 SaaS 服务的交付与传统软件相比有着很大的不同，其优势在于用户不必投入硬件费用，也不用招聘专业的系统维护人员，通过手

机 APP 或互联网浏览器就可以方便快捷的进行软件系统的使用；基于这一特点，也使 SaaS 厂商的产品交付和更新周期大幅缩短，如公司 SaaS 产品在下单后 4-6 周内即可完成需求调研、方案设计及产品实施交付，公司基于对云端产品的更新亦可快速实现对所有客户产品的快速更新迭代。

上述特点极大的降低了用户的软件实施和使用成本，使得 SaaS 企业与传统软件服务企业相比具有较强的竞争优势。

3、SaaS 服务具有较强的广泛适用性和可扩展性

SaaS 服务通常基于一套标准软件系统为众多不同客户提供服务。由于 SaaS 产品同时支持多个客户，每个客户又有很多用户，这需要 SaaS 厂商可以最大限度地提高系统的并行性，更有效地使用系统资源，对支撑软件的基础设施平台的性能及软件产品的稳定性和扩展性等提出较高要求；也要求 SaaS 服务能够支持不同客户之间数据和配置的隔离，从而保证每个用户数据的安全与隐私，以及用户对诸如界面、业务逻辑、数据结构等的个性化需求。

上述特点可以极大的降低 SaaS 厂商的个性化开发成本，具有较强的开发成本优势，也要求 SaaS 厂商需要具有深厚的技术储备，具备优化软件大规模应用后的性能和运营成本的能力。

4、SaaS 模式下的经营和财务表现

与传统软件企业“交钥匙”收款和确认收入的方式不同，SaaS 企业的收入存在递延确认的特点，收入结构主要包括新签收入和续费收入。在经营的扩张期，SaaS 企业的收入主要以新签收入为主、续费收入为辅，通常表现为亏损状态，同时会计提大额的合同负债（或预收账款），很多知名的纯 SaaS 企业，如 Salesforce、Shopify 等，均体现为这一特点。随着续费收入的不断积累，将使得 SaaS 企业的成本费用占营业收入的比例不断降低，并表现出净利润高速增长和确定性强的特点，具有较强的持续经营和稳定增长的能力。

同时，订阅制的收费模式也使 SaaS 厂商在持续提供高质量服务方面较传统厂商更为重视，以保障续费客户的不断增加，因此，优秀的 SaaS 产品也表现出高用户粘性的特点。

基于 SaaS 模式的创新优势，公司业务得以快速发展。

目前，公司是建筑工程行业内知名的 SaaS 云服务提供商，积累了大量优质客户和业务实践经验，深刻理解了建筑工程行业及其细分方向的行业特点、业务需求和应用场景，在帮助客户提高管理效率和经营能力的过程中积累了大量的知识、方法和经验，支撑产品设计、开发设计阶段快速精准的把握客户需求。公司经过多年发展，积累了丰富的 SaaS 产品营销及实施运营经验，在全国主要城市均建立了较为完善的本地化服务团队，拥有覆盖全国的销售、服务、运营体系，公司业务团队围绕客户的全生命周期，对每个客户建立了全过程的服务记录，通过客户活跃度的变化制定服务计划，通过服务计划、服务记录、服务反馈、服务改进、再次服务的闭环系统，最终提升整体客户活跃度，为客户提供全方位的售前、售中、售后支持和服务，实现“提出需求—产品设计—客户应用—客户反馈—产品优化”的良性循环。经过多年的稳健发展和持续的优质服务，公司逐步树立了良好的客户声誉和品牌影响力，为企业获取新客户、巩固老客户提供了显著优势。

（四）科技成果转化

1、创新成果

公司始终坚持创新驱动发展战略，不断推进自主 PaaS 平台和 SaaS 产品开发的创新，提升公司市场竞争力。经过多年的项目经验积累和自主研发技术沉淀，公司逐步建立了具有自主知识产权的核心技术体系。截至本招股说明书签署之日，公司已获得软件著作权 85 项，掌握了业务流引擎技术、工作流引擎技术、公式引擎技术、多模式报表引擎技术、分布式定时任务调度器技术等多项核心技术，并应用到公司 SaaS 产品中，实现了核心技术的 product 应用和成果转化，研发出以 PaaS 平台为依托、以业务实践经验为指导构建的 SaaS 产品红圈 CRM+，形成了上百个标杆客户及对应的最佳实践标准模板，可覆盖房建、市政、工装等细分行业近千个业务场景，可满足建筑工程行业客户施工过程中成本、物资、资金、进度、质量安全等方面的数字化管理，实现工程项目施工全生命周期的降本增效。

2、市场地位

基于多年的创新投入，公司已获得行业及市场的认可。目前，公司是国家高新技术企业、北京市专精特新“小巨人”企业和北京市“专精特新”中小企业。**2020-2022**

年，公司 SaaS 产品收入分别为 10,456.95 万元、13,826.05 万元和 16,651.29 万元，占营业收入的比例分别为 96.88%、95.58%和 97.75%，核心技术产品收入复合增长率达到 26.19%，科技成果实现的经济效益不断增强。

报告期内，公司房屋建筑、市政基础设施、公共建筑装饰装修等建筑工程各细分领域客户家数、销售金额、占比等情况如下：

单位：家、万元

细分下游领域	2020 年			2021 年			2022 年		
	客户家数	销售金额	销售金额占比	客户家数	销售金额	销售金额占比	客户家数	销售金额	销售金额占比
房屋建筑	418	1,461.06	30.23%	734	3,616.77	35.82%	956	5,342.44	38.42%
市政基础设施	440	1,349.26	27.91%	625	2,725.97	27.00%	785	3,822.86	27.49%
公共建筑装饰装修	590	1,887.38	39.05%	817	3,542.41	35.09%	907	4,356.88	31.33%
其他	58	135.86	2.81%	82	210.59	2.09%	133	384.33	2.76%
合计	1,506	4,833.56	100.00%	2,258	10,095.74	100.00%	2,781	13,906.51	100.00%

报告期内，公司在房屋建筑、市政基础设施、公共建筑装饰装修等细分领域的客户数和销售金额均逐年快速增长，2020-2022 年，公司在房屋建筑、市政基础设施、公共建筑装饰装修等细分下游领域的收入复合增长率分别为 91.22%、68.32%和 51.94%，客户数复合增长率分别为 51.23%、33.57%和 23.99%。同时，2020 年-2022 年，公司工程项目管理 SaaS 产品续费率也逐年上升，由 2020 年的 57.71%上升到 2022 年 71.04%。截至本招股说明书签署之日，公司已服务了近 3,000 家建筑工程行业客户，工程项目管理续费率不断提高，业务遍及京津冀、长三角、珠三角、川渝等多个地区，具备了一定的市场地位及品牌优势。

此外，公司自成立以来，获得雷军、亚东北辰、东方富海、红杉瀚辰等诸多知名投资人或投资机构的入股，公司的产品和服务模式经过了多年市场检验，具备较强的竞争优势。

综上所述，公司具备创新特征，在核心技术、产品研发等方面均取得创新成果。通过不断的创新投入，公司的核心技术已成功应用于产品并实现销售收入，在工程项目管理 SaaS 产品细分领域具有一定竞争优势和市场地位。

十、发行人选择的具体上市标准及分析说明

根据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.3 条，发行人申请公开发行并上市，市值及财务指标应当至少符合下列标准中的一项：

（一）市值不低于 2 亿元，最近两年净利润均不低于 1,500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%；

（二）市值不低于 4 亿元，最近两年营业收入平均不低于 1 亿元，且最近一年营业收入增长率不低于 30%，最近一年经营活动产生的现金流量净额为正；

（三）市值不低于 8 亿元，最近一年营业收入不低于 2 亿元，最近两年研发投入合计占最近两年营业收入合计比例不低于 8%；

（四）市值不低于 15 亿元，最近两年研发投入合计不低于 5,000 万元。

前款所称预计市值是指以发行人公开发行价格计算的股票市值。

公司为本次申请公开发行选择第四项标准：“（四）市值不低于 15 亿元，最近两年研发投入合计不低于 5,000 万元。”。公司预计市值不低于 15 亿元，2021 年及 2022 年研发投入分别为 3,272.76 万元、5,035.08 万元，合计为 8,307.84 万元，符合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.3 条第四项标准的要求。

十一、发行人公司治理特殊安排等重要事项

截至本招股说明书签署日，发行人不存在公司治理特殊安排。

十二、募集资金运用

公司第二届董事会第十七次会议、第二届董事会第二十二次会议、第二届董事会第二十四次会议、第二届董事会第二十六次会议、第二届董事会第二十八次会议及 2021 年年度股东大会、2023 年第二次临时股东大会审议通过了本次公开发行方案。根据本次公开发行方案，公司拟向不特定合格投资者公开发行规模不超过 2,716.00 万股人民币普通股（不考虑超额配售选择权的情况下），具体发行价格由公司董事会与

主承销商通过直接定价或者按照中国证监会认可的其他方式确定，募集资金总量将根据每股发行价格乘以发行股数确定。

根据公司战略发展和经营管理的实际情况，在经过前期充分论证的基础上，本次募集资金投资项目均由本公司实施，各投资项目的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	预计投资总额	拟募集资金使用额	项目备案情况	环评备案情况
1	PaaS 核心能力升级项目	28,885.30	28,885.30	京海科信局备[2022]16号	不适用
2	工程项目管理 SaaS 产品升级项目	15,222.50	14,570.70	京海科信局备[2022]17号	不适用
3	本地化服务体系建设项目	14,077.10	-	不适用	不适用
合计		58,184.90	43,456.00	-	-

若本次发行实际募集资金净额(扣除发行费用后)不能满足上述项目的全部需求，不足部分将由公司利用自有资金等方式自筹解决，确保项目顺利实施；如本次公开发行募集资金净额多于上述募集资金投资项目的资金需求量，则剩余部分按照“工程项目管理 SaaS 产品升级项目”、“本地化服务体系建设项目”以及作为与公司主营业务相关的营运资金的顺序使用。

若上述募集资金投资项目在本次发行募集资金到位前先期投入的，在募集资金到位之后将以募集资金置换先行投入的自筹资金。

十三、其他事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需披露的其他事项。

第三节 风险因素

一、公司尚未盈利相关的风险

（一）公司尚未盈利并存在累计未弥补亏损，导致短期内无法实现现金分红的风险

2020 年度、2021 年度和 2022 年度，公司归属于母公司普通股股东的净利润分别为-847.27 万元、-1,914.50 万元和-4,844.89 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润分别为-1,305.35 万元、-2,046.76 万元和-5,625.68 万元；截至 2022 年 12 月 31 日，公司累计未弥补亏损为 49,048.25 万元。

公司报告期内持续亏损且亏损持续增加，并于期末形成累计未弥补亏损，进而存在短期内无法实现现金分红的风险，特此提醒投资者注意。

（二）未来业绩无法按计划增长的风险

2020 年-2022 年，公司 SaaS 产品业务收入分别为 10,456.95 万元、13,826.05 万元和 16,651.29 万元，呈不断上升趋势，较上期收入增长率分别为 21.88%、32.22%、20.43%，其中 2022 年 SaaS 产品业务收入增长率出现下滑。发行人在相应的假设条件下，对不考虑本次募投项目影响下的未来扭亏收入规模及时间做出了预计，但公司的营业收入增长受复杂的内外部因素的影响，若相应的假设条件不能满足，未来收入规模可能无法实现相应的增长，进而无法充分发挥其规模效应，从而难以实现盈利，特此提醒投资者注意。

（三）对公司未来经营形成重大不利影响的风险

报告期内，发行人持续亏损，虽然现阶段发行人营运资金充裕，报告期内持续亏损未对公司资金状况、业务拓展、人才引进、团队稳定、研发投入等方面形成重大不利影响，但若未来无法实现收入的可持续增长，或出现其他经营状况恶化的情形，且融资渠道不通畅的情况下，可能会对公司的现金流造成不利影响，进而可能会对公司日常经营造成负面影响。

（四）盈亏平衡时间预测的不确定性风险

公司盈利预测过程中，对不考虑募投项目情况下达到盈利状态的收入规模及时间、实现盈利时的经营要素状态根据目前经营情况进行了合理预计，盈利预测过程中

使用的前瞻性信息是在推测性假设数据基础上的预测，具有重大不确定性，如上述假设基础发生变化，公司预期的销售收入及成本费用、利润等指标都将发生变化，实现盈亏平衡时间亦会发生变化，投资者进行投资决策时应谨慎使用。

（五）公司拓客、续约不达预期仍无法实现盈利的风险

公司在做盈利预测时，未来收入来源主要为新客户新签合同和老客户续费合同，未来实现盈利的基础为公司拓客、续约达到一定的状态，而在实际经营过程中，受宏观经济形势、行业政策、市场竞争、产品和服务质量等多方面因素的影响，存在公司未来拓客、续约不达预期仍无法实现盈利的风险，特此提醒投资者注意。

二、经营风险

（一）发行人未来成长性风险

报告期内，发行人的产品定位逐渐聚焦于工程项目管理领域，客户结构也由通用行业客户发展为以建筑工程行业客户为主。发行人将继续深耕建筑工程行业客户，不断实现产品迭代升级以满足客户需求，实现营业收入的可持续增长。但若未来建筑工程行业客户开发不及预期，或其他强有力的竞争对手出现导致竞争格局发生较大变化的情形出现，可能会使公司亏损幅度加大，进而对公司未来盈利能力造成不利影响。

同时，发行人未来的经营业绩受到宏观经济、行业政策、市场需求等多方面因素的影响，如果上述影响因素出现重大不利变化，发行人盈利能力可能出现波动，从而导致发行人成长性受到不利影响。

（二）市场竞争加剧的风险

近年来，随着我国 SaaS 行业市场空间不断拓展，发行人所处的行业市场规模不断扩大，行业内也存在一些具备一定技术实力、人才实力、资金实力的厂商致力于 SaaS 产品的研发和转型，发行人与业内厂商之间的竞争可能会进一步加剧。若公司未来不能及时把握市场环境变化和行业发展趋势，保持既有的竞争优势，以及未能在竞争加剧的行业市场里及时拓展新客户，公司未来发展可能会受到不利影响。

（三）行业政策变化的风险

报告期内，发行人 SaaS 产品的收入规模不断扩大，这与国家不断推出的鼓励性行业政策和指导性文件有着密切关系。近年来，国家陆续推出《关于推进“上云用数

赋智”行动培育新经济发展实施方案》《关于加快构建全国一体化大数据中心协同创新体系的指导意见》等鼓励性产业政策，促使公司目标客户群体对 SaaS 产品的需求量增加。若国家未来对 SaaS 行业政策发生不利变化，可能会对公司经营业绩造成不利影响。

（四）市场拓展风险

报告期内，公司 SaaS 产品收入分别为 **10,456.95 万元、13,826.05 万元和 16,651.29 万元**，呈不断上升趋势，占公司营业收入的比例分别为 **96.88%、95.58%和 97.75%**。但 SaaS 行业在我国仍处于新兴行业，与一些传统行业大型公司相比，目前该行业所处发展阶段相比国外仍不成熟，面临收入规模较小、持续亏损的特点。

虽然公司前期进行了充分论证，认为 SaaS 市场空间广阔，但尚需逐步积累市场经验并不断保持研发投入力度。目前，公司 SaaS 产品定位逐渐聚焦于工程项目管理领域，客户结构也由通用行业客户发展为以建筑工程行业客户为主，客户基础相比于整个建筑工程行业企业仍较为薄弱。与此同时，随着国内商业环境的改善、云计算理念的推广和普及以及国家鼓励性政策的扶持，具有一定市场影响力的 SaaS 企业数量逐步增加，公司与业内厂商之间的竞争可能会进一步加剧。如果未来建筑工程行业客户开发不及预期，出现市场需求下降、竞争持续加剧、公司产品技术革新较慢等情况，会造成市场拓展结果不及预期，公司未来发展可能会受到不利影响。

（五）客户关系管理 SaaS 产品业务收入持续下滑风险

报告期内，公司客户关系管理 SaaS 业务收入分别为 **5,623.39 万元、3,730.30 万元和 2,744.78 万元**，占各期 SaaS 产品收入的比例分别为 **53.78%、26.98%和 16.48%**，整体下降幅度较大。公司客户关系管理 SaaS 业务收入持续下滑的主要原因为公司的产品定位逐渐聚焦于工程项目管理领域，将客户开拓、产品研发、实施运营的重心逐步聚焦于工程项目管理 SaaS 领域。对于客户关系管理领域，公司逐渐降低了新客户开拓力度和客户维护力度，该领域客户处于正常提供服务状态，因此公司存在客户关系管理 SaaS 业务持续下滑的风险。

（六）进入门槛降低、壁垒消除的风险

工程项目管理 SaaS 行业集合了权限体系、流程自动化引擎、数据分析等多项核心技术，技术密集度高，需要 SaaS 服务商统筹技术创新、产品研发、市场拓展、下

游行业变化等多方面的资源，紧跟市场需求进行技术创新，行业的技术、场景化服务和业务经验、资金、人才等资源准入门槛较高。

公司已在技术创新、客户规模、人才等方面构筑了一定行业壁垒。但随着行业的快速发展，未来不排除出现颠覆性技术导致行业技术门槛降低甚至突破行业壁垒的情形。若公司无法有效应对该情形，持续保持产品与技术优势，将给公司业务发展带来一定影响。

（七）市场份额被取代的风险

目前工程项目管理 SaaS 领域尚处于快速发展期，暂无厂商具备全面统领该领域市场的地位与能力。同时，目前建筑行业的数字化渗透率极低，工程项目管理 SaaS 领域的市场空间巨大，行业门槛较高，因此预计在较长的一段时期内，市场领先的参与者的拓客仍以开发空白市场为主导，发行人在该领域的市场份额被取代的风险较低。

公司客户关系管理 SaaS 产品目前处于正常提供服务状态。报告期内，公司逐渐降低了对客户关系管理 SaaS 产品客户开拓、产品研发、实施运营的力度，客户关系管理 SaaS 产品收入、付费客户数等整体呈现下降趋势。随着公司对工程项目管理 SaaS 领域进一步战略聚焦，公司的客户关系管理 SaaS 产品存在一定的市场份额被取代的风险。

（八）下游应用风险

建筑工程行业企业面临中标价降低、工料机涨价、管理能力不足、现金流入不敷出等经营压力，借助 SaaS 产品提高精细化管理能力、控制成本的现实需求越加迫切，在建筑工程行业信息化率不断攀升的趋势下，公司工程项目管理 SaaS 产品具备广阔的下游空间。但公司工程项目管理 SaaS 业务与经济变化相关性较高，特别是建筑工程行业受到经济放缓、经济政策紧缩和政府固定资产投资等政策的影响，若经济发展持续放缓，政府对基础设施投资、城镇化建设或 5G 建设等其他建设项目支持力度降低，可能存在下游经营环境恶化导致建筑工程行业数字化升级需求降低，进而导致发行人在工程项目管理 SaaS 领域出现下游应用风险。

随着公司主营业务向工程项目管理领域的深化发展，针对客户关系管理领域，公司产品红圈营销+和红圈通目前处于正常提供服务状态，不再作为公司 SaaS 业务发力的重点，客户关系管理 SaaS 产品收入、付费客户数等整体呈现下降趋势。公司客户

关系管理 SaaS 产品存在下游应用风险。

（九）产品替代风险

公司面向建筑工程行业推出的工程项目管理 SaaS 产品，是专为建筑工程企业提供的信息化管理软件。公司对该产品的研发一方面紧跟底层云原生技术进行迭代，在掌握 PaaS 技术的基础上打造出适用于垂直领域的平台技术能力，处于行业领先水平；另一方面结合建筑工程行业、软件研发领域等交叉学科知识与经验积累不断进行产品更新迭代，相关产品属于技术密集型和知识应用型产品，具备较高的技术壁垒。但云计算领域的技术更新迭代迅速，若公司不能持续紧跟行业技术发展方向，无法保持对行业发展趋势的洞察能力、研发人才的有效组织和研发费用的经济投入，则可能导致发行人在行业技术和产品快速迭代过程中无法持续技术优势，进而可能导致公司出现产品替代风险。

随着公司主营业务向工程项目管理领域的深化发展，公司逐渐降低了在客户关系管理领域客户开拓、产品研发、实施运营的力度。因此，公司客户关系管理 SaaS 产品存在产品替代风险。

（十）市场空间不及预期的风险

发行人属于 SaaS 行业，产品定位主要聚焦于工程项目管理领域，下游客户主要为建筑工程行业企业，公司工程项目管理 SaaS 产品市场空间基于 2021 年建筑工程行业企业总数量和发行人 2022 年工程项目管理 SaaS 产品新签客单价进行了模拟测算。

但若未来下游建筑工程行业客户受到宏观经济、行业政策、市场需求等多方面因素的影响导致数量减少，或下游建筑工程行业企业信息化转型的意愿不强，将会导致发行人市场空间不及预期。

（十一）未来业绩增长不持续的风险

公司未来业务规模扩张、业务成长可能面临建筑工程行业增速放缓、建筑业信息化投入与工程项目管理 SaaS 服务应用规模不及预期、行业竞争加剧、产品研发和技术迭代不及时等不确定性因素的影响。虽然公司已针对上述不确定性因素采取了一系列措施，以提升公司盈利能力，但仍可能出现因上述不确定性因素导致业绩增长不持续的风险。

三、技术风险

（一）产品研发和技术迭代风险

SaaS 行业的产品创新和底层 PaaS 平台技术迭代较大程度上依赖于持续的研发投入。公司始终重视产品研发工作，不断加大研发投入，以紧跟技术发展趋势，保持公司产品的核心竞争力。报告期内，公司研发费用分别为 2,775.95 万元、3,272.76 万元和 5,035.08 万元，占营业收入比例分别为 25.72%、22.62%和 29.56%，研发费用和占比均呈上升趋势。

随着信息技术的快速发展，公司面临底层共有技术升级和更新换代较快的风险，若公司不能持续紧跟行业技术发展方向，无法保持对行业发展趋势的洞察能力、研发人才的有效组织和研发费用的经济投入，则可能导致发行人在行业技术和产品快速迭代过程中无法持续技术优势，进而可能会对公司的经营业绩产生不利影响。

（二）技术研发人员流失及储备不足的风险

技术研发团队是公司保持核心竞争力的基础。随着 SaaS 行业的市场竞争不断加剧，若公司未来无法为技术研发人员提供富有竞争力的薪酬水平和激励机制，可能会产生技术研发人员流失的风险。同时，随着公司业务规模的持续扩大，客户对公司产品需求也在持续提升，未来将对公司相关人员的知识储备和服务能力提出更高的要求。现阶段，公司加大了对专业技术人员的引进力度，同时加大了技术研发团队的建设力度，但仍然可能面临未来技术人才储备不足的潜在风险。

（三）核心技术泄密的风险

发行人所处的行业对于核心技术的保密要求较高，发行人多年来通过自主研发积累的核心技术是公司在行业内吸引客户、保持竞争优势的关键。发行人已对其核心技术采取了严格的保密措施，但仍然不能完全排除核心技术泄密或被窃取的风险。

（四）数据安全风险

《数据安全法》、《个人信息安全规范》等已生效的法律法规规定了信息收集使用的基本原则、个人信息控制者的合规义务以及个人信息主体的权利保护等内容。在上述数据安全监管趋严的背景下，如若公司的客户在使用公司产品时侵害了信息主体的利益，则可能发生信息主体提出相关诉讼或仲裁，或公司的客户受到有关部门的行

政处罚，进而对公司的业务开展、市场拓展、品牌形象等造成不利影响。

四、财务风险

（一）抗风险能力较弱的风险

报告期内，公司 SaaS 产品业务规模不断扩大，SaaS 产品收入分别为 10,456.95 万元、13,826.05 万元和 **16,651.29** 万元，呈不断上升趋势，占公司主营业务收入的比例分别为 97.13%、95.58% 和 **97.75%**，但 SaaS 行业在我国作为一个新兴产业，与一些传统行业大型公司相比，目前公司所处发展阶段仍不成熟，仍然面临收入规模偏小，抗风险能力较弱的风险。

（二）毛利率下滑风险

报告期内，发行人 SaaS 产品的毛利率保持着较高水平，分别为 81.75%、73.95% 和 **65.80%**，**毛利率持续下滑**。虽然公司一直致力于不断提升产品和服务的技术水平，但随着未来市场竞争加剧，发行人的议价能力可能受到一定程度的影响，可能会对毛利率产生不利影响。

同时，员工薪酬为发行人经营成本的主要影响因素，随着经营业务规模的不断扩大，发行人为保持团队的稳定，并进一步吸引优秀人才加入公司，将员工的工资水平和福利保持在较有竞争力的水平，发行人的劳动力成本支出将有所增长。若未来经营收入的增长无法有效抵消劳动力成本上升的影响，公司的毛利率水平将面临下滑风险。

（三）财务内控风险

报告期内，公司存在会计差错更正情形，截至报告期末，公司已经规范完毕，且相关内控制度完善并得到有效执行。但若在未来经营过程中财务内控制度不能得到有效执行，可能会导致使公司利益受损或受到有关部门处罚的风险，进而损害公司其他股东的利益。

（四）流动性相关风险

截至 2022 年 12 月末，公司货币资金余额为 **5,889.30** 万元，交易性金融资产余额为 **31,395.11** 万元，流动资金较为充裕，同时无短期借款及由此带来的还本付息压力。**2020 年-2022 年，公司 SaaS 产品业务收入金额分别为 10,456.95 万元、13,826.05**

万元和 16,651.29 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 1,590.20 万元、3,187.00 万元、286.49 万元，2022 年大幅下降。随着公司业务的发展，日常经营所需的流动资金需求不断增加，在公司业务规模持续扩张的情况下，股权融资和债务融资成为公司融资的主要来源。

公司已取得招商银行股份有限公司北京分行、北京银行股份有限公司中关村分行给予的合计 1.1 亿元银行授信额度，但公司经营业绩受诸多内外部因素的影响，若公司未来经营情况恶化，不能通过外部融资及时取得流动性支持，可能会导致公司资金紧张，导致流动性风险。

五、发行人未来市场规模开拓、业务成长等方面存在的不确定性因素

公司未来市场规模开拓、业务成长可能面临建筑工程行业增速放缓、建筑业信息化投入与工程项目管理 SaaS 服务应用规模不及预期、行业竞争加剧、产品研发和技术迭代不及时等不确定性因素的影响。

（一）建筑工程行业增速放缓的风险

根据中建政研智库发布的《中国建筑业年度报告（2022）》，2021 年我国建筑业总产值实现 11.04% 的增长，但受上游钢材、水泥价格上涨等因素影响，建筑业增加值仅上升 2.1%，低于同期 GDP8.1% 的增长率。2021 年底，我国稳增长政策开始发力，2021 年 12 月中央经济工作会议提出 2022 年经济工作要稳中求进，适度超前开展基础设施投资。但如果我国建筑工程行业发展受阻，可能造成公司主要下游客户群体总量增速放缓，对公司规模开拓和业务成长产生不利影响。

（二）建筑业信息化投入与工程项目管理 SaaS 服务应用规模不及预期的风险

根据中国信通院发布的《数字建筑发展白皮书（2022 年）》，“十四五”时期是我国推进建筑业全面转型升级的关键时期，也是数字建筑发展的重大机遇期，应坚持以新一代信息技术为驱动，加快数字建筑技术攻关、应用推广、生态完善、人才培养，支撑城乡建设绿色发展和高质量发展战略目标。根据赛迪顾问《中国工程建设项目管理软件市场研究（2020 年）》，中国工程建设项目管理软件市场在过去十年中以 23.7% 的年均复合增长率快速增长。

但相较于其他行业，建筑工程业信息化起步较晚、难度较高，建筑业信息化投入

仅占总产值约 0.1%，投入比例仅为发达国家十分之一。若相关信息系统的普及、行业垂直 SaaS 服务的推广受阻，将对发行人的规模开拓和业务成长产生不利影响。

（三）行业竞争加剧的风险

近年来，随着我国 SaaS 行业市场空间不断拓展，发行人所处的行业市场规模不断扩大，行业内也存在一些具备一定技术实力、人才实力、资金实力的厂商致力于 SaaS 产品的研发，部分传统软件厂商向 SaaS 服务模式转型，发行人与业内厂商之间的竞争可能会进一步加剧。若公司未来不能及时把握市场环境变化和行业发展趋势，保持既有的竞争优势，以及未能在竞争加剧的行业市场里及时拓展新客户，公司未来发展可能会受到不利影响。

（四）产品研发和技术迭代不及时的风险

SaaS 行业的产品创新和技术迭代较大程度上依赖于持续的研发投入。公司始终重视产品研发工作，不断加大研发投入，以紧跟技术发展趋势，保持公司产品的核心竞争力。但随着信息技术的快速发展，公司所处行业的技术更新换代较快，若公司未来不能及时完成重要产品更新和技术迭代，以适应不断变化的市场环境风险，可能会对公司的经营业绩产生不利影响。

六、管理风险

近年来，公司经营规模不断扩大，内部组织结构和管理模式日益复杂。随着本次发行募集资金的到位，公司的业务规模将会进一步扩大，这对公司的内部控制、经营管理等方面将提出更高的要求。若公司未能及时调整和完善内控体系和管理制度，或未能及时提升管理效率以适应公司规模扩张，可能会对公司的长远发展造成不利影响。

七、法律风险

（一）潜在知识产权侵权风险

经过多年的研发投入，公司已形成了较为成熟的自主知识产权体系，公司仍将进一步完善自主知识产权体系的管理，在产品研发过程中加强自我分析审查，防止侵犯他人知识产权，同时加大对公司核心技术专利和软件著作权的申请。截至目前，公司未因侵犯他人知识产权等而产生侵权纠纷的情形，但受知识产权领域的技术复杂性、

研发人员认知等因素的影响，若发行人在技术开发、专利申请中的专利自主侵权分析审查不能有效发挥作用，则发行人可能面临潜在的知识产权侵权风险，进而对公司经营造成不利影响。

（二）实际控制人不当控制的风险

发行人控股股东、实际控制人为刘学臣先生，截至本招股说明书签署日，刘学臣先生通过直接和间接方式合计控制公司 30.9164%的股份比例。若发行人内控制度不完善，实际控制人仍可能凭借其在公司的地位，对公司治理、经营管理和人事决策等方面实施不利影响，从而可能损害中小股东的利益。

八、募集资金投资项目未能达到预计效果的风险

本次募集资金投资项目建设将对发行人的资产和员工规模产生一定影响，若未来宏观经济形势和市场环境发生对发行人不利的重大变化，将对募集资金投资项目的建设进度和实现效果带来不利影响。

九、公司存在盈亏平衡时间推迟的风险

公司已对本次募集资金投资项目进行了慎重、充分的可行性研究论证，认为项目切实可行，整体投资回报良好，并已为项目的实施做了相应的准备工作。本次募投项目实施后，公司需要不断加大研发投入力度，可能会造成公司前期中短期的持续亏损甚至亏损进一步扩大，特此提醒投资者注意。

十、税收优惠政策变化的风险

发行人于 2022 年 10 月 18 日通过了高新技术企业复核认定并取得了《高新技术企业证书》，将享受有效期为三年的高新技术企业相关税收优惠政策，按照 15% 的税率计缴企业所得税。若未来上述税收优惠政策发生不利变化，或发行人不能继续满足税收优惠条件，将对公司经营业绩造成不利影响。

十一、发行失败的风险

本次公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并上市的结果将受到证券市场整体环境、公司经营业绩、投资者对本次发行方案的认可程度等多种因素的影响。股票公开发行是市场化的经济行为，因此本次公开发行可能存在因投资者认购不足导致发行失败的风险。

十二、上市后可能面临的退市风险

本次发行上市后未盈利状态可能持续存在，累计未弥补亏损可能继续扩大，若公司未来业务发展不及预期，导致营业收入降低至不足 5,000 万元，或导致出现期末净资产为负值的情形，将会导致公司触发《北京证券交易所股票上市规则（试行）》规定的财务类强制退市标准，进而导致公司面临退市风险。

十三、股市波动风险

影响股市的波动因素较多，股票价格不仅取决于公司业绩，还取决于国际或国内宏观经济发展环境、市场流动性情况、国家与行业政策和投资者心理预期等多种因素。此外，北交所股价涨跌幅限制较主板、创业板及科创板更大，上述因素都可能导致公司的股价产生波动，可能会直接或间接使投资者利益遭受损失，建议投资者综合考虑上述因素以及公司所披露的风险因素。

第四节 发行人基本情况

一、发行人基本信息

公司全称	和创（北京）科技股份有限公司
英文全称	Hecom (Beijing) Technology Co., Ltd.
证券代码	834218
证券简称	和创科技
统一社会信用代码	911101086843631861
注册资本	160,168,853 元
法定代表人	刘学臣
成立日期	2009 年 1 月 9 日
办公地址	北京市海淀区马甸东路 17 号 21 层 2518
注册地址	北京市海淀区马甸东路 17 号 21 层 2518
邮政编码	100088
电话号码	010-82097080
传真号码	010-82097578
电子信箱	IR@hecom.cn
公司网址	www.hecom.cn
负责信息披露和投资者关系的部门	董事会办公室
董事会秘书或者信息披露事务负责人	杨宁
投资者联系电话	010-82097080
经营范围	技术开发、技术咨询、技术服务、技术推广；基础软件服务、应用软件服务；销售自主研发后的产品；设计、制作、代理、发布广告。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务	公司是一家具备自主研发 PaaS 能力的 SaaS 云服务提供商，致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案，产品和服务覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域，帮助客户用更加高效便捷的方式实现数据智能运营、管理和决策
主要产品与服务项目	主要产品包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等

二、发行人挂牌期间的基本情况

（一）挂牌日期和目前所属层级

2015年10月27日，股转公司出具《关于同意和创（北京）科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2015]7142号），同意公司股票在股转系统挂牌并公开转让。

2015年11月13日起，公司股票在股转系统挂牌并公开转让，证券简称为“和创科技”，证券代码为834218。

2020年5月22日，全国股转系统发布股转系统公告[2020]440号《关于发布2020年第一批市场层级定期调整决定的公告》。2020年5月25日，公司所属层级进行调整，自基础层调至创新层。

截至本招股说明书签署日，公司仍处于创新层。

（二）主办券商及其变动情况

现任主办券商：中信建投

主办券商变动情况：

1、2015年11月13日，公司由海通证券股份有限公司推荐在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让。自挂牌之日起至2017年5月11日，海通证券股份有限公司担任公司的主办券商。

2、2017年5月12日，公司与海通证券股份有限公司签署了关于解除《推荐挂牌并持续督导协议书》的协议，并于同日与太平洋证券股份有限公司签署了《持续督导协议》。本次变更持续督导主办券商的相关议案经公司第一届董事会第十七次会议和2016年年度股东大会审议表决通过。2017年5月22日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具了《关于对挂牌公司和主办券商协商一致解除持续督导协议无异议的函》，自该函出具之日起，上述各方协议生效，发行人主办券商由海通证券股份有限公司变更为太平洋证券股份有限公司。

3、2020年8月3日，公司与太平洋证券股份有限公司签署了《和创（北京）科技股份有限公司与太平洋证券股份有限公司关于解除持续督导的协议》，并于同日与中国国际金融股份有限公司签署了《持续督导协议书》。本次变更持续督导主办券商的相关议案经公司第二届董事会第五次会议和2020年第四次临时股东大会审议表决

通过。2020年8月13日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具了《关于对主办券商和挂牌公司协商一致解除持续督导协议无异议的函》，自该函出具之日起，上述各方协议生效，发行人主办券商由太平洋证券股份有限公司变更为中国国际金融股份有限公司。

4、2021年3月10日，公司与中国国际金融股份有限公司签署了《和创（北京）科技股份有限公司与中国国际金融股份有限公司关于终止<持续督导协议书>的协议》，并于同日与中信建投签署了《持续督导协议书》。本次变更持续督导主办券商的相关议案经公司第二届董事会第七次会议和2021年第一次临时股东大会审议表决通过。2021年3月23日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具了《关于对主办券商和挂牌公司协商一致解除持续督导协议无异议的函》，自该函出具之日起，上述各方协议生效，发行人主办券商由中国国际金融股份有限公司变更为中信建投。

截至本招股说明书签署之日，中信建投为公司主办券商。

（三）报告期内年报审计机构及其变动情况

报告期内，公司2020年年报、2021年年报、**2022年年报**审计机构均为中兴华，审计机构未发生变化。

（四）股票交易方式及其变更情况

2015年11月13日起，发行人股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让，转让方式为协议转让。

2017年12月22日，股转公司公布《关于发布<全国中小企业股份转让系统股票转让细则>的公告》，规定自上述细则施行之日起，原采取协议转让方式的股票改为采取集合竞价转让方式进行转让。2018年1月15日，全国股转公司发布的《全国中小企业股份转让系统股票转让细则》正式实施。自此，股票交易方式变更为集合竞价方式。

截至本招股说明书签署日，发行人股票交易方式为集合竞价方式。

（五）报告期内发行融资情况

报告期内，公司共进行过一次定向发行，具体情况如下：

2021年11月3日，公司召开第二届董事会第十二次会议，审议通过了《关于〈和创（北京）科技股份有限公司2021年第一次股票定向发行说明书〉的议案》等相关议案。同日，公司召开第二届监事会第八次会议，审议通过了《关于〈和创（北京）科技股份有限公司2021年第一次股票定向发行说明书〉的议案》等相关议案。

2021年11月18日，公司召开2021年第三次临时股东大会，审议通过了《关于〈和创（北京）科技股份有限公司2021年第一次股票定向发行说明书〉的议案》等相关议案。

公司于2021年12月20日取得了全国股转系统出具的《关于和创（北京）科技股份有限公司股票定向发行自律监管意见的函》（股转系统函[2021]4166号），并于2021年12月30日取得了中国证监会出具的《关于核准和创（北京）科技股份有限公司定向发行股票的批复》（证监许可[2021]4163号）。

本次股票发行股数为7,262,996股，每股价格为人民币19.62元，募集资金总额为142,499,981.52元，全部用于补充流动资金。

本次发行的具体情况如下：

序号	发行对象名称	认购数量（股）	认购金额（元）	认购方式
1	红杉瀚辰	5,988,787	117,500,000.94	现金
2	启创科远	1,274,209	24,999,980.58	现金
合计		7,262,996	142,499,981.52	现金

根据中兴华出具的中兴华验字（2022）第010008号《验资报告》，本次发行募集资金总额为142,499,981.52元。

2022年1月28日，公司在全国股转系统网站发布《股票定向发行新增股份在全国股份转让系统挂牌并公开转让的公告》，本次定向发行新增股份于2022年2月10日起在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让。

（六）报告期内重大资产重组情况

报告期内，公司未进行过重大资产重组。

（七）报告期内控制权变动情况

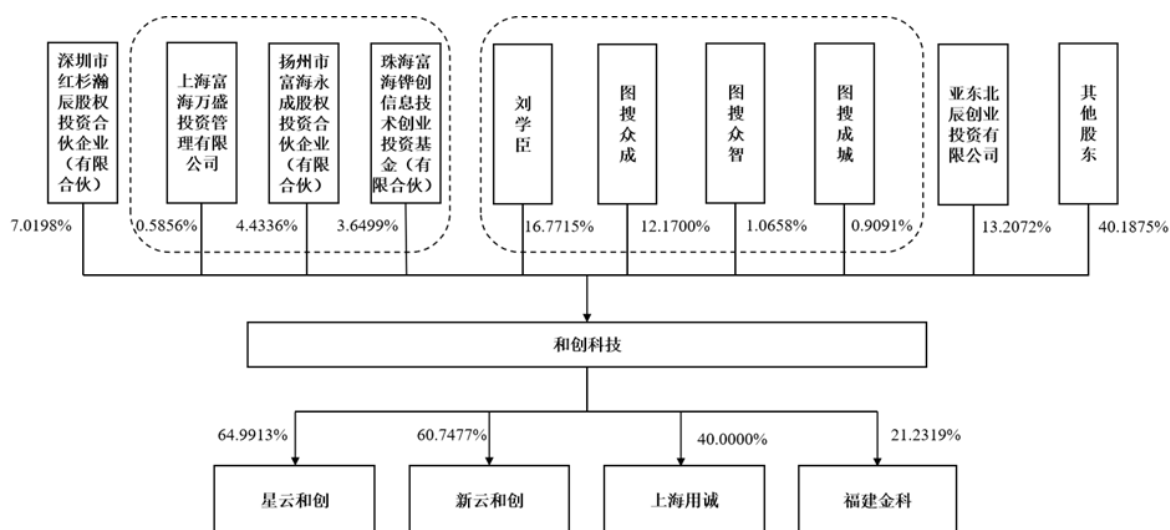
报告期内，公司控股股东、实际控制人为刘学臣先生，控制权未发生变动。

（八）报告期内股利分配情况

报告期内，公司未进行股利分配。

三、发行人的股权结构

截至报告期末，发行人的股权结构如下：



注：图搜众成、图搜众智、图搜成城为实际控制人刘学臣的一致行动人；富海永成、富海铎创、富海万盛同属东方富海控制。

四、发行人股东及实际控制人情况

（一）控股股东、实际控制人情况

公司控股股东、实际控制人为刘学臣先生。

截至本招股说明书签署日，刘学臣先生直接持有公司 26,862,791 股股份，持股比例为 16.7715%，为公司的控股股东。

截至本招股说明书签署日，图搜众成（刘学臣的个人独资公司红圈科技担任执行事务合伙人）直接持有公司 19,492,483 股股份，持股比例为 12.1700%；图搜众智（刘学臣担任执行事务合伙人）直接持有公司 1,707,078 股股份，持股比例为 1.0658%；图搜成城（刘学臣担任执行事务合伙人）直接持有公司 1,456,043 股股份，持股比例

为 0.9091%；图搜众成、图搜众智、图搜成城为刘学臣的一致行动人。

综上，刘学臣先生直接持有公司 16.7715%的股份，通过图搜众成、图搜众智、图搜成城间接控制公司 14.1449%的股份，直接或间接控制公司合计 30.9164%的股份，为公司的实际控制人。

发行人控股股东、实际控制人基本情况如下：

刘学臣先生，1973 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：37060219730303****，研究生学历。1995 年 7 月至 2002 年 10 月，任威海外贸五金机械矿产公司业务经理；2002 年 10 月至 2008 年 5 月，任烟台市白玉食品有限公司总经理；2008 年 5 月至 2009 年 1 月，任北京东方奔月科贸有限公司总经理；2009 年 1 月创办和创科技，现任公司董事、总经理、法定代表人。

报告期内，发行人实际控制人及一致行动人变化情况如下：

时间	实际控制人及一致行动人	事由	背景
2019 年 1 月 1 日-2020 年 5 月 6 日	刘学臣、图搜众成、图搜众智、图搜成城	图搜众成、图搜众智、图搜成城系刘学臣控制的持股平台	/
2020 年 5 月 7 日-2021 年 9 月 26 日	刘学臣、图搜众成、图搜众智、图搜成城、百树成林、牛其建	2020 年 5 月 7 日，刘学臣分别与百树成林和牛其建签订了《一致行动人协议》	百树成林系发行人董事胡奎控制的企业，百树成林与刘学臣签订《一致行动协议》，主要系增加公司实际控制人刘学臣的表决权，以提高公司实际控制人的控制地位。 牛其建作为公司经营管理层成员，与实际控制人经营理念一致，为保证发行人经营决策的一致性、连续性，提高发行人重大事项的决策效率，故签署一致行动人协议
2021 年 9 月 27 日-2022 年 3 月 22 日	刘学臣、图搜众成、图搜众智、图搜成城、牛其建	2021 年 9 月 27 日，刘学臣与百树成林签署了《关于持有和创（北京）科技股份有限公司股份的一致行动人协议之解除协议》	公司筹备上市期间，部分有限合伙人了解到与实际控制人构成一致行动关系时需要保持一定的锁定期，故对一致行动人关系提出异议，经与刘学臣协商一致，百树成林与其签订了《关于持有和创（北京）科技股份有限公司股份的一致行动人协议之解除协议》

2022年3月23日至今	刘学臣、图搜众成、图搜众智、图搜成城	2022年3月23日，刘学臣与牛其建签订了《关于持有和创（北京）科技股份有限公司股份的一致行动人协议之解除协议》	因个人职业规划的安排，牛其建前往发行人的联营企业金科信息任职，由于已不在发行人处任职，故经过友好协商解除了一致行动协议
--------------	--------------------	--	---

此外，公司不存在其他未披露的一致行动协议或关系。

公司实际控制人及一致行动人、合计持股数量及比例如下所示：

单位：股

时间	一致行动人	实际控制人及一致行动人持股数量	实际控制人及一致行动人持股比例
截至2020年5月6日	图搜众成、图搜众智、图搜成城	46,542,903	40.2097%
截至2021年9月26日	图搜众成、图搜众智、图搜成城、百树成林、牛其建	58,122,933	38.0121%
截至2022年3月22日	图搜众成、图搜众智、图搜成城、牛其建	52,417,660	32.7265%
至今	图搜众成、图搜众智、图搜成城	49,518,395	30.9164%

（二）持有发行人5%以上股份的其他主要股东

截至本招股说明书签署日，除控股股东、实际控制人刘学臣外，公司其他持股5%以上的股东基本情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	图搜众成	19,492,483	12.1700%
	图搜众智	1,707,078	1.0658%
	图搜成城	1,456,043	0.9091%
	小计	22,655,604	14.1449%
2	亚东北辰	21,153,779	13.2072%
3	富海永成	7,101,318	4.4336%
	富海铎创	5,846,043	3.6499%
	富海万盛	937,910	0.5856%
	小计	13,885,271	8.6691%
4	红杉瀚辰	11,243,562	7.0198%

1、图搜众成、图搜众智、图搜成城

截至本招股说明书签署日，图搜众成直接持有公司19,492,483股股票，持股比例为12.1700%；图搜众智直接持有公司1,707,078股股票，持股比例为1.0658%；图搜成城直接持有公司1,456,043股股票，持股比例为0.9091%。

图搜众成、图搜众智、图搜成城合计持有公司 22,655,604 股，占本次发行前公司总股本的 14.1449%。上述主体均受实际控制人刘学臣控制，为刘学臣的一致行动人。

(1) 图搜众成

截至本招股说明书签署日，图搜众成的基本情况如下：

企业名称	苏州图搜众成投资管理合伙企业（有限合伙）
成立日期	2014年5月23日
统一社会信用代码	91320594MA1MDAXX7K
注册资本	9,287.0556万元
注册地址	苏州工业园区环府路66*
执行事务合伙人	红圈（北京）科技有限公司
经营范围	从事投资管理及相关咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务不存在相似或相同的情况

截至本招股说明书签署日，图搜众成的合伙人构成及出资比例、权益比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例	权益比例
1	红圈科技	普通合伙人	105.00	1.13%	22.11%
2	李慧文	有限合伙人	1,700.00	18.31%	11.52%
3	张驰	有限合伙人	246.25	2.65%	7.96%
4	上海未易投资管理中心 (有限合伙)	有限合伙人	2,000.00	21.54%	7.12%
5	红圈三号	有限合伙人	1,227.93	13.22%	6.34%
6	红圈一号	有限合伙人	646.91	6.97%	4.73%
7	邱庆华	有限合伙人	0.10	0.00%	3.75%
8	沈沛源	有限合伙人	0.10	0.00%	3.46%
9	付川频	有限合伙人	500.00	5.38%	3.39%
10	金晨	有限合伙人	74.30	0.80%	3.24%
11	王会明	有限合伙人	100.00	1.08%	3.23%
12	林罗永	有限合伙人	0.10	0.00%	3.17%
13	魏萌	有限合伙人	0.10	0.00%	2.31%
14	刘身强	有限合伙人	150.00	1.62%	2.29%
15	瑞元资本管理有限公司	有限合伙人	500.00	5.38%	1.78%
16	天津飞猪资产管理合伙企业 (有限合伙)	有限合伙人	500.00	5.38%	1.78%
17	红圈二号	有限合伙人	323.12	3.48%	1.53%
18	张家慧	有限合伙人	200.00	2.15%	1.51%
19	李巍	有限合伙人	40.00	1.08%	1.37%
20	曹宏	有限合伙人	100.00	0.43%	1.37%
21	胡奎	有限合伙人	42.82	0.46%	1.01%
22	石留娟	有限合伙人	100.00	1.08%	0.68%
23	熊志虎	有限合伙人	60.00	0.65%	0.58%
24	翁晓燕	有限合伙人	26.06	0.28%	0.36%

25	王晓杰	有限合伙人	30.00	0.32%	0.34%
26	周楠	有限合伙人	50.00	0.54%	0.34%
27	陈巍	有限合伙人	40.00	0.43%	0.27%
28	姜文博	有限合伙人	40.00	0.43%	0.27%
29	胡刚	有限合伙人	25.00	0.27%	0.24%
30	刘珈彤	有限合伙人	25.00	0.27%	0.24%
31	彭成红	有限合伙人	30.00	0.32%	0.20%
32	王沛亭	有限合伙人	38.00	0.41%	0.18%
33	姜赛	有限合伙人	36.95	0.40%	0.17%
34	任松	有限合伙人	36.22	0.39%	0.17%
35	秦国哲	有限合伙人	32.00	0.34%	0.16%
36	魏丽丽	有限合伙人	20.00	0.22%	0.14%
37	杨宁	有限合伙人	25.00	0.27%	0.13%
38	孙军	有限合伙人	50.00	0.54%	0.11%
39	陈相超	有限合伙人	32.84	0.35%	0.08%
40	刘金明	有限合伙人	32.21	0.35%	0.08%
41	刘玉新	有限合伙人	20.00	0.22%	0.06%
42	白兴俊	有限合伙人	15.00	0.16%	0.05%
43	孟凡波	有限合伙人	19.03	0.20%	0.04%
44	魏晓明	有限合伙人	10.00	0.11%	0.04%
45	刘春年	有限合伙人	15.00	0.16%	0.03%
46	戴志松	有限合伙人	5.00	0.05%	0.02%
47	肖永远	有限合伙人	5.00	0.05%	0.02%
48	孙健	有限合伙人	5.00	0.05%	0.02%
49	陈一飞	有限合伙人	7.00	0.08%	0.02%
合计		-	9,287.06	100.00%	100.00%

注：图搜众成中各合伙人的出资比例和权益比例不一致，主要原因系根据《苏州图搜众成投资管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》“第三条 权益比例”的相关约定：“由于合伙企业各合伙人投资身份、投资时间和投资价格不同，本合伙企业不以认缴出资或实缴出资比例进行利润分配、亏损分担和剩余财产分配。各合伙人的权益分配比例以本协议附件一列示为准，上述权益比例仅指各合伙人通过合伙企业持有和创科技股份对应的比例。合伙企业财产中，除所持有和创科技股份对应资产之外的其他财产，均归属普通合伙人所有。”

（2）图搜众智

截至本招股说明书签署日，图搜众智的基本情况如下：

企业名称	苏州图搜众智投资管理合伙企业（有限合伙）
成立日期	2013年2月5日
统一社会信用代码	91320594061882780J
注册资本	175.5万元
注册地址	苏州工业园区扬东路277号晶汇大厦3幢317室
执行事务合伙人	刘学臣
经营范围	从事投资管理及相关咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务不存在相似或相同的情况

截至本招股说明书签署日，图搜众智的合伙人构成及出资比例、权益比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	出资比例	权益比例
1	刘学臣	普通合伙人	7.34	4.18%	4.18%
2	孙楠	有限合伙人	41.47	23.63%	23.63%
3	林诚凯	有限合伙人	38.49	21.93%	21.93%
4	刘蔚佟	有限合伙人	16.41	9.35%	9.35%
5	罗利娜	有限合伙人	11.36	6.48%	6.48%
6	杜文博	有限合伙人	11.33	6.46%	6.46%
7	杜海鹏	有限合伙人	8.09	4.61%	4.61%
8	邱庆华	有限合伙人	5.06	2.88%	2.88%
9	沈沛源	有限合伙人	5.00	2.85%	2.85%
10	丁亚楠	有限合伙人	5.00	2.85%	2.85%
11	彭婷婷	有限合伙人	4.70	2.68%	2.68%
12	周强	有限合伙人	4.00	2.28%	2.28%
13	樊卫芳	有限合伙人	3.06	1.74%	1.74%
14	王斌	有限合伙人	2.41	1.37%	1.37%
15	崔艳青	有限合伙人	2.10	1.20%	1.20%
16	高兴	有限合伙人	2.00	1.14%	1.14%
17	任献良	有限合伙人	1.50	0.85%	0.85%
18	刘西峰	有限合伙人	1.38	0.78%	0.78%
19	胡奎	有限合伙人	1.00	0.57%	0.57%
20	刘宝玉	有限合伙人	1.00	0.57%	0.57%
21	武晨	有限合伙人	1.00	0.57%	0.57%
22	李晓凤	有限合伙人	1.00	0.57%	0.57%
23	韩璐	有限合伙人	0.50	0.28%	0.28%
24	成建宗	有限合伙人	0.30	0.17%	0.17%
	合计	-	175.50	100.00%	100.00%

(3) 图搜成城

截至本招股说明书签署日，图搜成城的基本情况如下：

企业名称	苏州图搜成城投资管理合伙企业（有限合伙）
成立日期	2013年2月5日
统一社会信用代码	91320594061882772P
注册资本	149.5万元
注册地址	苏州工业园区扬东路277号晶汇大厦3幢317室
执行事务合伙人	刘学臣
经营范围	从事投资管理及相关咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务不存在相似或相同的情况

截至本招股说明书签署日，图搜成城的合伙人构成及出资比例、权益比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	出资比例	权益比例
1	刘学臣	普通合伙人	9.79	6.55%	6.55%
2	刘大琳	有限合伙人	69.45	46.46%	46.46%
3	邓梦煌	有限合伙人	18.58	12.43%	12.43%

4	许铜强	有限合伙人	12.05	8.06%	8.06%
5	孙文文	有限合伙人	7.90	5.29%	5.29%
6	潘嘉惠子	有限合伙人	5.00	3.34%	3.34%
7	易海燕	有限合伙人	5.00	3.34%	3.34%
8	房鸽	有限合伙人	4.60	3.07%	3.07%
9	王楠	有限合伙人	4.00	2.68%	2.68%
10	孙景磊	有限合伙人	3.57	2.39%	2.39%
11	郎瑶	有限合伙人	2.00	1.34%	1.34%
12	苏国超	有限合伙人	1.50	1.00%	1.00%
13	朱国辉	有限合伙人	1.46	0.98%	0.98%
14	戚莉莉	有限合伙人	1.41	0.94%	0.94%
15	胡奎	有限合伙人	1.00	0.67%	0.67%
16	相会峰	有限合伙人	1.00	0.67%	0.67%
17	王其军	有限合伙人	0.50	0.33%	0.33%
18	王东旭	有限合伙人	0.50	0.33%	0.33%
19	许永艳	有限合伙人	0.19	0.12%	0.12%
合计		-	149.50	100.00%	100.00%

2、亚东北辰

截至本招股说明书签署日，亚东北辰持有公司 21,153,779 股股票，占本次发行前公司总股本的 13.2072%，其基本情况如下：

企业名称	亚东北辰创业投资有限公司
成立日期	2013年8月2日
统一社会信用代码	91540233064670310N
注册资本	3,000万元
注册地址	西藏亚东县城东路8号
法定代表人	潘东辉
经营范围	创业投资，代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务，创业投资咨询业务，为创业企业提供创业管理服务业务，参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。（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）
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务不存在相似或相同的情况

截至本招股说明书签署日，亚东北辰的股东构成及持股比例情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	上海锐坤创业投资有限公司	1,923.46	64.12%
2	上海复星产业投资有限公司	1,076.54	35.88%
合计		3,000.00	100.00%

3、富海永成、富海铎创、富海万盛

截至本招股说明书签署日，富海永成持有公司 7,101,318 股股票，占本次发行前公司总股本的 4.4336%；富海铎创持有公司 5,846,043 股股票，占本次发行前公司总股本 3.6499%；富海万盛持有公司 937,910 股股票，占本次发行前公司总股本 0.5856%。

上述主体均受东方富海控制，三者合计持有公司 13,885,271 股，占本次发行前公司总股本的 8.6691%。

(1) 富海永成

截至本招股说明书签署日，富海永成的基本情况如下：

企业名称	扬州市富海永成股权投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2014年9月22日
统一社会信用代码	91321000314139582Y
注册资本	35,600万元
注册地址	扬州市广陵区皮坊街1号琼花大厦裙楼一楼
执行事务合伙人	上海富海万盛投资管理有限公司
经营范围	创业投资业务、成长性企业股权投资业务；代理其他创业投资企业等机构或个人创业投资业务；参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构；法律、行政法规允许的其他投资业务。（经营范围不含工商登记前需许可项目，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）
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务不存在相似或相同的情况

截至本招股说明书签署日，富海永成的合伙人构成及出资比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例
1	扬州苏行金投产业投资中心 (有限合伙)	有限合伙人	7,000	19.66%
2	杭州华视投资管理合伙企业 (有限合伙)	有限合伙人	6,000	16.85%
3	扬州市创业投资有限公司	有限合伙人	6,000	16.85%
4	深圳市东方富海投资管理 股份有限公司	有限合伙人	5,300	14.89%
5	上海东道投资有限公司	有限合伙人	3,000	8.43%
6	新余丰业投资管理中心（有限合伙）	有限合伙人	2,750	7.72%
7	任子行网络技术股份有限公司	有限合伙人	2,500	7.02%
8	郭德玲	有限合伙人	500	1.40%
9	张翔	有限合伙人	500	1.40%
10	沈烨	有限合伙人	500	1.40%
11	安吉欣熠企业管理合伙企业 (有限合伙)	有限合伙人	500	1.40%
12	北京燕园中新商业管理中心 (有限合伙)	有限合伙人	500	1.40%
13	上海富海万盛投资管理有限公司	普通合伙人	300	0.84%
14	杨蕊寒	有限合伙人	250	0.70%
合计			35,600	100.00%

(2) 富海铎创

截至本招股说明书签署日，富海铎创的基本情况如下：

企业名称	珠海富海铎创信息技术创业投资基金（有限合伙）
------	------------------------

成立日期	2014年10月16日
统一社会信用代码	91440400315150521H
注册资本	62,000万元
注册地址	珠海市横琴新区华金街58号横琴国际金融中心大厦2504办公单元之四
执行事务合伙人	珠海富海铎创创业投资基金管理企业（有限合伙）
经营范围	一般项目：以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务不存在相似或相同的情况

截至本招股说明书签署日，富海铎创的合伙人构成及出资比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	出资比例
1	珠海富海铎创创业投资基金管理企业（有限合伙）	普通合伙人	2,500	4.0323%
2	珠海华实智远投资有限公司	有限合伙人	17,000	27.4194%
3	珠海创业投资引导基金有限公司	有限合伙人	5,000	8.0645%
4	昆山嘉成富海投资中心（有限合伙）	有限合伙人	5,000	8.0645%
5	远光软件股份有限公司	有限合伙人	4,000	6.4516%
6	珠海英飞尼迪创业投资基金（有限合伙）	有限合伙人	3,500	5.6452%
7	王一英	有限合伙人	2,500	4.0323%
8	上海郇谏企业管理中心	有限合伙人	2,000	3.2258%
9	浙江明瑞亚麻纺织有限公司	有限合伙人	2,000	3.2258%
10	兰州奔马汽车租赁有限公司	有限合伙人	2,000	3.2258%
11	大连鑫富远泰企业管理合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	1,700	2.7419%
12	稷山县燕通物资贸易有限公司	有限合伙人	1,500	2.4194%
13	新余泓嘉投资管理中心（有限合伙）	有限合伙人	1,400	2.2581%
14	泽郎兵	有限合伙人	1,000	1.6129%
15	严钰博	有限合伙人	1,000	1.6129%
16	张木玄	有限合伙人	1,000	1.6129%
17	罗文广	有限合伙人	1,000	1.6129%
18	张文生	有限合伙人	1,000	1.6129%
19	萍乡市众益资产管理合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	1,000	1.6129%
20	湖北瑞四通石化装备工程有限公司	有限合伙人	1,000	1.6129%
21	东莞市创合五金制造有限公司	有限合伙人	1,000	1.6129%
22	深圳市远宇实业发展有限公司	有限合伙人	1,000	1.6129%
23	车量	有限合伙人	900	1.4516%
24	曹俊辉	有限合伙人	399.54	0.6444%
25	郑州廿四乡飧食品有限公司	有限合伙人	352.05	0.5678%

26	赵宗兴	有限合伙人	349.57	0.5638%
27	宋新艳	有限合伙人	249.68	0.4027%
28	包春梅	有限合伙人	249.68	0.4027%
29	严新玉	有限合伙人	249.68	0.4027%
30	陈暑初	有限合伙人	149.80	0.2416%
合计			62,000	100.00%

(3) 富海万盛

截至本招股说明书签署日，富海万盛的基本情况如下：

企业名称	上海富海万盛投资管理有限公司
成立日期	2013年7月2日
统一社会信用代码	91310110072906530D
注册资本	1,000万元
注册地址	上海市杨浦区波阳路16号8号楼二层2611室E
法定代表人	周可人
经营范围	投资管理，投资咨询，资产管理，企业管理咨询，商务咨询（以上咨询不得从事经纪），财务咨询（不得从事代理记账）。（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）
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务不存在相似或相同的情况

截至本招股说明书签署日，富海万盛的股东构成及持股比例情况如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	深圳市东方富海投资管理股份有限公司	1,000.00	100.00%
合计		1,000.00	100.00%

4、红杉瀚辰

截至本招股说明书签署日，红杉瀚辰持有公司 11,243,562 股股票，占本次发行前公司总股本的 7.0198%，其基本情况如下：

企业名称	深圳市红杉瀚辰股权投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2019年9月29日
统一社会信用代码	91440300MA5FU6YR7D
注册资本	1,400,100万元
注册地址	深圳市前海深港合作区南山街道梦海大道5033号前海卓越金融中心（一期）8号楼708B
执行事务合伙人	深圳红杉安泰股权投资合伙企业（有限合伙）
经营范围	受托资产管理、投资管理（不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理及其他限制项目）；股权投资、受托管理股权投资基金（不得从事证券投资活动；不得以公开方式募集资金开展投资活动；不得从事公开募集基金管理业务）（根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的，依法取得相关审批文件后方可经营）。
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务不存在相似或相同的情况

截至本招股说明书签署日，红杉瀚辰的合伙人构成及出资比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例
1	深圳红杉悦辰投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	1,400,000.00	99.9929%
2	深圳红杉安泰股权投资合伙企业（有限合伙）	普通合伙人	100.00	0.0071%
合计			1,400,100.00	100.00%

（三）发行人的股份存在涉诉、质押、冻结或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，控股股东、实际控制人、持股 5% 以上股东直接或间接持有公司的股份不存在涉诉、质押、冻结或其他有争议的情况。

（四）控股股东、实际控制人所控制的其他企业情况

截至本招股说明书签署日，除控制发行人及其子公司外，控股股东、实际控制人刘学臣控制的其他企业汇总如下：

序号	企业名称	备注
1	红圈科技	无实际业务经营，为图搜众成的普通合伙人，间接持有发行人股份
2	图搜众成	无实际业务经营，直接持有发行人股份
3	图搜众智	无实际业务经营，直接持有发行人股份
4	图搜成城	无实际业务经营，直接持有发行人股份
5	红圈一号	无实际业务经营，图搜众成的有限合伙人，间接持有发行人股份
6	红圈二号	无实际业务经营，图搜众成的有限合伙人，间接持有发行人股份
7	红圈三号	无实际业务经营，图搜众成的有限合伙人，间接持有发行人股份
8	成林一号	无实际业务经营且不持有发行人股份
9	成林二号	无实际业务经营且不持有发行人股份
10	和创同路	已于 2020 年 4 月 13 日注销

1、红圈科技

企业名称	红圈（北京）科技有限公司
成立日期	2015年6月9日
统一社会信用代码	91110102344362662N
注册资本	10万元
注册地址	北京市海淀区马甸东路17号 21层2516
执行事务合伙人	刘学臣
经营范围	技术开发、技术咨询、技术推广、技术服务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

截至本招股说明书签署日，红圈科技的股东构成及持股比例情况如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	持股比例
1	刘学臣	10.00	100.00%

合计	10.00	100.00%
----	-------	---------

2、图搜众成

图搜众成的具体情况详见本节之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（二）持有发行人5%以上股份的其他主要股东”之“1、图搜众成、图搜众智、图搜成城”。

3、图搜众智

图搜众智的具体情况详见本节之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（二）持有发行人5%以上股份的其他主要股东”之“1、图搜众成、图搜众智、图搜成城”。

4、图搜成城

图搜成城的具体情况详见本节之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（二）持有发行人5%以上股份的其他主要股东”之“1、图搜众成、图搜众智、图搜成城”。

5、红圈一号

企业名称	苏州红圈一号企业管理合伙企业（有限合伙）
成立日期	2021年8月26日
统一社会信用代码	91320594MA26XHB611
注册资本	646.914万元
注册地址	苏州工业园区东兴路群星苑三区44幢公建房三楼
执行事务合伙人	红圈（北京）科技有限公司
经营范围	一般项目：企业管理；企业管理咨询；咨询策划服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

截至本招股说明书签署日，红圈一号的合伙人构成及出资比例、权益比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例	权益比例
1	红圈科技	普通合伙人	5.01	0.77%	0.00%
2	胡占国	有限合伙人	10.00	1.55%	19.15%
3	陈明	有限合伙人	60.00	9.27%	6.45%
4	蔡治虹	有限合伙人	40.00	6.18%	5.76%
5	田学军	有限合伙人	50.00	7.73%	5.45%
6	任晓明	有限合伙人	4.05	0.63%	4.94%
7	王荣	有限合伙人	10.00	1.55%	4.78%
8	张合理	有限合伙人	28.00	4.33%	4.73%
9	赵秋阳	有限合伙人	40.00	6.18%	4.34%
10	沈通	有限合伙人	40.00	6.18%	4.04%
11	牛记仓	有限合伙人	23.00	3.56%	3.76%
12	张靓娜	有限合伙人	20.00	3.09%	2.17%
13	王兰	有限合伙人	15.00	2.32%	2.15%
14	闫宁	有限合伙人	25.00	3.86%	2.09%
15	唐中超	有限合伙人	19.00	2.94%	1.70%

16	王禹	有限合伙人	15.00	2.32%	1.63%
17	许洛凡	有限合伙人	15.00	2.32%	1.63%
18	毕胜川	有限合伙人	10.00	1.55%	1.43%
19	柴双红	有限合伙人	10.00	1.55%	1.43%
20	刘飞	有限合伙人	10.00	1.55%	1.43%
21	聂磊	有限合伙人	10.00	1.55%	1.43%
22	余莹	有限合伙人	10.00	1.55%	1.43%
23	王飞	有限合伙人	10.00	1.55%	1.43%
24	李政	有限合伙人	20.00	3.09%	1.26%
25	闫洪存	有限合伙人	0.01	0.00%	1.09%
26	李鹏	有限合伙人	10.00	1.55%	1.09%
27	张莉荣	有限合伙人	10.00	1.55%	1.09%
28	曹洪伟	有限合伙人	20.00	3.09%	1.06%
29	王龙	有限合伙人	13.00	2.01%	1.05%
30	李罗福	有限合伙人	10.00	1.55%	0.78%
31	龚正	有限合伙人	7.00	1.08%	0.76%
32	张弦	有限合伙人	5.00	0.77%	0.72%
33	邵萌	有限合伙人	5.00	0.77%	0.72%
34	王文博	有限合伙人	5.00	0.77%	0.72%
35	赵凌云	有限合伙人	8.00	1.24%	0.69%
36	王娅	有限合伙人	6.00	0.93%	0.65%
37	陈园	有限合伙人	4.05	0.63%	0.58%
38	付邓翔	有限合伙人	4.05	0.63%	0.58%
39	郝建军	有限合伙人	4.00	0.62%	0.57%
40	杨坤建	有限合伙人	4.00	0.62%	0.57%
41	李振亚	有限合伙人	5.25	0.81%	0.57%
42	王龙	有限合伙人	5.00	0.77%	0.54%
43	魏鑫	有限合伙人	5.00	0.77%	0.54%
44	宫硕	有限合伙人	5.00	0.77%	0.42%
45	艾晨光	有限合伙人	6.00	0.93%	0.29%
46	黄建新	有限合伙人	5.00	0.77%	0.24%
47	王莹	有限合伙人	1.00	0.15%	0.05%
48	李娇	有限合伙人	0.50	0.08%	0.02%
合计		-	646.91	100.00%	100.00%

注：红圈一号中各合伙人的出资比例和权益比例不一致，主要原因系根据《苏州红圈一号企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》“第三条 权益比例”的相关约定：“由于合伙企业各合伙人投资身份、投资时间和投资价格不同，本合伙企业不以认缴出资或实缴出资比例进行利润分配、亏损分担和剩余财产分配。各合伙人的权益分配比例以本协议附件一列示为准，上述权益比例仅指各合伙人通过合伙企业持有和创科技股份对应的比例。合伙企业财产中，除所持有和创科技股份对应资产之外的其他财产，均归属普通合伙人所有。”

6、红圈二号

企业名称	苏州红圈二号企业管理合伙企业（有限合伙）
成立日期	2021年8月30日
统一社会信用代码	91320594MA26YAWJ8Q
注册资本	323.1236万元
注册地址	苏州工业园区东兴路群星苑三区44幢公建房三楼
执行事务合伙人	红圈（北京）科技有限公司

经营范围	一般项目：企业管理；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
-------------	---

截至本招股说明书签署日，红圈二号的合伙人构成及出资比例、权益比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例	权益比例
1	红圈科技	普通合伙人	11.01	3.41%	0.00%
2	帅勇	有限合伙人	30.99	9.59%	15.90%
3	谢复苏	有限合伙人	0.01	0.00%	5.95%
4	王金娜	有限合伙人	15.00	4.64%	5.03%
5	罗明	有限合伙人	15.00	4.64%	5.03%
6	于海涛	有限合伙人	15.00	4.64%	5.03%
7	王莎莎	有限合伙人	12.00	3.71%	4.02%
8	陈伟	有限合伙人	13.00	4.02%	3.80%
9	陈增华	有限合伙人	0.01	0.00%	3.37%
10	许超	有限合伙人	10.00	3.09%	3.35%
11	陈豪	有限合伙人	12.00	3.71%	3.10%
12	吕欣远	有限合伙人	10.77	3.33%	3.05%
13	刘为春	有限合伙人	9.00	2.79%	3.02%
14	焦雪君	有限合伙人	8.00	2.48%	2.68%
15	卢若嘉	有限合伙人	18.00	5.57%	2.66%
16	贾丽媛	有限合伙人	6.00	1.86%	2.01%
17	马选川	有限合伙人	7.00	2.17%	1.97%
18	邹建明	有限合伙人	4.05	1.25%	1.79%
19	周海贺	有限合伙人	4.00	1.24%	1.77%
20	杨敏	有限合伙人	8.00	2.48%	1.74%
21	戈路	有限合伙人	5.00	1.55%	1.68%
22	杨梦霞	有限合伙人	5.00	1.55%	1.68%
23	李新星	有限合伙人	3.75	1.16%	1.66%
24	董子恒	有限合伙人	10.00	3.09%	1.48%
25	左会	有限合伙人	6.00	1.86%	1.45%
26	高建玲	有限合伙人	6.00	1.86%	1.45%
27	倪俊	有限合伙人	5.00	1.55%	1.40%
28	刘志飞	有限合伙人	0.01	0.00%	1.35%
29	张雪梅	有限合伙人	9.00	2.79%	1.33%
30	黄贤家	有限合伙人	5.00	1.55%	1.11%
31	吴泽栋	有限合伙人	3.00	0.93%	1.01%
32	苗慧	有限合伙人	2.02	0.63%	0.90%
33	黄鹏飞	有限合伙人	6.00	1.86%	0.89%
34	储姗	有限合伙人	5.50	1.70%	0.81%
35	江腾	有限合伙人	5.00	1.55%	0.74%
36	彭锐	有限合伙人	5.00	1.55%	0.74%
37	汪红平	有限合伙人	5.00	1.55%	0.74%
38	曹文极	有限合伙人	5.00	1.55%	0.74%
39	王雪薇	有限合伙人	3.00	0.93%	0.44%
40	赵富生	有限合伙人	3.00	0.93%	0.44%

41	刘红梅	有限合伙人	3.00	0.93%	0.44%
42	彭鑫	有限合伙人	3.00	0.93%	0.44%
43	周山力	有限合伙人	3.00	0.93%	0.44%
44	毕士君	有限合伙人	3.00	0.93%	0.44%
45	何亮	有限合伙人	3.00	0.93%	0.44%
46	游国平	有限合伙人	1.00	0.31%	0.34%
47	李宁	有限合伙人	1.00	0.31%	0.15%
合计		-	323.12	100.00%	100.00%

注：红圈二号中各合伙人的出资比例和权益比例不一致，主要原因系根据《苏州红圈二号企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》“第三条 权益比例”的相关约定：“由于合伙企业各合伙人投资身份、投资时间和投资价格不同，本合伙企业不以认缴出资或实缴出资比例进行利润分配、亏损分担和剩余财产分配。各合伙人的权益分配比例以本协议附件一列示为准，上述权益比例仅指各合伙人通过合伙企业持有和创科技股份对应的比例。合伙企业财产中，除所持有和创科技股份对应资产之外的其他财产，均归属普通合伙人所有。”

7、红圈三号

企业名称	苏州红圈三号企业管理合伙企业（有限合伙）
成立日期	2021年9月14日
统一社会信用代码	91320594MA272NC23E
注册资本	1,227.9262万元
注册地址	苏州工业园区东兴路群星苑三区44幢公建房三楼
执行事务合伙人	红圈（北京）科技有限公司
经营范围	一般项目：企业管理；企业管理咨询；咨询策划服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

截至本招股说明书签署日，红圈三号的合伙人构成及出资比例、权益比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例	权益比例
1	红圈科技	普通合伙人	9.85	0.80%	0.00%
2	牛其建	有限合伙人	50.76	4.13%	29.68%
3	刘钦赫	有限合伙人	663.60	54.04%	28.39%
4	杨建勇	有限合伙人	74.08	6.03%	7.92%
5	张亚军	有限合伙人	40.00	3.26%	6.77%
6	张永良	有限合伙人	80.00	6.52%	6.43%
7	张景安	有限合伙人	30.00	2.44%	3.21%
8	卓君	有限合伙人	30.00	2.44%	1.68%
9	吴宏兵	有限合伙人	30.00	2.44%	1.28%
10	秦少鹏	有限合伙人	10.00	0.81%	1.07%
11	颜婉囡	有限合伙人	10.00	0.81%	1.07%
12	张志国	有限合伙人	10.00	0.81%	1.07%
13	周德浚	有限合伙人	30.00	2.44%	1.07%
14	武铂	有限合伙人	10.00	0.81%	1.07%
15	赵永杰	有限合伙人	10.00	0.81%	1.07%
16	王朋	有限合伙人	2.38	0.19%	0.94%
17	李鹏飞	有限合伙人	8.00	0.65%	0.86%
18	魏兆亮	有限合伙人	20.00	1.63%	0.75%
19	鲁婧	有限合伙人	5.00	0.41%	0.53%

20	王琼	有限合伙人	5.00	0.41%	0.53%
21	王沙沙	有限合伙人	5.00	0.41%	0.53%
22	朱博	有限合伙人	4.05	0.33%	0.43%
23	姚俊杰	有限合伙人	4.00	0.33%	0.43%
24	徐光武	有限合伙人	11.33	0.92%	0.40%
25	张新宇	有限合伙人	11.28	0.92%	0.40%
26	陈泛	有限合伙人	7.58	0.62%	0.26%
27	勾晨罡	有限合伙人	6.00	0.49%	0.21%
28	郑林鹏	有限合伙人	3.81	0.31%	0.20%
29	梁想成	有限合伙人	5.00	0.41%	0.18%
30	郭宏辰	有限合伙人	4.82	0.39%	0.17%
31	曲正霖	有限合伙人	4.17	0.34%	0.15%
32	桑琪	有限合伙人	4.00	0.33%	0.14%
33	马洪涛	有限合伙人	4.00	0.33%	0.14%
34	李玉东	有限合伙人	4.01	0.33%	0.14%
35	孙根	有限合伙人	3.00	0.24%	0.11%
36	王冠军	有限合伙人	3.00	0.24%	0.11%
37	张玉巧	有限合伙人	3.00	0.24%	0.11%
38	郑文杰	有限合伙人	3.00	0.24%	0.11%
39	格炜	有限合伙人	0.01	0.00%	0.08%
40	许川	有限合伙人	2.00	0.16%	0.07%
41	张显达	有限合伙人	2.00	0.16%	0.07%
42	赵坤明	有限合伙人	1.20	0.10%	0.04%
43	刘秋宇	有限合伙人	1.00	0.08%	0.04%
44	王乐玉	有限合伙人	1.00	0.08%	0.04%
45	吴玲云	有限合伙人	1.00	0.08%	0.04%
合计		-	1,227.93	100.00%	100.00%

注：红圈三号中各合伙人的出资比例和权益比例不一致，主要原因系根据《苏州红圈三号企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》“第三条 权益比例”的相关约定：“由于合伙企业各合伙人投资身份、投资时间和投资价格不同，本合伙企业不以认缴出资或实缴出资比例进行利润分配、亏损分担和剩余财产分配。各合伙人的权益分配比例以本协议附件一列示为准，上述权益比例仅指各合伙人通过合伙企业持有和创科技股份对应的比例。合伙企业财产中，除所持有和创科技股份对应资产之外的其他财产，均归属普通合伙人所有。”

8、成林一号

企业名称	苏州成林一号投资管理合伙企业（有限合伙）
成立日期	2015年8月10日
统一社会信用代码	91320594346509648B
注册资本	1,207.3万元
注册地址	苏州工业园区扬东路277号晶汇大厦3幢317室
执行事务合伙人	红圈（北京）科技有限公司
经营范围	投资管理、投资咨询。（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）

截至本招股说明书签署日，成林一号的合伙人构成及权益比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	权益比例
1	红圈科技	普通合伙人	10.00	0.83%
2	刘钦赫	有限合伙人	350.00	28.99%

3	张永良	有限合伙人	60.00	4.97%
4	孙军	有限合伙人	50.00	4.14%
5	杨建勇	有限合伙人	42.30	3.50%
6	吕雪海	有限合伙人	41.00	3.40%
7	陈巍	有限合伙人	40.00	3.31%
8	姜文博	有限合伙人	40.00	3.31%
9	陈广胜	有限合伙人	34.00	2.82%
10	吴垂华	有限合伙人	30.00	2.48%
11	魏兆亮	有限合伙人	30.00	2.48%
12	彭成红	有限合伙人	30.00	2.48%
13	卓君	有限合伙人	30.00	2.48%
14	张景安	有限合伙人	30.00	2.48%
15	贺国清	有限合伙人	30.00	2.48%
16	尹科江	有限合伙人	30.00	2.48%
17	任松	有限合伙人	20.00	1.66%
18	王沛亭	有限合伙人	20.00	1.66%
19	刘建华	有限合伙人	20.00	1.66%
20	魏丽丽	有限合伙人	20.00	1.66%
21	秦国哲	有限合伙人	20.00	1.66%
22	姜赛	有限合伙人	20.00	1.66%
23	刘金明	有限合伙人	20.00	1.66%
24	孙汉顺	有限合伙人	20.00	1.66%
25	祝菲	有限合伙人	20.00	1.66%
26	刘章晒	有限合伙人	15.00	1.24%
27	陈相超	有限合伙人	15.00	1.24%
28	白兴俊	有限合伙人	15.00	1.24%
29	刘玉新	有限合伙人	10.00	0.83%
30	沈高敏	有限合伙人	10.00	0.83%
31	赵永杰	有限合伙人	10.00	0.83%
32	武铂	有限合伙人	10.00	0.83%
33	王亮	有限合伙人	10.00	0.83%
34	孟凡波	有限合伙人	10.00	0.83%
35	陈一飞	有限合伙人	10.00	0.83%
36	周园	有限合伙人	10.00	0.83%
37	周钢	有限合伙人	10.00	0.83%
38	魏晓明	有限合伙人	10.00	0.83%
39	黄金明	有限合伙人	5.00	0.41%
合计		-	1,207.30	100.00%

9、成林二号

企业名称	苏州成林二号投资管理合伙企业（有限合伙）
成立日期	2015年8月10日
统一社会信用代码	91320594346464726G
注册资本	320.5万元
注册地址	苏州工业园区扬东路277号晶汇大厦3幢317室
执行事务合伙人	红圈（北京）科技有限公司委派刘学臣
经营范围	投资管理、投资咨询。（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）

截至本招股说明书签署日，成林二号的合伙人构成及权益比例情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	权益比例
1	红圈科技	普通合伙人	10.00	3.12%
2	张百吉	有限合伙人	100.00	31.20%
3	胡占国	有限合伙人	10.00	3.12%
4	胡翔	有限合伙人	10.00	3.12%
5	刘西峰	有限合伙人	10.00	3.12%
6	付邓翔	有限合伙人	10.00	3.12%
7	刘飞	有限合伙人	10.00	3.12%
8	袁超	有限合伙人	10.00	3.12%
9	赵玉智	有限合伙人	10.00	3.12%
10	秦少鹏	有限合伙人	10.00	3.12%
11	李绍明	有限合伙人	10.00	3.12%
12	余莹	有限合伙人	10.00	3.12%
13	胡峻赫	有限合伙人	10.00	3.12%
14	郝敬发	有限合伙人	8.00	2.50%
15	范小琴	有限合伙人	8.00	2.50%
16	胡国	有限合伙人	6.00	1.87%
17	苗慧	有限合伙人	5.00	1.56%
18	孙少伟	有限合伙人	5.00	1.56%
19	邹国栋	有限合伙人	5.00	1.56%
20	王士章	有限合伙人	5.00	1.56%
21	马怡君	有限合伙人	5.00	1.56%
22	李厚雷	有限合伙人	5.00	1.56%
23	王沙沙	有限合伙人	5.00	1.56%
24	王文博	有限合伙人	5.00	1.56%
25	杨坤建	有限合伙人	4.00	1.25%
26	王朋	有限合伙人	4.00	1.25%
27	周海贺	有限合伙人	4.00	1.25%
28	赵鹏举	有限合伙人	3.00	0.94%
29	牛记仓	有限合伙人	3.00	0.94%
30	胡菁蕾	有限合伙人	3.00	0.94%
31	陈木根	有限合伙人	3.00	0.94%
32	刘道勤	有限合伙人	3.00	0.94%
33	王晓毅	有限合伙人	3.00	0.94%
34	张黎	有限合伙人	3.00	0.94%
35	刘帅	有限合伙人	2.50	0.78%
36	姜二伟	有限合伙人	2.00	0.62%
37	罗焱	有限合伙人	1.00	0.31%
	合计	-	320.50	100.00%

10、和创同路（2020年4月13日注销）

企业名称	北京和创同路信息服务合伙企业（有限合伙）
成立日期	2017年1月20日
统一社会信用代码	91110108MA00BG4Q9E
注册资本	10万元
注册地址	北京市海淀区地锦路7号院14号楼二层201（B-025）

执行事务合伙人	刘学臣			
经营范围	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售自行开发的产品；应用软件开发；产品设计；经济贸易咨询；文化咨询；企业管理咨询；会议服务；企业策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）；承办展览展示活动；市场调查。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）			
截至和创同路注销之日，其合伙人构成及出资比例情况如下：				
序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	出资比例
1	刘学臣	普通合伙人	1.00	10.00%
2	廖晓军	有限合伙人	9.00	90.00%
合计		-	10.00	100.00%

五、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本结构情况

截至 2022 年 12 月 31 日，本次公开发行前后公司的股本结构如下（包含采用超额配售选择权发行的股票数量在内）：

序号	股东名称	发行前		发行后	
		股数（万股）	持股比例（%）	股数（万股）	持股比例（%）
1	刘学臣	2,686.2791	16.7715%	2,686.2791	14.0347%
	图搜众成	1,949.2483	12.1700%	1,949.2483	10.1840%
	图搜众智	170.7078	1.0658%	170.7078	0.8919%
	图搜成城	145.6043	0.9091%	145.6043	0.7607%
	小计	4,951.8395	30.9164%	4,951.8395	25.8713%
2	亚东北辰	2,115.3779	13.2072%	2,115.3779	11.0520%
3	富海永成	710.1318	4.4336%	710.1318	3.7101%
	富海铎创	584.6043	3.6499%	584.6043	3.0543%
	富海万盛	93.7910	0.5856%	93.7910	0.4900%
	小计	1,388.5271	8.6691%	1,388.5271	7.2545%
4	红杉瀚辰	1,124.3562	7.0198%	1,124.3562	5.8743%
5	其他股东	6,436.7846	40.1875%	6,436.7846	33.6295%
6	本次公开发行股份	-	-	3,123.4000	16.3185%
合计		16,016.8853	100.0000%	19,140.2853	100.0000%

（二）本次发行前公司前十名股东情况

截至报告期末，公司前十大股东情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量 (万股)	股权比例 (%)	股份性质	限售情况
1	刘学臣	2,686.2791	16.7715%	境内自然人股	限售
2	亚东北辰	2,115.3779	13.2072%	境内非国有法人股	限售
3	图搜众成	1,949.2483	12.1700%	境内非国有法人股	限售
4	红杉瀚辰	1,124.3562	7.0198%	境内非国有法人股	非限售
5	富海永成	710.1318	4.4336%	境内非国有法人股	非限售
6	富海铎创	584.6043	3.6499%	境内非国有法人股	非限售
7	武汉光谷新三板股权投资基金合伙企业(有限合伙)	413.1711	2.5796%	境内非国有法人股	非限售
8	马慧	358.7321	2.2397%	境内自然人股	非限售
9	胡奎	344.0561	2.1481%	境内自然人股	限售
10	天津鼎橙智子投资有限公司	312.8556	1.9533%	境内非国有法人股	非限售
11	现有其他股东	5,418.0728	33.8273%	-	-
	合计	16,016.8853	100.00%	-	-

(三) 其他披露事项

为提升团队凝聚力，使员工分享公司成长带来的收益，部分员工通过加入持股平台方式间接持有发行人股份。截至本招股说明书签署日，公司持股平台包括图搜众成、图搜众智、图搜成城、红圈一号、红圈二号、红圈三号。其中，红圈一号、红圈二号、红圈三号为图搜众成的有限合伙人。上述持股平台及其合伙人构成具体情况详见本节之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（四）控股股东、实际控制人所控制的其他企业情况”之“2、图搜众成”、“3、图搜众智”、“4、图搜成城”、“5、红圈一号”、“6、红圈二号”、“7、红圈三号”。

除此之外，公司还给予部分员工一定数量的股份增值权，截至 2022 年 4 月 25 日，共涉及员工 119 名。

上述事项已经公司 2022 年 4 月 25 日召开的第二届董事会第十七次会议和 2022 年 5 月 16 日召开的 2021 年年度股东大会审议通过。

1、各持股平台合伙人具体情况，包括但不限于姓名、持有份额及取得时间、资金来源、任职情况，是否为发行人实际控制人、董监高的亲属，是否为发行人及其供应商、客户的员工或前员工，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或特殊利益安排

截至 2022 年 12 月 31 日，各持股平台合伙人姓名、持有份额及取得时间、资金来源、任职等情况见“和创科技和中信建投证券关于第一轮问询的回复”之附件一。

图搜众成有限合伙人翁晓燕是发行人前董事梁隽樟的妻子，除此之外，持股平台合伙人中不存在发行人实际控制人、董监高的亲属的情形。

持股平台合伙人中存在发行人员工或前员工，具体情况见“和创科技和中信建投证券关于第一轮问询的回复”之附件一。

截至 2022 年 12 月 31 日，持股平台中牛其建、金晨、陈豪、鲁婧、丁亚楠系发行人客户金科信息的员工，孙楠系发行人供应商中国电信股份有限公司北京分公司的前员工。前述人员取得股份时均为发行人的在职员工。

持股平台各合伙人所持合伙份额为其本人真实持有，不存在委托持股、信托持股、利益输送或特殊利益安排。

2、结合报告期内合伙人结构变动情况、持股变动情况（如有），说明员工持股平台关于内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，是否存在纠纷或潜在纠纷

（1）报告期内合伙人结构变动情况、持股变动情况

报告期内，员工持股平台股权变动情况详见“和创科技和中信建投证券关于第一轮问询的回复”之附件二。

（2）说明持股平台关于内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，是否存在纠纷或潜在纠纷

事项		相关规定
内部合伙份额转让		<p>1、普通合伙人可以向其他合伙人或第三人转让其在有限合伙中权益（包括在本合同项下的权利及义务）但普通合伙人向其他合伙人或第三人转让其全部权益需获得全体合伙人一致同意。</p> <p>2、违反本协议的转让在适用法律所允许的最大限度内无效。对该等无效转让的受让人，本合伙企业不承认其享有的合伙权益。该等无效转让的转让人应继续根据本协议的约定履行其对本合伙企业及其他合伙人的全部义务和责任。</p> <p>3、在和创科技上市前，各合伙人承诺不以任何形式就其在合伙企业中的财产份额实施退伙、转让、质押等处置行为，并承诺自上市之日起至少 36 个月的锁定期。在和创科技上市后，其他合伙人如果需要转让或变现其在合伙企业中的财产份额，则需要遵守如下规则： 在锁定期内，合伙人拟转让退出的，只能向合伙企业其他合伙人且必须是和创科技的在职员工或其他符合条件的员工转让。 锁定期满后，合伙人所持份额可自愿在减持窗口期由合伙企业通过二级市场减持兑现。合伙企业将定期受理该等减持要求，并在符合相关法律法规的前提下，在相应的减持窗口期内完成减持。</p>
离职或退休后合伙份额的处理		持股平台合伙协议及补充协议未对离职或退休后合伙份额的处理作特别约定，根据合伙协议及补充协议，以及公司出具的说明，员工离职或退休后仍可继续持有合伙份额，转让及退伙遵循合伙协议及补充协议约定。
合伙份额管理机制	合伙企业事务执行	执行事务合伙人对外代表本合伙企业，并执行合伙事务；其他合伙人不再执行本合伙企业事务，不得对外代表本合伙企业。
	入伙	1、新合伙人入伙，应当经全体合伙人同意，并依法订立书面的入伙协议。订立入伙协议时，原合伙人应当向新合伙人如实告知原合伙企业的财务状况和经营成果。新入伙的有限合伙人对入伙前合伙企业的债务以其认缴的出资额为限承担责任。新入伙的普通合伙人对入伙前合伙企业债务承担无限连带责任。
	退伙	<p>1、在本合伙企业存续期间，经全体合伙人同意，有限合伙人可以退伙；除本协议另有约定外，有限合伙人有下列情形之一的，当然退伙：</p> <p>（1）作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡；</p> <p>（2）作为合伙人的法人或者其他组织依法被吊销营业执照、责令关闭、撤销，或者被宣告破产；</p> <p>（3）合伙人在本合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行。</p> <p>退伙的具体程序由全体合伙人另行约定。</p> <p>2、有限合伙人退伙后，对基于其退伙前的原因发生的本合伙企业债务，以其退伙时从本合伙企业中取回的财产承担责任。</p>

各持股平台合伙人之间，合伙人与持股平台、发行人之间不存在纠纷或潜在纠纷。

3、对员工授予股票增值权的具体模式，包括授予对象的确定标准、具体授予及行权情况，是否需要并已履行相应审议程序，是否存在纠纷或潜在纠纷、委托持股、信托持股、利益输送或特殊利益安排，是否符合相关监管要求，相关会计处理是否合

规

(1) 对员工授予股票增值权的具体模式，包括授予对象的确定标准、具体授予及行权情况

1) 授予对象的确定标准

根据发行人出具的说明，关于股票增值权授予对象的确定标准主要包括以下两类：第一类是综合能力、素质较强的员工（作为其福利、薪酬的一部分）；第二类是在产品研发、运营服务、管理和销售等方面取得较好业绩的老员工。

2) 具体授予及行权情况

截至 2022 年 4 月 25 日，公司共授予 346 名员工股票增值权，历次股票增值权授予和行权情况具体如下：

时间	授予时增值权数量(份)	转增后增值权数量(份)	授予涉及员工人次(人次)	结算增值权份数(份)	税前结算金额(元)	结算涉及员工人次(人次)
2014 年	12,046	15,912	4	-	-	-
2015 年	187,944	246,373	153	-	-	-
2016 年	939,000	1,240,425	158	31,448	454,259.82	27
2017 年	369,500	488,103	64	27,061	337,475.38	52
2018 年	1,076,500	1,422,065	60	20,607	287,069.67	67
2019 年	603,000	796,566	39	31,713	392,150.41	45
2020 年	919,500	1,082,890	92	2,682	34,128.58	18
2021 年	623,000	623,000	17	14,325	120,675.55	16
2022 年	-	-	-	1,704	19,761.38	2

注：2020 年 6 月 2 日，公司发布了《2019 年年度权益分派实施公告》，以公司披露相关信息之日总股本 115,750,081 股为基数，向全体股东每 10 股转增 3.21 股。转增前本公司总股本为 115,750,081 股，转增后总股本增至 152,905,857 股。本次转增股本后对应的股票增值权数量变动已披露在上表中“转增后增值权数量”。

上述股票增值权的授予价格主要参照公司近期定增融资价格，与员工协商一致确定；行权价格主要参照以下几种方式确定：（1）结算申请日前 20 个交易日的均价；（2）结算申请日前最近一次定增价格；（3）双方协商一致定价。

增值权的行权条件包括期限条件和业绩条件。期限条件是指被授予对象履职期限

届满，所授予股票增值权已经满足对应的时间期限要求。业绩条件是指被授予对象需满足一定的业绩条件（部分早期员工未约定业绩条件），主要包括（1）完成该员工上一年度述职报告中所列各项经营指标；（2）完成本部门上一年度述职报告中所列各项经营指标；（3）完成公司上一年度述职报告中所列各项经营指标。每位员工的具体业绩条件在授予股票增值权时由公司与员工单独约定。截至目前，对于股票增值权已结算且已实际支付的员工，其应缴纳的个人所得税已完成代扣代缴。

（2）是否需要并已履行相应审议程序，是否存在纠纷或潜在纠纷、委托持股、信托持股、利益输送或特殊利益安排，是否符合相关监管要求

发行人于 2022 年 4 月 25 日召开了第二届董事会第十七次会议，于 2022 年 5 月 16 日召开了 2021 年年度股东大会，会议审议通过了《关于确认公司持股平台情况等相关事项的议案》。员工就股票增值权事项不存在纠纷或潜在纠纷，不存在委托持股、信托持股、利益输送或特殊利益安排，符合相关监管要求。此外，实际控制人刘学臣出具承诺：如因上述相关人员出现股份增值权方面的纠纷，本人将与相关人员协商通过现金结算、经济补偿等方式解决，以确保不影响公司股权结构的稳定性。

（3）相关会计处理是否合规

股票增值权的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，具体内容详见“和创科技和中信建投证券关于第一轮问询的回复”之“问题 14.其他财务问题”之“二、股权激励会计处理合规性及影响”之“（三）说明股份支付的会计处理情况，是否符合企业会计准则规定”。

六、股权激励等可能导致发行人股权结构变化的事项

截至本招股说明书签署日，发行人不存在股权激励等导致发行人层面股权结构变化的事项。

七、发行人的分公司、控股子公司、参股公司情况

截至本招股说明书签署日，发行人共有 2 家控股子公司、8 家分公司及 2 家参股公司，基本情况如下：

（一）控股子公司

1、星云和创

（1）基本情况

公司名称	星云和创（北京）科技有限公司	
注册资本	2,308 万元	
实收资本	2,308 万元	
统一社会信用代码	91110108MA00AA9N46	
成立时间	2016 年 12 月 13 日	
法定代表人	刘学臣	
注册地址	北京市海淀区马甸东路 17 号 21 层 2506	
办公地址	北京市海淀区马甸东路 17 号 21 层 2506	
经营范围	技术咨询、技术开发、技术服务、技术推广；软件开发；基础软件服务；应用软件开发；销售自行开发的产品；设计、制作、代理、发布广告；承办展览展示服务；翻译服务；经济贸易咨询；市场调查；会议服务；健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
主营业务与公司主营业务的关系	星云和创是和创科技在医药 SaaS 细分领域的探索，业务发展不及预期而放弃该业务领域，截至目前无实际业务经营。	
股权结构	股东名称	持股比例
	和创科技	64.99%
	上海复星平耀投资管理有限公司	16.68%
	上海斯迈康生物科技有限公司	13.34%
	江苏万邦医疗营销有限公司	4.98%
	合计	100.00%

（2）主要财务数据

星云和创经审计的最近一年主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
总资产	2,789.22
净资产	2,572.49
净利润	77.51

2、新云和创

（1）基本情况

公司名称	新云和创（北京）科技有限公司
注册资本	7,295.4545 万元
实收资本	7,295.4545 万元
统一社会信用代码	91110108335616931A
成立时间	2015 年 5 月 19 日
法定代表人	刘学臣

注册地址	北京市海淀区马甸东路 17 号 21 层 2508	
办公地址	北京市海淀区马甸东路 17 号 21 层 2508	
经营范围	技术开发、技术咨询、技术服务、技术推广、技术转让；基础软件服务；应用软件开发；销售自行开发的产品；设计、制作、代理、发布广告。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
主营业务及与公司主营业务的关系	新云和创为和创科技在农牧渔 SaaS 细分领域的探索，业务发展不及预期而放弃该领域业务，截至目前无实际业务经营。	
股权结构	股东名称	持股比例
	和创科技	60.75%
	天津鼎橙智子投资有限公司	17.13%
	拉萨经济技术开发区新展投资中心（有限合伙）	15.58%
	天津瑞普生物技术股份有限公司	6.54%
	合计	100.00%

（2）主要财务数据

新云和创经审计的最近一年主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
总资产	8,627.02
净资产	8,599.36
净利润	55.83

（二）分公司

1、杭州分公司

公司名称	和创（北京）科技股份有限公司杭州分公司
统一社会信用代码	91330109MA2HY1B98N
成立时间	2020 年 6 月 4 日
负责人	马付军
注册地址	浙江省杭州市萧山区宁围街道诺德财富中心 1 幢 2202-5 室
办公地址	浙江省杭州市萧山区宁围街道诺德财富中心 1 幢 2202-5 室
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；人工智能基础软件开发；广告设计、代理；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；软件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。（在总公司经营范围内从事经营活动）
主营业务	无实际业务经营

2、成都分公司

公司名称	和创（北京）科技股份有限公司成都分公司
统一社会信用代码	91510105MA6AKBHG5U
成立时间	2020 年 6 月 3 日
负责人	马付军
注册地址	成都市青羊区东胜街 2 号 1 栋 8 楼 1 号 801 室

办公地址	成都市青羊区东胜街2号1栋8楼1号801室
经营范围	技术开发、技术咨询、技术服务、技术推广；基础软件服务；应用软件开发；销售：自主研发后的产品；设计、制作、代理、发布广告。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本产业政策禁止和限制类项目的经营活动）
主营业务	无实际业务经营

3、重庆分公司

公司名称	和创（北京）科技股份有限公司重庆分公司
统一社会信用代码	91500103MA610K628N
成立时间	2020年6月23日
负责人	马付军
注册地址	重庆市渝中区五一路99号一单元18-5#
办公地址	重庆市渝中区五一路99号一单元18-5#
经营范围	许可项目：互联网信息服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，销售代理，软件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务	无实际业务经营

4、苏州分公司

公司名称	和创（北京）科技股份有限公司苏州分公司
统一社会信用代码	91320508MA2262T48F
成立时间	2020年8月10日
负责人	马付军
注册地址	苏州市渔郎桥浜16号5栋201室
办公地址	苏州市渔郎桥浜16号5栋201室
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广告设计、代理；软件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务	无实际业务经营

5、天津分公司

公司名称	和创（北京）科技股份有限公司天津分公司
统一社会信用代码	91120101MA07509P23
成立时间	2020年9月21日
负责人	马付军
注册地址	天津市和平区南市街张自忠路与多伦道交口合生国际大厦2号楼2203室
办公地址	天津市和平区南市街张自忠路与多伦道交口合生国际大厦2号楼2203室
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务	无实际业务经营

6、上海分公司

公司名称	和创（北京）科技股份有限公司上海分公司
统一社会信用代码	91310105MA1FWLX989
成立时间	2020年11月9日
负责人	马付军
注册地址	上海市长宁区法华镇路525号3幢406室
办公地址	上海市长宁区法华镇路525号3幢406室
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；基础软件服务；应用软件开发；设计、制作、代理、发布广告。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务	无实际业务经营

7、深圳分公司

公司名称	和创（北京）科技股份有限公司深圳分公司
统一社会信用代码	91440300MA5GGC6A0Q
成立时间	2020年11月18日
负责人	马付军
注册地址	深圳市南山区南山街道登良社区南山大道1088号南园枫叶大厦17J
办公地址	深圳市南山区南山街道登良社区南山大道1088号南园枫叶大厦17J
经营范围	一般经营项目是：技术开发、技术咨询、技术服务、技术推广；基础软件服务、应用软件开发；销售自主研发后的产品；设计、制作、代理、发布广告。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务	无实际业务经营

8、广州分公司

公司名称	和创（北京）科技股份有限公司广州分公司
统一社会信用代码	91440104MACCHYQ19U
成立时间	2023年3月6日
负责人	马付军
注册地址	广州市越秀区广州大道中289号生产综合楼302室
办公地址	广州市越秀区广州大道中289号生产综合楼302室
经营范围	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；人工智能基础软件开发；软件销售；广告设计、代理；广告制作。
主营业务	无实际业务经营

（三）参股公司

1、上海用诚

公司名称	上海用诚计算机技术有限公司
注册资本	500万元
统一社会信用代码	91310118776661893C
成立时间	2005年6月15日
法定代表人	廖晓军

注册地址	青浦区朱家角镇康业路 901 弄 98 号 4 层 D 区 433 室
办公地址	上海市天山路 600 弄 4 号楼 19B 室
经营范围	计算机专业领域内的技术开发、技术服务、技术咨询，计算机软硬件的开发，企业管理咨询，会务服务，展览展示服务，从事货物及技术的进口业务，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），财务咨询（不得从事代理记账），销售数码产品、电子产品、文化办公用品，计算机及配件的安装、调试、维修及销售。（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）
主营业务	主要经营软件代理业务，同时存在部分软件开发及实施服务。
股权结构	和创科技认缴出资 200 万元，持股比例 40%，廖晓军持股比例 60%，控股股东为廖晓军

2、福建金科

公司名称	福建金科信息技术股份有限公司
注册资本	8,129.5978 万人民币
统一社会信用代码	91350000154590699L
成立时间	1993 年 1 月 8 日
法定代表人	何志坚
注册地址	福建省福州市马尾区兴业西路 12 号联东 U 谷·福州物联网产业园 7A
办公地址	福州市中山路 23 号商业大厦 15 层
经营范围	计算机信息技术研发；计算机软、硬件及辅助设备、通信设备的销售；建筑智能化工程的设计、施工；教育信息咨询；对外贸易；信息系统集成服务；运行维护服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	主要从事 IT 基础设施运维服务业务和 IT 系统集成服务业务，根据行业客户需求，应用业界先进的技术产品，提供从解决方案到集成到服务到运维的一站式 IT 服务，IT 基础设施运维服务包括三个服务产品：设备维保服务、系统运维服务、业务运维服务。
股权结构	和创科技认缴出资 1,726.836 万元，持股比例 21.24%，其他股东持股比例 78.76%，控股股东为何志毅

八、董事、监事、高级管理人员情况

（一）董事、监事、高级管理人员的简要情况

截至本招股说明书签署日，公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名；监事会由 3 名监事组成，其中职工代表监事 1 名；公司设总经理 1 名，副总经理 2 名，财务负责人 1 名，董事会秘书 1 名。

1、董事会成员

公司董事会由9名成员组成，其中包括3名独立董事，公司董事由股东大会选举产生，每届任期三年，任期届满可连选连任；独立董事任期三年，独立董事连任不得超过两届。现任公司董事名单及简历如下：

现任公司董事名单及简历如下：

序号	姓名	职务	本届任期	提名人
1	刘学臣	董事、总经理	2020年4月17日至2023年4月16日	刘学臣
2	李汉生	董事长	2020年4月17日至2023年4月16日	北京盛景嘉成创业投资中心（有限合伙）
3	况奕	董事	2020年4月17日至2023年4月16日	亚东北辰
4	陈伟	董事	2020年4月17日至2023年4月16日	富海永成
5	周逵	董事	2022年2月14日至2023年4月16日	红杉瀚辰
6	胡奎	董事、副总经理、财务负责人	2020年4月17日至2023年4月16日	刘学臣
7	宋涛	独立董事	2020年6月29日至2023年4月16日	董事会
8	唐琳	独立董事	2022年1月24日至2023年4月16日	董事会
9	杨兆全	独立董事	2022年5月16日至2023年4月16日	董事会

注：根据公司披露的《关于董事会、监事会及高级管理人员延期换届的公告》，公司第二届董事会、监事会及高级管理人员任期已届满。鉴于公司新一届董事会候选人、监事会候选人及高级管理人员的提名工作尚未完成，为确保公司相关工作的稳定性与连续性，董事会、监事会及高级管理人员将延迟换届。在换届选举工作完成之前，公司第二届董事会、监事会全体成员及高级管理人员将依照法律、行政法规和《公司章程》的规定继续履行董事、监事及高级管理人员的义务和职责。公司董事会、监事会及高级管理人员的延期换届不影响公司的正常运营，下同。

（1）刘学臣

简历具体情况参见本节之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（一）控股股东、实际控制人情况”。

（2）李汉生

李汉生先生，1959年3月出生，葡萄牙国籍，并拥有中国香港特别行政区永久居留权，本科学历。1982年5月至1987年6月，历任霍尼韦尔信息系统有限公司系统分析师、中国区销售经理；1987年8月至1999年5月，历任中国惠普有限公司微机及外设部门销售经理、信息产品事业部总经理、中国惠普有限公司副总裁；1999年5月至2003年4月，历任北京北大方正电子有限公司总裁、方正数码有限公司总裁；2003年5月至2010年1月，任上海和勤软件技术有限公司董事长兼总裁；2010年1月至2019年12月，任北京华创盛景投资管理有限公司总经理；2013年6月至今，

任北京华创嘉成投资管理有限公司董事长兼总经理；2015年3月至今，任北京华创上古投资管理咨询有限公司法定代表人、总经理；2015年4月至今，任北京上古新泰投资管理有限公司法定代表人、总经理；2015年6月起任公司董事长。

（3）况奕

况奕先生，1981年11月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。2006年7月至2009年6月，任麦肯锡咨询公司商业分析员；2009年7月至2015年7月，任联想控股股份有限公司投资总监；2015年8月至今，任复星锐正资本董事总经理；2020年3月起现任公司派驻董事。

（4）陈伟

陈伟先生，1977年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。1999年7月至2000年6月，任上海川崎食品集团公司投资部员工；2000年7月至2009年12月，历任申银万国证券股份有限公司营业部投资咨询、总裁办公室秘书（主管级）、收购兼并总部部门经理；2010年1月至2014年6月，历任申银万国投资有限公司投资副总裁、投资总监、投资决策委员会委员；2014年7月至今，任深圳东方财富投资管理有限公司合伙人公司合伙人；2015年6月起任公司派驻董事。

（5）周逵

周逵先生，1968年生，中国国籍，无永久境外居留权，硕士研究生学历。2005年至今，任红杉资本中国基金合伙人；2022年2月起任公司董事。

（6）胡奎

胡奎先生，1980年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，博士研究生学历。2010年7月至2011年2月，任北京方正阿帕比技术有限公司工程师；2011年3月加入和创科技，2015年6月起任公司董事、副总经理，2021年4月起任财务负责人。

（7）宋涛

宋涛先生，1976年4月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1999年7月至2011年8月，历任华为技术有限公司国内市场部高级产品经理、高级客户经理、南美北部地区客户群市场总监、东加勒比区域首席代表、公共关系部北京分部副部长；2011年8月至2017年2月，历任小米通讯技术有限公司董事长特别助理、公共

事务部总经理、国际战略部部长、投资部副总裁；2017年2月至今，任北京金山办公软件股份有限公司董事会秘书兼财务负责人，2017年5月至今担任副总经理；2020年6月起任公司独立董事。

(8) 唐琳

唐琳女士，1971年10月出生，中国国籍，无永久境外居留权，香港中文大学MBA。2000年11月至今，任永拓会计师事务所（特殊普通合伙）山东分所合伙人；2022年1月起任公司独立董事。

(9) 杨兆全

杨兆全先生，1973年3月出生，中国国籍，无永久境外居留权，清华大学法律硕士，执业律师。1994年8月至1998年8月，任北京市司法局科员；1998年9月至2000年7月，任北京市安平城律师事务所律师；2000年8月至2009年7月，任北京市华堂律师事务所合伙人律师；2009年8月至今，任北京威诺律师事务所主任；2022年5月起任公司独立董事。

2、监事会成员简介

公司监事会由3名成员组成，其中包括1名职工代表监事，职工代表监事由职工代表大会选举产生。每届监事任期为三年。

公司监事名单及简历如下：

序号	姓名	职务	本届任期	提名人
1	黄国强	监事会主席	2020年4月17日至2023年4月16日	富海铎创
2	夏耀峰	监事	2020年4月17日至2023年4月16日	青岛金石灏纳投资有限公司
3	刘身强	职工代表监事	2020年3月31日至2023年4月16日	职工代表大会选举

(1) 黄国强

黄国强先生，1973年2月生，中国国籍，无境外永久居留权，毕业于清华大学，硕士研究生学历，应用经济学专业。1997年8月至2000年11月，任硅谷动力网络技术有限公司商务经理；2000年11月至2003年8月，任加拿大运通通信公司战略市场部经理；2003年9月至2005年9月，任美国速驰无线公司北京代表处中国大区市场经理；2005年9月至2009年6月，任上海贝尔阿尔卡特股份有限公司投资经

理；2009年6月至2019年3月，任深圳市东方富海投资管理股份有限公司董事、副总经理；2019年3月至今，任深圳市富海中小企业发展基金股权投资管理有限公司董事、副总经理；2015年6月起任公司监事会主席。

(2) 夏耀峰

夏耀峰先生，1981年2月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。2006年9月至2010年9月，任毕马威会计师事务所高级审计师；2010年9月至2014年5月，天津博信股权投资管理合伙企业投资副总裁；2014年7月至2018年9月，任中信证券股份有限公司高级副总裁；2018年9月至2021年1月，任中信证券投资有限公司高级副总裁；2021年2月至今金石投资有限公司高级副总裁；2020年4月起任公司监事。

(3) 刘身强

刘身强先生，1977年4月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。2008年5月至2012年10月，任三星鹏泰咨询项目总监；2014年加入和创科技；2020年4月起兼任公司职工代表监事。

3、高级管理人员

公司高级管理人员包括总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书。

公司高级管理人员名单及简历如下：

序号	姓名	现任职务	本届任期
1	刘学臣	董事、总经理	2020年4月17日至2023年4月16日
2	胡奎	董事、副总经理、财务负责人	2020年4月17日至2023年4月16日
3	于军	副总经理	2020年4月17日至2023年4月16日
4	杨宁	董事会秘书	2020年4月17日至2023年4月16日

(1) 刘学臣

刘学臣先生，公司董事、总经理，简历参见“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（一）控股股东、实际控制人情况”。

(2) 胡奎

胡奎先生，公司董事、副总经理、财务负责人，简历情况参见“第四节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员情况”之“（一）董事、监事、高级

管理人员的简要情况”。

(3) 于军

于军先生，1976年4月出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历。1997年7月至2007年4月，历任金蝶国际软件集团销售经理、销售总监；2007年4月至2009年9月，任阿里巴巴网络技术有限公司高级销售总监；2009年9月至2013年7月，任用友网络科技股份有限公司高级销售总监；2015年6月起任公司副总经理。

(4) 杨宁

杨宁女士，1974年8月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。1996年7月至2001年2月，任美国联合医药工业集团商务主管；2001年2月至2010年12月，任日本富士精工中国客户服务中心市场总监；2011年6月至2013年9月，任德国捷德集团任中国区战略合作负责人；2013年10月至2018年12月，任北京东润环能科技股份有限公司董事会秘书；2020年4月起任公司董事会秘书。

4、董事、监事、高级管理人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，除在公司及合并范围内子公司任职外，公司董事、监事、高级管理人员在其他单位担任董事、监事和高级管理人员的兼职情况如下：

序号	姓名	公司职务	兼职单位	兼任职务	兼职单位与公司的关系
1	李汉生	董事长	北京华创上古投资管理咨询有限公司	法定代表人、执行董事、总经理	无
			山东能极电源科技有限公司	法定代表人、董事长	无
			北京和勤新源技术有限公司	法定代表人、董事长	无
			重庆乘鹭科技有限公司	法定代表人、执行董事、总经理	无
			重庆爱上智能车科技有限公司	法定代表人、执行董事、总经理	无
			北京艾上智能科技有限公司	法定代表人、执行董事、总经理	无
			北京航管软件技术有限公司	法定代表人、董事长	无
			北京上古新泰投资管理有限公司	法定代表人、执行董事、总经理	无
			北京水晶球未来投资管理有限公司	法定代表人、执行董事、总经理	无
			北京比高天地科技有限公司	法定代表人、执行董事、总经理	无

			北京华创嘉成投资管理有限公司	法定代表人、执行董事、总经理	无
			天津大海云科技有限公司	董事	无
			杭州龙席网络科技股份有限公司	董事	无
			北京华创盛景投资管理有限公司	总经理	无
			北京创仕科锐信息技术有限公司	董事	无
			盛景网联科技股份有限公司	董事	无
			北京络可英网络科技有限公司	董事	无
			北京优债科技有限公司	董事	无
			深圳市容奈材料设计有限公司	董事	无
			深圳市欧农科技有限公司	董事	无
			浙江创力电子股份有限公司	董事	无
			山东森鑫环保科技有限公司	董事	无
			泰安市卡奔能源科技有限公司	董事	无
			北京易观智库网络科技有限公司	董事	无
			北京易观亚太科技股份有限公司	董事	无
			北京易观网络信息咨询有限公司	董事	无
			泰安市法拉第能源科技有限公司	董事	无
			北京长城华冠汽车科技股份有限公司	董事	无
			北京爱智尚科技有限公司	监事	无
			北京今商道电子商务有限公司	监事	无
2	刘学臣	董事、 总经理	福建金科	董事	参股公司
			上海用诚	董事	参股公司
			红圈（北京）科技有限公司	执行董事	间接持股
			苏州图搜众智投资管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	公司股东
			苏州图搜成城投资管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	公司股东
3	胡奎	董事、 副总经理、 财务负责人	福建金科	董事	参股公司
			北京新创百树投资管理有限公司	法定代表人、执行董事	间接持股
			一好（山东）海洋生物科技有限公司	监事	无
			深圳市美兆环境股份有限公司	董事	无
4	陈伟	董事	上海肯耐珂萨人力资源科技股份有限公司	董事	无
			北京易观智库网络科技有限公司	董事	无
			北京八斗互动网络技术有限公司	董事	无
			上海翼火蛇信息技术有限公司	董事	无
			苏州博纳讯动软件有限公司	董事	无
			北京灵犀微光科技有限公司	董事	无
			广州一禾企业管理有限公司	董事	无
			北京走出趣科技发展有限公司	董事	无
			上海斯睿德信息技术有限公司	董事	无
			杭州数途信息科技有限公司	董事	无
			福建金科	董事	参股公司
			苏州富海永成投资管理有限公司	总经理	无
上海富海扬帆投资管理有限公司	监事	无			

			南京云信达科技有限公司	董事	无
5	周逵	董事	红杉资本中国基金	合伙人	
			Yitu limited	董事	无
			IngageApp Global Limited	董事	无
			Pony AI Inc.	董事	无
			Cloopen Group Holding Limited	董事	无
			恒安嘉新（北京）科技股份公司	董事	无
			云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司	董事	无
			上海依图信息技术有限公司	董事	无
			广州康盛生物科技股份有限公司	董事	无
			北京圆心科技集团股份有限公司	董事	无
			杭州今元网络技术有限公司	董事	无
			北京顶象技术有限公司	董事	无
			深圳市菲森科技有限公司	董事	无
			博锐尚格科技股份有限公司	董事	无
			北京融易算科技有限公司	董事	无
			北京优特捷信息技术有限公司	董事	无
			陕西华筑科技有限公司	董事	无
			数坤（北京）网络科技股份有限公司	董事	无
			北京云道智造科技有限公司	董事	无
			北京仁科互动网络技术有限公司	董事	无
			摩尔线程智能科技（北京）有限责任公司	董事	无
			杭州咏柳科技有限公司	董事	无
			谷斗科技（上海）有限公司	董事	无
			北京壹永科技有限公司	董事	无
			济凡生物科技（北京）有限公司	董事	无
			上海优集工业软件有限公司	董事	无
			成都集致生活科技有限公司	董事	无
			杭州和伍系统科技有限公司	董事	无
			杭州亿格云科技有限公司	董事	无
			北京数牍科技有限公司	董事	无
			北京长远佳信息科技有限公司	董事	无
			武汉爱博泰克生物科技有限公司	董事	无
全知科技（杭州）有限责任公司	董事	无			
北京伊诺凯科技有限公司	董事	无			
杭州天谷信息科技有限公司	董事	无			
菲鹏生物股份有限公司	董事	无			
油滴互联（北京）信息技术有限公司	董事	无			
深圳市聪衡科技有限公司	董事	无			
JST Group Corporation Limited	董事	无			
6	况奕	董事	上海锐璨投资有限公司	法定代表人、董事长	无
			上海锐翀投资有限公司	法定代表人、董事长	无

			上海锐煦管理咨询有限公司	法定代表人、执行董事	无
			上海锐坤创业投资有限公司	董事	无
			广州奇盾信息技术有限公司	董事	无
			苏州新天弈新材料科技有限公司	董事	无
			上海梅洛体育文化传播有限公司	董事	无
			北京一径科技有限公司	董事	无
			北京新数科技有限公司	董事	无
			深圳市一号互联科技有限公司	董事	无
			上海车赢信息技术有限公司	董事	无
			杭州麦田汽车服务有限公司	董事	无
			北京中天孔明科技股份有限公司	董事	无
			东方慧沃（北京）科技发展有限公司	董事	无
7	宋涛	独立董事	北京金山办公软件股份有限公司	董事会秘书、副总经理、财务负责人	无
			北京数科网维技术有限责任公司	董事	无
8	唐琳	独立董事	永拓会计师事务所（特殊普通合伙）	合伙人	无
			东方上进投资咨询（北京）有限公司	监事	无
9	杨兆全	独立董事	北京威诺律师事务所	主任	无
			成都威天下企业管理咨询有限公司	总经理	无
			北京诺康达医药科技股份有限公司	独立董事	无
			江苏辉丰生物农业股份有限公司	独立董事	无
			北京众友恒杰咨询服务有限公司	监事	无
10	黄国强	监事会主席	上海合合信息科技股份有限公司	董事	无
			华扬联众数字技术股份有限公司	董事	无
			北京富基标商流通信息科技有限公司	董事	无
			深圳芯盛思技术有限公司	董事	无
			上海刃游网络科技有限公司	董事	无
			深圳市华傲数据技术有限公司	董事	无
			三未信安科技股份有限公司	董事	无
			深圳市国芯物联科技有限公司	董事	无
			酒仙网络科技股份有限公司	董事	无
			秒秒测科技（北京）有限公司	董事	无
			南京睿悦信息技术有限公司	董事	无
			成都启英泰伦科技有限公司	董事	无
			上海同态信息科技有限公司	董事	无
			上海腾牛电子商务有限公司	董事	无
			深圳市转角街坊网络科技有限公司	董事	无
			上海爱会客信息科技有限公司	董事	无
			北京四维纵横数据技术有限公司	董事	无
			北京宽客网络技术有限公司	董事	无
			觅优信息技术（常州）有限公司	董事	无
			觅优信息技术（上海）有限公司	董事	无

			和力辰光国际文化传媒（北京）股份有限公司	董事	无
			北京泽石科技有限公司	董事	无
			花意生活（北京）电子商务有限公司	董事	无
			有米科技股份有限公司	董事	无
			智选数字技术（广州）股份有限公司	董事	无
			深圳蜂巢互联科技有限公司	董事	无
			广州喜淘信息科技有限公司	董事	无
			昆仑万维科技股份有限公司	董事	无
			北京铁血科技股份公司	董事	无
			杭州银盒宝成科技有限公司	董事	无
			杭州云雾科技有限公司	董事	无
			华夏天信智能物联股份有限公司	董事	无
			职优你（上海）教育科技有限公司	董事	无
			广州老虎信息科技有限公司	董事	无
			天津乾润商业保理有限责任公司	董事	无
			北京蔷薇灵动科技有限公司	董事	无
			北京爱论答科技有限公司	董事	无
			上海兰渡文化传播有限公司	董事	无
			厦门美家帮科技股份有限公司	董事	无
			北京永洪商智科技有限公司	董事	无
			上海德拓信息技术股份有限公司	董事	无
			深圳市富海中小企业发展基金股权投资管理有限公司	董事	无
			深圳时空壶技术有限公司	董事	无
			上海果栗自动化科技有限公司	董事	无
			北京快乐工场网络科技有限公司	监事	无
			上海银河数娱网络科技有限公司	监事	无
			上海锐翎企业管理有限公司	监事	无
			上海卓赞教育科技有限公司	监事	无
			江苏原力数字科技股份有限公司	监事	无
			深圳市活力天汇科技股份有限公司	监事	无
			深圳富海创新创业投资基金企业（有限合伙）	执行事务合伙人委派代表、投委会委员	无
			珠海富海华金创业投资基金（有限合伙）	执行事务合伙人委派代表、投委会委员	无
11	夏耀峰	监事	北京科太亚洲生态科技股份有限公司	董事	无
12	刘身强	监事	红圈（北京）科技有限公司	监事	间接持股

注：周逵除上述主要兼职公司外还在红杉资本中国基金部分主体任职。

5、董事、监事、高级管理人员相互之间存在的亲属关系

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关

系。

6、董事、监事、高级管理人员薪酬的情况

(1) 董事、监事、高级管理人员的薪酬组成、确定依据

公司董事（在公司领薪的非独立董事）、监事、高级管理人员的薪酬主要由基本工资、绩效等组成。独立董事领取独立董事津贴。公司董事（在公司领薪的非独立董事）、高级管理人员的薪酬主要根据其所处岗位的职责、重要性、贡献度等因素确定；公司独立董事津贴由股东大会审议决定；公司监事的薪酬主要结合其所处岗位、考核情况等要素根据公司薪酬管理制度确定。公司部分董事、监事不从公司领取薪酬。

(2) 董事、监事、高级管理人员的薪酬收入情况

公司现任董事、监事、高级管理人员 2022 年度在公司领取薪酬情况如下表所示：

序号	姓名	职位	税前薪酬（万元）
1	刘学臣	董事、总经理	57.35
2	李汉生	董事长	-
3	况奕	董事	-
4	陈伟	董事	-
5	周逵	董事	-
6	胡奎	董事、副总经理、财务负责人	60.63
7	宋涛	独立董事	6.00
8	唐琳	独立董事	5.91
9	杨兆全	独立董事	4.11
10	黄国强	监事会主席	-
11	夏耀峰	监事	-
12	刘身强	职工代表监事	50.62
13	于军	副总经理	81.89
14	杨宁	董事会秘书	62.44

(3) 董事、监事、高级管理人员薪酬总额占各期发行人利润总额的比例

2020 年度、2021 年度、2022 年度，公司董事、监事、高级管理人员的税前薪酬总额占各期公司利润总额的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
税前薪酬总额	328.95	508.60	359.46
利润总额	-4,793.78	-1,834.40	-784.70
占比	-6.86%	-27.73%	-45.81%

(二) 直接或间接持有发行人股份的情况

1、直接持股

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员及其近亲属直接持有发行人股份的情况如下：

序号	姓名	职务	持股数量（股）	持股比例
1	刘学臣	董事、总经理	26,862,791	16.7715%
2	胡奎	董事、副总经理、财务负责人	3,440,561	2.1481%

2、间接持股

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员及其近亲属间接持有发行人股份的情况如下：

序号	姓名	职务	间接持股主体	持股数量（股）	持股比例
1	刘学臣	董事、总经理	图搜众成	4,309,447	2.6906%
			图搜众智	71,430	0.0446%
			图搜成城	95,340	0.0595%
			北京百树成林投资管理中心（有限合伙）	54,240	0.0339%
			富海永成	2,720	0.0017%
2	胡奎	董事、副总经理、财务负责人	图搜众成	196,615	0.1228%
			图搜众智	9,727	0.0061%
			图搜成城	9,739	0.0061%
			北京百树成林投资管理中心（有限合伙）	55,264	0.0345%
			富海永成	3,627	0.0023%
3	陈伟	董事	富海永成、富海铎创、富海万盛	14,676	0.0092%
4	黄国强	监事会主席	富海永成、富海铎创、富海万盛	66,246	0.0414%
5	刘身强	职工代表监事	图搜众成	446,970	0.2791%
6	杨宁	董事会秘书	图搜众成	25,000	0.0156%

注：周逵及其配偶鞠青在红杉瀚辰、启创科远中持有权益份额，需要说明的是，该权益份额的持有早于两家机构参与和创科技的定增，红杉瀚辰与启创科远不认为周逵及其配偶持有和创科技股份。

3、所持股份质押或冻结以及诉讼纠纷情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有公司的股份不存在质押或冻结以及诉讼纠纷的情况。

（三）对外投资情况

截至报告期末，公司董事、监事及高级管理人员的对外投资情况如下：

姓名	所任职务	企业名称	持股比例 (%)	投资金额
李汉生	董事长	北京华创上古投资管理咨询有限公司	100.00%	10 万美元
刘学臣	董事、总经理、法定代表人	红圈（北京）科技有限公司	100.00%	10 万元
		苏州图搜众智投资管理合伙企业（有限合伙）	4.18%	7.34 万元
		苏州图搜成城投资管理合伙企业（有限合伙）	6.55%	9.79 万元
		北京新创百树投资管理有限公司	30.00%	30 万元
		北京百树成林投资管理中心（有限合伙）	16.13%	500 万元
胡奎	董事、副总经理、财务负责人	苏州图搜众成投资管理合伙企业（有限合伙）	0.46%	42.82 万元
		苏州图搜众智投资管理合伙企业（有限合伙）	0.57%	1 万元
		苏州图搜成城投资管理合伙企业（有限合伙）	0.67%	1 万元
		北京新创百树投资管理有限公司	40.00%	40 万元
		北京百树成林投资管理中心（有限合伙）	48.39%	1500 万元
		福建金科	4.00%	71 万元
		深圳市美兆环境股份有限公司	0.88%	495 万元
		北京龙一信息咨询中心（有限合伙）	4.74%	12.9 万元
陈伟	董事	芜湖市富海久泰投资咨询合伙企业（有限合伙）	1.25%	263 万元
周逵	董事	天津红杉弘业股权投资合伙企业（有限合伙）	20%	1500 万元
		启创科远股权投资基金合伙企业（有限合伙人）	1.10%	240 万元
		除前述外，周逵在红杉资本中国基金部分主体持有权益并控制红杉资本中国基金部分主体		
况奕	董事	天津联同肆管理咨询中心（有限合伙）	1.29%	311.2 万元
		海南礼士创业投资合伙企业（有限合伙）	21.00%	630 万元
		海南栖贤创业投资合伙企业（有限合伙）	28.00%	840 万元
		宁波梅山保税港区锐正创业投资合伙企业（有限合伙）	8.42%	295.3 万元
		海南同岑投资合伙企业（有限合伙）	16.00%	800 万元
宋涛	独立董事	天津拾伍米企业管理合伙企业（有限合伙）	2.42%	100 万元
		北京禾益汇创业投资中心（有限合伙）	3.00%	300 万元
		厦门思明区苹果天使三期创业投资合伙企业（有限合伙）	2.86%	100 万元
		天津奇文二维企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	2.41%	0.5 万元
		天津奇文七维企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	-	1.7 万元
		北京紫京数字咨询管理合伙企业（有限合伙）	20.00%	240 万元
		北京一峰添隆教育科技有限公司	5.38%	3.5 万元
		重庆明其志企业管理咨询中心（有限合伙）	90.00%	90 万元
		重庆硕隼汇企业管理咨询中心（有限合伙）	90.00%	90 万元
		北京创维嘉惠科技有限公司	1.50%	0.2 万元
		宁波同益百耀体育文化合伙企业（有限合伙）	1.53%	3.8 万元
		天津奇文六维企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	13.86%	3 万元
		北京金山办公软件股份有限公司	0.07%	32.27 万元
唐琳	独立董事	永拓会计师事务所（特殊普通合伙）	0.33%	5 万元

杨兆全	独立董事	高盛雷曼联合资本管理（北京）有限公司	90.00%	900 万元
		成都威天下企业管理咨询有限公司	95.00%	950 万元
黄国强	监事会主席	芜湖市富海久泰投资咨询合伙企业（有限合伙）	5.65%	1,187 万元
		北京厚德众合咨询中心（有限合伙）	3.33%	50 万元
夏耀峰	监事	博信添利（天津）股权投资基金合伙企业（有限合伙）	1.75%	70 万元
		金石润泽（淄博）投资咨询合伙企业（有限合伙）	2.93%	100 万元
刘身强	职工代表监事	苏州图搜众成投资管理合伙企业（有限合伙）	1.62%	100 万元
杨宁	董事会秘书	苏州图搜众成投资管理合伙企业（有限合伙）	0.27%	25 万元

发行人董事、监事、高级管理人员上述对外投资与其在公司任职不存在利益冲突。

（四）其他披露事项

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员变动情况

1、董事变动情况

时间	董事变动情况	变动后董事会成员
2020 年 1 月 1 日	-	李汉生、刘学臣、胡奎、陈伟、WU GANG、梁隽樟、金华龙
2020 年 4 月 17 日	金华龙不再担任董事，任命况奕为董事（均为亚东北辰委派董事）	李汉生、刘学臣、胡奎、陈伟、WU GANG、梁隽樟、况奕
2020 年 6 月 29 日	新增宋涛为独立董事	李汉生、刘学臣、胡奎、陈伟、WU GANG、梁隽樟、况奕、宋涛
2020 年 8 月 3 日	新增姜照东为独立董事	李汉生、刘学臣、胡奎、陈伟、WU GANG、梁隽樟、况奕、宋涛、姜照东
2021 年 11 月 10 日	姜照东辞去独立董事职务	李汉生、刘学臣、胡奎、陈伟、WU GANG、梁隽樟、况奕、宋涛
2022 年 1 月 24 日	新增唐琳为独立董事	李汉生、刘学臣、胡奎、陈伟、WU GANG、梁隽樟、况奕、宋涛、唐琳
2022 年 2 月 14 日	新增周逵为董事	李汉生、刘学臣、胡奎、陈伟、周逵、WU GANG、梁隽樟、况奕、宋涛、唐琳
2022 年 5 月 16 日	新增杨兆全为独立董事	李汉生、刘学臣、胡奎、陈伟、周逵、WU GANG、梁隽樟、况奕、宋涛、唐琳、杨兆全
2022 年 5 月 23 日	梁隽樟先生、WUGANG 辞去董事职务	李汉生、刘学臣、胡奎、陈伟、周逵、况奕、宋涛、唐琳、杨兆全

2、监事变动情况

时间	监事变动情况	变动后监事会成员
2020 年 1 月 1 日	-	黄国强、陈宏章、丛永罡、丁亚楠、郭国辉

2020年3月31日	丁亚楠、郭国辉不再担任监事，新增刘身强、邓鹏为监事	黄国强、陈宏章、丛永罡、刘身强、邓鹏
2020年4月17日	陈宏章不再担任监事，新增夏耀峰为监事	黄国强、丛永罡、夏耀峰、刘身强、邓鹏
2021年8月12日	丛永罡、邓鹏不再担任监事	黄国强、夏耀峰、刘身强

3、高级管理人员变动情况

时间	高级管理人员变动情况	变动后高级管理人员成员
2020年1月1日	-	刘学臣、胡奎、牛其建、于军、崔敏
2020年4月17日	新增杨宁为董事会秘书	刘学臣、胡奎、牛其建、于军、崔敏、杨宁
2021年4月2日	崔敏不再担任副总经理、财务负责人	刘学臣、胡奎、牛其建、于军、杨宁
2022年1月17日	牛其建不再担任副总经理	刘学臣、胡奎、于军、杨宁

公司最近两年董事、监事、高级管理人员的变化主要系公司为完善治理结构以及满足实际经营需要而进行的适当调整，其中增选和调整的董事主要为股东委派董事或外部独立董事，有利于进一步完善法人治理结构，且董事、监事、高级管理人员的变动均按公司章程规定执行了必要、合规的法律程序，上述变化符合有关法律法规及规范性文件的规定，且未对发行人日常经营及本次发行上市构成重大不利影响。

九、重要承诺

(一) 与本次公开发行有关的承诺情况

承诺主体	承诺开始日期	承诺结束日期	承诺类型	承诺具体内容
实际控制人、控股股东	2022年6月23日	-	股份锁定的承诺	1、公司召开股东大会审议向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市事项的，本人将自该次股东大会股权登记日次日起至公司完成公开发行股票并于北京证券交易所上市之日期间不转让或者委托他人代为管理本人直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份；若上述期间内，公司终止申请股票在北京证券交易所上市事项的，则可以申请解除上述限售承诺。2、自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之日起12个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前本人直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。3、自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后6

				<p>个月内，如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于本次发行的发行价（指公司本次公开发行股票的发价价格，如果因公司挂牌后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照北京证券交易所的有关规定作除权除息处理，下同），或者公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后 6 个月期末收盘价低于本次发行的发行价，则本人直接或间接持有公司股票的锁定期自动延长 6 个月；在延长锁定期内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司本次发行前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。</p> <p>4、公司上市时未盈利的，在实现盈利前，本人自公司股票上市之日起 2 个完整会计年度内，不得减持公开发行并上市前股份；公司实现盈利后，可以自当年年度报告披露后次日起减持公开发行并上市前股份，但应遵守北京证券交易所的相关规定。本人在前述规定期间内离职的，继续遵守前述规定。5、自本承诺出具后，如本承诺与届时有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件以及北京证券交易所的业务规则等不一致或存在冲突的，本人承诺遵照相关规定执行。</p>
实际控制人、控股股东	2022 年 11 月 28 日	-	关于延长股份锁定期的承诺	<p>2022 年 6 月 23 日，本人出具了《股份锁定的承诺函》，其中约定“4、公司上市时未盈利的，在实现盈利前，本人自公司股票上市之日起 2 个完整会计年度内，不得减持公开发行并上市前股份；公司实现盈利后，可以自当年年度报告披露后次日起减持公开发行并上市前股份，但应遵守北京证券交易所的相关规定。本人在前述规定期间内离职的，继续遵守前述规定。”为进一步保护中小投资者利益，近期，本人在《股份锁定的承诺函》的基础上，进一步补充签订了《关于延长股份锁定期的承诺函》，具体承诺如下：“在公司实现盈利前，作为控股股东、实际控制人，本人自公司股票上市之日起 3 个完整会计年度内，不得减持首发前股份；自公司股票上市之日起第 4 个会计年度和第 5 个会计年度内，每年减持的首发前股份不得超过</p>

				公司股份总数的 2%，并应当符合相关法律法规关于减持股份的相关规定。公司实现盈利后，本人可以自当年年度报告披露后次日起减持首发前股份，但应当遵守相关法律法规的规定。”
图搜众成、图搜众智、图搜成城	2022 年 6 月 23 日	-	股份锁定的承诺	<p>1、公司召开股东大会审议向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市事项的，本企业将自该次股东大会股权登记日次日起至公司完成公开发行股票并于北京证券交易所上市之日期间不转让或者委托他人代为管理本企业直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份；若上述期间内，公司终止申请股票在北京证券交易所上市事项的，则可以申请解除上述限售承诺。</p> <p>2、自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前本企业直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。</p> <p>3、自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后 6 个月内，如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于本次发行的发行价（指公司本次公开发行股票的发行价格，如果因公司挂牌后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照北京证券交易所的有关规定作除权除息处理，下同），或者公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后 6 个月期末收盘价低于本次发行的发行价，则本企业直接或间接持有公司股票的锁定期自动延长 6 个月；在延长锁定期内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司本次发行前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。</p> <p>4、公司上市时未盈利的，在实现盈利前，本企业自公司股票上市之日起 2 个完整会计年度内，不得减持公开发行并上市前股份；公司实现盈利后，可以自当年年度报告披露后次日起减持公开发行并上市前股份，但应遵守北京证券交易所的相关规定。本企业在前述规定期间内离职的，继续遵守前述规定。</p> <p>5、自本承诺出具后，如本承诺与届时有关法律、行</p>

				政法规、部门规章、规范性文件以及北京证券交易所的业务规则等不一致或存在冲突的，本企业承诺遵照相关规定执行。
图搜众成、图搜众智、图搜成城	2022年11月28日	-	关于延长股份锁定期的承诺	2022年6月23日，本企业出具了《股份锁定的承诺函》，其中约定“4、公司上市时未盈利的，在实现盈利前，本企业自公司股票上市之日起2个完整会计年度内，不得减持公开发行并上市前股份；公司实现盈利后，可以自当年年度报告披露后次日起减持公开发行并上市前股份，但应遵守北京证券交易所的相关规定。本企业在前述规定期间内离职的，继续遵守前述规定。”为进一步保护中小投资者利益，近期，本企业在《股份锁定的承诺函》的基础上，进一步补充签订了《关于延长股份锁定期的承诺函》，具体承诺如下：“在公司实现盈利前，作为控股股东、实际控制人的一致行动人，本企业自公司股票上市之日起3个完整会计年度内，不得减持首发前股份；自公司股票上市之日起第4个会计年度和第5个会计年度内，每年减持的首发前股份不得超过公司股份总数的2%，并应当符合相关法律法规关于减持股份的相关规定。公司实现盈利后，本企业可以自当年年度报告披露后次日起减持首发前股份，但应当遵守相关法律法规的规定。”
亚东北辰	2022年6月23日	-	股份锁定的承诺	1、公司召开股东大会审议向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市事项的，本企业将自该次股东大会股权登记日次日起至公司完成公开发行股票并于北京证券交易所上市之日期间不转让或者委托他人代为管理本企业直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份；若上述期间内，公司终止申请股票在北京证券交易所上市事项的，则可以申请解除上述限售承诺。2、自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之日起12个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前本企业直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。3、本承诺出具后，如有新的法律法规和规范性文件及北京证券交易所

				规则的要求与本承诺内容不一致的，本企业将按新的要求执行本承诺函事项。
北京百树成林投资管理中心（有限合伙）	2022年6月22日	-	股份锁定的承诺	<p>1、本企业将自本承诺函出具日起至公司完成公开发行股票并于北京证券交易所上市之日期间不转让或者委托他人代为管理本企业直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份；若上述期间内，公司终止申请股票在北京证券交易所上市事项的，则可以申请解除上述限售承诺。</p> <p>2、自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之日起12个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前本企业直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。</p> <p>3、自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后6个月内，如公司股票连续20个交易日的收盘价均低于本次发行的发行价（指公司本次公开发行股票的发行价格，如果因公司挂牌后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照北京证券交易所的有关规定作除权除息处理，下同），或者公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后6个月期末收盘价低于本次发行的发行价，则本企业直接或间接持有公司股票锁定期自动延长6个月；在延长锁定期内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司本次发行前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。</p> <p>4、公司上市时未盈利的，在实现盈利前，本企业自公司股票上市之日起2个完整会计年度内，不得减持公开发行并上市前股份；公司实现盈利后，可以自当年年度报告披露后次日起减持公开发行并上市前股份，但应遵守北京证券交易所的相关规定。</p> <p>5、自本承诺出具后，如本承诺与届时有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件以及北京证券交易所的业务规则等不一致或存在冲突的，本企业承诺遵照相关规定执行。</p>
北京百树成林投资管理中心	2022年11月28日	-	关于延长股份锁定期的承诺	2022年6月22日，本企业出具了《股份锁定的承诺函》，其中约定“公司上市时未盈利的，在实现盈利前，本企业自公司股票上市之日起2个完整会计年度内，不

(有限 合伙)				<p>得减持公开发行并上市前股份；公司实现盈利后，可以自当年年度报告披露后次日起减持公开发行并上市前股份，但应遵守北京证券交易所的相关规定。”为进一步保护中小投资者利益，近期，本企业在《股份锁定的承诺函》的基础上，进一步补充签订了《关于延长股份锁定期的承诺函》，具体承诺如下：“在公司实现盈利前，本企业自公司股票上市之日起3个完整会计年度内，不得减持首发前股份；自公司股票上市之日起第4个会计年度和第5个会计年度内，每年减持的首发前股份不得超过公司股份总数的2%，并应当符合相关法律法规关于减持股份的相关规定。公司实现盈利后，本企业可以自当年年度报告披露后次日起减持首发前股份，但应当遵守相关法律法规的规定。”</p>
董事、 高级管 理人员 刘学 臣、胡 奎	2022年 6月23 日	-	股份锁 定的承 诺	<p>1、公司召开股东大会审议向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市事项的，本人将自该次股东大会股权登记日次日起至公司完成公开发行股票并于北京证券交易所上市之日期间不转让本人持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份；若上述期间内，公司终止申请股票在北京证券交易所上市事项的，则在不违反本人做出的其他承诺和遵守法律法规规定的情况下，本人可以申请解除上述限售承诺。2、自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之日起12个月内，不转让本次发行前本人持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。3、自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后6个月内，如公司股票连续20个交易日的收盘价均低于本次发行的发行价（指公司本次公开发行股票的发行价格，如果因公司挂牌后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照北京证券交易所的有关规定作除权除息处理，下同），或者公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后6个月期末收盘价低于本次发行的发行价，则本人持有公司股票的锁定期限自动延长6个月；在延长锁定期内，本</p>

			<p>人不转让本人持有的公司本次发行前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。</p> <p>4、本人在担任公司董事期间，每年转让的持有的公司股份不超过本人所持公司股份总数的 25%；在本人离职后半年内，不转让本人持有的公司股份。在担任公司董事期间，本人将严格遵守法律法规关于董事持股及股份变动的有关规定，规范诚信履行董事的义务，如实并及时申报本人持有公司股份及其变动情况。</p> <p>5、如果在锁定期满后两年内减持的，本人减持所持有公司股份的价格不低于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的发行价格，若在减持公司股份前，公司已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，则减持价格应不低于经相应调整后的发行价格。</p> <p>6、公司上市时未盈利的，在实现盈利前，本人自公司股票上市之日起 2 个完整会计年度内，不得减持公开发行并上市前股份；公司实现盈利后，可以自当年年度报告披露后次日起减持公开发行并上市前股份，但应遵守北京证券交易所的相关规定。</p> <p>7、本人在前述规定期间内离职的，继续遵守前述规定。</p> <p>8、自本承诺出具后，如本承诺与届时有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件以及北京证券交易所的业务规则等不一致或存在冲突的，本人承诺遵照相关规定执行。</p>
董事、高级管理人员胡奎	2022 年 11 月 28 日	-	<p>关于延长股份锁定期的承诺</p> <p>2022 年 6 月 23 日，本人出具了《股份锁定的承诺函》，其中约定“6、公司上市时未盈利的，在实现盈利前，本人自公司股票上市之日起 2 个完整会计年度内，不得减持公开发行并上市前股份；公司实现盈利后，可以自当年年度报告披露后次日起减持公开发行并上市前股份，但应遵守北京证券交易所的相关规定。”为进一步保护中小投资者利益，近期，本人在《股份锁定的承诺函》的基础上，进一步补充签订了《关于延长股份锁定期的承诺函》，具体承诺如下：“在公司实现盈利前，作为董事、高级管理人员，本人自公司股票上市之日起 3 个完整会计年度内，不得减持首发前股份；在前述期间内离职的，应</p>

				当继续遵守本款规定。公司实现盈利后，本人可以自当年年度报告披露后次日起减持首发前股份，但应当遵守相关法律法规的规定。”
实际控制人、控股股东	2022年6月23日	-	持股意向及减持意向承诺	<p>1、持股意向：本人作为公司实际控制人、控股股东，未来持续看好公司及其所处行业的发展前景，愿意长期持有公司股票。</p> <p>2、减持意向：（1）减持股份的条件及数量：本人将按照公司向不特定合格投资者公开发行股票招股说明书以及本人出具的各项承诺载明的限售期限要求，并严格遵守法律法规的相关规定，在限售期限内不减持公司股份。在上述限售条件解除后，本人将认真遵守证券监管机构关于股东减持的相关规定，审慎制定股份减持计划，相关减持计划应当符合法律法规及北京证券交易所的要求。本人在限售期届满后减持公开发行并上市前所持股份的，本人将明确并披露未来12个月的控制权安排，保持公司持续稳定经营。（2）减持股份的方式：本人将根据减持所持有的公司股份的方式应符合届时适用的相关法律、法规、规章的规定，包括但不限于非公开转让、二级市场竞价交易、大宗交易、协议转让等。（3）减持股份的价格：如果在锁定期满后两年内减持的，本人减持所持有公司股份的价格不低于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的发行价格，若在减持公司股份前，公司已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，则减持价格应不低于经相应调整后的发行价格。（4）减持股份的信息披露：本人减持所持有公司股份的，应按照相关法律法规的要求履行信息披露义务。</p> <p>3、约束措施：本人将严格履行上述承诺事项，若未履行上述减持意向的承诺事项，将在公司股东大会及中国证券监督管理委员会指定的披露媒体上公开说明未履行承诺的具体原因并向公司的其他股东和社会公众投资者道歉。本人因违反上述承诺减持股份获得的收益归公司所有，若本人未将违规减持所得上交公司，则公司有权扣留应付本人现金分红中与本人应上交公司违规减持所得</p>

				<p>金额相等的现金分红。如果因未履行前述相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。4、本承诺出具后，如有新的法律法规和规范性文件及北京证券交易所规则的要求与本承诺内容不一致的，本人将按新的要求执行本承诺函事项。</p>
图搜众成、图搜众智、图搜成城	2022年6月23日	-	持股意向及减持意向承诺	<p>1、持股意向：本企业作为公司实际控制人的一致行动人，未来持续看好公司及其所处行业的发展前景，愿意长期持有公司股票。2、减持意向：（1）减持股份的条件及数量：本企业将按照公司向不特定合格投资者公开发行股票招股说明书以及本企业出具的各项承诺载明的限售期限要求，并严格遵守法律法规的相关规定，在限售期限内不减持公司股份。在上述限售条件解除后，本企业将认真遵守证券监管机构关于股东减持的相关规定，审慎制定股份减持计划，相关减持计划应当符合法律法规及北京证券交易所的要求。本企业在限售期届满后减持公开发行并上市前所持股份的，本企业将明确并披露未来12个月的控制权安排，保持公司持续稳定经营。（2）减持股份的方式：本企业将根据减持所持有的公司股份的方式应符合届时适用的相关法律、法规、规章的规定，包括但不限于非公开转让、二级市场竞价交易、大宗交易、协议转让等。（3）减持股份的价格：如果在锁定期满后两年内减持的，本企业减持所持有公司股份的价格不低于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的发行价格，若在减持公司股份前，公司已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，则减持价格应不低于经相应调整后的发行价格。（4）减持股份的信息披露：本企业减持所持有公司股份的，应按照相关法律法规的要求履行信息披露义务。3、约束措施：本企业将严格履行上述承诺事项，若未履行上述减持意向的承诺事项，将在公司股东大会及中国证券监督管理委员会指定的披露媒体上公开说明未履行承诺的具体原因并向公司的其他股东和社会公众投资者道歉。本企业因违反</p>

				<p>上述承诺减持股份获得的收益归公司所有，若本企业未将违规减持所得上交公司，则公司有权扣留应付本企业现金分红中与本企业应上交公司违规减持所得金额相等的现金分红。如果因未履行前述相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本企业将依法赔偿投资者损失。</p> <p>4、本承诺出具后，如有新的法律法规和规范性文件及北京证券交易所规则的要求与本承诺内容不一致的，本企业将按新的要求执行本承诺函事项。</p>
公司	2022年6月23日	-	填补被摊薄即期回报承诺	<p>（一）增强现有业务竞争力，进一步提高公司盈利能力公司将进一步积极探索有利于公司持续发展的经营管理及销售模式，进一步拓展客户，以提高业务收入、降低成本费用。努力提高资金的使用效率，设计更合理的资金使用方案。公司还将加强企业内部控制，进一步推进预算管理，加强成本控制，强化预算执行监督，全面有效地控制公司经营和管控风险。（二）完善管理体制，提高管理效率公司将不断完善管理体制，以建立健全现代企业制度为目标，按照集约化、专业化、扁平化管理的要求，构建符合公司特点的流程管理体系。同时，公司将加快资源的优化整合力度，大力推进信息化升级与改造，增强公司整体经营管理效率。（三）积极、稳妥地实施募集资金投资项目本次募集资金投资项目符合国家产业政策、行业发展趋势与公司发展战略，可进一步巩固公司的市场地位，提高公司的盈利能力与综合竞争力。公司已充分做好了募集资金投资项目前期的可行性研究工作，对募集资金投资项目所涉及行业进行了深入的了解和分析，结合行业趋势、市场容量及公司自身等基本情况，最终拟定了项目规划。</p> <p>（四）完善利润分配制度，强化投资者回报机制公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，并保持连续性和稳定性。公司已根据中国证券监督管理委员会、北京证券交易所的相关规定及监管要求，制定了北京证券交易所上市后适用的《公司章程（草案）》和《利润分配管理制度（草案）》等治理制度，就利</p>

				<p>利润分配决策程序、决策机制、利润分配形式、现金分红的具体条件和比例、利润分配的审议程序及信息披露等事宜进行详细规定，充分维护公司股东依法享有的资产收益等权利，提高公司的投资回报能力。公司将根据中国证监会、北京证券交易所后续出台的实施细则，持续完善填补被摊薄即期回报的各项措施。公司提示广大投资者，公司制定填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证。</p>
实际控制人、控股股东	2022年6月23日	-	填补被摊薄即期回报承诺	<p>本人不得越权干预公司经营管理活动，不得侵占公司利益；若本人违反该等承诺或拒不履行承诺，本人自愿接受中国证监会、北京证券交易所等证券监管机构依法作出的监管措施；若违反该等承诺给公司或者股东造成损失的，本人愿意依法承担赔偿责任。</p>
董事（周逵除外）、高级管理人员	2022年6月23日	-	填补被摊薄即期回报承诺	<p>1、本人承诺不得无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不得采用其他方式损害公司利益。2、本人承诺对董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束。3、本人承诺不得动用公司资产从事与其履行董事职责无关的投资、消费活动。4、本人承诺由董事会制订的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。5、若发行人后续推出股权激励计划，本人承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。6、若本人违反该等承诺或拒不履行承诺，本人自愿接受中国证监会、北京证券交易所等证券监管机构依法作出的监管措施。</p>
周逵	2022年6月23日	-	填补被摊薄即期回报承诺	<p>1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。2、本人承诺对董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束，前述职务消费是指发行人董事/高级管理人员履行工作职责时，发生的由发行人承担的消费性支出。3、本人承诺不动用公司资产从事与其履行董事职责无关的投资、消费活动。4、本人承诺由董事会制订的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。5、若发行人后续推出股权激励计划，本人承诺拟公布的公司股权激</p>

				励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。
公司	2022年6月23日	-	未履行承诺的约束措施承诺	<p>1、如本公司非因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，需提出新的承诺（相关承诺需按法律、法规、规范性文件及公司章程的规定履行相关审批程序）并接受如下约束措施，直至新的承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕：（1）在中国证监会、北京证券交易所指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；（2）对本公司该等未履行承诺的行为负有个人责任的董事、监事、高级管理人员调减或停发薪酬或津贴；（3）给投资者造成损失的，本公司将向投资者依法承担赔偿责任。</p> <p>2、如本公司因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，需提出新的承诺（相关承诺需按法律、法规、规范性文件及公司章程的规定履行相关审批程序）并接受如下约束措施，直至新的承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕：（1）在中国证监会、北京证券交易所指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因；（2）研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东大会审议，尽可能地保护投资者利益。</p>
实际控制人、控股股东	2022年6月23日	-	未履行承诺的约束措施承诺	<p>1、如果本人未能履行、无法履行或无法按期履行（因相关法律法规、政策变化、自然灾害等自身无法控制的客观原因导致的除外）相关承诺事项，本人将采取如下措施：（1）通过公司及时、充分地在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未履行、无法履行或无法按期履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；（2）监管机关要求纠正的，在有关监督机关要求的期限内予以纠正；（3）本人将向投资者提出合法、合理、有效的补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（4）本人因未履行或未及时履行相关承诺所获得的收益归发行人所有；（5）本人因未履行或未及时履行相关承诺给公司或者其投资者造成损失的，本人将向公司或者其投资者依法承担赔偿责任；（6）如本人未承担前述赔偿</p>

				<p>责任,公司有权扣减本人从公司所获分配的现金分红用于承担前述赔偿责任,如当年度现金分配已经完成,则从下一年度应向本人分配的现金分红中扣减。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害等本人无法控制的客观原因,导致本人承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的,本人将采取如下措施:(1)通过公司及及时、充分披露承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的具体原因;(2)向投资者及时作出合法、合理、有效的补充承诺或替代性承诺,以尽可能保护公司及投资者的权益。</p>
董事 (周逵 除 外)、 监事、 高级管 理人员	2022年 6月23 日	-	未履 行 承 诺 的 约 束 措 施 承 诺	<p>1、如果本人未能履行、无法履行或无法按期履行(因相关法律法规、政策变化、自然灾害等自身无法控制的客观原因导致的除外)相关承诺事项,本人承诺将按照相关法律法规的规定承担相应的责任。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害等本人无法控制的客观原因,导致本人承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的,本人将按照相关法律法规规定的处理方案处理。</p>
亚东北 辰、富 海永 成、富 海铎 创、富 海万盛	2022年 6月23 日	-	未履 行 承 诺 的 约 束 措 施 承 诺	<p>1、如果本单位未能履行、无法履行或无法按期履行(因相关法律法规、政策变化、自然灾害等自身无法控制的客观原因导致的除外)相关承诺事项,本单位将采取如下措施:(1)通过公司及及时、充分在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未履行、无法履行或无法按期履行的具体原因;(2)本单位因未履行或未及时履行相关承诺给公司或者其投资者造成损失的,本单位将依法承担相应责任。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害等本单位无法控制的客观原因,导致本单位承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的,本单位将采取如下措施:(1)通过公司及及时、充分披露承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的具体原因;(2)向投资者及时作出合法、合理、有效的补充承诺或替代性承诺。</p>

红杉瀚辰	2022年6月23日	-	未履行承诺的约束措施承诺	<p>1、如果本单位未能履行、无法履行或无法按期履行（因相关法律法规、政策变化、自然灾害等自身无法控制的客观原因导致的除外）相关承诺事项，本单位将采取如下措施：（1）通过公司及时、充分披露承诺未履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）本单位因未履行或未及时履行相关承诺致使投资者在证券交易中遭受损失的，本单位将依法承担相应的法律责任。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害等本单位无法控制的客观原因，导致本单位承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的，本单位将采取如下措施：（1）通过公司及时、充分披露承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）按照相关法律法规规定的处理方案处理。</p>
图搜众成、图搜众智、图搜成城	2022年6月23日	-	未履行承诺的约束措施承诺	<p>1、如果本单位未能履行、无法履行或无法按期履行（因相关法律法规、政策变化、自然灾害等自身无法控制的客观原因导致的除外）相关承诺事项，本单位将采取如下措施：（1）通过公司及时、充分在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）本单位因未履行或未及时履行相关承诺给公司或者其投资者造成损失的，本单位将依法承担相应责任。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害等本单位无法控制的客观原因，导致本单位承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的，本单位将采取如下措施：（1）通过公司及时、充分披露承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向投资者及时作出合法、合理、有效的补充承诺或替代性承诺。</p>
实际控制人、控股股东	2022年6月23日	-	避免同业竞争承诺	<p>1、截至本承诺函出具之日，本人、本人的近亲属及本人投资的全资或控股子公司/企业（如有），在中国境内外，不存在以任何方式从事任何与公司所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。公司的资产完整，其资产、业务、人员、财务、及机构均独立于本人及本人的近亲属投资的全资或控股子公司/企业。2、本人、本人的</p>

				<p>近亲属及本人投资的全资或控股子公司/企业（如有）将来不会直接或间接从事任何与公司所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与公司现在和将来所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。3、本人及本人的近亲属目前没有、将来也不会拥有与公司存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的控制权，或在该经济实体、机构、经济组织中担任董事、监事、高级管理人员或核心技术人员。4、如果本人及本人的近亲属将来存在任何与公司业务相同或相似的业务机会，将立即通知公司并无条件将该等业务机会提供给公司。5、自本承诺函出具之日起，本承诺函及本承诺函项下之承诺为不可撤销的、持续有效的承诺，直至本人不再是公司实际控制人、控股股东为止。6、因违反本承诺函任何条款而所获的利益及权益将归公司所有，如违反本承诺函任何条款导致公司遭受的一切经济损失，本人将按该等损失的实际发生金额向公司进行赔偿。</p>
图搜众成、图搜众智、图搜成城	2022年6月23日	-	避免同业竞争承诺	<p>1、截至本承诺函出具之日，本企业及本企业投资的全资或控股子公司/企业（如有），在中国境内外，不存在以任何方式从事任何与公司所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。公司的资产完整，其资产、业务、人员、财务、及机构均独立于本企业及本企业投资的全资或控股子公司/企业。2、本企业及本企业投资的全资或控股子公司/企业（如有）将来不会直接或间接从事任何与公司所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与公司现在和将来所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。3、本企业目前没有、将来也不会拥有与公司存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的控制权，或在该经济实体、机构、经济组织中担任董事、</p>

				<p>监事、高级管理人员或核心技术人员。</p> <p>4、如果本企业将来存在任何与公司业务相同或相似的业务机会，将立即通知公司并无条件将该等业务机会提供给公司。</p> <p>5、自本承诺函出具之日起，本承诺函及本承诺函项下之承诺为不可撤销的、持续有效的承诺，直至本企业不再是公司实际控制人的一致行动人为止。</p> <p>6、因违反本承诺函任何条款而所获的利益及权益将归公司所有，如违反本承诺函任何条款导致公司遭受的一切经济损失，本企业将按该等损失的实际发生金额向公司进行赔偿。</p>
公司	2022年6月23日	-	减少及规范关联交易承诺	<p>1、在今后的公司经营活动中，公司将尽量避免与关联企业之间的关联交易。如果关联交易难以避免，交易双方将严格按照正常商业行为准则进行。关联交易的定价政策遵循公平、公正、公开的原则，交易价格依据与市场独立第三方交易价格确定。如无市场价格可以比较或定价受到限制的重大关联交易，将按照交易的商品或劳务的成本基础上加合理利润的标准予以确定交易价格，以保证交易价格的公允性；</p> <p>2、公司将严格执行国家法律、法规、规范性文件以及公司章程、内部控制制度、关联交易决策制度、财务管理制度等内部管理制度关于关联交易决策程序、信息披露等的规定，不损害公司及中小股东的利益；</p> <p>3、在实际工作中充分发挥独立董事对关联交易的监督作用，确保关联交易价格的公允性、批准程序的规范性，最大程度地保护其他股东利益；</p> <p>4、强化公司董事、监事、高级管理人员的职责。公司董事、监事和高管人员擅自批准发生新的违规资金往来或进行任何形式的对外担保，均视为严重违规行为，公司将追究有关人员责任，严肃处理；</p> <p>5、充分发挥董事会审计委员会、内部审计部门的作用，通过严格的奖惩措施，彻底杜绝不规范的资金往来事项。</p>
实际控制人、控股股东	2022年6月23日	-	减少及规范关联交易承诺	<p>1、本人及本人控制的公司/企业将充分尊重公司的独立法人地位，保障公司独立经营、自主决策，确保公司的资产完整、业务独立、人员独立、机构独立、财务独立，具有完整的业务体系及面向市场独立</p>

			<p>经营的能力，以避免、减少不必要的关联交易。2、不利用实际控制人的地位与公司之间的关联关系损害公司利益和其他股东的合法权益。3、本人及本人控制的公司/企业尽量减少与公司发生关联交易，如关联交易无法避免，一方面按照公平合理和正常的商业交易条件进行，将不会要求或接受公司给予比在任何一项市场公平交易中第三者更优惠的条件；另一方面严格遵守国家有关法律、法规、规范性法律文件以及公司相关规章制度的规定，严格履行法定审批程序并进行充分信息披露。</p> <p>4、本人及本人控制的公司/企业将严格和善意地履行与公司签订的各种关联交易协议，不会向公司谋求任何超出上述规定以外的利益或收益。5、本人将通过对所控制的其他单位的控制权，促使该等单位按照同样的标准遵守上述承诺。6、若违反上述承诺，本人将接受如下约束措施：</p> <p>（1）如公司及公司的其他股东由此遭受损失的，在有关损失金额确认后，本人将在公司董事会通知的时限内赔偿公司及其股东因此遭受的损失；本人拒不赔偿相关损失的，公司有权相应暂扣其应向本人控制的公司/企业支付的分红，直至本人支付全部赔偿。（2）本人应配合公司消除或规范相关关联交易，包括但不限于依法终止关联交易、采用市场公允价格等。</p>
图搜众成、图搜众智、图搜成城	2022年6月23日	-	<p>减少及规范关联交易承诺</p> <p>1、不利用股东地位及与公司之间的关联关系损害公司利益和其他股东的合法权益。2、自本承诺函出具日起本企业及本企业控制的其他企业将不会以任何理由和方式占用公司的资金或其他资产。3、尽量减少与公司发生关联交易，如关联交易无法避免，则该等关联交易一方面将按照公平合理和正常的商业交易条件进行，本企业及本企业控制的其他企业将不会要求或接受公司给予比在任何一项市场公平交易中第三者更优惠的条件；另一方面将严格遵守国家有关法律、行政法规、规范性法律文件以及公司相关规章制度的规定，严格履行法定审批程序并进行充分信息披露。4、将严格和善意地履行与公司签订的各种关联交易协议（如有），不会向公</p>

				<p>司谋求任何超出上述规定以外的利益或收益。5、本企业将通过对所控制的其他企业的控制权，促使该企业按照同样的标准遵守上述承诺。6、若违反上述承诺，本企业将接受如下约束措施：（1）如公司及其他股东由此遭受损失的，在有关损失金额确认后，本企业将在公司董事会通知的时限内赔偿公司及其股东因此遭受的损失；本企业拒不赔偿相关损失的，公司有权相应扣减公司应向本企业支付的现金分红，作为本企业应支付的赔偿。（2）本企业应配合公司消除或规范相关关联交易，包括但不限于依法终止关联交易、采用市场公允价格等。</p>
董事 (周逵除外)	2022年 6月23 日	-	减少及 规范关 联交易 承诺	<p>1、本人及本人所控制或担任董事、高级管理人员的公司将尽最大努力减少或避免与公司之间的关联交易。在进行确属必要且无法规避的关联交易时，保证按市场化原则和公允定价原则进行公平操作，关联交易的价格原则上应不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准，并按相关法律法规以及规范性文件的规定履行交易程序及信息披露义务。2、本人作为公司的董事，保证将按照法律法规、规范性文件和公司章程的规定，在审议涉及与公司的关联交易事项时，切实遵守公司董事会、股东大会进行关联交易表决时的回避程序；严格遵守公司的关联交易的决策制度，确保不损害公司的利益；保证不利用在公司的地位和影响，通过关联交易损害公司的合法权益。3、本人在此承诺并保证，若本人违反上述承诺的内容，本人将承担由此引起的一切法律责任和后果，并就该种行为对相关各方造成的损失予以赔偿。</p>
监事	2022年 6月23 日	-	减少及 规范关 联交易 承诺	<p>1、本人及本人所控制或担任董事、高级管理人员的公司将尽最大努力减少或避免与公司之间的关联交易。在进行确属必要且无法规避的关联交易时，保证按市场化原则和公允定价原则进行公平操作，关联交易的价格原则上应不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准，并按相关法律法规以及规范性文件的规定履行交易程序及信息披露义务。2、本人作为公司的监事，保证将按照法律法规、规范性文件和</p>

				<p>公司章程的规定，在审议涉及与公司的关联交易事项时，切实遵守公司董事会、股东大会进行关联交易表决时的回避程序；严格遵守公司的关联交易的决策制度，确保不损害公司的利益；保证不利用在公司的地位和影响，通过关联交易损害公司的合法权益。3、本人在此承诺并保证，若本人违反上述承诺的内容，本人将承担由此引起的一切法律责任和后果，并就该种行为对相关各方造成的损失予以赔偿。</p>
高级管理人员	2022年6月23日	-	减少及规范关联交易承诺	<p>1、本人及本人所控制或担任董事、高级管理人员的公司将尽最大努力减少或避免与公司之间的关联交易。在进行确属必要且无法规避的关联交易时，保证按市场化原则和公允定价原则进行公平操作，关联交易的价格原则上应不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准，并按相关法律法规以及规范性文件的规定履行交易程序及信息披露义务。2、本人作为公司的高级管理人员，保证将按照法律法规、规范性文件和公司章程的规定，在审议涉及与公司的关联交易事项时，切实遵守公司董事会、股东大会进行关联交易表决时的回避程序；严格遵守公司的关联交易的决策制度，确保不损害公司的利益；保证不利用在公司的地位和影响，通过关联交易损害公司的合法权益。3、本人在此承诺并保证，若本人违反上述承诺的内容，本人将承担由此引起的一切法律责任和后果，并就该种行为对相关各方造成的损失予以赔偿。</p>
实际控制人、控股股东	2022年6月23日	-	不存在股份质押等情况承诺	<p>1、本人所持有的公司相关股份合法、完整，权属清晰，不存在被质押、冻结或其他权利行使受到限制的情形，本人依法行使股东权力没有任何法律障碍，不存在禁止或限制转让的情形。2、本人所持有的股份已依法履行全部出资义务，对该等股份所对应的注册资本均已按时足额出资到位，不存在任何虚假出资、出资不实、抽逃出资等违反股东出资义务的行为，不存在权利质押、司法冻结等权利限制或存在受任何他方追溯、追索之可能；该等股份不存在委托、信托或其他方式代持股权的</p>

				情形，不存在其他可能引起公司股份发生变更的协议或安排。
图搜众成、图搜众智、图搜成城	2022年6月23日	-	不存在股份质押等情况承诺	1、本企业所持有的公司相关股份合法、完整，权属清晰，不存在被质押、冻结或其他权利行使受到限制的情形，本企业依法行使股东权力没有任何法律障碍，不存在禁止或限制转让的情形。2、本企业所持有的股份已依法履行全部出资义务，对该等股份所对应的注册资本均已按时足额出资到位，不存在任何虚假出资、出资不实、抽逃出资等违反股东出资义务的行为，不存在权利质押、司法冻结等权利限制或存在受任何他方追溯、追索之可能；该等股份不存在委托、信托或其他方式代持股权的情形，不存在其他可能引起公司股份发生变更的协议或安排。
亚东北辰、富海永成、富海铎创、富海万盛	2022年6月23日	-	不存在股份质押等情况承诺	1、本企业所持有的公司相关股份合法、完整，权属清晰，不存在被质押、冻结或其他权利行使受到限制的情形，本企业依法行使股东权力没有任何法律障碍，不存在禁止或限制转让的情形。2、本企业所持有的股份已依法履行全部出资义务，对该等股份所对应的注册资本均已按时足额出资到位，不存在任何虚假出资、出资不实、抽逃出资等违反股东出资义务的行为，不存在权利质押、司法冻结等权利限制或存在受任何他方追溯、追索之可能；该等股份不存在委托、信托或其他方式代持股权的情形，不存在其他可能引起公司股份发生变更的协议或安排。
红杉瀚辰	2022年6月23日	-	不存在股份质押等情况承诺	1、本企业所持有的公司相关股份合法、完整，权属清晰，不存在被质押、冻结或其他权利行使受到限制的情形，本企业依法行使股东权利没有任何法律障碍，不存在禁止或限制转让的情形。2、截至本承诺函出具之日据本企业合理所知，本企业所持有的股份已依法履行全部出资义务，对该等股份所对应的注册资本均已按时足额出资到位，不存在任何虚假出资、出资不实、抽逃出资等违反股东出资义务的行为，不存在权利质押、司法冻结等权利限制或存在受任何他方追溯、追索之可能；该等股份不存在委托、信托或其他方式代

				持股权的情形，不存在其他可能引起本企业所持公司股份发生变更的协议或安排。
公司	2022年6月23日	-	不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚承诺	截至本承诺函出具日，本企业及分公司、控股子公司不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚，也不存在尚未了结的或可预见的对本企业资产状况、财务状况产生重大不利影响的重大诉讼、仲裁，不存在尚未了结的或可预见的行政处罚案件。
实际控制人、控股股东	2022年6月23日	-	不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚承诺	截至本承诺函出具日，本人不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚，也不存在尚未了结的或可预见的对本人资产状况、财务状况产生重大不利影响的重大诉讼、仲裁，不存在尚未了结的或可预见的行政处罚案件。
图搜众成、图搜众智、图搜成城	2022年6月23日	-	不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚承诺	截至本承诺函出具日，本企业不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚，也不存在尚未了结的或可预见的对本企业资产状况、财务状况产生重大不利影响的重大诉讼、仲裁，不存在尚未了结的或可预见的行政处罚案件。
董事（周逵除外）、监事、高级管理人员	2022年6月23日	-	不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚承诺	截至本承诺函出具日，本人不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚，也不存在尚未了结的或可预见的对本人资产状况、财务状况产生重大不利影响的重大诉讼、仲裁，不存在尚未了结的或可预见的行政处罚案件。
亚东北辰、富海永成、富海铎创、富海万盛	2022年6月23日	-	不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚承诺	截至本承诺函出具日，本企业不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚，也不存在尚未了结的或可预见的对本企业资产状况、财务状况产生重大不利影响的重大诉讼、仲裁，不存在尚未了结的或可预见的行政处罚案件。
亚东北辰、富海永成、富海铎创、富海万盛	2022年6月23日	-	不谋求公司控制权承诺	本企业认可和创（北京）科技股份有限公司（“公司”）自成立以来，实际控制人一直为刘学臣先生，且未发生过变更；同时，本企业从未谋求公司的控制权，在持有公司的股份期间，本企业将不会通过任何形式谋求对公司的实际控制权，上述谋求控制权的行为包括但不限于：1.与本企业的一致行动人（如有）通过直接或间接方式合计持有和创科技50%以上的股份；2.和创科技股票上市后，与本企业的一致

				<p>行动人（如有）通过直接或间接方式合计实际支配和创科技表决权超过 30%；3.由本企业及本企业的一致行动人（如有）直接提名或通过向和创科技董事会推荐方式间接提名和创科技董事会半数以上的董事或超过半数非独立董事；4.法律、法规、其他规范性文件以及中国证监会等监管部门认定的取得公司控制权的其他情形。上述承诺内容系真实、完整和准确，本企业自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，若违反上述承诺，本企业将依法承担相应责任。</p>
红杉瀚辰	2022 年 6 月 23 日	-	不谋求公司控制权承诺	<p>本企业认可和创（北京）科技股份有限公司实际控制人为刘学臣先生；同时，本企业从未谋求公司的控制权，在持有公司的股份期间，本企业将不会通过任何形式谋求对公司的实际控制权，上述谋求控制权的行为包括但不限于：1.与本本企业的一致行动人（如有）通过直接或间接方式合计持有和创科技 50%以上的股份；2.和创科技股票上市后，与本本企业的一致行动人（如有）通过直接或间接方式合计实际支配和创科技表决权超过 30%；3.由本企业及本企业的一致行动人（如有）直接提名或通过向和创科技董事会推荐方式间接提名和创科技董事会半数以上的董事或超过半数非独立董事；法律、法规、其他规范性文件以及中国证监会等监管部门认定的取得公司控制权的其他情形。</p>
公司	2022 年 6 月 23 日	-	利润分配承诺	<p>本公司将严格按照经股东大会审议通过的《和创（北京）科技股份有限公司章程（草案）》和《和创（北京）科技股份有限公司关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内股东分红回报规划的公告》规定的利润分配政策向股东分配利润，严格履行利润分配方案的审议程序。如本公司违反承诺给投资者造成损失的，本公司将向投资者依法承担责任。</p>
实际控制人、控股股东	2022 年 6 月 23 日	-	利润分配承诺	<p>本人将督促公司严格按照经股东大会审议通过的《和创（北京）科技股份有限公司章程（草案）》和《和创（北京）科技股份有限公司关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后</p>

				三年内股东分红回报规划的公告》规定的利润分配政策向股东分配利润，履行利润分配方案的审议程序。如本人违反承诺给投资者造成损失的，将向投资者依法承担责任。
董事 (周逵 除 外)、 监事、 高级管 理人员	2022年 6月23 日	-	利润分 配承诺	本人将督促公司严格按照经股东大会审议通过的《和创(北京)科技股份有限公司章程(草案)》和《和创(北京)科技股份有限公司关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内股东分红回报规划的公告》规定的利润分配政策向股东分配利润，履行利润分配方案的审议程序。如本人违反承诺给投资者造成损失的，将向投资者依法承担责任。
周逵	2022年 6月23 日	-	利润分 配承诺	本人将督促公司严格按照经股东大会审议通过的《和创(北京)科技股份有限公司章程(草案)》和《和创(北京)科技股份有限公司关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内股东分红回报规划的公告》规定的利润分配政策向股东分配利润，履行利润分配方案的审议程序。
公司	2022年 6月23 日	-	稳定股 价承诺	当触发稳定股价措施启动条件时，公司将开展回购以稳定公司股价，回购价格不超过公司上一年度未经审计的每股净资产。具体措施如下：1.满足启动股价稳定措施条件后，公司应在5个交易日内召开董事会，讨论公司向不特定合格投资者回购公司股票的方案，并提交股东大会审议。公司回购股票的议案需事先征求独立董事的意见，独立董事应对公司回购股票预案发表独立意见。公司董事会应当在做出是否回购股票决议后的2个交易日内公告董事会决议，如不回购需公告理由，如回购还需公告回购股票预案，并发布召开股东大会的通知；2.公司董事会对回购股票作出决议，须经三分之二以上董事出席的董事会会议决议，并经全体董事的三分之二以上通过。公司董事承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票；公司股东大会对回购作出决议，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过，公司控股股东、实际控制人承诺就该等回购事宜在股东大

				<p>会中投赞成票；3.公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司首次公开发行新股所募集资金的总额；4.公司单次回购股票数量最大限额为公司股本总额的1%，如公司单次回购股票后，仍不能达到稳定股价措施的停止条件，则公司继续进行回购，单一会计年度内回购股票数量最大限额为公司股本总额的2%；如上述第3项与本项冲突的，则按照本项执行；5.公司为稳定股价之目的回购股票，应以法律法规允许的交易方式向不特定合格投资者回购公司股票，应符合《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》及北京证券交易所业务规则等相关法律、法规、规范性文件的规定。6.公司董事会公告回购股份预案后，公司股票连续3个交易日收盘价超过股价稳定措施的启动条件的，公司董事会应立即作出决议终止回购股份事宜，如再次触发启动条件，则再次启动稳定股价措施。为保证上述稳定股价措施切实可行，公司作如下承诺：在启动股价稳定措施的条件满足时，如果本公司未采取上述稳定股价的具体措施，本公司将在公司股东大会及指定披露媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。董事会应向股东大会提出替代方案，独立董事、监事会应对替代方案发表意见。股东大会对替代方案进行审议前，公司应通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。如因不可抗力导致，应尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东大会审议，尽可能地保护公司投资者利益。因违反承诺给投资者造成损失的，将依法进行赔偿。</p>
实际控制人、控股股东	2022年6月23日	-	稳定股价承诺	<p>在公司回购股票措施完成后连续20个交易日的收盘价仍均低于上一年度末经审计的每股净资产时，本人将增持股票：1.本人应在5个交易日内，提出增持公司股票的方案（包括拟增持公司股票的数量、价格区间、时间等），并在三个交易日内通知公司，公司应按照相关规定披露本人增</p>

				<p>持公司股票的计划。在公司披露本人增持公司股票计划的三个交易日后，本人开始实施增持公司股票的计划。2.本人增持公司股票的价格不高于公司上一个会计年度经审计的每股净资产值，用于增持股票的资金金额遵循以下原则：1) 单次用于增持股份的资金金额不低于本人自公司上市后从公司所获得的税后薪酬、津贴及税后现金分红总额的 20%；2) 单一年度本人用以稳定股价的增持资金不超过自公司上市后累计从公司所获得的税后薪酬、津贴及税后现金分红总额的 40%；3) 若超过上述 1)、2) 项标准的，有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，本人应继续按照上述原则执行稳定股价预案。下一年度触发股价稳定措施时，以前年度已经用于稳定股价的增持资金不再计入累计现金分红金额。3.本人应在符合《上市公司收购管理办法》及北京证券交易所业务规则等相关法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持，且不应导致公司股权分布不符合上市条件。为保证上述稳定股价措施切实可行，本人作如下承诺：在启动股价稳定措施的条件满足时，如果本人未采取上述稳定股价的具体措施，本人将在公司股东大会及指定披露媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。在前述事项发生之日起，本人将暂停公司处领取薪酬、股东分红或津贴；公司有权将本人应该用于实施增持股票计划相等金额的薪酬或应付现金分红予以扣留或扣减；本人持有的公司股份将不得转让直至本人按照承诺采取稳定股价措施并实施完毕时为止，因继承、被强制执行、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外。</p>
董事（不含独立董事和未在公司领薪的	2022 年 6 月 23 日	-	稳定股价承诺	<p>在公司控股股东、实际控制人增持完成后，如出现连续 20 个交易日的收盘价均低于上一年度末经审计的每股净资产时，本人则启动增持公司股票措施：1.买入价格不高于公司上一个会计年度经审计的每股净资产值，本人用于购买股票的金额为</p>

董事)、高级管理人员				<p>不高于本人上一会计年度从公司领取税后薪酬额之和的 50%。2.公司将要求本人履行公司上市时已作出的相应承诺。3.本人应在公司符合《上市公司收购管理办法》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》及北京证券交易所业务规则等相关法律法规的条件和要求的前提下,对公司股票进行增持,且不应导致公司股权分布不符合上市条件。为保证上述稳定股价措施切实可行,本人作如下承诺:在启动股价稳定措施的条件满足时,如果本人未采取上述稳定股价的具体措施,本人将在公司股东大会及指定披露媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。在前述事项发生之日起,本人将暂停公司处领取薪酬、股东分红或津贴;公司有权将本人应该用于实施增持股票计划相等金额的薪酬或应付现金分红予以扣留或扣减;本人持有的公司股份将不得转让直至本人按照承诺采取稳定股价措施并实施完毕时为止,因继承、被强制执行、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外。</p>
公司	2022 年 6 月 23 日	-	信息披露责任的承诺	<p>公司保证所提交的本次发行申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其承担相应的法律责任。若中国证监会、北交所或司法机关等有权部门认定公司本次发行申请文件中存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,且对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的,本公司将在中国证监会等有权部门作出有效决定/裁决后启动股份回购程序,依法回购公司本次公开发行的全部新股。在有权部门认定公司本次发行申请文件存在对判断本公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏后 10 个交易日内,公司董事会将根据相关法律法规及公司章程规定制定及公告回购计划并提交临时股东大会审议,经相关主管部门批准或核准或备案后,启动股份回购措施。回购价格按照发行价(若发行人股票在此期间发生派息、送股、资本公积转增股本</p>

				<p>等除权除息事项的，发行价应相应调整）加算银行同期存款利息确定，并根据相关法律、法规规定的程序实施。在实施上述股份回购时，如法律法规、公司章程等另有规定的从其规定。若有权部门认定公司本次发行申请文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。上述承诺为公司的真实意思表示，公司自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，若违反上述承诺公司将依法承担相应责任。</p>
实际控制人、控股股东	2022年6月23日	-	信息披露责任的承诺	<p>本人作为公司的控股股东、实际控制人，保证公司本次发行申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带责任。若中国证监会、北交所或司法机关等有权部门认定公司本次发行申请文件中存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，且对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本人将依法购回已转让的原限售股份。本人将在上述事项认定后10个交易日内启动购回事项，采用二级市场集中竞价交易、大宗交易方式购回已转让的原限售股份，购回价格依据二级市场价格确定。若本人购回已转让的原限售股份触发要约收购条件的，本人将依法履行要约收购程序，并履行相应信息披露义务。若有权部门认定公司本次发行申请文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。上述承诺为本人真实意思表示，本人自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，若违反上述承诺本人将依法承担相应责任。</p>
董事（周逵除外）	2022年6月23日	-	信息披露责任的承诺	<p>本人作为公司的董事，保证公司本次发行申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担连带责任。若有权部门认定公司本次发行申请文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法承担法律责任。</p>

监事	2022年6月23日	-	信息披露责任的承诺	本人作为公司的监事，保证公司本次发行申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担连带责任。若有权部门认定公司本次发行申请文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法承担法律责任。
高级管理人员	2022年6月23日	-	信息披露责任的承诺	本人作为公司的高级管理人员，保证公司本次发行申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担连带责任。若有权部门认定公司本次发行申请文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法承担法律责任。
控股股东、实际控制人、总经理刘学臣	2022年8月31日	-	相关主体合法的承诺	若公司上市后发生资金占用、违规担保、虚假陈述等严重违法违规行为的，自前述违规行为发生之日起至违规行为发生后6个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份，并按照北交所相关要求办理自愿限售手续。若公司上市后本人发生内幕交易、操纵市场、虚假陈述等严重违法违规行为的，自前述违规行为发生之日起至违规行为发生后12个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份，并按照北交所相关要求办理自愿限售手续。
董事长李汉生	2022年8月31日	-	相关主体合法的承诺函	若公司上市后发生资金占用、违规担保、虚假陈述等严重违法违规行为的，自前述违规行为发生之日起至违规行为发生后6个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份，并按照北交所相关要求办理自愿限售手续。若公司上市后本人发生内幕交易、操纵市场、虚假陈述等严重违法违规行为的，自前述违规行为发生之日起至违规行为发生后12个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份，并按照北交所相关要求办理自愿限售手续。

(二) 前期公开承诺情况

承诺主体	承诺开始日期	承诺结束日期	承诺类型	承诺具体内容
------	--------	--------	------	--------

实际控制人或控股股东	2015年8月1日	-	同业竞争承诺	承诺不构成同业竞争
实际控制人或控股股东	2015年8月1日	-	规范关联交易承诺	承诺规范并避免与和创科技之间可能发生的关联交易
董监高	2015年8月1日	-	同业竞争承诺	承诺不构成同业竞争
董监高	2015年8月1日	-	规范关联交易承诺	承诺规范并避免与和创科技之间可能发生的关联交易

(三) 其他披露事项

截至本招股说明书签署日，不存在需披露的其他事项。

十、其他事项

(一) 刘学臣与深圳昆仲签署及解除对赌协议的具体情形、对赌协议的主要条款及触发执行情况，是否存在违反挂牌及持续监管要求的情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、刘学臣与深圳昆仲签署及解除对赌协议的具体情形、对赌协议的主要条款及触发执行情况

2017年5月25日，和创科技召开第一届董事会第十八次会议，审议通过了《关于公司<股票发行方案>的议案》等议案，同意公司股票发行数量不超过700万股，每股价格为30元，募集资金总额不超过2.1亿元（含2.1亿元）。其中，投资方深圳昆仲以每股30元的价格，认购本次定向发行股票中的70万股股份，总计认购金额人民币2,100万元。

同日，公司实际控制人刘学臣与投资方深圳昆仲签订了《股东协议》，该协议中特殊投资条款主要内容及执行情况如下：

特殊条款	主要内容	触发与执行情况
------	------	---------

股份回购承诺	若（i）和创科技未能在2020年6月30日之前向中国证监会递交中国境内A股首次公开发行（以下简称“IPO”）的申报材料并获得受理；（ii）和创科技在前述期限内提交申请材料并获得受理后，发生撤回IPO申报材料、被终止审查或IPO申请被否决等任一情形的；或（iii）和创科技2018年度仍未实现盈利，或存在其他未能在上述时间申报IPO的实质性障碍，则深圳昆仲有权要求刘学臣回购深圳昆仲所持有的和创科技的股份，回购价格按照如下计算方式确定：回购价格=深圳昆仲对和创科技的所有投资款×（1+15%） ^N	已触发并已实际执行
反稀释承诺	刘学臣承诺，非经深圳昆仲同意，和创科技未来不会以低于本次定向发行的价格或条件向任何第三方进行融资（“贬值融资”），若和创科技未来经深圳昆仲同意开展贬值融资，则深圳昆仲有权要求刘学臣以实质性无偿或象征性的价格（以相关法律、法规认可的方式）向深圳昆仲转让其持有的相应股权或进行现金补偿以确保深圳昆仲认购本次定向发行股票的价格调整为该等贬值融资的价格。刘学臣届时应（并促使和创科技其他股东）投有效赞成票（如需）并签署相关文件以保证前述股权转让的实现。	未触发
公司治理	刘学臣同意将其享有的董事会席位任命于深圳昆仲所提名的人选，深圳昆仲在和创科技的董事经和创科技股东大会表决后任命。该董事在涉及到相关表决事项上需与刘学臣保持一致，否则刘学臣有权将该董事会席位任命于其他人选。	已实际执行，向和创科技提名1名董事梁隽樟

2022年1月22日，深圳昆仲（甲方）与刘学臣（乙方）签署了《关于股东协议之解除协议》，协议主要内容如下：

“一、双方一致同意自本协议签署之日起原协议解除，原协议项下所有条款均终止，且不附带效力恢复条款。甲方不再享有原协议约定的股份回购、反稀释等优先权，该等优先权自始无效且甲方不再主张任何与之相关的权利。

二、甲方与和创科技签署的《股份认购协议》仍继续有效，不受本解除协议影响。

三、乙方同意以甲方认购金额为标准按照年利率 15% 向甲方或甲方的指定方支付原协议生效期间的利息共计人民币 18,911,382.30 元（大写人民币壹仟捌佰玖拾壹万壹仟叁佰捌拾贰元叁角）。

四、乙方或乙方的指定方应于本协议签署之日起 30 个工作日内向甲方指定收款账户支付前款约定利息。”

经核查，相关主体已全部支付前述利息，刘学臣与深圳昆仲之间的款项已结清。至此，刘学臣与深圳昆仲之间的对赌等特殊权利条款全部解除。

2、是否存在违反挂牌及持续监管要求的情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）——募集资金管理、认购协议中特殊条款、特殊类型挂牌公司融资》（2016年8月8日生效）规定：“挂牌公司股票发行认

购协议中存在特殊条款的，应当满足以下监管要求：（一）认购协议应当经过挂牌公司董事会与股东大会审议通过。（二）认购协议不存在以下情形：1、挂牌公司作为特殊条款的义务承担主体。2、限制挂牌公司未来股票发行融资的价格。3、强制要求挂牌公司进行权益分派，或不能进行权益分派。4、挂牌公司未来再融资时，如果新投资方与挂牌公司约定了优于本次发行的条款，则相关条款自动适用于本次发行认购方。5、发行认购方有权不经挂牌公司内部决策程序直接向挂牌公司派驻董事或者派驻的董事对挂牌公司经营决策享有一票否决权。6、不符合相关法律法规规定的优先清算权条款。7、其他损害挂牌公司或者挂牌公司股东合法权益的特殊条款。”

经核查，刘学臣与深圳昆仲签署的对赌协议不存在发行人作为特殊投资条款的义务承担主体或签署方的情形，发行人已于 2022 年 1 月 25 日对对赌协议及解除协议的情况进行了公告，不存在违反挂牌及持续监管要求的情况。根据对刘学臣的访谈，及检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，刘学臣与深圳昆仲之间不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）刘学臣与红杉瀚辰签署及解除特殊投资条款协议的具体情形、特殊投资条款及触发执行情况，是否存在违反挂牌及持续监管要求的情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、刘学臣与红杉瀚辰签署及解除特殊投资条款协议的具体情形、特殊投资条款及触发执行情况

2021 年 11 月 3 日，和创科技召开第二届董事会第十二次会议，审议通过了《关于〈和创（北京）科技股份有限公司 2021 年第一次股票定向发行说明书〉的议案》等议案，同意公司股票发行数量不超过 7,262,996 股（含 7,262,996 股），每股价格为 19.62 元，募集资金总额不超过 142,499,981.52 元（含 142,499,981.52 元）。其中，投资方红杉瀚辰以每股 19.62 元的价格，认购本次定向发行股票中的 598.8787 万股股份，总计认购金额人民币 11,750.00 万元。

2021 年 11 月 2 日，刘学臣与红杉瀚辰签署《有关和创（北京）科技股份有限公司之协议》，该协议中特殊权利条款的主要内容如下：

特殊条款	主要内容	触发与执行情况
------	------	---------

<p>公司治理</p>	<p>红杉瀚辰于付款日前向实际控制人推荐一（1）名人士（“初始推荐董事”）作为目标公司董事候选人。实际控制人应当，且应当促使其关联方和一致行动人，采取一切必要行动并签署一切必要文件，包括但不限于提名初始推荐董事作为董事候选人并在董事会及股东大会对提名/选举初始推荐董事担任董事职务投赞同票，以促成初始推荐董事于付款日前或当日担任目标公司董事职务。</p> <p>红杉瀚辰有权随时向实际控制人书面提议解除其推荐人士的和创科技董事职务并推荐其他人士（“接替推荐董事”）作为接替该等董事职务的新候选人。实际控制人在收到前述书面提议后应当，且应当促使其关联方和一致行动人，采取一切必要行动并签署一切必要文件，包括但不限于提名该等接替推荐董事作为新董事候选人以及董事会及股东大会对提名/选举接替推荐董事担任董事职务投赞同票，以促成接替推荐董事担任和创科技董事职务。</p>	<p>已触发，未实际执行</p>
-------------	---	------------------

2021年12月6日，公司实际控制人刘学臣与红杉瀚辰签订了《<有关和创（北京）科技股份有限公司之协议>之补充协议》，该协议的主要内容如下：

“双方一致同意，实际控制人协议第三章（治理结构）（“终止章节”）于本协议签署之日终止，对任何一方不再具有任何法律效力。”

至此，公司实际控制人刘学臣与红杉瀚辰的特殊权利条款终止。

2、是否存在违反挂牌及持续监管要求的情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

《全国中小企业股份转让系统股票定向发行业务规则适用指引第1号》（2021年11月15日生效）规定：

“4.1 特殊投资条款的规范性要求

发行对象参与发行人股票定向发行时约定的特殊投资条款，不得存在以下情形：

（1）发行人作为特殊投资条款的义务承担主体或签署方，但在发行对象以非现金资产认购等情形中，发行人享有权益的除外；（2）限制发行人未来股票发行融资的价格或发行对象；（3）强制要求发行人进行权益分派，或者不能进行权益分派；（4）发行人未来再融资时，如果新投资方与发行人约定了优于本次发行的条款，则相关条款自动适用于本次发行的发行对象；（5）发行对象有权不经发行人内部决策程序直接向发行人派驻董事，或者派驻的董事对发行人经营决策享有一票否决权；（6）不符合法律法规关于剩余财产分配、查阅、知情等相关权利的规定；（7）触发条件与发行人市值挂钩；（8）中国证监会或全国股转公司认定的其他情形。

4.2 特殊投资条款的审议程序

特殊投资条款作为定向发行说明书的重要组成部分，应当经发行人董事会、股东大会审议通过。董事会、股东大会审议通过后，发行对象新增特殊投资条款或者对审议通过的特殊投资条款作出实质修改的，发行人应当对定向发行说明书进行修订，并重新履行董事会、股东大会审议程序。

4.3 特殊投资条款的披露

发行人应当按照《内容与格式准则第3号》的要求，在定向发行说明书及发行情况报告书中完整披露特殊投资条款的具体内容。”

经核查，刘学臣与红杉瀚辰签署的对赌协议不存在发行人作为特殊投资条款的义务承担主体或签署方的情形，特殊条款内容符合法律法规的规定。此外，刘学臣与红杉瀚辰签署的对赌协议所涉及特殊投资条款已作为2021年第一次股票定向发行说明书的一部分，经发行人第二届董事会第十二次会议、2021年第三次临时股东大会审议通过，不存在违反挂牌及持续监管要求的情况。根据对刘学臣的访谈，及检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，刘学臣与红杉瀚辰之间不存在纠纷或潜在纠纷。

截至本招股说明书签署日，不存在现时有效的其他未披露的对赌等特殊投资条款情形。

第五节 业务和技术

一、发行人主营业务、主要产品或服务情况

（一）主营业务

公司是一家具备自主研发 PaaS 能力的 SaaS 云服务提供商，致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案，产品和服务覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域，帮助客户用更加高效便捷的方式实现数据智能运营、管理和决策。公司深耕 SaaS 领域十余年，始终坚持以自主研发作为发展的核心驱动力，经过多年发展，不断实现产品的迭代、升级，目前主要产品包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等。公司获评国家高新技术企业、北京市专精特新“小巨人”企业和北京市“专精特新”中小企业等荣誉。

SaaS（Software as a Service，软件即服务）是指 SaaS 产品提供商直接将软件以云服务的模式交付给客户。客户根据实际需求向服务商订购所需的产品及服务，按其所订购的产品服务类别和使用期限向服务商支付费用，从而大大减少了客户使用软件的前期一次性投入成本。PaaS（Platform as a Service，平台即服务）是用来快速构建 SaaS 应用的底层技术基础，为 SaaS 的开发提供了基础的开发环境以及标准化模块组件，云服务提供商可以据此高效便捷地搭建 SaaS 产品，快速响应客户需求。

公司作为以云服务模式为企业提供 SaaS 数据智能解决方案的服务商，自 2009 年成立以来一直深耕 SaaS 领域，已经为国内大量的建筑工程、装备制造和泛快消等行业客户提供了数据系统化、流程标准化、管理可视化、工具智能化的数据智能管理系统，业务遍及京津冀、长三角、珠三角、川渝等多个地区，在基于 SaaS 模式的工程项目管理和客户关系管理细分领域奠定了较强的市场地位。

随着对建筑工程行业的市场洞察不断加深，公司的产品定位逐渐聚焦于工程项目管理领域，针对建筑工程行业企业现金流管理薄弱、成本不可控、项目进度滞后、质量问题频发和安全风险较多等痛点提供工程项目管理数字化解决方案，帮助建筑工程行业企业客户实现对项目资金管理、成本控制、投标管理、物资管理、劳务管理和安全质量管理等方面的管控，同时通过信息采集、图表展示、数据挖掘和风险预警等方式为管理者的动态决策提供实时、准确、有效的依据。

公司未来将在继续深耕现有业务的基础上，对积累的海量数据不断进行数字建模、挖掘分析、价值洞察，力图打造“PaaS+SaaS+AI+BI”的完整数据生态，推进国内企业向信息化、数字化、智能化转型升级，助力建筑工程行业“双碳战略”的达成，为国家经济可持续发展做出自身贡献。

（二）主要产品及服务情况

报告期内，公司主营业务收入主要包括 SaaS 产品收入和软件开发收入，具体收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
SaaS 产品收入	16,651.29	97.75%	13,826.05	95.58%	10,456.95	97.13%
软件开发收入	383.14	2.25%	639.05	4.42%	308.73	2.87%
合计	17,034.43	100.00%	14,465.10	100.00%	10,765.68	100.00%

1、SaaS 产品业务

公司目前 SaaS 产品主要包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等，覆盖工程项目管理和客户关系管理领域，主要收入构成情况如下：

单位：万元

产品	所在领域	主要客户群体	2022		2021 年		2020 年	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
红圈 CRM+	工程项目管理	主要服务年产值 5,000 万-20 亿元的建筑工程行业企业	13,906.51	83.52%	10,095.74	73.02%	4,833.56	46.22%
	客户关系管理	主要服务于具有销售及售后服务需求的行业客户	1,093.84	6.57%	1,153.27	8.34%	1,155.23	11.05%
红圈营销+	客户关系管理	在通用行业基础上更聚焦于泛快消行业客户	682.41	4.10%	640.21	4.63%	492.29	4.71%
红圈通	客户关系管理	通用行业	927.43	5.57%	1,800.62	13.02%	3,534.90	33.80%
其他产品	客户关系管理	通用行业	41.10	0.25%	136.2	0.99%	440.97	4.22%
合计			16,651.29	100.00%	13,826.05	100.00%	10,456.95	100.00%

注：其他产品主要包括红圈 CRM、红圈外勤、红圈钉钉等。

(1) SaaS 产品概览

1) 红圈 CRM+

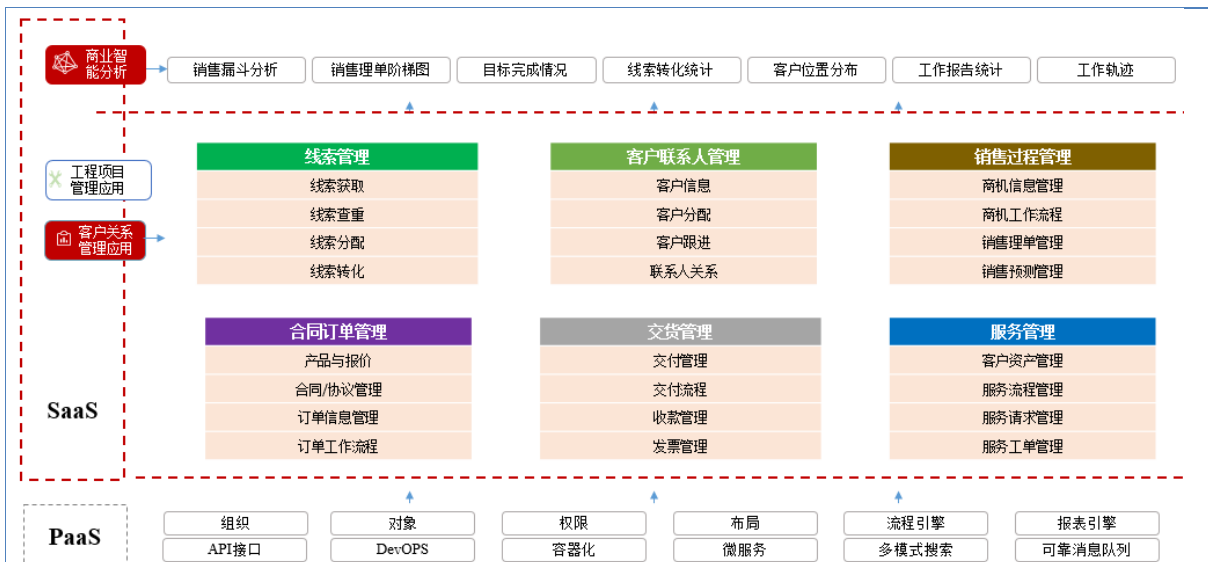
①核心技术运用及产品简介

红圈 CRM+是一款集合了工程项目管理和客户关系管理的 SaaS 产品，其借助公司自研的业务流引擎技术、工作流引擎技术、多维度权限引擎技术、多模式报表引擎技术等实现在工程项目管理和客户关系管理领域不同功能模块的灵活配置。

在工程项目管理领域，红圈 CRM+为建筑工程行业客户提供施工过程中成本、物资、资金、进度、质量安全等方面的数字化管理，帮助客户提高成本核算和资金支付效率、降低资金错付风险和减少劳务纠纷等，实现工程项目施工全生命周期的降本增效。红圈 CRM+在工程项目管理领域的功能情况如下：

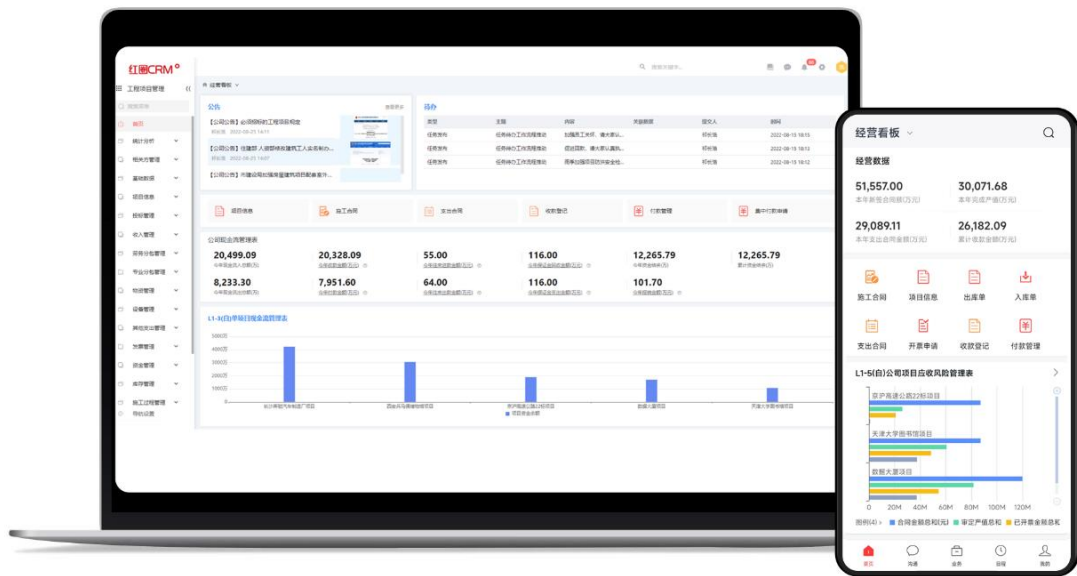


在客户关系管理领域，红圈 CRM+为具有销售及售后服务需求的行业客户提供客户管理、商机管理、服务管理、报表与分析决策等功能，帮助客户实现客户资源的企业化管理、提高销售成单的转化效率及售后服务的整体质量，有效保障销售从线索到合同签订、从合同签订到客户服务的全流程数字化升级。红圈 CRM+在客户关系管理领域的功能情况如下：



②具体呈现形式

报告期内，该产品的主要交付形式为可通过灵活配置来满足客户个性化需求的 SaaS 云端软件系统。具体呈现形式如下：



③下游应用领域

在工程项目管理领域，红圈 CRM+ 主要应用于产值为 5,000 万-20 亿的建筑工程行业企业，该产品主要帮助客户实时了解项目整体资金状况是否安全、经营风险是否可控，实时掌握项目的利润是否达预期、过程成本是否合理；

在客户关系管理领域，红圈 CRM+主要应用于具有销售及售后服务需求的行业客户，该产品主要帮助客户满足企业办公自动化、销售自动化和客户服务的需求。

④主要客户的使用情况

报告期内，红圈 CRM+在工程项目管理领域的客户数分别为 **1,506 家、2,258 家和 2,781 家**，呈逐年上升趋势，续费率亦逐年上升，由 2020 年的 **57.71%** 上升到 2022 年的 **71.04%**，随着公司对建筑工程行业的业务场景、管理模式和经营特点等认识不断加深和市场开拓力度的加大，工程项目管理领域客户数量和续费率将不断提升，工程项目管理 SaaS 产品收入亦将持续增加。报告期内，红圈 CRM+在客户关系管理领域的客户数分别为 **334 家、387 家和 357 家**，公司逐渐降低了客户关系管理领域新客户开拓力度和客户维护力度。

2) 红圈营销+

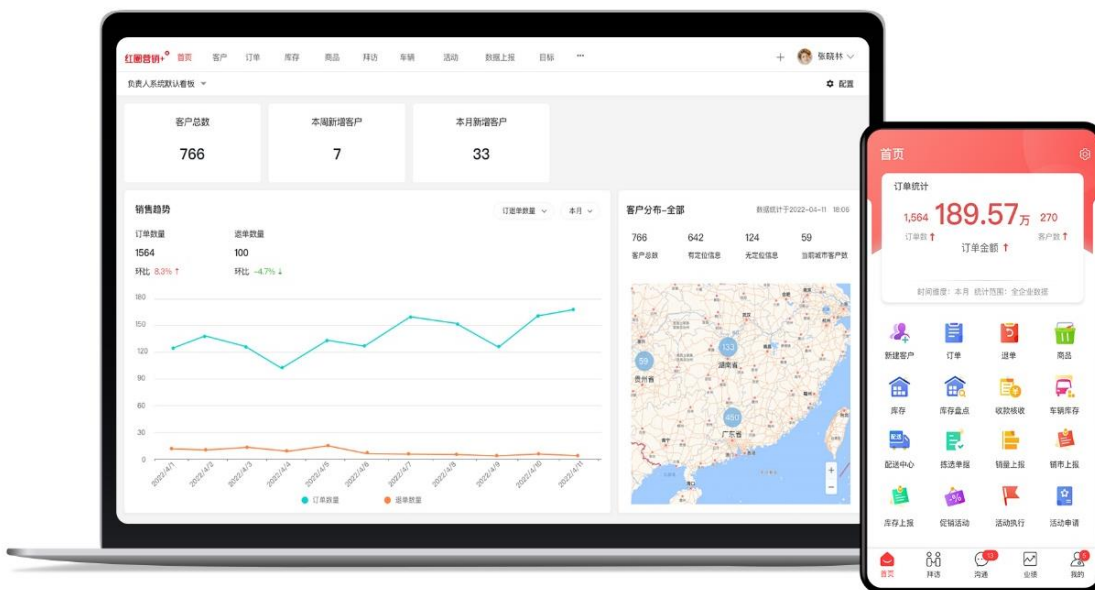
①核心技术运用及产品简介

红圈营销+是一款兼顾通用协同办公应用基础上，主要为泛快消行业客户提供客户管理与销售协同管理的客户关系管理 SaaS 产品，其借助公司自研的多模式搜索引擎技术、可靠消息队列技术、业务表单配置技术等可满足泛快消行业的通用需求。红圈营销+为泛快消行业提供了进销存管理、车销管理、营销活动管理、目标管理等功能模块，帮助客户实时掌握产品进销存状态、提高车辆销售的管理能力和营销活动的有效性、实现销售业绩可视化等，助力泛快消行业客户数字化销售升级。红圈营销+在客户关系管理领域的功能情况如下：



②具体呈现形式

报告期内，该产品的主要交付形式为满足客户需求和轻量级个性化配置的 SaaS 云端软件系统。具体呈现形式如下：



③下游应用领域

红圈营销+主要在通用行业基础上更聚焦于有线下销售通路建设业务的泛快消行业企业，该产品主要帮助客户实时了解售卖商品的动销状态、提升商品覆盖率、精准把控市场状况。

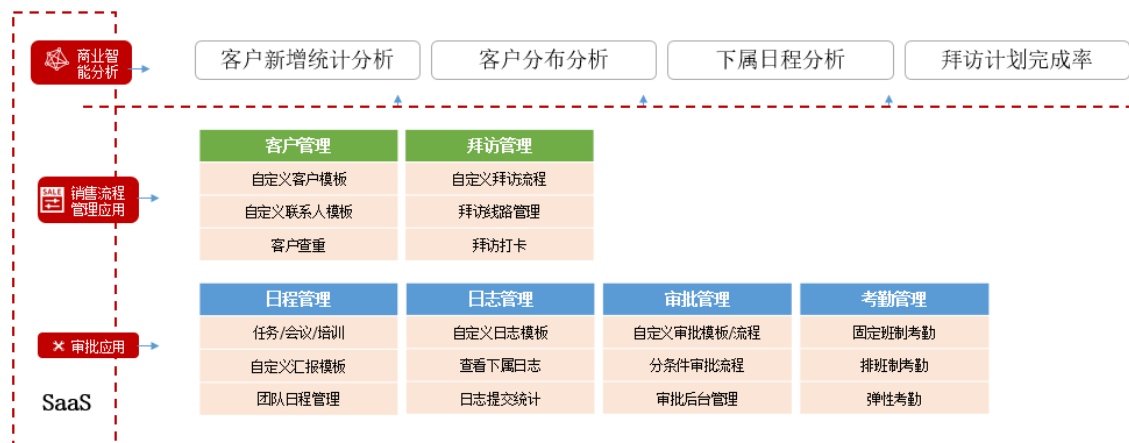
④主要客户的使用情况

报告期内，客户关系管理领域 SaaS 产品红圈营销+的客户数分别为 882 家、664 家和 576 家，客户数量逐年减少。报告期内，公司逐渐降低了客户关系管理领域新客户开拓力度和客户维护力度，红圈营销+处于正常提供服务状态。

3) 红圈通

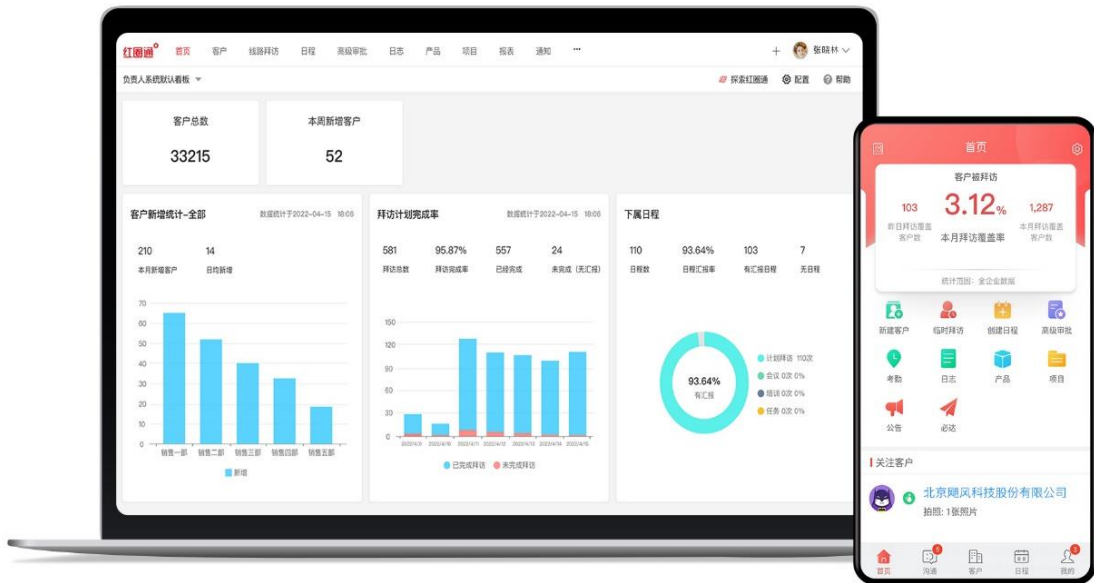
①核心技术运用及产品简介

红圈通是一款集办公协同、轻量级销售管理及库存管理等于一体的通用类客户关系管理 SaaS 产品，其借助公司自研的可靠消息队列技术、审批流引擎技术、定位轨迹技术、业务表单配置技术等可满足企业日常移动办公、销售的轻量化需求。红圈通为企业日常办公提供了客户管理、拜访管理、考勤管理、审批管理、日志管理、日程管理等功能模块，帮助客户实现销售管理自动化、流程规范化、协同工作线上化。红圈通在客户关系管理领域的功能情况如下：



②具体呈现形式

报告期内，该产品的主要交付形式为满足客户需求和轻量级个性化配置的 SaaS 云端软件系统。具体呈现形式如下：



③下游应用领域

红圈通主要面向具有日常办公线上化及销售管理自动化需求的通用行业企业，该产品主要帮助客户提升工作协同效率，动态把控销售进展。

④主要客户的使用情况：

报告期内，客户关系管理领域 SaaS 产品红圈通的客户数分别为 **4,292 家**、**2,548 家** 和 **1,468 家**，客户数量逐年减少。报告期内，公司逐渐降低了客户关系管理领域新客户开拓力度和客户维护力度，红圈通处于正常提供服务状态。

报告期内，发行人 SaaS 产品业务客户的具体行业构成情况如下：

单位：家

行业	2020 年	2021 年	2022 年
建筑工程行业	1,992	2,511	2,930
泛快消行业	2,291	1,515	995
装备制造行业	1,347	811	503
其他行业	1,798	1,181	818
合计	7,428	6,018	5,246

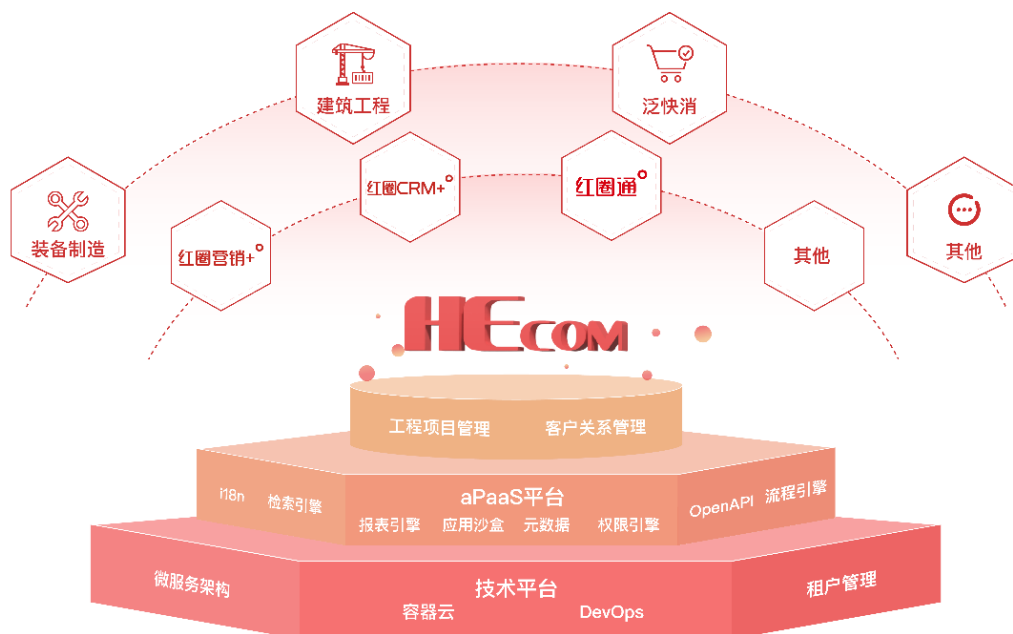
注：上表中客户数量为各期确认过收入的客户数量。

随着对建筑工程行业的市场洞察不断加深，公司的产品定位逐渐聚焦于工程项目管理领域，针对建筑工程行业企业现金流管理薄弱、成本不可控、项目进度滞后、质量问题频发和安全风险较多等痛点提供工程项目管理数字化解决方案，帮助建筑工程行业企业客户实现对项目资金管理、成本控制、投标管理、物资管理、劳务管理和安

全质量管理等方面的管控，同时通过信息采集、图表展示、数据挖掘和风险预警等方式为管理者的动态决策提供实时、准确、有效的依据，推动建筑工程行业企业的数字化转型。

因此，报告期内，公司建筑工程行业客户不断增加，其他行业客户逐年减少。

(2) SaaS 产品详细情况



公司红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通产品具体情况如下：

产品名称	所在领域	产品定位	主要客户群体	主要功能	技术特点
红圈 CRM+	工程项目管理	建筑工程行业企业的项目数字化管理	主要服务于年产值5,000万-20亿元的建筑工程行业企业	覆盖工程项目施工全流程的经济线与非经济线的业务管理，包含成本、物资、人工、进度、质量安全等方面	基于公司自主研发的企业级aPaaS进行构建，整体技术分层可以划分为技术平台层、aPaaS平台及业务应用层。技术平台层核心由微服务架构+容器云+DevOps+租户权限管理构成，在此基础上通过元数据、应用沙盒、权限引擎、流程引擎、报表引擎等共同构成了可以快速搭建业务应用的aPaaS平台。系统技术架构使用前后端分离技术，后台服务使用Java EE开发，通过接口向Web端和移动端提供服务，Web端（PC端）使用React前端主流框架，移动端采用React Native技术
	客户关系管理	企业的销售与客户管理服务管理	主要服务于具有销售及售后服务需求的行业客户	覆盖从销售线索到回款的全流程以及售后服务的核心业务环节	
红圈营销+	客户关系管理	企业的销售通路管理	在通用行业基础上更聚焦于泛快消行	在通用OA的基础上，核心覆盖泛快消行业的营销通路的促销、商品流向	在系统的架构设计层面，结合对产品覆盖的行业知识的梳理，采取领域知识来驱动软件的设计，根据业务特点设计系统不同业务版块的核心域、通用域和支撑域。在技术实现

			业客户	管理等方面	层面采取微服务的方式进行服务开发，不同的服务承载不同的业务功能，使系统中各模块开发具有更高的自主性、敏捷性，更易于扩展和系统的持续迭代。为提高软件代码的复用性，对底层的通用技术能力进行组件化封装，通过不断积累，形成丰富成熟的组件库，支撑了系统的稳定运行和快速扩展。表单模板配置支持业务属性的灵活可扩展和可搜索，结合流程引擎贯穿各个业务流程的数据处理，满足不同客户的个性化需求
红圈	客户关系管理	企业的客户管理与销售协同	通用行业	覆盖通用行业的办公协同、轻量级销售管理及库存管理等方面	

注：产值是以货币形式表现的，是指企业在一定时期内生产的最终产品和提供劳务活动的总价值量。公司业务人员一般在开发客户过程中通过电话沟通、微信沟通、现场拜访等方式了解客户的产值情况。

1) 红圈 CRM+

红圈 CRM+是一款集合了工程项目管理和客户关系管理的 SaaS 产品。

在工程项目管理领域，红圈 CRM+针对建筑工程行业客户，通过资金管理、成本管理、物资管理、安全质量管理、投标管理、劳务管理、证照管理等功能模块使执行人员业务流程标准化、透明化，同时为建筑工程企业决策者实时呈现动态数据、提供智能数据分析等，让管理者实时了解项目的整体运营效率及效益是否达标、经营风险是否可控，满足建筑工程企业数字化管理升级的需求，提升企业经营管理能力。

在客户关系管理领域，红圈 CRM+针对具有线下销售及售后服务需求的行业客户，通过客户管理、商机管理、服务管理、报表与分析决策等功能模块满足企业办公自动化、销售自动化和客户服务的需求，通过专业的产品能力帮助企业全面连接客户，帮助企业完整固化客户全生命周期的管理闭环，构建以客户为中心的管理体系，通过提升企业品牌形象与口碑，提升整体竞争能力和盈利能力。

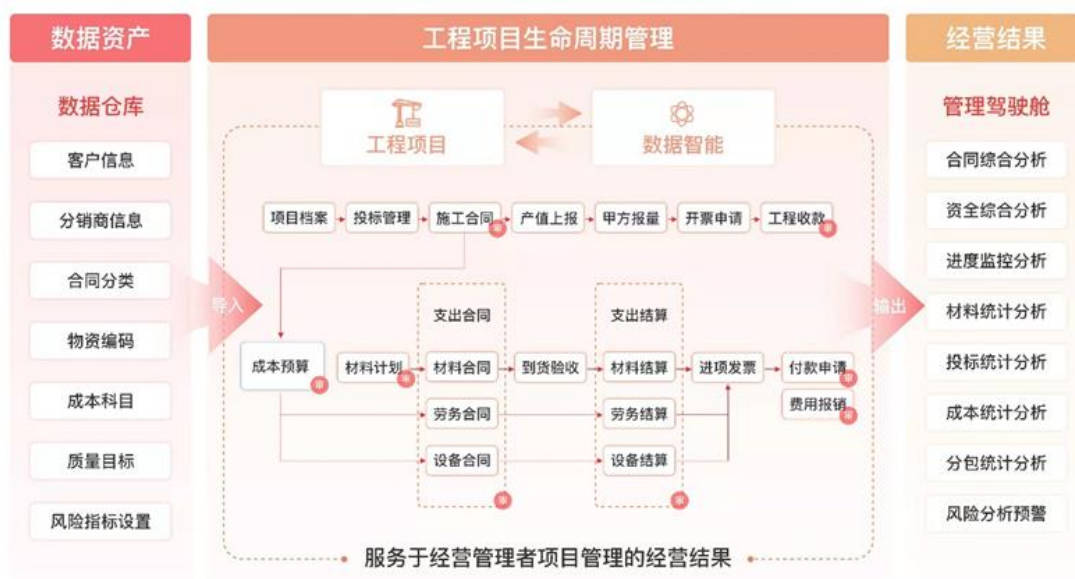
红圈 CRM+是一款以自有底层 PaaS 平台为依托，以业务实践经验为指导构建的 SaaS 产品。“PaaS+SaaS”的结合使得在新客户发出产品需求后，研发团队可以利用在 PaaS 平台上积累的模块组件快速完成产品开发，形成满足客户所在行业通用需求的 SaaS 产品，而新的 SaaS 应用可以借助云服务模式快速匹配相应潜在需求客户，可实现客户在线自主订阅，同时可减少公司的推广费用，节省安装升级时间，让客户享受云服务带来的便利与高性价比。

公司自有 PaaS 平台由标准对象、权限引擎、流程引擎、用户自定义界面、报表分析组件等关键要素构成，支持全流程的无代码可视化配置，在此基础上构建的红圈

CRM+产品可实现字段自定义、页面布局自定义、权限自定义、报表自定义及企业形象自定义等，通过字段级配置和权限控制，可实现精确的字段触发，不同角色的人员拥有的权限不一致，看到的功能、字段不一致，从而保障了企业数据资产的安全。不同角色的人员亦可以根据自定义页面布局针对性设置所需要的页面展示形式，最大化匹配工作场景。另一方面，可视化的流程配置与设计器，支持人工、自动网关触发，具有更高的自由度，同时打破不同部门的业务孤岛，形成业务流程流转闭环，从而优化企业业务流程，满足企业的个性化和管理的高效化需求。

a. 工程项目管理

红圈 CRM+在 PaaS 平台基础上深入结合建筑工程行业企业业务场景，针对其现金流管理薄弱、成本不可控、项目进度滞后、质量问题频发和安全风险较多等痛点，通过生产线模块化、组件化的方式满足不同企业的个性化数据管理需求，实现建筑工程行业企业从招投标、施工到项目维保的全生命周期把控，有效提高了建筑工程行业企业的运营管理效率和持续经营能力。



红圈 CRM+在工程项目管理领域的核心模块情况如下：

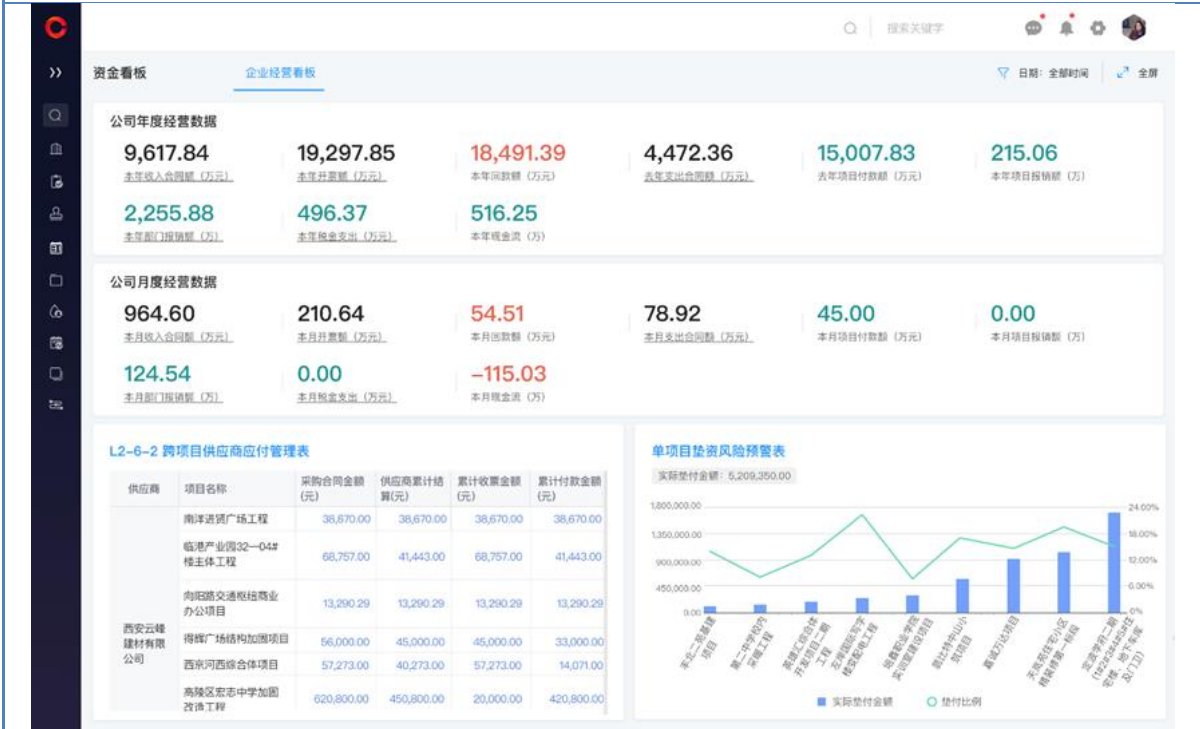
① 资金管理

模块名称	资金管理
应用对象	财务总监、财务经理、财务会计、项目经理、总经理等
应用场景	支付审批环节：核算并规划单项目垫资情况、核算审批供应商应付款 资金状况分析：了解公司及各项目整体资金状况，保证公司现金流可控

功能特点

- 利用报表引擎实时动态抓取项目相关资金款项，以项目为资金管理中心，从收入、支出两条线进行全面管控，实时动态展现公司整体项目的现金流情况并在异常时自动预警；
- 统一项目数据口径,按照项目进度实时将实收、实付款项与项目同步，并针对项目每个分供商建立实时动态结算档案，可结合项目的应收、应付和实收、实付情况自动计算项目的垫资金额并与前期测试垫资额度进行对比，一旦超出设定额度自动发送动态预警；
- 项目现场发生结算记录时，可根据权限设置同步到公司相关人员的项目管理界面内，并且财务的实际付款情况也会实时与之对比，当分供方拿纸质结算单要求提前支付时，能够快速帮助商务合约人员进行核算盘点该分供方是否存在当前应付款项，并且出具详细的数据说明，确保每次付款都有据可依，实现供应商跨项目的应付信息自动汇总与校对。

应用示例



② 成本管理

模块名称	成本管理
应用对象	财务总监、成本会计、预算人员、库管员、总经理等
应用场景	成本执行阶段：计划申请、采购、到货、人员入场、过程结算
功能特点	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 可依据导入的目标成本总计划，实现人、材、机的采购申请、审批及与分供商成本确认凭证（到货点验单、出勤单、用工单、用机班次记录单等）核对，并自动按照相关单据所引用目标成本总计划的清单项进行成本归集，帮助公司成本部门在成本分析环节快速归集成本数据并显示差异； ➤ 可实时汇总现场实际成本，并与目标成本总计划中清单项的金额和数量进行动态比对，当数据异常时自动发送预警信息给相关人员，也可根据公司制定的制度要求，在某些成本超出某一阈值时停止相关业务申请，帮助成本管理人员快速发现执行中的问题； ➤ 利用报表引擎，可实现同一成本科目跨项目的差异分析，打通建筑工程企业不同部门、不同项目之间的信息壁垒，将企业各项目的成本进行横向比

对，挤压成本水分，监控各项目采购、提料、用料等环节，降低材料浪费，保证项目合理利润空间，有效增强建筑工程企业的盈利能力。

应用示例



③ 物资管理

模块名称	物资管理
应用对象	材料管理员、库管员、预算人员、项目经理等
应用场景	物资划拨环节、物资采购、物资出入库环节
功能特点	<ul style="list-style-type: none"> 通过隐性数据库结构可后加载式实现围绕公司或单项目进行物资编码统一热加载，可自动将历史物资数据进行归类，为企业在采购环节的询比价提供决策支撑； 可为每个项目建立一套动态库存，入库及出库单据可与项目成本管理模块的物资总计划、提料单、采购单等单据动态链接，一方面方便施工现场的材料员现场点验物资并可随时查看库存数量及物资出入库历史情况，另一方面，可实现项目间库存划拨，减少重复采购成本，并为结算环节提供详尽的物资验收及退还记录。

应用示例

编号	业务类型	调入项目	调入仓库	调出项目	调出仓库	调入状态	调出单号
20220315-0003	调拨入库	中观学府1105地块	京郊1号仓库	龙湖景枫林院墅	1号仓库	待收料	DBCK-20220313001
20220315-0005							
20220315-0004							
20220315-0003							
20220315-0002							
20220315-0003							
20220315-0002							
20220313-0002	调拨入库	中观学府1105地块	辅材仓库	龙湖景枫林院墅	主仓库	已收料	DBCK-20220313002
20220310-0001	调拨入库	北京年华旅游酒店	1号仓库	龙湖景枫林院墅	辅材仓库	已建包	DBCK-20220309001
20220202-0001	调拨入库	中观学府1105地块	2号仓库	绿岛湖加建项目	周材仓库	待收料	DBCK-20220301002

④ 安全质量管理

模块名称	安全质量管理
应用对象	安全员、质量员、项目经理、项目技术负责人等
应用场景	施工阶段：创建安全文明施工工地，安全及质量检查与整改
功能特点	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 应用云技术实现现场安全文明施工影像资料结构化存储、管理、数据共享、数据关联性查询等功能； ➢ 实现安全及质量检查与整改过程资料的实时编制、上传、分阶段验收和归档管理，最终形成项目档案资料； ➢ 可在软件中设置安全文明标准化构件，要求施工项目落地执行，从而保证安全文明施工。

应用示例



⑤ 劳务管理

模块名称	劳务管理
-------------	------

应用对象	现场统计员、项目经理、预算人员、财务会计等
应用场景	劳务结算环节
功能特点	<ul style="list-style-type: none"> 利用业务流及审批流引擎,规范结算和拨款环节,通过《人员流动情况表》、《考勤记工表》、《人员工资表》及《民工花名册》等信息云端存储,实现劳务结算按工作量、工作时间、材料损耗等进行人员工资调整汇总,保证农民工工资及时、准确发放,减少法律风险及劳务纠纷。

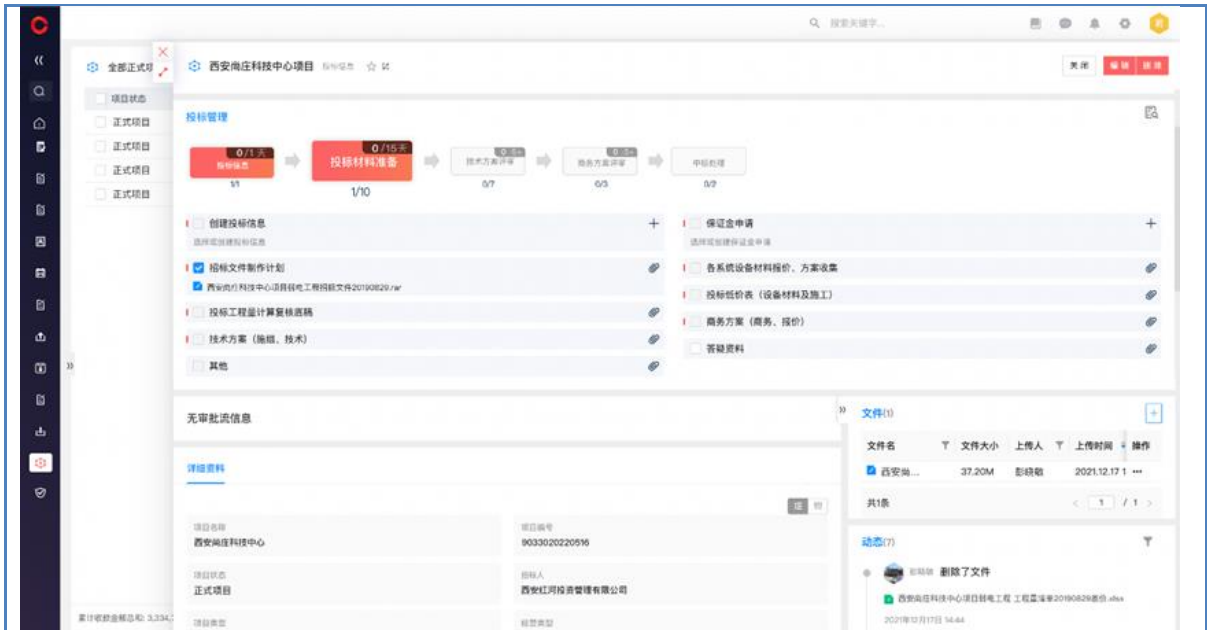
应用示例



⑥ 投标管理

模块名称	投标管理
应用对象	商务人员、现场勘查工程师、预算人员、技术工程师、总经理等
应用场景	招投标阶段: 投标审批环节、标书制作环节、投标策略制定环节
功能特点	<ul style="list-style-type: none"> 借助业务流引擎,基于包括国标、地标、行标等 600 多种常用工程施工技术规范,实现标书制作按照统一技术规范云端协作,标书编写历史可云端追溯; 内置标准招投标流程,包括招投文件购买、内审、保证金缴纳、投标结果、保证金回收等,并在此基础上支持业务环节的增加及减少,在每个业务环节可设置进入下一个环节的条件,每个环节负责人是否达成标准,系统都会清晰展示并可实时同步给全部项目组成员,可有效提高招投标的规范性和中标能力。

应用示例



⑦证照管理

模块名称	证照管理
应用对象	行政部、项目负责人、统计员、资料员等
应用场景	投标环节、签订合同环节、项目入场环节、证照办理环节
功能特点	<ul style="list-style-type: none"> 可建立企业证照档案，将企业的证书查询、借还流程、资质续约办理等工作统筹管理，避免证照和资质丢失、过期等情况的发生，保证项目经营工作的有序开展； 利用自动触发能力实现证照到期自动提醒，通过跨对象工作流引擎实时更新证照使用状态，防止错用资质造成流标或其他经济损失。

应用示例

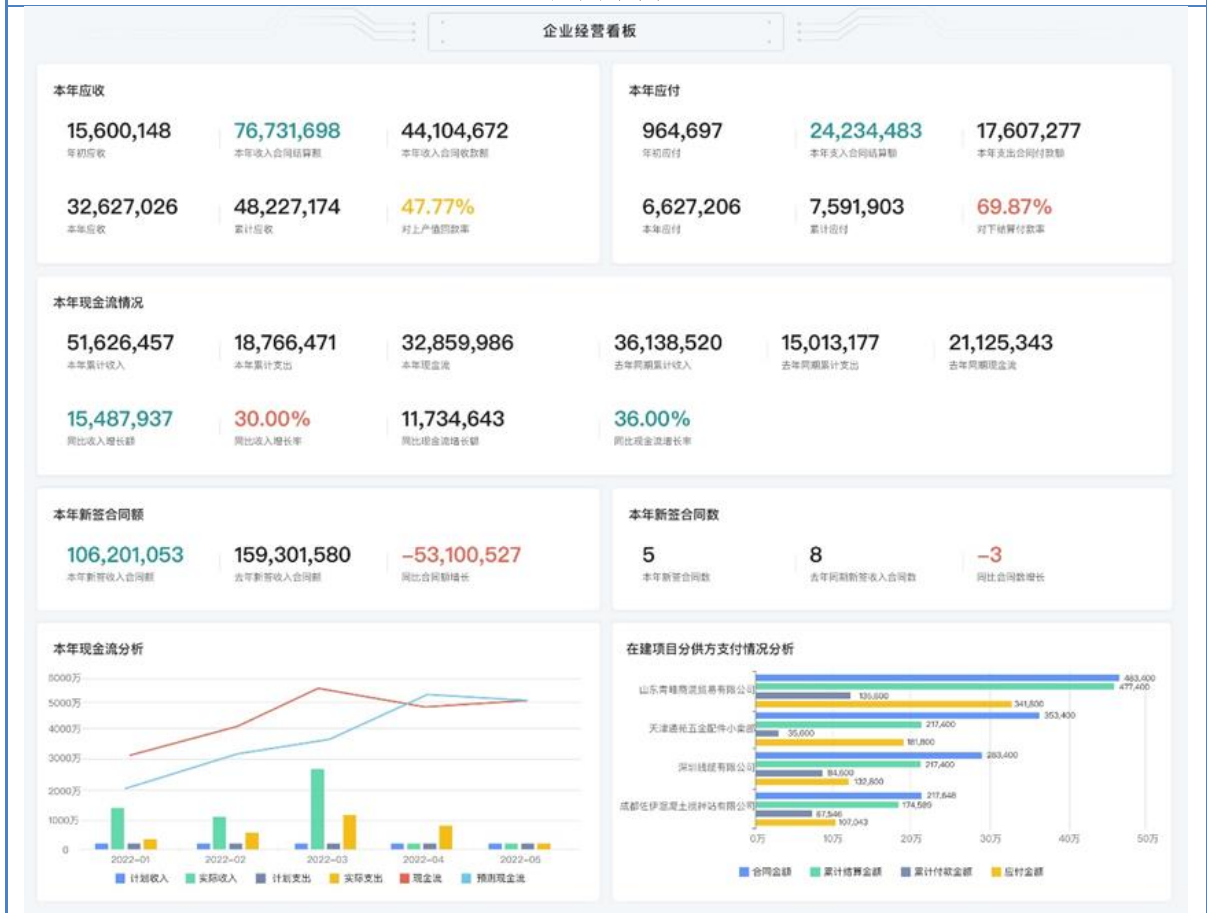


⑧数据分析决策管理

模块名称	经营决策管理
-------------	--------

应用对象	总经理、公司高管等
应用场景	公司经营分析决策
功能特点	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 基于大数据体系的实时数据分析展示技术，利用多维报表组件实现公司关键经营性指标快速查询，并支持各类业务场景的数据分析展示； ➢ 提供自动化、标准化、简单易用的可视化框架，用户可以在可视化环境下，通过拖拽方式实现年度各项目整体经济状况的动态展示； ➢ 建立风险管理体系，智能分析公司经营情况，进行项目经营性风险提示。

应用示例



b. 客户关系管理

红圈 CRM+亦是面向具有营销及售后服务需求的客户关系管理平台，其针对销售人员与客户难以管理的痛点，通过客户管理、商机管理、服务管理、报表与分析决策等模块覆盖从线索到回款的销售全流程，红圈 CRM+有效提高了公司的营销效率及售后服务质量。

红圈 CRM+在客户关系管理领域的核心模块情况如下：

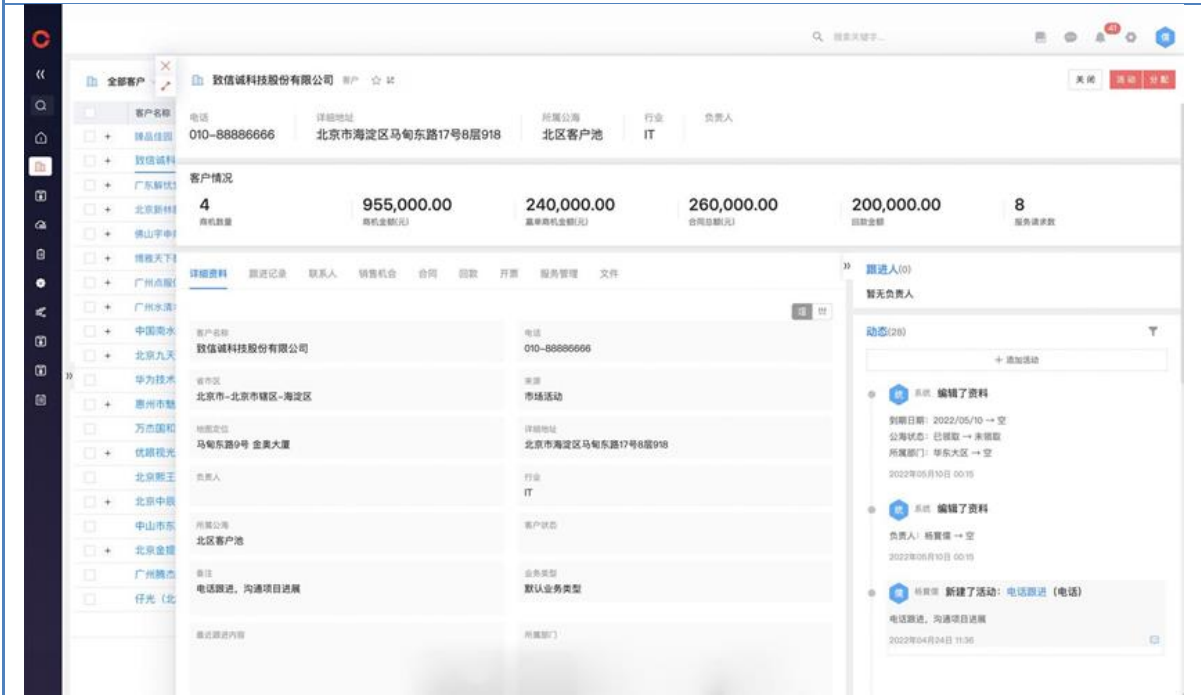
①客户管理

模块名称	客户管理
应用对象	客户经理、销售总监、服务经理、财务经理等
应用场景	洞察管理客户从接触到成交的全生命周期过程

功能特点

- 实现客户资源的企业化管理，可以通过信息提供来支持业务角色工作，达到对业务阶段和行动监控指导的效果，同时可以避免因业务调整或人员变动带来客户资源流失和客户管理盲区的产生；
- 具有自定义页签布局的功能，可结合用户需求和权限控制，自定义客户信息属性，动态灵活配置客户信息展示视图；
- 对横跨同一客户的多个单据与对象，支持自定义分类汇总，建立全方位 360 度客户全景视图，业务人员可直观、及时、准确掌握客户现状；
- 支持将和客户相关的信息自动统计与智能分析，并以多维度图形方式配置展现，直观洞察单个客户的业务进展。

应用示例



②商机管理

模块名称

商机管理

应用对象

客户经理、销售总监、售前顾问、商务经理等

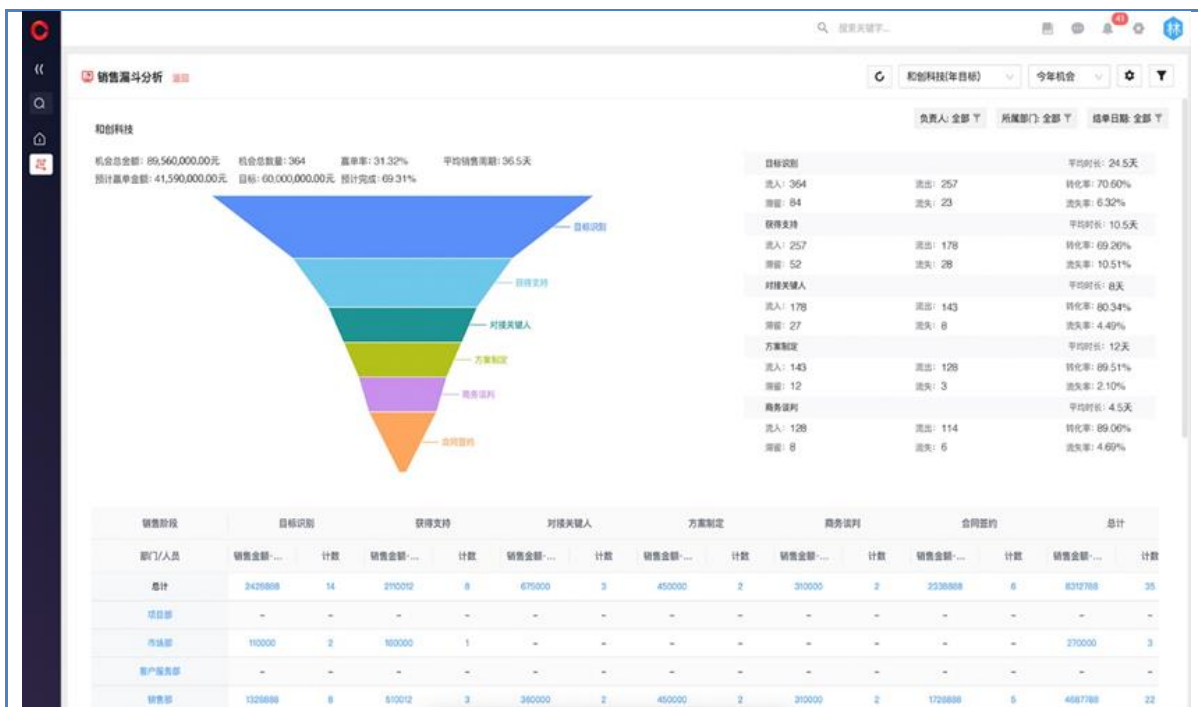
应用场景

销售阶段及与售后服务、财务等相关人员的协同

功能特点

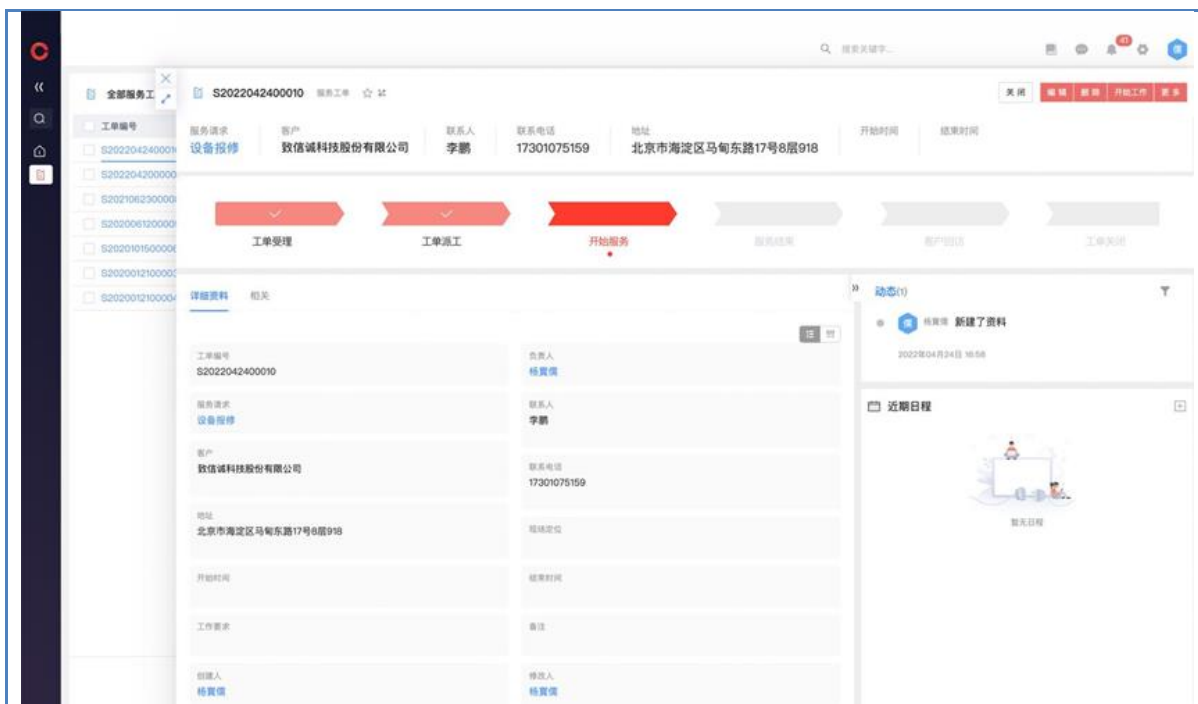
- 通过固化在系统中的销售过程最佳实践，企业可以根据实际情况持续优化改进，并再次进行流程固化持续往复，将个性化的销售过程管理持续动态规范化，将售前从接洽到成单的全过程，分阶段地定义到商机管理模块中；
- 在每一个销售阶段中，可以详细定义阶段成功概率、阶段内代办事项、每个阶段的预计停留时长，销售推进过程中，可引导销售人员依照固化的销售过程指引有序推动销售机会，同时支持在特殊的业务情况下的灵活变通处理；
- 售前顾问、售后服务、财务等销售支持团队可以基于销售机会进行工作协同，实时了解跨团队的工作推进情况，统一管理；
- 销售总监或销售负责人可基于销售漏斗模型工具，进行实时的销售预测，判断阶段内的销售成单情况，根据漏斗阶段的转化率和滞留情况，快速找到销售过程中的改进点，持续推动销售效率及成功率的提升，达成业绩目标。

应用示例



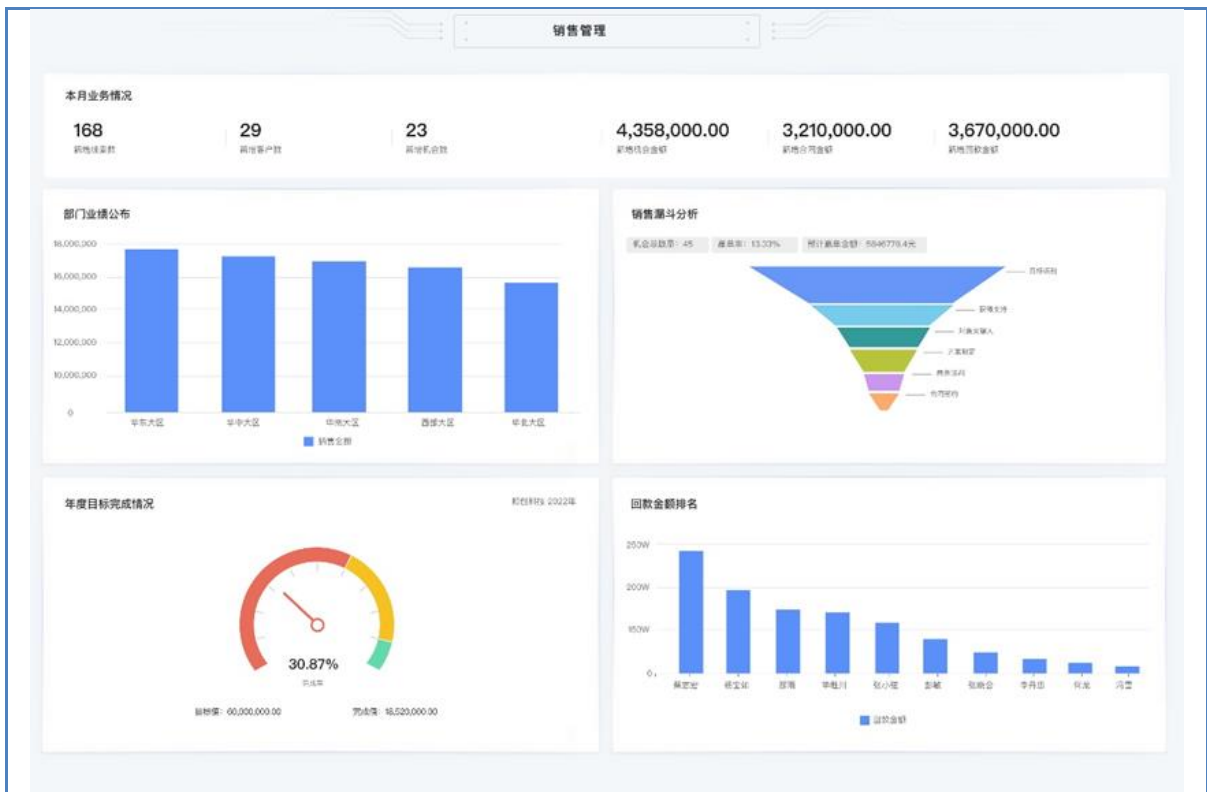
③服务管理

模块名称	服务管理
应用对象	客户经理、服务经理、服务工程师等
应用场景	售后服务阶段：服务请求、服务工单、服务评价等服务闭环
功能特点	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 支持根据客户订单详情，直接生成客户资产，可实现对资产细节、历次服务过程、保修信息等关键内容的记录及管理； ➢ 可提供全方位、立体式的服务请求管理，一方面通过专有模块记录客户的问题、投诉、建议、购买咨询等服务请求，并可同步关联到相关行动、调查问卷档案、联系人、相关员工以及相关附件等，另一方面可通过受理队列的指定及升迁，进行服务请求负责人的匹配； ➢ 服务请求的受理过程中，支持对服务工作的分解执行并生产对应服务工单，服务工单支持挂接服务对象的明细信息，保证客户服务过程及服务客体的信息连贯性与一致性； ➢ 服务完成后，支持通过云表单收集服务满意度，并挂接服务工单，形成从服务过程由派单到反馈的服务闭环。
应用示例	



④报表与分析决策

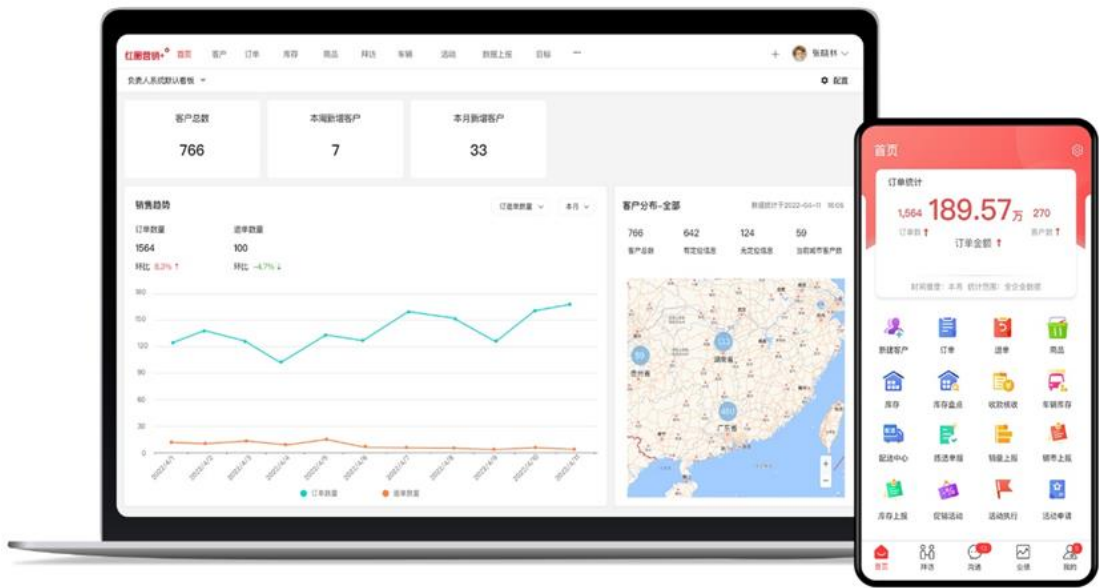
模块	报表与分析决策
应用对象	客户经理、服务经理、销售总监、服务总监、总经理等
应用场景	业务数据展示分析，管理层决策
功能特点	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 内置各种决策信息模型，如销售分析、市场分析、服务分析、产品分析、客户/伙伴分析、部门/员工分析、计划分析、预算分析等，可实时生成动态相关报表，支持管理层分析决策； ➢ 支持列表式、分类式和矩阵式等报表展示，列表式主要按照单对象的用户定义属性进行展开，分类式主要将用户按需以特定属性作为分组维度，对特定视角的数据进行洞察，矩阵式主要是将分组属性从一维扩展到二维，进行立体数据加工与分析，每个维度支持多个指标进行层叠； ➢ 支持自定义用户报表、关联对象的关联分析，还支持通过业务总表对跨业务对象和单据的横向切片与分析。
应用示例	



2) 红圈营销+

红圈营销+是一款主要针对于泛快消行业的客户管理与销售协同管理 SaaS 产品，其在红圈通的基础上增加了进销存管理、车销管理、数据上报、营销活动管理、目标管理等功能，帮助企业有效控制了营销费用和通路管理，提高了销售管理效率，有利于企业打造流程固定化、环节标准化、管理可视化、工具现代化的目标，为企业提供数据赋能，助力模式转型。

该款产品包括网页端和手机端，其主页面截图如下：



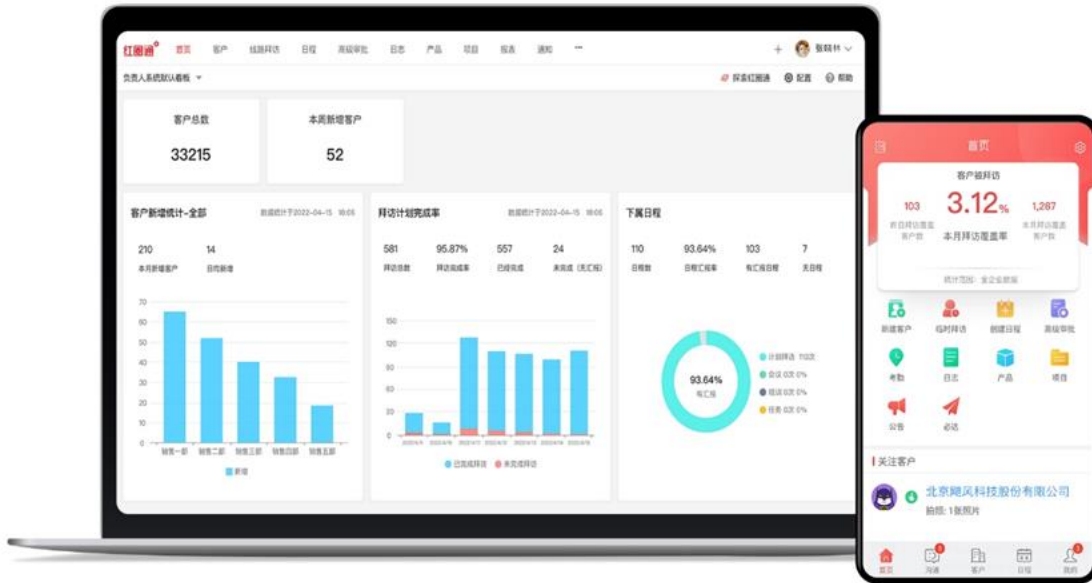
红圈营销+在红圈通的基础增加的功能模块情况如下：

功能模块名称	功能模块介绍
进销存管理	让企业可以实时掌握每种商品的现存量、库存成本、采购情况、订货量，从而使泛快消企业保持合理的库存水平，提高资金使用效率，为经营决策提供及时可靠的依据，主要功能单元包括订单出库、库存调拨、盘点、成本调整、库存报表和台帐等
车销管理	为企业提供了管理、执行车销工作（车销工作指的是当泛快消企业服务的客户没有库存条件或位置分散时，由业务员驾驶车辆带货拜访客户，同时完成拜访、销售、配送工作）的全套工具，主要功能单元包括车辆管理、装卸车和车辆库存管理、车销订单、收款管理等
数据上报	为企业提供一个可以及时、真实、低成本获取终端数据的收集工具，使得企业在竞争激烈的快消品市场中快速掌握准确的终端客户资料，及时发现竞品市场动作，明确本品和竞品的铺市率、库存、销量等关键指标，并提供多维度的数据分析报表，主要功能单元有包括上报要求设置、数据上报执行、分析报表等
营销活动管理	帮助企业全流程闭环管理活动，保障企业活动流程可管控、活动执行可检查核对、活动效果可评估、费用核销有凭据，从而提高营销活动的有效性和实现营销活动费用的合理管控，主要功能单元包括活动方案制定、申报审核参与客户、执行落地、活动检核、效果分析
目标管理	支持企业设定业务考核指标、考核对象、考核周期，系统自动生成多维度分析报表，员工和管理者可随时查看达成进度，从而实现明确业务目标、紧抓落地执行、提升销售业绩的效果

3) 红圈通

红圈通是一款主要针对于通用行业的客户管理与销售协同管理 SaaS 产品，集合了客户管理、拜访管理、考勤、审批、日志、日程、数据分析等功能，满足企业销售自动化和办公自动化的需求。红圈通通过专业的数据智能解决方案简化企业销售管理，打通从线索到回款，端到端的销售流程，支撑销售团队的每个动作，提升跨部门的协作能力，增强一线销售团队面向客户的营销及客户管理能力。该款产品包括网页端和手机端，其

主页面截图如下：



红圈通主要功能模块如下：

功能模块名称	功能模块介绍
客户管理	帮助企业掌握准确的客户数据，从而为制定市场营销策略、配备销售团队、促进商品销售提供可靠的依据，主要功能单元包括企业可自定义的客户档案、客户联系人档案、新增客户审核入库、客户查重、客户分布地图等
拜访管理	为企业合理规划销售团队的拜访活动、规范化执行拜访、高效检查拜访结果提供了全套的管理工具，实现对拜访的计划、执行、检查、改进闭环管理，主要功能单元包括拜访计划、设计拜访线路、设置拜访流程、拜访执行、拜访记录、拜访轨迹等
考勤管理	支持多种灵活的考勤模式和统计汇总，主要功能单元包括新建和编辑维护考勤分组，支持多类考勤模式，自定义考勤模板等
审批管理	在提供传统OA审批表单的情况下，提供与行业业务相结合的审批能力，比如与考勤、订单等模块结合的审批流，让业务流转更可控，主要功能单元包括审批的新建、查看、流转、分享、自定义审批模板等
日志管理	结合各业务模块的真实数据，结构化汇总分析员工绩效，为企业管理提供有效管理抓手，主要功能单元包括新建汇报、分享、上级查看评论、日志统计、自定义日志模板等功能
日程管理	提供了针对不同场景工作的计划、汇报、量化分析的实时结构化数据，有效辅助企业提升决策效率，主要功能单元包括上下级日程查看、按照日历人员模式查看、实时提醒分享和点评下属工作情况、任务支持多人分开执行汇报、可创建关联其他业务模块的日程、自定义符合企业的日程汇报模板等
数据分析	帮助企业管理者随时随地从手机上全方位掌握企业的最新运营状态，提供丰富的报表显示功能，为管理者提供经营诊断工具，提高管理效率和决策的科学性

2、软件开发业务

软件开发是指公司在基于市场整体需求和多年 SaaS 业务服务过程中形成的产品及解决方案的基础上，为满足不同客户的个性化需求，为客户提供流程梳理和改进、个性化应用软件设计、开发、测试、软件安装部署以及数据迁移等定制化服务，以提升客户

生产、经营过程中的数字化、网络化和智能化水平，进而提升其生产、经营效率和质量。软件开发项目实施流程主要分为需求分析、设计开发和交付验收阶段。在主要功能交付使用并经过一段时间的试运行后，公司取得客户确认的验收报告，公司以验收报告为收入确认的时点，并按照合同约定的金额确认收入。因软件开发业务作为公司的附属业务，对于部分软件开发业务，公司为保障 SaaS 产品主线业务的研发和迭代升级，出于项目实施成本和研发人员配置的考虑，将部分定制化软件开发的业务委托其他软件公司进行开发。

（三）主营业务收入构成

报告期内，公司主营业务收入构成情况如下表：

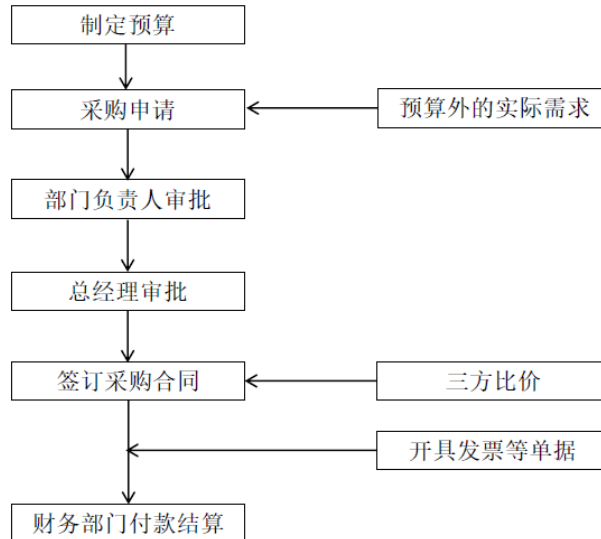
单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
SaaS 产品收入	16,651.29	97.75%	13,826.05	95.58%	10,456.95	97.13%
软件开发收入	383.14	2.25%	639.05	4.42%	308.73	2.87%
合计	17,034.43	100.00%	14,465.10	100.00%	10,765.68	100.00%

（四）主要经营模式

1、采购模式

作为一家 SaaS 云服务提供商，公司主要成本构成为员工薪酬，对外采购内容主要包括房租及物业费、云服务费、技术服务费、会议培训费、办公与开发软硬件等。公司建立了“预算—申请—审批—执行—付款”的采购流程，对于重要采购活动，由需求部门根据年度预算或预算外的实际需求提出采购申请，经部门负责人审批同意后报经总经理审批，审批通过后三方比价签订相关采购合同，财务部门通过合同、发票等单据付款结算。



2、研发平台及模式

(1) 研发模式

作为国内起步较早的 SaaS 产品提供商，公司在十余年研发过程中逐渐总结、提炼和改进工作流程，同时参考国内外先进的产品研发管理方法，逐渐形成了一套专有的工作方法论，用来指导每一个产品全生命周期的管理，以保证产品研发的高效性，同时高度匹配公司战略、市场需求及客户需求。

总体上，公司采用了国内外主流软件厂商普遍认同的集成产品开发 IPD (Integrated Product Development) 模式，通过将产品研发作为一种商业投资行为，谨慎规划并投入资源，严格保证产品研发的产出符合市场和客户的预期，由公司组建的跨部门产品投资决策团队进行评审，产品研发团队进行工作落地，确保在产品研发生命周期的各个环节均能达成预期。

(2) 研发流程

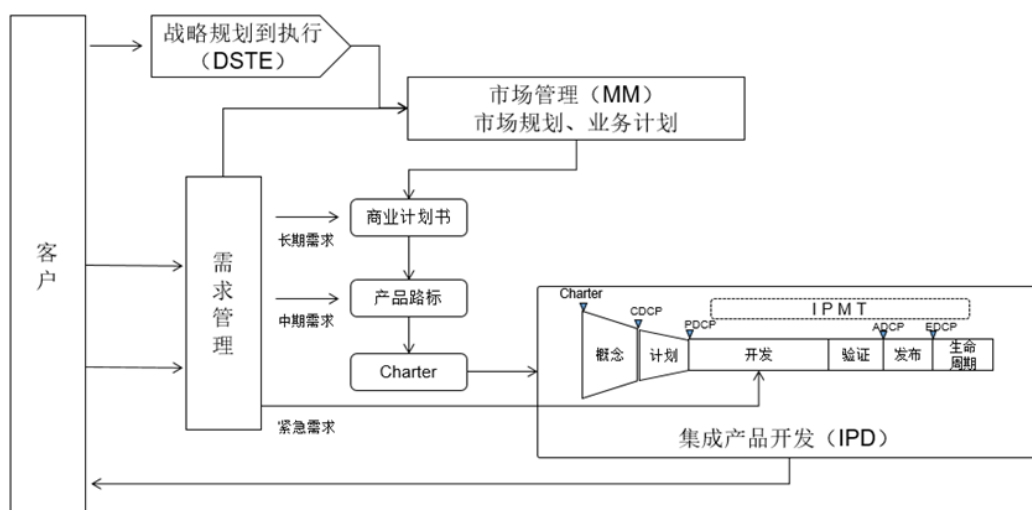
①公司每一年的产品研发以公司核心业务团队成员战略研讨会的输出结果作为依据，规划下一年匹配公司战略目标达成的总体产品研发目标，参考当期的目标行业变化发展趋势、最新技术演进趋势以及从客户收集到的产品需求，形成具体的年度产品的路径规划，并通过核心业务团队成员的评审；②年度产品路标规划中的开发项目将由具体的产品研发团队进行分解认领，每个开发任务都将严格经过概念-计划-开发-验证-发布五个标准阶段，根据阶段内规定的时间计划表进行产品设计、交互设计、代码开发到产品上线发布；③每建立一个开发项目的同时会组建与之对应的跨部门产品投

资决策团队，基于集成产品开发的规范形成开发计划，设立检查点，保证公司产品从规划到落地完整流程的严格闭环及目标达成。

(3) 研发平台

基于多年软件开发和服务的经验，公司自 2015 年开始自主研发 PaaS 平台以支持后续产品的研发、提高产品迭代效率。一方面，PaaS 平台为不具备编码能力的业务人员提供可视化搭建能力，允许不具备编码能力的业务人员通过拖拉拽的方式来构建企业级应用，使得不断增长的个性需求能够得到快速和低成本交付；另一方面，PaaS 平台为专业技术开发人员提供可视化模型设计、基础数据接口、前后端开发框架及运维开发支持等通用能力等来提升 SaaS 产品的开发效能。

PaaS 平台将系统开发的能力归纳为数据的记录与存储、业务流程的承载和规范化管理、用户界面自定义设置以及自定义报表分析等多个组成部分，为前台业务的开发提供了灵活可扩展的底层支撑。同时，开发平台发展和强化了外部数据对接能力，将所有数据增、删、改、查都定义为通用的数据调用接口，可以由被内、外部开发者在被授权的前提下方便调用，有效降低了数据对接的难度和成本。基于开发能力的抽象与通用性能力的构建，让该平台具备跨管理领域、跨行业功能模块的快速开发支撑能力，且在复杂组织权限、复杂业务流程的承接上具有较强的支持，助力了公司 SaaS 产品的低成本快速开发。



3、销售模式

(1) SaaS 产品业务

公司 SaaS 产品业务主要按照订阅制收费，即按照产品服务类别和服务期计费。公司 SaaS 业务在销售模式上采取自主开发为主、渠道销售为辅的营销模式。自主开发的优势主要体现在减少中间环节、可以构建更紧密的客户关系、深入了解客户需求、创造更高的客户价值、提升公司盈利能力等方面；少量 SaaS 业务通过渠道销售模式实现，渠道销售模式的优势在于可以迅速扩大市场占有率和市场影响力，公司与行业内的优质渠道商展开合作，为客户提供优质的企业信息化服务。报告期内，公司通过自主开发模式和渠道销售模式进行销售的收入及占当期 SaaS 销售总额的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自主开发模式	16,372.06	98.32%	13,522.79	97.81%	9,949.14	95.14%
渠道销售模式	279.23	1.68%	303.26	2.19%	507.81	4.86%
合计	16,651.29	100.00%	13,826.05	100.00%	10,456.95	100.00%

1) 自主开发模式

目前，公司销售团队在全国市场划分为南北两个区域和十六个城市，分区域和城市开展销售工作。

对于新签客户，公司主要通过价值客户中心进行市场拓展，签订合同后由客户成功中心负责项目实施及持续运营。在售前阶段，价值客户中心一方面通过公开渠道掌握所在地目标行业客户情况，另一方面，通过网络搜索引擎优化、搜索引擎营销、口碑客户转介绍以及内容营销等方式获取销售线索，价值客户中心针对销售线索进行数据清洗并开展针对性的调研和拜访，深入了解客户所处行业的应用场景及使用需求，根据客户特点及需求推荐其购买公司 SaaS 产品和服务，并为之签署销售合同。在售中和售后阶段，客户成功中心会通过现场服务、线上解答、远程支持等形式，为客户提供高质量的技术支持、售后和维保等服务。

当客户的 SaaS 产品即将到期时，客户成功中心根据客户的服务反馈分析、客情分析、活跃度分析等方式预测客户续费的可能性或者服务升级的可能性，结合目标客户行业实践经验和客户需求，有针对性的面向客户推荐产品续费或者产品升级。

2) 渠道销售模式

渠道销售模式下，公司一般与渠道商签订框架合同，在渠道商确定终端客户后，公司、渠道商、终端客户签署三方协议，三方协议中对购买的产品名称、合同总价和服务

期等进行了约定，终端客户向公司支付货款后，公司按照框架合同中约定的佣金比例向渠道商返利。

公司向渠道商提供完整的产品目录，由渠道商负责具体的市场推广。渠道商在所在地区具备成熟的销售网络体系，可扩大公司业务的覆盖区域，挖掘市场潜在的客户，有效提高产品在行业的口碑和知名度。此外，部分客户会通过云平台采购公司的 SaaS 产品。

（2）软件开发业务

公司与客户签订合同后，通过需求分析、项目立项、产品策划、设计开发、测试验收流程进行项目开发及管理，以满足客户需求。

对于部分软件开发业务，公司出于项目实施成本和研发人员配置的考虑，将部分定制化软件开发的业务委托其他软件公司进行开发，在其他软件公司完成订单后客户会对项目进行验收，公司以客户出具的验收单或验收报告为依据确认收入。

4、生产模式

公司主要业务包括 **SaaS 产品业务、软件开发业务**。

对于 SaaS 产品业务，公司主要以订阅制方式为客户提供工程项目管理和客户关系管理 SaaS 产品。在公司销售团队与客户签订业务合同后，公司会匹配相应的实施和运营人员，同时销售人员会协同实施人员对客户个性化需求及相关产品信息进行方案展示，在方案确定后实施人员根据方案和客户实际工作场景进行 SaaS 产品的个性化配置和测试，并对客户进行产品使用培训，在产品交付后，公司运营人员会通过现场服务、线上咨询、远程支持等形式及时响应客户需求，为客户提供高质量的技术支持、售后服务等，在服务即将到期时，运营人员会根据客户的客情分析和需求变动有针对性的面向客户推荐产品续费。

对于软件开发业务，公司销售人员在获取客户需求信息后，首先结合产品能力进行方案分析，并与客户就具体需求进行技术沟通和方案交流，确定方案的可行性。方案确定后，项目实施人员开始进行调研、定制开发、测试、数据迁移、上线、验收等后续工作。期间，公司会与客户进行同步沟通，并将客户的意见纳入开发过程，确保产品充分满足客户需求并符合行业趋势。对于部分软件开发业务，公司为保障 SaaS 产

品主线业务的研发和迭代升级，出于项目实施成本和研发人员配置的考虑，将部分定制化软件开发的业务委托其他软件公司进行开发。

5、盈利模式

(1) SaaS 产品业务

发行人 SaaS 产品主要包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等，红圈 CRM+一方面针对建筑工程行业客户提供资金管理、成本管理、物资管理、安全质量管理、投标管理、劳务管理、证照管理等服务，另一方面可以帮助具有线下销售及售后服务需求的行业客户实现客户管理、商机管理、服务管理、报表与分析决策等功能，红圈营销+主要针对于泛快消行业实现商品的快速流转与促销等，红圈通主要面向通用行业实现企业内的办公协同、轻量级销售管理及库存管理等。

1) 自主开发模式

自主开发模式下，客户根据实际业务需求向发行人订购所需的 SaaS 产品及服务，按其所订购的产品功能模块、使用期限和使用人数等向服务商支付费用，发行人销售 SaaS 产品主要为预付款模式。在合同履行期内，若客户有增加其他产品功能模块或增加使用人数的需求，客户可以通过签订增购合同获取 SaaS 产品及服务，在合同有效期即将结束或有效期结束后，用户可以通过续费继续获取服务商提供的 SaaS 产品及服务。

2) 渠道销售模式

渠道销售模式下，客户根据实际业务需求通过渠道商订购所需的 SaaS 产品及服务，按其所订购的产品功能模块、使用期限和使用人数等向发行人支付费用，公司根据与渠道商签署的框架协议向渠道商返利，在合同有效期即将结束或有效期结束后，用户可以通过续费继续获取服务商提供的 SaaS 产品及服务。

对于 SaaS 产品业务，公司通过研发投入并结合行业特点形成有竞争性的 SaaS 产品，以订阅制模式按客户需求分期收费，从而降低客户的购买门槛。一方面，公司每年通过扩大营销团队的区域覆盖范围和覆盖深度不断拓展新客户，增加每年新客户的数量及新增客户带来的收入，另一方面，SaaS 业务具有粘性特征，随着 SaaS 产品的不断优化升级，老客户的续费率和客单价不断提升，从而带来持续稳定的收入，同时

老客户在使用过程中或到期续费也可能因使用人数或使用功能模块的增加而产生新的收入。随着公司老客户不断积累增加，老客户收入占比逐年提高，销售费用率（当期销售费用/当期营业收入）将逐渐降低，同时随着老客户对产品使用熟练度的增加和实施运营人员服务流程标准化的提高，服务成本也将逐渐降低，从而提高产品毛利率，并最终实现较高的盈利水平。

（2）软件开发业务

对于软件开发业务，公司主要通过软件开发技术服务获取收入和利润或通过软件外包赚取差价获得利润。报告期内，软件开发业务的收入占主营业务收入的比例分别为**2.87%、4.42%和2.25%**，占比较低。

6、采用目前经营模式的原因、影响经营模式的关键因素及未来变化趋势

公司的经营模式是经过多年业务发展不断完善而形成的，符合业务发展及行业特点。影响公司经营模式的关键因素包括国家政策法规、行业竞争情况、客户区域分布、客户需求、公司规模、公司发展战略等。报告期内，公司的经营模式未发生重大变化，且预计未来一定期间内公司的经营模式不会发生重大变化。

（五）公司设立以来主营业务、主要产品或服务、主要经营模式的演变情况

1、SaaS CRM 发展阶段（2009年1月-2015年3月）

相较于美国，我国 SaaS 行业发展相对滞后。2004年6月，美国 SaaS CRM 公司 Salesforce 的上市验证了 PC 时代 SaaS 模式的成功，其颠覆了传统软件交付理念，Salesforce 的案例刺激了整个 SaaS 市场的发展，SaaS 的服务理念开始冲击中国传统软件行业，也引致众多创业者纷纷进入。随着移动互联网等外部环境的不断改善，在即将到来的移动时代，实现客户管理与销售协同管理数字化成为一大需求缺口。在此背景下，公司于 2009年1月在中关村科技园区成立，开始了移动 SaaS 销售管理的探索。

自成立至 2015年3月，公司一直致力于“用移动智能终端解决企业的销售管理问题”。为满足不同行业企业客户的个性化移动销售管理的需求，期间陆续发布了移动营销管理平台、红圈 CRM、红圈通等多个 SaaS 产品，产品涵盖了客户和销售管理、团队效率协同、企业经营管理、决策支持、企业信息化平台等方面，充分满足了企业多层次的数字化管理需求。在此阶段公司服务了数万家中小企业，覆盖了泛快消、农牧、IT 高

科技、医疗、装备制造和建筑工程等多个行业。

2、打造 SaaS+PaaS 平台阶段（2015 年 4 月-2018 年 6 月）

随着客户数量的不断增加，客户需求愈加多样化、个性化，其对公司的 SaaS 产品能力提出了更高的要求。SaaS 产品主要是专注于某个行业或领域的应用，而 PaaS 平台就是用来快速构建这些 SaaS 应用的底层技术基础。在 PaaS 层，这些能力被抽象成所有 IT 管理系统都需要的要素，比如对象记录、工作流程引擎、权限体系、个性化界面配置、报表分析系统等。PaaS 平台赋予了 SaaS 产品更多灵活可配置的组合和功能模块要素，使公司在为客户交付 SaaS 产品时可以像“搭建积木”一样快速的进行功能模块的配置和组合，以满足不同客户的个性化需要。依托这种低代码或零代码的 PaaS 能力，使得公司的 SaaS 产品开发可以基于模块化堆叠和集成，大大提高了 SaaS 产品的开发和交付效率。

为了满足 SaaS 模式下客户对于管理系统的灵活性及可扩展性的需求，公司自 2015 年 4 月开始规划了基于 PaaS 平台的产品路线，拟通过 PaaS 平台的灵活扩展能力，更好地支撑 SaaS 应用的良性发展，并于 2017 年初步形成了自有 PaaS 平台。公司基于长期客户需求场景洞察和产品开发实践经验，对大量现实应用场景进行拆解和分析，形成数量众多、各具功能的模块组件。在客户发出新的产品需求后，公司利用在 PaaS 上积累的模块组件快速完成产品开发，形成满足客户管理所需的 SaaS 产品。

随着企业数字化需求的不断提升，不同行业对于 SaaS 产品的个性化需求愈来愈多样化，每家企业都希望找到与企业业务模式、组织需求适配度更高的 SaaS 产品，但通用型 SaaS 产品为了匹配诸多行业的共同特性，普遍具有功能大而全但均不深入的特点，很难与诸多企业深入契合，同时，如果为了满足某个企业的特有需求而为其单独开发相关功能模块，则相关投入产出比较低。因此，公司经过多轮战略研讨和探索，将公司未来业务发展方向定位于垂直行业 SaaS 产品。在此背景下，公司在农牧、医药、建筑工程等不同垂直行业分别进行探索。

3、深耕工程项目管理 SaaS+PaaS 平台阶段（2018 年 7 月至今）

2016 年 8 月，住房和城乡建设部印发《2016-2020 年建筑业信息化发展纲要》，提出要全面提高建筑业信息化水平，着力增强云技术、移动通讯、智能化、物联网等信息技术集成应用能力，支撑建筑业企业数字化、网络化、智能化取得突破性进展。2017 年

2月，国务院办公厅发布《关于促进建筑业持续健康发展的意见》，指出加快推进工程建设项目全生命周期数据共享和信息化管理，为项目方案优化和科学决策提供依据，促进建筑业提质增效。2021年3月，发改委发布《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》，提到要加快数字化发展，建设数字中国，迎接数字时代，激活数据要素潜能，推进网络强国建设，加快建设数字经济、数字社会、数字政府，以数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和治理方式变革。政策的不断加码使得建筑工程行业数字化转型速度不断加快，此外，**受宏观经济影响**，建筑工程企业利润不断降低和项目垫资等痛点亦使得建筑工程企业面临巨大的生存压力。

公司通过市场洞察，深刻意识到建筑工程行业数字化转型的巨大市场空间，自2018年以来在已有业务基础上，将客户开拓、产品研发、实施运营的重心逐步聚焦于工程项目管理数字化，针对建筑工程行业企业现金流管理薄弱、成本不可控、项目进度滞后、质量问题频发和安全风险较多等痛点提供工程项目管理解决方案，帮助建筑工程行业企业实现项目资金管理、成本控制、投标管理、物资管理、劳务管理和安全质量管理等方面的管控，同时通过信息采集、图表展示、数据挖掘和风险预警等方式为管理者的动态决策提供实时、准确、有效的依据，帮助建筑工程企业数字化赋能。过去两年，公司在**工程项目管理领域**的SaaS产品业务营业收入复合增长率达到**69.62%**，现已服务近3,000家建筑工程行业企业。

未来，公司仍将继续坚持战略聚焦建筑工程行业，持续加大产品研发投入，不断实现产品的更迭、优化，增强客户使用深度与粘性，扩大市场占有率，实现收入的可持续增长。

4、经过多年探索，发行人在 SaaS 领域已形成成熟的商业模式

公司自2009年成立以来，始终坚持将主营业务定位于SaaS产品业务领域，公司在通用型SaaS产品领域和垂直行业型SaaS产品领域进行了不断探索，直至2018年开始战略聚焦建筑工程行业，发展至今形成自身成熟的商业模式，具体过程如下：

(1) 关于公司 SaaS 产品业务的探索方式

1) 不同产品定位维度上的探索

自2009年成立以来，公司在SaaS产品定位方面的探索主要分为两个维度：

对使用方来说，SaaS 产品一般分为通用型 SaaS 产品和垂直行业型 SaaS 产品。通用型 SaaS 产品定位于服务不同行业企业客户的通用性管理需求，如客户关系管理（CRM）、人力资源管理（HR）、协同办公、考勤等；垂直行业型 SaaS 产品定位于服务特定行业客户的个性化管理需求。

通用型 SaaS 产品的优点是在服务领域方面具有普适性，可以满足不同行业客户的共性需求，可以拓展的客户范围广；垂直行业型 SaaS 产品的优点是结合垂直行业客户的业务场景、行业特点、业务模式等进行针对性的产品设计和研发，可以有效解决该行业的痛点，满足垂直行业的个性需求，产品的行业和技术壁垒更高，但在适用范围上更加聚焦。

对于发行人而言，曾推出的通用型 SaaS 产品包括移动营销管理平台、红圈营销（2016 年前为通用型 SaaS 产品）、红圈通等产品，曾推出的垂直行业型 SaaS 产品包括红圈 CRM+（其中工程项目管理模块为建筑工程行业量身定制，客户关系管理模块兼顾了通用型特征）、红圈营销（2016 年升级改版为垂直行业型 SaaS 产品，2019 年更名为红圈营销+，主要服务于泛快消行业）产品。

2) 不同行业维度的探索

对于不同行业维度的探索，一种方式为以通用型 SaaS 产品为依托，有侧重点的向某个行业进行倾斜，加大推广力度，以拓展该行业的客户；另一种方式为针对某个特定行业研发专门解决该行业痛点的专属垂直行业型 SaaS 产品，以拓展该行业的客户。

对于发行人而言，历史上主要针对于农牧、医药、泛快消、建筑工程等行业进行了探索，其中对农牧、医药行业的探索，依托于通用型 SaaS 产品红圈营销、红圈通，对泛快消行业的探索依托于垂直行业型产品红圈营销+，对建筑工程行业的探索依托于垂直行业型产品红圈 CRM+。

(2) 关于公司 SaaS 商业模式的具体探索过程

自挂牌以来，公司 SaaS 产品在不同行业的客户情况如下：

行业	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
农牧	438	669	647	471	225	129	68	41
医药	727	1,090	1,064	795	324	171	80	46
建筑工程	496	817	932	861	1,234	1,992	2,511	2,930
泛快消	4,011	5,410	5,315	4,209	3,324	2,291	1,515	995
装备制造	2,203	3,292	3,570	3,049	1,954	1,347	811	503

信息技术	54	131	219	283	21	13	9	8
其他	468	920	1,047	945	1,759	1,485	1,024	723
合计	8,397	12,329	12,794	10,613	8,841	7,428	6,018	5,246

①通用型 SaaS 产品对通用行业的探索

公司自 2009 年成立至 2015 年 3 月，一直致力于“用移动智能终端解决企业的销售管理问题”，期间陆续发布了移动营销管理平台、红圈营销等多个客户关系管理 SaaS 产品，上述产品可以满足通用行业客户提供移动销售管理的需求。2016 年，公司在之前产品基础上发布了红圈通，将产品功能扩展到通用行业的办公协同、轻量级销售管理及库存管理等方面。上述产品均为通用型 SaaS 产品，此时公司主要发展战略为在不同行业推广公司产品，这个过程帮助公司以最大限度拓展用户规模的同时，也使公司在农牧、医药、建筑工程、泛快消、装备制造、信息技术等行业积累了一定的行业理解和客户资源。

②通用型 SaaS 产品对垂直行业的探索

由于覆盖行业领域较多，使得公司需要招聘大量的销售人员，加之彼时国内企业利用信息化产品提升销售管理水平的意识较现在相对薄弱，且在不同行业之间参差不齐，公司在积极拓展市场的同时，未能实现战略预期的客户积累，同时公司管理层也逐步意识到，公司业务需要聚焦在垂直行业进行产品打磨和服务，才能建立可靠的业务壁垒和核心竞争力。

2015 年 5 月，发行人与天津鼎橙智子投资有限公司（新希望六和股份有限公司下属全资子公司）等成立控股子公司新云和创，意图为探索农牧行业垂直领域，依托的产品为通用型产品红圈营销；2016 年 12 月，发行人与上海复星平耀投资管理有限公司（上海复星医药(集团)股份有限公司下属全资子公司）等成立控股子公司星云和创，意图为探索医药行业垂直领域，依托的产品为通用型产品红圈营销。但是，由于通用型 SaaS 产品无法直接、有效的解决农牧、医药行业的信息化管理痛点，公司在这个阶段虽然积累了一定数量的行业客户，但整体效果依然不佳，为避免使发行人及控股子公司其他中小股东利益受损，公司终止了对农牧、医药领域的行业探索。

③垂直行业型 SaaS 产品对垂直行业的探索

2016 年，公司针对泛快消行业客户的特定需求对红圈营销进行了升级，将红圈营销由通用型 SaaS 产品改版为垂直泛快消行业的 SaaS 产品，该产品有效解决了泛快消

行业客户营销通路的促销、商品流向管理等方面的痛点，取得了较为显著的客户满意度提升效果，此次成功经验使公司管理层更加意识到垂直行业型 SaaS 产品对垂直行业探索的重要性，但鉴于泛快消行业竞争激烈，客户稳定性相对较低，公司开始谋求在其他垂直行业的进一步探索。

2016 年以来，建筑工程行业信息化升级的相关政策层出不穷。2016 年 8 月，住房和城乡建设部印发《2016-2020 年建筑业信息化发展纲要》，提出要全面提高建筑业信息化水平；2017 年 2 月，国务院办公厅发布《关于促进建筑业持续健康发展的意见》，指出加快推进工程建设项目全生命周期数据共享和信息化管理，为项目方案优化和科学决策提供依据，促进建筑业提质增效。

公司通过敏锐的市场洞察，了解到建筑工程行业低价中标现象严重、人工材料成本不断上升，建筑工程行业利润率逐年降低，通过数字化手段从管理中要效益的迫切性强烈；同时，我国建筑行业信息化程度较低，建筑业信息化投入仅占总产值约 0.1%，投入比例仅为发达国家的十分之一，且在我国机构行业数字化指数排行中建筑业居倒数第一位，相比其他行业，建筑工程行业数字化转型的市场空间巨大。

公司一方面研究了国外成熟工程项目管理 SaaS 上市公司 Procore 的发展脉络，在此基础上进一步对国内建筑工程行业进行深入研究，另一方面基于自身多年的技术沉淀和客户积累，自 2018 年以来在已有技术和自研 PaaS 平台的基础上，研发出了解决建筑工程行业企业核心痛点的工程项目管理 SaaS 产品红圈 CRM+，并将客户开拓、产品研发、实施运营的重心逐步聚焦于建筑工程行业的工程项目管理数字化，将建筑工程行业特点、业务属性与 SaaS 产品深度结合，并在业务开展过程中不断沉淀。

在产品研发上，公司形成了“PaaS 平台+工程项目管理垂直 SaaS 产品”的研发产品体系架构，在 PaaS 平台层可将支撑业务的能力抽象为标准的组件，并以此构建低代码平台和数据引擎，在 SaaS 应用层可低成本、高效率地满足建筑工程行业工程项目管理的个性化需求；在本地化服务体系建设上，公司在全国 16 个城市均建立了较为完善的本地化服务团队，拥有覆盖全国的销售、服务、运营体系，公司业务团队围绕客户的全生命周期，对每个建筑工程行业客户建立了全过程的服务记录，可实现“提出需求—产品设计—客户应用—客户反馈—产品优化”的良性循环；在业务模式上，公司围绕服务团队所在的核心城市及细分行业，将当地产值规模，利润率，规范化程度较高的

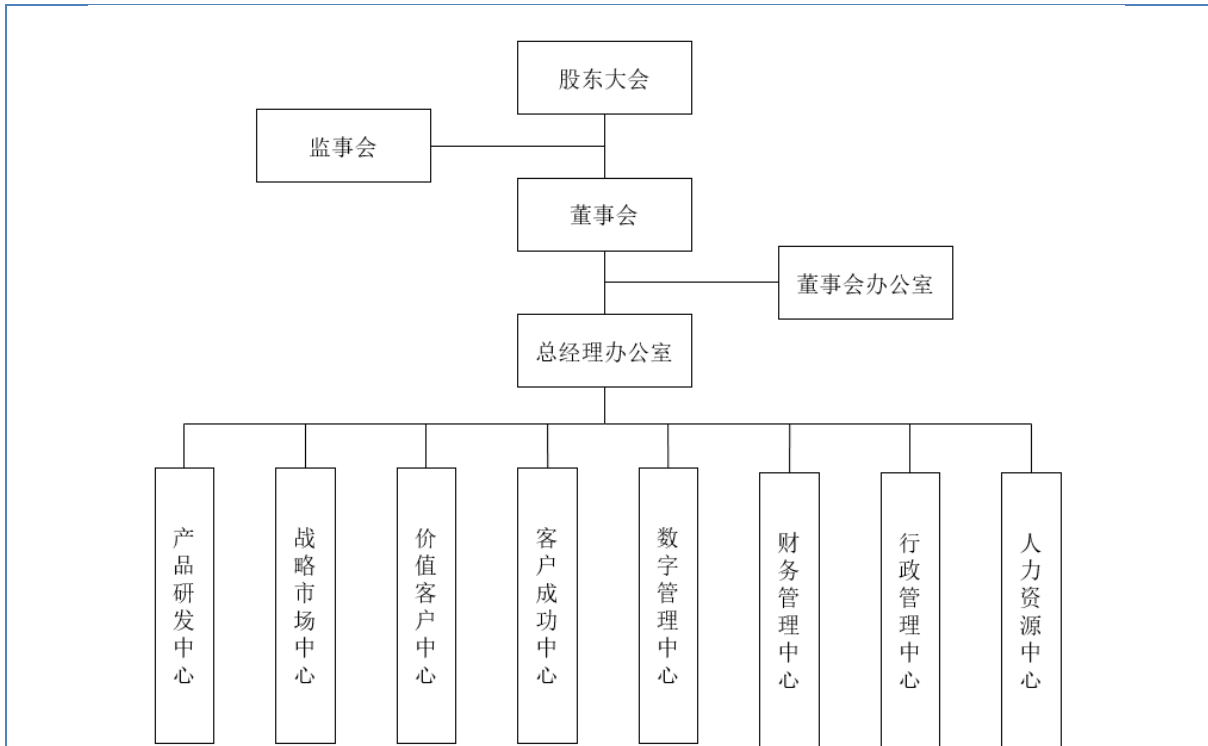
建筑工程行业企业作为核心服务对象，通过服务积累行业经验，了解产品的改进方向，并将新的产品功能和方案与其共同验证，形成标杆客户并归纳总结出符合不同业务特点、不同业务流程的最佳实践。目前，公司已形成上百个标杆客户及对应的最佳实践标准模板，可覆盖房建、市政、工装等细分行业近千个业务场景。

2020-2022年，工程项目管理领域 SaaS 产品收入复合增长率达 69.62%，续费率亦逐年增加。公司目前累计服务了近 3,000 家建筑工程企业，在公司的潜在客户池积累了 70 多万家建筑工程行业企业，并针对潜在客户的注册时间、参保人数、产值、资质等信息进行客户画像，筛选出持续经营能力较强，符合公司主要目标客户定位的建筑工程行业企业，不断进行客户拜访，推进潜在客户转化。截至本回复出具之日，公司已累计拜访具有主观意向和购买需求的建筑工程行业企业 30,000 多家，随着公司产品不断迭代和本地化服务体系的不断完善，公司业务将持续快速、稳定发展。

综上所述，公司自成立以来，通过自身在 SaaS 行业领域不断的探索和技术积累，在工程项目管理领域形成了成熟的商业模式。报告期内，公司工程项目管理 SaaS 产品续费率不断提高，业务遍及京津冀、长三角、珠三角、川渝等多个地区，具备了一定的行业地位及品牌优势。基于此，公司也于 2022 年获得知名投资机构红杉瀚辰的认可。

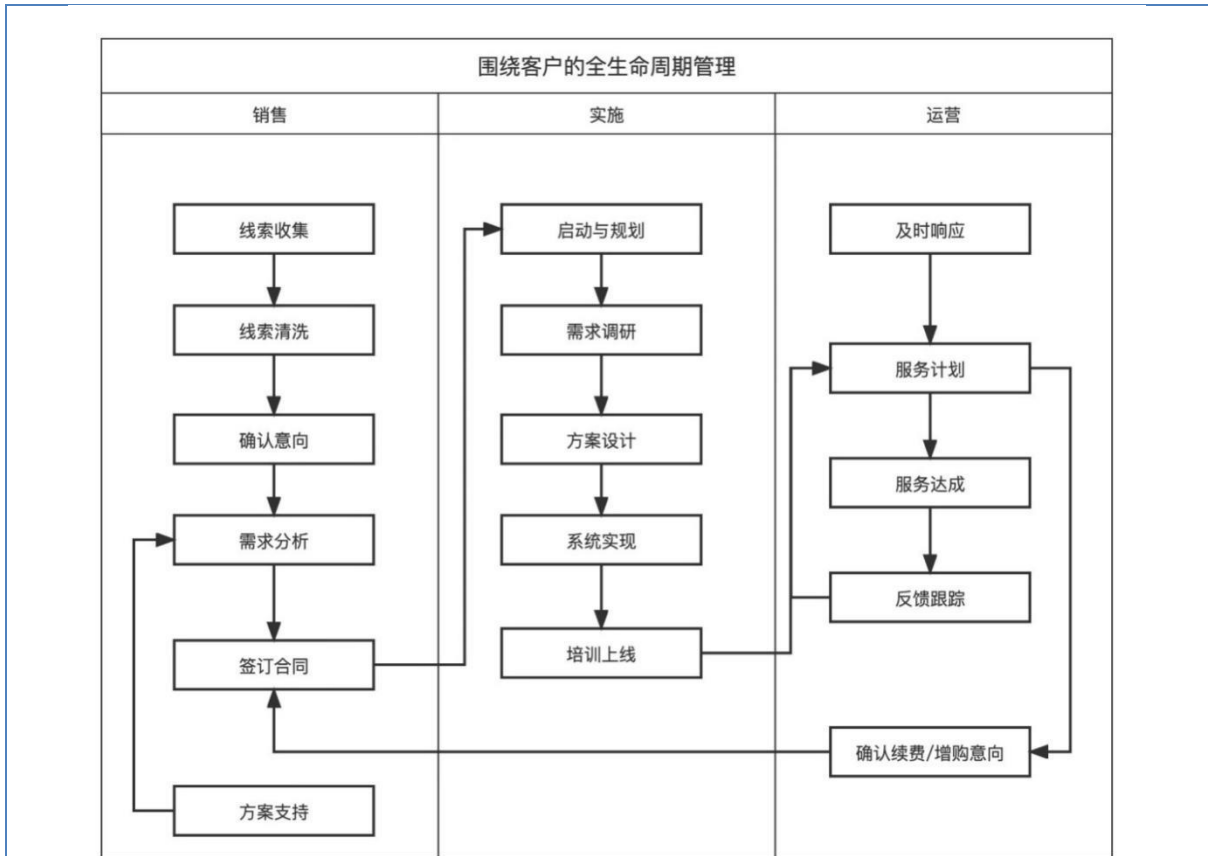
（六）公司组织结构及主要服务的流程、方式

1、公司组织架构图



2、主要服务的流程、方式

公司是一家具备自主研发 PaaS 能力的 SaaS 云服务提供商，致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案，产品和服务覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域。公司 SaaS 产品主要包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等，三款产品的客户应用领域、方案具体内容有所差异。在服务流程上，红圈 CRM+ 因其个性化配置能力更强，因此服务流程也更加复杂；红圈营销+ 和红圈通相比红圈 CRM+ 在售前阶段无方案支持步骤，在售中阶段仅有培训上线步骤，其他服务流程和红圈 CRM+ 基本相同，通过红圈 CRM+ 产品提供数字化解决方案的具体服务流程如下：



公司整体业务服务流程分为销售、实施、运营三个阶段，其中销售阶段具体包括线索收集、线索清洗、确认意向、需求分析、方案支持、签订合同等环节；实施阶段具体包括启动与规划、需求调研、方案设计、系统实现、培训上线等环节；运营阶段具体包括及时响应、服务计划、服务达成、反馈跟踪、确认续费意向等环节过程具体情况如下：

序号	阶段	业务环节	内容描述
1	销售	线索收集	公司通过网络推广、官网咨询、查询行业网站信息、同行转介绍等方式获得潜在客户的公司名称、联系人及联系方式，并录入 OMS 系统建立客户联系人档案，即线索池
2		线索清洗	公司价值客户中心的销售人员在线索池中领取线索后，主动联系客户并完善客户信息，确定客户意向，进行线索清洗。若客户有了解系统的意向，则继续跟进；若客户在一定期限内暂时没有意向，则该线索会自动退回到线索池内，由其他销售人员后期择机跟进
3		确认意向	在线索清洗的过程中，销售人员通过与目标客户的联系逐步筛选出有明确购买意向的客户，并在确认基本需求后约定时间上门拜访。
4		需求分析	在拜访客户之后，通过多次沟通了解，掌握客户对产品的预期，如价格、功能、实现效果、上线时间、后续服

			务的预期等，帮助客户梳理需求，明确购买 SaaS 产品的目标及给公司带来的产品价值
5		方案支持	在需求分析环节，客户会要求针对个性化需求及相关产品信息进行更有深度的方案展示，销售人员会协调相关售前支持人员提供对应的客户需求解决方案，介绍产品性能及技术指标说明，解答客户疑问等
6		签订合同	在确定合作意向之后，销售人员与客户确定合同条款等细节，在双方签字盖章之后，销售人员将合同信息录入到 OMS 系统中，该信息将自动同步到 PCSM 系统，以便实施人员继续推进实施流程，同时签订合同之后，销售人员会及时跟进客户回款情况
7	实施	启动与规划	PCSM 系统收到客户合同信息后，会分配给相应的实施运营人员。销售人员、实施运营人员在与客户确认项目启动日期后，同客户高层进行现场需求确定，充分了解客户高层的需求，确认项目整体实施计划，制定《整体实施计划》文件，同时推动客户高层进行内部宣导，提升客户内部人员的参与积极性
8		需求调研	实施人员按照《整体实施计划》及售前环节确认的需求范围，与相关方人员进行需求细化的确认及澄清，实施人员记录客户实际工作场景与产品模板之间的差异，在尽量遵照客户实际工作场景的基础上澄清产品能力的边界，防止项目范围蔓延。在清楚记录相关需求且客户相关方人员清晰了解产品能承载的需求后，完成调研输出《需求调研表》
9		方案设计	实施人员根据《需求调研表》确定产品配置方案，产品配置方案包括但不限于：对象关系结构设置、页面布局交互设置、 workflow 引擎设置、字段及报表取值设置、系统权限设置等
10		系统实现	实施人员根据方案设计，完成客户系统的初始化配置，并根据《需求调研表》进行内部测试及评审，内部评审通过后进行系统交付的相关工作
11		培训上线	实施运营人员按照《整体实施计划》与客户约定合适的培训上线日期，协助客户组织全员培训及关键用户的单独培训，客户项目负责人在《系统验收单》签字后，完成售中工作，后续的服务工作由运营人员持续跟进
12	运营	及时响应	运营人员接到客户相关人员的服务请求（电话、微信、邮件等方式）后，先进行问题澄清并对服务请求进行优先级排序，对于能够快速处理的问题进行远程协助处理，对于需要到现场解决的问题按照等级对现有服务计划表进行调整，并与客户约定上门时间。所有的客户提出的服务请求，都会在 4 小时内进行问题的澄清与回复，并根据不同的问题等级回复相应的处理时间
13		服务计划	运营人员针对每个客户制定服务计划，该服务计划规定了运营人员在一定周期内进行主动远程回访及上门服务的次数
14		服务达成	运营人员根据服务计划进行上门服务，主要服务内容包括协助调整系统配置、对新增人员进行培训、新的功能

			介绍、对当前实际使用成果进行分析并找出不足提供解决方案、下一阶段系统的使用规划等
15		反馈跟踪	上门服务完成之后，由客户成功中心的质量管理部人员对本次服务质量回访，记录客户对服务质量、满意度的评价，并对客户不满意的问题进行分类记录，及时反馈给服务或产品负责人，推动问题改进
16		确认续费/增购意向	通过持续服务，运营人员通过以下方式与客户确定续费或增购意向：1、服务到期前3个月与客户商定下一阶段服务计划；2、在服务过程中发现客户新的需求，为客户设计新的解决方案；3、在服务客户过程中客户随着规模的增长，提出明确的增购或续约要求。在与客户确定续费或增购意向后，运营人员负责与客户签订续费或增购合同并跟进回款

注：1、OMS系统：公司内部销售管理系统，系统功能包括合同管理、订单管理、回款管理、商务流程管理等；2、PCSM系统：公司内部客户成功管理系统，系统功能包括实施交付管理、运营管理等；3、价值客户中心：即公司销售部门，主要负责国内市场销售业务拓展、营销策划；定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势等；4、客户成功中心：即公司实施运营中心，主要负责客户购买 SaaS 产品后的方案制定和实施落地，并提供持续的运营售后支持和客户续费业务。

（七）公司生产经营中涉及的环境保护情况

公司经营过程中不产生污染物，不会对环境造成污染影响。

二、行业基本情况

（一）发行人所属行业类别及确定依据

公司是一家具备自主研发 PaaS 能力的 SaaS 云服务提供商，致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案，产品和服务覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域，帮助客户用更加高效便捷的方式实现数据智能运营、管理和决策。

根据国家统计局 2017 年发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业属于信息传输、软件和信息技术服务业门类下的软件和信息技术服务业（分类代码：I65）。根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司属于信息传输、软件和信息技术服务业门类下的软件和信息技术服务业（分类代码：I65）。

根据《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第 23 号），公司属于“1 新一代信息技术”之“1.3 新兴软件和新型信息技术服务”之“1.3.1 新兴软件开

发”中的“应用软件开发”；根据国家发改委发布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》（2016版），公司所处行业隶属于“1. 新一代信息技术产业”之“1.2 信息技术服务业”之“1.2.1 新兴软件及服务行业”。

（二）所处行业主管部门、监管体制、主要法律法规和政策

1、行业主管部门及监管体制

（1）行业主管部门

本行业的主管部门是工业和信息化部与国家互联网信息办公室，负责对行业的管理体制和发展方向做出指引，监督产业政策实施情况，制定行业技术法规和标准。

1) 工业和信息化部

工业和信息化部的主要职责包括：网络强国建设相关工作，推动实施宽带发展；负责互联网行业管理（含移动互联网）；协调电信网、互联网、专用通信网的建设，促进网络资源共建共享；组织开展新技术新业务安全评估，加强信息通信业准入管理，拟订相关政策并组织实施；指导电信和互联网相关行业自律和相关行业组织发展；负责电信网、互联网网络与信息安全技术平台的建设和使用管理；负责信息通信领域网络与信息安全保障体系建设；拟定电信网、互联网及工业控制系统网络与信息安全规划、政策、标准并组织实施，加强电信网、互联网及工业控制系统网络安全审查；拟订电信网、互联网数据安全政策、规范、标准并组织实施；负责网络安全防护、应急管理和处置。

2) 国家互联网信息办公室

国家互联网信息办公室的主要职责包括：落实互联网信息传播方针政策和推动互联网信息传播法制建设，指导、协调、督促有关部门加强互联网信息内容管理，负责网络新闻业务及其他相关业务的审批和日常监管，指导有关部门做好网络游戏、网络视听、网络出版等网络文化领域业务布局规划，协调有关部门做好网络文化阵地建设的规划和实施工作，负责重点新闻网站的规划建设，组织、协调网上宣传工作，依法查处违法违规网站，指导有关部门督促电信运营企业、接入服务企业、域名注册管理和服务机构等做好域名注册、互联网地址（IP 地址）分配、网站登记备案、接入等互联网基础管理工作，在职责范围内指导各地互联网有关部门开展工作。

（2）行业自律组织

行业的自律组织为中国软件行业协会和中国互联网协会。

1) 中国软件行业协会

中国软件行业协会是软件行业内部的指导、协调机构，会员由从事软件研究开发、销售、培训、应用、信息系统集成、信息服务以及为软件产业提供咨询、市场调研、投融资服务和其他中介服务等的企事业单位与个人自愿结合而组成，经国家民政部注册登记，是唯一代表中国软件产业界并具有全国性一级社团法人资格的行业组织，民政部首批授予的 AAA 级行业组织。

其主要职能有：深入研究软件产业的新形势、新趋势、新常态、新要求，通过市场调查、信息交流、咨询评估、行业自律、知识产权保护、评价认定、政策研究等方面的工作，加强全国软件行业的合作、联系和交流；开拓国内外软件市场，加速国民经济和社会信息化，软件开发工程化，软件产品商品化、集成化、服务化，软件经营企业化和软件企业集团化；在政府和企业之间发挥桥梁、纽带作用，遵守宪法、法律和法规，遵守社会道德风尚，促进软件产业的健康发展。

2) 中国互联网协会

中国互联网协会由国内从事互联网行业的网络运营商、服务提供商、设备制造商、系统集成商以及科研、教育机构等多家互联网从业者共同发起成立，是由中国互联网行业及与互联网相关的企事业单位自愿结成的行业性的全国性非营利性的社会组织。

其主要职能有：团结互联网行业相关企业、事业单位和社会组织及个人，向政府主管部门反映会员和业界的诉求，维护会员合法权益，向会员宣传国家相关政策、法律、法规；制定并实施互联网行业自律规范和公约，规范会员行为，协调会员关系，调解会员纠纷，促进会员间沟通与协作，发挥行业自律作用，维护国家网络与信息安全，保护公民的信息安全，维护行业整体利益和用户合法权益；开展互联网行业发展状况、新技术应用以及其他影响行业发展的重大问题研究，发布统计数据 and 调研报告，向政府有关部门提出政策建议，为业界提供相关信息服务；开展互联网发展与管理相关的研讨、论坛、年会等活动，促进互联网行业交流与合作，发挥互联网对我国经济、文化、社会以及生态文明建设的积极作用；经政府有关部门授权，参与制定互联网有关的国家标准和行业标准，组织制定协会团体标准，指导会员单位自主制定实施企业标准，开展标准符合性推动活动，积极参与国际标准化活动；经政府有关部门批准，开展互联网行业资质

及职业资格审核、评价评估及评比表彰等工作；开展国际交流与合作，经政府有关部门批准，参与全球互联网政策、规范和标准制定等国际事务，完善全球互联网治理体系，维护网络空间秩序；开展互联网公益活动，开展互联网行业信用体系建设、社会责任建设等工作，引导会员单位增强社会责任，维护行业良好风尚；开展法规、管理、技术、人才等专业培训，提高会员单位管理及服务能力，提高从业人员业务素质；开展网络文化活动，引导网民文明上网。根据授权受理网上不良信息及不良行为的投诉和举报，协助相关部门开展不良信息处置工作，净化网络环境。

2、行业主要法律法规和政策

近年来，政府部门陆续出台软件和信息技术服务业法律法规和一系列相关产业政策，建立健全相关行业标准，促进行业规范、健康发展，促进社会经济可持续发展和提高企业信息化水平，具体如下表所示：

序号	颁布时间	法规或政策名称	发布机构	主要内容
1	2022.11	《科技部、住房城乡建设部关于印发〈“十四五”城镇化与城市发展科技创新专项规划〉的通知》	科学技术部、住房和城乡建设部	面向存量巨大的建筑与基础设施高效运维及街道社区精细化运维等城镇社会可持续发展的公共服务需求，以数字化、智能化技术为基础，开展智能建造与智慧运维基础共性技术和关键核心技术研发与转化应用，促进建筑业与信息产业等业态融合，显著提高建筑工业化、数字化、智能化水平
2	2022.05	《住房和城乡建设部办公厅关于征集遴选智能建造试点城市的通知》	住房和城乡建设部	通过开展智能建造试点，加快推动建筑业与先进制造技术、新一代信息技术的深度融合，拓展数字化应用场景，培育具有关键核心技术和系统解决方案能力的骨干建筑企业，发展智能建造新产业，形成可复制可推广的政策体系、发展路径和监管模式，为全面推进建筑业转型升级、推动高质量发展发挥示范引领作用
3	2022.01	《住房和城乡建设部关于印发“十四五”建筑业发展规划的通知》	住房和城乡建设部	打造建筑产业互联网平台，探索适合不同应用场景的系统解决方案，培育一批行业级、企业级、项目级建筑产业互联网平台，加强物联网、大数据、云计算、人工智能、区块链等新一代信息技术在建筑领域中的融合应用
4	2021.11	《工业和信息化部关于印发“十四五”软件和信息技术服务业发展规划的通知》	工业和信息化部	围绕 5G 基站、大数据中心等新型基础设施建设，发展新一代软件融合应用基础设施；实施智能建造能力提升工程，推进建筑业数字化、网络化、智能化突破
5	2021.11	《工业和信息化部关于印发“十四五”信息化和工业化深度融合发展规划的通知》	工业和信息化部	大力提升企业经营管理数字化普及率；重点行业领域数字化转型加快，数字化、网络化、智能化水平持续提高；新一代信息技术向制造业各领域加速渗透，制造业数字化转型步伐明显加快

6	2021.11	《国务院促进中小企业发展工作领导小组办公室关于印发提升中小企业竞争力若干措施的通知》	工业和信息化部	推动数字化产品应用，实施中小企业数字化赋能专项行动；开展工业互联网平台赋能深度行活动
7	2021.03	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	国家发展和改革委员会	实施“上云用数赋智”行动，推动数据赋能全产业链协同转型。在重点行业和区域深化研发设计、生产制造、经营管理、市场服务等环节的数字化应用；培育发展个性定制、柔性制造等新模式，加快产业园区数字化改造
8	2020.08	《住房和城乡建设部等部门关于加快新型建筑工业化发展的若干意见》	住房和城乡建设部等部门	加快信息技术融合发展。实现设计、采购、生产、建造、交付、运行维护等阶段的信息互联互通和交互共享，提高信息化监管能力，提高建筑行业全产业链资源配置效率
9	2020.09	《建材工业智能制造数字转型行动计划（2021-2023 年）》	工业和信息化部	加快新一代信息技术在建材工业推广应用；提升智能制造关键技术创新能力；建材工业信息化基础支撑能力显著增强，全行业数字化、网络化、智能化水平大幅提升
10	2020.04	《工业和信息化部关于工业大数据发展的指导意见》	工业和信息化部	提升平台的数据处理能力，提升企业数据应用能力。加快推动工业知识、技术、经验的软件化，培育发展一批面向不同场景的工业软件
11	2020.04	《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》	国家发展和改革委员会、中央网信办	深入推进企业数字化转型，打造数字化企业。在企业“上云”等工作基础上，促进企业经营管理、销售服务等业务数字化转型。支持平台企业帮助中小微企业提供多层次、多样化服务，减成本、降门槛、缩周期
12	2020.03	《中小企业数字化赋能专项行动方案》	工业和信息化部	助推中小企业上云用云。引导数字化服务商面向中小企业推出云制造平台和云服务平台，支持中小企业业务系统向云端迁移，帮助中小企业从云上获取资源和应用服务，满足中小企业经营管理等业务系统云化需求
13	2019.11	《产业结构调整指导目录（2019 年本）》	国家发展和改革委员会	信息产业包括基于 IPv6 的下一代互联网技术研发及服务，网络设备、芯片、系统以及相关测试设备的研发和生产；工业互联网网络、平台、安全硬件设备制造与软件系统开发及集成创新应用，工业云服务平台建设及应用。
14	2019.09	《关于完善质量保障体系提升建筑工程品质指导意见的通知》	住房和城乡建设部	推进云计算、建筑信息模型、大数据、移动互联网、物联网、人工智能等技术在设计、施工、运营维护全过程的集成应用，推广工程建设数字化成果交付与应用，提升建筑业信息化水平。
15	2019.06	《电信业务分类目录（2019 年修订）》	工业和信息化部	第二类增值电信业务中的在线数据处理与交易处理业务是指利用各种与公用通信网或互联网相连的数据与交易/事务处理的应用平台通过公用通信网或互联网为客户提供在线数据处理和交易/事务处理的业务。在线数据处

				理与交易处理业务包括交易处理业务、电子数据交换业务和网络/电子设备数据处理业务。
16	2018.07	《推动企业上云实施指南（2018—2020年）》	工业和信息化部	鼓励软件和信息技术服务企业加速向云计算转型，针对不同行业、不同企业差异化需求，基于云计算平台开展产品、服务和解决方案的开发测试，加快丰富云计算产品服务供给。积极发展协同办公、生产管理、财务管理、营销管理、人力资源管理等各类 SaaS 服务，为上云企业提供业务支撑。
17	2017.04	《云计算发展三年行动计划（2017-2019年）》	工业和信息化部	支持软件和信息技术服务企业基于开发测试平台发展产品、服务和解决方案，加速向云计算转型，丰富完善办公、生产管理、财务管理、营销管理、人力资源管理等企业级 SaaS 服务。
18	2017.02	《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》	国务院办公厅	实现工程建设项目全生命周期数据共享和信息化管理，为项目方案优化和科学决策提供依据，促进建筑业提质增效。
19	2017.01	《工业和信息化部关于进一步推进中小企业信息化的指导意见》	工业和信息化部	鼓励和支持中小企业充分利用云计算、大数据、移动互联网等信息技术，获得覆盖企业经营链条的便捷信息化服务，降低信息化应用的成本和门槛，提升中小企业经营管理信息系统的集成程度，提高管理水平和经营效率。
20	2017.01	《信息产业发展指南》	工业和信息化部	积极发展 IaaS、PaaS、SaaS 等云服务，提升公有云服务能力，扩展专有云应用范畴，围绕工业、交通等重点领域应用需求，支持建设全国或区域混合云服务平台。大力发展云服务应用软件，促进各类信息系统向云计算服务平台迁移。建立为中小企业提供办公、生产、财务、营销、人力资源等基本管理服务的云计算平台。大力发展面向云计算的信息系统规划咨询、方案设计、系统集成和测试评估等服务。
21	2016.11	《国务院关于印发“十三五”国家战略性新兴产业发展规划的通知》（国发〔2016〕67号）	国务院	大力发展基础软件和高端信息技术服务。面向重点行业需求建立安全可靠的基础软件产品体系，支持开源社区发展，加强云计算、物联网、工业互联网、智能硬件等领域操作系统研发和应用，加快发展面向大数据应用的数据库系统和面向行业应用需求的中间件。
22	2016.08	《住房城乡建设部关于印发 2016—2020 年建筑业信息化发展纲要的通知》	住房和城乡建设部	推进建筑企业管理信息系统建设。完善并集成项目管理、人力资源管理、财务资金管理、劳务管理、物资材料管理等信息系统，实现企业管理与主营业务的信息化。有条件的企业应推进企业管理信息系统中项目业务管理和财务管理的深度集成，实现业务财务管理一体化。
23	2016.08	《中华人民共和国	国务院	第七条：国家对电信业务经营按照电信业务

		《国电信条例》 (国务院令第 291号), 2016 年修订		分类, 实行许可制度。经营电信业务, 必须依照本条例的规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。未取得电信业务经营许可证, 任何组织或者个人不得从事电信业务经营活动。
24	2016.07	《国家信息化发展战略纲要》	国务院	坚持走中国特色信息化发展道路, 以信息化驱动现代化, 建设网络强国。信息技术应用不断深化, 信息化在现代化建设全局中引领作用日益凸显。发展重点行业数字化、网络化、智能化, 形成网络化协同创新体系, 使信息化成为驱动现代化建设的先导力量。积极争取并巩固新一代移动通信、下一代互联网等领域全球领先地位, 着力构筑移动互联网、云计算、大数据、物联网等领域比较优势。

3、对发行人经营发展的影响

伴随着我国软件和信息技术服务业一系列法律法规和国家政策的出台, 软件和信息技术服务业将按照国家政策导向向精细化、规范化发展。一系列法律法规及产业政策的陆续发布将不断促进国内企业加快云化转型, 支持国内企业管理与主营业务的信息化、数字化升级, 同时鼓励我国云服务行业深化技术研发、提高对下游客户服务能力、加强敏捷开发和满足客户的个性化需求。因此, 我国相关法律、法规及行业政策的发布将极大推动软件和信息技术服务业的发展, 为发行人的经营发展创造良好的环境, 加速产品升级。发行人作为 SaaS 云服务提供商, 在终端市场需求扩大的背景下, 具有良好的发展前景和市场空间。

(三) 发行人所处行业的基本概况

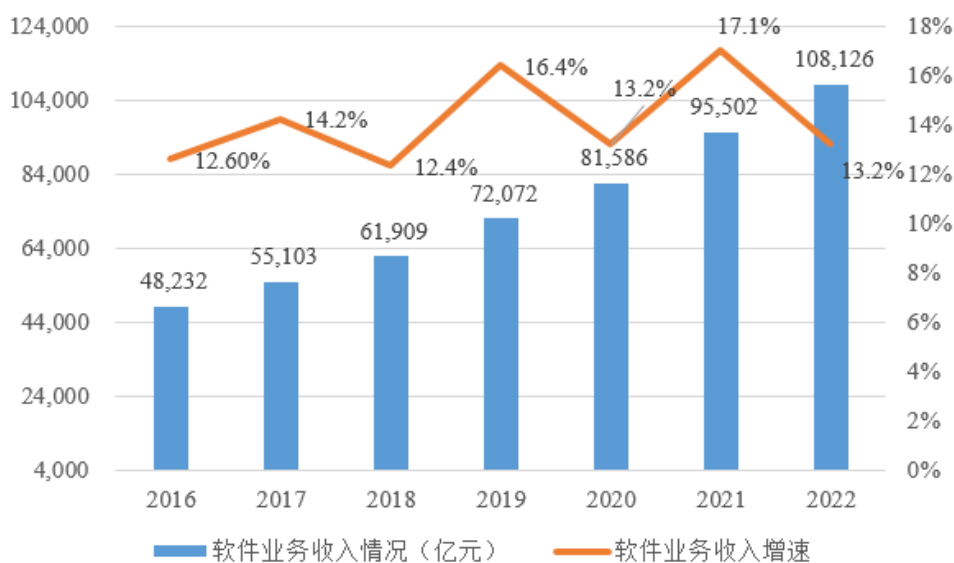
1、公司所属行业背景情况

公司属于软件和信息技术服务业, 是一家具备自主研发 PaaS 能力的 SaaS 云服务提供商, 目前产品和服务主要覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域。

(1) 软件行业发展情况

2016 年以来, 我国软件行业增速逐渐趋稳, 呈现平稳发展态势。从软件行业整体收入情况来看, 2016 至 2022 年间, 我国软件业务收入由 48,232 亿元增长至 108,126 亿元, 年复合增长率为 14.40%。

2016-2022 年软件业务收入增长情况



数据来源：中国工业和信息化部《2022年软件和信息技术服务业统计公报》

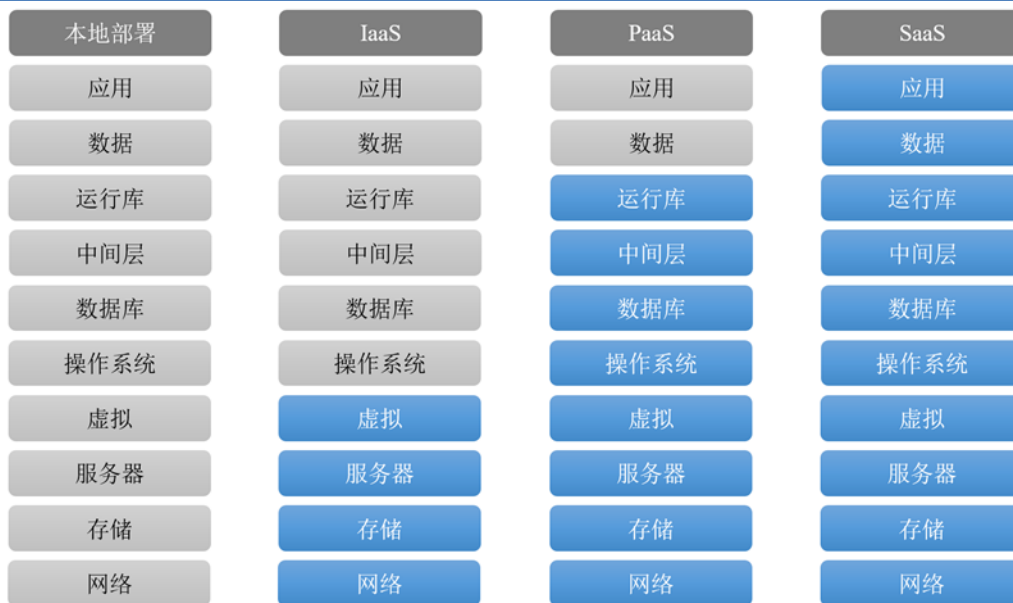
软件行业的从业人数由 2016 年的 586 万人，增长至 2021 年 809 万人，年复合增长率为 6.66%。软件行业从业人员创收情况由 2016 年人均创收 82.31 万元增长至 2021 年人均 117.42 万元，年复合增长率 7.36%。行业总体收入保持快速增长、从业人数稳步增加；同时，信息技术服务加快云化发展，软件应用服务化、平台化趋势明显。

(2) 中国云市场情况

1) 定义

美国国家标准与技术研究院 (NIST) 提出云计算“模型说”定义：即云计算是一种模型，用户可以方便地通过网络按需访问一个可配置计算资源（如网络、服务器、存储、应用和服务）的共享池，这些资源可以被迅速提供并发布，同时实现管理成本或服务供应商干预的最小化。简单来说，云计算就是通过互联网把所有的计算应用和信息资源连接起来，供用户随时访问、分享、管理和使用的一种 IT 资源的交付形式。





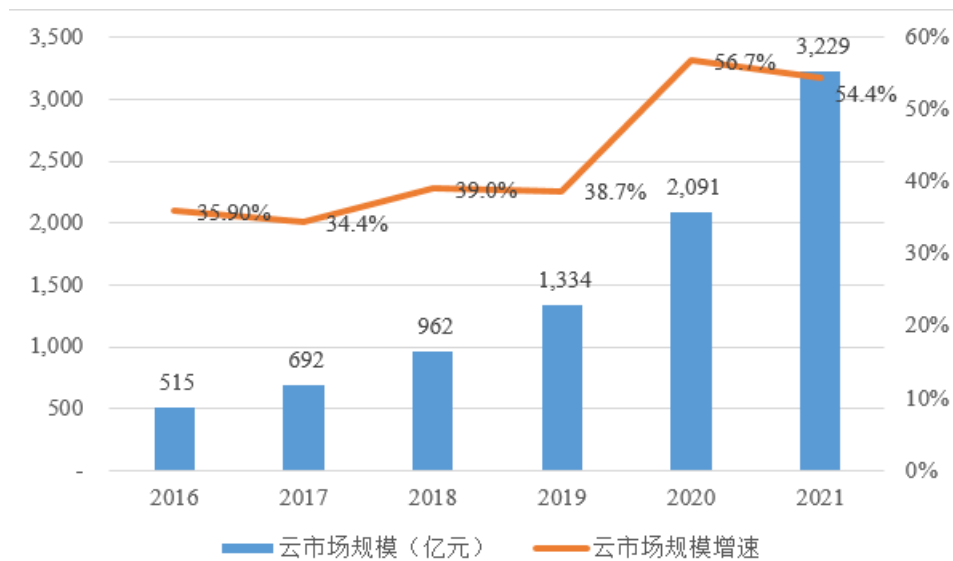
软件产品由表层至里层可以分为应用（最外层）、数据、运行库、中间层、数据库、操作系统、虚拟、服务器、存储、网络等。传统的本地化部署模式下，用户需自行购买、配置、管理包括应用、数据到网络的所有内容。在 IaaS 云服务模式下，用户所使用的虚拟、服务器、存储、网络等托管在厂商的云端，用户能够基于 IaaS 厂商自主完成操作系统、数据库、应用等开发或搭建。在 PaaS 云服务模式下，PaaS 厂商首先需要向 IaaS 厂商采购虚拟、服务器、存储、网络等云端基础设施，基于此向用户提供运行库、中间层、数据库、操作系统等，而以上服务亦布设在云端，用户仅需对数据和应用进行配置或开发。在 SaaS 云服务模式下，由 IaaS 厂商提供虚拟、服务器、存储、网络等基础设施，PaaS 厂商提供运行库、中间层、数据库、操作系统等平台，SaaS 厂商为用户提供数据、应用等，所有模块均由云服务厂商在云端自行更新升级，用户仅需按照服务产品类别和服务期支付费用即可使用。

过去的三四十年里，软件产业经历了多次重大变革，从大型机向小型机迁移、从 C/S 架构到 SOA、从互联网兴起到移动互联网的爆发、从软件的本地化开发部署到云上开发时代的来临，每一次 IT 产业架构的变革，都带来了巨大的商业机遇。新一代云服务变革，带来了全新的基础设施和流程自动化手段，软件代码正逐渐从本地服务器被托管到云端、云上容器集群正替代虚拟机成为新的应用载体、传统集中式数据库正在被分布式云数据库取代、微服务分布架构逐渐替换原有单体应用架构。云服务使得软件的开发更为高效便捷、应用部署更为弹性、同时具有多平台间的可移植性，实现了云时代软件服务商运营管理模式的改革。

3) 市场规模

2016年以来,我国云市场规模不断增长,2020年呈爆发式增长,增速达到56.75%,2020年云计算市场爆发式增长的原因一方面是新基建进程的不断推进加速了云计算的发展,另一方面,在全球数字经济背景下,云计算成为企业数字化转型的必然选择,同时,宏观政策影响加速了远程办公、在线教育等云服务发展。云市场整体规模已由2016年515亿元增长至2021年的3,229亿元,年复合增长率高达44.36%。

2016-2021年我国云市场规模



数据来源:中国信息通信研究院

云服务行业作为前沿信息技术和创新商业模式的代表,能够有效降低企业IT部署和软件开发的成本,推动软件服务行业的模式革新,聚合海量存储和计算资源,为人工智能、大数据、物联网等前沿科技产业的发展提供重要支撑,是信息化时代经济发展和科技进步的重要基础。我国政府高度重视云服务行业,不断出台支持政策,完善法律法规,组织标准制定,推动云计算创新发展,鼓励建筑工程等传统行业经营管理云化转型。应用端需求缺口的扩张,为云服务产业创造了良好的发展环境。

(3) 中国 SaaS 市场情况

1) 概述

SaaS是一种通过互联网提供软件的模式,是云服务的重要组成部分。SaaS模式下,厂商将应用软件统一部署在云端的服务器上,客户根据自身实际需求,通过互联网向厂商购买所需的应用软件服务,按购买的服务多少和时间长短向厂商支付费用。

随着互联网的出现和大规模应用，信息技术得以高速发展，SaaS 的现代应用模式逐渐成型，形成了基于互联网和云计算提供软件服务的应用模式。SaaS 产品对于客户而言降低了其使用成本，使得之前无力承担软件使用费的中小微企业也可以负担相应的支出成本，使得 SaaS 应用的客户群体范围大大增加。SaaS 作为云服务最贴近用户端的应用，其发展总体上经过了以下几个阶段：

20 世纪九十年代末-2005 年，这一时期云计算概念在美国兴起，市场进入云服务启蒙阶段。Salesforce、Netsuite、Successfactor 公司依次成立，通用领域的云服务率先发展。这一阶段云服务的扩展重心聚焦经济型和易用性上，通过标准化的交付模式、更快的上手速度、以及与业务量匹配的收费模式开拓原始客户。互联网、游戏类的科技企业以及中小企业成为 SaaS 模式的先行者。

2005-2010 年，这一时期 PaaS 服务开始崭露头角，并为 SaaS 企业的发展提供了应用平台，虚拟化、分布式计算等云计算所需的基础技术也不断完善。Microsoft、IBM、Amazon 等巨头开始布局云计算产业，各细分领域的公司开始涌现，SaaS 产品向个性化的综合解决方案逐步演进。同时，SaaS 生态逐步形成，头部企业通过 PaaS 平台构建应用商店，整合大量 ISV，搭建初步的生态系统，并推动商业模式的丰富和升级。大量的企业开始使用 SaaS 产品，新领域的企业级 SaaS 公司大量出现，许多 SaaS 公司相继上市，市场进入向上的拐点。这一阶段部分发展相对成熟的 SaaS 公司以向企业提供一整套解决方案为目标，从原来的产品提供向平台提供方向迈进，提升留客率与单客户价值。同时，也不乏创业公司从新模式新领域切入，快速打开局面，SaaS 行业逐步走向百花齐放的局面。同时，受国外优质 SaaS 厂商的影响，我国传统软件企业开始向 SaaS 产业试水。

2010 年至今美国云计算市场达到较高成熟度阶段，用户认可度较高。这一时期在市场充分竞争下，技术、商业模式等优势企业脱颖而出，行业规范进一步标准化。产品形态进一步演进，帮助企业衔接上下游资源，实现产业信息技术生态系统。同时移动化、数据资产化等新趋势为行业带来新的机会，促进服务模式的升级，使得 SaaS 软件更深入地影响企业的管理流程，并通过数据分析和交易撮合为企业带来增量业务，新技术、新模式驱动产业不断向前发展。

相较于美国，我国 SaaS 产业相对滞后。2010-2015 年，我国 SaaS 产业进入起步阶

段，这一时期云服务概念在我国尚未普及，基于本地化部署的传统软件仍是企业信息化转轨的主流选择。但这一阶段，我国云厂商及涉足 SaaS 产业的传统软件企业开始投身于市场教育和推广。同时，创业公司、互联网企业和传统软件企业加快进入 SaaS 产业的步伐。

2015 年以来是我国 SaaS 产业的快速发展期，这一阶段我国云技术实力不断增强，SaaS 云服务能够覆盖的业务范围也逐渐扩展，“上云”市场教育初见成效，SaaS 云服务逐渐得到认可、推广和应用。越来越多的创新企业涌入赛道，市场竞争日益激烈。同时在企业上云、数字化转型的大背景下，SaaS 厂商不断提高产品的技术水平，提供更贴合用户业务特点及帮助用户解决核心痛点的 SaaS 软件。

随着云技术的纵深发展和云应用的推广普及，越来越多的产业、行业、企业可以借助云服务实现信息化转型，进而为业务赋能，实现价值提升。按照不同的业务场景，衍生出工程项目管理、客户关系管理、建筑信息模型、企业资源计划管理、人力资源管理、财务管理等不同类别的 SaaS 产品。

2) SaaS 产品与传统软件产品的差异与优势

虽然我国部分 SaaS 厂商是由传统软件企业转型而来，但从产品角度来看，SaaS 产品与传统软件产品存在较多差异：

序号	对比项目	SaaS 产品	传统软件
1	交付模式	SaaS 产品布设在云端，用户只需凭借能够联网的设备，即可“随时随地”接入软件系统，进行操作和管理	传统软件一般通过光盘等磁盘介质或者以软件下载的方式布设在用户设备上，后续软件产品的维护需要用户自行下载更新、安装补丁或由厂商专业的技术人员上门更新维护
2	盈利模式	客户根据实际需求向服务商订购所需的产品及服务，按其所订购的产品服务类别和使用期限向服务商支付费用，合同有效期结束后，用户可以通过续费等方式继续获取服务商提供的 SaaS 服务	传统软件的付费模式需要客户一次性支付全部资金，类似于产品销售模式，软件厂商通过销售软件许可证，一次性完成产品交付
3	客户采购成本	对于客户而言，SaaS 产品的采购价格相比传统定制化软件价格较低，一般通过浏览器访问云端即可使用软件，相关数据亦存储在云端，后续的产品升级运维亦由 SaaS 产品提供商负责	传统软件开发成本较高，一般需购置服务器甚至建机房来存储相关数据，产品升级等运维管理成本亦相对较高
4	数据安全性	SaaS 产品的数据部署在云端，云服务供应商有实力提供专业的管理技术，比如安全合规、异地容灾备份等，数据安全性较高	传统软件的数据一般部署在客户自身的服务器上，如未部署强大的信息安全系统，企业客户安全性较弱，易破解，当发生自然灾害时数据安全难以

SaaS 服务提供商将应用程序搭建在云端为用户提供服务，具有成本低、快速部署、便捷升级、功能可拓展、规模效应显著等优势。

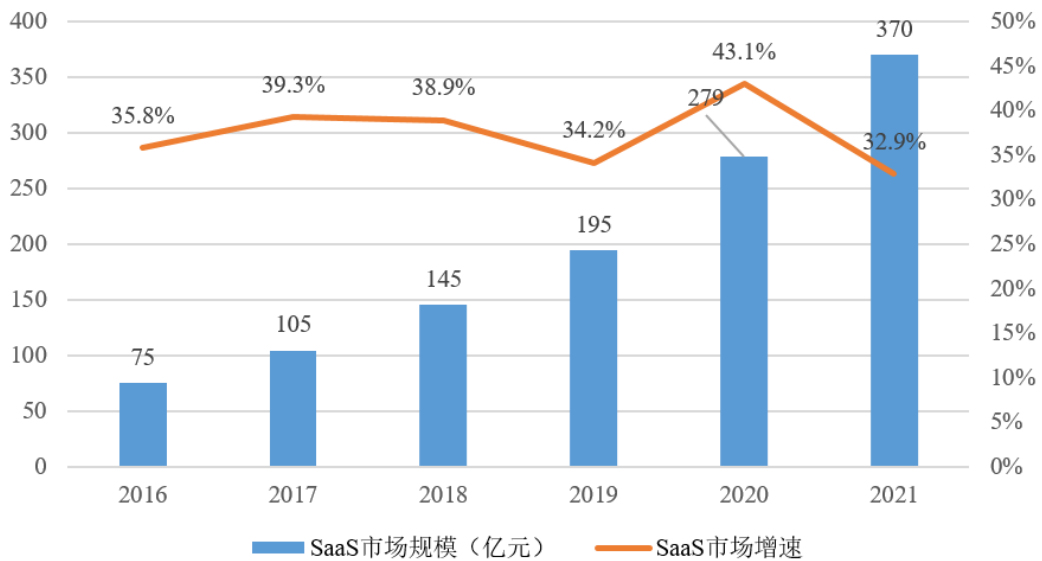
对于客户而言，所需的应用程序搭载在云端，一方面节省了软硬件采购、部署安装、技术人员招聘等前期成本，以及后期系统运维成本；另一方面 SaaS 云服务采用订阅模式收费，按照资源使用量计费，有助于企业控制 IT 支出，实现精细化管理。相比传统 IT 系统部署在固定设备终端的模式，SaaS 服务商将应用搭载在云端，使得用户可以通过互联网，从任意终端设备上快速获得 SaaS 服务，不受硬件设备条件制约。此外，SaaS 产品的更新与升级完全由 SaaS 服务提供商在云端完成，无需用户自行下载软件或安装补丁，显著节省了客户的时间成本和学习成本。

对于 SaaS 服务提供商而言，其应用程序、存储、网络等资源部署在云端，形成资源池。在资源池内，各种资源根据终端用户需求进行动态调度和释放。随着下游用户增加，SaaS 服务提供商的边际成本递减，具有较强的规模效应。

3) 市场规模

SaaS 云服务凭借低成本、快速部署、免费升级运维以及规模化效应突出等优势成为助力企业发展的加速器。此外，移动互联网、大数据、IaaS 等基础设施的快速发展，也为 SaaS 市场提供了良好的发展基础。从国内市场来看，2016 年以来，我国 SaaS 市场增速显著，市场规模已从 2016 年 75 亿元快速增长至 2021 年的 370 亿元，年复合增长率达 37.60%。

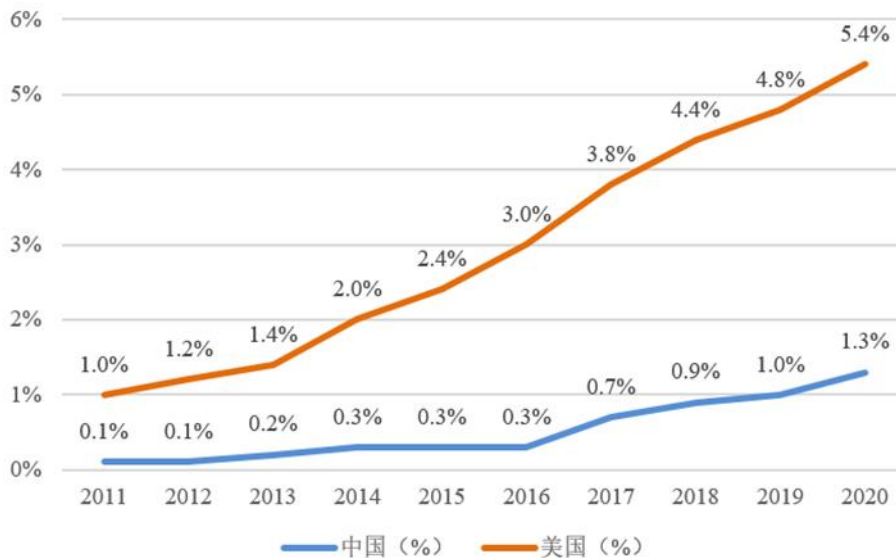
2016-2021 年中国 SaaS 市场规模及增速



数据来源：中国信息通信研究院

但从 SaaS 支出在 IT 投入的占比来看，我国 SaaS 市场仍处于发展的初级阶段。与较早开展 SaaS 服务的美国相比，美国近十年间 SaaS 支出占整体 IT 支出的比重保持快速增长；相比之下，中国 SaaS 支出占整体 IT 支出的比重虽然也在逐年攀升，但其增速与美国相比仍有较大差距。

中美两国 SaaS 支出在 IT 投入中的占比



数据来源：德勤

从全球 SaaS 产业的演进路径来看，各国 SaaS 市场发展脉络基本一致。我国 SaaS 产业较发达国家略有滞后，预计未来几年我国 SaaS 市场仍将快速发展。这一时期产业发展动力主要有三：第一，中国宏观经济由高速发展向高质量发展转变，使得企业对提高运营效率有了更加迫切的需求；第二，我国人口红利优势逐步减弱，劳动力成本上升，

推动企业通过信息化转型，降低人力成本投入；第三，我国 IT 基础设施愈发完善，推动上层云服务能力快速提升。

2、公司所属垂直细分市场情况

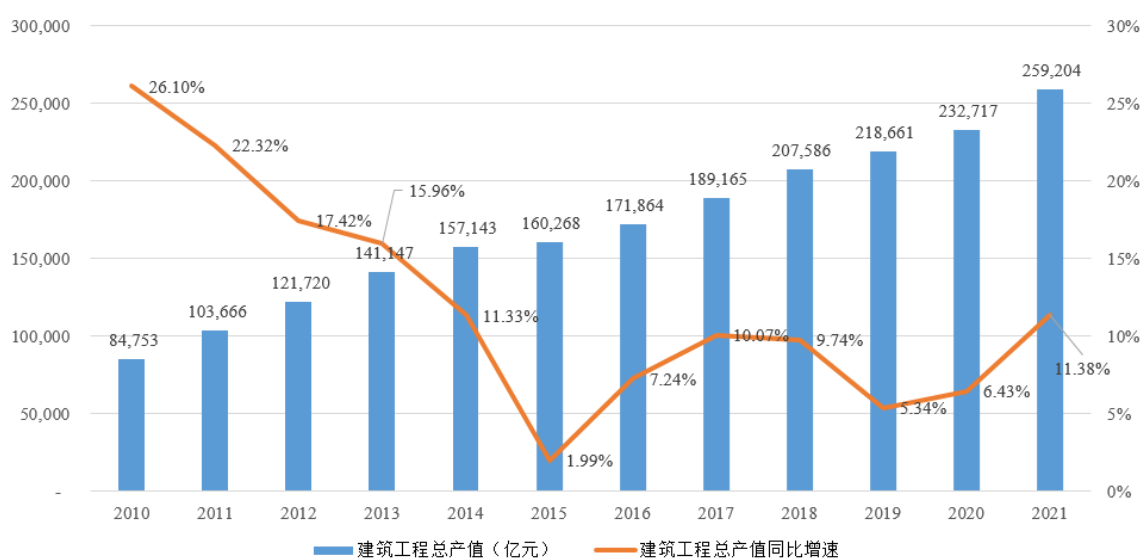
公司主要产品包括面向建筑工程行业的工程项目管理 SaaS 产品，以及面向装备制造、泛快消等行业的客户关系管理 SaaS 产品，各产品所属垂直细分市场情况如下：

(1) 中国建筑工程行业基本情况

1) 中国建筑工程行业发展情况及趋势

建筑工程是指房屋建筑和市政基础设施工程及其配套的线路、管道、设备安装工程。其中，房屋建筑工程、市政基础设施工程、公共建筑装饰装修是我国建筑工程行业较为重要的细分或相关市场。据国家统计局的统计结果，我国建筑工程业总产值由 2010 年的 84,753 亿元增长至 2021 年 259,204 亿元，年复合增长率达 10.70%。

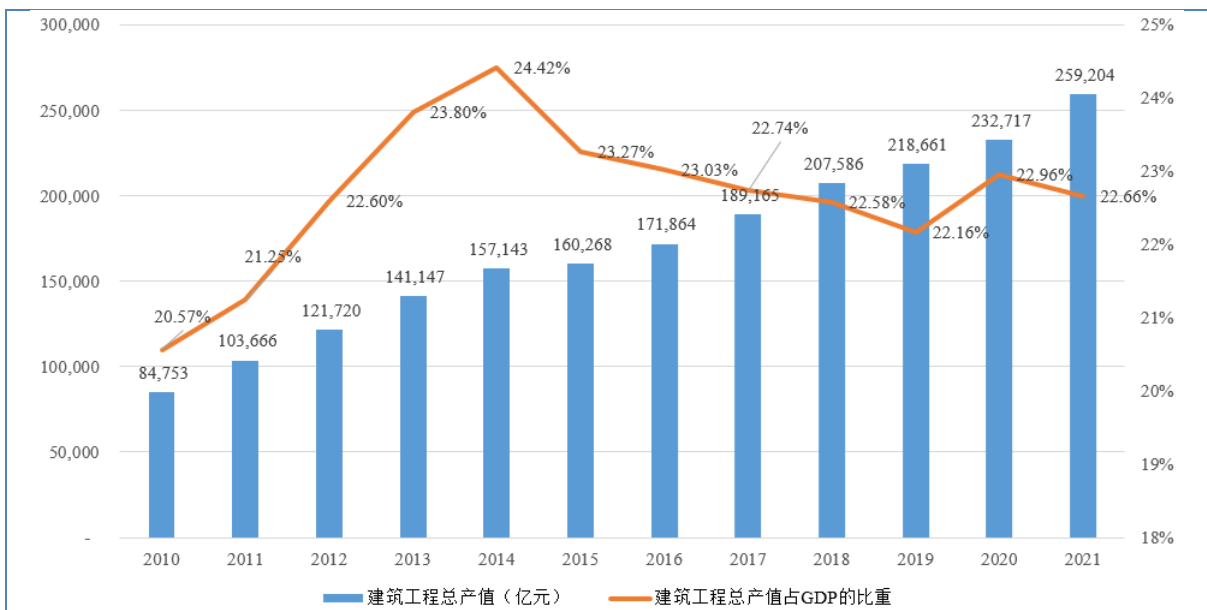
2010-2021 年建筑工程总产值及增长率



数据来源：国家统计局

建筑工程总产值占 GDP 的比重由 2010 年的 20.57% 增长至 2021 年的 22.66%。中国建筑工程业对我国宏观经济的推动作用持续增加，尽管同比增速有所减缓，但仍然是国民经济的重要支柱性产业，与之相关的建筑工程相关软件具备广阔的成长空间。

建筑工程总产值占 GDP 的比重

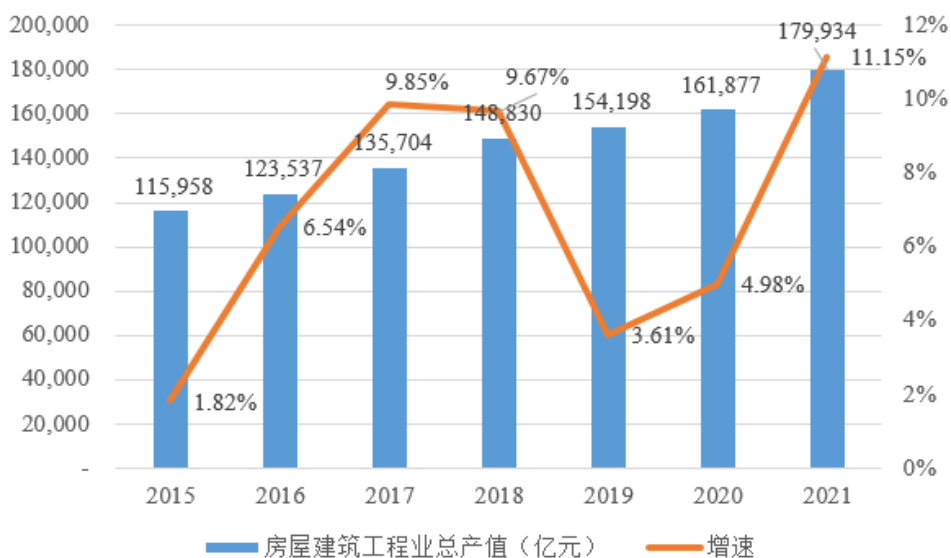


数据来源：国家统计局

①房屋建筑工程

房屋建筑工程是指各类房屋建筑及其附属设施和与其配套的线路、管路、设备安装工程及室内外装修工程。**2021年，我国房屋建筑工程业总产值近18万亿元，同比增速11.15%**。总体来看，2020年全国房地产投资在“住房不炒、因城施策”的背景下，投资开发增速受到一定影响，**2021年有所恢复**。预计未来短期内房地产企业将以消化库存、推进存量为主，整体房地产投资和施工情况或将进入放缓期，因此更多从事房屋建筑工程的企业开始寻求信息化手段提振业务价值。

2015-2021年房屋建筑工程业总产值



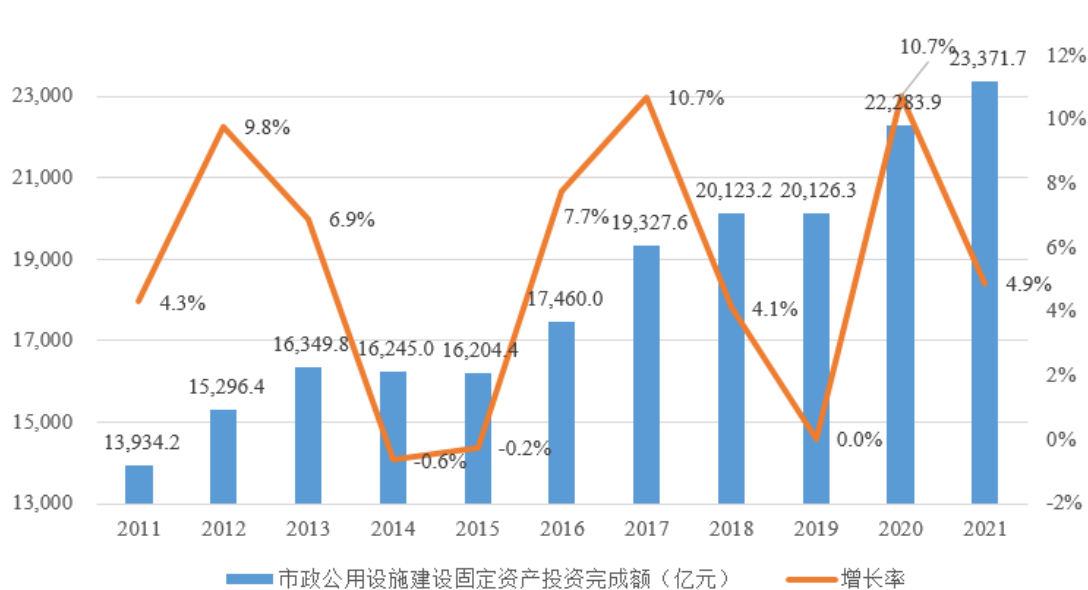
数据来源：国家统计局

②市政基础设施工程

市政基础设施工程是指城市道路、公共交通、供水、排水、燃气、热力、园林、环卫、污水处理、垃圾处理、防洪、地下公共设施及附属设施的土建、管道、设备安装工程。从历史数据来看，2011-2021年，我国市政基础设施工程市场高速发展，城市市政公用设施建设固定资产投资额由13,934.2亿元增长至23,371.7亿元，年复合增长率5.31%。

统筹传统交通基建、补齐社会民生基建、促进新基建发展，是我国兼顾短期经济平衡和长期高质量发展的必由之路。“十四五”规划纲要明确提出“统筹推进传统基础设施和新型基础设施建设”的指引。因此，预期市政基础设施工程将成为建筑工程企业“十四五”时期的主要发力点之一，市政工程领域将具有广阔的发展空间。

城市市政公用设施建设固定资产投资完成额及增长率



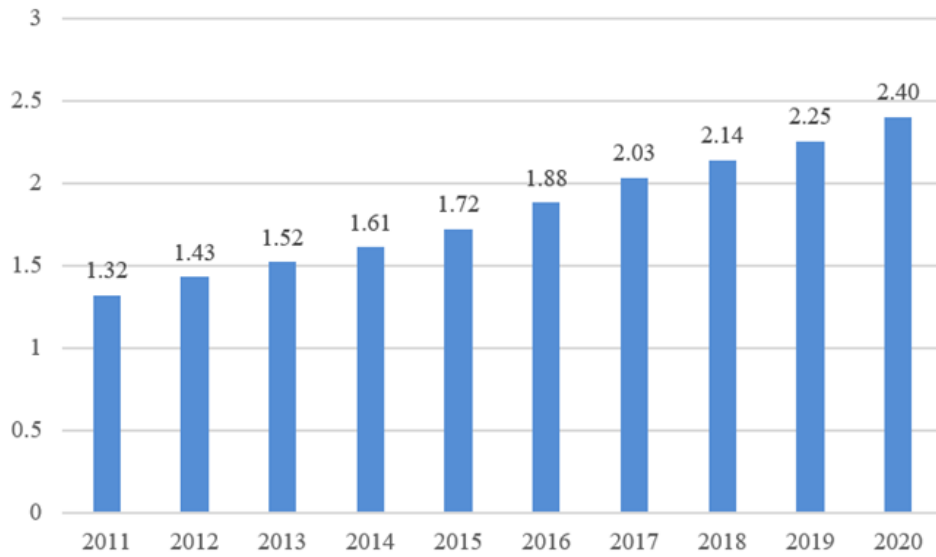
数据来源：中国住建部《2021年城乡建设统计年鉴》

③公共建筑装饰装修

公共建筑装饰装修是指公共建筑工程后期的装饰、装修、维护和清理活动，以及对居室的装修活动。近年来，随着我国经济的快速增长和城镇化步伐加快，我国房地产、建筑业总产值水平持续增长，建筑装饰行业也显现出巨大的发展潜力。从国内市场来看，2011至2020年间，我国公共建筑装饰装修行业总产值由1.32万亿增长至2.40万亿，年复合增长率为6.87%。

2011-2020 年中国公共建筑装饰装修行业总产值

单位：万亿元

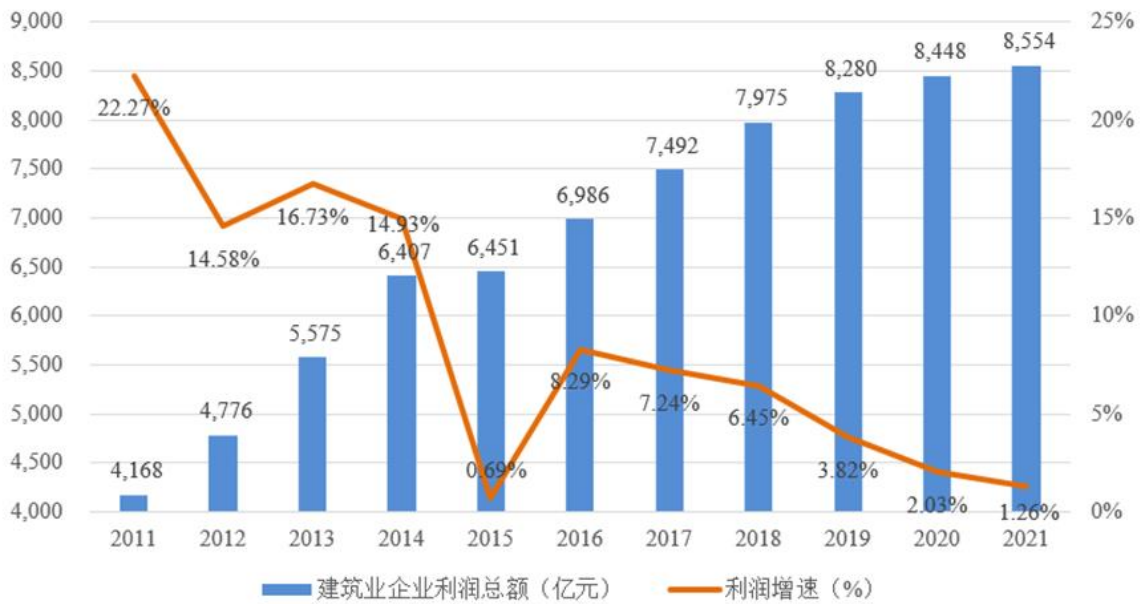


数据来源：亿欧咨询

2) 中国建筑工程行业信息化水平

从建筑企业主营业务利润变动趋势来看，我国建筑企业整体呈现利润增长态势，但利润增长速度逐年放缓。建筑企业的粗放式发展模式已经进入瓶颈期，精益管理成为此类企业未来持续稳定经营的关键。因此，信息化转型、实现数字赋能成为建筑企业缓解成本压力的有效手段。通过配置信息化系统，企业可以实现精细化管理，实时准确把握建筑工程项目各业务节点的进度、资金状况，实现项目可视化管理、数字化赋能。并基于整合的业务数据设立行之有效的运营管理标准、通过量化指标识别项目风险点和机会点，进行针对性的改进与提升，提升建筑工程企业收益水平。

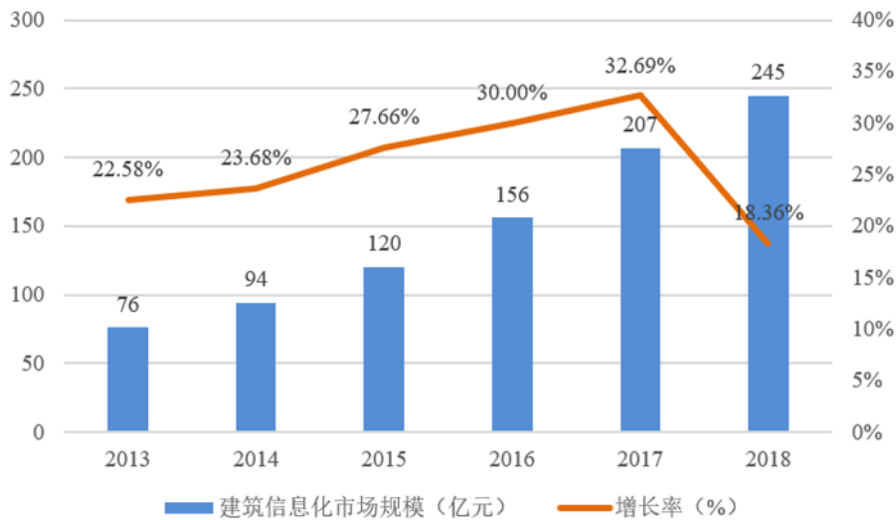
建筑业企业利润总额及变化趋势



数据来源：国家统计局

从市场规模来看，2013年至2018年我国建筑信息化市场保持较高增长速率，年复合增长率达26.38%，市场规模已由2013年的76亿元快速增长至2018年245亿元。

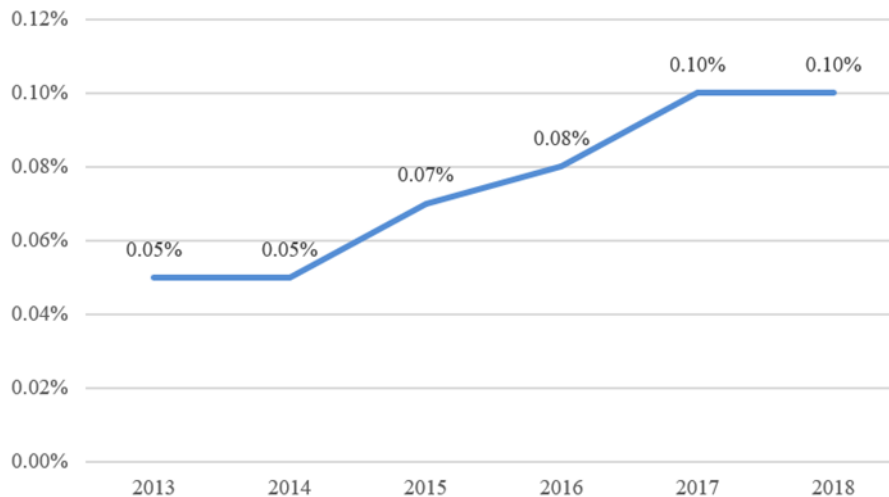
我国建筑信息化市场规模及增速



数据来源：德邦证券

从建筑企业信息化投入占总产值的比重来看，虽然2013年至2018年我国信息化投入占总产值比重不断攀升，但总体来看我国建筑信息化比重偏低，仍有较大发展空间。

我国建筑信息化投入占总产值的比重



数据来源：德邦证券

建筑工程企业处于建筑产业链中游环节，整体发展受建筑原材料、劳动力等要素的成本波动影响较大。近年来，环保与去产能等政策因素叠加，部分建材价格大幅上涨，推高工程成本。同时，行业务工人数量持续低迷，平均工资持续增加，劳务成本逐年上升；此外，建筑工人实名制、社保新政等制度出台，进一步拉高了用工成本。在此背景下，工程项目成本提升、资金回笼减慢，建筑工程企业越来越关注精细化管理，力求通过信息技术手段实现降本增效，寻求更高利润价值。

对于特大型建筑工程企业来说，由于其工程项目涉及的业务环节较多（设计、造价、施工等），业务流程较为复杂，对软件产品的功能及数据安全性要求较高，因此需要高度定制化软件解决其日常项目管理需求。同时所用的信息管理系统需要覆盖项目全生命周期，实现包括工程设计、造价、智慧工地、项目管理等全业务流程的把控。因此，在信息化产品的使用上，大型企业倾向于使用全代码模式的 SaaS 软件或传统软件，以充分满足其个性化、定制化、安全性需求。

对于大中型建筑工程企业，由于面临较高的现金流、成本压力，迫切需要信息化系统提供可视化、数据联通的管理手段，但所需产品复杂度不高，且资金预算有限，因此 SaaS 产品成为其较好选择。借助 SaaS 云服务，企业可以把控项目执行过程中，资金状况及经营风险；并实时掌握公司的利润空间是否达预期、过程成本是否合理。

对于体量有限的小型建筑工程企业，由于长期缺少信息化产品的使用，对信息化手段赋能的理解不深，主观上缺少信息化产品需求；同时企业规模有限、盈利水平不高，对付费模式的软件需求较低，更倾向于使用市面上免费的信息系统。因此，这类企业信息化需求深度不高，只需满足日常上下班打卡、审批、审核等简单需求即可。因此，传

统软件或通用型 SaaS 产品即可满足对信息化产品的需求。

综上，成本可控、功能可拓展、服务方式便捷的 SaaS 云服务，是建筑工程行业企业信息化升级的有效手段。

3) 建筑工程行业项目管理 SaaS 云服务情况

基于 SaaS 模式的工程项目管理软件借助现代信息及通信技术，采用无层级、扁平化的管理方式，通过基于网络的共享项目信息系统，使工程项目的信息和数据得以有效沟通，缩短管理链条，提高管理效率，有助于管理者运用信息和知识实现价值增值。

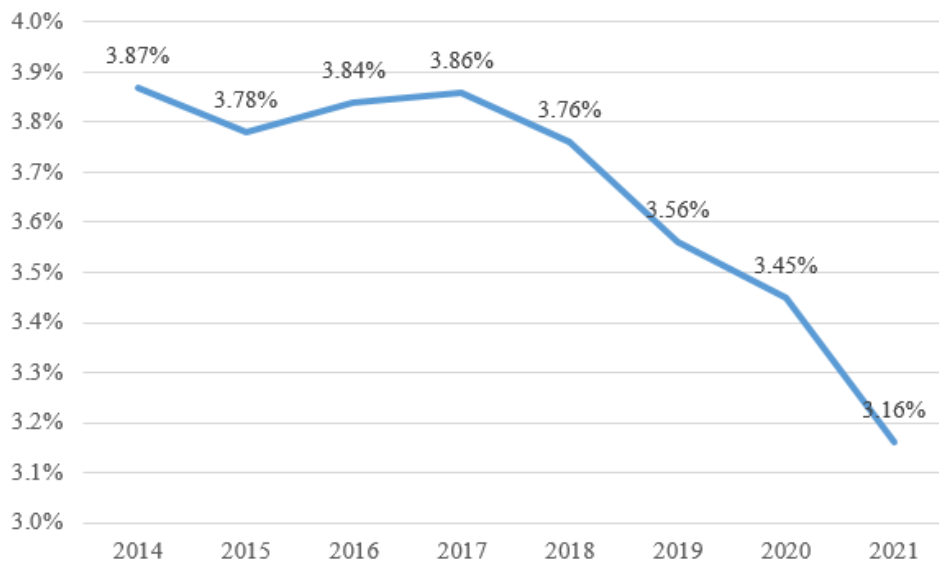
从客户需求来看，对于建筑工程行业诸多企业而言，核心的业务痛点在于在行业普遍低利润的背景下，能否有效掌控各项目成本、进度、现金流等情况。对于工程施工类企业而言，材料成本在全部施工成本中占比较高，在材料采购、用料、提料等环节可节约资金的空间较高。传统经营模式下，企业管理者通过单据获取项目进度、材料采购、用料等“单点式”信息，很难将同一项目不同业务节点上的信息及不同项目之间的信息组合、串联起来。而基于 SaaS 模式的云服务为企业管理者提供了一个可以便捷使用的信息化管理系统，方便企业可视化、精细化管理。基于这一系统，管理者可以实时掌握不同项目的实施进度、材料采购、用料情况、成本统计和预计利润水平，基于项目的实际情况，有针对性地管理人员、安排材料等。同时，SaaS 云服务可以帮助客户充分挖掘数据价值，实现数字化赋能。

从客户承受能力来看，特大型企业资金实力雄厚，业务环节多，业务复杂程度较高，因此需要软件服务商通过定制化手段提供信息技术服务，即技术人员完全手动编写代码实现产品功能。同时，对产品的安全性要求很高，往往需要布设在本地设备或由指定运营商协助管理。而小型企业信息化认可度不高，同时资金实力有限，更倾向于使用免费的软件产品协助日常经营，如上下班打卡、流程审批等。相比之下，大中型企业具有一定的资金实力，有使用信息系统赋能经营管理的现实意愿更强，对软件产品的功能需求具有一定复杂性但不需要高度定制化、高度安全性的昂贵产品。

基于 SaaS 模式的云服务，可以让建筑工程行业企业免去购买服务器、存储器等基础设施，有效降低企业的部署成本。同时，依托云资源池的共享机制，企业使用的云资源可以弹性扩张，在企业业务量较大时增加云资源购入；在业务量较小时，释放资源需求，按需付费，降低企业运营成本。对于建筑工程企业而言，产业政策收紧、竞争愈发

激烈、从业规范性越来越强，单个工程项目的利润极薄，企业的利润空间不足 5%。因此，为保证持续经营，企业管理者迫切需要 SaaS 云服务帮助企业采集、存储、连接和分析项目各个环节的数据，充分挖掘孤岛数据的潜在价值，并帮助企业监测项目执行情况是否安全、经营风险是否可控、掌握公司的利润空间是否达预期、过程成本是否合理。因此，我国建筑工程企业对 SaaS 云服务产品的需求将越来越强。

2014-2021 年我国建筑企业利润率



数据来源：国家统计局

从 SaaS 云服务提供商角度来讲，建筑工程行业企业面临中标价降低、工料机涨价、管理能力不足、现金流入不敷出等经营压力，客观上存在借助 SaaS 产品提高精细化管理能力、控制成本的现实需求；同时公司的目标客群具备一定的资金实力，有能力和意愿通过“上云”提振业务价值，且对产品的定制化需求不高；此外，SaaS 模式的工程项目管理软件性价比和服务便捷程度较高，客户接受度和认可度较好。在建筑工程行业稳健发展及信息化率不断攀升的趋势下，建筑工程行业 SaaS 产品具有良好的市场前景，公司开发的工程项目管理 SaaS 产品具备广阔的下游空间。

①工程项目管理领域 SaaS 云服务的发展趋势

a. 政策大力推动数字建筑发展

在住房和城乡建设部最新印发的《“十四五”建筑业发展规划》中明确提到了建筑工业化、数字化、智能化水平大幅提升，这为数字经济与建筑产业发展结合带来了重大历史机遇。

相关政策的发布和落实为建筑工程行业公司的经营发展提供了良好的政策和市场环境，建筑工程行业信息化将继续维持较大的发展空间。工程项目管理软件作为助力建筑工程行业信息化的一部分，也将带来广阔的市场空间和发展潜力。

b.随着技术发展，建筑工程行业数字化步伐加快

近年来，随着互联网、5G等相关技术的发展与不断成熟，工业4.0和物联网（IoT）数字技术大大提高了建筑行业的生产力、效率和安全性，越来越多的建筑企业使用协作技术来连接站点和办公室团队，从质量审计到智能建筑软件，数字化将成为建筑行业的趋势之一。

目前建筑工程行业已经有不少企业使用了项目管理软件，完成了从粗放式管理到精细化管理的转变。在过去的几年中，工程项目管理软件也在不断地改进和迭代，无论是功能种类、实用性还是灵活性都越来越高，能够满足不同细分行业、不同企业的业务需求，同时助力建筑工程企业完成数字化转型。

c.中、小企业市场空间将逐步释放

近年来，环保与去产能等政策因素叠加，部分建材价格大幅上涨，推高工程成本。同时，行业务工人员持续低迷，平均工资持续增加，劳务成本逐年上升。建筑工程企业利润逐年走低，中、小型建筑企业的粗放式发展模式已经进入瓶颈期，精益管理成为此类企业未来持续稳定经营的关键。在此背景下，中、小型建筑工程企业迫切需要通过信息技术手段实现降本增效，寻求更高利润价值。目前项目管理软件在大型建筑企业中应用较为广泛，而随着产业转型加速和信息化技术的成熟度不断提高，以云计算生态核心的SaaS模式给建筑工程行业企业信息化建设带来了巨大动力。随着建筑工程行业占据数量优势的中、小企业市场中工程项目管理软件渗透率的不断提高，工程项目管理软件将迎来巨大的市场空间和发展潜力。

②工程项目管理领域 SaaS 云服务的渗透率及市场规模

对比发达国家，目前我国建筑行业信息化程度依然较低。根据麦肯锡报告《Digital China: Powering the Economy to Global Competitiveness》，全球发达国家建筑业信息化投入占总产值约 1%；而在我国，建筑业信息化投入仅占总产值约 0.1%，投入比例仅为发达国家十分之一。此外，相较于其他行业如制造业，工程建设业信息化难度较高、起步较晚，因此当下在全球范围内，工程建设业智能建造程度相对较低。在全球机构行业数字化指数排行中，建筑业在资产数字化、业务流程及应用数字化、组织及劳动力数字化方面居于倒数第二位，仅高于农业；在我国机构行业数字化指数排行中，建筑业在上述综合指标方面数字化程度更低，居倒数第一位。

根据中国建筑业协会发布的《2021 年建筑业发展统计分析》，2021 年建筑业总产值为 29.31 万亿元，同比增长 11.04%，占国内生产总值的 7.01%，建筑业国民经济支柱产业的地位稳固。基于我国工程建设信息化渗透率较低的现状以及信息化发展趋势，我国未来建筑业信息化市场存在较大上升空间。根据赛迪顾问《中国工程建设项目管理软件市场研究（2020 年）》，中国工程建设项目管理软件市场在过去十年中以 23.7% 的年均复合增长率快速增长，相对于企业管理软件市场 20% 左右的增长率来说，工程项目管理领域仍将领跑整体企业管理软件市场。

③ 工程项目管理领域 SaaS 云服务的市场竞争格局

我国建筑工程行业的信息化进程起步较晚，数字化渗透率较发达国家偏低，传统建筑工程企业信息化支出主要集中在 CAD 制图、造价算量软件等；近年来随着建筑工程行业信息化不断深化，在工程项目管理平台等领域的信息化支出呈快速上升趋势。

由于建筑工程信息化是计算机与软件行业和建筑工程行业的交叉学科，涉及工程设计、施工、企业管理等多个环节，施工单位、监理单位、政府监管部门等多个参与方，细分领域众多，对于软件供应商的研发能力、工程建设行业理解和实践经验提出较高要求。目前全产业链均覆盖并实现较强竞争力的企业较少，行业参与者在细分领域内各有所长。总体来看，CAD、BIM 等设计类工业软件外国龙头企业市占率较高，国内厂商近年处于追赶阶段；造价算量、工程项目管理平台等经营管理类工业软件和数字工地等综合解决方案的国内渗透率偏低，国产化率较高，市场空间潜力较大。工程项目管理平台软件主要参与者包括新中大、广联达、和创科技等，但三家企业侧重方向又各不相同，

目前工程项目管理领域 SaaS 领域尚处于发展初期，暂无厂商具备全面统领该领域市场的地位与能力。

(2) 客户关系管理市场情况

1) 概述

①定义

客户关系管理是指企业利用信息、软件及互联网等技术协调自身与客户之间在销售、营销和服务方面的交互关系，并向客户提供创新型的个性化交互和服务的过程。企业客户通过 PC、移动等端口接入客户关系管理系统，能够打通完整的业务价值链条，实现与客户的双向互动。同时，客户关系管理系统能够为企业提供更全方位的管理视角，赋能企业数字化运营，助力业绩的规模化增长。在这一环节，企业可以连接内部业务与外部终端客户、经销商、服务商等对象，打通内外部信息壁垒，实现业务的全面化、系统化管理。

②分类

根据客户关系管理系统的部署方式，可以分为本地化部署模式和 SaaS 部署模式。在本地化部署模式中，客户关系管理系统在客户本地安装、部署和运行；在 SaaS 部署模式中，客户关系管理系统部署在云端，通过开通端口以租赁的方式为客户提供服务。随着云技术的发展和客户成熟度的提升，SaaS 部署模式的客户关系管理系统逐渐成为市场的主流。

	SaaS 部署模式的客户关系管理系统	本地化部署模式的客户关系管理系统
价格	前期投入低，采用订阅模式收取费用	一次性投入较高
二次开发	具有 PaaS 平台的厂商支持客户通过配置来进行二次开发。缺乏 PaaS 平台的厂商，二次开发效率较低	支持一对一的个性化定制开发，不同厂商的定制开发能力差异较大
安全性	服务器和数据库托管于云服务提供商，公司的数据安全性取决于云服务提供商的安全管理能力和运营水平	服务器和数据库存储在客户指定的服务器上，由客户自行掌控安全风险
产品更新	在云端自动升级相关系统功能	厂商提供更新包上门更新
产品弹性	产品弹性较强，能够适应组织规模快速变动	产品弹性较差，无法适应组织规模快速变动

③基本功能模块

客户关系管理系统的本质是集成客户数据，利用信息和网络技术，实现客户管理、销售和服务等流程的自动化，并建立起一个以客户为中心，实现收集、管理、分析和应

用客户信息的管理模式。不同的厂商可以根据客户的实际需求，在软件上集成不同的功能模块，目前市面上的客户关系管理系统通常包括客户管理、销售管理和客户服务三个基本功能模块，具体如下表：

序号	功能模块	功能阐述
1	客户管理	能够集中并分类管理客户，建立黄页式客户分类索引，根据企业业务情况，在售前、售中和售后环节完整记录企业重要往来客户信息，按客户性质、价值、状态等维度分级别管理客户，快速进行商机挖掘、评估和分配
2	销售管理	能够帮助企业管理销售业务，掌控客户跟进过程中的所有日程计划、拜访记录、协同任务等信息。销售管理模块的主要功能包括销售订单管理、采购订单管理、日程活动安排计划、记录各地区经营状况等，能够帮助企业了解市场动态和库存情况，预测客户需求，获取更多商机来源
3	服务管理	能够实现客户支持、现场服务和仓库管理相关业务流程的自动化并加以优化，主要包括现场服务分配、客户产品全生命周期管理、地域管理等功能，可详细记录服务全程的进行情况

2) 市场发展历程

①探索期：2004-2008 年

在此发展阶段中，SaaS 概念刚刚进入到中国，SaaS 的服务理念开始冲击业界，SaaS 服务使企业能够节省大量成本，按需租赁的模式吸引了当时一大批创业者进入，但是由于企业对 SaaS 软件的接受度不够，基础设施资源昂贵，并且传统软件公司牢牢掌握着市场中的销售、推广、人才资源，诸多因素导致 SaaS CRM 发展缓慢，但由于与企业的销售管理密切相关且市场需求巨大，SaaS 模式的客户关系管理系统成为市场聚焦领域之一，我国 SaaS CRM 行业由此进入探索阶段。

②启动期：2009-2013 年

在此阶段，一方面，中国的移动互联网逐渐从 2G 过渡到 3G，网速获得了极大提升，智能移动终端进入一个逐渐普及的过程，企业可以通过在移动终端上的 APP 来实现移动 CRM 的管理，进而更好的管理销售人员和销售的过程，提高销售人员的业绩；另一方面，云计算技术的发展使得 SaaS 企业可以从 IaaS 厂商获得云计算基础设施资源，减少了自建 IDC 以及运维的成本，通过弹性计算和数据库服务可以让 SaaS CRM 企业更方便的应对迅速增加的用户数量和流量，让 SaaS CRM 企业可以将注意力集中到产品开发上面，降低了产品开发和运营成本，提高了服务质量；此外，人力资源成本的上升和金融危机的影响使得连接销售管理和客户管理的 SaaS CRM 成为节省企业成本、增加企业营收的一个重要工具。外部环境的改善为市场启动期 SaaS CRM 的未来爆发奠定了良好的基础，大量企业在这一时期成立，开始涉足 SaaS 模式的客户关系管理市

场。

③高速发展期：2014 年至今

中国智能移动终端已逐渐覆盖到全国，国内的云计算技术日趋成熟，国外的 IaaS 厂商也纷纷进入中国，为 SaaS 的基础建设打下了坚实的基础，大数据技术在商业的运用也推动了企业对于信息的处理能力，进而得到基于用户多维度的用户画像和基于企业的企业画像，更好的让 SaaS CRM 为企业提供服务。大量的资本和人才投入后，我国客户关系管理市场迎来了高速增长，用户数和市场规模都得到了较快的扩张。国内主要的几家 SaaS CRM 厂商开始了大规模的融资，主要的产品也迅速分化，厂商也纷纷通过不同的方式教育传统企业客户。同时，这一时期也有很多厂商由于不能适应市场变化而被市场所淘汰，市场竞争日趋激烈。

3) 应用领域

我国客户关系管理系统的下游应用领域大体可以分为项目型企业和销售型企业。

项目型企业的业务流程通常可分为正式立项、项目跟踪、技术确认、商务确认、合同签订、供货与回款、售后管理、定期回访和项目拓展等环节。这些企业的项目周期通常较长，内容覆盖范围较大，涉及到的人员也较多，因此需要客户关系管理系统的不同的功能模块，来解决项目进程中可能遇到的各种问题。

销售型企业对客户关系管理系统的应用需求主要侧重于对群体客户的行为分析(如客户需求分析、客户画像等)，从而为自身调整商品品类、调整供应链、优化管理服务提供数据支持。

项目	客户类型	管理内容	软件优势
项目型企业	项目型企业,如咨询企业、房地产企业、建筑设计企业等	项目进程、产品组成、产品设计方案等	能够对项目进行分解,实现项目的精细化和数字化管理,帮助客户积累项目管理经验
销售型企业	销售型企业,如水果销售、服务销售、日用品销售等泛快消企业	订单状态、客户联系信息、购买记录等	能够对客户订单及其他数据进行挖掘和分析,通过深入研究消费者行为,为客户的产品和市场策略提供有价值的参考信息

4) 客户关系管理领域 SaaS 云服务的发展趋势

①移动化趋势

移动化是未来中国 CRM 软件行业发展的主流趋势之一。根据沙利文数据显示，2018 年移动 CRM 的市场占有率已上升至 8% 左右。目前全球领先的 CRM 软件厂商如 Oracle、Salesforce、Zoho 旗下的移动 CRM 已经可实现在任何连接到网络的设备上提供完整的 CRM 功能。通过移动设备，CRM 使用者能够在任何时间和地点实现实时的数据访问，不同于 PC 端 CRM 复杂的界面以及繁多的操作，移动 CRM 优化了筛选功能和商务操作，操作更加简便明了。随着移动设备使用量的持续增长，在智能手机和平板电脑等移动设备上访问 CRM 的用户数量也将自然成长。

移动 CRM 使用率的增加意味着公司效率的提高，能够获取更准确的信息、改善客户体验以及弱化销售人员学习新软件的难度。根据沙利文数据显示，在美国，52% 的用户通过智能手机访问 CRM 软件，45% 的用户通过平板电脑使用 CRM 软件。对于企业用户而言，确保这些系统可以通过各种设备和互联网随时随地进行快速访问是至关重要的，这意味着移动端 CRM 可以使公司的工作效率高于竞争对手，在商业战场上领先一步。

② 社交化趋势

与部分 CRM 企业单纯整合社交媒体数据不同，社交型 CRM 软件已成为中国部分 CRM 软件厂商的主要发展方向。在目前的市场上，拥有上亿级使用量的新浪微博、微信为主的社交媒体已经成为了大多数品牌最重视的推广平台，这也表明了社交软件对于商业市场的重要性。根据沙利文数据显示，全球有 39% 的用户在社交平台上处于活跃状态。在美国，有 51% 的消费者会在社交平台购买产品或者服务，在中国也有超两亿用户出于网上购物的目的，将银行卡绑定在微信上。由于社交媒体商业化的日渐成熟，社交型 CRM 是未来软件厂商开发的必然趋势。

与传统 CRM 相比，社交型 CRM 在互动性、普及性以及数据收集方面有明显的优势。社交型 CRM 不仅可以让企业与现有和潜在客户进行互动和交流，还可以让组织里面的分析人员快速访问有关客户行为和意见的信息，这有助于帮助企业随时随地快速解决存在的问题。

③ 智能化趋势

CRM 软件的智能化也是中国 CRM 软件行业的一大发展趋势。CRM 软件虽然是一种重要的销售和营销工具，但目前 CRM 软件的工作效率仍然较低。许多并不完善

的功能如数据录入、数据对接等为销售代表创造了额外的工作负担。许多销售代表需要花费数小时执行管理任务，如手动输入大量数据，搜索处理信息等。在目前使用 CRM 软件的企业中，简化管理工作变得更加重要且复杂。

目前，国际领先的 CRM 软件厂商正在将人工智能技术与 CRM 软件相结合，通过先进的文本和面部识别、语音录入等技术优化使用者的工作效率。如 Salesforce 的 Einstein 对于使用者无论简单还是复杂的语音指令均可实现快速识别并执行。此外，Einstein 还可以根据收集到的数据为使用者提供商业方案策划，并通过不断地收集、计算方案使用情况来优化自身的系统，在使用中进行机器学习，以便在未来提供更加优秀的解决方案。由此可见，语音及人工智能技术的使用正在改变 CRM 的使用方式，这些方便快捷的功能不仅提高了使用者的工作效率，也大大简化了软件的使用难度，已成为中国 CRM 软件行业未来的发展趋势之一。

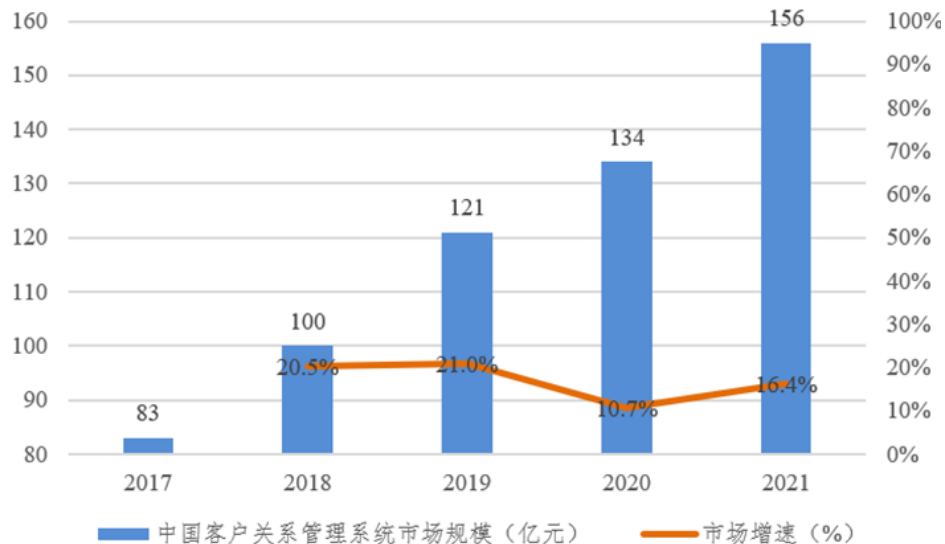
④服务边际不断拓展，连接营、销、产、数据的鸿沟

在云技术、大数据、移动化、社交化、人工智能、物联网等技术的不断融合下，企业数字化需求呈现出体系化、一体化、完整性的特征，数字化 CRM 的服务边际在不断延展。CRM 产品功能的覆盖由核心的销售场景管理，逐步向前延伸到营销场景，不断加强企业级客户捕捉线索、获客、触客能力；向后延伸到客户服务场景，加强与客户的持续联系，达成连续握手的目的；向内可以加强客户数据平台能力，丰富客户数据标签/字段，实现数据的灵活取用；向外可以不断与企业生产、业务支持系统连接，实现业务与数据的统一治理。

5) 客户关系管理领域 SaaS 云服务的渗透率及市场规模

从市场规模的统计结果来看，近年来，我国客户关系管理系统市场呈现快速发展的趋势，总体市场规模由 2017 年的 83 亿元，增长至 2021 年 156 亿元水平，年复合增长率达 17.09%。随着我国企业上云政策的鼓励支持，该领域市场规模增速较 2020 年有所回升，2021 年市场规模增速达 16.4%。

中国客户关系管理系统市场规模及增速



数据来源：艾瑞咨询

根据艾瑞咨询发布的《中国 CRM 行业研究报告》，不同规模企业 CRM 渗透率各不相同，大型企业 CRM 渗透率约为 75%，中型企业 CRM 渗透率约为 40%，小型企业 CRM 渗透率相对较低，约为 20%。对 2021 年公开市场上各典型赛道企业营收的统计分析，在我国 CRM 市场中，SaaS 部署模式下的 CRM 市场空间占全部 CRM 市场约 30%，本土 CRM 厂商渗透率超外国厂商约 50%。宏观经济政策影响下，市场对于 SaaS 模式的接受度持续走高，渗透门槛降低，推动 CRM SaaS 的进一步渗透。

同时，从我国 SaaS 行业整体发展情况来看，CRM 这一细分赛道市场占比最高。据 Mob 研究院统计，在 2021 年 SaaS 全产业链图谱中，CRM 市场覆盖率可达 25%。据中国信息通信研究院统计，2021 年我国 SaaS 市场规模达 370.40 亿元，据此计算 2021 年 SaaS CRM 市场规模约 92.60 亿元。

6) 客户关系管理领域 SaaS 云服务的市场竞争格局

目前我国 SaaS CRM 市场从业企业众多，市场竞争激烈，呈现新老厂商同台竞争的局面。CRM 领域的国产化率约为 70%，相比 Salesforce 等国外厂商，国内厂商在产品技术方面仍存在一定差距，自 2018 年以来，不少 SaaS CRM 厂商开始实施转型，寻求差异化发展路线，并形成国内五大类主流的 CRM 厂商，例如以销售管理为主线的销售易、神州云动 CloudCC 等、以客户连接为主线的六度人和 EC 等、以销售渠道为主线的用友营销云等、以销售服务为主线的效能客户等、以数字营销为主线的易企秀等。

3、行业发展趋势

(1) 开发能力平台化

下游客户越来越多样化的个性化需求对 SaaS 服务商的敏捷开发能力提出了越来越高的要求，因此为了更好地服务客户，实现敏捷地定制化开发，如何把数据库、搜索、触发器、工作流等进行高质量抽象，并在开发中实现快捷调用，这对 SaaS 服务商的软件架构水平提出了更高的要求。PaaS 平台可赋予 SaaS 产品更多灵活可配置的组件和功能模块要素，使得在为客户交付 SaaS 产品时可以像“搭建积木”一样快速的进行功能模块的配置和开发，从而能更加灵活地满足客户的不同需求。随着 SaaS 厂商向上游 PaaS 领域拓展，PaaS 平台、SaaS 服务的界限逐渐模糊，呈现融合发展态势，SaaS 产品平台化趋势明显。

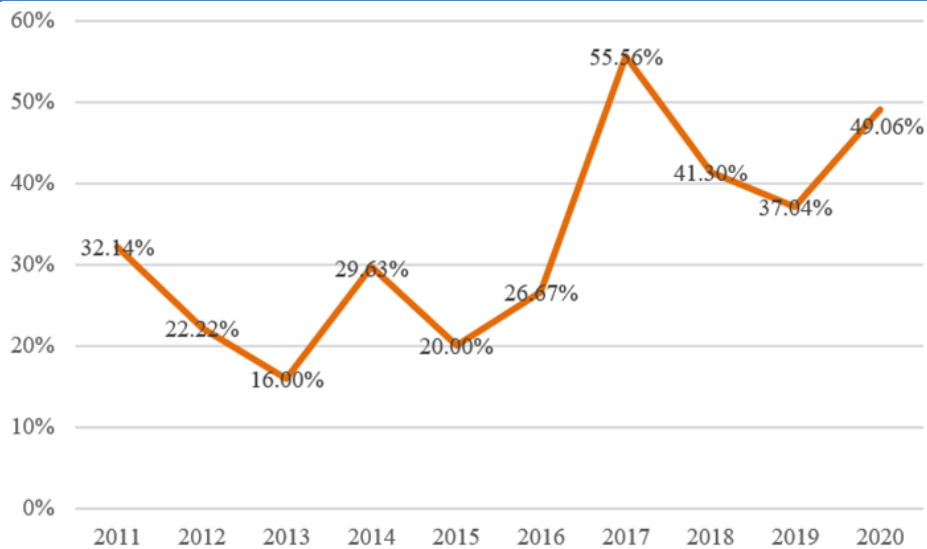
(2) 终端应用移动化

传统模式下，SaaS 服务商通过将访问端口布设在计算机等硬件终端为客户提供云服务。一方面，随着互联网、5G 技术和移动设备的深入发展，SaaS 云服务的底层网络技术不断增强，SaaS 服务逐渐从 PC 端向移动端扩张，另一方面，随着城市的扩大、交通的拥堵以及日益竞争激烈的市场环境，企业的管理方式也发生了巨大的变化，建筑工程、销售管理等实际应用场景对 SaaS 移动化的需求愈来愈旺盛，企业需要反应更快捷，更不受使用场地限制的业务管理系统。外部市场环境的改善以及 SaaS 服务下游客户需求的变化使得 SaaS 服务呈现终端应用移动化趋势。

(3) 场景服务垂直化

国外 SaaS 云服务产业的发展较国内略有领先，对我国 SaaS 产业的发展具有一定参考意义。2000 年前后国外开始有 SaaS 云服务的概念，约在 2005 年左右 SaaS 云服务概念进入中国。从产业发展脉络来看，发达国家的 SaaS 产业呈现先通用型后垂直型的发展路径，以美国为例，2011-2015 年美国 SaaS 并购交易中通用型 SaaS 的并购占稳定主导地位，自 2015 年以后，SaaS 并购交易中垂直行业型 SaaS 的并购呈现逐年增加趋势，SaaS 逐步在垂直行业渗透。同时，不同行业对 SaaS 产品的功能需求各异，其对 SaaS 产品的颗粒度和精细程度要求也越来越高，因此目前我国 SaaS 产业也呈现向垂直方向发展的态势。

美国垂直型 SaaS 并购交易数量占比情况



数据来源：德勤研究与分析、Mergermarket

4、行业技术水平、技术特点及衡量核心竞争力的关键指标

(1) 行业技术水平、技术特点

云计算是一种以数据和处理能力为中心的密集型计算模式，其融合了多项信息通信技术，主要核心技术有：分布式计算技术、虚拟化技术、并行计算技术、Web 和 HTML 技术、容器技术、无服务器技术等。

①分布式计算技术

分布式计算技术是指可以在两个或多个软件之间互相共享信息，这些软件既可以在同一台计算机上运行，也可以在通过网络连接起来的多台计算机上运行。分布式计算是和集中式计算相对的计算方法。有些应用需要极大的算力才能完成，如采用集中式计算，需要耗费相当长的时间；而分布式计算将该应用分解成许多小的部分，分配给多台计算机进行处理。这样可以节约整体计算时间，大大提高计算效率。

分布式计算相比于其它算法具有独特的优点。利用分布式计算，可以共享稀有资源，在多台计算机上平衡计算负载。因此，可以将程序放在最适合运行它的计算机上，将有较大计算量的数据压缩到一个较短的时间内完成计算。将分布式计算与分布式存储相结合，将数据存储在不同的物理设备中，这种模式不仅摆脱了硬件设备的限制，同时扩展性更好，能够快速响应用户需求的变化。SaaS 系统在技术本质上可以认为是分布式存储和分布式计算的融合。

②虚拟化技术

虚拟化技术是一种资源管理技术，是将计算机的各种实体资源（CPU、内存、磁盘空间、网络适配器等），予以抽象、转换后呈现出来，并可供分割、组合为一个或多个电脑配置环境的技术手段。虚拟化技术可以打破实体结构间不可切割的障碍，使用户以比原本配置更好的方式应用电脑硬件资源。

虚拟化使用软件的方法重新定义划分 IT 资源，可以实现 IT 资源的动态分配、灵活调度、跨域共享，提高 IT 资源利用率，使 IT 资源能够真正成为社会基础设施，服务于各行各业中灵活多变的应用需求。云计算中的虚拟化指的是 IaaS 层虚拟化解决方案，包括共享存储服务、镜像服务、身份认证服务、统一监控服务，以及收费管理等其他配套的服务。一般来说是一组软件组成的整理解决方案，能够支持对外接口开放、支持定制开发。

③并行计算技术

并行计算技术一般是指许多指令得以同时进行的计算模式，并行计算技术将计算的过程分解成小部分，以并发方式来加以解决。比如，为了解决某个特定问题，软件采用某个算法，以一连串指令执行来完成。传统上，这些指令都被送至单一的中央处理器，以循序方式执行完成。在这种处理方式下，单一时间中，只有单一指令被执行。并行运算采用了多个运算单元同时执行，以解决问题。

在并行计算下，后台复杂任务处理和资源调度对于用户来说是透明的，用户能更加高效利用软硬件资源，更快速简单使用应用服务。并行计算能够加速求解问题的速度、提高求解问题的规模；相比于串行计算一步一步计算产生最终结果，并行计算将问题分成多个子任务，每个子任务并行执行计算，而每个子任务是非独立的，每个子任务的计算结果决定最终的结果。

④Web 和 HTML 技术

HTML 的全称为超文本标记语言，包括一系列标签，通过这些标签可以将网络上的文档格式统一，使分散的互联网资源连接为一个逻辑整体。超文本是一种组织信息的方式，它通过超级链接方法将文本中的文字、图表与其他信息媒体相关联。这些相互关联的信息媒体可能在同一文本中，也可能是其他文件。这种组织信息方式将分布在不同位置的信息资源用随机方式进行连接，为查找、检索信息提供方便。

Web 网站具有以用户为中心、提供网络软件服务、具有海量数据、内容开放、渐进式开发、社会化网络等优点，相比于传统网站以设计者为中心，Web 则以用户为中心，不断有新的变化，具有巨大的数据库。HTML 则具有通用性、简易性、扩展性，有利于其他平台或者设备进行解析，在统一格式下能够减少维护成本。

⑤容器技术

将单个操作系统的资源划分到孤立的组中，以便更好的在孤立的组之间平衡有冲突的资源使用需求，这种技术就是容器技术。容器技术可以同时将操作系统镜像和应用程序加载到内存当中，还可以从网络磁盘进行加载。因为同时启动几十台镜像不会对网络和存储带来很大负载，大大减少了所需内存。

容器技术具有一些关键技术内容特点。首先，容器的镜像使文件下载和传输更加便利，在运行过程中容器应用只需要写入文件数据，容器引擎再创建一个可写层，加在镜像的只读文件系统上面，就只需要在宿主机上把缺少的镜像文件层次下载即可，无需整个镜像传送。其次，容器编排工具可以处理容器应用的在线升级，提供方法可以平滑切换到应用新版本。再次，容器集群可以为容器化的应用提供资源调度、服务发现、弹性伸缩、负载均衡等功能，同时监控和管理整个服务器集群，提供高质量、不间断的应用服务。最后，容器技术具有热迁移的特点，又称为动态迁移或者实时迁移，是指将容器的运行时状态完整保存下来，同时可以快速地在其他主机或平台上恢复运行。

⑥无服务器技术

无服务器技术是指主要依赖于第三方服务的应用程序或在临时容器中运行的自定义代码，而无需维护或管理自己的基础架构。使用者可以将所有的精力放在应用程序业务逻辑上，而不必担心其运行的基础架构以及应用程序周围的其他非功能性需求

无服务器架构允许使用者构建一些有某些功能的代码片段，同时快速运行而不消耗大量的服务器资源。其具有免运维、按量计费、弹性伸缩的特点。即无需管理基础设施，从而使运行者可以专注业务开发；能够降低运行成本；峰时自动扩容，无需考虑可用性问题。目前无服务器架构更适合后端逻辑不太复杂的轻量级应用。

(2) 行业技术的发展趋势

1) 持续增强对业务的赋能能力

随着云技术的深入发展，SaaS 云服务将为企业业务数字化转型充分整合资源，并提供高效、低成本的全面技术支撑，持续增强对业务的赋能能力。

对于企业级客户而言，利用云服务提升精细化管理水平、提高业务管理水平和价值提升，是 SaaS 云服务对企业的重要价值所在。未来，企业可以在基础设施一体化云平台的基础上，推进上层业务应用数字化转型。围绕企业的价值链，推进人力资源、财务管理、供应链等通用管理业务，以及各行业特有业务数字化转型，进而提升业务增值能力，为企业持续提供价值创造动力。

2) 深入融合云原生技术

过去几年，云技术得到了高速发展。虚拟化技术助推物理资源上云，然而传统技术栈构建的应用包含诸多开发需求（如后端服务、开发框架、类库等），而传统的虚拟化平台只能提供基本运行的资源，云端强大的服务能力红利并未完全得到释放。随着云原生技术的快速更迭，以及客户的业务需求得到深入挖掘，以云原生为基底的融合信息技术成为刚需。

云原生技术应用容器、服务网格、微服务、不可变基础设施等代表性技术，构建容错性好、易于管理和便于观察的松耦合系统，并结合可靠的自动化手段可对系统做出频繁、可预测的重大变更。云原生技术有利于各组织在公有云、私有云和混合云等新型动态环境中，构建和运行可弹性扩展的应用，借助平台的全面自动化能力，跨多云构建微服务，持续交付部署业务的生态系统。未来，随着云原生细分生态的持续完善，云技术将深入融合云原生技术，加速为客户赋能。

3) 不断增强云服务体系安全水平

传统安全体系通过部署安全产品以应对网络安全、数据安全等问题。虽然各种安全产品功能定位明确，但彼此之间较为独立和分散，作用有限且效率低下，难以应对数字时代日益高涨和复杂的安全风险。未来随着零信任理念和原生安全理念的融合，将加快云安全架构中功能模块的搭建和高效协同，以保障数字基础设施中各资源和动态行为的安全性。

4) 深入融合大数据、人工智能、区块链等技术

随着企业数字化转型的加速，越来越多的企业希望寻求信息化、智能化、数字化“三

化一体”的定制化服务，因此，云技术与大数据、人工智能、区块链等技术的进一步融合发展成为满足企业数字化转型的关键，也是云技术未来的发展趋势。

在技术融合过程中，各项技术发挥的功能优势各有特色，发挥的作用环环相扣、彼此协同。大数据为云服务提供分布式计算和存储等数据工程方面的支持作用；人工智能为云服务提供概率图模型、深度学习等数据算法方面的支持；区块链为云服务实现数据流转过程中的不可逆性，从而保障数据的可靠性。

(3) 衡量核心竞争力的关键指标

SaaS 模式较传统软件模式的优势：现金流、确定性双重提升，模式价值凸显。1) 确定性提升。改一次性收入为按服务期收费，保证续费率后现金流的可见度大幅提升。2) 收费环节前置，大量现金提前收到，现金流快速提升。SaaS 模式一般为按服务期预收订阅费用，提升了公司现金流水平的同时避免了坏账风险。

判断 SaaS 公司是否优质的重要指标。1) 收入类：合同额、销售额、递延收入、经营性现金流净额、MRR/ARR 等。2) 留存情况：包括客户续费率和留存率。对于正处于成长期的公司，由于行业等特性不同，相关指标应灵活运用。

SaaS 公司部分重点判断指标

大类指标	细分类	具体指标	指标意义
收入类	合同额	ACV	每年签订的合同金额
	销售额	收入	财务报表上的营业收入
	递延收入	Deferred Revenue	已到账但不能被确认的收入，反映了业务前景
	经营性现金流净额	-	财务报表上的经营性现金流净额
	经常性收入	ARR/MRR	年经常性收入/月经常性收入
留存情况	续费率	-	当期服务到期实际续费的合同金额/当期服务到期可以续费的合同金额
	留存率	-	(本期末客户数-本期内新增客户数)/上期末客户数

5、行业特有的经营模式、周期性、区域性和季节性特征

(1) 行业的经营模式

基于 SaaS 模式的云服务普遍采用订阅模式为客户提供产品和服务。根据订阅方式的不同，可以分为按照使用时长订阅、按客户数量订阅、按云资源使用量付费三类模式。

按照使用时长订阅模式，是指在订阅服务期，客户买断云服务的使用权，在服务期

使用服务商提供的云资源和服务。

按照客户数量订阅模式，是指在订阅服务期内，客户根据使用云服务的账号数量向服务商缴纳费用，客户的指定账号享受服务商提供的云服务。

按云服务资源使用量付费模式，是指在订阅服务期内，根据客户所消耗的存储、网络、内存等资源向客户收费。客户可以自主选择使用的云服务资源，也可以使用服务商预设的、固定的资源配置类型，根据这些资源的使用量进行付费。

随着基于 SaaS 模式的云服务的日益普及，以上三种服务模式通常以组合套餐的形式，灵活的提供给客户。

(2) 行业周期性特征

发行人所属行业为软件与信息技术服务业，致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业提供工程项目管理和客户关系管理 SaaS 产品。通过市场分析与战略定位，公司将建筑工程行业企业作为未来主要服务对象，因此其生产经营受建筑工程行业周期变化的影响。

建筑工程行业受国民经济运行状况及国家固定资产投资规模，特别是基础设施投资规模、城市化进程及房地产发展等因素的影响，与宏观经济周期高度相关，具有较强的周期性特征。因此，受建筑工程行业周期性波动影响，本行业也存在一定的周期性特征。

(3) 行业区域性特征

公司深耕 SaaS 领域十余年，自 2018 年 7 月以来，在维护既有装备制造、泛快消等行业客户的同时，逐渐将业务重心转至建筑工程行业。目前公司的主要客户为建筑工程行业企业，建筑工程业与所处区域的经济发展和城市化水平相关，区域性特征比较明显，主要分布在长江三角洲、环渤海地区、珠江三角洲、川渝等区域，因此本行业也具有一定的区域性特征。

未来，随着招投标制度的持续推进，以及建筑工程行业规范化程度的加深，建筑工程市场的区域分割特征将进一步削弱，行业的区域性特征将进一步弱化。

(4) 行业季节性特征

SaaS 云服务行业受下游客户预算、决策、实施、结算特点的影响，不具有明显的季节性特征。

(四) 发行人在行业中的竞争地位

1、行业的竞争格局

(1) 市场参与者众多、规模化企业较少

目前行业内参与者众多，据《2021 年中国 SaaS 市场研究报告》统计，国内 SaaS 云服务领域从业企业约 4,500 家。但整体来看，我国 SaaS 市场较为分散，通用型 SaaS 云服务的每个环节（例如采购、HRM、CRM、协同办公、视频会议等），以及垂直型 SaaS 云服务的各个细分行业（例如电商、餐饮、物流、教育等）均有各自的头部 SaaS 企业，但这些头部 SaaS 企业规模体量较小。与美国相比，我国头部 SaaS 云服务提供商仍有较大发展空间。

(2) 通用型 SaaS 服务商较多、垂直细分行业 SaaS 服务商较少

目前，我国 SaaS 产业尚处于发展的早期阶段，SaaS 云服务提供商盈利能力有限、资金压力较大。从 SaaS 产业整体情况来看，为下游多个行业提供基础服务的通用型 SaaS 服务商较多，垂直细分行业 SaaS 服务商较少。SaaS 企业发展前期具有高投入、普遍亏损的特点，因此 SaaS 服务商为了追求规模效应，提高下游客户受众群体，多从通用型 SaaS 服务切入并提供客户关系管理（CRM）、人力资源管理（HRM）、企业资源计划（ERP）等多行业通用的 SaaS 服务。

此外，垂直 SaaS 服务需要对特定场景及痛点有深刻的理解并能通过产品对实际业务进行实现，这需要较长时间的客户积累-反馈-优化，沉淀方法论并具象出切实的解决方案，通过积累广泛的真实数据驱动业务发展，对产品不断打磨并最终做出与行业高度耦合的 SaaS 产品。因此，从整个云服务市场来看，通用型 SaaS 云服务提供商较多，服务于垂直行业的 SaaS 云服务提供商较少。

(3) 拥有自主 PaaS 平台企业较少

从产业链上下游角度来看，PaaS 平台是 SaaS 云服务的底层能力支撑，二者既可以彼此独立地对客户提供服务，也可以构成连通的产业链环节。如果仅从纯 SaaS 服务角度来看，SaaS 产品可即开即用，快速实施，但当客户需增加新的个性化业务功能时，无法实现功能的快速拓展。但基于 PaaS 平台，SaaS 服务商可以提炼总结下游客户需求，在 PaaS 平台上制作可复用的模块组件，大幅节省开发应用程序的工作量，提高实施交

付效率，减少企业运营成本。

然而，PaaS 平台的开发存在较高的技术和资金壁垒。SaaS 服务商不仅要承担持续且高额的研发投入，同时还需要克服业务多变性与 PaaS 开发长期性之间的矛盾。

因此，虽然目前我国 SaaS 产业参与者众多，但成功实现自主 PaaS 平台搭建的企业较少。

2、行业内的主要企业

(1) 广联达科技股份有限公司（002410）

广联达科技股份有限公司成立于 1998 年，2010 年在 A 股上市，是国内领先的数字建筑平台服务商。公司围绕工程项目的全生命周期，为客户提供建设工程领域专业的软硬件产品、解决方案及相关服务，是国内较早从事工程造价软件开发、生产、销售及相关技术服务的企业。广联达在数字施工业务板块推出了项目端的 BIM+智慧工地系列产品 and 面向施工企业层级的项企一体化产品，为施工企业提供涵盖项目管理到企业管理的平台化解决方案。

(2) 杭州新中大科技股份有限公司

杭州新中大科技股份有限公司成立于 1999 年，2017 年 1 月 25 日在全国中小企业股份转让系统挂牌，2020 年 12 月 1 日终止挂牌。公司主要持续从事项目管理研究和咨询，和相关管理软件的开发及销售，新中大在项目管理信息化领域中形成了以“全程项目管理”思想为核心，涵盖项目投资、项目建造、项目制造、项目服务四大业务类型的产品和解决方案，并服务于业主投资、工程建设、工程监理、装备制造及现代服务业等企业，为工程施工类企业提供一套完整的项目管理信息化解决方案。

(3) 明源云集团控股有限公司（00909.HK）

明源云集团控股有限公司成立于 2003 年，于 2020 年在香港交易所主板上市，是国内领先的房地产业数字化解决方案服务商。公司主要为中国房地产开发商及房地产产业链其他产业参与者提供企业级 ERP 解决方案及 SaaS 产品，帮助其管理广泛的业务流程，主要包括销售、采购、成本管理、项目管理、预算以及房地产资产管理等。公司 SaaS 产品包括云客、云链、云采购及云空间，可满足房地产开发商、供应商、资产管理公司、物业管理公司以及房地产产业链上的其他产业参与者的各种需求。

(4) 北京金山办公软件股份有限公司 (688111)

北京金山办公软件股份有限公司创立于 2011 年,是国内领先的办公软件和服务提供商, 2019 年于上海证券交易所科创板上市。公司产品主要包括 WPS Office 办公软件、金山文档等办公能力产品矩阵以及金山数字办公平台解决方案。公司重点针对文字排版技术、电子表格计算技术、动画渲染技术、在线协同编辑、安全文档以及数据协同共享等多种关键技术进行深入研究,通过核心技术的突破,打造云和协作办公应用服务体系,创建智能办公新模式,全面提升用户体验。

(5) Atlassian Corp Plc (TEAM.O)

Atlassian 成立于 2002 年,是全球项目管理、协同 SaaS 厂商。公司主要从事协同管理和移动办公软件产品的研发、销售及相关技术服务。公司围绕软件开发人员项目管理、协同需求,相继开发出 Jira、Confluence 等产品,核心产品覆盖项目管理、代码管理、协同、网络安全等,形成集聚用户管理、附加组件、搜索、用户界面等功能的 SaaS 平台。

(6) Procore Technologies, Inc. (PCOR.N)

Procore 创立于 2002 年,是全球建筑云 SaaS 领域优质提供商。公司总部位于加利福尼亚州,在美国、英国、澳大利亚等多国设有办事处,其主要产品包含前期建设、项目管理、资源管理、财务管理四大产品线。产品主要通过简化管理流程、促进项目成员沟通和协助管理文档,帮助建筑行业主要利益相关者提高项目效率和落实问责制。

3、与可比公司的情况比较

年份	项目	广联达	明源云	金山办公	Atlassian	Procore	发行人
2022	营业收入(亿元)	65.52	18.16	38.85	187.79	49.69	1.70
	净利润(亿元)	10.12	-11.59	11.31	-41.15	-19.80	-0.48
	毛利率	82.84%	81.44%	84.99%	83.38%	79.39%	64.76%
	经营性净现金流(亿元)	16.48	-3.68	16.03	59.19	0.87	0.03
2021	营业收入(亿元)	55.62	21.84	32.80	134.96	32.82	1.45
	净利润(亿元)	7.19	-4.96	10.69	-44.98	-16.91	-0.18
	毛利率	83.95%	80.16%	86.91%	83.92%	80.90%	71.99%
	经营性净现金流(亿元)	16.01	0.89	18.64	54.35	2.34	0.32
2020	营业收入(亿元)	39.47	17.05	22.61	114.28	26.12	1.08
	净利润(亿元)	3.81	-6.68	8.87	-24.82	-6.27	-0.08

	毛利率	88.49%	78.56%	87.70%	83.35%	82.10%	80.46%
	经营性净现金流（亿元）	18.76	4.06	15.14	40.65	1.43	0.16

注：Procore 与 Atlassian 为境外上市公司，Procore 会计年度为当年 1 月 1 日-当年 12 月 31 日，Atlassian 会计年度为前一年 7 月 1 日-当年 6 月 30 日，采用中国人民银行授权中国外汇交易中心发布的 2020 年 6 月 30 日、2020 年 12 月 31 日、2021 年 6 月 30 日、2021 年 12 月 31 日、2022 年 6 月 30 日、**2022 年 12 月 31 日**人民币汇率折算。

4、发行人市场地位

公司是一家具备自主研发 PaaS 能力的 SaaS 云服务提供商，致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案，产品和服务覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域，帮助客户用更加高效便捷的方式实现数据智能运营、管理和决策。随着业务的积累沉淀和技术实力的不断提升，发行人在 SaaS 工程项目管理和客户关系管理细分领域形成了一定客户基础，业务遍及京津冀、长三角、珠三角、川渝等多个地区，具备了一定的市场地位及品牌优势。

报告期内，在工程项目管理领域，建筑工程企业付费客户数和续费率逐年增加，发行人的市场影响力不断增强，市场地位逐年提升。

工程项目管理 SaaS 产品销售情况统计

项目	2022 年	2021 年	2020 年
当年付费的客户数（个）	1,448	1,203	1,004
当年付费合同金额（万元）	18,880.04	15,544.18	11,354.63
续费率	71.04%	68.23%	57.71%

注：续费率=当期服务到期实际续费的合同金额/当期服务到期可以续费的合同金额。

同时，客户关系管理作为发行人产品体系的重要组成部分。随着主营业务向工程项目管理领域的深化发展，客户关系管理 SaaS 产品为公司创造的收入、付费客户数等整体呈现下降趋势。

客户关系管理 SaaS 产品销售情况统计

项目	2022 年	2021 年	2020 年
当年付费的客户数（个）	655	871	1,233
当年付费合同金额（万元）	2,809.07	2,913.50	4,292.06
续费率	43.31%	31.45%	30.43%

(1) 发行人在房屋建筑、市政基础设施、公共建筑装饰装修等细分下游领域的收入及客户结构情况如下：

单位：万元

细分下游领域	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

房屋建筑	5,342.44	38.42%	3,616.77	35.82%	1,461.06	30.23%
市政基础设施	3,822.86	27.49%	2,725.97	27.00%	1,349.26	27.91%
公共建筑装饰装修	4,356.88	31.33%	3,542.41	35.09%	1,887.38	39.05%
其他	384.33	2.76%	210.59	2.09%	135.86	2.81%
合计	13,906.51	100.00%	10,095.74	100.00%	4,833.56	100.00%

报告期内，发行人深耕建筑工程行业，在房屋建筑、市政基础设施、公共建筑装饰装修等细分下游领域的收入逐年增加，在产品、服务、业务等方面形成一定的竞争优势，具体竞争优势情况如下：

1) 产品方面

基于长期的客户服务和业务积累，发行人作为主要聚焦于建筑工程行业的 SaaS 服务提供商，深刻理解了建筑工程行业及其细分领域的行业特点、业务需求和应用场景，针对房屋建筑、市政基础设施、公共建筑装饰装修等细分下游领域客户需求的不同，提炼总结出了不同细分行业领域的基本需求场景和系统实现方案，业务与产品部门联合打造出了不同细分领域的行业标杆客户，同时基于公司自主研发的 PaaS 平台，公司 SaaS 产品可以根据每个客户自身的实际情况在标准模板的基础上再进行个性化配置，高效率地实现产品与每个客户的实际需求相匹配。

2) 技术方面

公司作为国家高新技术企业，始终把技术创新和产品研发作为核心发展路径，通过对核心技术的不断积累沉淀，公司拥有业务流引擎、工作流引擎、公式引擎、多模式搜索引擎等核心技术，结合新一代信息技术，在云计算、移动化、智能化等技术应用方面持续创新。通过自主研发的 PaaS 平台，学习并积累不同应用场景、需求描述、业务形态下的配置、模型，结合行业最佳实践，不断进行技术迭代，以“平台+组件”方式低成本、高效率支持产品设计、功能扩展，实现客户业务系统的弹性应用部署和集成连接。

3) 本地化服务方面

公司经过多年发展，积累了丰富的 SaaS 产品营销及实施运营经验，在全国主要城市均建立了较为完善的本地化服务团队，拥有覆盖全国的销售、服务、运营体系，可以为客户提供全方位的售前、售中、售后支持和服务。

通过多年来的业务实践，一方面，公司在不同细分领域设有深刻理解不同业务场景的行业专家，公司可快速结合当地经济发展水平、文化等因素了解本地用户的个性化需求，提供灵活的 SaaS 产品个性化配置，另一方面，实施运营过程中公司能够及时响应客户需求并提供上门服务，协助客户完成从项目启动、交付到运营的全周期服务支持，从而提高客户满意度与品牌知名度，增强客户粘性。

4) 品牌方面

公司在 SaaS 服务领域深耕多年，始终致力于通过不断完善产品功能，提高用户体验等方式来塑造良好的品牌形象。经过多年的稳健发展和持续的优质服务，公司逐步树立了良好的客户声誉和品牌影响力，并在不同区域不同细分领域打造了符合其地域特色的标杆客户和应用示范项目。良好的品牌口碑为企业获取新客户、巩固老客户提供了显著优势。

(2) 细分领域发展趋势及行业政策影响

1) 房屋建筑工程

①城镇化建设将持续推动我国房屋建筑工程行业发展

“十四五”规划中提到推进以县城为重要载体的城镇化建设，加快工业化城镇化进程，形成高质量发展的重要区域。2022年6月，国家发改委发布《“十四五”新型城镇化实施方案》，明确提到城镇化质量有待进一步提升，我国仍处在城镇化快速发展期，城镇化动力依然较强。随着一系列政策的发布和影响，城镇化仍将是推动我国房屋建筑行业发展的主要因素。根据国家统计局《2022年统计年鉴》显示，2021年末，全国大陆总人口141,260万人，其中城镇常住人口91,425万人，常住人口城镇化率为64.72%，比2020年增长0.83个百分点。随着我国城镇化进程的不断推进，城镇化必然带动城镇房屋建筑的建设，不仅直接增加城镇住宅的需求，也必然带来对办公楼及商业用房等房屋建筑的需求。因此在未来较长一段时间内，房地产建筑行业仍将是我国的重要支柱产业之一，并将保持较好的发展趋势。

②房地产行业景气度有望提升，从而推动房屋建筑工程行业发展

随着“三条红线”政策出台和“房住不炒”政策加力，房地产开发投资面临增长压力，房地产调控政策在一定程度上影响了房屋建筑工程市场。根据中央经济工作会议

精神，**2023 年经济工作要稳字当头、稳中求进**，各地区各部门要担负起稳定宏观经济责任，各方面要积极推出有利于经济稳定的政策。一方面，在“房住不炒”的总基调下，房地产的居住属性将进一步强化，随着政策对刚需和改善型购房需求边际改善，房地产行业将逐步平稳运行。监管政策预期将边际改善，重点推进保障性住房建设，支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求；另一方面，目前国内已经有多个城市对于地产调控开始进行合理调整，因城施策促进房地产业健康发展和良性循环。根据国家统计局数据显示，2021 年我国房地产开发投资规模为 14.76 万亿元，较 2020 年增长 4.35%。随着我国房地产开发投资的持续增长，2021 年我国房地产企业施工面积达到 97.54 亿平方米，较上年增长 5.2%。“稳增长”为调控的主题下，房地产行业景气度有望整体提升，从而推动房屋建筑工程行业稳定发展。

③新一代信息技术将与房屋建筑工程行业不断融合发展

2022 年 3 月，住建部印发《“十四五”住房和城乡建设科技发展规划》，提到推进 5G、大数据、云计算、人工智能等新一代信息技术与住房和城乡建设领域的深度融合，加快推进建筑业转型升级，解决建造方式粗放、劳动生产率不高、建筑工人短缺等突出问题，迫切需要加快推动智能建造与新型建筑工业化协同发展，大力发展数字设计、智能生产、智能施工和智慧运维，促进中国建造从价值链中低端向中高端迈进。随着国家相关政策的不断推进，新一代信息技术将与房屋建筑工程行业不断融合发展。

2) 市政基础设施工程

①城镇化建设高质量发展推动市政基础设施工程行业发展

现阶段，我国城镇化建设已进入全面转型的关键期，由高速率发展向高质量发展转变，市政基础设施建设作为提升城市建设质量、提高居民生活品质、推动城市经济发展的重要影响因素，已成为当下城市发展的最主要的任务之一。2022 年《政府工作报告》中提出“适度超前开展基础设施投资。建设重点水利工程、综合立体交通网、重要能源基地和设施”、“加强县城基础设施建设，启动乡村建设行动，强化规划引领，加强水电路气信邮等基础设施建设”。**2023 年《政府工作报告》中也提出“加强住房保障体系建设，支持刚性和改善性住房需求，解决好新市民、青年人等住房问题，加**

快推进老旧小区和危旧房改造”。根据《2021年城乡建设统计年鉴》数据显示，2021年我国市政公用设施建设总投资23,371.7亿元，较2020年增长4.9%。

未来，随着我国城市化进程的加快和城镇规模的进一步扩张，城市轨道交通建设和道路建设行业仍将保持高速增长态势。城市轨道交通建设在最新发布的《国家综合立体交通网规划纲要》《交通强国建设纲要》和《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》等规划纲要文件均得到强调推动建设；市政道路桥梁工程建设保持持续增长，根据《2021年城乡建设统计年鉴》数据显示，当年市政道路桥梁工程投资规模8,644.5亿元，实现连续三年增长。市政基础设施作为“稳增长”政策的重要部分，有望随着城镇化建设的高质量发展持续发力。

②市政基础设施工程行业趋于数字化、信息化发展

2022年3月，住建部印发《“十四五”住房和城乡建设科技发展规划》，提到发展数字化、智能化技术是推动城市治理体系和治理能力现代化的重要支撑，要加快推进基于数字化、网络化、智能化的新型城市基础设施建设；2022年7月，住房和城乡建设部、国家发改委联合发布《“十四五”全国城市基础设施建设规划》，提到开展智能化城市基础设施建设和更新改造、推进新一代信息通信基础设施建设。一系列政策的发布使得市政基础设施工程行业信息化程度不断增强。

此外，随着智慧城市概念的推广，智慧城市市场规模迅速增长，在2020年达到14.9万亿元，较2016年的1.1万亿元复合增长率高达91.8%，较2019年的10.5万亿元同比增长41.9%。新型基础设施作为智慧城市的重要组成部分，传统基础设施的“数字+”和“智能+”升级成为基础设施行业的未来发展趋势。

3) 公共建筑装饰装修

近年来，受城镇化进程推进、固定资产投资规模不断扩大、居民消费升级等因素推动，我国建筑装饰行业发展迅速，整体保持增长趋势。

根据《建筑装饰行业“十四五”发展规划》，近年来中国建筑装饰行业的市场规模稳步增长。“十三五”期间，虽然受到固定资产投资增速放缓、建筑业总承包制推行和企业资质改革的影响，建筑装饰行业产值规模仍然保持了稳步增长。全国建筑装饰行业完成工程总产值由2015年的3.40万亿元增长到2020年的4.88万亿元，整体增长43.53%，年均复合增长率为7.49%，其中公共建筑装饰年工程总产值由1.42万亿元

增长到 2.02 万亿元，整体增长 42.46%。此外，近些年持续推行的老旧小区改造、城乡居住环境改善等也产生了大规模的建筑物改造需求，都为建筑装饰产业带来新的市场机遇。

① 民生工程推动公共建筑装饰装修行业发展

从固投增速和用房竣工面积来看，由科教医疗、文化娱乐、铁路及航空等民生工程所带来的公装细分市场正处于稳定增长阶段。因新建、改建、扩建公共设施项目而引发的公共建筑装饰需求是近年来装饰市场快速发展的重要因素之一。

随着我国城市化进程的加快，我国城市人口的数量快速增加。根据国家统计局的数据，截至 2019 年末，我国城市辖区年末总人口超过 200 万以上的地级及以上城市总共 64 个，而 2000 年该数据仅为 20 个。为解决人口的快速增加所引发的交通堵塞问题，各大中型城市均加大了对城市轨道交通建设和机场建设的投入，间接带动了地铁站、高铁站、机场等公共基础设施的装饰装修需求。除城市公共基础设施领域的投资规模在逐年上升外，近年来为了满足快速新增的城市人口的医疗与教育需求，各级政府亦相继加大了有关支出。国家统计局的数据显示，我国用于科研、教育和医疗用房屋竣工面积累计值已从 2011 年度的 13,503.08 万平方米增长至 2019 年度的 18,053.10 万平方米。2020 年以来我国医疗体系建设力度持续提升，卫生领域的固投出现大幅增长，医院建设及相关领域的公装需求持续提升。

② 商业建筑装饰工程推动公共建筑装饰装修行业发展

商业建筑主要包括写字楼、酒店、购物中心或商业综合体等设施。酒店细分市场中，高端酒店的翻新需求将带来大量公装存量需求，同时中高端化和连锁化趋势将带来中高端公装需求的增长。一般来说酒店、写字楼的更新周期为 6-8 年，其他建筑为 10 年，2011-2013 年高星级酒店（四、五星级）的新增数量维持高位增长，目前已陆续进入翻新周期，将为高端酒店公装市场带来大量存量改造需求。在消费升级驱动下，中高端（三、四星级）及豪华酒店（五星级）数量占比逐年提升，在 2017 年一季度达到 83%。同时，中、高端及豪华酒店连锁化趋势也不断加强，尤其是豪华酒店 2021 年的连锁化率已高达 53%。连锁化、中高端化趋势将为酒店公装市场带来中高端需求的持续提升。总体来说，高星级酒店存量改造需求可观，酒店行业中高端、连锁化趋势将带动中高端公装需求持续提升、公共装修装饰行业规模在酒店行业进一步扩大。

与此同时，办公楼和商业营业用房受**宏观经济政策调整**的影响，未来将为相关公装市场带来大量存量改造需求和少量增量需求。这些公共建筑不仅为建筑装饰行业提供了广阔的市场空间，而且对建筑装饰的质量、品质提出了更高的要求，不断推动建筑装饰行业向高标准、高层次发展。

③工业建筑装饰工程推动公共建筑装饰装修行业发展

产业结构调整、工业化水平提高及新型工业的发展亦会促进公共建筑装饰的市场规模进一步增长。如高端制造业（如集成电路）、生物制药、医疗器械、食品生产、水处理、化妆或护肤用品等行业对研发、生产、仓储流程都有特殊的无菌或低菌、恒温、恒湿的环境要求。此外，生产自动化、智能化也在一定程度上对工业建筑的内部布局提出了新的要求。因此，工业建筑装饰具有较强的需求扩张潜力。

（3）发行人在各细分领域的业务开展情况

报告期内，发行人在各细分领域的收入金额及客户数情况如下：

单位：万元、家

细分下游领域	2022 年		2021 年		2020 年	
	收入金额	客户数	收入金额	客户数	收入金额	客户数
房屋建筑	5,342.44	956	3,616.77	734	1,461.06	418
市政基础设施	3,822.86	785	2,725.97	625	1,349.26	440
公共建筑装饰装修	4,356.88	907	3,542.41	817	1,887.38	590
其他	384.33	133	210.59	82	135.86	58
合计	13,906.51	2,781	10,095.74	2,258	4,833.56	1,506

2020-2022 年，公司在房屋建筑、市政基础设施、公共建筑装饰装修等细分下游领域的收入复合增长率分别为 **91.22%**、**68.32%**和 **51.94%**，客户数复合增长率分别为 **51.23%**、**33.57%**和 **23.99%**，随着公司 SaaS 产品的不断优化，公司在细分下游领域客户数不断增加，收入亦逐年增加。报告期内，公司在不同细分领域业务开展和客户获取情况良好，公司未来业绩增长具有一定可持续性。

综上所述，发行人各细分领域市场空间持续保持增长态势，国家政策大力推动各细分领域企业数字化转型，进而将带来工程项目管理 SaaS 产品需求的增加，给发行人带来更广阔的下游应用市场。此外，报告期内，发行人在各细分领域收入和客户数逐年增加，不断扩大的下游市场使得发行人未来收入具备一定的成长性，业务拓展具有一定持续性。

5、公司的竞争优势和劣势

1) 竞争优势

①技术创新和产品研发优势

公司作为国家高新技术企业，始终把技术创新和产品研发作为核心发展路径，通过对核心技术的不断积累沉淀，公司拥有业务流引擎、 workflow引擎、公式引擎、多模式搜索引擎等核心技术，结合新一代信息技术，在云计算、移动化、智能化等技术应用方面持续创新，保持了公司在技术方面的竞争优势。此外，报告期内，公司研发投入占营业收入的比例分别为**25.72%**、**22.62%**和**29.56%**，公司通过持续且大量的研发投入，自主创新开发了具有可拓展性和集成性等特征的 PaaS 平台，通过后端的开发框架、开放接口、应用扩展和集成连接支撑技术，结合前端开发应用组件，以“平台+组件”方式可以低成本、高效率支持产品设计、功能扩展，实现客户业务系统的弹性应用部署和集成连接。

基于长期的客户服务和业务积累，发行人作为 SaaS 云服务提供商，基于目标客户行业 SaaS 产品的需求，提炼总结出建筑工程行业企业对 SaaS 产品的一些共性需求。针对这些共性需求，通过自主研发的 PaaS 平台对代码进行模块化封装，构建可复用的功能性模块。在其他客户提出同样需求的情况下，通过调用这些可复用的模块，PaaS 平台显著减少了技术人员的工作量，缩短了产品交付周期，节省了新模块开发产生的运营成本，大幅提高了 SaaS 产品拓展能力和开发效率。同时，这些可复用的模块组件经过其他客户的实践验证，并经历了多轮更新迭代，对于客户需求的契合度更高，SaaS 服务能力更强。

②深刻理解客户流程的场景化能力优势

在 SaaS 云服务领域，公司入场较早，并在多年的业务经营中积累了丰富的业务经验和客户服务经验。目前，公司是建筑工程行业内知名的 SaaS 云服务提供商，积累了大量优质客户和业务实践经验，深刻理解了建筑工程行业及其细分方向的行业特点、业务需求和应用场景，在帮助客户提高管理效率和经营能力的过程中积累了大量的知识、方法和经验，支撑产品设计、开发设计阶段快速精准的把握客户需求，降低了产品迭代周期。此外，丰富的业务经验为公司带来了大量数据模型，有助于持续打磨公司自有的 PaaS 平台，提升平台上可复用的模块数量，升级 SaaS 产品对客户的服务能力。

③专业的本地化服务体系

公司经过多年发展，积累了丰富的 SaaS 产品营销及实施运营经验，在全国主要城市均建立了较为完善的本地化服务团队，拥有覆盖全国的销售、服务、运营体系，可以为客户提供全方位的售前、售中、售后支持和服务。基于专业的本地化服务体系，一方面，公司可快速结合当地经济发展水平、社会稳定性、宗教、文化等因素了解本地用户的个性化需求，提供灵活的 SaaS 产品个性化配置，另一方面，实施运营过程中公司能够及时响应客户需求并提供上门服务，协助客户完成从项目启动、交付到运营的全周期服务支持，从而提高客户满意度与品牌知名度，增强客户粘性。

④人才优势

公司高度重视人才培养工作，通过自主培养和外部引进的方式，培育了一大批优秀的管理和技术人才，并形成了长期坚持、富有远见的管理层和技术精湛的研发团队，人才优势凸显。公司的管理团队兼具技术和经营管理经验，对公司战略定位清晰，治理能力突出。公司的研发团队深耕 SaaS 领域十几年，深入客户场景精准挖掘和识别客户需求，并将客户需求通过产品来实现，具有丰富的业务和技术经验，在产品开发过程中，凭借高效的 SaaS 和 PaaS 开发能力，能够针对客户需求，快速搭建定制化的功能模块，实现软件功能的快速开发和产品交付。

此外，在人才培养方面，公司注重“以客户为中心，以价值创造者为本”的理念，重视员工的成长和提升，通过系统性培训和培养计划，提高员工的综合素质和专业技能水平，不断完善企业人才梯队建设。同时，公司建立了完善的员工薪酬福利制度，提供具备竞争力的薪酬福利水平，有利于吸引优秀人才的加入；通过实施员工股权激励，与员工共享发展成果，增强公司凝聚力与团队稳定性。公司建立了完善的人才梯队建设体系，有利于公司积极应对变化的市场环境，保持企业竞争力。

⑤品牌优势

公司在 SaaS 云服务领域深耕多年，始终致力于通过不断完善产品功能，提高用户体验等方式来塑造良好的品牌形象。经过多年的稳健发展和持续的优质服务，公司逐步树立了良好的客户声誉和品牌影响力，并在不同区域打造了符合其地域特色的标杆客户和应用示范项目。良好的品牌口碑为企业获取新客户、巩固老客户提供了显著优势。此外，公司建筑工程行业客单价逐年上升，客户数亦不断增长，这亦是客户对公司产品

服务价值更高程度认可的体现。

目前公司已服务了近 3,000 家建筑工程企业客户，拥有丰富的行业经验，可以针对客户需求，进行个性化配置和精准响应，满足客户数字化升级要求。公司广泛的客户覆盖面和不断增长的业绩收入，帮助公司建立了较强的品牌优势。公司凭借自身良好的品牌影响力快速扩展市场，具有较高的客户认可度和粘性。

2) 竞争劣势

① 公司规模有限

从全球 SaaS 云服务行业来看，SaaS 云服务提供商的发展趋势存在一定的一致性。在经营的早期阶段，SaaS 云服务提供商很难获取正向收益。在这一时期，SaaS 云服务提供商需要在人才、产品研发、销售、运维体系等方面保持投入。而这一阶段，受限于品牌知名度、产品性能等因素，经营性现金流净值和净利润很难达到可观水平。因此，早期的 SaaS 企业都是“入不敷出”的。发行人同样经历过这一发展阶段，不同的是公司已经基本度过早期“入不敷出”阶段，进入正现金流时代。但从企业规模来看，公司整体规模仍然有限，对企业投入研发、拓展销售渠道、扩张运营体系造成了一定限制。

② 融资渠道单一

对于 SaaS 云服务提供商而言，要承接较大数量和规模的工程项目管理 SaaS 产品的实施运营，需要在人才、研发和营运网点的建设方面不断投入。而公司属于轻资产企业，本身融资渠道较少，资金压力较大，这已经成为影响企业快速发展的重要因素之一。虽然短期内企业可以通过控制项目进度，调配项目资源等方法提高人员利用率，缓解企业短期资金需求。但从长期来看，如何获取扩大企业规模所需的大量资金仍然是企业需要关注的核心要点。

(五) 进入行业的壁垒

1、技术壁垒

SaaS 行业属于知识密集型、技术应用型的产业，需要从业者建立持续有效的研发和创新体系，跟踪并掌握业内先进技术，并具备优秀的研发、实施和管理能力。

尤其是发行人面向建筑工程行业推出的工程项目管理 SaaS 产品，是专为工程施工类企业提供的信息化管理软件。该产品的研发与应用需要结合建筑工程行业、软件研发

领域等交叉学科知识与经验积累，属于技术密集型产品，且产品需要持续的技术升级，更新换代迅速，具备较高的技术壁垒。

2、场景化服务和业务经验壁垒

不同的行业客户对 SaaS 云服务的需求存在较大差异，SaaS 服务商需要深刻理解客户所处行业或某一行业细分领域的应用场景和业务特点，切实把握客户需求，并据此推出差异化软件产品的能力。而能否快速准确理解客户对 SaaS 云服务的需求，以及能否构建满足客户需求的 SaaS 产品，取决于 SaaS 服务商场景化服务和业务经验的积累。

工程项目管理软件不同于一般工具型应用软件，优质的 SaaS 服务商需要对行业业务流程、行业业务特点、行业需求变动等情况有深刻的理解和洞察，并且需要根据客户特有的业务场景和管理模式，梳理建筑工程施工过程涉及的业务流程，在此基础上形成适合行业经营特点的工程项目管理的解决方案，最终通过构建 SaaS 产品解决客户的需求痛点。因此，本行业具有较高的场景化服务和业务经验壁垒。

3、资金壁垒

公司所处行业为软件与信息技术服务业，行业内从业者的资金水平、融资能力等成为制约企业发展、提升市场地位的重要因素。同时，跟踪并掌握行业先进技术，是 SaaS 服务商保持产品竞争力的重要手段。保持先进的技术水平有赖于专业、高效的技术团队和持续且充裕的研发投入，对 SaaS 服务商形成了较大的资金压力。此外，SaaS 公司发展前期，需投入大量的销售和实施运营人员进行市场开拓和客户维护，发展前期多处于亏损阶段，因此，本行业具有较高的资金壁垒。

4、客户壁垒

部分 SaaS 服务商由于入场时间较早，建立了较高的品牌影响力，并培养了客户使用习惯，具有一定的先发优势。

SaaS 服务商的品牌影响力是直接关系到客户资源积累和与客户建立长期合作的重要因素。入场时间早的 SaaS 服务商，积累了一定的客户数量，业务经验丰富，经过多轮客户需求反馈闭环，产品经历了多个版本的迭代更新，能够更好地匹配客户需求，拥有良好的口碑和长期稳定的客户，客户粘性相对较高。此外，通过多年积累的技术优势、客户资源及行业经验，可以准确把握市场发展趋势及客户需求，开发出具备市场影响力

及广泛客户基础的 SaaS 产品，品牌形象良好。品牌能够反映市场对 SaaS 产品稳定性及适用性的认可，而新进竞争者往往缺乏客户服务经验和产品搭建经验，缺乏成功案例和品牌知名度，难以与同业内成熟的 SaaS 服务商竞争。

此外，SaaS 产品的客户在适应产品后会形成稳定的使用习惯，而更换 SaaS 产品在增加客户资金成本的同时，亦会增加其学习成本，替换成本较高，SaaS 产品具有较高的使用黏性。因此，本行业具有较高的客户壁垒。

5、人才壁垒

SaaS 云服务是集技术、管理、运营、数据等多方面于一体的现代服务业，具有跨行业、综合性强的特点。行业从业人员不仅要具备专业的云服务技术能力，对客户的运营、管理和所在细分行业也要有深入了解。行业内的领先企业凭借较大的发展平台、广阔的发展前景和有竞争力的薪酬对高层次人才有较强的吸引力，而新进竞争者很难在短期内聚集、构建、整合以及发挥结构合理的专业人才梯队的的作用，因此新进企业面临着较高的人才壁垒。

（六）行业面临的机遇与挑战

1、面临的机遇

（1）国家政策大力推动企业数字化转型

自 2017 年工业和信息化部发布《关于进一步推进中小企业信息化的指导意见》以来，我国将企业信息化转型作为产业结构升级的重要手段，陆续颁布了多项产业政策鼓励企业“上云用数赋智”。2020 年 3 月，工业和信息化部发表《中小企业数字化赋能专项行动方案》，鼓励中小企业夯实数字化平台功能，促进产业集群数字化发展；同年 4 月，发改委公布《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》，提出加快数字产业化和产业数字化，深入推进企业数字化转型；2021 年 3 月，在《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》中，一方面规划以数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和治理方式变革，另一方面，提出制定 2030 年前碳排放达峰行动方案，2060 年前实现碳中和；2022 年 1 月，住房和城乡建设部发布《“十四五”建筑业发展规划》，鼓励建筑企业、互联网企业和科研院所等开展合作，加强物联网、大数据、云计算、人工智能、区块链等新一代信息技术在建筑领域中的融合应用。

国家政策对于企业信息化转型的引导和驱动，拓展了本行业下游客户的市场需求，有利于推动行业技术水平的进步和利润空间的提升。

(2) 技术突破带来云服务成本的降低

随着云服务领域分布式技术、虚拟化技术、编程技术、无服务器技术等核心技术的发展 and 云服务规模的提升，云服务单位成本呈现逐年降低趋势。一方面，SaaS 服务商能够以更低的单位成本向上游 IaaS 服务商采购云基础设施；另一方面，SaaS 服务商本身在为下游企业客户提供云服务的运营单位成本也会降低。

综上，云技术的突破有助于 SaaS 服务商降低单位成本，提高利润水平。

(3) 下游应用领域需求旺盛，发展空间巨大

在产业结构升级和宏观经济政策的影响下，我国数字化转型的速度显著提升。当前，我国正处于从高速发展向高质量发展的转轨阶段，企业需要不断提升管理水平、客户服务能力、技术水平和竞争实力，才能在不断变化的市场环境中保持竞争。数字化转型升级是这一情景下企业的重要选择。此外，宏观经济政策变动使得企业既有的线下为主的运作管理模式受到冲击，也加速了我国企业数字化升级的速度。由此带来对云服务等信息化手段需求的显著扩张。

此外，建筑工程行业由于利润水平趋紧，寻求数字化转型突破的需求尤为迫切。随着建筑工程行业企业用工成本不断提升，建筑工程行业逐步推进规范化管理，行业内企业的项目经营更加透明。人工成本和管理成本的提高，亦带来建筑工程行业整体利润水平收紧。此外，行业竞争越发激烈，企业不得不寻求信息化手段，为自身创造价值空间，于是数字化精细管理成为建筑工程行业提升竞争力的重要手段。因此，SaaS 云服务的下游需求旺盛，发展空间巨大。

(4) 企业客户对云服务的认可度快速提升

随着云计算技术在各行各业的渗透率提升、云计算行业市场规模不断扩大，云计算在国内经过多年的发展，大型云计算服务商在激烈的市场竞争中通过优质的产品、诚信的服务逐步积累起公司的品牌美誉度，凭借自身强大的技术实力、丰富的市场资源和先行布局云计算行业的发展战略，与客户形成了长期、互信的合作关系，造就了强大的品牌效应。

作为全球公有云市场最主要的细分领域，SaaS 对本地化应用的替代仍在推进，随着国内商业环境的改善及云计算理念的推广和普及，企业上云的趋势快速推动了国内 SaaS 行业的发展，市场教育的不断持续深化使得越来越多企业认识到云服务有助于提高管理者对整个企业、各业务条线、各项目的管理能力，通过控制成本和精细化管理实现价值增值，企业客户对 SaaS 服务的认可度不断提升。

(5) 客户个性化快速部署需求，为具有 PaaS 能力的 SaaS 厂商提供了更广阔的发展空间

近年来，我国大力推进企业“上云用数赋智”行动，旨在以信息技术赋能企业生产经营，推动产业结构升级。我国对云服务、工业互联网、物联网等信息化产品和服务的需求显著增长，其中云服务凭借成本低、配置灵活、资源共享、功能可拓展等优势，受到各界的广泛重视。随着客户数字化升级的诉求不断提升，客户的个性化快速部署需求也越来越旺盛，下游客户对 SaaS 的产品能力的要求也越来越高，从而推动上游云服务提供商加大研发投入，提升云技术水平和产品开发能力，也带动了 SaaS 服务商在 PaaS 上的投入。PaaS 为 SaaS 的开发提供了基础的开发环境以及标准化模块组件，云服务提供商可以据此高效便捷地搭建 SaaS 产品，快速响应客户需求。

2、面临的挑战

(1) 市场处于初期发展阶段、参与者众多

目前中国的 SaaS 市场发展仍处于较为初级阶段，近年来在多重外力推动下，SaaS 行业迈入快速发展期。国家战略整体利好 SaaS 行业，敦促企业数字化转型；新基建、云计算成为国家战略的重要环节；投资人对 SaaS 行业热情高涨，众多传统软件厂商开始向云转型，越来越多的创新企业涌入赛道，行业竞争日益激烈。我国 SaaS 市场规模不断上升，但国内市场较为分散，尚未出现巨头企业，行业集中度较低，业内企业商业模式同质化趋势明显，产品通用属性较强，给行业健康稳健发展带来了严峻挑战。

(2) 缺少深刻理解垂直细分领域业务流的技术人才

对于 SaaS 服务商来说，不仅要为下游客户提供信息技术服务，还需要深入理解客户所在行业的情况和特点、所从事业务的流程、以及所开展项目的应用场景，才能为客户提供高适用性的 SaaS 服务。这不仅需要从业者具有较强的技术水平，还需要对客户

所在行业具有深刻的理解和把握。但从行业现状来看，满足以上条件的复合型人才较少，成为限制行业发展的巨大挑战。

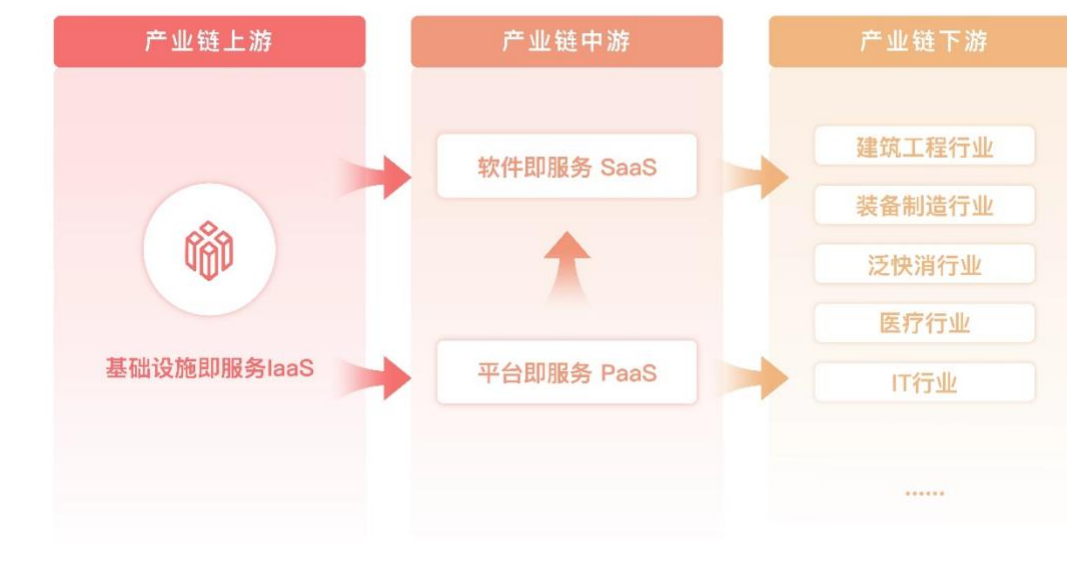
(3) 行业场景的需求深度日益显现

目前业内主要的 SaaS 服务多为通用型服务，可以为下游多个行业的客户提供云服务。对于客户而言，不同行业的业务特点往往有较大差异，通用型产品难以很好地满足不同领域客户的业务管理需求，因此专注于特定行业的垂直型 SaaS 服务成为行业内的需求缺口。随着云服务普及程度及市场教育的提升，客户对 SaaS 云服务的场景化需求也提出了更高的要求，需要云服务提供商在客户场景探索、业务特点等方面投入更多资源，以更好地满足客户日益多样的个性化需求。

(七) 发行人所处行业上下游行业关联性

1、行业所处产业链情况

发行人作为拥有自主 PaaS 平台的 SaaS 云服务提供商，处于云市场产业链的一个环节。云市场产业链条庞大，包括基础设施即服务(IaaS)、平台即服务(PaaS)、软件即服务(SaaS)和终端客户等。发行人处于产业链中游，直接上游为基础设施即服务(IaaS)，并向上游采购存储、网络、数据库等。下游为 SaaS 软件的终端客户，主要为建筑工程、装备制造、泛快消等行业客户。



2、上下游行业对本行业的影响

(1) IaaS 服务为本行业提供了云服务基础设施

IaaS 服务可以为 SaaS 服务商提供存储、网络和其它基本的计算资源。客户可以基于服务商提供的 IaaS 服务，部署和运行操作系统和应用在内的任意软件。在此过程中，客户无法对云服务基础设施进行管理或控制，但能控制操作系统的选择、存储空间、部署的应用，也有可能获得有限制的网络组件（如：路由器、防火墙、负载均衡器等）的部分控制权。

从国内市场来看，我国 IaaS 云服务提供商的集中度较高，但由于各云服务提供商提供的服务差异不大，因此价格相对稳定，本行业对于上游供应商的依赖较低。

此外，随着 IaaS 行业发展，云服务基础设施的成本将进一步降低，下游 SaaS 服务商采购上游 IaaS 服务的成本也将进一步缩减，有利于本行业利润水平的提升。

（2）下游需求扩张推动本行业快速发展

鼓励“企业上云”，支持企业信息化转型，是目前我国的产业政策基调。2020 年 12 月工信部发布《工业互联网创新发展行动计划（2021-2023 年）》以来，各地政府纷纷出台相关政策鼓励企业构建数据驱动的管理体系。应用端需求的扩增为本行业发展带来了广阔的发展空间，有助于带动行业技术水平和盈利空间的进一步提升。另一方面，越来越多的企业认识到，上云是实现数字化转型的重要路径，通过数字化升级实现企业运营的精细化管理，从而有效控制成本、提高管理效率，为自身创造更高的价值空间。随着下游厂商数量规模的扩张和下游企业数字化转型需求的不断增加，SaaS 服务迎来了良好的发展环境。

三、 发行人业务情况

（一）发行人销售情况和主要客户

1、主要产品的服务能力、服务量情况

对于 SaaS 产品业务，公司采用订阅制收费模式，即按照客户使用 SaaS 产品的产品服务类别和服务期进行收费。报告期内，公司在工程项目管理和客户关系管理领域的在服客户数和续费率情况如下：

产品名称	所在领域	年份	在服客户数 (个)	续费率
红圈 CRM+	工程项目管理	2022 年	2,420	71.04%
		2021 年	2,007	68.23%
		2020 年	1,316	57.71%

	客户关系管理	2022 年	288	48.09%
		2021 年	301	29.00%
		2020 年	294	19.23%
红圈营销+	客户关系管理	2022 年	411	52.53%
		2021 年	418	30.38%
		2020 年	314	32.17%
红圈通	客户关系管理	2022 年	941	40.31%
		2021 年	1,405	34.29%
		2020 年	2,501	32.77%

注：在服客户数指的是在各期末仍在服务期内的客户数量。

随着对建筑工程行业的市场洞察不断加深，公司的产品定位逐渐聚焦于工程项目管理领域，针对建筑工程行业企业现金流管理薄弱、成本不可控、项目进度滞后、质量问题频发和安全风险较多等痛点提供工程项目管理数字化解决方案，帮助建筑工程行业企业实现项目资金管理、成本控制、合同管理、物资管理、劳务管理和安全质量管理等方面的管控，并取得了较为显著的成效，工程项目管理领域在服客户数不断增加，成为公司业务增量收入的主要来源。同时，工程项目管理领域的客户续费率亦逐年上升，客户粘性不断增强。而针对客户关系管理领域，公司产品红圈营销+和红圈通目前处于正常提供服务状态，但不再作为公司 SaaS 业务发力的重点，因此在服客户数整体呈降低趋势。公司产品均搭建于公有云平台，因此公司产品的服务能力及存储能力主要取决于云服务的采购量，报告期内，公司云服务主要按需向阿里云、天翼云等云服务商采购，因此，公司对客户的服务承载能力可按需快速拓展。

对于软件开发业务，公司在向客户提供服务过程中，主要根据客户需求提供相应的技术开发和技术服务，作为公司的非重点发展业务，公司软件开发业务的服务能力一方面取决于公司技术开发人员的数量和素质，另一方面取决于外包公司研发人员的数量和素质。由于不同客户间的需求存在差异，项目的具体实施过程不能完全复制，使得不同项目之间的合同规模、实施复杂程度差异较大。

2、公司主要产品或服务的销售收入及价格变动

(1) 公司主要产品或服务的销售情况

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
SaaS 产品收入	16,651.29	97.75%	13,826.05	95.58%	10,456.95	97.13%
软件开发收入	383.14	2.25%	639.05	4.42%	308.73	2.87%

合计	17,034.43	100.00%	14,465.10	100.00%	10,765.68	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

(2) 主要产品或服务的销售价格总体变动情况

公司主要收入来源为 SaaS 产品业务，主要产品包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通。红圈 CRM+产品价格相对较高，红圈营销+和红圈通产品价格相对较低，其销售价格因客户采购模块功能和个性化配置不同，以及受服务年限、账户数量等因素影响，客户单价亦各不相同。

对于软件开发业务，发行人的主要产品和服务均是根据不同的客户需求进行个性化定制，因此根据项目规模以及开发难度不同，对客户的售价也并不相同。

3、公司产品的的主要客户群体

报告期内，公司主要产品及服务包括 **SaaS 产品业务、软件开发业务等**。基于公司战略发展，公司主要聚焦于 SaaS 产品业务的发展，公司目前 SaaS 产品主要包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等，红圈 CRM+一方面主要针对建筑工程行业客户提供资金管理、成本管理、物资管理、安全质量管理、投标管理、劳务管理、证照管理等服务，帮助建筑工程行业客户满足数字化管理升级的需求，提升企业经营管理能力，另一方面可以帮助具有线下销售及售后服务需求的行业客户实现客户管理、商机管理、服务管理、报表与分析决策等功能。红圈营销+主要针对于泛快消行业客户实现商品的快速流转与促销等，红圈通主要面向通用行业实现企业内的办公协同、轻量级销售管理及库存管理等。同时，公司根据多年 SaaS 业务经验及市场洞察，主要 SaaS 产品定位逐渐聚焦于年产值在 5,000 万-20 亿的建筑工程行业企业，报告期内，红圈 CRM+在工程项目管理领域的收入占 SaaS 产品业务收入的比例分别为 **46.22%**、**73.02%**和 **83.52%**，占比逐年增加。

对于软件开发业务，公司主要客户群体为具有软件开发业务需求的公司，客户通过采购公司软件产品提升自身数字化管理能力和经营效率，报告期内，软件开发业务的收入占主营业务收入的的比例分别为 **2.87%**、**4.42%**和 **2.25%**，占比较低。

4、报告期内前五大客户情况

报告期内，公司向前五大客户（合并口径）的销售情况具体如下：

单位：万元

2022 年度			
序号	客户名称	销售收入	占销售收入的比例
1	奥的斯电梯（中国）投资有限公司	320.23	1.88%
2	和勤通信技术有限公司	46.78	0.27%
3	北京碧朗湾健康科技有限公司	31.32	0.18%
4	贵州百灵企业集团制药股份有限公司	24.26	0.14%
5	西格玛电气股份有限公司	21.04	0.12%
合计		443.64	2.60%
2021 年度			
序号	客户名称	销售收入	占销售收入的比例
1	奥的斯电梯（中国）投资有限公司	261.28	1.81%
2	北京碧朗湾健康科技有限公司	139.52	0.96%
3	中国人寿财产保险股份有限公司	61.98	0.43%
4	铂略企业管理咨询（上海）有限公司	60.59	0.42%
5	卡特彼勒（中国）投资有限公司	53.96	0.37%
合计		577.32	3.99%
2020 年度			
序号	客户名称	销售收入	占销售收入的比例
1	汉威科技集团股份有限公司	95.92	0.89%
2	中国人寿财产保险股份有限公司	73.40	0.68%
3	迅达集团湖南销售有限公司	68.97	0.64%
4	卡特彼勒（中国）投资有限公司	59.27	0.55%
5	福建金科信息技术股份有限公司	35.66	0.33%
合计		333.22	3.09%

报告期内，公司前五大客户销售金额占公司当期营业收入的比例分别为 **3.09%**、**3.99%**和 **2.60%**。报告期内，公司对前五大客户的销售比例集中度较低，主要原因系公司客户较为分散，客单价较低。

5、发行人不同业务获取方式对应的销售金额及客户情况

报告期内，公司主营业务主要包括 **SaaS 产品业务、软件开发业务**。报告期内，发行人的客户主要为民营企业，业务订单获取方式主要为商务谈判，少部分业务订单通过招投标方式获得，各期不同业务获取方式的销售金额及占比情况、对应的客户数量如下：

单位：万元

2022 年度	获取方式	销售金额	占比 (%)	客户数量 (家)
	商务谈判	16,921.30	99.34	5,232
	招投标	113.13	0.66	21
	合计	17,034.43	100.00	5,253

2021 年度	获取方式	销售金额	占比 (%)	客户数量 (家)
	商务谈判	14,262.98	98.60	6,014
	招投标	202.29	1.40	15
	合计	14,465.28	100.00	6,029
2020 年度	获取方式	销售金额	占比 (%)	客户数量 (家)
	商务谈判	10,736.33	99.46	7,436
	招投标	57.92	0.54	2
	合计	10,794.26	100.00	7,438

如上表可知，发行人报告期内业务获取方式主要为商务谈判，报告期内，通过商务谈判获取的收入金额占比分别为 **99.46%**、**98.60%**和 **99.34%**；通过招投标获取的订单总体占比较低，分别为 **0.54%**、**1.40%**和 **0.66%**。

(二) 发行人采购情况和主要供应商

1、报告期内主要采购情况

发行人对外采购内容主要包括房租及物业费、云服务费、技术服务费、网络服务费、会议培训费、软件采购等。报告期内，发行人的对外采购情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
房租及物业费用	1,020.33	1,023.38	731.63
云服务费	934.81	549.62	303.40
技术服务费	287.37	316.82	276.67
网络服务费	74.17	164.19	33.20
会议培训费	197.62	177.65	207.25
合计	2,514.29	2,231.67	1,552.15

2、报告期内前五大供应商情况

报告期内，公司向前五大供应商（合并口径）的采购情况具体如下：

单位：万元

2022 年度				
序号	供应商	采购金额	占采购总额的比例	主要采购内容
1	阿里云计算有限公司	796.31	29.38%	云服务费
2	北京掌趣科技股份有限公司	275.90	10.18%	房租及物业费
3	上海傲融软件技术有限公司	255.73	9.44%	技术服务费
4	上海德必文化创意产业发展(集团)股份有限公司	193.82	7.15%	房租及物业费
5	深圳科睿华企业管理有限公司	163.31	6.03%	会议培训费
	合计	1,685.08	62.18%	

2021 年度				
序号	供应商	采购金额	占采购总额的比例	主要采购内容
1	阿里云计算有限公司	502.94	21.54%	云服务费
2	北京掌趣科技股份有限公司	279.41	11.96%	房租及物业费
3	深圳科睿华企业管理有限公司	164.86	7.06%	会议培训费
4	中国电信股份有限公司	159.03	6.81%	网络服务费
5	上海傲融软件技术有限公司	149.46	6.40%	技术服务费
合计		1,255.69	53.77%	
2020 年度				
序号	供应商	采购金额	占采购总额的比例	主要采购内容
1	北京掌趣科技股份有限公司	283.75	17.08%	房租及物业费
2	阿里云计算有限公司	270.77	16.30%	云服务费
3	上海傲融软件技术有限公司	206.14	12.41%	技术服务费
4	深圳科睿华企业管理有限公司	189.70	11.42%	会议培训费
5	深圳市祥晖实业有限公司	44.58	2.68%	房租及物业费
合计		994.93	59.91%	

报告期内，发行人前五名供应商的采购金额占发行人当期采购总额的比例分别为**59.91%、53.77%和 62.18%**。报告期内，发行人不存在依赖于少数供应商的情况。

报告期内，发行人向主要供应商采购内容包括云服务、房租物业费、技术服务费、培训费、软件采购等，主要供应商的交易及结算流程、采购价格形成机制等情况如下：

供应商名称	具体采购内容	结算流程	采购价格形成机制
阿里云计算有限公司	阿里云服务	通过阿里云网站订购，根据云服务资源的使用量按月结算并付款	阿里云官网统一定价
北京掌趣科技股份有限公司	北京总部 9 层房租	按照合同约定，以半年度为周期进行结算支付	参考当时周边的租赁价格，由房屋中介组织承租方和出租房协商定价
深圳科睿华企业管理有限公司	产品研发、战略发展等咨询辅导服务	培训开始前，根据课程天数与辅导老师标准，提前支付培训费用	根据辅导老师的不同，主要有 12 万/天或 8 万元/天两种标准
上海傲融软件技术有限公司	软件开发项目外包技术服务	每个项目单独签订外包合同，根据合同签订的内容，按照项目的进度阶段分期支付	根据人力成本单价与项目的预估工时定价
中国电信股份有限公司	IDC 机房租赁费、网络宽带等服务	根据签订的服务协议进行支付	在标准价格的基础上协商确定
北京同春园饭店有限公司	北京前总部房租	按照合同约定，以季度为周期进行结算支付	参考当时周边的租赁价格，由房屋中介组织承租方和出租房协商定价

上海拙道网络技术有 限公司	软件开发项目外 包技术服务	每个项目单独签订外包合同，根据 合同签订的内容，按照项目的进度 阶段分期支付	根据人力成本单价 与项目的预估工时 定价
曾昌耀	北京总部 11 层 房租	按照合同约定，以半年度为周期进 行结算支付	参考当时周边的租 赁价格，由房屋中 介组织承租方和出 租房协商定价

注：主要供应商系指各期采购金额超过 50 万元的供应商。

（三）发行人董事、监事、高级管理人员、主要关联方在前五大客户、供应商中所占的权益情况

截至报告期末，发行人直接持有福建金科 **21.24%** 的股份，董事、副总经理胡奎直接持有福建金科 **3.96%** 的股份，胡奎控制的北京百树成林投资管理中心（有限合伙）持有福建金科 1.49% 的股份。

除此以外，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方在前五大客户、供应商中未占有任何权益。

（四）报告期内重大业务合同及履约情况

1、重大采购合同

报告期内，交易金额达 300 万元以上的采购合同情况如下：

单位：元

序号	供应商名称	合同标的	合同金额	签署时间	履行情况
1	阿里云计算有 限公司	阿里云产品及服务	框架协议，无 具体金额	2019 年 7 月 9 日	履行 完毕
2	阿里云计算有 限公司	阿里云产品及服务	框架协议，无 具体金额	2020 年 5 月 13 日	履行 完毕
3	阿里云计算有 限公司	阿里云产品及服务	框架协议，无 具体金额	2021 年 4 月 21 日	履行 完毕
4	北京掌趣科技 股份有限公司	房屋租赁	4,803,313.28	2019 年 7 月 10 日	履行 完毕
5	北京掌趣科技 股份有限公司	房屋租赁	4,676,823.84	2021 年 7 月 24 日	履行 中
6	北京义柏蔚峰 管理咨询有限 公司	财务顾问服务	5,699,999.26	2021 年 5 月 6 日	履行 完毕
7	中兴华	审计服务	3,200,000.00	2020 年 5 月	履行 中
8	中信建投	保荐服务	3,000,000.00	2022 年 6 月 22 日	履行 中
9	深圳科睿华企 业管理有限公	管理培训	3,160,000.00	2022 年 2 月	履行 中

	司				
10	上海傲融软件技术有限公司	技术服务	4,006,005.06	2022年6月	履行中

2、重大销售合同

报告期内，公司与重要客户（合并口径）年度销售额超过150万元的合同如下：

单位：元

序号	客户名称	合同标的	履行期限	合同金额	履行情况
1	奥的斯机电电梯有限公司	软件开发服务	2019年12月6日-2022年1月27日	1,608,800.00	履行完毕
2	北京碧朗湾健康科技有限公司	软件开发服务	2019年12月16日-2022年9月12日	1,650,000.00	履行完毕
3	中国人寿财产保险股份有限公司	软件开发服务	2018年12月19日-2021年8月18日	1,673,952.00	履行完毕
4	贵州百灵企业集团制药股份有限公司	红圈通	2019年5月31日-2026年5月30日	2,130,000.00	合同终止
5	贵州百灵企业集团制药股份有限公司	红圈营销+	2020年7月31日-2027年7月30日	2,670,000.00	履行中
6	江苏万邦医药营销有限公司	软件开发服务	2018年9月12日-2021年4月29日	2,700,000.00	合同终止
7	奥的斯机电电梯有限公司	软件开发服务	2022年2月至验收合格之日起一年	1,251,694.00	履行中
8	奥的斯电梯（中国）有限公司	软件开发服务	2022年7月至验收合格之日起一年	1,097,665.00	履行中
9	奥的斯电梯管理（上海）有限公司	软件开发服务	2022年10月至验收合格之日起一年	105,400.00	履行中

注：1、2018年9月12日，星云和创与江苏万邦医药营销有限公司签署《江苏万邦医药营销有限公司营销支持系统项目一期订购合同》，合同金额270万；2021年4月29日，星云和创与江苏万邦医药营销有限公司签署《江苏万邦医药营销有限公司营销支持系统战略框架终止协议》，并约定支付金额为220万元；

2、发行人与贵州百灵企业集团制药股份有限公司于2023年5月4日签署了《合同终止协议书》。

3、银行借款及担保合同

报告期内，公司重大银行授信/借款合同（1,000万元以上）情况如下：

单位：万元

序号	合同对方	金额	合同类型	期限	履行情况
1	招商银行股份有限公司北京分行	6,000	授信	2022/9/26至2023/9/25	履行中
2	北京银行股份有限公司中关村分行	5,000	授信	2022/12/15至2024/12/14	履行中

四、关键资源要素

（一）核心技术情况

1、核心技术情况

公司始终坚持自主创新的产品与技术理念，紧跟市场需求，紧抓行业政策，不断对现有技术和产品进行更新换代，并研究、拓展符合行业未来发展方向的创新性技术和产品。经过多年技术积累，公司形成了一系列核心技术，具体情况如下：

序号	技术名称	技术来源	成熟程度	技术简介	与专利及非专利技术的对应关系	应用的产品或服务
1	业务流程引擎技术	自主研发	高	业务流程引擎技术是通过阶段、关键任务将企业内的管理规范进行数字化、流程化的功能引擎技术。它将企业管理中的各种规范流程抽象为阶段、阶段变迁条件、阶段内的关键任务，通过可以独立于对象的业务流定义，将一个业务流程全生命周期的阶段、阶段内关键任务进行可视化定义。当业务对象关联业务流并启动时，同步生成阶段记录和任务记录，当任务阶段流转时，通过判断已完成的关键任务，动态决定阶段流转方向，并将新阶段中的关键任务置为当前待办。通过业务流程引擎技术，可以有效固化企业内部的流程，提高精细化管理的颗粒度，以最低成本提高企业管理效率	红圈 CRM+（Android 版）V1.0、红圈 CRM+（IOS 版）V1.0、红圈 CRM+ Android 版 appV3.3.1、红圈 CRM+ IOS 版 appV3.3.1、红圈云 Android 端 appV3.5.0、红圈云 iOS 端 appV3.5.0、红圈云网页端平台 V3.5.0、红圈云构网页端平台 V3.0.0、红圈云构 Android 端 appV3.0.0、红圈云构 iOS 端 appV3.0.0	红圈 CRM+
2	workflow引擎技术	自主研发	高	workflow引擎技术是对 workflow的流转进行引导及控制，是还原客户 workflow的一种功能引擎技术。该模块基于 BPMN2.0 标准，将跨业务对象的触发、通知、变更等复杂业务操作进行整合，同时支持灵活的流转条件配置、节点表单权限配置、扩展支持条件边界触发等复杂操作。通过 workflow引擎技术，可以有效地将跨部门、跨业务对象的数据触发和变更有效串接起来，形成基于工作任务的流转与快速推动	红圈 CRM+（Android 版）V1.0、红圈 CRM+（IOS 版）V1.0、红圈 CRM+ Android 版 appV3.3.1、红圈 CRM+ IOS 版 appV3.3.1、红圈云 Android 端 appV3.5.0、红圈云 iOS 端 appV3.5.0、红圈云网页端平台 V3.5.0、红圈云构网页端平台 V3.0.0、红圈云构 Android 端 appV3.0.0、红圈云构 iOS 端 appV3.0.0	红圈 CRM+
3	公式引擎	自主	高	公式引擎技术是基于业务对象可扩展的元数据字段，用来计算和归集用户自定义运算公式动态实时取值的一种	红圈 CRM+（Android 版）V1.0、红圈 CRM+	红圈 CRM+

	擎技术	研发		功能引擎技术。该技术被广泛应用于单业务对象及主子业务对象的归集汇总运算及条件判定运算等方面，当数据达到边界条件后，自动触发用户自定义取值规则，同时该技术内置多种常用函数，支持公式语法验证、类型兼容验证、扩展自定义函数、扩展自定义类型等	(IOS 版) V1.0、红圈 CRM+ Android 版 appV3.3.1、红圈 CRM+ IOS 版 appV3.3.1、红圈云 Android 端 appV3.5.0、红圈云 iOS 端 appV3.5.0、红圈云网页端平台 V3.5.0、红圈云构网页端平台 V3.0.0、红圈云构 Android 端 appV3.0.0、红圈云构 iOS 端 appV3.0.0	
4	多维度权限引擎技术	自主研发	高	多维度权限引擎技术是对于传统组织维度权限的重要扩展和补充，它支持将权限判定由一颗层级树拓展到多颗。该技术基于用户定义的多颗层级树（部门组织为传统意义上的层级树）定义每个数据记录在多颗层级树上的关联关系，生成权限规则，以此决定处在不同层级树上不同节点的同一个操作者是否拥有对当前对象读取、修改、删除、新建等权限，从而构成由多颗权限树判断的复杂权限管理矩阵。通过多维度权限引擎技术，可丰富复杂权限场景下的产品覆盖度，可由用户按需将权限管理维度进行组织权限、行业权限、产品线权限等多方面拓展	红圈 CRM+ (Android 版) V1.0、红圈 CRM+ (IOS 版) V1.0、红圈 CRM+ Android 版 appV3.3.1、红圈 CRM+ IOS 版 appV3.3.1、红圈云 Android 端 appV3.5.0、红圈云 iOS 端 appV3.5.0、红圈云网页端平台 V3.5.0、红圈云构网页端平台 V3.0.0、红圈云构 Android 端 appV3.0.0、红圈云构 iOS 端 appV3.0.0	红圈 CRM+
5	多模式报表引擎技术	自主研发	高	多模式报表引擎技术是一项基于用户自定义模型的跨业务对象复杂分析的轻 BI 报表分析技术。该技术通过无差别跨对象的报表建模，将用户自定义的报表分析模型进行装载和预处理，通过将热数据装载到 Elasticsearch 区域进行缓存，避免了频繁读取数据库带来的查询拥堵和效率下降。同时，该技术可将跨对象的分析模型所装载的数据自动生成中间数据表，当任意关联对象发生数据变化时，实时更新分析中间表，最大限度避免了跨多表的连接查询操作，保证了多租户下的报表查询效率。通过多模式报表引擎技术，可以实现分析维度由用户按需定制，用户通过简单的拖拉拽即可生成相关报表，有效降低了用户的使用门槛，提高了企业级用户的数据分析能力	红圈 CRM+ (Android 版) V1.0、红圈 CRM+ (IOS 版) V1.0、红圈 CRM+ Android 版 appV3.3.1、红圈 CRM+ IOS 版 appV3.3.1、红圈云 Android 端 appV3.5.0、红圈云 iOS 端 appV3.5.0、红圈云网页端平台 V3.5.0、红圈云构网页端平台 V3.0.0、红圈云构 Android 端 appV3.0.0、红圈云构 iOS 端 appV3.0.0	红圈 CRM+

6	多模式搜索引擎技术	自主研发	高	<p>多模式搜索引擎技术是一项内置于企业管理系统的全文检索技术。该技术通过内建检索关键字字典，将所有业务对象与关键字关联的变更记录更新到 Elasticsearch 缓存的记录池中，可快速响应用户对于全业务对象所有属性字段的全文检索要求。该技术可通过对搜索关键字的动态拆解、分析与组合，从缓存区域快速返回被检索对象的记录 ID，并按需查询原始数据，返回给用户</p>	<p>红圈 CRM+ (Android 版) V1.0、红圈 CRM+ (IOS 版) V1.0、红圈 CRM+ Android 版 appV3.3.1、红圈 CRM+ IOS 版 appV3.3.1、红圈快消销售管理专业版软件 (IOS 版) V1.0、红圈营销+安卓版软件 V1.0、红圈营销+网页版系统 V2.3.0、红圈云 Android 端 appV3.5.0、红圈云 iOS 端 appV3.5.0、红圈云网页端平台 V3.5.0、红圈云构网页端平台 V3.0.0、红圈云构 Android 端 appV3.0.0、红圈云构 iOS 端 appV3.0.0</p>	<p>红圈 CRM+、红圈营销+</p>
7	分布式定时任务调度器技术	自主研发	高	<p>分布式定时任务调度器技术是一项将用户预设任务进行定时调度和执行的关键技术。该技术通过接收前台基于业务规则生成的多项定时任务，解析 CRON 表达式，进行执行逻辑翻译，生成任务队列，使用分布式的服务节点进行定时响应，同时对于任务的执行进行监控，对于阻塞及失败的任务，分配至其他服务节点进行执行。通过分布式定时任务调度器技术，保证了在多租户多集群的海量定时任务处理情况下任务的有效执行与资源弹性分布</p>	<p>红圈 CRM+ (Android 版) V1.0、红圈 CRM+ (IOS 版) V1.0、红圈 CRM+ Android 版 appV3.3.1、红圈 CRM+ IOS 版 appV3.3.1、红圈云 Android 端 appV3.5.0、红圈云 iOS 端 appV3.5.0、红圈云网页端平台 V3.5.0、红圈云构网页端平台 V3.0.0、红圈云构 Android 端 appV3.0.0、红圈云构 iOS 端 appV3.0.0</p>	<p>红圈 CRM+</p>
8	可靠消息队列技术	自主研发	高	<p>可靠消息队列技术是处理 SaaS 场景下多租户实时海量消息并发的关键技术。该技术通过将消息按触发源、优先级、类别等方式分流至多个消息队列，通过对发送端事务一致性、发送端的失败重试机制、消费端的异常重试、消费端幂的判读和处理，确保了单集群内数十万消息并发体量下的有效发送与信息触达</p>	<p>红圈 CRM+ (Android 版) V1.0、红圈 CRM+ (IOS 版) V1.0、红圈 CRM+ Android 版 appV3.3.1、红圈 CRM+ IOS appV3.3.1、红圈营销+安卓版软件 V1.0、红圈快消销售管理专业版软件</p>	<p>红圈 CRM+、红圈通、红圈营销+</p>

					(iOS 版) V1.0、红圈营销+网页版系统 V2.3.0、红圈通 iOS appV6.8.3、红圈通 Android appV6.6.7、红圈通(网页版)系统 V6.7.7、红圈云 Android 端 appV3.5.0、红圈云 iOS 端 appV3.5.0、红圈云网页端平台 V3.5.0、红圈云构网页端平台 V3.0.0、红圈云构 Android 端 appV3.0.0、红圈云构 iOS 端 appV3.0.0	
9	审批流引擎技术	自主研发	高	<p>审批流引擎技术是承载业务单据审批场景的底层支撑能力。该技术对轻量化的开源引擎进行重构，在标准审批节点、分支流转的基础上，封装了加签、转签、任意前置节点驳回等特殊任务。在审批执行过程中，通过实时判断业务单据上的数据信息，按条件实时重定向审批走向，通过判定节点表单权限配置，支持节点自定义动作触发等复杂审批能力。通过审批流引擎技术，保证了业务单据的审批流转场景覆盖能力</p>	<p>红圈 CRM+ (Android 版) V1.0、红圈 CRM+ (IOS 版) V1.0、红圈 CRM+ Android 版 appV3.3.1、红圈 CRM+ IOS 版 appV3.3.1、红圈快消销售管理专业版软件 (IOS 版) V1.0、红圈营销+安卓版软件 V1.0、红圈营销+网页版系统 V2.3.0、红圈通 iOS 端 appV6.8.3、红圈通 Android appV6.6.7、红圈通(网页版)系统 V6.6.7、红圈云 Android 端 appV3.5.0、红圈云 iOS 端 appV3.5.0、红圈云网页端平台 V3.5.0、红圈云构网页端平台 V3.0.0、红圈云构 Android 端 appV3.0.0、红圈云构 iOS 端 appV3.0.0</p>	红圈 CRM+、红圈通、红圈营销+

10	定位轨迹技术	自主研发	高	定位轨迹技术是通过 APP 实时获取使用人员的地理定位，并形成轨迹地图的技术。该技术通过 APP 的实时在线和离线唤醒，保证应用可以随时从移动设备上获取 GPS 定位，按一定的时间频率进行位置上报。服务端根据上报的位置，结合地图组件中的 POI 信息，生成人员行动轨迹报表。通过定位轨迹技术，可实现系统化、立体化、实时化的人员管控，并通过电子围栏实时预警，满足对于人员位置敏感的企业的管理诉求	红圈快消销售管理专业版软件（IOS 版）V1.0、红圈营销+安卓版软件 V1.0、红圈营销+网页版系统 V2.3.0、红圈通 IOS 端 appV6.8.3、红圈通 Android appV6.6.7、红圈通（网页版）系统 V6.7.7	红圈通、红圈营销+
11	业务表单配置技术	自主研发	高	业务表单配置技术是一种轻量化，基于表单驱动的业务构建能力。该技术通过最小化每个原子单据的元数据模型，并耦合通用的表单组件，可快速实现基于业务表单的轻量配置。同时辅以业务表单扩展自定义属性，可快速形成所见即所得的表单对象，进行数据的承载与业务运转，并可进行灵活搜索。通过业务表单配置技术，有效支撑了在轻量办公平台简单场景下基于表单的数据支撑扩展	红圈快消销售管理专业版软件（IOS 版）V1.0、红圈营销+安卓版软件 V1.0、红圈营销+网页版系统 V2.3.0、红圈通 IOS 端 appV6.8.3、红圈通 Android appV6.6.7、红圈通（网页版）系统 V6.7.7	红圈通、红圈营销+

(续上表)

序号	技术名称	属于行业共性技术还是公司特有技术	技术的优化改进内容
1	业务引擎技术	该技术属于行业共性技术，公司针对企业管理诉求在管控颗粒度上进行了优化改进	<ul style="list-style-type: none"> ①在业务阶段内的任务定义上支持可选与必选,兼容了项目管理中的关键路径与可选路径; ②对业务阶段内的任务形式进行了扩展，可以为标记完成动作，也可以为更新字段，上传附件文档，增加下游单据等关键动作，实现了客户业务流程及业务动作在系上统的关联耦合； ③支持顺序流程的基础上还可支持基于流程预设定的有限性跳转，既能满足规范严格的流程管理诉求同时还可以满足灵活的轻量化管理需求； ④支持不同业务阶段内的滞留时间定义，通过设置滞留提醒有效提高业务流程的推动效率
2	工作引擎技术	该技术属于行业共性技术，公司针对工作流程引擎与多对象关联及与业务深度结合方面进行了优化改进	<ul style="list-style-type: none"> ①在基于 BPMN2.0（Business Process Modeling Notation）标准上，除可以支持按条件自动执行更新数据状态的任务以外，还扩展了支持上游关联对象的服务型工作节点，将 workflow 的作用范围从单对象拓展到有上下游关系的关联对象，增强了 workflow 引擎的作用范围； ②扩展并增强了人工节点的处理能力和灵活性，实现了基于自动工作流程中的人为判断和协作能力； ③定制了专用的通知节点，可以调用系统消息、邮件、内置 IM（Instant Message）等多种消息渠道，保障了流程执行后的通知消息可以有效送达

3	公式引擎技术	该技术属于行业共性技术，公司在业务型函数、公式语法校验、公式快速检查等方面进行了优化改进	<p>①在应用层提供了支持业务对象字段引用的可视化公式设计器，支持类型兼容性检查，支持字段引用完整性检查，有效降低了最终用户的使用门槛；</p> <p>②除数字、时间日期、逻辑、文本等函数，还支持自定义函数的扩展及语法正确校验；</p> <p>③支持跨实体字段引用计算，并扩展了基于对象单据间的计算条件，使公式引擎更加贴近于具体业务场景；</p> <p>④基于具体业务单据的运算，增加了对业务数据的预判和纠偏，避免了公式正确但偏离业务含义，无法得到正确取值的情况</p>
4	多维度权限引擎技术	该技术属于 RBAC (Role-Based Access Control) 权限模型下的行业共性技术分支，公司针对权限层级数进行了优化改进	在通用的 RBAC 模型下，组织是一颗标准的层级树，绝大多数的管理系统都是默认将组织部门设置为默认的层级树，用以承载上下游权限，公司的多维度权限引擎技术将层级树进行抽象，使得层级数模型从一颗拓展到多颗，用户可以将行业、领域、产品线等带有上下级关系的属性设置为自定义层级树，通过将人员角色分别定义到不同层级树的不同节点，再借由不同层级树的权限逻辑运算，实现了远超单颗层级树权限体系的复杂场景覆盖能力
5	多模式报表引擎技术	该技术属于行业共性技术，公司将自定义报表与业务进行了深度结合改进	<p>①在前端提供了多种报表建模能力，便于最终用户可视化快速自助建模分析；</p> <p>②支持将所有业务单据与对象作为自定义的分析目标，支持分析维度分组与叠加，支持将关联对象的属性作为分析维度和筛选条件；</p> <p>③支持在跨多表、多对象的复杂分析模型中启用中间数据聚合表，提高分析运算能力，提高自定义报表在复杂分析模型下的可用性</p>
6	多模式搜索引擎技术	该技术属于行业共性技术，公司在检索预处理和性能平衡方面进行了基于信息管理系统的优化改进	<p>①针对搜索引擎的搜索拆词预置了更适用于企业管理系统的词库，实现更精准地拆词，使之更适用于目标行业的企业管理系统的搜索需求；</p> <p>②通过多租户共享存储模式下索引自定义分片，优化了检索数据的预处理，将主要业务数据在缓存区存储并针对检索建立专用索引，有效提高了搜索效率和搜索准确度；</p> <p>③支持跨业务关联搜索，更加匹配目标客户行业的需求</p>
7	分布式定时任务调度器技术	任务调度属于行业共性技术，公司在与具体应用和场景结合上进行了优化改进	<p>①针对公司 SaaS 模式同时服务于多个租户的业务特点，优化了多租户在相同的指定时间触发定时任务的负载均衡与资源调度能力；</p> <p>②对于单租户海量数据运算的定时任务资源分配进行预判和资源预留，保证了任务并发线程且在安全范围内</p>
8	可靠消息队列技术	该技术属于行业共性技术，公司针对多租户应用下的并发数据处理和资源占用进行了优化改进	<p>①对多租户大并发下的消息管理进行了优化，对于未触达消息情形建立了重新推送机制，保证了消息队列的可靠性；</p> <p>②通过为消息队列设置专有服务，对不同业务来源的消息进行排队，保证了高优先级的业务消息不被阻塞，优先送达</p>
9	审批流引擎技术	该技术属于行业共性技术，公司针对通用审批与 SaaS 业务的耦合度进行了优化改进	<p>①在标准的可视化审批流程的基础上进行了优化，可匹配业务单据条件分支的加签、转签、审批过程中的协作与讨论、审批驳回到指定节点等</p> <p>②结合多维度数据权限，支持定义不同审批节点对单据的特定属性进行变更和修订</p>

10	定位 轨迹 技术	该技术属于行业共性技术，公司在定位轨迹展现、移动端后台驻留和“保活”方面进行了优化改进	①优化了基于移动端的位置信息服务的“保活”问题，保证应用可以持续为后台服务器发送位置信息，同时通过移动端算法优化兼顾了移动端的待机和电池使用问题； ②数据收集后，在后台端上研发了轨迹展示能力，将移动端采集到的位置信息结合地图引擎进行展示，可自动绘制易于识别和管理的轨迹地图； ③基于电子地图经纬度位置的电子围栏，将人员、地图、轨迹等规则进行整合，实现匹配业务的轨迹规则管理
11	业务 表单 配置 技术	该技术属于行业共性技术，公司在其与其业务的轻量化匹配上进行了优化改进	①基于对象元数据模型的表单构建，实现了轻量化前端表单的快速搭建，用以支撑敏捷型业务，快速达到零代码的业务单据构建； ②抽象了匹配轻量业务表单的前端组件，实现 web 端和移动端页面开发快速迭代

注：保活指的是一种软件开发的后台技术能力，即保证开发者所开发的软件在推入移动端后台后，仍然能执行使用者所需要的程序逻辑，为软件的使用者提供持续的服务。

公司 SaaS 产品随着在建筑工程行业的客户经验积累而不断持续迭代，通过模块化的功能匹配并结合零代码搭建以满足不同客户的个性化需求，这种经验积累和产品演进过程，形成了业务拓展、交付和产品演进之间良性互动。从中长期来看，必然带来业务拓展和交付等方面的边际成本优化和边际收益提升。此外，建筑工程行业客户实际经营中的现实需求也在变化和演进，从而推动产品和技术不断优化迭代。

发行人核心技术的独特性均体现于产品的积累演进能力，基于这些核心技术的迭代，发行人自主开发的 PaaS 平台以及在其上开发的 SaaS 应用可以持续提升可拓展性、跨系统集成性和功能有效性，实现核心技术的产物应用和成果转化。**2020-2022 年**，公司 SaaS 产品收入呈快速增长趋势，收入金额分别为 **10,456.95 万元、13,826.05 万元和 16,651.29 万元**，**2020-2022 年 SaaS 产品收入复合增长率达 26.19%**，核心技术迭代实现的经济效益不断增强。

基于目前公司的研发投入，未来公司核心技术一方面会随着客户数量的快速增长而不断积累持续优化迭代，另一方面，会通过云原生技术、人工智能等方面的布局实现技术升级，从而更好地满足客户需求，提升公司市场拓展能力和经营业绩。

2、核心技术产生的收入占营业收入的比例

报告期内，公司核心技术产生的收入占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
核心技术产生的收入	16,651.29	13,826.05	10,456.95
营业收入	17,034.43	14,465.28	10,794.26
占比	97.75%	95.58%	96.88%

（二）主要业务资质情况

截至本招股说明书签署日，公司取得资质情况如下：

序号	持有人	证书名称	证书编号	颁发单位	有效期限
1	发行人	高新技术企业	GR202211000493	北京市科学技术委员会、北京市财政局、国家税务总局北京市税务局	2022/10/18 至 2025/10/17
2	发行人	中关村高新技术企业	20212011002801	中关村科技园区管理委员会	2021/8/5 至 2023/8/4
3	发行人	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	京 ICP 证 160778 号	北京市通信管理局	2021/6/8 至 2026/6/8
4	发行人	环境管理体系认证证书	35621E10055R0M	洲检（北京）认证有限公司	2021/10/22 至 2024/10/21
5	发行人	质量管理体系认证证书	35621Q10069R0M	洲检（北京）认证有限公司	2021/10/22 至 2024/10/21
6	发行人	职业健康安全管理体系认证证书	35621S10055R0M	洲检（北京）认证有限公司	2021/10/22 至 2024/10/21
7	发行人	信息安全管理体系认证证书	05321I10179R0M	北京恩格威认证中心有限公司	2021/5/31 至 2024/5/30
8	发行人	信息系统安全等级保护备案证明	11010813881-21002	北京市公安局海淀分局	发证日期：2021/11/8
9	发行人	信息系统安全等级保护备案证明	11010813881-21001	北京市公安局海淀分局	发证日期：2021/11/8-
10	发行人	信息系统安全等级保护备案证明	11010213247-16001	北京市公安局西城分局	发证日期：2016/9/12

（三）公司特许经营权情况

截至本招股说明书签署日，公司未拥有任何特许经营权。

（四）公司主要资产情况

1、主要固定资产

截至 2022 年 12 月 31 日，公司固定资产情况如下：

单位：元

固定资产类别	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率（%）
运输设备	290,551.31	276,023.74	14,527.57	5.00%
办公家具	298,615.86	248,340.16	50,275.70	16.84%
电子设备	966,635.20	689,870.66	276,764.54	28.63%
合计	1,555,802.37	1,214,234.56	341,567.81	21.95%

（1）自有房屋

截至本招股说明书签署日，公司及其子公司不存在自有房屋建筑物。

(2) 房屋租赁

截至本招股说明书签署日，公司租赁使用的房屋情况如下表：

单位：平方米







序号	承租方	出租方	面积	坐落	租赁期限	用途
1	新云和创	北京华娱聚友科技发展有限公司	147.72	北京市海淀区马甸东路17号金澳国际大厦9层917	2019/8/19至2021/8/18 补充协议延长至2023/8/18	办公
2	和创科技	北京掌趣科技股份有限公司	821.36	北京市海淀区马甸东路17号金澳国际大厦9层903、905、916、918	2019/8/19至2021/8/18 补充协议延长至2023/8/18	办公
3	和创科技	天津合生滨海房地产开发有限公司	300.66	天津市和平区张自忠路与多伦道交口合生国际大厦2号楼	2022/8/16至2024/8/15	办公
4	和创科技	上海德必创意产业发展有限公司	385.60	上海市长宁区法华镇路525号D座(3幢)405-406、D座(3幢)409室	2022/9/1至2024/8/31	办公
5	和创科技	西安德源文化创意产业发展有限公司	228.16	西安市碑林区火炬路18号楼(216室)	2022/9/1至2024/8/31	办公
6	和创科技	沈阳铁西一万领众创科技有限公司	-	辽宁省沈阳市铁西区北一路1甲号5F一万领众创空间VIP158	2022/11/1至2023/7/28	办公
7	和创科技	广东南方同创汇产业运营管理有限公司	364.27	广州市越秀区广州大道中路289号生产综合楼302室	2023/3/1至2025/2/28	办公
8	和创科技	南京垠坤通产资产经营管理有限公司	205.12	江苏省南京市玄武区中央路302号创意中央3号楼3-308	2023/2/21至2024/2/20	办公
9	和创科技	石家庄鲸人商业管理有限公司	267.00	河北省石家庄市桥西区中山西路108号华润万象城02单元19层1915房屋	2022/11/20至2024/11/19	办公
10	和创科技	浙江海远科技发展有限公司	63.35	杭州市余杭区余杭塘路2301号海智中心3幢-10-1005	2023/4/1至2024/3/31	办公
11	和创科技	中建二局第二建筑工程有限公司	299.89	郑州市金水区花园路39号6号楼21层2101号	2023/4/1至2024/3/31	办公
12	和创科技	兰河金	320.00	深圳市南山区南山大道东南侧南园枫叶大厦17K, 17J	2023/3/1至2024/2/29	办公
13	和创科技	重庆安协同鑫置业有限公司	296.25	重庆市渝中区五一路99号一单元16层3室	2021/7/1至2023/6/30	办公
14	和创科技	安徽中嘉商业管理有限公司	198.00	合肥市包河区宿松路与汤泉路交口文鼎商务中心A座1911-1913	2021/6/11至2023/6/10	办公
15	和创	成都德必大陆	357.00	成都市青羊区东胜街2号	2022/5/1至	办公

	科技	文化创意有限公司		801 室	2024/4/30	
16	和创科技	长沙房掌门地产经纪有限公司	276.82	长沙市芙蓉区人民东路 99 号长房东郡大厦 606	2022/7/1 至 2024/6/30	办公
17	和创科技	浙江高格商务服务有限公司	253.20	杭州市萧山区宁围街道诺德财富中心 1 幢 2205 室	2022/7/9 至 2023/7/8	办公
18	和创科技	苏州优德必文化创意发展有限公司	280.00	苏州市德必姑苏 WE1 号 302	2022/5/1 至 2024/4/30	办公
19	和创科技	北京华科质量检验有限公司	2,408.38	北京市海淀区马甸东路 17 号 25 层	2023/2/15 至 2026/2/14	办公

2、主要无形资产

(1) 商标



截至本招股说明书签署日，公司拥有 57 项注册商标，具体如下：

序号	注册人	商标名称及图形	注册证号	国际分类	权利期限	取得方式
1	和创（北京）科技股份有限公司		34622226	9	2019-11-28 至 2029-11-27	原始取得
2	和创（北京）科技股份有限公司		34605877	42	2019-11-28 至 2029-11-27	原始取得
3	和创（北京）科技股份有限公司		34613230	38	2019-08-07 至 2029-08-06	原始取得
4	和创（北京）科技股份有限公司		34605883	42	2019-08-07 至 2029-08-06	原始取得
5	和创（北京）科技股份有限公司		34609793	9	2019-08-28 至 2029-08-27	原始取得
6	和创（北京）科技股份有限公司		34602357	35	2019-07-28 至 2029-07-27	原始取得

7	和创（北京）科技股份有限公司		21439586	9	2017-11-21 至 2027-11-20	原始取得
8	和创（北京）科技股份有限公司		21439585	35	2017-11-21 至 2027-11-20	原始取得
9	和创（北京）科技股份有限公司		21439584	42	2017-11-21 至 2027-11-20	原始取得
10	和创（北京）科技股份有限公司		21066712	42	2017-10-21 至 2027-10-20	原始取得
11	和创（北京）科技股份有限公司		21066709	42	2017-10-21 至 2027-10-20	原始取得
12	和创（北京）科技股份有限公司		21066714	9	2017-10-21 至 2027-10-20	原始取得
13	和创（北京）科技股份有限公司		21066713	35	2017-10-21 至 2027-10-20	原始取得
14	和创（北京）科技股份有限公司		21066711	9	2017-10-21 至 2027-10-20	原始取得
15	和创（北京）科技股份有限公司		21066710	35	2017-10-21 至 2027-10-20	原始取得
16	和创（北京）科技股份有限公司	SALESPower	17673142	9	2016-10-07 至 2026-10-06	原始取得
17	和创（北京）科技股份有限公司		17673460	9	2016-12-21 至 2026-12-20	原始取得
18	和创（北京）科技股份有限公司		17673522	9	2016-12-21 至 2026-12-20	原始取得
19	和创（北京）科技股份有限公司		17673316	9	2016-10-07 至 2026-10-06	原始取得
20	和创（北京）科技股份有限公司	和创科技	17178357	35	2016-10-07 至 2026-10-06	原始取得
21	和创（北京）科技股份有限公司	和创	17178838	42	2016-10-07 至 2026-10-06	原始取得

22	和创（北京）科技股份有限公司	HECOM	17178532	9	2016-11-28 至 2026-11-27	原始取得
23	和创（北京）科技股份有限公司	和创	17178703	38	2016-10-28 至 2026-10-27	原始取得
24	和创（北京）科技股份有限公司	HECOM	17179324	42	2016-09-21 至 2026-09-20	原始取得
25	和创（北京）科技股份有限公司	和创科技	17178468	9	2017-03-28 至 2027-03-27	原始取得
26	和创（北京）科技股份有限公司	红圈 ^o	15729189	42	2016-01-07 至 2026-01-06	原始取得
27	和创（北京）科技股份有限公司	红圈 ^o	15729401	38	2016-01-07 至 2026-01-06	原始取得
28	和创（北京）科技股份有限公司	红圈 ^o	15729283	35	2016-01-07 至 2026-01-06	原始取得
29	和创（北京）科技股份有限公司	秒单	14916648	38	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得
30	和创（北京）科技股份有限公司	秒单	14916677	42	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得
31	和创（北京）科技股份有限公司	秒单	14916571	35	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得
32	和创（北京）科技股份有限公司	SALESPOWER	14858340	35	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得
33	和创（北京）科技股份有限公司	红圈	14858637	42	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得
34	和创（北京）科技股份有限公司	SALESWIN	14858562	42	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得

35	和创（北京）科技股份有限公司	SALESWIN	14858044	38	2015-10-14 至 2025-10-13	原始取得
36	和创（北京）科技股份有限公司	红圈	14858187	38	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得
37	和创（北京）科技股份有限公司	SALESPower	14858696	42	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得
38	和创（北京）科技股份有限公司	红圈	14858435	35	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得
39	和创（北京）科技股份有限公司	SALESPower	14858260	38	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得
40	和创（北京）科技股份有限公司	坐生意	14381844	38	2015-05-28 至 2025-05-27	原始取得
41	和创（北京）科技股份有限公司	坐生意	14381680	42	2015-05-28 至 2025-05-27	原始取得
42	和创（北京）科技股份有限公司	图搜天下 SOSGPS.CN	14381605	42	2015-09-14 至 2025-09-13	原始取得
43	和创（北京）科技股份有限公司	红圈数智 ^o	58021004	42	2022-02-07 至 2032-02-06	原始取得
44	和创（北京）科技股份有限公司	红圈数智 ^o	58012161	9	2022-01-28 至 2032-01-27	原始取得
45	和创（北京）科技股份有限公司	红圈数智 ^o	58020995	35	2022-02-07 至 2032-02-06	原始取得
46	新云和创（北京）科技有限公司	猪哥儿	19626760	5; 9; 29; 31; 35; 38; 40- 42; 44	2017-08-28 至 2027-08-27	原始取得
47	和创（北京）科技股份有限公司	红圈云 ^o	64073025	38	2022-10-28 至 2032-10-27	原始取得
48	和创（北京）科技股份有限公司	红圈云 ^o	64091312	35	2022-10-28 至 2032-10-	原始取得

						27	
49	和创（北京）科技股份有限公司		64085513	9	2022-10-28 至 2032-10-27	原始取得	
50	和创（北京）科技股份有限公司		64066985	42	2022-10-28 至 2032-10-27	原始取得	
51	和创（北京）科技股份有限公司		64066994	38	2022-10-28 至 2032-10-27	原始取得	
52	和创（北京）科技股份有限公司		64071140	35	2022-10-21 至 2032-10-20	原始取得	
53	和创（北京）科技股份有限公司		64086596	9	2022-10-21 至 2032-10-20	原始取得	
54	和创（北京）科技股份有限公司		64086573	42	2022-10-21 至 2032-10-20	原始取得	
55	和创（北京）科技股份有限公司		65752572	38	2023-4-7 至 2033-4-6	原始取得	
56	和创（北京）科技股份有限公司		65748224	9	2023-4-14 至 2033-4-13	原始取得	
57	和创（北京）科技股份有限公司		65760553	35	2023-4-14 至 2033-4-13	原始取得	

(2) 专利

截至本招股说明书签署日，公司拥有 1 项发明授权专利，具体如下：

序号	专利权人	专利名称	专利类型	专利号	专利申请日	授权公告日	权利期限	取得方式
1	和创（北京）科技股份有限公司	生成测试用例的方法和终端设备	发明授权	ZL201611259670.0	2016-12-30	2020-04-21	20年	原始取得

(3) 软件著作权

截至本招股说明书签署日，公司共拥有 85 项软件著作权登记证书，具体如下：

序号	软件名称	登记号	开发完成日期	登记批准日期	著作权人	取得方式
1	红圈营销+安卓版软件 V1.0	2019SR0820200	2018-08-26	2019-08-07	发行人	原始取得
2	红圈快消销售管理专业版软件（iOS 版）V1.0	2019SR0905884	2018-08-26	2019-08-30	发行人	原始取得
3	红圈 CRM+软件（Android 版）V1.0	2018SR990419	2018-11-15	2018-12-07	发行人	原始取得

4	红圈 CRM+软件 (iOS 版) V1.0	2019SR0025420	2018-11-12	2019-01-08	发行人	原始取得
5	和创科技平台客户端软件 V1.0	2012SR114777	2012-09-01	2012-11-27	发行人	原始取得
6	和创科技签到签退软件 V1.0	2012SR110777	2012-03-20	2012-11-19	发行人	原始取得
7	和创科技信息采集软件 V1.0	2012SR113601	2011-11-10	2012-11-25	发行人	原始取得
8	和创科技定位软件 V1.0	2012SR113565	2011-09-10	2012-11-25	发行人	原始取得
9	和创科技定位辅助软件 V1.0	2012SR1129953	2011-10-03	2012-11-23	发行人	原始取得
10	和创科技车辆监管桌面软件 V1.0	2010SR062204	2010-05-12	2010-11-19	发行人	原始取得
11	和创科技定位终端管理系统 V1.0	2010SR060004	2010-04-09	2010-11-10	发行人	原始取得
12	和创科技 GPS 卫星定位系统 V1.0	2010SR060360	2010-03-31	2010-11-12	发行人	原始取得
13	智能安装系统工具软件 V1.0	2010SR063003	2009-12-04	2010-11-24	发行人	受让取得
14	和创科技客户资料分析管理系统 V1.0	2010SR062123	2010-06-18	2010-11-19	发行人	原始取得
15	和创科技标注软件 V1.0	2012SR112837	2012-03-30	2012-11-23	发行人	原始取得
16	和创科技员工位置分析软件 V1.0	2010SR062125	2010-04-07	2010-11-19	发行人	原始取得
17	和创科技定位服务平台软件 V2.0	2011SR038599	2010-06-18	2011-06-18	发行人	原始取得
18	红圈营销管理平台系统 V3.0	2015SR256355	2015-06-15	2015-12-11	发行人	原始取得
19	红圈营销客服系统 V3.0	2015SR255589	2014-01-15	2015-12-11	发行人	原始取得
20	红圈营销软件 (iOS 版本) V3.0	2015SR255584	2014-01-15	2015-12-11	发行人	原始取得
21	红圈营销软件 (Android 版本) V3.0	2015SR255824	2014-02-02	2015-12-11	发行人	原始取得
22	红圈营销软件 (iOS 版本) V4.0	2015SR255574	2014-12-15	2015-12-11	发行人	原始取得
23	红圈营销软件 (Android 版本) V4.0	2015SR260680	2014-09-02	2015-12-15	发行人	原始取得
24	和创科技综合信息管理系统 V2.0	2015SR260434	2015-04-15	2015-12-15	发行人	原始取得
25	和创科技销售流程支撑系统 V4.0	2015SR261162	2015-04-15	2015-12-15	发行人	原始取得
26	新希望六和销售漏斗客户端软件 V1.2	2015SR219481	2015-02-12	2015-11-11	发行人; 新希望六和股份有限公司	原始取得
27	新希望六和销售漏斗报表服务平台软件 V1.2	2015SR286910	2015-02-12	2015-12-28	发行人; 新希望六	原始取得

					和股份有 限公司	
28	红圈通销售管理软件 (Mac 桌面版) V6.0	2016SR298980	2016-06-01	2016-10-19	发行人	原始取得
29	红圈通销售管理软件 (Windows 版) V6.0	2016SR299093	2016-06-01	2016-10-20	发行人	原始取得
30	红圈通销售管理软件 (安 卓版) V6.0	2016SR299094	2016-04-01	2016-10-20	发行人	原始取得
31	红圈通销售管理软件 (IOS 版) V6.0	2016SR298857	2016-06-01	2016-10-19	发行人	原始取得
32	红圈外勤软件 (android 版) V6.0	2017SR013277	2016-04-15	2017-01-16	发行人	原始取得
33	红圈外勤软件 (iOS 版) V6.0	2017SR017662	2016-06-15	2017-01-18	发行人	原始取得
34	红圈外勤软件 (Mac 版) V6.0	2017SR013273	2016-06-15	2017-01-16	发行人	原始取得
35	红圈外勤软件 (Windows 版) V6.0	2017SR013291	2016-06-10	2017-01-16	发行人	原始取得
36	红圈 CRM 软件 (Android 版) V6.0	2017SR252970	2016-10-12	2017-06-10	发行人	原始取得
37	红圈 CRM 软件 (iOS 版) V6.0	2017SR264070	2016-09-08	2017-06-14	发行人	原始取得
38	红圈 CRM 软件 (Mac 版) V6.0	2017SR264064	2016-09-22	2017-06-14	发行人	原始取得
39	红圈 CRM 软件 (Windows 版) V6.0	2017SR246292	2016-09-14	2017-06-08	发行人	原始取得
40	红圈报销软件 (Android 版) V1.0	2017SR254557	2017-01-01	2017-06-12	发行人	原始取得
41	红圈报销软件 (iOS 版) V1.0	2017SR254731	2017-01-01	2017-06-12	发行人	原始取得
42	红圈报销软件 (web 版) V6.0	2017SR254563	2017-01-01	2017-06-12	发行人	原始取得
43	红圈 OMS 软件 (Android 版) V1.0	2017SR413158	2017-03-01	2017-07-31	发行人	原始取得
44	红圈 OMS 软件 (ios 版) V1.0	2017SR411416	2017-03-01	2017-07-31	发行人	原始取得
45	红圈 OMS 软件 (网页版) V1.0	2017SR413162	2017-04-01	2017-07-31	发行人	原始取得
46	红圈学院软件 (Android 版) V1.0	2017SR413071	2017-04-01	2017-07-31	发行人	原始取得
47	红圈学院软件 (ios 版) V1.0	2017SR413073	2017-04-01	2017-07-31	发行人	原始取得
48	红圈营销 6 软件 (Android 版) V6.0	2017SR590208	2017-08-01	2017-10-27	发行人	原始取得
49	红圈营销 6 软件 (iOS 版) V6.0	2017SR660951	2017-08-01	2017-12-01	发行人	原始取得
50	红圈订单软件 (android 版) V6.0	2018SR755335	2018-06-01	2018-09-18	发行人	原始取得
51	红圈订单软件 (iOS 版) V6.0	2018SR838471	2018-06-01	2018-10-22	发行人	原始取得

52	快乐软件 V1.0	2018SR648686	2018-06-06	2018-08-14	发行人	原始取得
53	红圈 OMS IOS 端 appV3.0.0	2022SR0027637	2019-06-01	2022-01-06	发行人	原始取得
54	红圈通 IOS 端 appV6.8.3	2022SR0033276	2020-06-29	2022-01-06	发行人	原始取得
55	红圈营销+ 网页版系统 V2.3.0	2022SR0027566	2021-03-22	2022-01-06	发行人	原始取得
56	红圈 OMS 网页版系统 V3.0.0	2022SR0033987	2021-06-01	2022-01-06	发行人	原始取得
57	红圈通 Android 版 appV6.6.7	2022SR0034469	2021-05-20	2022-01-06	发行人	原始取得
58	红圈通（网页版）系统 V6.7.7	2022SR0033992	2021-05-20	2022-01-06	发行人	原始取得
59	红圈 CRM+ Android 版 appV3.3.1	2022SR0034272	2021-09-15	2022-01-06	发行人	原始取得
60	红圈 CRM+ IOS 版 appV3.3.1	2022SR0034271	2021-09-15	2022-01-06	发行人	原始取得
61	红圈医药版软件（iOS 版）V3.0.2	2018SR186187	2017-12-01	2018-03-21	星云和创	原始取得
62	红圈医药版软件（Android 版）V3.0.2	2018SR111496	2017-12-01	2018-02-13	星云和创	原始取得
63	软件开发维护监控平台 V1.0	2019SR0380603	2018-02-18	2019-04-23	新云和创	原始取得
64	蛋多多管理系统 V1.0	2019SR0378508	2018-02-03	2019-04-23	新云和创	原始取得
65	软件开发服务交流软件 V1.0	2019SR0380461	2018-02-10	2019-04-23	新云和创	原始取得
66	禽福达二期系统 V1.0	2019SR0380516	2018-02-07	2019-04-23	新云和创	原始取得
67	食光社电子商务系统 V1.0	2019SR0380560	2018-02-21	2019-04-23	新云和创	原始取得
68	移动营销管理平台 V1.0	2019SR0380567	2018-02-24	2019-04-23	新云和创	原始取得
69	硬件维护系统 V1.0	2019SR0378291	2018-02-27	2019-04-23	新云和创	原始取得
70	EDS 跨境电商平台 V1.0	2019SR0378515	2018-02-01	2019-04-23	新云和创	原始取得
71	软件开发数据分析软件 V1.0	2019SR0380607	2018-02-16	2019-04-23	新云和创	原始取得
72	软件开发技术管理软件 V1.0	2019SR0380617	2018-02-16	2019-04-23	新云和创	原始取得
73	新云和创（北京）科技有限公司猪福达软件 V1.0	2016SR122088	2015-07-25	2016-05-27	新云和创	原始取得
74	新云和创（北京）科技有限公司猪价宝软件 V1.0	2016SR003433	2015-07-27	2016-01-06	新云和创	原始取得
75	新云和创（北京）科技有限公司猪病专家问诊软件 V1.0	2016SR003523	2015-07-21	2016-01-06	新云和创	原始取得
76	新云和创（北京）科技有	2016SR003527	2015-08-	2016-01-	新云和创	原始

	限公司猪哥软件 V1.0		10	06		取得
77	新云和创（北京）科技有限公司卖猪助手软件 V1.0	2016SR002853	2015-09-01	2016-01-06	新云和创	原始取得
78	新云和创（北京）科技有限公司养殖日志软件 V1.0	2016SR003594	2015-09-14	2016-01-06	新云和创	原始取得
79	新云和创（北京）科技有限公司养猪资讯软件 V1.0	2016SR003526	2015-08-17	2016-01-06	新云和创	原始取得
80	红圈云 Android 端 appV3.5.0	2022SR0838011	2022-03-28	2022-06-24	发行人	原始取得
81	红圈云 iOS 端 appV3.5.0	2022SR0838012	2022-03-28	2022-06-24	发行人	原始取得
82	红圈云网页端平台 V3.5.0	2022SR0836714	2022-03-28	2022-06-23	发行人	原始取得
83	红圈云构网页端平台 V3.0.0	2022SR0883874	2022-03-02	2022-07-04	发行人	原始取得
84	红圈云构 Android 端 appV3.0.0	2022SR0883958	2022-03-20	2022-07-04	发行人	原始取得
85	红圈云构 iOS 端 appV3.0.0	2022SR0883957	2022-04-10	2022-07-04	发行人	原始取得

(4) 域名

截至本招股说明书签署日，公司拥有的域名情况如下：

序号	网站域名	权利人	域名所属注册机构	注册期限
1	hecom.cn	发行人	阿里云计算有限公司	2011年5月11日 - 2023年5月11日
2	sosgps.net.cn	发行人	阿里云计算有限公司	2010年8月9日至 2023年8月9日
3	sosgps.cn	发行人	阿里云计算有限公司	2009年2月19日至 2023年2月19日
4	sosgps.com.cn	发行人	阿里云计算有限公司	2009年2月16日至 2023年2月16日
5	salespower.cn	发行人	阿里云计算有限公司	2014年7月22日至 2023年7月22日
6	saleswin.com.cn	发行人	阿里云计算有限公司	2014年7月22日至 2023年7月22日
7	salespower.net.cn	发行人	阿里云计算有限公司	2014年7月22日至 2023年7月22日
8	saleswin.net.cn	发行人	阿里云计算有限公司	2014年7月22日至 2023年7月22日
9	nhecom.cn	新云和创（北京）科技有限公司	阿里云计算有限公司	2015年8月20日至 2023年8月20日
10	nhecom.com	新云和创（北京）科技有限公司	阿里巴巴云计算（北京）有限公司	2015年8月20日至 2023年8月20日
11	xinyunhecom.com	新云和创（北京）科技有限公司	阿里巴巴云计算（北京）有限公司	2015年5月28日至 2025年5月28日
12	nhecom.net	新云和创（北京）科技有限公司	阿里巴巴云计算（北京）有限公司	2015年8月20日至 2023年8月20日

(5) 作品著作权

截至本招股说明书签署日，公司拥有的作品著作权情况如下：

序号	作品名称	首次发表日期	创作完成日期	登记号	登记日期	作品类别	著作权人
1	猪哥儿	2016-01-08	2015-12-20	国作登字-2016-F-00292018	2016-07-22	美术作品	新云和创（北京）科技有限公司

截至本招股说明书签署之日，公司拥有的主要固定资产、无形资产、资质不存在瑕疵、纠纷及潜在纠纷，也不存在对公司持续经营有重大不利影响的情形。

(五) 公司员工情况

1、员工构成

截至 2022 年 12 月 31 日，公司（含子公司）在册员工人数为 575 人，其年龄分布、专业构成、学历结构等情况如下：

(1) 年龄分布

人员类型	人数（人）	比例
30 岁及以下	364	63.30%
31-40 岁	190	33.04%
41-60 岁	21	3.65%
合计	575	100.00%

(2) 专业结构

人员类型	人数（人）	比例
行政管理人员	43	7.48%
销售人员	229	39.83%
研发人员	94	16.35%
运营人员	209	36.35%
合计	575	100.00%

(3) 学历分布

人员类型	人数（人）	比例
硕士及以上	28	4.87%
本科	491	85.39%
专科及以下	56	9.74%
合计	575	100.00%

2、核心技术人员情况

(1) 核心技术人员基本情况

公司的核心技术人员有 3 人，分别为马丁、王禹、陈明。公司的核心技术人员简历如下：

①马丁先生，1977 年 7 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。2005 年 2 月-2008 年 12 月，任职于特博深信息科技（北京）有限公司，担任北方区咨询总监；2008 年 12 月-2014 年 7 月，任职于用友网络科技股份有限公司，担任 CRM 产品总监；2014 年 7 月-2018 年 3 月，任职于北京仁科互动网络技术有限公司，担任产品总监；2018 年 3 月至今，任职于和创（北京）科技股份有限公司，担任首席产品官，主导设计和研发了基于自主 PaaS 平台的新一代产品。

②王禹先生，1988 年 4 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。2010 年 7 月-2017 年 10 月，任职于中国建设科技集团股份有限公司，担任项目经理；2017 年 12 月至今，任职于和创（北京）科技股份有限公司，担任产品总监，主导了公司主要产品红圈 CRM+、红圈通、红圈营销+的产品规划及整体方案设计工作。

③陈明先生，1984 年 11 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。2005 年 8 月-2006 年 11 月，任职于福耀玻璃工业集团，担任工程师；2007 年 3 月-2007 年 10 月，任职于福州艾思泰科软件有限公司，担任工程师；2011 年 7 月-2014 年 7 月，任职于老虎宝典科技有限公司，担任架构师；2014 年 7 月至今，任职于和创（北京）科技股份有限公司，担任首席平台架构师，主导研发了公司主要产品红圈通、红圈 CRM+ 和公司自主 PaaS 平台。

公司的核心技术人员不存在侵犯第三方知识产权或商业秘密、违反竞业禁止约定或保密约定的情况，在报告期内亦没有发生重大变动。

（2）核心技术人员持股、对外投资及兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司核心技术人员持股情况如下：

序号	姓名	持股方式	持有公司股数（股）	持股比例
1	陈明	通过持股平台间接持股	59,445	0.04%
2	王禹	通过持股平台间接持股	15,000	0.01%
合计			74,445	0.05%

报告期内，发行人核心技术人员不存在对外投资及兼职的情况。

（六）发行人的研发情况

1、发行人正在从事的研发项目情况

截至本招股说明书签署日，本公司正在从事的研发项目情况如下：

序号	项目名称	子项目名称	研发人数	研发预算（万元）	项目进展	研发内容	拟达到的目标	研发方式
1	红圈 CRM+	红圈 CRM+SaaS 应用 V2023	39	2,673	迭代中	基于 PaaS 平台，研发并升级面向建筑工程行业的功能模块，开发采购管理、督办任务、经营事项平台、到账确认、进度管理、风险管理等新模块，同时升级迭代成本管理、资金管理 etc 现有功能模块	通过补充完善产品功能模块，提高客户满意度，增强产品竞争力和续费率	自主研发
		红圈 PaaS 平台 V2023	50	3,427	迭代中	1、持续完善基础 PaaS 组件，主要包括元数据模型、用户界面框架、API 框架； 2、持续完善开发者平台，将底层的平台能力封装成为内部或外部开发者可调用的组件包，以微服务的形式发布和组织平台能力； 3、持续扩展与对接层，提供数据 API 与事件 API 的封装层，打通与外部第三方系统的数据通路	1. 产品功能底层技术开发、迭代，覆盖更多业务场景； 2. 增加外部软件集成功能，提升产品适用性，为客户提供一体化解决方案； 3. 为满足演进细分行业版本，不断补充平台能力，满足功能模块搭建的能力	自主研发
2	红圈 OMS Pro	-	3	150	迭代中	1、根据销售部门的销售流程和管理模式进行分析，通过对客户设定更全面的分级规则，打磨出全新的客户业务流程，设置更多维化的分级客户池和销售漏斗； 2、根据对客户成交概率分析，详细划分客户池归属打造出全新的画像漏斗、精准漏斗、意向漏斗、拜访漏斗等； 3、通过机器人的动态推送，实现业务及时关注并推进	1、通过打造全新系统业务流，满足销售团队管理流程，解放销售过程中部分人力劳动，提升销售组织效率； 2、客户分层按照画像、精准、意向、拜访层层递进； 3、可实现动态机器人多方面实时推送，让每一个相关的人都能及时了解涉及业务的状态； 4、通过打造全新的画像漏斗、精准漏斗、意向漏	自主研发

							斗、拜访漏斗等销售漏斗及对应的销售报表，帮助公司领导实时了解销售各阶段的客户存量及销售活动，为公司业绩提升提供客观依据
--	--	--	--	--	--	--	---

2、研发投入情况

报告期内，公司研发投入情况如下：

单位：万元

项目名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发费用	5,035.08	3,272.76	2,775.95
营业收入	17,034.43	14,465.28	10,794.26
研发费用占营业收入的比例	29.56%	22.62%	25.72%

五、境外经营情况

无。

六、业务活动合规情况

报告期内，公司不存在因重大违法违规行为受到处罚的情况。

七、其他事项

无。

第六节 公司治理

一、公司治理概况

公司根据《公司法》《证券法》等有关法律、法规、规范性文件的要求，建立健全了由股东大会、董事会、监事会和高级管理经营层组成的公司治理结构，并设置了独立董事、董事会秘书等人员和机构，制定和完善了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事管理办法》《董事会秘书工作细则》等公司治理制度以及对外投资、对外担保、关联交易、资金管理等方面的内控制度。

公司的股东大会、董事会、监事会、管理层之间权责明确，均能按照《公司章程》和相关治理规范性文件规范运行，相互协调、相互制衡、权责明确，在公司治理方面不存在重大缺陷。

（一）股东大会制度的建立健全与运行情况

根据《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》及《公司章程》等有关规定，公司制定了《股东大会议事规则》。

报告期内，公司股东大会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录均按照《公司法》《公司章程》以及《股东大会议事规则》的要求规范运行，股东大会的召开及决议内容合法有效，不存在违反《公司法》及其他相关规定行使职权的情形。

（二）董事会制度的建立健全与运行情况

根据《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》及《公司章程》等有关规定，公司制定了《董事会议事规则》。

报告期内，公司董事会成员严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使自己的职权，公司历次董事会的召集、出席、议事、表决、决议及会议记录均按照《公司法》《公司章程》及《董事会议事规则》的要求规范运作，董事会的召开及决议内容合法有效，不存在违反《公司法》及其他相关规定行使职权的情形。

（三）监事会制度的建立健全与运行情况

根据《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统

挂牌公司治理规则》和《公司章程》及其他相关法律法规的规定，公司制定了《监事会议事规则》。

报告期内，公司监事会的召开、议事、表决、决议及会议记录均按照《公司法》《公司章程》及《监事会议事规则》的要求规范运作，监事会的召开及决议内容合法有效，不存在违反《公司法》及其他相关规定行使职权的情形。

（四）独立董事制度的建立健全和运行情况

为了进一步健全公司治理结构，规范公司运作，维护公司整体利益，保障全体股东特别是中小股东的合法权益不受损害，根据《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》及《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》等法律、法规、规范性文件的有关规定，公司建立了独立董事制度，制定了《独立董事管理办法》。

报告期内，公司独立董事严格按照《公司章程》《独立董事管理办法》等相关制度要求，认真履行职权，出席董事会，并对需要独立董事发表意见的事项发表意见，在完善公司治理水平、规范公司运作、提升公司决策水平和经营能力方面发挥了积极作用。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司董事会秘书任职及资格管理办法（试行）》和《公司章程》等法律、法规、规范性文件的有关规定，公司制定了《董事会秘书工作细则》。

报告期内，公司董事会秘书严格按照《公司章程》《董事会秘书工作细则》和相关法律法规规定负责投资者关系管理、股东资料管理、筹备董事会会议和股东大会会议及信息披露等事务，为公司法人治理结构的完善和股东大会、董事会依法行使职权发挥了重要作用。

二、特别表决权

截至本招股说明书签署日，公司不存在特别表决权股份或类似安排的情况

三、内部控制情况

（一）报告期内公司内部控制的基本情况

公司一直致力于规范并完善内部控制，根据相关法律法规的要求逐步建立并完善了公司内部控制制度体系。公司通过有效的内部控制，合理保证了经营管理的合法合规与资产安全，提高了公司的经营效率与效果，确保了公司财务报告及相关信息的真实准确，切实保障了投资者的信息知情权、资产收益权以及重大参与决策权等权利。

（二）公司管理层对内部控制的自我评价

根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司不存在财务报告内部控制重大缺陷，董事会认为，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制；

根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷；

自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出日之间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

（三）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

中兴华对公司内部控制进行了审核，并出具了中兴华审字（2023）第 010789 号《和创（北京）科技股份有限公司内部控制鉴证报告》，认为和创科技公司于 2022 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

四、违法违规情况

报告期内，公司及相关主体存在四次因信息披露违规受到股转公司口头警示的自律监管措施，具体情况如下：

（一）2020 年 5 月 13 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司监管一部出具了《关于对和创（北京）科技股份有限公司及相关责任主体采取口头警示的送达通知》（公司监管一部发（2020）监管 107 号），因“2020 年 4 月 30 日，和创科技更

正披露了 2018 年年度报告，对定期报告中涉及的会计差错更正事项做出说明。公司调整前期收入确认和跨期费用、成本等，对 2018 年财务数据进行了追溯调整，调整影响当期净利润-11,170,951.23 元，调整前 2018 年净利润-44,335,132.88 元，调整后 2018 年净利润-55,506,084.11 元，调整比例为-25.20%；调整影响当期净资产-68,026,185.73 元，调整前 2018 年期末净资产 255,131,318.11 元，调整后 2018 年净资产 187,105,132.38 元，调整比例为-26.66%”，导致公司构成信息披露违规，从而对挂牌公司、董事长李汉生及财务负责人崔敏采取口头警示的自律监管措施。

（二）2020 年 6 月 2 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司监管一部出具了《关于对和创（北京）科技股份有限公司及相关责任主体采取口头警示的送达通知》（公司监管一部发（2020）监管 141 号），因“2018 年 6 月 18 日，你公司与福建金科信息技术股份有限公司（以下简称金科信息）签订了《关于提供人民币流动资金借款的框架协议》，由和创科技公司向金科信息提供最高额流动资金借款，最高借款限额为人民币 3500 万元，占和创科技最近一期经审计净资产的 21.77%。和创科技及公司一致行动方持有金科信息 40.8558%的股份，金科信息系和创科技的关联方。2018 年 8 月 2 日、8 月 21 日，和创科技分别召开董事会和股东大会，对上述关联交易事项进行了补充审议并披露”，导致公司构成信息披露违规，从而对挂牌公司、时任董事长李汉生及时任信息披露负责人胡奎采取口头警示的自律监管措施。

（三）2020 年 6 月 12 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司监管一部出具了《关于对和创（北京）科技股份有限公司及相关责任主体采取口头警示的送达通知》（公司监管一部发（2020）监管 177 号），因“2018 年 9 月，和创科技控股股东兼实际控制人刘学臣所控制的苏州图搜众成投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称图搜众成）从挂牌公司借款 180 万元，单日占用最高余额 180 万元，占挂牌公司上一年期末经审计净资产 1.12%。截至 2018 年 12 月 20 日，上述占用资金已经全部归还。公司于 2020 年 5 月 22 日经董事会补充审议并披露”，导致公司构成信息披露违规，从而对和创科技、控股股东、实际控制人兼总经理刘学臣、时任董事长李汉生、时任财务负责人崔敏、时任信息披露负责人胡奎采取口头警示的自律监管措施。

（四）2021 年 4 月 22 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司监管一部出具了《关于对和创（北京）科技股份有限公司及相关责任主体采取口头警示的送达通知》（公司监管一发[2021]监管 304 号），因“和创（北京）科技股份有限公司（证

券简称：和创科技）于 2021 年 4 月 20 日披露了前期会计差错更正公告，对 2019 年度财务报告中涉及的会计差错更正事项做出说明，追溯调整影响 2019 年度净利润 9,088,886.15 元，调整前为-31,439,059.07 元，调整后为-22,350,172.92 元，调整比例为 28.91%；调整影响 2019 年末净资产-17,017,030.75 元，调整前为 150,238,769.35 元，调整后为 133,221,738.60 元，调整比例为-11.33%。”，导致公司构成信息披露违规，从而对和创科技、董事长李汉生、时任财务负责人崔敏采取口头警示的自律监管措施。

综上，除因上述信息披露违规事项导致发行人及相关主体受到口头警示的自律监管措施外，报告期内，发行人不存在因重大违法违规行为受到行政处罚的情形。

五、资金占用及资产转移等情况

2020 年 4 月 29 日，公司召开第二届董事会第二次会议，审议通过了《关于补充确认关联交易暨资金占用的议案》；2020 年 5 月 21 日，公司召开 2019 年年度股东大会，审议通过了《关于补充确认关联交易暨资金占用的议案》，对上述资金占用事项进行了补充确认。

2020 年 6 月 12 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司监管一部出具了《关于对和创（北京）科技股份有限公司及相关责任主体采取口头警示的送达通知》（公司监管一部发（2020）监管 177 号），对公司及相关责任主体采取口头警示的自律监管措施。

除上述资金占用情形外，报告期内，发行人不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情况，不存在固定资产、无形资产等资产被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业转移的情况，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

六、同业竞争情况

（一）同业竞争情况

公司控股股东、实际控制人刘学臣直接或间接控制的除发行人及其子公司外的其

他企业，不存在直接或间接经营与发行人及其子公司相同或相似业务的情形，与公司不存在同业竞争。

（二）关于避免同业竞争的承诺

为避免今后与公司可能出现同业竞争的情形，维护公司的利益和保证公司的长期稳定发展，公司控股股东、实际控制人刘学臣出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，做出如下承诺：

“1、截至本承诺函出具之日，本人、本人的近亲属及本人投资的全资或控股子公司/企业（如有），在中国境内外，不存在以任何方式从事任何与公司所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。公司的资产完整，其资产、业务、人员、财务、及机构均独立于本人及本人的近亲属投资的全资或控股子公司/企业。

2、本人、本人的近亲属及本人投资的全资或控股子公司/企业（如有）将来不会直接或间接从事任何与公司所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与公司现在和将来所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。

3、本人及本人的近亲属目前没有、将来也不会拥有与公司存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的控制权，或在該经济实体、机构、经济组织中担任董事、监事、高级管理人员或核心技术人员。

4、如果本人及本人的近亲属将来存在任何与公司业务相同或相似的业务机会，将立即通知公司并无条件将该等业务机会提供给公司。

5、自本承诺函出具之日起，本承诺函及本承诺函项下之承诺为不可撤销的、持续有效的承诺，直至本人不再是公司实际控制人、控股股东为止。

6、因违反本承诺函任何条款而所获的利益及权益将归公司所有，如违反本承诺函任何条款导致公司遭受的一切经济损失，本人将按该等损失的实际发生金额向公司进行赔偿。”。

同时，图搜众成、图搜众智、图搜成城作为实际控制人刘学臣的一致行动人，出具了《避免同业竞争的承诺函》，做出如下承诺：

“1、截至本承诺函出具之日，本企业及本企业投资的全资或控股子公司/企业（如有），在中国境内外，不存在以任何方式从事任何与公司所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。公司的资产完整，其资产、业务、人员、财务、及机构均独立于本企业及本企业投资的全资或控股子公司/企业。

2、本企业及本企业投资的全资或控股子公司/企业（如有）将来不会直接或间接从事任何与公司所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与公司现在和将来所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。

3、本企业目前没有、将来也不会拥有与公司存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的控制权，或在经济实体、机构、经济组织中担任董事、监事、高级管理人员或核心技术人员。

4、如果本企业将来存在任何与公司业务相同或相似的业务机会，将立即通知公司并无条件将该等业务机会提供给公司。

5、自本承诺函出具之日起，本承诺函及本承诺函项下之承诺为不可撤销的、持续有效的承诺，直至本企业不再是公司实际控制人的一致行动人止。

6、因违反本承诺函任何条款而所获的利益及权益将归公司所有，如违反本承诺函任何条款导致公司遭受的一切经济损失，本企业将按该等损失的实际发生金额向公司进行赔偿。”

七、关联方、关联关系和关联交易情况

（一）关联方及关联方关系

根据《公司法》《证券法》《企业会计准则》等相关法律法规文件的规定，发行人存在以下关联方：

1、发行人的控股股东和实际控制人

发行人的控股股东和实际控制人为刘学臣先生，其具体情况详见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（一）控股

股东、实际控制人情况”。

2、持有发行人 5%以上股份的其他股东

截至本招股说明书签署日，除刘学臣外，持有公司 5%以上股份的其他股东的基本情况详见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（二）持有发行人 5%以上股份的其他主要股东”。

序号	关联方名称	关联关系
1	图搜众成、图搜众智、图搜成城	该三家企业同属于刘学臣控制下的企业，合计持有发行人 22,655,604 股，合计持有发行人 14.1449% 的股份
2	亚东北辰	持有发行人 21,153,779 股，占比 13.2072%
3	富海永成、富海铎创、富海万盛	该三家企业同属于东方富海控制下的企业，合计持有发行人 13,885,271 股，合计持有发行人 8.6691% 的股份
4	红杉瀚辰	持有发行人 11,243,562 股，占比 7.0198%

3、控股股东、实际控制人控制的其他企业或担任董事、高级管理人员的其他企业

序号	关联方名称	关联关系
1	红圈科技	刘学臣的个人独资公司，担任执行董事兼总经理
2	图搜众成	刘学臣控制，红圈科技担任执行事务合伙人
3	图搜众智	刘学臣控制并担任执行事务合伙人
4	图搜成城	刘学臣控制并担任执行事务合伙人
5	红圈一号	刘学臣控制，红圈科技担任执行事务合伙人
6	红圈二号	刘学臣控制，红圈科技担任执行事务合伙人
7	红圈三号	刘学臣控制，红圈科技担任执行事务合伙人
8	成林一号	刘学臣控制，红圈科技担任执行事务合伙人
9	成林二号	刘学臣控制，红圈科技担任执行事务合伙人
10	和创同路（2020 年 4 月 13 日注销）	刘学臣控制并担任执行事务合伙人
11	上海用诚	刘学臣担任董事
12	福建金科	刘学臣、胡奎、陈伟担任董事
13	苏州富海永成投资管理有限公司	陈伟担任总经理

4、发行人的控股、参股公司

序号	关联方名称	关联关系
1	星云和创	和创科技控股子公司，持股 64.9913%
2	新云和创	和创科技控股子公司，持股 60.7477%
3	上海用诚	和创科技参股公司，持股 40.00%
4	福建金科	和创科技参股公司，持股 21.23%（注 1）

注 1：该持股比例为截至 2022 年 6 月 30 日和创科技对福建金科的持股比例。

截至本招股说明书签署日，发行人的控股、参股公司情况详见本招股说明书“第

四节 发行人基本情况”之“七、发行人的分公司、控股子公司、参股公司情况”。

5、发行人的董事、监事、高级管理人员

发行人现任董事为刘学臣、李汉生、况奕、陈伟、周逵、胡奎、宋涛、唐琳、杨兆全，发行人现任监事为黄国强、夏耀峰、刘身强，发行人现任高级管理人员为刘学臣、胡奎、于军、杨宁，具体情况详见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员情况”之“（一）董事、监事、高级管理人员的简要情况”。

6、关联自然人关系密切的家庭成员

持有或控制发行人 5%以上股份的自然人股东，发行人董事、监事、高级管理人员的关系密切的家庭成员为发行人的关联自然人。其中，关系密切的家庭成员主要包括：配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹，子女配偶的父母。

7、董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的其他企业

序号	关联方名称	关联关系
1	北京华创上古投资管理咨询有限公司	李汉生 100%持股，担任执行董事兼经理
2	山东能极电源科技有限公司	北京华创上古投资管理咨询有限公司持股比例 70%，李汉生担任董事长
3	北京和勤新能源技术有限公司	北京华创上古投资管理咨询有限公司持股比例 53.6879%，李汉生担任董事长
4	重庆乘鹭科技有限公司	北京华创上古投资管理咨询有限公司持股比例 45%，为第一大股东，李汉生担任执行董事兼经理
5	重庆爱上智能车科技有限公司	重庆承鹭科技有限公司持股比例 84.6154%，李汉生担任执行董事兼经理
6	北京艾上智能科技有限公司	重庆爱上智能车科技有限公司持股比例 100%，李汉生担任执行董事兼经理
7	重庆上古乘鹭股权投资基金管理有限公司	李汉生曾担任执行董事兼经理（2022 年 9 月注销）
8	北京航管软件技术有限公司	李汉生担任董事长
9	北京上古新泰投资管理有限公司	李汉生担任执行董事兼经理
10	北京水晶球未来投资管理有限公司	李汉生担任执行董事兼经理
11	北京比高天地科技有限公司	李汉生担任执行董事兼经理
12	北京华创嘉成投资管理有限公司	李汉生担任执行董事兼经理
13	天津大海云科技有限公司	李汉生担任董事
14	杭州龙席网络科技股份有限公司	李汉生担任董事
15	北京创仕科锐信息技术有限公司	李汉生担任董事
16	盛景网联科技股份有限公司	李汉生担任董事

17	北京络可英网络科技有限公司	李汉生担任董事
18	北京优债科技有限公司	李汉生担任董事
19	深圳市容奈材料设计有限公司	李汉生担任董事
20	深圳市欧农科技有限公司	李汉生担任董事
21	浙江创力电子股份有限公司	李汉生担任董事
22	山东森鑫环保科技有限公司	李汉生担任董事
23	泰安市卡奔能源科技有限公司	李汉生担任董事
24	北京易观智库网络科技有限公司	李汉生担任董事
25	北京易观亚太科技股份有限公司	李汉生担任董事
26	北京易观网络信息咨询有限公司	李汉生担任董事
27	泰安市法拉第能源科技有限公司	李汉生担任董事
28	北京长城华冠汽车科技股份有限公司	李汉生担任董事
29	北京华创盛景投资管理有限公司	李汉生担任总经理
30	深圳市德方纳米科技股份有限公司	李汉生曾担任董事（2020年6月辞任）
31	北京瑶瑶网络科技有限公司	李汉生曾担任董事（2021年5月辞任）
32	北京新创百树投资管理有限公司	胡奎持股比例40%，为第一大股东，担任执行董事
33	北京百树成林投资管理中心（有限合伙）	北京新创百树投资管理有限公司担任执行事务合伙人
34	苏州成林三号投资管理合伙企业（有限合伙）	北京新创百树投资管理有限公司曾担任执行事务合伙人（2022年9月不再担任）
35	北京燕园中新商业管理中心（有限合伙）	北京新创百树投资管理有限公司担任执行事务合伙人
36	深圳市美兆环境股份有限公司	胡奎担任董事
37	燕园金科（天津）技术有限公司	胡奎曾担任董事（2021年5月辞任）
38	北京橄榄山投资管理咨询有限公司	胡奎曾担任总经理（2020年6月辞任）
39	中创体（北京）创业服务有限公司	胡奎曾担任董事（2020年7月注销）
40	上海肯耐珂萨人力资源科技股份有限公司	陈伟担任董事
41	北京易观智库网络科技有限公司	陈伟担任董事
42	北京八斗互动网络技术有限公司	陈伟担任董事
43	上海翼火蛇信息技术有限公司	陈伟担任董事（2022年2月辞任）
44	江苏博云科技股份有限公司	陈伟担任董事（2022年1月辞任）
45	北京灵犀微光科技有限公司	陈伟担任董事
46	广州一禾企业管理有限公司	陈伟担任董事
47	北京走出趣科技发展有限公司	陈伟担任董事
48	上海斯睿德信息技术有限公司	陈伟担任董事
49	杭州数途信息科技有限公司	陈伟担任董事
50	南京云信达科技有限公司	陈伟担任董事
51	厦门笨鸟电子商务有限公司	陈伟曾担任董事（2021年10月辞任）、黄国强曾担任董事（2021年10月辞任）
52	云势天下(北京)软件有限公司	陈伟曾担任董事（2021年5月辞任）
53	上海锐璨投资有限公司	况奕担任董事长
54	上海锐翀投资有限公司	况奕担任董事长
55	上海锐煦管理咨询有限公司	况奕担任执行董事
56	上海锐坤创业投资有限公司	况奕担任董事
57	苏州新天弈新材料科技有限公司	况奕担任董事
58	上海梅洛体育文化传播有限公司	况奕担任董事
59	北京恒泰博车拍卖有限公司	况奕曾担任董事（2022年8月辞任）

60	北京一径科技有限公司	况奕担任董事
61	北京博车网网络拍卖有限公司	况奕曾担任董事（2022年8月辞任）
62	深圳市一号互联科技有限公司	况奕担任董事
63	上海车赢信息技术有限公司	况奕担任董事
64	杭州麦田汽车服务有限公司	况奕担任董事
65	北京中天孔明科技股份有限公司	况奕担任董事
66	东方慧沃（北京）科技发展有限公司	况奕担任董事
67	广州奇盾信息技术有限公司	况奕担任董事
68	北京新数科技有限公司	况奕担任董事
69	北京鲸鹤科技有限公司	况奕曾担任董事（2021年1月辞任）
70	深圳市医信生物科技开发有限公司	况奕曾担任董事（2020年12月辞任）
71	红杉资本中国基金	董事周逵担任合伙人
72	Yitu limited	董事周逵担任董事
73	IngageApp Global Limited	董事周逵担任董事
74	Pony AI Inc.	董事周逵担任董事
75	Cloopen Group Holding Limited	董事周逵担任董事
76	恒安嘉新（北京）科技股份公司	董事周逵担任董事
77	云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司	董事周逵担任董事
78	上海依图信息技术有限公司	董事周逵担任董事
79	广州康盛生物科技股份有限公司	董事周逵担任董事
80	北京圆心科技集团股份有限公司	董事周逵担任董事
81	杭州今元网络技术有限公司	董事周逵担任董事
82	北京顶象技术有限公司	董事周逵担任董事
83	油滴互联（北京）信息技术有限公司	董事周逵担任董事
84	上海聚水潭网络科技有限公司	董事周逵曾担任董事（2023年2月辞任）
85	深圳市菲森科技有限公司	董事周逵担任董事
86	博锐尚格科技股份有限公司	董事周逵担任董事
87	北京融易算科技有限公司	董事周逵担任董事
88	北京优特捷信息技术有限公司	董事周逵担任董事
89	深圳市聪衡科技有限公司	董事周逵担任董事
90	陕西华筑科技有限公司	董事周逵担任董事
91	数坤（北京）网络科技股份有限公司	董事周逵担任董事
92	北京云道智造科技有限公司	董事周逵担任董事
93	北京仁科互动网络技术有限公司	董事周逵担任董事
94	摩尔线程智能科技（北京）有限责任公司	董事周逵担任董事
95	杭州咏柳科技有限公司	董事周逵担任董事
96	谷斗科技（上海）有限公司	董事周逵担任董事
97	北京壹永科技有限公司	董事周逵担任董事
98	济凡生物科技（北京）有限公司	董事周逵担任董事
99	上海优集工业软件有限公司	董事周逵担任董事
100	成都集致生活科技有限公司	董事周逵担任董事
101	杭州和伍系统科技有限公司	董事周逵担任董事
102	杭州亿格云科技有限公司	董事周逵担任董事
103	北京数牍科技有限公司	董事周逵担任董事
104	北京长远佳信息科技有限公司	董事周逵担任董事
105	武汉爱博泰克生物科技有限公司	董事周逵担任董事
106	全知科技（杭州）有限责任公司	董事周逵担任董事

107	中金数据运营管理（天津）有限公司	董事周逵曾担任董事（2023年1月辞任）
108	北京伊诺凯科技有限公司	董事周逵担任董事
109	杭州天谷信息科技有限公司	董事周逵担任董事
110	菲鹏生物股份有限公司	董事周逵担任董事
111	JST Group Corporation Limited	董事周逵担任董事
112	杭州匠人网络科技有限公司	周逵曾担任董事（2022年12月辞任）
113	北京金山办公软件股份有限公司	宋涛担任董事会秘书兼副总经理、财务负责人
114	北京数科网维技术有限责任公司	宋涛担任董事
115	永拓会计师事务所（特殊普通合伙）	唐琳担任合伙人
116	北京中兴通网络科技股份有限公司	唐琳担任独立董事（2020年5月辞任）
117	高盛雷曼联合资本管理（北京）有限公司	杨兆全持股 90%
118	成都威天下企业管理咨询有限公司	杨兆全持股 95%且担任经理
119	北京巨靠谱企业顾问有限公司	杨兆全持股 95%且担任执行董事（2022年5月注销）
120	北京威诺律师事务所	杨兆全担任主任
121	北京诺康达医药科技股份有限公司	杨兆全担任独立董事
122	江苏辉丰生物农业股份有限公司	杨兆全担任独立董事
123	上海合合信息科技股份有限公司	黄国强担任董事
124	华扬联众数字技术股份有限公司	黄国强担任董事
125	北京富基标商流通信息科技有限公司	黄国强担任董事
126	深圳芯盛思技术有限公司	黄国强担任董事
127	上海刃游网络科技有限公司	黄国强担任董事
128	深圳市华傲数据技术有限公司	黄国强担任董事
129	三未信安科技股份有限公司	黄国强担任董事
130	深圳市国芯物联科技有限公司	黄国强担任董事
131	酒仙网络科技股份有限公司	黄国强担任董事
132	秒秒测科技（北京）有限公司	黄国强担任董事
133	南京睿悦信息技术有限公司	黄国强担任董事
134	成都启英泰伦科技有限公司	黄国强担任董事
135	上海同态信息科技有限责任公司	黄国强担任董事
136	上海腾牛电子商务有限公司	黄国强担任董事
137	深圳市转角街坊网络科技有限公司	黄国强担任董事
138	上海爱会客信息科技有限公司	黄国强担任董事
139	北京四维纵横数据技术有限公司	黄国强担任董事
140	北京宽客网络技术有限公司	黄国强担任董事
141	觅优信息技术（常州）有限公司	黄国强担任董事
142	觅优信息技术（上海）有限公司	黄国强担任董事
143	和力辰光国际文化传媒（北京）股份有限公司	黄国强担任董事
144	北京泽石科技有限公司	黄国强担任董事
145	花意生活（北京）电子商务有限公司	黄国强担任董事
146	有米科技股份有限公司	黄国强担任董事
147	智选数字技术（广州）股份有限公司	黄国强担任董事
148	深圳蜂巢互联科技有限公司	黄国强担任董事
149	广州喜淘信息科技有限公司	黄国强担任董事
150	昆仑万维科技股份有限公司	黄国强担任董事
151	北京铁血科技股份公司	黄国强担任董事

152	杭州银盒宝成科技有限公司	黄国强担任董事
153	杭州云霁科技有限公司	黄国强担任董事
154	华夏天信智能物联股份有限公司	黄国强担任董事
155	职优你（上海）教育科技有限公司	黄国强担任董事
156	广州老虎信息科技有限公司	黄国强担任董事
157	天津乾润商业保理有限责任公司	黄国强担任董事
158	北京蔷薇灵动科技有限公司	黄国强担任董事
159	北京爱论答科技有限公司	黄国强担任董事
160	上海兰渡文化传播有限公司	黄国强担任董事
161	厦门美家帮科技股份有限公司	黄国强担任董事
162	北京永洪商智科技有限公司	黄国强担任董事
163	上海德拓信息技术股份有限公司	黄国强担任董事
164	深圳市富海中小企业发展基金股权投资管理有限公司	黄国强担任董事、副总经理
165	深圳时空壶技术有限公司	黄国强担任董事
166	上海果乘自动化科技有限公司	黄国强担任董事
167	深圳市万事富科技有限公司	黄国强曾担任董事（2020年5月辞任）
168	深圳市东方富海投资管理股份有限公司	黄国强曾担任董事、副总经理（2020年1月辞任）
169	上海晓途网络科技有限公司	黄国强曾担任董事（2020年3月辞任）
170	上海巧房信息科技有限公司	黄国强曾担任董事（2020年12月辞任）
171	野狗科技（北京）有限公司	黄国强曾担任董事（2020年11月辞任）
172	商助科技（北京）有限公司	黄国强曾担任董事（2021年9月辞任）
173	深圳竹云科技股份有限公司	黄国强曾担任董事（2022年1月辞任）
174	北京科太亚洲生态科技股份有限公司	夏耀峰担任董事

注：周逵除上述主要兼职公司外还在红杉资本中国基金部分主体任职

8、其他关联方

（1）除上述 1 至 7 项关联方外，公司的其他关联方还包括发行人控股股东、实际控制人以及公司董事、监事、高级管理人员的关系密切的家庭成员直接或间接控制的，或施加重大影响的，或担任董事、高级管理人员的法人或其他组织。

（2）过去十二个月内满足上述 1 至 7 项，及 8 项（1）中的相关方也构成本公司关联方。

（二）关联交易

1、购销商品、提供和接受劳务的关联交易

（1）采购商品/接受劳务情况

单位：元

关联方	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
云势天下（北京）软件有限公司	采购服务		1,350,000.00	-

北京顶象技术有限公司	采购服务	4,716.98	4,716.98	-
杭州天谷信息科技有限公司	采购服务	1,886.79		

(2) 出售商品/提供劳务情况

单位：元

关联方	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
福建金科	提供技术服务	101,886.79	101,886.79	356,603.77
苏州博纳讯动软件有限公司	提供技术服务		-	17,688.60
上海梅洛体育文化传播有限公司	提供技术服务		-	18,868.02
深圳市美兆环境股份有限公司	提供技术服务		-	5,742.20

2、关键管理人员报酬

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
关键管理人员报酬	3,036,308.18	4,965,983.11	3,594,559.13

3、关联方资金拆借情况

(1) 2020 年关联方资金拆借情况

单位：元

关联方	款项性质	金额	说明
拆出：			
图搜众成	代付股权投资款	200,000.00	注①
拆入：			
图搜众成	资金拆借款	200,000.00	注②

注：①代为向持股平台支付股权投资款 200,000.00 元，系代理商将其对公司预付的部分或全部保证金转为其在持股平台——图搜众成间接持有公司股份，上述资金为代理商向持股平台的投资款。

②资金拆借款 200,000.00 元，系公司向关联方图搜众成拆入资金。

(2) 2021 年关联方资金拆借情况

单位：元

关联方	款项性质	金额	说明
拆出：			
图搜众成	代付股权投资款	450,000.00	注①
图搜众成	代付股权投资款及资金拆借款	2,258,767.00	
拆入：			
图搜众成	资金拆借款	450,000.00	注②

注：①发行人于 2021 年 11 月 5 日向持股平台代付代理商转股的股权投资款 450,000.00 元；2021 年 12 月 31 日代为向持股平台代付代理商转股的股权投资款及偿还资金拆借款共计 2,258,767.00 元，其中 1,808,767.00 系代付代理商向持股平台的股权投资款，450,000.00 元为偿还资金拆借款。

②资金拆借款 45.00 万元系公司自图搜众成拆入资金，该资金拆借款已于 2021 年 12 月 31 日前还清。

(3) 2022 年关联方资金拆借情况

2022 年，公司不存在关联方资金拆借情况。

4、关联方应收应付款项

单位：元

项目名称	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
预付款项：			
云势天下（北京）软件有限公司	-	-	1,350,000.00
合同负债/其他流动负债/ 其他非流动负债：			
福建金科	252,000.00	360,000.00	468,000.00
江苏万邦医药营销有限公司	2,152,263.78	2,152,263.78	1,298,883.50
其他应付款：			
上海用诚	71,770.25	71,770.25	71,770.25
图搜众成	-	-	2,072,315.00

5、关联交易履行的决策程序及独立董事对关联交易的意见

公司在现行有效的《公司章程》《关联交易管理制度》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《信息披露管理制度》等制度中都明确规定了规范关联交易的安排。公司董事会、股东大会审议关联交易时，关联董事及关联股东回避表决。

公司分别于 2022 年 4 月 25 日、2022 年 5 月 16 日召开第二届董事会第十七次会议及 2021 年年度股东大会，审议并通过了《关于补充确认关联交易的议案》，对公司报告期内与关联方之间发生的关联交易进行了确认，履行了相关信息披露义务。

公司独立董事就此发表了独立意见，认为：公司报告期内存在向关联方拆出资金的情况，截至报告期末公司与关联方之间的资金拆借均已全部结清，且未对公司财务和经营成果造成重大影响；除向关联方拆出资金外，公司报告期内补充确认的其他关联交易均符合相关法律、法规及公司关联交易相关制度的规定，是公司业务发展及生产经营的日常所需，是合理和必要的，相关关联交易以市场公允价格定价，遵循公开、公平、公正的原则，不存在损害公司、股东特别是中小股东利益的情况。

八、其他事项

报告期内，公司不存在需要披露的其他事项。

第七节 财务会计信息

一、发行人最近三年及一期的财务报表

(一) 合并资产负债表

单位：元

项目	2022年12月 31日	2021年12月 31日	2020年12月 31日
流动资产：			
货币资金	58,892,963.87	20,852,750.07	18,856,912.92
结算备付金			
拆出资金			
交易性金融资产	313,951,136.30	220,302,386.04	192,824,317.09
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-		
衍生金融资产			
应收票据			
应收账款	545,391.77	137,094.77	619,433.61
应收款项融资	300,000.00		
预付款项	1,437,191.65	848,018.47	2,611,562.49
应收保费			
应收分保账款			
应收分保合同准备金			
其他应收款	1,382,998.00	4,693,257.78	1,237,567.50
其中：应收利息			
应收股利		3,453,672.00	-
买入返售金融资产			
存货	2,560,111.57	1,815,837.88	2,358,569.60
合同资产			
持有待售资产			
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产	21,365,733.06	19,807,705.89	10,212,077.45
流动资产合计	400,435,526.22	268,457,050.90	228,720,440.66
非流动资产：			
发放贷款及垫款			
债权投资			
可供出售金融资产	-		
其他债权投资			
持有至到期投资	-		
长期应收款			
长期股权投资	84,864,760.11	84,650,610.85	87,936,628.10

其他权益工具投资			
其他非流动金融资产			
投资性房地产			
固定资产	341,567.81	516,316.18	696,899.46
在建工程			
生产性生物资产			
油气资产			
使用权资产	6,275,403.93	9,601,407.40	-
无形资产	70,838.91	6,750.00	277,677.86
开发支出			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产			
其他非流动资产	38,413,857.38	39,368,029.26	32,457,336.55
非流动资产合计	129,966,428.14	134,143,113.69	121,368,541.97
资产总计	530,401,954.36	402,600,164.59	350,088,982.63
流动负债：			
短期借款			
向中央银行借款			
拆入资金			
交易性金融负债			
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-		
衍生金融负债			
应付票据			
应付账款	1,825,316.32	7,680,982.03	1,698,473.81
预收款项		-	-
合同负债	138,298,660.33	131,513,161.11	102,795,873.71
卖出回购金融资产款			
吸收存款及同业存放			
代理买卖证券款			
代理承销证券款			
应付职工薪酬	25,858,548.93	17,838,776.61	12,229,770.81
应交税费	2,551,276.12	2,623,629.70	2,177,829.66
其他应付款	12,295,394.97	13,159,169.18	14,710,622.30
其中：应付利息			
应付股利			
应付手续费及佣金			
应付分保账款			
持有待售负债			

一年内到期的非流动负债	4,300,823.30	6,449,267.28	-
其他流动负债	8,168,783.79	7,761,654.45	6,089,820.37
流动负债合计	193,298,803.76	187,026,640.36	139,702,390.66
非流动负债：			
保险合同准备金			
长期借款			
应付债券			
其中：优先股			
永续债			
租赁负债	897,271.90	1,975,408.52	-
长期应付款			
长期应付职工薪酬			
预计负债			
递延收益			
递延所得税负债			
其他非流动负债	111,722,557.93	78,397,234.53	61,726,550.45
非流动负债合计	112,619,829.83	80,372,643.05	61,726,550.45
负债合计	305,918,633.59	267,399,283.41	201,428,941.11
所有者权益（或股东权益）：			
股本	160,168,853.00	152,905,857.00	152,905,857.00
其他权益工具			
其中：优先股			
永续债			
资本公积	512,036,504.94	382,058,626.12	377,152,210.82
减：库存股			
其他综合收益			
专项储备			
盈余公积			
一般风险准备			
未分配利润	-490,482,522.42	-442,033,577.39	-422,888,583.16
归属于母公司所有者权益合计	181,722,835.52	92,930,905.73	107,169,484.66
少数股东权益	42,760,485.25	42,269,975.45	41,490,556.86
所有者权益合计	224,483,320.77	135,200,881.18	148,660,041.52

负债和所有者权益总计	530,401,954.36	402,600,164.59	350,088,982.63
------------	----------------	----------------	----------------

法定代表人：刘学臣 主管会计工作负责人：胡奎 会计机构负责人：胡奎

（二）母公司资产负债表

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
流动资产：			
货币资金	45,478,789.53	20,393,121.26	18,693,798.23
交易性金融资产	214,895,792.00	110,099,033.92	85,259,932.42
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-		
衍生金融资产			
应收票据			
应收账款	543,635.17	132,703.27	613,285.51
应收款项融资	300,000.00		
预付款项	1,435,391.65	836,827.00	1,227,047.60
其他应收款	1,347,545.20	4,643,623.86	1,173,752.46
其中：应收利息			
应收股利		3,453,672.00	-
买入返售金融资产			
存货	1,210,111.57	465,837.88	2,358,569.60
合同资产			
持有待售资产			
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产	21,286,213.67	19,292,141.82	9,661,016.82
流动资产合计	286,497,478.79	155,863,289.01	118,987,402.64
非流动资产：			
债权投资			
可供出售金融资产	-		
其他债权投资			
持有至到期投资	-		
长期应收款			
长期股权投资	144,009,271.59	143,795,122.33	147,081,139.58
其他权益工具投资			
其他非流动金融资产			
投资性房地产			
固定资产	341,080.54	514,635.02	693,322.92
在建工程			

生产性生物资产			
油气资产			
使用权资产	6,051,530.87	8,993,752.02	-
无形资产	70,838.91	6,750.00	277,677.86
开发支出			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产			
其他非流动资产	38,413,857.38	39,368,029.26	32,457,336.55
非流动资产合计	188,886,579.29	192,678,288.63	180,509,476.91
资产总计	475,384,058.08	348,541,577.64	299,496,879.55
流动负债：			
短期借款			
交易性金融负债			
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-		
衍生金融负债			
应付票据			
应付账款	1,825,316.32	7,680,982.03	1,694,123.67
预收款项		-	-
卖出回购金融资产款			
应付职工薪酬	25,802,273.67	17,791,160.04	12,183,719.95
应交税费	2,534,225.52	2,608,592.07	2,150,757.94
其他应付款	12,274,903.70	13,139,130.41	14,673,850.26
其中：应付利息			
应付股利			
合同负债	136,146,396.55	129,360,897.33	101,496,990.21
持有待售负债			
一年内到期的非流动负债	4,102,971.19	6,064,023.23	-
其他流动负债	8,168,783.79	7,761,654.45	6,089,820.37
流动负债合计	190,854,870.74	184,406,439.56	138,289,262.40
非流动负债：			
长期借款			
应付债券			
其中：优先股			
永续债			
租赁负债	897,271.90	1,777,556.40	-
长期应付款			
长期应付职工薪酬			
预计负债			
递延收益			
递延所得税负债			
其他非流动负债	111,722,557.93	78,397,234.53	61,726,550.45

非流动负债合计	112,619,829.83	80,174,790.93	61,726,550.45
负债合计	303,474,700.57	264,581,230.49	200,015,812.85
所有者权益：			
股本	160,168,853.00	152,905,857.00	152,905,857.00
其他权益工具			
其中：优先股			
永续债			
资本公积	496,807,510.78	366,829,631.96	361,923,216.66
减：库存股			
其他综合收益			
专项储备			
盈余公积			
一般风险准备			
未分配利润	485,067,006.27	435,775,141.81	415,348,006.96
所有者权益合计	171,909,357.51	83,960,347.15	99,481,066.70
负债和所有者权益合计	475,384,058.08	348,541,577.64	299,496,879.55

（三）合并利润表

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、营业总收入	170,344,338.31	144,652,779.20	107,942,593.97
其中：营业收入	170,344,338.31	144,652,779.20	107,942,593.97
利息收入			
已赚保费			
手续费及佣金收入			
二、营业总成本	228,298,145.87	170,350,276.35	122,000,440.24
其中：营业成本	60,036,014.95	40,510,298.59	21,093,110.38
利息支出			
手续费及佣金支出			
退保金			
赔付支出净额			
提取保险责任准备金净额			
保单红利支出			
分保费用			
税金及附加	1,178,009.97	1,229,300.45	952,250.56
销售费用	91,610,605.11	75,899,167.72	56,199,576.38
管理费用	25,091,703.05	19,695,601.11	16,049,012.80
研发费用	50,350,776.17	32,727,625.07	27,759,506.76

财务费用	31,036.62	288,283.41	-53,016.64
其中：利息费用	-	-	-
利息收入	283,769.01	137,226.35	70,172.64
加：其他收益	387,657.92	317,462.02	345,234.33
投资收益（损失以“-”号填列）	7,395,673.08	5,496,589.47	3,756,218.67
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	214,149.26	167,654.75	864.82
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”号填列）			
汇兑收益（损失以“-”号填列）			
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）			
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	2,704,127.81	1,647,870.87	2,342,382.57
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-163,759.29	64,075.80	-131,061.60
资产减值损失（损失以“-”号填列）		-	-79,011.79
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-45,451.89	-44,786.65	16,832.41
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	-47,675,559.93	-18,216,285.64	-7,807,251.68
加：营业外收入	100,003.23	100,012.33	9.82
减：营业外支出	362,212.51	227,730.63	39,758.25
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-47,937,769.21	-18,344,003.94	-7,847,000.11
减：所得税费用	20,666.02	21,571.70	26,328.22
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	-47,958,435.23	-18,365,575.64	-7,873,328.33
其中：被合并方在合并前实现的净利润			
（一）按经营持续性分类：			
1. 持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	-47,958,435.23	-18,365,575.64	-7,873,328.33
2. 终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）		-	-
（二）按所有权归属分类：			
1. 少数股东损益（净亏损以“-”号填列）	490,509.80	779,418.59	599,393.13

2. 归属于母公司所有者的净利润（净亏损以“-”号填列）	-48,448,945.03	-19,144,994.23	-8,472,721.46
六、其他综合收益的税后净额			
（一）归属于母公司所有者的其他综合收益的税后净额			
1. 不能重分类进损益的其他综合收益			
（1）重新计量设定受益计划变动额			
（2）权益法下不能转损益的其他综合收益			
（3）其他权益工具投资公允价值变动			
（4）企业自身信用风险公允价值变动			
（5）其他			
2. 将重分类进损益的其他综合收益			
（1）权益法下可转损益的其他综合收益			
（2）其他债权投资公允价值变动			
（3）可供出售金融资产公允价值变动损益	-		
（4）金融资产重分类计入其他综合收益的金额			
（5）持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益	-		
（6）其他债权投资信用减值准备			
（7）现金流量套期储备			
（8）外币财务报表折算差额			
（9）其他			
（二）归属于少数股东的其他综合收益的税后净额			
七、综合收益总额	-47,958,435.23	-18,365,575.64	-7,873,328.33
（一）归属于母公司所有者的综合收益总额	-48,448,945.03	-19,144,994.23	-8,472,721.46
（二）归属于少数股东的综合收益总额	490,509.80	779,418.59	599,393.13
八、每股收益：			
（一）基本每股收益（元/股）	-0.30	-0.13	-0.06

(二) 稀释每股收益 (元/股)	-0.30	-0.13	-0.06
------------------	-------	-------	-------

法定代表人：刘学臣 主管会计工作负责人：胡奎 会计机构负责人：胡奎

(四) 母公司利润表

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、营业收入	170,344,338.31	144,652,779.20	107,942,593.97
减：营业成本	60,036,014.95	40,510,298.59	21,093,110.38
税金及附加	1,178,009.97	1,227,954.40	952,958.32
销售费用	91,610,605.11	75,899,167.72	56,199,576.38
管理费用	23,193,075.34	18,099,697.21	13,957,308.24
研发费用	50,350,776.17	32,727,625.07	27,759,506.76
财务费用	20,708.76	270,814.53	-46,859.87
其中：利息费用	280,171.08		
利息收入	276,637.49	121,522.91	56,755.87
加：其他收益	387,657.92	316,196.86	296,674.05
投资收益（损失以“-”号填列）	5,044,142.21	2,752,904.12	1,593,744.73
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	214,149.26	167,654.75	864.82
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”号填列）			
汇兑收益（损失以“-”号填列）			
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）			
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	1,775,792.00	679,033.92	839,932.42
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-146,943.27	80,013.52	-125,759.72
资产减值损失（损失以“-”号填列）		-	-79,011.79
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-45,451.89	-44,786.65	16,832.41
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	-49,029,655.02	-20,299,416.55	-9,430,594.14
加：营业外收入	100,003.07	100,012.33	9.22
减：营业外支出	362,212.51	227,730.63	39,758.25

三、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	-49,291,864.46	-20,427,134.85	-9,470,343.17
减：所得税费用			
四、净利润（净亏损以“－”号填列）	-49,291,864.46	-20,427,134.85	-9,470,343.17
（一）持续经营净利润（净亏损以“－”号填列）	-49,291,864.46	-20,427,134.85	-9,470,343.17
（二）终止经营净利润（净亏损以“－”号填列）			
五、其他综合收益的税后净额			
（一）不能重分类进损益的其他综合收益			
1. 重新计量设定受益计划变动额			
2. 权益法下不能转损益的其他综合收益			
3. 其他权益工具投资公允价值变动			
4. 企业自身信用风险公允价值变动			
5. 其他			
（二）将重分类进损益的其他综合收益			
1. 权益法下可转损益的其他综合收益			
2. 其他债权投资公允价值变动			
3. 可供出售金融资产公允价值变动损益	-		
4. 金融资产重分类计入其他综合收益的金额			
5. 持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益	-		
6. 其他债权投资信用减值准备			
7. 现金流量套期储备			
8. 外币财务报表折算差额			
9. 其他			
六、综合收益总额	-49,291,864.46	-20,427,134.85	-9,470,343.17
七、每股收益：			
（一）基本每股收益（元/股）			
（二）稀释每股收益（元/股）			

(五) 合并现金流量表

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务现金	220,231,032.53	200,852,429.35	153,294,998.00
客户存款和同业存放款项净增加额			
向中央银行借款净增加额			
收到原保险合同保费取得的现金			
收到再保险业务现金净额			
保户储金及投资款净增加额			
处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产净增加额	-		
收取利息、手续费及佣金的现金			
拆入资金净增加额			
回购业务资金净增加额			
代理买卖证券收到的现金净额			
收到的税费返还	498,908.49		
收到其他与经营活动有关的现金	924,015.84	1,892,886.57	1,753,739.30
经营活动现金流入小计	221,653,956.86	202,745,315.92	155,048,737.30
购买商品、接受劳务支付的现金	12,782,797.51	9,979,281.38	6,183,234.06
客户贷款及垫款净增加额			
存放中央银行和同业款项净增加额			
支付原保险合同赔付款项的现金			
为交易目的而持有的金融资产净增加额			
拆出资金净增加额			
支付利息、手续费及佣金的现金			
支付保单红利的现金			
支付给职工以及为职工支付的现金	176,132,931.31	129,960,582.69	98,290,083.50
支付的各项税费	10,597,768.97	10,501,439.22	9,826,064.96

支付其他与经营活动有关的现金	19,275,558.42	20,433,967.79	24,847,314.30
经营活动现金流出小计	218,789,056.21	170,875,271.08	139,146,696.82
经营活动产生的现金流量净额	2,864,900.651	31,870,044.84	15,902,040.48
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	771,540,000.00	209,020,000.00	243,030,000.00
取得投资收益收到的现金	12,200,573.37	7,728,736.64	5,253,651.59
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额		56,020.00	21,280.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计	783,740,573.37	216,804,756.64	248,304,931.59
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	206,609.25	139,681.99	561,958.35
投资支付的现金	864,120,000.00	237,250,000.00	258,520,000.00
质押贷款净增加额			
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金		-	-
投资活动现金流出小计	864,326,609.25	237,389,681.99	259,081,958.35
投资活动产生的现金流量净额	-80,586,035.88	-20,584,925.35	-10,777,026.76
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	142,499,981.52		
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金			
取得借款收到的现金		-	-
发行债券收到的现金			
收到其他与筹资活动有关的现金	45,158.65		
筹资活动现金流入小计	142,545,140.17	-	-
偿还债务支付的现金	8,748,869.39	7,020,159.81	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	295,459.26	416,685.71	-
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润			
支付其他与筹资活动有关的现金	17,579,462.49	2,012,436.82	1,300,000.00
筹资活动现金流出小计	26,623,791.14	9,449,282.34	1,300,000.00

筹资活动产生的现金流量净额	115,921,349.03	-9,449,282.34	-1,300,000.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响		-	-
五、现金及现金等价物净增加额	38,200,213.80	1,835,837.15	3,825,013.72
加：期初现金及现金等价物余额	20,692,750.07	18,856,912.92	15,031,899.20
六、期末现金及现金等价物余额	58,892,963.87	20,692,750.07	18,856,912.92

法定代表人：刘学臣 主管会计工作负责人：胡奎 会计机构负责人：胡奎

(六) 母公司现金流量表

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	220,231,032.53	200,002,429.35	153,294,998.00
收到的税费返还			
收到其他与经营活动有关的现金	1,016,884.16	2,695,670.49	1,020,761.65
经营活动现金流入小计	221,247,916.69	202,698,099.84	154,315,759.65
购买商品、接受劳务支付的现金	12,782,797.51	9,979,281.38	6,183,234.06
支付给职工以及为职工支付的现金	174,951,446.58	129,148,695.60	97,692,944.65
支付的各项税费	10,576,414.68	10,536,288.58	9,744,849.13
支付其他与经营活动有关的现金	19,089,587.14	21,385,091.83	24,022,059.86
经营活动现金流出小计	217,400,245.91	171,049,357.39	137,643,087.70
经营活动产生的现金流量净额	3,847,670.78	31,648,742.45	16,672,671.95
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	722,140,000.00	92,420,000.00	119,700,000.00
取得投资收益收到的现金	8,962,698.87	3,425,181.79	2,254,064.59
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额		56,020.00	21,280.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金			

投资活动现金流入小计	731, 102, 698. 87	95,901,201.79	121,975,344.59
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	206, 609. 25	139,681.99	561,958.35
投资支付的现金	825, 840, 000. 00	117,420,000.00	123,330,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	826, 046, 609. 25	117,559,681.99	123,891,958.35
投资活动产生的现金流量净额	-94, 943, 910. 38	-21,658,480.20	-1,916,613.76
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	142, 499, 981. 52		
取得借款收到的现金			
发行债券收到的现金			
收到其他与筹资活动有关的现金	45, 158. 65		
筹资活动现金流入小计	142, 545, 140. 17	-	-
偿还债务支付的现金	8, 343, 598. 73	6,623,518.88	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	280, 171. 08	387,420.34	-
支付其他与筹资活动有关的现金	17, 579, 462. 49	1,440,000.00	1,300,000.00
筹资活动现金流出小计	26, 203, 232. 30	8,450,939.22	1,300,000.00
筹资活动产生的现金流量净额	116, 341, 907. 87	-8,450,939.22	-1,300,000.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响		-	-
五、现金及现金等价物净增加额	25, 245, 668. 27	1,539,323.03	13,456,058.19
加：期初现金及现金等价物余额	20, 233, 121. 26	18,693,798.23	5,237,740.04
六、期末现金及现金等价物余额	45, 478, 789. 53	20,233,121.26	18,693,798.23

1. 股东投入的普通股													
2. 其他权益工具持有者投入资本													
3. 股份支付计入所有者权益的金额				4,906,415.30								4,906,415.30	
4. 其他													
(三) 利润分配													
1. 提取盈余公积													
2. 提取一般风险准备													
3. 对所有者(或股东)的分配													
4. 其他													
(四) 所有者权益内部结转													
1. 资本公积转增资本(或股本)													
2. 盈余公积转增资本(或股本)													
3. 盈余公积弥补亏损													
4. 设定受益计划变动额结转留存收益													
5. 其他综合收益结转留存收益													
6. 其他													
(五) 专项储备													
1. 本期提取													
2. 本期使用													
(六) 其他													
四、本年期末余额	152,905,857.00			382,058,626.12						442,033,577.39	-	42,269,975.45	135,200,881.18

单位：元

项目	2020 年度												
----	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

6. 其他												
（五）专项储备												
1. 本期提取												
2. 本期使用												
（六）其他												
四、本年期末余额	152,905,857.00				361,923,216.66						415,348,006.96	99,481,066.70

二、 审计意见

2022 年度	
审计意见	无保留意见
审计报告中的特别段落	无
审计报告编号	中兴华审字（2023）第 013188 号
审计机构名称	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）
审计机构地址	北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层
审计报告日期	2023 年 4 月 27 日
注册会计师姓名	臧青海、陈艳红
2021 年度	
审计意见	无保留意见
审计报告中的特别段落	无
审计报告编号	中兴华审字（2022）第 011944 号
审计机构名称	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）
审计机构地址	北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHOB 座 20 层
审计报告日期	2022 年 4 月 25 日
注册会计师姓名	臧青海、陈艳红
2020 年度	
审计意见	无保留意见
审计报告中的特别段落	无
审计报告编号	中兴华审字（2021）第 011465 号
审计机构名称	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）
审计机构地址	北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHOB 座 20 层
审计报告日期	2022 年 4 月 25 日
注册会计师姓名	臧青海、陈艳红

三、 财务报表的编制基准及合并财务报表范围

（一）财务报表的编制基础

本公司财务报表以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部发布的《企业会计准则——基本准则》（财政部令第 33 号发布、财政部令第 76 号修订）、于 2006 年 2 月 15 日及其后颁布和修订的 42 项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”），以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）的披露规定编制。

根据企业会计准则的相关规定，本公司会计核算以权责发生制为基础。除某些金

融工具外，本财务报表均以历史成本为计量基础。资产如果发生减值，则按照相关规定计提相应的减值准备。

（二）合并财务报表范围及变化情况

1、财务报表合并范围

子公司名称	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
新云和创（北京）科技有限公司	是	是	是
星云和创（北京）科技有限公司	是	是	是
上海用诚计算机技术有限公司	否	否	否

2、报告期合并范围的变化情况

无。

四、会计政策、估计

（一）会计政策和会计估计

具体会计政策和会计估计提示：

适用 不适用

本公司所编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了本公司的财务状况、经营成果、所有者权益变动和现金流量等有关信息。

1.遵循企业会计准则的声明

本公司编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了本公司**2022年12月31日**、**2021年12月31日**、**2020年12月31日**的合并及母公司财务状况及**2022年度**、**2021年度**、**2020年度**的合并及母公司经营成果和合并及母公司现金流量等有关信息。此外，本公司的财务报表在所有重大方面符合中国证券监督管理委员会2014年修订的《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号—财务报告的一般规定》有关财务报表及其附注的披露要求。

2.会计期间

本公司的会计期间分为年度和中期，会计中期指短于一个完整的会计年度的报告期间。本公司会计年度采用公历年度，即每年自 1 月 1 日起至 12 月 31 日止。

3.营业周期

正常营业周期是指本公司从购买用于加工的资产起至实现现金或现金等价物的期间。本公司以 12 个月作为一个营业周期，并以其作为资产和负债的流动性划分标准。

4.记账本位币

人民币为本公司及子公司经营所处的主要经济环境中的货币，本公司及子公司以人民币为记账本位币。本公司编制本财务报表时所采用的货币为人民币。

5.同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

√适用 不适用

(1) 同一控制下的企业合并的会计处理方法

√适用 不适用

参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制，且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。同一控制下的企业合并，在合并日取得对其他参与合并企业控制权的一方为合并方，参与合并的其他企业为被合并方。合并日，是指合并方实际取得对被合并方控制权的日期。

公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日被合并方资产、负债（包括最终控制方收购被合并方形成的商誉）在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量；取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积中的股本溢价，资本公积中股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

合并方为进行企业合并发生的各项直接费用，于发生时计入当期损益。

(2) 非同一控制下的企业合并的会计处理方法

√适用 不适用

参与合并的企业在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下的企业合并。非同一控制下的企业合并，在购买日取得对其他参与合并企业控制权的一方为购买方，参与合并的其他企业为被购买方。购买日，是指为购买方实际取得对被购买方控制权的日期。

对于非同一控制下的企业合并，合并成本包含购买日购买方为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值，为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他管理费用于发生时计入当期损益。购买方作为合并对价发行的权益性证券或债务性证券的交易费用，计入权益性证券或债务性证券的初始确认金额。所涉及的或有对价按其在购买日的公允价值计入合并成本，购买日后 12 个月内出现对购买日已存在情况的新的或进一步证据而需要调整或有对价的，相应调整合并商誉。购买方发生的合并成本及在合并中取得的可辨认净资产按购买日的公允价值计量。合并成本大于合并中取得的被购买方于购买日可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，首先对取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值以及合并成本的计量进行复核，复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益。

购买方取得被购买方的可抵扣暂时性差异，在购买日因不符合递延所得税资产确认条件而未予确认的，在购买日后 12 个月内，如取得新的或进一步的信息表明购买日的相关情况已经存在，预期被购买方在购买日可抵扣暂时性差异带来的经济利益能够实现的，则确认相关的递延所得税资产，同时减少商誉，商誉不足冲减的，差额部分确认为当期损益；除上述情况以外，确认与企业合并相关的递延所得税资产的，计入当期损益。

通过多次交易分步实现的非同一控制下企业合并，根据《财政部关于印发企业会计准则解释第 5 号的通知》（财会〔2012〕19 号）和《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第五十一条关于“一揽子交易”的判断标准（参见本招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“6. 合并财务报表的编制方法”（2）），判断该多次交易是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，参考本部分前面各段描述及本招股说明书“第七节财务会计信

息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“22.长期股权投资”进行会计处理；不属于“一揽子交易”的，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：

在个别财务报表中，以购买日之前所持被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，在处置该项投资时将与其相关的其他综合收益采用与被购买方直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理（即，除了按照权益法核算的在被购买方重新计量设定受益计划净负债或净资产导致的变动中的相应份额以外，其余转入当期投资收益）。

在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，与其相关的其他综合收益应当采用与被购买方直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理（即，除了按照权益法核算的在被购买方重新计量设定受益计划净负债或净资产导致的变动中的相应份额以外，其余转为购买日所属当期投资收益）。

6.合并财务报表的编制方法

适用 不适用

（1）合并财务报表范围的确定原则

合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。控制是指本公司拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响该回报金额。合并范围包括本公司及全部子公司。子公司，是指被本公司控制的主体。

一旦相关事实和情况的变化导致上述控制定义涉及的相关要素发生了变化，本公司将进行重新评估。

（2）合并财务报表编制的方法

从取得子公司的净资产和生产经营决策的实际控制权之日起，本公司开始将其纳入合并范围；从丧失实际控制权之日起停止纳入合并范围。对于处置的子公司，处置

日前的经营成果和现金流量已经适当地包括在合并利润表和合并现金流量表中；当期处置的子公司，不调整合并资产负债表的期初数。非同一控制下企业合并增加的子公司，其购买日后的经营成果及现金流量已经适当地包括在合并利润表和合并现金流量表中，且不调整合并财务报表的期初数和对比数。同一控制下企业合并增加的子公司，其自合并当期期初至合并日的经营成果和现金流量已经适当地包括在合并利润表和合并现金流量表中，并且同时调整合并财务报表的对比数。

在编制合并财务报表时，子公司与本公司采用的会计政策或会计期间不一致的，按照本公司的会计政策和会计期间对子公司财务报表进行必要的调整。对于非同一控制下企业合并取得的子公司，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。

公司内所有重大往来余额、交易及未实现利润在合并财务报表编制时予以抵销。

子公司的股东权益及当期净损益中不属于本公司所拥有的部分分别作为少数股东权益及少数股东损益在合并财务报表中股东权益及净利润项下单独列示。子公司当期净损益中属于少数股东权益的份额，在合并利润表中净利润项目下以“少数股东损益”项目列示。少数股东分担的子公司的亏损超过了少数股东在该子公司期初股东权益中所享有的份额，仍冲减少数股东权益。

当因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司的控制权时，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益，在丧失控制权时采用与被购买方直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理（即，除了在该原有子公司重新计量设定受益计划净负债或净资产导致的变动以外，其余一并转为当期投资收益）。其后，对该部分剩余股权按照《企业会计准则第2号——长期股权投资》或《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》等相关规定进行后续计量，详见本招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“10.金融工具”或本招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“22.长期股权投资”。

本公司通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的，需区分处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易是否属于一揽子交易。处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：①这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；②这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；③一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；④一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。不属于一揽子交易的，对其中的每一项交易视情况分别按照“不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的长期股权投资”（详见本招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“22.长期股权投资”）和“因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司的控制权”（详见前段）适用的原则进行会计处理。处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

7.合营安排分类及共同经营会计处理方法

适用 不适用

8.现金及现金等价物的确定标准

本公司现金及现金等价物包括库存现金、可以随时用于支付的存款以及本公司持有的期限短（一般为从购买日起三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

9.外币业务和外币报表折算

适用 不适用

10.金融工具

适用 不适用

在本公司成为金融工具合同的一方时确认一项金融资产或金融负债。

(1) 金融资产的分类、确认和计量

本公司根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为：以摊余成本计量的金融资产；以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

金融资产在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产，相关交易费用计入初始确认金额。因销售产品或提供劳务而产生的、未包含或不考虑重大融资成分的应收账款或应收票据，本公司按照预期有权收取的对价金额作为初始确认金额。

①以摊余成本计量的金融资产

本公司管理以摊余成本计量的金融资产的业务模式为以收取合同现金流量为目标，且此类金融资产的合同现金流量特征与基本借贷安排相一致，即在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。本公司对于此类金融资产，采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量，其摊销或减值产生的利得或损失，计入当期损益。

②以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

本公司管理此类金融资产的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，且此类金融资产的合同现金流量特征与基本借贷安排相一致。本公司对此类金融资产按照公允价值计量且其变动计入其他综合收益，但减值损失或利得、汇兑损益和按照实际利率法计算的利息收入计入当期损益。

此外，本公司将部分非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。本公司将该类金融资产的相关股利收入计入当期损益，公允价值变动计入其他综合收益。当该金融资产终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失将从其他综合收益转入留存收益，不计入当期损益。

③以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

本公司将上述以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产之外的金融资产，分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益

的金融资产。此外，在初始确认时，本公司为了消除或显著减少会计错配，将部分金融资产指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。对于此类金融资产，本公司采用公允价值进行后续计量，公允价值变动计入当期损益。

（2）金融负债的分类、确认和计量

金融负债于初始确认时分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债和其他金融负债。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，相关交易费用直接计入当期损益，其他金融负债的相关交易费用计入其初始确认金额。

①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具）和初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具），按照公允价值进行后续计量，除与套期会计有关外，公允价值变动计入当期损益。

被指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，该负债由本公司自身信用风险变动引起的公允价值变动计入其他综合收益，且终止确认该负债时，计入其他综合收益的自身信用风险变动引起的其公允价值累计变动额转入留存收益。其余公允价值变动计入当期损益。若按上述方式对该等金融负债的自身信用风险变动的影响进行处理会造成或扩大损益中的会计错配的，本公司将该金融负债的全部利得或损失（包括企业自身信用风险变动的影响金额）计入当期损益。

②其他金融负债

除金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债、财务担保合同外的其他金融负债分类为以摊余成本计量的金融负债，按摊余成本进行后续计量，终止确认或摊销产生的利得或损失计入当期损益。

（3）金融资产转移的确认依据和计量方法

满足下列条件之一的金融资产，予以终止确认：①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；②该金融资产已转移，且将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方；③该金融资产已转移，虽然企业既没有转移也没有保留金融资产所有权

上几乎所有的风险和报酬，但是放弃了对该金融资产的控制。

若企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，且未放弃对该金融资产的控制的，则按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。继续涉入所转移金融资产的程度，是指该金融资产价值变动使企业面临的风险水平。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产的账面价值及因转移而收到的对价与原计入其他综合收益的公允价值变动累计额之和的差额计入当期损益。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产的账面价值在终止确认及未终止确认部分之间按其相对的公允价值进行分摊，并将因转移而收到的对价与应分摊至终止确认部分的原计入其他综合收益的公允价值变动累计额之和与分摊的前述账面金额之差额计入当期损益。

本公司对采用附追索权方式出售的金融资产，或将持有的金融资产背书转让，需确定该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移。已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不终止确认该金融资产；既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则继续判断企业是否对该资产保留了控制，并根据前面各段所述的原则进行会计处理。

（4）金融负债的终止确认

金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除的，本公司终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。本公司（借入方）与借出方签订协议，以承担新金融负债的方式替换原金融负债，且新金融负债与原金融负债的合同条款实质上不同的，终止确认原金融负债，同时确认一项新金融负债。本公司对原金融负债（或其一部分）的合同条款作出实质性修改的，终止确认原金融负债，同时按照修改后的条款确认一项新金融负债。

金融负债（或其一部分）终止确认的，本公司将其账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的负债）之间的差额，计入当期损益。

（5）金融资产和金融负债的抵销

当本公司具有抵销已确认金额的金融资产和金融负债的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的，同时本公司计划以净额结算或同时变现该金融资产和清偿该金融负债时，金融资产和金融负债以相互抵销后的净额在资产负债表内列示。除此以外，金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，不予相互抵销。

（6）金融资产和金融负债的公允价值确定方法

公允价值，是指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格。金融工具存在活跃市场的，本公司采用活跃市场中的报价确定其公允价值。活跃市场中的报价是指易于定期从交易所、经纪商、行业协会、定价服务机构等获得的价格，且代表了在公平交易中实际发生的市场交易的价格。金融工具不存在活跃市场的，本公司采用估值技术确定其公允价值。估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具当前的公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。在估值时，公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并尽可能优先使用相关可观察输入值。在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，使用不可输入值。

（7）权益工具

权益工具是指能证明拥有本公司在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。本公司发行（含再融资）、回购、出售或注销权益工具作为权益的变动处理，与权益性交易相关的交易费用从权益中扣减。本公司不确认权益工具的公允价值变动。

本公司权益工具在存续期间分派股利（含分类为权益工具的工具所产生的“利息”）的，作为利润分配处理。

公司与可比公司的信用减值损失比例及确定依据

公司与可比公司的信用减值损失比例及确定依据详见本招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3.应收账款”。

11.应收票据

适用 不适用

12.应收款项

适用 不适用

应收款项的确认、计量详见本招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“10.金融工具”。

对于不含重大融资成分的应收款项，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对于包含重大融资成分的应收款项和合同资产，本公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
组合 1：应收合并范围内关联方款项	本组合为信用风险较低的合并范围内关联单位款项
组合 2：应收第三方款项	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征

公司与可比公司的预期信用损失（坏账计提）比例及确定依据

公司与可比公司的信用减值损失比例及确定依据详见本招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3.应收账款”。

13.应收款项融资

适用 不适用

14.其他应收款

适用 不适用

其他应收款的确认、计量详见本招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“10.金融工具”。

本公司依据其他应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来 12 个月内、或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。除了单项评估信用风险的其他应收款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
组合 1：应收合并范围内关联方款项	本组合为信用风险较低的合并范围内关联单位款项
组合 2：应收其他款项	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征

15.存货

适用 不适用

（1）存货的分类

存货主要包括库存商品、合同履约成本等。

（2）发出存货的计价方法

存货在取得时按实际成本计价，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。领用和发出时按先进先出法计价。

（3）存货可变现净值的确定依据

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的

金额计入当期损益。

(4) 存货的盘存制度

存货的盘存制度为永续盘存制。

(5) 低值易耗品和包装物的摊销方法

不适用。

16. 合同资产

适用 不适用

(1) 合同资产的确认方法及标准

本公司将客户尚未支付合同对价，但本公司已经依据合同履行了履约义务，且不属于无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收款的权利，在资产负债表中列示为合同资产。同一合同下的合同资产和合同负债以净额列示，不同合同下的合同资产和合同负债不予抵销。

(2) 合同资产预期信用损失的确定方法及会计处理方法

对于不含重大融资成分的合同资产，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对于包含重大融资成分的合同资产，本公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

17. 合同成本

适用 不适用

本公司为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，作为合同取得成本确认为一项资产。

为履行合同发生的成本不属于《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》之外的其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，作为合同履约成本确认为一项资产：①该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材

料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；②该成本增加了本公司未来用于履行履约义务的资源；③该成本预期能够收回。

与合同成本有关的资产采用与该资产相关的商品或服务收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。

18.持有待售资产

适用 不适用

本公司若主要通过出售（包括具有商业实质的非货币性资产交换，下同）而非持续使用一项非流动资产或处置组收回其账面价值的，则将其划分为持有待售类别。具体标准为同时满足以下条件：某项非流动资产或处置组根据类似交易中出售此类资产或处置组的惯例，在当前状况下即可立即出售；本公司已经就出售计划作出决议且获得确定的购买承诺；预计出售将在一年内完成。其中，处置组是指在一项交易中作为整体通过出售或其他方式一并处置的一组资产，以及在该交易中转让的与这些资产直接相关的负债。处置组所属的资产组或资产组组合按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》分摊了企业合并中取得的商誉的，该处置组应当包含分摊至处置组的商誉。

本公司初始计量或在资产负债表日重新计量划分为持有待售的非流动资产和处置组时，其账面价值高于公允价值减去出售费用后的净额的，将账面价值减记至公允价值减去出售费用后的净额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提持有待售资产减值准备。对于处置组，所确认的资产减值损失先抵减处置组中商誉的账面价值，再按比例抵减该处置组内适用《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》（以下简称“持有待售准则”）的计量规定的各项非流动资产的账面价值。后续资产负债表日持有待售的处置组公允价值减去出售费用后的净额增加的，以前减记的金额应当予以恢复，并在划分为持有待售类别后适用持有待售准则计量规定的非流动资产确认的资产减值损失金额内转回，转回金额计入当期损益，并根据处置组中除商誉外适用持有待售准则计量规定的各项非流动资产账面价值所占比重按比例增加其账面价值；已抵减的商誉账面价值，以及适用持有待售准则计量规定的非流动资产在划分为持有待售类别前确认的资产减值损失不得转回。

持有待售的非流动资产或处置组中的非流动资产不计提折旧或摊销，持有待售的处置组中负债的利息和其他费用继续予以确认。

非流动资产或处置组不再满足持有待售类别的划分条件时，本公司不再将其继续划分为持有待售类别或将非流动资产从持有待售的处置组中移除，并按照以下两者孰低计量：（1）划分为持有待售类别前的账面价值，按照假定不划分为持有待售类别情况下本应确认的折旧、摊销或减值等进行调整后的金额；（2）可收回金额。

19. 债权投资

适用 不适用

20. 其他债权投资

适用 不适用

21. 长期应收款

适用 不适用

22. 长期股权投资

适用 不适用

本部分所指的长期股权投资是指本公司对被投资单位具有控制、共同控制或重大影响的长期股权投资。本公司对被投资单位不具有控制、共同控制或重大影响的长期股权投资，作为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产核算，其中如果属于非交易性的，本公司在初始确认时可选择将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产核算，其会计政策参见本招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“10.金融工具”。

共同控制，是指本公司按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。重大影响，是指本公司对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。

（1）投资成本的确定

对于同一控制下的企业合并取得的长期股权投资，在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。以发行

权益性证券作为合并对价的，在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，按照发行股份的面值总额作为股本，长期股权投资初始投资成本与所发行股份面值总额之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。通过多次交易分步取得同一控制下被合并方的股权，最终形成同一控制下企业合并的，应分别是否属于“一揽子交易”进行处理：属于“一揽子交易”的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，在合并日按照应享有被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，长期股权投资初始投资成本与达到合并前的长期股权投资账面价值加上合并日进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并日之前持有的股权投资因采用权益法核算或作为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产而确认的其他综合收益，暂不进行会计处理。

对于非同一控制下的企业合并取得的长期股权投资，在购买日按照合并成本作为长期股权投资的初始投资成本，合并成本包括购买方付出的资产、发生或承担的负债、发行的权益性证券的公允价值之和。通过多次交易分步取得被购买方的股权，最终形成非同一控制下的企业合并的，应分别是否属于“一揽子交易”进行处理：属于“一揽子交易”的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，按照原持有被购买方的股权投资账面价值加上新增投资成本之和，作为改按成本法核算的长期股权投资的初始投资成本。原持有的股权采用权益法核算的，相关其他综合收益暂不进行会计处理。

合并方或购买方为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，于发生时计入当期损益。

除企业合并形成的长期股权投资外的其他股权投资，按成本进行初始计量，该成本视长期股权投资取得方式的不同，分别按照本公司实际支付的现金购买价款、本公司发行的权益性证券的公允价值、投资合同或协议约定的价值、非货币性资产交换交易中换出资产的公允价值或原账面价值、该项长期股权投资自身的公允价值等方式确定。与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出也计入投资成本。对于因追加投资能够对被投资单位实施重大影响或实施共同控制但不构成控制的，长期股权投资成本为按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定的原持

有股权投资的公允价值加上新增投资成本之和。

(2) 后续计量及损益确认方法

对被投资单位具有共同控制(构成共同经营者除外)或重大影响的长期股权投资,采用权益法核算。此外,公司财务报表采用成本法核算能够对被投资单位实施控制的长期股权投资。

①成本法核算的长期股权投资

采用成本法核算时,长期股权投资按初始投资成本计价,追加或收回投资调整长期股权投资的成本。除取得投资时实际支付的价款或者对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或者利润外,当期投资收益按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认。

②权益法核算的长期股权投资

采用权益法核算时,长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的,不调整长期股权投资的初始投资成本;初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的,其差额计入当期损益,同时调整长期股权投资的成本。

采用权益法核算时,按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额,分别确认投资收益和其他综合收益,同时调整长期股权投资的账面价值;按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分,相应减少长期股权投资的账面价值;对于被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动,调整长期股权投资的账面价值并计入资本公积。在确认应享有被投资单位净损益的份额时,以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础,对被投资单位的净利润进行调整后确认。被投资单位采用的会计政策及会计期间与本公司不一致的,按照本公司的会计政策及会计期间对被投资单位的财务报表进行调整,并据以确认投资收益和其他综合收益。对于本公司与联营企业及合营企业之间发生的交易,投出或出售的资产不构成业务的,未实现内部交易损益按照享有的比例计算归属于本公司的部分予以抵销,在此基础上确认投资损益。但本公司与被投资单位发生的未实现内部交易损失,属于所转让资产减值损失的,不予以抵销。

在确认应分担被投资单位发生的净亏损时，以长期股权投资的账面价值和其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限。此外，如本公司对被投资单位负有承担额外损失的义务，则按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。被投资单位以后期间实现净利润的，本公司在收益分享额弥补未确认的亏损分担额后，恢复确认收益分享额。

对于本公司首次执行新会计准则之前已经持有的对联营企业和合营企业的长期股权投资，如存在与该投资相关的股权投资借方差额，按原剩余期限直线摊销的金额计入当期损益。

③收购少数股权

在编制合并财务报表时，因购买少数股权新增的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。

④处置长期股权投资

在合并财务报表中，母公司在不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的长期股权投资，处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司净资产的差额计入股东权益；母公司部分处置对子公司的长期股权投资导致丧失对子公司控制权的，按本招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“6.合并财务报表的编制方法”中所述的相关会计政策处理。

其他情形下的长期股权投资处置，对于处置的股权，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。

采用权益法核算的长期股权投资，处置后的剩余股权仍采用权益法核算的，在处置时将原计入股东权益的其他综合收益部分按相应的比例采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，按比例结转入当期损益。

采用成本法核算的长期股权投资，处置后剩余股权仍采用成本法核算的，其在取得对被投资单位的控制之前因采用权益法核算或金融工具确认和计量准则核算而确认的其他综合收益，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计

处理，并按比例结转当期损益；因采用权益法核算而确认的被投资单位净资产中除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动按比例结转当期损益。

本公司因处置部分股权投资丧失了对被投资单位的控制的，在编制个别财务报表时，处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按权益法核算，并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整；处置后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按金融工具确认和计量准则的有关规定进行会计处理，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。对于本公司取得对被投资单位的控制之前，因采用权益法核算或金融工具确认和计量准则核算而确认的其他综合收益，在丧失对被投资单位控制时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理，因采用权益法核算而确认的被投资单位净资产中除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动在丧失对被投资单位控制时结转入当期损益。其中，处置后的剩余股权采用权益法核算的，其他综合收益和其他所有者权益按比例结转；处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则进行会计处理的，其他综合收益和其他所有者权益全部结转。

本公司因处置部分股权投资丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的，处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则核算，其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理，因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，在终止采用权益法时全部转入当期投资收益。

本公司通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权，如果上述交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司股权投资并丧失控制权的交易进行会计处理，在丧失控制权之前每一次处置价款与所处置的股权对应的长期股权投资账面价值之间的差额，先确认为其他综合收益，到丧失控制权时再一并转入丧失控制权的当期损益。

23.投资性房地产

适用 不适用

24. 固定资产

适用 不适用

(1) 固定资产确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产仅在与有关的经济利益很可能流入本公司，且其成本能够可靠地计量时才予以确认。固定资产按成本并考虑预计弃置费用因素的影响进行初始计量。

(2) 固定资产分类及折旧方法

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物				
机器设备				
电子设备	年限平均法	3.00	5.00%	31.67%
运输设备	年限平均法	5.00	5.00%	19.00%
办公家具	年限平均法	5.00	5.00%	19.00%

(3) 融资租入固定资产的认定依据、计价和折旧方法（未执行新租赁准则）

适用 不适用

融资租赁为实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁，其所有权最终可能转移，也可能不转移。以融资租赁方式租入的固定资产采用与自有固定资产一致的政策计提租赁资产折旧。能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，在租赁资产使用寿命内计提折旧；无法合理确定租赁期届满能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产使用寿命两者中较短的期间内计提折旧。

(4) 其他说明

适用 不适用

与固定资产有关的后续支出，如果与该固定资产有关的经济利益很可能流入且其成本能可靠地计量，则计入固定资产成本，并终止确认被替换部分的账面价值。除此以外的其他后续支出，在发生时计入当期损益。

当固定资产处于处置状态或预期通过使用或处置不能产生经济利益时，终止确认

该固定资产。固定资产出售、转让、报废或毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

本公司至少于年度终了对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如发生改变则作为会计估计变更处理。

25.在建工程

适用 不适用

26.借款费用

适用 不适用

27.生物资产

适用 不适用

28.使用权资产

适用 不适用

(1) 初始计量

在租赁期开始日，本公司将可在租赁期内使用租赁资产的权利确认为使用权资产。在计算租赁付款额的现值时，本公司采用租赁内含利率作为折现率；无法确定租赁内含利率的，采用承租人增量借款利率作为折现率。

(2) 后续计量

本公司自租赁期开始的当月对使用权资产计提折旧，能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，本公司在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，本公司在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

租赁期开始日后，当实质固定付款额发生变动、担保余值预计的应付金额发生变化、用于确定租赁付款额的指数或比率发生变动、购买选择权、续租选择权或终止选择权的评估结果或实际行权情况发生变化时，本公司按照变动后的租赁付款额的现值重新计量租赁负债，并相应调整使用权资产的账面价值。使用权资产账面价值已调减至零，但租赁负债仍需进一步调减的，本公司将剩余金额计入当期损益。

(3) 短期租赁和低价值资产租赁

对于短期租赁（在租赁开始日租赁期不超过 12 个月的租赁）和低价值资产租赁，本公司采取简化处理方法，不确认使用权资产和租赁负债，而在租赁期内各个期间按照直线法或其他系统合理的方法将租赁付款额计入相关资产成本或当期损益。

(4) 租赁变更

租赁发生变更且同时符合下列条件的，本公司将该租赁变更作为一项单独租赁进行会计处理：

- ①该租赁变更通过增加一项或多项租赁资产的使用权而扩大了租赁范围；
- ②增加的对价与租赁范围扩大部分的单独价格按该合同情况调整后的金额相当。

租赁变更未作为一项单独租赁进行会计处理的，（除新冠肺炎疫情直接引发的合同变更采用简化方法外，）在租赁变更生效日，本公司重新分摊变更后合同的对价，重新确定租赁期，并按照变更后租赁付款额和修订后的折现率计算的现值重新计量租赁负债。

租赁变更导致租赁范围缩小或租赁期缩短的，本公司相应调减使用权资产的账面价值，并将部分终止或完全终止租赁的相关利得或损失计入当期损益。其他租赁变更导致租赁负债重新计量的，本公司相应调整使用权资产的账面价值。

29.无形资产与开发支出

√适用 不适用

(1) 计价方法、使用寿命、减值测试

√适用 不适用

无形资产是指本公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。

无形资产按成本进行初始计量。与无形资产有关的支出，如果相关的经济利益很可能流入本公司且其成本能可靠地计量，则计入无形资产成本。除此以外的其他项目的支出，在发生时计入当期损益。

使用寿命有限的无形资产自可供使用时起，对其原值减去预计净残值和已计提的减值准备累计金额在其预计使用寿命内采用直线法分期平均摊销。使用寿命不确定的

无形资产不予摊销。

期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如发生变更则作为会计估计变更处理。此外，还对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明该无形资产为企业带来经济利益的期限是可预见的，则估计其使用寿命并按照使用寿命有限的无形资产的摊销政策进行摊销。

无形资产的减值测试方法和减值准备计提方法详见本招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“30.长期资产减值”。

各类无形资产的摊销方法、使用寿命和预计净残值如下：

类别	摊销方法	使用寿命（年）	残值率（%）
土地使用权			
专利权			
非专利技术			
办公软件	平均年限法	10	-
系统软件	平均年限法	10	-

（2）内部研究开发支出会计政策

本公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出与开发阶段支出。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

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

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

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

30.长期资产减值

适用 不适用

对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产、以成本模式计量的投资性房地产及对子公司、合营企业、联营企业的长期股权投资等非流动非金融资产，本公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。

减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产的公允价值根据公平交易中销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

在财务报表中单独列示的商誉，在进行减值测试时，将商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。测试结果表明包含分摊的商誉的资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

上述资产减值损失一经确认，以后期间不予转回价值得以恢复的部分。

31.长期待摊费用

适用 不适用

长期待摊费用为已经发生但应由报告期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。本公司的长期待摊费用主要包括装修费用。长期待摊费用在预计受益期间按直线法摊销。

32.合同负债

适用 不适用

合同负债，是指本公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务。如果在本公司向客户转让商品之前，客户已经支付了合同对价或本公司已经取得了无条件收款权，本公司在客户实际支付款项和到期应支付款项孰早时点，将该已收或应收款项列示为合同负债。同一合同下的合同资产和合同负债以净额列示，不同合同下的合同资产和合同负债不予抵销。

33.职工薪酬

(1) 短期薪酬的会计处理方法

适用 不适用

短期薪酬主要包括工资、奖金、津贴和补贴、职工福利费、医疗保险费、生育保险费、工伤保险费、住房公积金、工会经费和职工教育经费、非货币性福利等。本公司在职工为本公司提供服务的会计期间将实际发生的短期职工薪酬确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。其中非货币性福利按公允价值计量。

(2) 离职后福利的会计处理方法

适用 不适用

离职后福利主要包括基本养老保险、失业保险等。离职后福利计划包括设定提存计划。采用设定提存计划的，相应的应缴存金额于发生时计入相关资产成本或当期损益。

(3) 辞退福利的会计处理方法

√适用 不适用

在职工劳动合同到期之前解除与职工的劳动关系，或为鼓励职工自愿接受裁减而提出给予补偿的建议，在本公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时，和本公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本两者孰早日，确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益。但辞退福利预期在年度报告期结束后十二个月不能完全支付的，按照其他长期职工薪酬处理。

职工内部退休计划采用与上述辞退福利相同的原则处理。本公司将自职工停止提供服务日至正常退休日的期间拟支付的内退人员工资和缴纳的社会保险费等，在符合预计负债确认条件时，计入当期损益（辞退福利）。

(4) 其他长期职工福利的会计处理方法

√适用 不适用

本公司向职工提供的其他长期职工福利，符合设定提存计划的，按照设定提存计划进行会计处理，除此之外按照设定受益计划进行会计处理。

34. 租赁负债

√适用 不适用

(1) 初始计量

在租赁期开始日，本公司将尚未支付的租赁付款额的现值确认为租赁负债。在计算租赁付款额的现值时，本公司采用租赁内含利率作为折现率；无法确定租赁内含利率的，采用承租人增量借款利率作为折现率。

(2) 后续计量

对于租赁负债，本公司按照固定的周期性利率计算其在租赁期内各期间的利息费用，计入当期损益或计入相关资产成本。未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额在实际发生时计入当期损益或相关资产成本。

租赁期开始日后，当实质固定付款额发生变动、担保余值预计的应付金额发生变化、用于确定租赁付款额的指数或比率发生变动、购买选择权、续租选择权或终止选

择权的评估结果或实际行权情况发生变化时，本公司按照变动后的租赁付款额的现值重新计量租赁负债，并相应调整使用权资产的账面价值。使用权资产账面价值已调减至零，但租赁负债仍需进一步调减的，本公司将剩余金额计入当期损益。

(3) 短期租赁和低价值资产租赁

对于短期租赁（在租赁开始日租赁期不超过 12 个月的租赁）和低价值资产租赁，本公司采取简化处理方法，不确认使用权资产和租赁负债，而在租赁期内各个期间按照直线法或其他系统合理的方法将租赁付款额计入相关资产成本或当期损益。

(4) 租赁变更

租赁发生变更且同时符合下列条件的，本公司将该租赁变更作为一项单独租赁进行会计处理：

- ①该租赁变更通过增加一项或多项租赁资产的使用权而扩大了租赁范围；
- ②增加的对价与租赁范围扩大部分的单独价格按该合同情况调整后的金额相当。

租赁变更未作为一项单独租赁进行会计处理的，在租赁变更生效日，本公司重新分摊变更后合同的对价，重新确定租赁期，并按照变更后租赁付款额和修订后的折现率计算的现值重新计量租赁负债。

租赁变更导致租赁范围缩小或租赁期缩短的，本公司相应调减使用权资产的账面价值，并将部分终止或完全终止租赁的相关利得或损失计入当期损益。其他租赁变更导致租赁负债重新计量的，本公司相应调整使用权资产的账面价值。

35. 预计负债

适用 不适用

36. 股份支付

适用 不适用

(1) 股份支付的会计处理方法

股份支付是为了获取职工或其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股

份支付。

①以权益结算的股份支付

用以换取职工提供的服务的权益结算的股份支付，以授予职工权益工具在授予日的公允价值计量。该公允价值的金额在完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的情况下，在等待期内以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按直线法计算计入相关成本或费用/在授予后立即可行权时，在授予日计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

在等待期内每个资产负债表日，本公司根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息做出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。上述估计的影响计入当期相关成本或费用，并相应调整资本公积。

用以换取其他方服务的权益结算的股份支付，如果其他方服务的公允价值能够可靠计量，按照其他方服务在取得日的公允价值计量，如果其他方服务的公允价值不能可靠计量，但权益工具的公允价值能够可靠计量的，按照权益工具在服务取得日的公允价值计量，计入相关成本或费用，相应增加股东权益。

②以现金结算的股份支付

以现金结算的股份支付，按照本公司承担的以股份或其他权益工具为基础确定的负债的公允价值计量。如授予后立即可行权，在授予日计入相关成本或费用，相应增加负债；如须完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权，在等待期的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按照本公司承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用，相应增加负债。

在相关负债结算前的每个资产负债表日以及结算日，对负债的公允价值重新计量，其变动计入当期损益。

(2) 修改、终止股份支付计划的相关会计处理

本公司对股份支付计划进行修改时，若修改增加了所授予权益工具的公允价值，按照权益工具公允价值的增加相应确认取得服务的增加。权益工具公允价值的增加是指修改前后的权益工具在修改日的公允价值之间的差额。若修改减少了股份支付公允价值总额或采用了其他不利于职工的方式，则仍继续对取得的服务进行会计处理，视

同该变更从未发生，除非本公司取消了部分或全部已授予的权益工具。

在等待期内，如果取消了授予的权益工具，本公司对取消所授予的权益性工具作为加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，本公司将其作为授予权益工具的取消处理。

(3) 涉及本公司与本公司股东或实际控制人的股份支付交易的会计处理

涉及本公司与本公司股东或实际控制人的股份支付交易，结算企业与接受服务企业其一在本公司合并范围内，另一在本公司合并范围外的，在本公司合并财务报表中按照以下规定进行会计处理：

①结算企业以其本身权益工具结算的，将该股份支付交易作为权益结算的股份支付处理；除此之外，作为现金结算的股份支付处理。

结算企业是接受服务企业的投资者的，按照授予日权益工具的公允价值或应承担负债的公允价值确认为对接受服务企业的长期股权投资，同时确认资本公积（其他资本公积）或负债。

②接受服务企业没有结算义务或授予本企业职工的是其本身权益工具的，将该股份支付交易作为权益结算的股份支付处理；接受服务企业具有结算义务且授予本企业职工的并非其本身权益工具的，将该股份支付交易作为现金结算的股份支付处理。本公司合并范围内各企业之间发生的股份支付交易，接受服务企业和结算企业不是同一企业的，在接受服务企业和结算企业各自的个别财务报表中对该股份支付交易的确认和计量，比照上述原则处理。

37.优先股、永续债等其他金融工具

适用 不适用

38.收入、成本

适用 不适用

本公司与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品控制权时确认收入：合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；

合同具有商业实质，即履行该合同将改变本公司未来现金流量的风险、时间分布或金额；本公司因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

在合同开始日，本公司识别合同中存在的各单项履约义务，并将交易价格按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例分摊至各单项履约义务。在确定交易价格时考虑了可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。

对于合同中的每个单项履约义务，如果满足下列条件之一的，本公司在相关履约时段内按照履约进度将分摊至该单项履约义务的交易价格确认为收入：客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。履约进度根据所转让商品的性质采用投入法或产出法确定，当履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

如果不满足上述条件之一，则本公司在客户取得相关商品控制权的时点将分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，本公司考虑下列迹象：企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

本公司具体收入确认会计政策：

（1）商品销售

本公司从事的软件代理销售及办公用品、设备销售业务通常仅包括转让商品的履约义务，在按照合同约定交付产品并取得验收单据时，商品的控制权转移，本公司在该时点确认收入实现。本公司给予客户的信用期与行业惯例一致，不存在重大融资成分。

（2）提供服务

本公司向客户提供服务收入主要分为基于 SaaS 模式提供的移动营销管理服务和软件开发服务两大类。

本公司基于 SaaS 模式提供的移动营销管理服务，因在本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司在已收取款项或取得收款凭据且按照合同约定开始向客户提供服务，根据履约进度在合同约定的服务期内分期确认收入；

本公司提供的软件开发服务，在客户验收且收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入本公司时确认收入。

39.政府补助

适用 不适用

政府补助是指本公司从政府无偿取得货币性资产和非货币性资产，不包括政府以投资者身份并享有相应所有者权益而投入的资本。政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。本公司将所取得的用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助界定为与资产相关的政府补助；其余政府补助界定为与收益相关的政府补助。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额计量。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

本公司对于政府补助通常在实际收到时，按照实收金额予以确认和计量。但对于期末有确凿证据表明能够符合财政扶持政策规定的相关条件预计能够收到财政扶持资金，按照应收的金额计量。按照应收金额计量的政府补助应同时符合以下条件：（1）应收补助款的金额已经过有权政府部门发文确认，或者可根据正式发布的财政资金管理办法的有关规定自行合理测算，且预计其金额不存在重大不确定性；（2）所依据的是当地财政部门正式发布并按照《政府信息公开条例》的规定予以主动公开的财政扶持项目及其财政资金管理办法，且该管理办法应当是普惠性的（任何符合条件企业均可申请），而不是专门针对特定企业制定的；（3）相关的补助款批文中已明确承诺了拨付期限，且该款项的拨付是有相应财政预算作为保障的，因而可以合理保证其可在规定期限内收到；（4）根据本公司和该补助事项的具体情况，应满足的

其他相关条件（如有）。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产的使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入当期损益。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间计入当期损益；用于补偿已经发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益。

同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，区分不同部分分别进行会计处理；难以区分的，将其整体归类为与收益相关的政府补助。

与本公司日常活动相关的政府补助，按照经济业务的实质，计入其他收益或冲减相关成本费用；与日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

已确认的政府补助需要退回时，存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；属于其他情况的，直接计入当期损益。

40.递延所得税资产和递延所得税负债

适用 不适用

（1）当期所得税

资产负债表日，对于当期和以前期间形成的当期所得税负债（或资产），以按照税法规定计算的预期应交纳（或返还）的所得税金额计量。计算当期所得税费用所依据的应纳税所得额系根据有关税法规定对本报告期税前会计利润作相应调整后计算得出。

（2）递延所得税资产及递延所得税负债

某些资产、负债项目的账面价值与其计税基础之间的差额，以及未作为资产和负债确认但按照税法规定可以确定其计税基础的项目的账面价值与计税基础之间的差额产生的暂时性差异，采用资产负债表债务法确认递延所得税资产及递延所得税负债。

与商誉的初始确认有关，以及与既不是企业合并、发生时也不影响会计利润和应纳税所得额（或可抵扣亏损）的交易中产生的资产或负债的初始确认有关的应纳税暂时性差异，不予确认有关的递延所得税负债。此外，对与子公司、联营企业及合营企

业投资相关的应纳税暂时性差异，如果本公司能够控制暂时性差异转回的时间，而且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回，也不予确认有关的递延所得税负债。除上述例外情况，本公司确认其他所有应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债。

与既不是企业合并、发生时也不影响会计利润和应纳税所得额（或可抵扣亏损）的交易中产生的资产或负债的初始确认有关的可抵扣暂时性差异，不予确认有关的递延所得税资产。此外，对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，如果暂时性差异在可预见的未来不是很可能转回，或者未来不是很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，不予确认有关的递延所得税资产。除上述例外情况，本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认其他可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

资产负债表日，对于递延所得税资产和递延所得税负债，根据税法规定，按照预期收回相关资产或清偿相关负债期间的适用税率计量。

于资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核，如果未来很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，减记的金额予以转回。

（3）所得税费用

所得税费用包括当期所得税和递延所得税。

除确认为其他综合收益或直接计入股东权益的交易和事项相关的当期所得税和递延所得税计入其他综合收益或股东权益，以及企业合并产生的递延所得税调整商誉的账面价值外，其余当期所得税和递延所得税费用或收益计入当期损益。

（4）所得税的抵销

当拥有以净额结算的法定权利，且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行，本公司当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列报。

当拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，且递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或

者是对不同的纳税主体相关,但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内,涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿负债时,本公司递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报。

41.租赁

√适用 □不适用

以下租赁会计政策适用于 2021 年度及以后:

租赁是指本公司让渡或取得了在一定期间内控制一项或多项已识别资产使用的权利以换取或支付对价的合同。在一项合同开始日,本公司评估合同是否为租赁或包含租赁。

本公司作为承租人

本公司租赁资产的类别主要为办公用房。

(1) 初始计量

在租赁期开始日,本公司将可在租赁期内使用租赁资产的权利确认为使用权资产,将尚未支付的租赁付款额的现值确认为租赁负债,短期租赁和低价值资产租赁除外。在计算租赁付款额的现值时,本公司采用租赁内含利率作为折现率;无法确定租赁内含利率的,采用承租人增量借款利率作为折现率。

(2) 后续计量

本公司自租赁期开始的当月对使用权资产计提折旧,能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的,本公司在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的,本公司在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

对于租赁负债,本公司按照固定的周期性利率计算其在租赁期内各期间的利息费用,计入当期损益或计入相关资产成本。未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额在实际发生时计入当期损益或相关资产成本。

租赁期开始日后,当实质固定付款额发生变动、担保余值预计的应付金额发生变化、用于确定租赁付款额的指数或比率发生变动、购买选择权、续租选择权或终止选

择权的评估结果或实际行权情况发生变化时，本公司按照变动后的租赁付款额的现值重新计量租赁负债，并相应调整使用权资产的账面价值。使用权资产账面价值已调减至零，但租赁负债仍需进一步调减的，本公司将剩余金额计入当期损益。

（3）短期租赁和低价值资产租赁

对于短期租赁（在租赁开始日租赁期不超过 12 个月的租赁）和低价值资产租赁，本公司采取简化处理方法，不确认使用权资产和租赁负债，而在租赁期内各个期间按照直线法或其他系统合理的方法将租赁付款额计入相关资产成本或当期损益。

（4）租赁变更

租赁发生变更且同时符合下列条件的，本公司将该租赁变更作为一项单独租赁进行会计处理：

- ①该租赁变更通过增加一项或多项租赁资产的使用权而扩大了租赁范围；
- ②增加的对价与租赁范围扩大部分的单独价格按该合同情况调整后的金额相当。

租赁变更未作为一项单独租赁进行会计处理的，除新冠肺炎疫情直接引发的合同变更采用简化方法外，在租赁变更生效日，本公司重新分摊变更后合同的对价，重新确定租赁期，并按照变更后租赁付款额和修订后的折现率计算的现值重新计量租赁负债。

租赁变更导致租赁范围缩小或租赁期缩短的，本公司相应调减使用权资产的账面价值，并将部分终止或完全终止租赁的相关利得或损失计入当期损益。其他租赁变更导致租赁负债重新计量的，本公司相应调整使用权资产的账面价值。

以下租赁会计政策适用于 2020 年度：

融资租赁为实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁，其所有权最终可能转移，也可能不转移。融资租赁以外的其他租赁为经营租赁。

（1）本公司作为承租人记录经营租赁业务

经营租赁的租金支出在租赁期内的各个期间按直线法计入相关资产成本或当期损益。初始直接费用计入当期损益。或有租金于实际发生时计入当期损益。

（2）本公司作为出租人记录经营租赁业务

经营租赁的租金收入在租赁期内的各个期间按直线法确认为当期损益。对金额较大的初始直接费用于发生时予以资本化，在整个租赁期间内按照与确认租金收入相同的基础分期计入当期损益；其他金额较小的初始直接费用于发生时计入当期损益。或有租金于实际发生时计入当期损益。

（3）本公司作为承租人记录融资租赁业务

于租赁期开始日，将租赁开始日租赁资产的公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。此外，在租赁谈判和签订租赁合同过程中发生的，可归属于租赁项目的初始直接费用也计入租入资产价值。最低租赁付款额扣除未确认融资费用后的余额分别长期负债和一年内到期的长期负债列示。

未确认融资费用在租赁期内采用实际利率法计算确认当期的融资费用。或有租金于实际发生时计入当期损益。

（4）本公司作为出租人记录融资租赁业务

于租赁期开始日，将租赁开始日最低租赁收款额与初始直接费用之和作为应收融资租赁款的入账价值，同时记录未担保余值；将最低租赁收款额、初始直接费用及未担保余值之和与其现值之和的差额确认为未实现融资收益。应收融资租赁款扣除未实现融资收益后的余额分别长期债权和一年内到期的长期债权列示。

未实现融资收益在租赁期内采用实际利率法计算确认当期的融资收入。或有租金于实际发生时计入当期损益。

42.所得税

适用 不适用

所得税会计政策参见本招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“40.递延所得税资产和递延所得税负债”。

43.与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准

公司在确定与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平判断标准时，结合自身所处的行业、发展阶段和经营状况综合考虑，将全年营业收入的 0.5% 作为当年与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准。

44.重大会计判断和估计

本公司在运用会计政策过程中，由于经营活动内在的不确定性，本公司需要对无法准确计量的报表项目的账面价值进行判断、估计和假设。这些判断、估计和假设是基于本公司管理层过去的历史经验，并在考虑其他相关因素的基础上做出的。这些判断、估计和假设会影响收入、费用、资产和负债的报告金额以及资产负债表日或有负债的披露。然而，这些估计的不确定性所导致的实际结果可能与本公司管理层当前的估计存在差异，进而造成对未来受影响的资产或负债的账面金额进行重大调整。

本公司对前述判断、估计和假设在持续经营的基础上进行定期复核，会计估计的变更仅影响变更当期的，其影响数在变更当期予以确认；既影响变更当期又影响未来期间的，其影响数在变更当期和未来期间予以确认。

于资产负债表日，本公司需对财务报表项目金额进行判断、估计和假设的重要领域如下：

(1) 收入确认

本公司在收入确认方面涉及到如下重大的会计判断和估计：识别客户合同；估计因向客户转让商品而有权取得的对价的可收回性；识别合同中的履约义务；估计合同中存在的可变对价以及在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额；合同中是否存在重大融资成分；估计合同中单项履约义务的单独售价；确定履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行；履约进度的确定，等等。

本公司主要依靠过去的经验和工作作出判断，这些重大判断和估计变更都可能对变更当期或以后期间的营业收入、营业成本，以及期间损益产生影响，且可能构成重大影响。

(2) 租赁的归类

以下与租赁相关的重大会计判断和估计适用于 2021 年度及以后。

①租赁的识别

本集团在识别一项合同是否为租赁或包含租赁时，需要评估是否存在一项已识别资产，且客户控制了该资产在一定期间内的使用权。在评估时，需要考虑资产的性质、实质性替换权、以及客户是否有权获得因在该期间使用该资产所产生的几乎全部经济利益，并能够主导该资产的使用。

②租赁的分类

本集团作为出租人时，将租赁分类为经营租赁和融资租赁。在进行分类时，管理层需要对是否已将与租出资产所有权有关的全部风险和报酬实质上转移给承租人作出分析和判断。

③租赁负债

本集团作为承租人时，租赁负债按照租赁期开始日尚未支付的租赁付款额的现值进行初始计量。在计量租赁付款额的现值时，本集团对使用的折现率以及存在续租选择权或终止选择权的租赁合同的租赁期进行估计。在评估租赁期时，本集团综合考虑与本集团行使选择权带来经济利益的所有相关事实和情况，包括自租赁期开始日至选择权行使日之间的事实和情况的预期变化等。不同的判断及估计可能会影响租赁负债和使用权资产的确认，并将影响后续期间的损益。

以下与租赁相关的重大会计判断和估计适用于 2020 年度。

本集团根据《企业会计准则第 21 号——租赁》的规定，将租赁归类为经营租赁和融资租赁，在进行归类时，管理层需要对是否已将与租出资产所有权有关的全部风险和报酬实质上转移给承租人，或者本集团是否已经实质上承担与租入资产所有权有关的全部风险和报酬，作出分析和判断。

(3) 金融资产减值

本集团采用预期信用损失模型对金融工具的减值进行评估，应用预期信用损失模型需要做出重大判断和估计，需考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。在做出该等判断和估计时，本集团根据历史数据结合经济政策、宏观经济指标、行业风险、外部市场环境、技术环境、客户情况的变化等因素推断债务人信用风险的预期变动。

（4）存货跌价准备

本集团根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。存货减值至可变现净值是基于评估存货的可售性及其可变现净值。鉴定存货减值要求管理层在取得确凿证据，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素的基础上作出判断和估计。实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响存货的账面价值及存货跌价准备的计提或转回。

（5）金融工具公允价值

对不存在活跃交易市场的金融工具，本集团通过各种估值方法确定其公允价值。这些估值方法包括贴现现金流模型分析等。估值时本集团需对未来现金流量、信用风险、市场波动率和相关性等方面进行估计，并选择适当的折现率。这些相关假设具有不确定性，其变化会对金融工具的公允价值产生影响。

（6）长期资产减值准备

本集团于资产负债表日对除金融资产之外的非流动资产判断是否存在可能发生减值的迹象。对使用寿命不确定的无形资产，除每年进行的减值测试外，当其存在减值迹象时，也进行减值测试。其他除金融资产之外的非流动资产，当存在迹象表明其账面金额不可收回时，进行减值测试。

当资产或资产组的账面价值高于可收回金额，即公允价值减去处置费用后的净额和预计未来现金流量的现值中的较高者，表明发生了减值。

公允价值减去处置费用后的净额，参考公平交易中类似资产的销售协议价格或可观察到的市场价格，减去可直接归属于该资产处置的增量成本确定。

在预计未来现金流量现值时，需要对该资产（或资产组）的产量、售价、相关经营成本以及计算现值时使用的折现率等作出重大判断。本集团在估计可收回金额时会采用所有能够获得的相关资料，包括根据合理和可支持的假设所作出有关产量、售价和相关经营成本的预测。

本集团至少每年测试商誉是否发生减值。这要求对分配了商誉的资产组或者资产组组合的未来现金流量的现值进行预计。对未来现金流量的现值进行预计时，本集团

需要预计未来资产组或者资产组组合产生的现金流量，同时选择恰当的折现率确定未来现金流量的现值。

(7) 折旧和摊销

本集团对投资性房地产、固定资产、使用权资产和无形资产在考虑其残值后，在使用寿命内按直线法计提折旧和摊销。本集团定期复核使用寿命，以决定将计入每个报告期的折旧和摊销费用数额。使用寿命是本集团根据对同类资产的以往经验并结合预期的技术更新而确定的。如果以前的估计发生重大变化，则会在未来期间对折旧和摊销费用进行调整。

(8) 递延所得税资产

在很有可能有足够的应纳税利润来抵扣亏损的限度内，本集团就所有未利用的税务亏损确认递延所得税资产。这需要本集团管理层运用大量的判断来估计未来应纳税利润发生的时间和金额，结合纳税筹划策略，以决定应确认的递延所得税资产的金额。

(9) 所得税

本集团在正常的经营活动中，有部分交易其最终的税务处理和计算存在一定的不确定性。部分项目是否能够在税前列支需要税收主管机关的审批。如果这些税务事项的最终认定结果同最初估计的金额存在差异，则该差异将对其最终认定期间的当期所得税和递延所得税产生影响。

(10) 公允价值计量

本公司的某些资产和负债在财务报表中按公允价值计量。在对某项资产或负债的公允价值作出估计时，本公司采用可获得的可观察市场数据。如果无法获得第一层次输入值，本公司会聘用第三方有资质的评估师来执行估价。本公司与有资质的外部估价师紧密合作，以确定适当的估值技术和相关模型的输入值。

45.其他重要的会计政策和会计估计

适用 不适用

(二) 会计政策和会计估计分析

适用 不适用

五、分部信息

适用 不适用

六、非经常性损益

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
非流动性资产处置损益	-123,703.81	-241,967.17	-21,525.84
越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免	307,213.44	190,041.15	143,138.12
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	180,444.48	109,862.32	120,378.62
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费			
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益			
非货币性资产交换损益			
委托他人投资或管理资产的损益			
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备			
债务重组损益			
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等			
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益			
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益			
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益			
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交			

易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益			
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回			
对外委托贷款取得的损益			
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益			
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响			
受托经营取得的托管费收入			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出			
持有交易性金融资产取得的投资收益	9,885,651.63	6,976,805.59	6,097,736.42
丧失控制权后，剩余股权按公允价值重新计量产生的利得			
对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付费用	-891,836.00	-4,362,940.86	-389,738.58
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-283,957.36	87,020.77	80,326.97
其他符合非经常性损益定义的损益项目			
小计	9,073,812.38	2,758,821.80	6,030,315.71
减：所得税影响数	20,365.84	20,565.23	40,949.88
少数股东权益影响额	1,245,597.76	1,415,642.02	1,408,539.99
合计	9,073,812.38	2,758,821.80	6,030,315.71
非经常性损益净额	7,807,848.78	1,322,614.55	4,580,825.84
归属于母公司股东的净利润	48,448,945.03	-19,144,994.23	-8,472,721.46
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	56,256,793.81	-20,467,608.78	-13,053,547.30
归属于母公司股东的非经常性损益净额占归属于母公司股东的净利润的比例（%）		-	-

非经常性损益分析：

报告期各期，公司归属于母公司股东的非经常性损益净额分别为 458.08 万元、132.26 万元及 **780.78 万元**，公司非经常性损益主要来源于持有交易性金融资产取得的投资收益。报告期内，公司利用暂时闲置资金进行现金管理，有助于提升公司收益，非经常性损益对公司的经营稳定性及未来持续盈利能力不构成重大不利影响。

七、主要会计数据及财务指标

项目	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
资产总计(元)	530,401,954.36	402,600,164.59	350,088,982.63
股东权益合计(元)	224,483,320.77	135,200,881.18	148,660,041.52
归属于母公司所有者的股东权益(元)	181,722,835.52	92,930,905.73	107,169,484.66
每股净资产(元/股)	1.40	0.88	0.97
归属于母公司所有者的每股净资产(元/股)	1.13	0.61	0.70
资产负债率(合并)(%)	57.68%	66.42%	57.54%
资产负债率(母公司)(%)	63.84%	75.91%	66.78%
营业收入(元)	170,344,338.31	144,652,779.20	107,942,593.97
毛利率(%)	64.76%	71.99%	80.46%
净利润(元)	-47,958,435.23	-18,365,575.64	-7,873,328.33
归属于母公司所有者的净利润(元)	-48,448,945.03	-19,144,994.23	-8,472,721.46
扣除非经常性损益后的净利润(元)	-57,011,881.77	-21,103,832.21	-13,862,694.16
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润(元)	-56,256,793.81	-20,467,608.78	-13,053,547.30
息税折旧摊销前利润(元)	-40,946,682.76	-11,633,653.05	-7,546,571.15
加权平均净资产收益率(%)	-24.96%	-19.14%	-7.63%
扣除非经常性损益后净资产收益率(%)	-28.98%	-20.46%	-11.75%
基本每股收益(元/股)	-0.30	-0.13	-0.06
稀释每股收益(元/股)	-0.30	-0.13	-0.06
经营活动产生的现金流量净额(元)	2,864,900.65	31,870,044.84	15,902,040.48
每股经营活动产生的现金流量净额(元)	0.02	0.21	0.10
研发投入占营业收入的比例(%)	29.56%	22.62%	25.72%
应收账款周转率	467.02	360.36	243.76
存货周转率	27.44	19.41	11.18
流动比率	2.07	1.44	1.64
速动比率	1.94	1.32	1.53

主要会计数据及财务指标计算公式及变动简要分析：

上述财务指标计算公式如下：

- 1、每股净资产=期末净资产/期末股本总额
- 2、归属于母公司所有者的每股净资产=归属于母公司所有者的期末净资产/期末股本总额
- 3、资产负债率=负债总额/资产总额
- 4、毛利率=(营业收入-营业成本)/营业收入
- 5、息税折旧摊销前利润=净利润+所得税费用+利息费用+固定资产折旧+无形资产摊销+长期待摊费用摊销+使用权资产折旧
- 6、加权平均净资产收益率、每股收益根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》计算。
- 7、每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动产生的现金流量净额/期末总股本
- 8、研发投入占营业收入的比重=研发投入 / 营业收入
- 9、应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额
- 10、存货周转率=营业成本/存货平均余额
- 11、流动比率=流动资产/流动负债
- 12、速动比率=(流动资产-预付款项-存货-其他流动资产)/流动负债

八、盈利预测

适用 不适用

第八节 管理层讨论与分析

一、 经营核心因素

（一）影响公司未来盈利（经营）能力或财务状况的主要因素及其变化趋势

公司是一家具备自主研发 PaaS 能力的 SaaS 云服务提供商，致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案，产品和服务覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域，帮助客户用更加高效便捷的方式实现数据智能运营、管理和决策。公司深耕 SaaS 领域十余年，始终坚持以自主研发作为发展的核心驱动力，经过多年发展，不断实现产品的迭代、升级，目前主要产品包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等。公司未来盈利能力主要受 SaaS 行业的行业政策、市场需求、行业竞争等多方面因素的影响。

1、影响收入的主要因素

（1）行业政策

发行人作为一家为企业级客户提供 SaaS 服务的云服务提供商，受益于国家不断推出的鼓励性行业政策和指导性文件。报告期内，国家陆续推出《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》等鼓励性产业政策，推动各行业上云用云，加快数字化转型步伐，因而为发行人吸引客户、扩大经营规模、提高营业收入提供了良好的基础。

（2）市场需求

发行人作为一家为企业级客户提供 SaaS 服务的云服务提供商，主要 SaaS 产品定位逐渐聚焦于建筑工程行业企业，客户对于发行人业务的需求是影响发行人收入的主要因素之一。尤其是近年来，公司战略聚焦建筑工程行业垂直型 SaaS 产品，主要客户群体为建筑工程行业企业，现阶段我国建筑信息化市场保持较高的增长率，市场规模不断扩大，公司 SaaS 产品的市场需求呈现良好发展趋势。

（3）行业竞争

随着我国 SaaS 行业市场规模的不断扩大，从事企业级 SaaS 业务的企业数量不断增加，市场竞争也日趋激烈。若公司不能紧跟行业变化趋势和市场环境变化把握

市场环境变化和行业发展趋势，保持既有的竞争优势，以及未能在竞争加剧的行业市场里及时拓展新客户，则公司的市场份额和行业地位可能会受到不利影响，进而影响公司的营业收入。

(4) 客户资源的维系和开拓能力

作为专业 SaaS 产品云服务提供商，公司将研发人员的产品研发能力与销售人员的行业销售经验相结合，为以建筑工程行业类企业为主的客户提供数字化解决方案。未来，公司将继续深耕现有客户群体所在行业，不断实现产品的迭代升级，为客户提供更加完善和深入的服务，提高现有客户粘性。同时，公司亦将进一步深度挖掘潜在客户需求，扩充客户资源，以实现营业收入的可持续增长。

2、影响成本的主要因素

公司主营业务成本以职工薪酬为主。公司所处行业对于人工成本的依赖度较高，未来随着公司经营规模的扩大，人工成本支出将持续上升，将成为影响公司营业成本的主要因素。

3、影响费用的主要因素

公司期间费用主要包括销售费用、管理费用、研发费用。报告期各期，公司的管理费用、研发费用和销售费用主要由职工薪酬、房租、交通差旅费和折旧及摊销等构成，其变动主要取决于员工薪酬及公司业绩规模的变动情况。上述期间费用会在对公司的盈利水平产生重要影响。

4、影响利润的主要因素

影响公司利润的因素主要包括公司营业收入水平、期间费用、业务结构等，同时，投资收益和公允价值变动也会对公司利润水平产生一定影响。

(二) 对公司业绩变动具有较强预示作用的财务指标和非财务指标

1、财务指标影响分析

公司财务指标中的主营业务收入增长率、主营业务毛利率对分析公司的业绩和盈利能力具有较为重要的意义，其变动对公司业绩变动具有较强的预示作用。

(1) 主营业务收入增长率

主营业务收入的增长对于衡量公司主营业务的发展状况具有重要意义，因此主营业务收入增长率是分析公司的盈利能力的重要指标。2020年、2021年和2022年的公司主营业务收入分别为10,765.68万元、14,465.10万元和**17,034.43**万元。**2022**年的主营业务收入较上年同期的增长率为**17.76%**，表明公司主营的SaaS产品业务具有较好的成长性。

(2) 主营业务毛利率

主营业务毛利率作为发行人产品市场影响力、产品定价能力、成本管理能力强多方面因素综合作用的结果，是衡量发行人盈利水平的重要指标。报告期内，公司主营业务毛利率分别为80.42%、71.99%和**64.76%**，**毛利率持续下滑**。发行人**毛利率逐年降低主要原因系一方面系受宏观经济政策影响，公司营业收入未达预期，同时为进一步提高客户满意度及产品交付能力，增强客户粘性，公司结合SaaS产品业务快速发展的趋势对实施运营团队人员进行了扩充和优化，并对实施运营人员的薪酬待遇进行了调整，职工薪酬成本增加。相应的，实施运营人员的差旅办公费、分摊的房屋租赁费等金额也随之不断增加。**

2、非财务指标影响分析

(1) 技术研发成果

公司作为知识密集型企业，产品发展和技术迭代对于公司未来发展具有重要意义。公司自设立以来始终重视产品研发，根据市场和客户的需求持续不断进行大额研发投入，紧跟技术发展趋势，有重点、有方向地优化产品功能和产品结构。报告期内，公司研发投入分别为2,775.95万元、3,272.76万元和**5,035.08**万元，呈逐年递增的趋势。公司的核心技术的储备对公司参与市场竞争具有重要意义，是公司保持产品竞争力的重要基础。

(2) 客户续费率

续费率指本期续费客户合同额/本期应续费客户合同额，是反映公司的产品竞争力和客户满意度的重要指标。公司高度重视对现有客户的维护，在销售体系中强调老客户续费的考核，同时完善自身服务能力，持续跟踪并深度挖掘现有客户需求以解决客户痛点，以提高客户续费率。

二、资产负债等财务状况分析

(一) 应收款项

1. 应收票据

适用 不适用

2. 应收款项融资

适用 不适用

3. 应收账款

适用 不适用

(1) 按账龄分类披露

单位：元

账龄	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
1年以内	572,247.55	139,687.65	645,563.69
1至2年		-	-
2至3年		-	8,783.00
3年以上			
3至4年		8,783.00	-
4至5年	8,783.00	-	-
5年以上			
合计	581,030.55	148,470.65	654,346.69

(2) 按坏账计提方法分类披露

单位：元

类别	2022年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
按单项计提坏账准备的应收账款					
其中：					
按组合计提坏账准备的应收账款	581,030.55	100.00%	35,638.78	6.13%	545,391.77
其中：组合2、应收第三方款项	581,030.55	100.00%	35,638.78	6.13%	545,391.77
合计	581,030.55	100.00%	35,638.78	6.13%	545,391.77

单位：元

类别	2021年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备的应收账款					
其中：					
按组合计提坏账准备的应收账款	148,470.65	100.00%	11,375.88	7.66%	137,094.77
其中：组合 1、应收合并范围内关联方款项					
组合 2、应收第三方款项	148,470.65	100.00%	11,375.88	7.66%	137,094.77
合计	148,470.65	100.00%	11,375.88	7.66%	137,094.77

单位：元

类别	2020年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备的应收账款					
其中：					
按组合计提坏账准备的应收账款	654,346.69	100.00%	34,913.08	5.34%	619,433.61
其中：组合 1、应收合并范围内关联方款项					
组合 2、应收第三方款项	654,346.69	100.00%	34,913.08	5.34%	619,433.61
合计	654,346.69	100.00%	34,913.08	5.34%	619,433.61

1) 按单项计提坏账准备：

适用 不适用

2) 按组合计提坏账准备：

适用 不适用

单位：元

组合名称	2022年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	572,247.55	28,612.38	5.00%
1至2年			10.00%
2至3年			30.00%
3至4年			50.00%
4至5年	8,783.00	7,026.40	80.00%
5年以上			100.00%
合计	581,030.55	35,638.78	6.13%

单位：元

组合名称	2021年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	139,687.65	6,984.38	5.00%
1至2年			10.00%
2至3年			30.00%
3至4年	8,783.00	4,391.50	50.00%
4至5年			80.00%
5年以上			100.00%
合计	148,470.65	11,375.88	7.66%

单位：元

组合名称	2020年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	645,563.69	32,278.18	5.00%
1至2年			10.00%
2至3年	8,783.00	2,634.90	30.00%
3至4年			50.00%
4至5年			80.00%
5年以上			100.00%
合计	654,346.69	34,913.08	5.34%

确定组合依据的说明：

①应收账款确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合依据
组合1：合并范围内关联方款项	本组合为信用风险较低的合并范围内关联单位款项。
组合2：应收第三方款项	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征。

②根据信用风险特征组合确定的计提比例：

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

3至4年	50.00%
4至5年	80.00%
5年以上	100.00%

3) 如按预期信用损失一般模型计提坏账准备, 请按下表披露坏账准备的相关信息:

适用 不适用

(3) 报告期计提、收回或转回的坏账准备情况

适用 不适用

单位: 元

类别	2021年12月31日	本期变动金额			2022年12月31日
		计提	收回或转回	核销	
应收账款坏账准备	11,375.88	24,262.90			35,638.78
合计	11,375.88	24,262.90			35,638.78

单位: 元

类别	2020年12月31日	本期变动金额			2021年12月31日
		计提	收回或转回	核销	
应收账款坏账准备	34,913.08	-23,537.20			11,375.88
合计	34,913.08	-23,537.20	-	-	11,375.88

单位: 元

类别	2019年12月31日	本期变动金额			2020年12月31日
		计提	收回或转回	核销	
应收账款坏账准备	12,003.30	22,909.78			34,913.08
合计	12,003.30	22,909.78	-	-	34,913.08

其中报告期坏账准备收回或转回金额重要的:

适用 不适用

其他说明:

无。

(4) 本期实际核销的应收账款情况

适用 不适用

(5) 按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况

单位：元

单位名称	2022年12月31日		
	应收账款	占应收账款期末余额合计数的比例(%)	坏账准备
奥的斯电梯(中国)有限公司	428,335.00	73.72%	21,416.75
奥的斯机电电梯有限公司	137,016.00	23.58%	6,850.80
新希望六和股份有限公司	8,783.00	1.51%	7,026.40
羲和电力有限公司	6,896.55	1.19%	344.83
-	-	-	-
合计	581,030.55	100.00%	35,638.78

单位：元

单位名称	2021年12月31日		
	应收账款	占应收账款期末余额合计数的比例(%)	坏账准备
贵州百灵企业集团制药股份有限公司	102,857.14	69.28%	5,142.86
日立医疗(广州)有限公司	22,208.33	14.96%	1,110.42
卡特彼勒(中国)投资有限公司	14,622.18	9.85%	731.11
新希望六和股份有限公司	8,783.00	5.92%	4,391.50
-	-	-	-
合计	148,470.65	100.00%	11,375.88

单位：元

单位名称	2020年12月31日		
	应收账款	占应收账款期末余额合计数的比例(%)	坏账准备
卡特彼勒(中国)投资有限公司	640,922.18	97.95%	32,046.11
新希望六和股份有限公司	8,783.00	1.34%	2,634.90
中国人寿财产保险股份有限公司	4,641.51	0.71%	232.08
-	-	-	-
-	-	-	-
合计	654,346.69	100.00%	34,913.08

其他说明：

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 61.94 万元、13.71 万元和 **54.54 万元**，占流动资产的比例分别为 0.27%、0.05%和 **0.14%**，占比较低，主要系公司主营的 SaaS 业务主要采用预收款模式所致。报告期各期末，公司应收账款按欠款方归集的前五名合计占比均为 100.00%，不存在持有公司 5%及以上表决权股份的股东单位欠款，回款情况较好。

(6) 报告期各期末信用期内的应收账款

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内应收账款	572,247.55	98.49%	139,687.65	94.08%	645,563.69	98.66%
信用期外应收账款	8,783.00	1.51%	8,783.00	5.92%	8,783.00	1.34%
应收账款余额合计	581,030.55	100.00%	148,470.65	100.00%	654,346.69	100.00%

注：信用期内应收账款系指账龄不超过 1 年的应收账款。

(7) 应收账款期后回款情况

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
期末应收账款余额	581,030.55	-	148,470.65	-	654,346.69	-
期后回款金额	468,457.55	80.63%	139,687.65	94.08%	645,563.69	98.66%

注：报告期各期，期后回款情况为截至 2023 年 3 月 31 日回款情况。

(8) 因金融资产转移而终止确认的应收账款

适用 不适用

(9) 转移应收账款且继续涉入形成的资产、负债金额

适用 不适用

(10) 科目具体情况及说明

(1) 应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司的比较情况

报告期内，公司的同行业可比公司为 Atlassian、Procore、明源云、广联达、金山

办公，公司的应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

① Atlassian:

账龄	逾期当天	0-90 天	90 天以上
2022 财年	0.00%	3.30%	23.10%
2021 财年	0.00%	0.30%	20.90%
2020 财年	0.50%	4.10%	52.90%

注：Atlassian 的财年截止日是 6 月 30 日。

② Procore:

基于以前期账龄表坏账计提比例计算当期信用损失。

明源云:

账龄	0-3 个月	3-6 个月	6-12 个月	1-2 年	2 年以上
2022 年度	7.00%	18.00%	31.00%	51.00%	100.00%
2021 年度	7.00%	18.00%	31.00%	51.00%	100.00%
2020 年度	4.00%	11.00%	20.00%	43.00%	100.00%

② 金山办公:

账龄	6 个月以内	6-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上
2022 年度	0.74%	3.13%	8.67%	21.25%	49.57%	100.00%
2021 年度	0.85%	3.16%	9.76%	21.61%	44.56%	100.00%
2020 年度	0.73%	2.56%	9.13%	19.08%	36.20%	100.00%

④ 广联达:

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上
2022 年度	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%
2021 年度	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%
2020 年度	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%

⑤ 和创科技:

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上
2022 年度	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%
2021 年度	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%
2020 年度	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%

Atlassian、Procore 为美股上市公司，Atlassian 的信用减值损失以历史违约情况为基础，结合债务人的经济状况以及对未来经济环境的合理预期进行调整，计算当期的信用损失；Procore 具体的坏账计提比例未在年度报告中披露。明源云为港股上市公司，其坏账计提比例系根据前期违约情况，结合当前宏观经济状况及对未来经济状况的预期确定，故每年坏账计提比例均有所差异。

公司与广联达、金山办公的坏账计提比例不存在显著差异，且公司自新三板挂牌

以来未进行过坏账准备计提比例的变更。

4. 其他披露事项:

无。

5. 应收款项总体分析

报告期内，公司应收账款总体情况如下表所示：

单位：元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款账面余额	581,030.55	148,470.65	654,346.69
减：坏账准备	35,638.78	11,375.88	34,913.08
应收账款账面价值	545,391.77	137,094.77	619,433.61
营业收入	170,344,338.29	144,652,779.20	107,942,593.97
应收账款账面价值占流动资产比重	0.14%	0.05%	0.27%
应收账款账面余额占营业收入比重	0.34%	0.10%	0.61%

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 61.94 万元、13.71 万元和 **54.54** 万元，占各期末流动资产的比例分别为 0.27%、0.05%和 **0.14%**，占比较低；各期末应收账款余额分别为 65.43 万元、14.85 万元和 **58.10** 万元，占各期营业收入的比例分别为 0.61%、0.10%和 **0.34%**，占比较低。

报告期内，发行人主营业务包括 SaaS 产品业务和软件开发业务，各业务前五大应收账款金额、账龄构成及期后回款情况如下：

(1) SaaS 产品业务

1) 2022 年末

单位：万元

序号	客户名称	账龄	2022 年应收账款余额	应收账款期后回款金额	应收账款期后回款比例
1	羲和电力有限公司	1 年以内	0.69	0.69	100.00%
2	-	-	-	-	-
3	-	-	-	-	-
4	-	-	-	-	-
5	-	-	-	-	-
合计			0.69	0.69	100.00%

注：期后回款情况为截至 2023 年 3 月 31 日回款情况。

2) 2021 年末

单位：万元

序号	客户名称	账龄	2021 年应收 账款余额	应收账款期 后回款金额	应收账款期后 回款比例
1	贵州百灵企业集团制药股份有限公司	1 年以内	10.29	10.29	100.00%
2	-	-	-	-	-
3	-	-	-	-	-
4	-	-	-	-	-
5	-	-	-	-	-
合计			10.29	10.29	100.00%

注:2021 年末应收账款期后回款为下一年度回款情况。

(2) 软件开发业务

1) 2022 年末

单位：万元

序号	客户名称	账龄	2022 年末应 收账款余额	应收账款期 后回款金额	应收账款期后 回款比例
1	奥的斯电梯（中国）有限公司	1 年以内	42.83	32.45	75.77%
2	奥的斯机电电梯有限公司	1 年以内	13.70	13.70	100.00%
3	新希望六和股份有限公司	4-5 年	0.88	-	-
4	-	-	-	-	-
5	-	-	-	-	-
合计			57.41	46.16	80.39%

2) 2021 年末

单位：万元

序号	客户名称	账龄	2021 年末应 收账款余额	应收账款期 后回款金额	应收账款期后 回款比例
1	日立医疗（广州）有限公司	1 年以内	2.22	2.22	100.00%
2	卡特彼勒（中国）投资有限公司	1 年以内	1.46	1.46	100.00%
3	新希望六和股份有限公司	3 至 4 年	0.88	-	-
4	-	-	-	-	-
5	-	-	-	-	-
合计			4.56	3.68	80.74%

3) 2020 年末

单位：万元

序号	客户名称	账龄	2020 年末应 收账款余额	应收账款期 后回款金额	应收账款期后 回款比例
----	------	----	-------------------	----------------	----------------

1	卡特彼勒（中国）投资有限公司	1年以内	64.09	64.09	100.00%
2	新希望六和股份有限公司	2至3年	0.88	-	-
3	中国人寿财产保险股份有限公司	1年以内	0.46	0.46	100.00%
4	-	-	-	-	-
5	-	-	-	-	-
合计			65.43	64.56	98.66%

注：2020年末、2021年末应收账款期后回款为下一年度回款情况，2022年末应收账款期后回款为截至2023年3月31日的回款情况。

（二）存货

1. 存货

（1）存货分类

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022年12月31日		
	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值
原材料			
在产品			
库存商品			
周转材料			
消耗性生物资产			
发出商品			
建造合同形成的已完工未结算资产			
合同履约成本	2,560,111.57		2,560,111.57
合计	2,560,111.57		2,560,111.57

单位：元

项目	2021年12月31日		
	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值
原材料			
在产品			
库存商品		-	
周转材料			
消耗性生物资产			
发出商品			

建造合同形成的已完工未结算资产			
合同履约成本	1,815,837.88	-	1,815,837.88
合计	1,815,837.88	-	1,815,837.88

单位：元

项目	2020年12月31日		
	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值
原材料			
在产品			
库存商品		-	
周转材料			
消耗性生物资产			
发出商品			
建造合同形成的已完工未结算资产			
合同履约成本	2,358,569.60	-	2,358,569.60
合计	2,358,569.60	-	2,358,569.60

(2) 存货跌价准备及合同履约成本减值准备

√适用 □不适用

单位：元

项目	2021年12月31日	本期增加金额		本期减少金额		2022年12月31日
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料						
在产品						
库存商品	-	-	-	-	-	-
周转材料						
消耗性生物资产						
建造合同形成的已完工未结算资产						
合同履约成本	-	-	-	-	-	-
合计	-	-	-	-	-	-

单位：元

项目	2020年12月31日	本期增加金额		本期减少金额		2021年12月31日
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料						
在产品						
库存商品	-	-	-	-	-	-

周转材料						
消耗性生物资产						
建造合同形成的已完工未结算资产						
合同履约成本	-	-	-	-	-	-
合计	-	-	-	-	-	-

单位：元

项目	2019年12月31日	本期增加金额		本期减少金额		2020年12月31日
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料						
在产品						
库存商品	574,719.59	79,011.79	-	653,731.38	-	-
周转材料						
消耗性生物资产						
建造合同形成的已完工未结算资产						
合同履约成本						-
合计	574,719.59	79,011.79	-	653,731.38	-	-

存货跌价准备及合同履约成本减值准备的说明

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提。

(3) 存货期末余额含有借款费用资本化金额的说明

适用 不适用

(4) 期末建造合同形成的已完工未结算资产情况（尚未执行新收入准则公司适用）

适用 不适用

(5) 合同履约成本本期摊销金额的说明（已执行新收入准则公司适用）

适用 不适用

(6) 科目具体情况及说明

报告期各期末，公司的存货主要为合同履行成本，合同履行成本系公司软件开发业务在履约过程中发生的成本。

2. 其他披露事项：

无。

3. 存货总体分析

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 235.86 万元、181.58 万元和 **256.01** 万元，占各期末流动资产的比例分别为 1.03%、0.68%和 **0.64%**，占比较低。

2020 年末、2021 年末及 2022 年末存货全部为合同履行成本。2021 年末存货较 **2020 年末相比金额较小**，主要系以前年度的软件开发项目完成验收并进行了收入确认，相应的软件开发成本从合同履行成本结转至主营业务成本所致。

(三) 金融资产、财务性投资

√适用 □不适用

1. 交易性金融资产

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日
分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	313,951,136.30
其中：	
理财产品投资	313,951,136.30
指定以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	
其中：	
合计	313,951,136.30

科目具体情况及说明：

报告期各期末，公司交易性金融资产主要系为提高货币资金使用效率而使用闲置资金购买的安全性高、流动性好、可以保障投资本金安全的理财产品。报告期各

期末，公司理财产品金额分别为 19,282.43 万元、22,030.24 万元和 **31,395.11** 万元。

2. 衍生金融资产

适用 不适用

3. 债权投资

适用 不适用

4. 其他债权投资

适用 不适用

5. 长期应收款

适用 不适用

6. 长期股权投资

适用 不适用

单位：元

被投资单位	期初余额	2022 年度								期末余额	减值准备期末余额
		追加投资	减少投资	权益法下确认的投资损益	其他综合收益调整	其他权益变动	宣告发放现金股利或利润	计提减值准备	其他		
一、合营企业											
-											
小计											
二、联营企业											
福建金科	74,518,855.72			917,878.02						75,436,733.74	
上海用诚	10,131,755.13			703,728.76						9,428,026.37	
小计	84,650,610.85	-	-	214,149.26	-	-			-	84,864,760.11	-
合计	84,650,610.85	-	-	214,149.26	-	-			-	84,864,760.11	-

科目具体情况及说明：

截至报告期末，公司持有福建金科 21.24%的股权比例，持有上海用诚 40.00%的股权比例。

7.其他权益工具投资

适用 不适用

8.其他非流动金融资产

适用 不适用

9.其他财务性投资

适用 不适用

10.其他披露事项

无。

11.金融资产、财务性投资总体分析

报告期各期末，公司金融资产、财务性投资主要为交易性金融资产和长期股权投资，其中长期股权投资均为对联营企业的投资。报告期各期末公司交易性金融资产分别为 19,282.43 万元、22,030.24 万元和 **31,395.11** 万元，系公司持有的理财产品。公司购买理财产品是在确保公司日常经营所需流动资金和资金安全的前提下实施的，不影响公司主营业务的正常发展。

（四）固定资产、在建工程

1. 固定资产

适用 不适用

（1）分类列示

适用 不适用

单位：元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
固定资产	341,567.81	516,316.18	696,899.46
固定资产清理			
合计	341,567.81	516,316.18	696,899.46

(2) 固定资产情况

√适用 □不适用

单位：元

2022年12月31日						
项目	办公家具	运输设备	电子设备	运输设备	其他设备	合计
一、账面原值：						
1. 期初余额	325,238.79	308,951.85	2,183,493.89			2,817,684.53
2. 本期增加金额	18,229.24		111,152.68			129,381.92
(1) 购置	18,229.24		111,152.68			129,381.92
(2) 在建工程转入						
(3) 企业合并增加						
3. 本期减少金额	44,852.17	18,400.54	1,328,011.37			1,391,264.08
(1) 处置或报废	44,852.17	18,400.54	1,328,011.37			1,391,264.08
4. 期末余额	298,615.86	290,551.31	966,635.20			1,555,802.37
二、累计折旧						
1. 期初余额	280,323.48	293,504.25	1,727,540.62			2,301,368.35
2. 本期增加金额	10,337.78		215,540.59			225,878.37
(1) 计提	10,337.78		215,540.59			225,878.37
3. 本期减少金额	42,321.10	17,480.51	1,253,210.55			1,313,012.16
(1) 处置或报废	42,321.10	17,480.51	1,253,210.55			1,313,012.16
4. 期末余额	248,340.16	276,023.74	689,870.66			1,214,234.56
三、减值准备						
1. 期初余额						
2. 本期增加金额						
(1) 计提						
3. 本期减少金额						
(1) 处置或报废						
4. 期末余额						
四、账面价值						
1. 期末账面价值	50,275.70	14,527.57	276,764.54			341,567.81
2. 期初账面价值	44,915.31	15,447.60	455,953.27			516,316.18

单位：元

2021年12月31日						
项目	办公家具	运输设备	电子设备	运输设备	其他设备	合计
一、账面原值：						
1. 期初余额	303,755.25	308,951.85	3,496,881.24			4,109,588.34
2. 本期增加金额	21,483.54		102,746.42			124,229.96
(1) 购置	21,483.54		102,746.42			124,229.96

(2) 在建工程转入					
(3) 企业合并增加					
3.本期减少金额			1,416,133.77		1,416,133.77
(1) 处置或报废			1,416,133.77		1,416,133.77
4.期末余额	325,238.79	308,951.85	2,183,493.89		2,817,684.53
二、累计折旧					
1.期初余额	242,960.89	293,504.25	2,876,223.74		3,412,688.88
2.本期增加金额	37,362.59		196,644.00		234,006.59
(1) 计提	37,362.59		196,644.00		234,006.59
3.本期减少金额			1,345,327.12		1,345,327.12
(1) 处置或报废			1,345,327.12		1,345,327.12
4.期末余额	280,323.48	293,504.25	1,727,540.62		2,301,368.35
三、减值准备					
1.期初余额					
2.本期增加金额					
(1) 计提					
3.本期减少金额					
(1) 处置或报废					
4.期末余额					
四、账面价值					
1.期末账面价值	44,915.31	15,447.60	455,953.27		516,316.18
2.期初账面价值	60,794.36	15,447.60	620,657.50		696,899.46

单位：元

2020年12月31日						
项目	办公家具	运输设备	电子设备	运输设备	其他设备	合计
一、账面原值：						
1.期初余额	657,968.79	616,152.85	3,500,919.14			4,775,040.78
2.本期增加金额			498,788.84			498,788.84
(1) 购置			498,788.84			498,788.84
(2) 在建工程转入						
(3) 企业合并增加						
3.本期减少金额	354,213.54	307,201.00	502,826.74			1,164,241.28
(1) 处置或报废	354,213.54	307,201.00	502,826.74			1,164,241.28
4.期末余额	303,755.25	308,951.85	3,496,881.24			4,109,588.34
二、累计折旧						
1.期初余额	488,275.32	557,966.57	3,231,041.97			4,277,283.86
2.本期增加金额	77,845.79	27,378.63	121,457.10			226,681.52
(1) 计提	77,845.79	27,378.63	121,457.10			226,681.52

3.本期减少金额	323,160.22	291,840.95	476,275.33			1,091,276.50
(1) 处置或报废	323,160.22	291,840.95	476,275.33			1,091,276.50
4.期末余额	242,960.89	293,504.25	2,876,223.74			3,412,688.88
三、减值准备						
1.期初余额						
2.本期增加金额						
(1) 计提						
3.本期减少金额						
(1) 处置或报废						
4.期末余额						
四、账面价值						
1.期末账面价值	60,794.36	15,447.60	620,657.50			696,899.46
2.期初账面价值	169,693.47	58,186.28	269,877.17			497,756.92

(3) 暂时闲置的固定资产情况

适用 不适用

(4) 通过融资租赁租入的固定资产情况（未执行新租赁准则）

适用 不适用

(5) 通过经营租赁租出的固定资产

适用 不适用

(6) 未办妥产权证书的固定资产情况

适用 不适用

(7) 固定资产清理

适用 不适用

(8) 科目具体情况及说明

(1) 固定资产构成及变动分析

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 69.69 万、51.63 万元和 **34.16** 万元，占各期末非流动资产的比例分别为 0.57%、0.38%和 **0.26%**，占比较低，主要为电子设备及办公家具等。

(2) 主要固定资产折旧年限与同行业公司的比较

报告期内，公司固定资产折旧年限与同行业可比公司对比如下：

公司名称	Atlassian	Procore	明源云	广联达	金山办公	和创科技
电子设备	1-5 年	3 年	3-5 年	5 年	3 年	3 年
办公家具	4-10 年	5 年	3-5 年	-	5 年	5 年
运输工具	-	-	5 年	8 年	4 年	5 年

公司固定资产折旧年限与同行业可比公司不存在显著差异，与公司固定资产的使用情况相符，具有合理性。

2. 在建工程

适用 不适用

3. 其他披露事项

无。

4. 固定资产、在建工程总体分析

公司固定资产主要为电子设备和办公家具等。报告期各期末，固定资产账面价值分别为 69.69 万元、51.63 万元和 **34.16** 万元，占各期末非流动资产的比例分别为 0.57%、0.38%和 **0.26%**，占比较低。

（五）无形资产、开发支出

1. 无形资产

适用 不适用

（1）无形资产情况

适用 不适用

单位：元

2022 年 12 月 31 日				
项目	办公软件	系统软件	非专利技术	合计
一、账面原值				
1. 期初余额	10,000.00			10,000.00
2. 本期增加金额	71,421.24			71,421.24
（1）购置	71,421.24			71,421.24
（2）内部研发				
（3）企业合并增加				

3. 本期减少金额			
(1) 处置			
4. 期末余额	81,421.24		81,421.24
二、累计摊销			
1. 期初余额	3,250.00		3,250.00
2. 本期增加金额	7,332.33		7,332.33
(1) 计提	7,332.33		7,332.33
3. 本期减少金额			
(1) 处置			
4. 期末余额	10,582.33		10,582.33
三、减值准备			
1. 期初余额			
2. 本期增加金额			
(1) 计提			
3. 本期减少金额			
(1) 处置			
4. 期末余额			
四、账面价值			
1. 期末账面价值	70,838.91		70,838.91
2. 期初账面价值	6,750.00		6,750.00

单位：元

2021年12月31日				
项目	办公软件	系统软件	非专利技术	合计
一、账面原值				
1. 期初余额	219,527.93	517,948.73		737,476.66
2. 本期增加金额				-
(1) 购置				
(2) 内部研发				
(3) 企业合并增加				
3. 本期减少金额	209,527.93	517,948.73		727,476.66
(1) 处置				
4. 期末余额	10,000.00			10,000.00
二、累计摊销				
1. 期初余额	147,918.44	311,880.36		459,798.80
2. 本期增加金额	21,952.56	51,794.88		73,747.44
(1) 计提	21,952.56	51,794.88		73,747.44
3. 本期减少金额	166,621.00	363,675.24		530,296.24
(1) 处置				

4. 期末余额	3,250.00			3,250.00
三、减值准备				
1. 期初余额				
2. 本期增加金额				
(1) 计提				
3. 本期减少金额				
(1) 处置				
4. 期末余额				
四、账面价值				
1. 期末账面价值	6,750.00			6,750.00
2. 期初账面价值	71,609.49	206,068.37		277,677.86

单位：元

2020年12月31日				
项目	办公软件	系统软件	非专利技术	合计
一、账面原值				
1. 期初余额	219,527.93	517,948.73		737,476.66
2. 本期增加金额				-
(1) 购置				
(2) 内部研发				
(3) 企业合并增加				
3. 本期减少金额				-
(1) 处置				
4. 期末余额	219,527.93	517,948.73		737,476.66
二、累计摊销				
1. 期初余额	125,965.88	260,085.48		386,051.36
2. 本期增加金额	21,952.56	51,794.88		73,747.44
(1) 计提	21,952.56	51,794.88		73,747.44
3. 本期减少金额				
(1) 处置				
4. 期末余额	147,918.44	311,880.36		459,798.80
三、减值准备				
1. 期初余额				
2. 本期增加金额				
(1) 计提				
3. 本期减少金额				
(1) 处置				
4. 期末余额				
四、账面价值				
1. 期末账面价值	71,609.49	206,068.37		277,677.86

2. 期初账面价值	93,562.05	257,863.25	351,425.30
-----------	-----------	------------	------------

其他说明：

无。

(2) 报告期末尚未办妥产权证的土地使用权情况

适用 不适用

(3) 科目具体情况及说明

报告期各期末，公司无形资产账面价值分别为 27.77 万元、0.68 万元和 **7.08** 万元，占非流动资产的比例分别为 0.23%、0.01%和 **0.05%**，占比较低，主要为办公软件和系统软件。

2. 开发支出

适用 不适用

➤其他披露事项

无。

3. 无形资产、开发支出总体分析

公司无形资产主要为办公软件和系统软件。报告期各期末，公司无形资产价值分别为 27.77 万元、0.68 万元和 **7.08** 万元，占各期末非流动资产比例分别为 0.23%、0.01%和 **0.05%**，占比较低。公司 2021 年末无形资产金额较低，主要系处置了部分办公软件和系统软件所致。

报告期内，公司不存在研发支出资本化的情形。

(六) 商誉

适用 不适用

(七) 主要债项

1. 短期借款

适用 不适用

2. 交易性金融负债

适用 不适用

3. 衍生金融负债

适用 不适用

4. 合同负债（已执行新收入准则公司适用）

适用 不适用

（1）合同负债情况

单位：元

项目	2022年12月31日
SaaS产品业务	134,295,964.29
软件开发业务	4,002,696.04
合计	138,298,660.33

（2）报告期内账面价值发生重大变动的金额和原因

适用 不适用

（3）科目具体情况及说明

报告期各期末，公司合同负债主要为预收客户的合同款项。自2020年1月1日起，公司开始执行新收入准则，预收的与合同有关的货款在一年以内结转的部分，列示为合同负债。2020年末、2021年末和2022年末，公司合同负债分别为10,279.59万元、13,151.32万元和13,829.87万元，占流动负债的比例分别为73.58%、70.32%和71.55%。

1) 报告期内预收款项对应在手订单所处的阶段

按照在手订单所处服务阶段分类，报告期各期末在手订单对应的期末预收款项（包含合同负债、其他流动负债、其他非流动负债）余额情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
正在服务中的在手订单	19,974.15	77.36%	17,967.32	82.54%	14,950.52	87.63%
尚未开始服务的在手订单	5,844.85	22.64%	3,799.89	17.46%	2,110.71	12.37%
合计	25,819.00	100.00%	21,767.21	100.00%	17,061.22	100.00%

发行人报告期内预收款项对应在手订单主要处于正在服务阶段，占在手订单总额的比例分别为87.63%、82.54%和**77.36%**。

2) 预收资金的最终来源是否与发行人及其关联方相关

报告期内，发行人销售回款金额分别为**15,329.50万元**、**20,085.24万元**和**22,023.10万元**，除部分回款来源于发行人持股21.23%的联营企业福建金科以外，其他与销售业务相关的预收资金全部来源于发行人的非关联方客户。

报告期各期，发行人收到福建金科支付的SaaS产品等服务费金额分别为**27.00万元**、**0.00万元**和**0.00万元**，占各期销售回款总额的比例分别为**0.18%**、**0.00%**和**0.00%**，占比较低且逐年减少。

除上述事项外，报告期内发行人不存在其他最终来源与发行人及其关联方相关的预收资金。

3) 报告期各期预付费充值所对应的总客户数量及占比、预付费充值余额前五名客户名称以及发行人当期对其确认收入的金额

报告期内，发行人主要采用预收费的形式与SaaS产品服务客户合作，客户根据服务期限向公司预先支付服务费。报告期各期末，发行人SaaS产品业务采取预付费充值的客户数量分别为**7,428家**、**6,017家**和**5,245家**，占SaaS产品总客户数的比例分别为**100.00%**、**99.98%**和**99.98%**。

SaaS产品服务预收余额（含**合同负债**、**其他流动负债**、**其他非流动负债**）前五名客户名称以及发行人当期对其确认收入的金额情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	年末预收余额	销售收入	占总收入比
2022年度	1	众业建设集团有限公司	43.85	10.89	0.06%
	2	北京金碧合力建筑设计工程有限公司	42.00	11.75	0.07%
	3	深圳融科科技有限公司	41.25	3.54	0.02%
	4	四川泰通交通工程有限公司	38.74	11.75	0.07%
	5	上海景文同安机电消防工程有限公司	36.92	2.90	0.02%
			合计	202.76	40.82
	1	福建金科信息技术股份有限公司	36.00	10.19	0.07%

2021年度	2	江苏南通二建集团有限公司	31.30	4.91	0.03%
	3	深圳市嘉泽建设集团有限公司	30.00	-	-
	4	和勤通信技术有限公司	29.79	30.66	0.21%
	5	河南锦路路桥建设有限公司	28.75	1.18	0.01%
	合计		155.84	46.93	0.32%
2020年度	1	福建金科信息技术股份有限公司	46.80	10.19	0.09%
	2	和勤通信技术有限公司	32.29	2.56	0.02%
	3	河南诚宸建设工程有限公司	26.54	3.27	0.03%
	4	江苏环宇建设工程有限公司	22.21	5.46	0.05%
	5	四川浩天宏达建筑工程有限公司	22.12	0.83	0.01%
	合计		149.96	22.31	0.21%

注1：深圳市嘉泽建设集团有限公司红圈CRM+产品服务期间为2022年1月15日至2024年3月15日，2022年度确认收入13.11万元。

报告期各期，预收余额（含合同负债、其他流动负债、其他非流动负债）前五名客户在报告期内产生的收入占当期营业收入总额的比例分别仅为 0.21%、0.32%和 0.24%，总体占比较低。

5. 长期借款

适用 不适用

6. 其他流动负债

适用 不适用

(1) 其他流动负债情况

单位：元

项目	2022年12月31日
短期应付债券	
应付退货款	
待转销项税	8,168,783.79
合计	8,168,783.79

(2) 短期应付债券的增减变动

适用 不适用

(3) 科目具体情况及说明

2020 年末、2021 年末和 **2022 年末**，公司其他流动负债均为待转销项税。

7.其他非流动负债

适用 不适用

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日
合同负债	111,722,557.93
合计	111,722,557.93

科目具体情况及说明：

2020 年末、2021 年末和 **2022 年末**，公司其他非流动负债为将在一年以后结转确认收入的预收款项。

8.应付债券

适用 不适用

9.主要债项、期末偿债能力总体分析

(1) 负债结构

报告期各期末，公司流动负债占负债总额的比重分别为 69.36%、69.94% 和 **63.19%**，非流动负债占负债总额的比例分别为 30.64%、30.06% 和 **36.81%**。流动负债中，合同负债、应付职工薪酬、其他应付款占比较大；非流动负债主要为其他非流动负债。

(2) 总体分析

报告期各期末，公司负债总额分别为 20,142.89 万元、26,739.93 万元和 **30,591.86** 万元，呈逐年上升趋势，主要原因系随着公司 SaaS 产品业务规模逐年扩大，预收的 SaaS 业务合同款增加，因此导致合同负债、其他流动负债及其他非流动负债等负债项目增加。公司 2021 年末合同负债、其他流动负债及其他非流动负债较 2020 年末增加 4,705.98 万元，**2022 年末合同负债、其他流动负债及其他非流动负债总额较 2021 年**

末增加 4,051.80 万元，公司预收款项逐年增加，与主营业务规模增长一致。

(3) 期末偿债能力分析

报告期内，公司主要偿债能力指标如下表所示：

财务指标	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
资产负债率（合并）	57.68%	66.42%	57.54%
资产负债率（母公司）	63.84%	75.91%	66.78%
流动比率（倍）	2.07	1.44	1.64
速动比率（倍）	1.94	1.32	1.53

注：

1、流动比率=流动资产÷流动负债

2、速动比率=（流动资产-存货-预付款项-其他流动资产）÷流动负债

3、资产负债率=（负债总额÷资产总额）×100%

报告期内，公司资产负债率、流动比率、速动比率等偿债指标均处于合理水平。由于公司 SaaS 产品业务是先预收合同期内的全部或部分合同款项，然后根据履约进度在合同约定的服务期内分期确认收入，因此报告期内随着公司业绩增长，经营性负债同步增长，资产负债率有所上升，2022 年月末主要偿债能力指标波动较大，主要系当期完成定向发行股票所致。

报告期内，公司经营现金流情况良好，期末货币资金、交易性金融资产等易变现资产储备充足，具有较强的偿债能力，流动风险较低。

总体而言，公司偿债类财务指标处于合理水平，偿债等财务风险较低。

(八) 股东权益

1. 股本

单位：元

	2021年12月31日	本期变动					2022年12月31日
		发行新股	送股	公积金转股	其他	小计	
股份总数	152,905,857.00	7,262,996.00				7,262,996.00	160,168,853.00

单位：元

	2020年12月31日	本期变动					2021年12月31日
		发行新股	送股	公积金转股	其他	小计	
股份总数	152,905,857.00	-	-	-	-	-	152,905,857.00

单位：元

	2019年12月31日	本期变动					2020年12月31日
		发行新股	送股	公积金转股	其他	小计	
股份总数	115,750,081.00	-	-	37,155,776.00	-	37,155,776.00	152,905,857.00

科目具体情况及说明：

2020年5月21日，公司召开了2019年年度股东大会，会议审议通过了《2019年度权益分派方案》，决议以资本公积转增股本37,155,776.00股（每10股转增3.21股），本次转增后，公司注册资本变更为15,290.59万元，公司股权结构及各股东持股比例保持不变。

2022年2月，公司完成定向发行股票7,262,996.00股，认购对象为深圳市红杉瀚辰股权投资合伙企业(有限合伙)和北京启创科远股权投资基金合伙企业(有限合伙)，本次发行完成后，股本总额变更为16,016.89万元。

2.其他权益工具

适用 不适用

3.资本公积

适用 不适用

单位：元

项目	2021年12月31日	本期增加	本期减少	2022年12月31日
资本溢价（股本溢价）	335,384,316.25	135,236,985.52	6,150,942.70	464,470,359.07
其他资本公积	46,674,309.87	891,836.00		47,566,145.87
合计	382,058,626.12	136,128,821.52	6,150,942.70	512,036,504.94

单位：元

项目	2020年12月31日	本期增加	本期减少	2021年12月31日
资本溢价（股本溢价）	335,384,316.25	-	-	335,384,316.25
其他资本公积	41,767,894.57	4,906,415.30	-	46,674,309.87

合计	377,152,210.82	4,906,415.30	-	382,058,626.12
----	----------------	--------------	---	----------------

单位：元

项目	2019年12月31日	本期增加	本期减少	2020年12月31日
资本溢价（股本溢价）	372,540,092.25	-	37,155,776.00	335,384,316.25
其他资本公积	41,179,392.26	588,502.31	-	41,767,894.57
合计	413,719,484.51	588,502.31	37,155,776.00	377,152,210.82

其他说明，包括本期增减变动情况、变动原因说明：

适用 不适用

科目具体情况及说明：

公司 2020 年末资本公积减少的主要原因系公司以资本公积转增股本 37,155,776 股（每 10 股转增 3.21 股），本次转增后，公司注册资本变更为 15,290.59 万元，公司股权结构及各股东持股比例保持不变。2022 年末资本公积-资本溢价变动主要系当期完成定向发行股票所致。

报告期内，公司资本公积-其他资本公积增加的主要系股份支付会计处理所致。

（1）股权激励的激励对象在相关公司的任职情况

报告期内，发行人股权激励的激励对象共计 522 人，被激励对象为发行人员工及渠道商，其在发行人相关公司处的任职情况如下表所示：

序号	被激励对象	任职公司	主体身份	任职部门	职位
1	刘学臣	和创科技	在职员工	总经理办公室	董事、总经理
2	范香香	和创科技	在职员工	战略市场中心	运营专员
3	胡占国	和创科技	在职员工	战略市场中心	渠道运营总监
4	刘大琳	和创科技	在职员工	战略市场中心	咨询顾问
5	刘身强	和创科技	在职员工	战略市场中心	职工代表监事、战略市场中心总监
6	马付军	和创科技	在职员工	行政管理中心	行政经理
7	邓鹏	和创科技	在职员工	数字服务中心	总经理助理兼商务管理总监
8	邹志强	和创科技	在职员工	数字服务中心	数据分析师
9	陈丽丽	和创科技	在职员工	人力资源中心	招聘经理
10	卢冬淼	和创科技	在职员工	人力资源中心	人力资源总监
11	王可欣	和创科技	在职员工	人力资源中心	人力资源主管
12	王莹	和创科技	在职员工	人力资源中心	招聘经理

13	徐严	和创科技	在职员工	人力资源中心	招聘经理
14	张靓娜	和创科技	在职员工	人力资源中心	招聘经理
15	张晓芳	和创科技	在职员工	人力资源中心	人力资源高级经理
16	方金桢	和创科技	在职员工	前沿产研中心	高级工程师
17	李博卿	和创科技	在职员工	前沿产研中心	前沿产品研发中心 副总监
18	谢复苏	和创科技	在职员工	前沿产研中心	前沿产品研发中心 总监
19	王晓明	和创科技	在职员工	前沿产研中心	高级前端工程师
20	樊瑞宾	和创科技	在职员工	客户成功中心	运营城市经理
21	房鸽	和创科技	在职员工	客户成功中心	大区运营总监
22	冯京	和创科技	在职员工	客户成功中心	区域实施总监
23	郭亲英	和创科技	在职员工	客户成功中心	运营主管
24	雷忠良	和创科技	在职员工	客户成功中心	运营城市经理
25	刘为春	和创科技	在职员工	客户成功中心	大区实施总监
26	罗利娜	和创科技	在职员工	客户成功中心	全国运营总监
27	欧阳云翔	和创科技	在职员工	客户成功中心	运营城市经理
28	邵元元	和创科技	在职员工	客户成功中心	运营主管
29	孙伟伟	和创科技	在职员工	客户成功中心	运营主管
30	王金娜	和创科技	在职员工	客户成功中心	区域运营总监
31	许铜强	和创科技	在职员工	客户成功中心	区域运营总监
32	于军	和创科技	在职员工	客户成功中心	副总经理
33	张子昂	和创科技	在职员工	客户成功中心	运营主管
34	赵开华	和创科技	在职员工	客户成功中心	区域运营总监
35	祝杰	和创科技	在职员工	客户成功中心	实施城市经理
36	黄贤家	和创科技	在职员工	客户成功中心	副总经理助理
37	游国平	和创科技	在职员工	客户成功中心	运营城市经理
38	艾晨光	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
39	白杨	和创科技	在职员工	价值客户中心	培训师
40	陈立可	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
41	陈伟	和创科技	在职员工	价值客户中心	区域总监
42	冯善威	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售代表
43	戈路	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
44	黄建新	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
45	计国辉	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
46	贾丽媛	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
47	焦雪君	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
48	李罗福	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
49	李梦丹	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
50	李鹏	和创科技	在职员工	价值客户中心	产品总监
51	刘红梅	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售代表
52	刘雯苏	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售代表
53	卢若嘉	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
54	吕欣远	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
55	马帅	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售代表
56	马选川	和创科技	在职员工	价值客户中心	行业专家
57	倪俊	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
58	牛记仓	和创科技	在职员工	价值客户中心	行业专家
59	彭锐	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管

60	彭鑫	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
61	沈通	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
62	孙文文	和创科技	在职员工	价值客户中心	价值客户中心总监
63	唐中超	和创科技	在职员工	价值客户中心	区域总监
64	汪红平	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
65	王龙 1670	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
66	王龙 081X	和创科技	在职员工	价值客户中心	行业市场专家
67	王其尧	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售代表
68	王莎莎	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
69	王亚辉	和创科技	在职员工	产品研发中心	产品市场副总监
70	吴泽栋	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
71	杨敏	和创科技	在职员工	价值客户中心	行业专家
72	张雪梅	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
73	赵凌云	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
74	赵秋阳	和创科技	在职员工	价值客户中心	行业专家
75	赵万	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
76	周德浚	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
77	周山力	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
78	左会	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
79	高建玲	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
80	宫硕	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
81	李娇	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
82	杨梦霞	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
83	闫宁	和创科技	在职员工	价值客户中心	组织专家
84	罗明	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
85	许超	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
86	许洛凡	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
87	于海涛	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
88	张莉荣	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
89	龚正	和创科技	在职员工	价值客户中心	城市经理
90	魏鑫	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
91	李振亚	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
92	王娅	和创科技	在职员工	价值客户中心	销售主管
93	王小英	和创科技	在职员工	董事会办公室	法务经理
94	周语	和创科技	在职员工	董事会办公室	证券事务经理
95	何恬颖	和创科技	在职员工	董事会办公室	董秘助理
96	杨宁	和创科技	在职员工	董事会办公室	董事会秘书
97	白宇东	和创科技	在职员工	产品研发中心	移动开发经理
98	毕胜川	和创科技	在职员工	产品研发中心	高级前端开发经理
99	蔡治虹	和创科技	在职员工	产品研发中心	高级质量工程师
100	柴双红	新云和创	在职员工	平台架构部	研发副总监
101	陈立莉	和创科技	在职员工	产品研发中心	高级质量工程师
102	陈明	和创科技	在职员工	产品研发中心	首席平台架构师
103	杜海鹏	和创科技	在职员工	产品研发中心	资深运维工程师
104	高培磊	和创科技	在职员工	产品研发中心	Android 技术专家
105	国皓天	和创科技	在职员工	产品研发中心	高级前端工程师
106	韩虎	和创科技	在职员工	产品研发中心	资深 iOS 工程师
107	何龙	和创科技	在职员工	产品研发中心	平台产品总监
108	李卫杰	和创科技	在职员工	产品研发中心	资深 JavaEE 工程师

109	李雅勋	和创科技	在职员工	产品研发中心	项目经理
110	连志强	和创科技	在职员工	产品研发中心	高级 JavaEE 工程师
111	刘芳名	和创科技	在职员工	产品研发中心	前端开发经理
112	刘飞	和创科技	在职员工	产品研发中心	产品运营专家
113	刘泽潭	和创科技	在职员工	产品研发中心	资深 Android 工程师
114	陆晓琳	和创科技	在职员工	产品研发中心	资深质量工程师
115	罗芳	和创科技	在职员工	产品研发中心	高级产品经理
116	罗学君	和创科技	在职员工	产品研发中心	产品专家
117	马丁	和创科技	在职员工	产品研发中心	首席产品战略官
118	那宇	和创科技	在职员工	产品研发中心	平台架构师
119	聂磊	和创科技	在职员工	产品研发中心	质量控制部副总监
120	齐春波	和创科技	在职员工	产品研发中心	研发总监
121	孙景磊	和创科技	在职员工	产品研发中心	产品市场总监
122	田学军	和创科技	在职员工	产品研发中心	移动开发经理
123	王伟峰	和创科技	在职员工	产品研发中心	高级前端工程师
124	王晓会	和创科技	在职员工	产品研发中心	质量控制部总监
125	王禹	和创科技	在职员工	产品研发中心	总经理助理兼产品总监
126	杨宝如	和创科技	在职员工	产品研发中心	产品总监
127	张合理	和创科技	在职员工	产品研发中心	运维经理
128	张赛雄	和创科技	在职员工	产品研发中心	高级产品运营经理
129	张弦	和创科技	在职员工	产品研发中心	资深交互设计师
130	张志祥	和创科技	在职员工	产品研发中心	高级 JavaEE 工程师
131	崔清波	和创科技	离职员工	产品研发中心	高级产品经理
132	樊卫芳	和创科技	在职员工	财务管理中心	出纳
133	滕梦珊	和创科技	在职员工	财务管理中心	高级财务经理
134	田华果	和创科技	在职员工	财务管理中心	财务副总监
135	胡奎	和创科技	在职员工	财务管理中心	董事、副总经理、财务负责人
136	成凤伟	和创科技	离职员工	战略市场中心	客服主管
137	崔才顺	和创科技	离职员工	战略市场中心	大区总经理
138	华远	和创科技	离职员工	战略市场中心	大区总经理
139	李俏梅	和创科技	离职员工	战略市场中心	运营经理
140	刘鹏	新云和创	离职员工	战略小组	研究员
141	潘嘉惠子	和创科技	离职员工	战略市场中心	市场经理
142	彭婷婷	和创科技	离职员工	战略市场中心	渠道运营经理
143	帅勇	和创科技	离职员工	战略市场中心	渠道总监
144	孙楠	新云和创	离职员工	战略小组	产品运营总监
145	吴宏兵	和创科技	离职员工	战略市场中心	城市经理
146	熊志峰	和创科技	离职员工	战略市场中心	实施总监
147	易海燕	和创科技	离职员工	战略市场中心	渠道运营经理
148	余莹	和创科技	离职员工	战略市场中心	客服总监
149	张爱辉	和创科技	离职员工	战略市场中心	市场经理
150	赵莉莉	和创科技	离职员工	战略市场中心	客服经理
151	牛其建	和创科技	离职员工	战略市场中心	副总经理
152	宋舒	和创科技	离职员工	行政管理中心	行政专员
153	王楠	和创科技	离职员工	行政管理中心	行政前台
154	曾碧碧	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘主管

155	何素贞	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
156	贺小娟	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
157	黄生	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
158	菅立男	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
159	康加丽	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
160	赖春丽	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
161	李杰	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
162	李书凡	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
163	李巍	和创科技	离职员工	人力资源中心	副总经理
164	刘欢	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘主管
165	刘嘉玲	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
166	马胜男	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
167	彭雪艳	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘主管
168	祁燕	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
169	王凤阳	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
170	王含旭	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
171	王梦娇	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
172	王晓静	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
173	肖海燕	和创科技	离职员工	人力资源中心	人力资源副总监
174	谢昌玲	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
175	颜婉囡	和创科技	离职员工	人力资源中心	人力资源高级经理
176	杨婷婷	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
177	张璨	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘主管
178	张丽君	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
179	张玲	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
180	张珮珮	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘主管
181	钟莉	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
182	周珊	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
183	邹金珠	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
184	王莹 5388	和创科技	离职员工	人力资源中心	招聘专员
185	李晓凤	和创科技	离职员工	人力资源中心	人力资源经理
186	冯小乔	和创科技	离职员工	人力资源中心	人力资源专员
187	洪梅	和创科技	离职员工	人力资源中心	人力资源专员
188	王荣	和创科技	离职员工	人力资源中心	人力资源经理
189	崔苗苗	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品经理
190	王兰	和创科技	离职员工	前沿产研中心	产品经理
191	徐志军	和创科技	离职员工	前沿产研中心	资深前端工程师
192	付邓翔	和创科技	离职员工	前沿产研中心	产品经理
193	陈凯	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
194	丁月磊	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
195	冯茜茹	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
196	付浩	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
197	郭丽	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
198	洪涛	和创科技	离职员工	客户成功中心	高级运营总监
199	胡平亮	和创科技	离职员工	客户成功中心	大区运营总监
200	劳博	和创科技	离职员工	客户成功中心	大区运营副总监
201	李春志	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
202	李淑敏	和创科技	离职员工	客户成功中心	区域实施总监
203	刘防	和创科技	离职员工	客户成功中心	培训主管

204	刘晓静	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
205	刘新刚	和创科技	离职员工	客户成功中心	大区运营总监
206	罗焱	和创科技	离职员工	客户成功中心	市场运营专员
207	吕凯悦	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
208	马怡君	和创科技	离职员工	客户成功中心	大区运营总监
209	彭元奇	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营总监
210	秦少鹏	和创科技	离职员工	客户成功中心	大区运营总监
211	申韶华	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
212	孙崇艳	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
213	孙鹏飞	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
214	孙少伟	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营经理
215	陶海明	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
216	王晓毅	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营经理
217	王永亮	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
218	吴文武	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
219	武玄	和创科技	离职员工	客户成功中心	储备大区运营总监
220	徐运杰	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
221	薛静辉	和创科技	离职员工	客户成功中心	大区运营总监
222	杨磊	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
223	袁浩霖	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
224	张斌	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
225	张终	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营经理
226	赵新棋	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
227	郑祺	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
228	周洋	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
229	朱行文	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
230	王坤	和创科技	离职员工	客户成功中心	客户经理
231	陈康	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营主管
232	杨伟	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营副总监
233	董旭辉	和创科技	离职员工	客户成功中心	运营经理
234	毕士君	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
235	曹立中	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
236	曹文极	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
237	陈大银	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售经理
238	陈凤	和创科技	离职员工	价值客户中心	培训总监
239	陈豪	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
240	陈丽玲	和创科技	离职员工	价值客户中心	培训师
241	陈培培	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
242	陈钟伟	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
243	成建宗	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
244	储姗	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
245	邓梦煌	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售经理
246	董子恒	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
247	杜康康	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
248	杜肖	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
249	范小琴	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
250	方鹏	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
251	方巧飞	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
252	房成利	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理

253	房道营	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
254	付祥	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
255	高明雪	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
256	韩方楠	和创科技	离职员工	价值客户中心	城市经理
257	郝敬发	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
258	何亮	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
259	和银珍	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
260	侯晓立	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
261	胡国	和创科技	离职员工	价值客户中心	开拓经理
262	胡婧一	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
263	胡峻赫	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
264	黄鹏飞	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
265	黄云蛟	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品经理
266	江腾	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售经理
267	江晓飞	和创科技	离职员工	价值客户中心	运维专员
268	姜建	和创科技	离职员工	价值客户中心	部门经理
269	蒋清正	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
270	李冰	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
271	李成	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
272	李传岭	和创科技	离职员工	价值客户中心	培训师
273	李厚雷	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
274	李凯凯	和创科技	离职员工	价值客户中心	储备销售主管
275	李宁 2916	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
276	李想	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
277	李勇	和创科技	离职员工	价值客户中心	城市经理
278	李政	和创科技	离职员工	价值客户中心	行业专家
279	李志城	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
280	梁恒玮	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
281	梁想成	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
282	林罗永	和创科技	离职员工	价值客户中心	城市经理
283	凌星	和创科技	离职员工	价值客户中心	培训师
284	刘道勤	和创科技	离职员工	价值客户中心	开拓经理
285	刘浩	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
286	刘杰才	和创科技	离职员工	价值客户中心	城市经理
287	刘秋宇	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
288	刘晓庆	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
289	刘学良	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
290	吕肖亚	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
291	梅放	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
292	苗慧	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发副总监
293	潘水燕	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
294	彭朔	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
295	戚莉莉	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
296	权孟洛	和创科技	离职员工	价值客户中心	储备销售主管
297	任浩	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
298	桑琪	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
299	施婷	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
300	帅忠军	和创科技	离职员工	价值客户中心	储备销售主管
301	苏杰峰	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管

302	孙根	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
303	汪晶晶	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
304	王斌	和创科技	离职员工	价值客户中心	产品研发工程师
305	王冠军	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
306	王俊一	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
307	王乐玉	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
308	王立山	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
309	王士章	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售经理
310	王松攀	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售经理
311	王文良	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
312	王雪薇	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
313	王妍	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
314	王瑶	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
315	王长成	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
316	王治文	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
317	吴玲云	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
318	肖文	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
319	谢冰杰	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
320	徐加春	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
321	许川	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
322	许永艳	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
323	薛川	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
324	阎潇童	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
325	杨春桐	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
326	杨宏俊	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
327	杨生鹏	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
328	尹亮	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
329	尹壮	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
330	袁海英	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
331	张广岭	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
332	张静	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
333	张黎	和创科技	离职员工	价值客户中心	开拓经理
334	张路阳	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
335	张明声	和创科技	离职员工	价值客户中心	大区总经理
336	张显达	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
337	张欣	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
338	张银香	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
339	张有	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
340	张玉巧	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
341	仇鑫	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
342	赵富生	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售经理
343	赵华勇	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
344	赵坤明	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
345	赵鹏举	和创科技	离职员工	价值客户中心	开拓经理
346	赵淑仪	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
347	赵玉智	和创科技	离职员工	价值客户中心	开拓经理
348	赵煜婷	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
349	郑春利	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
350	郑敏	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管

351	郑文杰	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
352	周永国	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
353	朱国辉	和创科技	离职员工	价值客户中心	区域负责人
354	邹国栋	和创科技	离职员工	价值客户中心	开拓经理
355	邹建明	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
356	李宁 3517	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
357	高兴	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
358	韩璐	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
359	顾菲	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
360	宋金梦	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
361	李克华	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
362	杜龙勇	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
363	李彬	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
364	郑纯刚	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
365	李萍	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
366	张硕	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
367	黄娜	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
368	宋存朋	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
369	杨阳	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
370	王其军	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售经理
371	王东旭	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售经理
372	郎瑶	和创科技	离职员工	价值客户中心	行政前台
373	苏国超	和创科技	离职员工	价值客户中心	城市经理
374	相会峰	和创科技	离职员工	价值客户中心	城市经理
375	樊丽敏	和创科技	离职员工	价值客户中心	市场主管
376	张先斌	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
377	尚博琦	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
378	叶建淙	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
379	徐伟	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
380	勾晨罡	和创科技	离职员工	价值客户中心	城市经理
381	姜二伟	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售主管
382	刘帅	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
383	王朋	和创科技	离职员工	价值客户中心	销售代表
384	杨爱彬	和创科技	离职员工	价值客户中心	高级销售总监
385	丁亚楠	和创科技	离职员工	董事会办公室	财务经理
386	李新亮	和创科技	离职员工	数字服务中心	部门总监
387	刘西峰	和创科技	离职员工	董事会办公室	董秘助理
388	全荣华	和创科技	离职员工	董事会办公室	投资总监
389	邵萌	和创科技	离职员工	董事会办公室	总裁助理
390	张百吉	和创科技	离职员工	董事会办公室	董事会秘书
391	郑林鹏	和创科技	离职员工	董事会办公室	投资总监
392	安川	和创科技	离职员工	产品研发中心	行业专家
393	曹洪伟	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发总监
394	曾咏杰	和创科技	离职员工	产品研发中心	研发副总监
395	陈木根	和创科技	离职员工	产品研发中心	美术设计师
396	陈启轩	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品市场副总监
397	陈曦	和创科技	离职员工	产品研发中心	资深产品经理
398	陈园	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品设计师
399	陈增华	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发经理

400	崔艳青	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
401	丁鹏辉	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品市场总监
402	杜文博	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发经理
403	范中华	和创科技	离职员工	产品研发中心	研发工程师
404	格炜	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
405	顾雷	和创科技	离职员工	产品研发中心	研发总监
406	郝建军	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
407	胡菁蕾	新云和创	离职员工	产品部	需求专员
408	胡翔	新云和创	离职员工	研发中心	研发总监
409	姬峰	和创科技	离职员工	产品研发中心	研发工程师
410	金晨	和创科技	离职员工	产品研发中心	首席科学家、产品研发负责人
411	金雷	和创科技	离职员工	产品研发中心	高级产品经理
412	李可心	和创科技	离职员工	产品研发中心	项目经理
413	李鹏飞	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发经理
414	李绍明	新云和创	离职员工	战略小组	研究员
415	李新星	新云和创	离职员工	产品运营中心	产品经理
416	连向辉	和创科技	离职员工	产品研发中心	研发工程师
417	林诚凯	新云和创	离职员工	和创研究院	产品研发总监
418	林妃	和创科技	离职员工	产品研发中心	部门经理
419	刘蔚佟	和创科技	离职员工	产品研发中心	销售解决方案中心 副总监
420	刘志飞	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发经理
421	鲁婧	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品设计师
422	苗雨	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品专家
423	倪东生	和创科技	离职员工	产品研发中心	研究员
424	祁小斐	和创科技	离职员工	产品研发中心	iOS 高级工程师
425	任晓明	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发架构师
426	申立阳	和创科技	离职员工	产品研发中心	质量高级工程师
427	沈沛源	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发副总监
428	孙朋帅	和创科技	离职员工	产品研发中心	研发工程师
429	孙胜鹏	新云和创	离职员工	研发中心	高级 Linux 系统运 维工程师
430	王琛	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品专家
431	王飞	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
432	王寰宇	和创科技	离职员工	产品研发中心	美术设计师
433	王琼	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
434	王沙沙	新云和创	离职员工	研发中心	产品研发工程师
435	王文博	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
436	王晓杰	新云和创	离职员工	产品研发中心	产品研发总监
437	王勇	和创科技	离职员工	产品研发中心	高级工程师
438	武晨	和创科技	离职员工	产品研发中心	区域负责人
439	肖成冬	和创科技	离职员工	产品研发中心	JavaEE 高级工程师
440	徐超	新云和创	离职员工	研发中心	首席技术官
441	闫洪存	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品设计师
442	杨坤建	新云和创	离职员工	研发中心	产品研发工程师
443	姚俊杰	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品总监
444	袁超	新云和创	离职员工	研发中心	JAVA 高级开发工程师

445	张福强	和创科技	离职员工	产品研发中心	应用组件组长
446	张高凯	和创科技	离职员工	产品研发中心	移动开发经理
447	张明	和创科技	离职员工	产品研发中心	高级工程师
448	张微	和创科技	离职员工	产品研发中心	高级工程师
449	张亚军	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发总监
450	张志峰	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品总监
451	张志国	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发经理
452	张志鹏	和创科技	离职员工	产品研发中心	高级 JavaEE 工程师
453	周海贺	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
454	周强	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发经理
455	朱博	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
456	刘宝玉	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
457	任献良	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发工程师
458	邱庆华	和创科技	离职员工	产品研发中心	副总经理
459	冯国庆	和创科技	离职员工	产品研发中心	JavaEE 高级工程师
460	郭亮	和创科技	离职员工	产品研发中心	Ops 运维团队经理
461	祖春雷	和创科技	离职员工	产品研发中心	JAVA 高级开发工程师
462	刘洪海	和创科技	离职员工	产品研发中心	资深研发工程师
463	裴惠存	和创科技	离职员工	产品研发中心	项目助理
464	魏萌	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品研发经理
465	伍芬尧	和创科技	离职员工	产品研发中心	前端开发经理
466	张波	和创科技	离职员工	产品研发中心	首席技术官
467	袁士俊	和创科技	离职员工	产品研发中心	产品总监
468	崔敏	和创科技	离职员工	财务管理中心	副总经理
469	郭国辉	和创科技	离职员工	财务管理中心	高级财务经理
470	任璐璐	和创科技	离职员工	财务管理中心	出纳
471	刘蔚佟	和创科技	离职员工	产品研发中心	销售解决方案中心 副总监
472	刘钦赫	未在和创科技任职	渠道商	河北纽芙优德网络科技有限公司	-
473	白兴俊	未在和创科技任职	渠道商	湖南微昊宸互联网科技有限责任公司	-
474	陈巍	未在和创科技任职	渠道商	沈阳百人商务咨询服务有限公司	-
475	陈相超	未在和创科技任职	渠道商	山东泰赢系统技术有限公司	-
476	陈一飞	未在和创科技任职	渠道商	常德市和创信息技术服务有限公司	-
477	胡刚	未在和创科技任职	渠道商	新疆图搜天下信息科技有限公司	-
478	姜赛	未在和创科技任职	渠道商	长沙汉光信息技术有限公司	-
479	姜文博	未在和创科技任职	渠道商	上海友谅网络科技有限公司	-
480	刘春年	未在和创科技任职	渠道商	湖北随手查信息技术有限公司	-

481	刘珈彤	未在和创科技任职	渠道商	新疆图搜天下信息科技有限公司	-
482	刘金明	未在和创科技任职	渠道商	湖北随手查信息技术有限公司	-
483	刘玉新	未在和创科技任职	渠道商	葫芦岛海鹰新技术有限公司	-
484	孟凡波	未在和创科技任职	渠道商	宜昌市金石软件有限公司	-
485	彭成红	未在和创科技任职	渠道商	徐州品博软件科技有限公司	-
486	秦国哲	未在和创科技任职	渠道商	沈阳鑫繁星商贸有限公司	-
487	任松	未在和创科技任职	渠道商	淮安云合天纵科技有限公司	-
488	孙汉顺	未在和创科技任职	渠道商	淮安鲁班软件有限公司	-
489	孙军	未在和创科技任职	渠道商	哈尔滨市新创鑫网络科技有限公司	-
490	王沛亭	未在和创科技任职	渠道商	山东旭创文化传媒有限公司（曾用名：山东旭创信息技术有限公司）	-
491	魏丽丽	未在和创科技任职	渠道商	山东毅立伟业科贸有限公司	-
492	魏晓明	未在和创科技任职	渠道商	绍兴市瑞通信息技术有限公司	-
493	魏兆亮	未在和创科技任职	渠道商	沈阳金泰盛投资管理有限公司	-
494	武铂	未在和创科技任职	渠道商	泰安市佳信计算机软件有限公司	-
495	杨建勇	未在和创科技任职	渠道商	烟台东方天地科技有限公司	-
496	张景安	未在和创科技任职	渠道商	云南和创科技有限公司	-
497	张永良	未在和创科技任职	渠道商	浙江工企信息技术股份有限公司（曾用名：嘉兴市工企信息技术有限公司）	-
498	赵永杰	未在和创科技任职	渠道商	烟台万圣嘉和网络工程设计有限公司	-
499	卓君	未在和创科技任职	渠道商	湖北朗玛科技有限公司	-
500	陈泛	未在和创科技任职	渠道商	安徽和创科技咨询服务有限公司	-
501	李玉东	未在和创科技任职	渠道商	烟台源信软件科技有限公司	-

502	郭宏辰	未在和创科技任职	渠道商	山东极客网络科技有限公司	-
503	曲正霖	未在和创科技任职	渠道商	烟台尚润文化交流有限公司	-
504	徐光武	未在和创科技任职	渠道商	安徽光武信息科技有限公司	-
505	张新宇	未在和创科技任职	渠道商	安徽玖叁联动网络科技有限公司	-
506	马洪涛	未在和创科技任职	渠道商	青岛木子企业管理咨询有限公司	-
507	李波	未在和创科技任职	渠道商	衡阳市启方商贸有限公司	-
508	朱家成	未在和创科技任职	渠道商	杭州利伊享数据科技有限公司	-
509	陈广胜	未在和创科技任职	渠道商	常州市金畅信息科技有限公司 (曾用名:常州市金畅软件科技有限公司)	-
510	贺国清	未在和创科技任职	渠道商	衡阳合盛网络科技有限公司	-
511	黄金明	未在和创科技任职	渠道商	南京悦峰软件有限公司	-
512	刘建华	未在和创科技任职	渠道商	邵阳市佳友信息技术有限责任公司	-
513	刘章晒	未在和创科技任职	渠道商	郴州启源科技有限公司	-
514	沈高敏	未在和创科技任职	渠道商	南通企盟信息技术有限公司	-
515	吕雪海	未在和创科技任职	渠道商	盐城山阳网络科技有限公司	-
516	王亮	未在和创科技任职	渠道商	锦州华盛科技有限公司	-
517	吴垂华	未在和创科技任职	渠道商	汕头市森美贸易有限公司	-
518	尹科江	未在和创科技任职	渠道商	成都子路科技有限公司	-
519	周钢	未在和创科技任职	渠道商	徐州科登信息科技有限公司	-
520	周园	未在和创科技任职	渠道商	沈阳信和科技有限公司	-
521	鲁代鹏	未在和创科技任职	渠道商	重庆智瑞科技有限公司	-
522	祝菲	未在和创科技任职	渠道商	赣州诚道勤昌商贸有限公司	-

注：上表信息以2022年12月31日员工名册为准。

(2) 股权激励对报告期财务报表影响

2020-2022 年度，发行人各年度确认的股份支付费用金额及对财务报表的影响如下：

2020 年度确认股份支付费用 58.85 万元，计入管理费用、销售费用、研发费用、营业成本的金额分别为 2.63 万元、38.97 万元、17.24 万元、0.00 万元，对应增加资本公积 58.85 万元；

2021 年度确认股份支付费用 490.64 万元，计入管理费用、销售费用、研发费用、营业成本的金额分别为 66.90 万元、270.35 万元、44.01 万元、109.38 万元，对应增加资本公积 490.64 万元。

2022 年度确认股份支付费用 89.18 万元，计入管理费用、销售费用、研发费用、营业成本的金额分别为 10.14 万元、44.57 万元、25.97 万元、8.51 万元，对应增加资本公积 89.18 万元。

(3) 股份支付的形成原因

发行人为建立健全公司激励与约束机制，提升员工归属感及凝聚力，充分调动渠道商的积极性，促进公司健康持续发展，发行人在公司员工、部分渠道商中陆续实施股权激励计划，公司及实际控制人向被激励对象授予的权益工具构成以权益结算的股份支付。

2010 年以来，发行人分别与 522 名激励对象陆续签订相关协议，因被激励对象性质或被激励对象岗位级别、工作年限、入职时间、贡献情况等的不同，相关协议条款和行权条件均由发行人与激励对象分别商定，各协议约定的行权价格、授予数量、等待期间、股份支付授予方式等条款不尽相同。

为明确激励各方权利义务关系，中介机构会同发行人对激励相关方进行公证确权，并通过访谈确认相关主体的具体激励情况，以避免出现争议或潜在纠纷。

除此之外，2022 年 4 月 25 日，公司召开第二届董事会第十七次会议，审议通过了《关于确认公司持股平台情况等相关事项的议案》，独立董事对该议案发表了独立意见，并经公司 2022 年 5 月 16 日召开的 2021 年年度股东大会审议通过，对激励事项进行确认。

(4) 权益工具的公允价值及确认方法

在公允价格的确认上，各协议对应权益工具的公允价值参照授予日前后 6 个月外部投资者入股价格确定；授予日前后 6 个月无外部投资者入股价格可供参考的情况下，则以权益工具授予日前后 6 个月经外部独立第三方评估机构评估的权益工具的公允价值确定。

为确认上述公允价值，发行人聘请独立第三方评估机构对 2015 年至 2020 年各期末的公司股权价值分别进行评估，并出具资产评估报告，具体情况如下：

1) 北京国融兴华资产评估有限责任公司 2022 年 3 月 20 日出具国融兴华评报字【2022】第 010194 号《和创（北京）科技股份有限公司以财务报告为目的涉及的以和创（北京）科技股份有限公司股东全部权益价值追溯评估项目资产评估报告》，发行人 2015 年 12 月 31 日归属于母公司股东权益价值评估结果为 182,400.00 万元，对应每股股份公允价值为 16.15 元；

2) 北京国融兴华资产评估有限责任公司 2022 年 3 月 20 日出具国融兴华评报字【2022】第 010195 号《和创（北京）科技股份有限公司以财务报告为目的涉及的以和创（北京）科技股份有限公司股东全部权益价值追溯评估项目资产评估报告》，发行人 2016 年 12 月 31 日归属于母公司股东权益价值评估结果为 126,000.00 万元，对应每股股份公允价值为 11.15 元；

3) 北京国融兴华资产评估有限责任公司 2022 年 3 月 20 日出具国融兴华评报字【2022】第 010196 号《和创（北京）科技股份有限公司以财务报告为目的涉及的以和创（北京）科技股份有限公司股东全部权益价值追溯评估项目资产评估报告》，发行人 2017 年 12 月 31 日归属于母公司股东权益价值评估结果为 67,400.00 万元，对应每股股份公允价值为 5.97 元；

4) 北京国融兴华资产评估有限责任公司 2022 年 3 月 20 日出具国融兴华评报字【2022】第 010197 号《和创（北京）科技股份有限公司以财务报告为目的涉及的以和创（北京）科技股份有限公司股东全部权益价值追溯评估项目资产评估报告》，发行人 2018 年 12 月 31 日归属于母公司股东权益价值评估结果为 69,700.00 万元，对应每股股份公允价值为 6.02 元；

5) 北京国融兴华资产评估有限责任公司 2022 年 3 月 20 日出具国融兴华评报字【2022】第 010198 号《和创（北京）科技股份有限公司以财务报告为目的涉及的以和创（北京）科技股份有限公司股东全部权益价值追溯评估项目资产评估报告》，发行人 2019 年 12 月 31 日归属于母公司股东权益价值评估结果为 119,500.00 万元，对应每股股份公允价值为 7.82 元；

6) 北京国融兴华资产评估有限责任公司 2022 年 3 月 20 日出具国融兴华评报字【2022】第 010199 号《和创（北京）科技股份有限公司以财务报告为目的涉及的以和创（北京）科技股份有限公司股东全部权益价值追溯评估项目资产评估报告》，发行人 2020 年 12 月 31 日归属于母公司股东权益价值评估结果为 214,900.00 万元，对应每股股份公允价值为 14.05 元。

4. 库存股

适用 不适用

5. 其他综合收益

适用 不适用

6. 专项储备

适用 不适用

7. 盈余公积

适用 不适用

8. 未分配利润

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
调整前上期末未分配利润	-442,033,577.39	-422,888,583.16	-433,928,311.28
调整期初未分配利润合计数		-	19,512,449.58
调整后期初未分配利润	-442,033,577.39	-422,888,583.16	-414,415,861.70
加：本期归属于母公司所有者的净利润	-48,448,945.03	-19,144,994.23	-8,472,721.46
减：提取法定盈余公积		-	-
提取任意盈余公积			

提取一般风险准备			
应付普通股股利			
转作股本的普通股股利			
期末未分配利润	-490,482,522.42	-442,033,577.39	-422,888,583.16

调整期初未分配利润明细：

适用 不适用

科目具体情况及说明：

报告期各期末，公司未分配利润分别为-42,288.86 万元、-44,203.36 万元和-49,048.25 万元。报告期内，公司持续亏损，导致各期末未分配利润持续为负。

9.其他披露事项

无。

10.股东权益总体分析

报告期各期末，公司归属于母公司所有者权益金额分别为 10,716.95 万元、9,293.09 万元和 18,172.28 万元。2020 年末和 2021 年末公司归属于母公司所有者权益金额变动主要系未分配利润的变动所致，2022 年末归属于母公司所有者权益金额变动主要系当期完成定向发行股票所致。

（九）其他资产负债科目分析

1.货币资金

适用 不适用

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
库存现金			
银行存款	58,892,963.87	20,852,750.07	18,856,912.92
其他货币资金			
合计	58,892,963.87	20,852,750.07	18,856,912.92
其中：存放在境外的款项总额			

使用受到限制的货币资金

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
诉讼冻结的银行存款	-	160,000.00	-
合计	-	160,000.00	-

科目具体情况及说明：

报告期各期末，公司货币资金余额分别为1,885.69万元、2,085.28万元和**5,889.30**万元，占各期末流动资产比例分别为8.24%、7.77%和**14.71%**，公司货币资金余额随经营规模扩大而逐年增加，2022年末货币资金金额较大，主要系当期完成定向发行股票所致。公司货币资金全部为银行存款，主要存放于国有控股银行和其他大中型商业银行等金融机构。截至2021年12月31日，公司使用受限制的货币资金余额为16.00万元，系因诉讼而被法院冻结的银行存款，截至本招股说明书签署日相关案件已撤诉，该款项已全部解冻。

2. 预付款项

√适用 □不适用

(1) 预付款项按账龄列示

单位：元

账龄	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
1年以内	1,437,191.65	100.00%	848,018.47	100.00%	1,261,562.49	48.31%
1至2年	-	-	-	-	-	-
2至3年	-	-	-	-	1,350,000.00	51.69%
3年以上	-	-	-	-	-	-
合计	1,437,191.65	100.00%	848,018.47	100.00%	2,611,562.49	100.00%

账龄超过1年且金额重要的预付款项未及时结算的原因：

√适用 □不适用

2020年末，公司账龄超过1年且金额重要的预付款项为预付云势天下（北京）软件有限公司的外包服务费。截至2021年末，前述账龄超过一年的预付款项已结转至合同履行成本，公司不存在账龄超过1年且金额重要的预付款项。报告期各期末账龄超过1年的重要预付款项情况如下表所示：

单位：元

时间	单位名称	期末余额	账龄	未及时结算的原因
2020年12月31日	云势天下（北京）软件有限公司	1,350,000.00	2至3年	项目尚未履行完毕

（2）按预付对象归集的报告期各期末余额前五名的预付款项情况

√适用 □不适用

单位：元

单位名称	2022年12月31日	占预付账款期末余额比例 (%)
阿里云计算有限公司	723,879.49	50.37%
天翼云科技有限公司	121,746.42	8.47%
深圳科睿华企业管理有限公司	86,792.46	6.04%
黄凤英	63,179.65	4.40%
中建二局第二建筑工程有限公司	63,062.86	4.39%
合计	1,058,660.88	73.66%

单位：元

单位名称	2021年12月31日	占预付账款期末余额比例 (%)
阿里云计算有限公司	556,130.52	65.58%
中国电信股份有限公司云计算分公司	66,964.61	7.90%
北京易掌云峰科技有限公司	58,962.21	6.95%
杭州幸见文化创意有限公司	40,000.00	4.72%
陈宁	31,738.10	3.74%
合计	753,795.44	88.89%

单位：元

单位名称	2020年12月31日	占预付账款期末余额比例 (%)
云势天下（北京）软件有限公司	1,350,000.00	51.69%
北京掌趣科技股份有限公司	191,911.39	7.35%
上海德必创意产业发展有限公司	101,497.13	3.89%
阿里云计算有限公司	93,086.03	3.56%
上海傲融软件技术有限公司	76,955.71	2.95%
合计	1,813,450.26	69.44%

（3）科目具体情况及说明

报告期各期末，公司预付款项主要为云服务费、外包服务费和房租等，余额分别为261.16万元、84.80万元和143.72万元，占各期末流动资产的比例分别为1.14%、0.32%和0.36%，占比较低。截止2022年末，公司不存在账龄超过1年且金额重要的预付款项。

报告期各期末，本公司按预付对象归集的期末余额前五名预付款项合计金额分别为 181.35 万元、75.38 万元和 105.87 万元，占各期末预付款项余额的比例分别为 69.44%、88.89% 和 73.66%。

3. 合同资产

适用 不适用

4. 其他应收款

适用 不适用

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收利息			
应收股利		3,453,672.00	-
其他应收款	1,382,998.00	1,239,585.78	1,237,567.50
合计	1,382,998.00	4,693,257.78	1,237,567.50

(1) 按坏账计提方法分类披露

单位：元

类别	2022 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备的其他应收款					
其中：					
按组合计提坏账准备的其他应收款	1,743,066.00	100.00%	360,068.00	20.66%	1,382,998.00
其中：					
合计	1,743,066.00	100.00%	360,068.00	20.66%	1,382,998.00

单位：元

类别	2021 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备的其他应收款	3,453,672.00	70.28%	-	-	3,453,672.00
其中：					
按组合计提坏账准备的其他应收款	1,460,157.39	29.72%	220,571.61	15.11%	1,239,585.78

其中：组合 1：应收合并范围内关联方款项					
组合 2：应收其他款项	1,460,157.39	29.72%	220,571.61	15.11%	1,239,585.78
合计	4,913,829.39	100.00%	220,571.61	4.49%	4,693,257.78

单位：元

类别	2020 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备的其他应收款	-	-	-	-	-
其中：					
按组合计提坏账准备的其他应收款	1,498,677.71	100.00%	261,110.21	17.42%	1,237,567.50
其中：组合 1：应收合并范围内关联方款项					
组合 2：应收其他款项	1,498,677.71	100.00%	261,110.21	17.42%	1,237,567.50
合计	1,498,677.71	100.00%	261,110.21	17.42%	1,237,567.50

1) 按单项计提坏账准备

适用 不适用

2) 按组合计提坏账准备：

适用 不适用

单位：元

组合名称	2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	641,298.78	32,064.94	5%
1 至 2 年	499,182.34	49,918.23	10%
2 至 3 年	118,188.08	35,456.42	30%
3 至 4 年	483,136.80	241,568.40	50%
4 至 5 年	1,000.00	800.00	80%
5 年以上	260.00	260.00	100%
合计	1,743,066.00	360,068.00	20.66%

单位：元

组合名称	2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	720,521.58	36,026.08	5%
1 至 2 年	209,776.04	20,977.60	10%
2 至 3 年	522,449.77	156,734.93	30%
3 至 4 年	1,050.00	525.00	50%
4 至 5 年	260.00	208.00	80%

5年以上	6,100.00	6,100.00	100%
合计	1,460,157.39	220,571.61	15.11%

单位：元

组合名称	2020年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	315,043.30	15,752.17	5%
1至2年	671,433.71	67,143.37	10%
2至3年	398,678.45	119,603.54	30%
3至4年	107,422.25	53,711.13	50%
4至5年	6,000.00	4,800.00	80%
5年以上	100.00	100.00	100%
合计	1,498,677.71	261,110.21	17.42%

确定组合依据的说明：

(1) 其他应收款确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合依据
组合1：应收合并范围内关联方款项	本组合为信用风险较低的合并范围内关联单位款项。
组合2：应收其他款项	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征。

(2) 根据信用风险特征组合确定的计提比例：

账龄	计提比例（%）
1年以内	5.00%
1至2年	10.00%
2至3年	30.00%
3至4年	50.00%
4至5年	80.00%
5年以上	100.00%

3) 如按预期信用损失一般模型计提坏账准备，请按下表披露坏账准备的相关信息：

适用 不适用

单位：元

坏账准备	第一阶段	第二阶段	第三阶段	合计
	未来12个月预期信用损失	整个存续期预期信用损失（未发生信用减值）	整个存续期预期信用损失（已发生信用减值）	
2022年1月1日余额	220,571.61	-	-	220,571.61
2022年1月1日余额在本期				
--转入第二阶段				
--转入第三阶段				
--转回第二阶段				

--转回第一阶段				
本期计提	139,496.39	-	-	139,496.39
本期转回				
本期转销				
本期核销				
其他变动				
2022年12月31日余额	360,068.00	-	-	360,068.00

对报告期发生损失准备变动的应收账款账面余额显著变动的情况说明：

适用 不适用

报告期坏账准备计提金额以及评估金融工具信用风险是否显著增加的依据：

适用 不适用

(2) 应收利息

1) 应收利息分类

适用 不适用

2) 重要逾期利息

适用 不适用

(3) 应收股利

适用 不适用

1) 应收股利分类

单位：元

项目 (或被投资单位)	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
联营公司分红	-	3,453,672.00	-
合计	-	3,453,672.00	-

2) 重要的账龄超过1年的应收股利

适用 不适用

(4) 其他应收款

适用 不适用

1) 按款项性质列示的其他应收款

单位：元

款项性质	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
保证金及押金	1,625,243.61	1,374,675.46	1,046,396.98
备用金	15,113.24	26,902.54	76,144.29
往来款	102,709.15	58,579.39	376,136.44
小计	1,743,066.00	1,460,157.39	1,498,677.71
减：坏账准备	360,068.00	220,571.61	261,110.21
合计	1,382,998.00	1,239,585.78	1,237,567.50

2) 按账龄披露的其他应收款

单位：元

账龄	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
1年以内	641,298.78	720,521.58	315,043.30
其中：			
1至2年	499,182.34	209,776.04	671,433.71
2至3年	118,188.08	522,449.77	398,678.45
3年以上	484,396.80	7,410.00	113,522.25
3至4年			
4至5年			
5年以上			
小计	1,743,066.00	1,460,157.39	1,498,677.71
减：坏账准备	360,068.00	220,571.61	261,110.21
合计	1,382,998.00	1,239,585.78	1,237,567.50

3) 报告期内实际核销的其他应收款情况

适用 不适用

4) 按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款情况

适用 不适用

单位：元

单位名称	2022年12月31日				
	款项性质	2022年12月31日	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例(%)	坏账准备期末余额
北京掌趣科技股份有限公司	房租押金	394,252.80	3-4年	22.62%	197,126.40
曾昌耀	房租押金	231,371.82	1-2年	13.27%	23,137.18
上海德必创意产业发展有限公司	房租押金	165,514.00	3年以内	9.50%	34,839.20
天津合生滨海房地产开发有限公司	房租押金	104,760.89	1年以内	6.01%	5,238.04

成都德必大陆 文化创意有限 公司	房租押金	79,968.00	1年以内	4.59%	3,998.40
合计	-	975,867.51	-	55.99%	264,339.22

单位：元

单位名称	2021年12月31日				
	款项性质	2021年12月 31日	账龄	占其他应收款 期末余额合计 数的比例 (%)	坏账准备期末 余额
北京掌趣科技 股份有限公司	房租押金	394,252.80	2-3年	27.00%	118,275.84
曾昌耀	房租押金	231,371.82	1年以内	15.85%	11,568.59
上海德必创意 产业发展有限 公司	房租押金	106,254.00	1-2年	7.28%	10,625.40
北京华娱聚友 科技发展有限 公司	房租押金	70,905.60	2至3年	4.86%	21,271.68
广州华汇商业 服务有限公司	房租押金	70,000.00	1-2年	4.79%	7,000.00
合计	-	872,784.22	-	59.78%	168,741.51

单位：元

单位名称	2020年12月31日				
	款项性质	2020年12月 31日	账龄	占其他应收款 期末余额合计 数的比例 (%)	坏账准备期末 余额
北京掌趣科技 股份有限公司	房租押金	394,252.80	1-2年	26.31%	39,425.28
河北纽芙优得 网络科技有限 公司	往来款	363,994.00	3年以内	24.29%	109,198.20
上海德必创意 产业发展有限 公司	房租押金	106,254.00	1年以内	7.09%	5,312.70
北京华娱聚友 科技发展有限 公司	房租押金	70,905.60	1-2年	4.73%	21,271.68
广州华汇商业 服务有限公司	房租押金	70,000.00	1-2年	4.67%	3,500.00
合计	-	1,005,406.40	-	67.09%	178,707.86

5) 涉及政府补助的其他应收款

适用 不适用

(5) 科目具体情况及说明

报告期各期末，公司其他应收款分别为 123.76 万元、469.33 万元和 **138.30** 万元，占各期末流动资产比例为 0.54%、1.75% 和 **0.35%**，占比较低。2021 年末公司其他应收款较 2020 年末增加 345.57 万元，主要系联营企业福建金科分派股利 345.37 万元形成应收股利所致。

2021 年末，公司其他应收款主要系应收股利和保证金及押金，其中应收股利为 345.37 万元，占其他应收账款比例为 73.59%，2020 年末和 **2022 年末**，公司其他应收款不存在应收利息及应收股利，主要系保证金及押金。

5. 应付票据

适用 不适用

6. 应付账款

适用 不适用

(1) 应付账款列示

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日
服务费	1,825,316.32
合计	1,825,316.32

(2) 按收款方归集的期末余额前五名的应付账款情况

单位：元

单位名称	2022 年 12 月 31 日		
	应付账款	占应付账款期末余额合计数的比例 (%)	款项性质
上海傲融软件技术有限公司	953,982.62	52.26%	外包服务费
北京荣大商务有限公司北京第二分公司	221,698.11	12.15%	中介服务费
国浩律师（北京）事务所	188,679.25	10.34%	中介服务费
上海智简信息科技有限公司	152,296.46	8.34%	外包服务费
上海拙道网络技术有限公司	131,029.68	7.18%	外包服务费
合计	1,647,686.12	90.27%	-

(3) 账龄超过 1 年的重要应付账款

适用 不适用

(4) 科目具体情况及说明

报告期各期末,公司应付账款账面余额分别为 169.85 万元、768.10 万元和 **182.53** 万元,占各期末流动负债的比例分别为 1.22%、4.11%和 **0.94%**,占比较低,主要为中介服务费。2021 年末应付账款余额较 2020 年末增加 598.25 万元,主要系公司 2021 年定向发行股票尚未支付的中介服务费计入应付账款所致, **2022 年末应付账款余额较 2021 年末减少 585.57 万元**,主要系公司当期对定向发行股票尚未支付的中介服务费进行支付。

7. 预收款项

适用 不适用

8. 应付职工薪酬

适用 不适用

(1) 应付职工薪酬列示

单位:元

项目	2021年12月31日	本期增加	本期减少	2022年12月31日
1、短期薪酬	17,412,703.82	176,088,844.19	168,410,053.41	25,091,494.60
2、离职后福利-设定提存计划	426,072.79	8,269,277.14	7,928,295.60	767,054.33
3、辞退福利	-			
4、一年内到期的其他福利	-			
合计	17,838,776.61	184,358,121.33	176,338,349.01	25,858,548.93

单位:元

项目	2020年12月31日	本期增加	本期减少	2021年12月31日
1、短期薪酬	12,210,776.53	129,560,297.09	124,358,369.80	17,412,703.82
2、离职后福利-设定提存计划	18,994.28	4,464,693.06	4,057,614.55	426,072.79
3、辞退福利	-	1,544,598.34	1,544,598.34	-
4、一年内到期的其他福利	-	-	-	-
合计	12,229,770.81	135,569,588.49	129,960,582.69	17,838,776.61

单位:元

项目	2019年12月31日	本期增加	本期减少	2020年12月31日
1、短期薪酬	8,987,487.82	100,721,948.76	97,498,660.05	12,210,776.53
2、离职后福利-设定提存计划	270,662.35	253,772.14	505,440.21	18,994.28
3、辞退福利	-	285,983.24	285,983.24	-
4、一年内到期的其他福利	-	-	-	-
合计	9,258,150.17	101,261,704.14	98,290,083.50	12,229,770.81

(2) 短期薪酬列示

单位：元

项目	2021年12月31日	本期增加	本期减少	2022年12月31日
1、工资、奖金、津贴和补贴	16,858,977.89	162,409,838.86	155,840,451.25	23,428,365.50
2、职工福利费	-	1,265,496.59	1,265,496.59	
3、社会保险费	250,440.60	5,034,763.27	4,841,592.81	443,611.06
其中：医疗保险费	242,757.47	4,886,257.64	4,697,491.40	431,523.71
工伤保险费	6,038.86	113,021.60	108,578.43	10,482.03
生育保险费	1,644.27	35,484.03	35,522.98	1,605.32
4、住房公积金	256,370.90	5,395,914.10	5,172,749.50	479,535.50
5、工会经费和职工教育经费	46,914.43	1,982,831.37	1,289,763.26	739,982.54
6、短期带薪缺勤				
7、短期利润分享计划				
合计	17,412,703.82	176,088,844.19	168,410,053.41	25,091,494.60

单位：元

项目	2020年12月31日	本期增加	本期减少	2021年12月31日
1、工资、奖金、津贴和补贴	11,867,703.28	120,964,187.29	115,972,912.68	16,858,977.89
2、职工福利费	-	944,158.37	944,158.37	-
3、社会保险费	175,086.25	2,738,009.59	2,662,655.24	250,440.60
其中：医疗保险费	172,123.53	2,655,297.31	2,584,663.37	242,757.47
工伤保险费	123.23	37,710.51	31,794.88	6,038.86

生育保险费	2,839.49	45,001.77	46,196.99	1,644.27
4、住房公积金	167,987.00	2,891,314.10	2,802,930.20	256,370.90
5、工会经费和职工教育经费	-	2,022,627.74	1,975,713.31	46,914.43
6、短期带薪缺勤				
7、短期利润分享计划				
合计	12,210,776.53	129,560,297.09	124,358,369.80	17,412,703.82

单位：元

项目	2019年12月31日	本期增加	本期减少	2020年12月31日
1、工资、奖金、津贴和补贴	8,659,274.88	94,932,089.98	91,723,661.58	11,867,703.28
2、职工福利费	-	541,118.07	541,118.07	-
3、社会保险费	180,216.94	1,696,653.57	1,701,784.26	175,086.25
其中：医疗保险费	162,175.44	1,652,807.50	1,642,859.41	172,123.53
工伤保险费	4,032.14	3,631.36	7,540.27	123.23
生育保险费	14,009.36	40,214.71	51,384.58	2,839.49
4、住房公积金	147,996.00	1,906,209.50	1,886,218.50	167,987.00
5、工会经费和职工教育经费	-	1,645,877.64	1,645,877.64	-
6、短期带薪缺勤				
7、短期利润分享计划				
合计	8,987,487.82	100,721,948.76	97,498,660.05	12,210,776.53

(3) 设定提存计划

单位：元

项目	2021年12月31日	本期增加	本期减少	2022年12月31日
1、基本养老保险	412,217.88	8,008,046.14	7,677,410.98	742,853.04
2、失业保险费	13,854.91	261,231.00	250,884.62	24,201.29
3、企业年金缴费				
合计	426,072.79	8,269,277.14	7,928,295.60	767,054.33

单位：元

项目	2020年12月31日	本期增加	本期减少	2021年12月31日
1、基本养老保险	18,277.13	4,313,920.10	3,919,979.35	412,217.88
2、失业保险费	717.15	150,772.96	137,635.20	13,854.91

3、企业年金缴费				
合计	18,994.28	4,464,693.06	4,057,614.55	426,072.79

单位：元

项目	2019年12月31日	本期增加	本期减少	2020年12月31日
1、基本养老保险	259,709.30	243,003.22	484,435.39	18,277.13
2、失业保险费	10,953.05	10,768.92	21,004.82	717.15
3、企业年金缴费				
合计	270,662.35	253,772.14	505,440.21	18,994.28

(4) 科目具体情况及说明

报告期各期末，公司应付职工薪酬分别为 1,222.98 万元、1,783.88 万元和 **2,585.85** 万元，整体呈现增长态势，主要系公司经营规模扩大，员工人数及员工福利薪酬水平增加，各期末计提的工资、奖金等应付职工薪酬逐年增加所致。

9. 其他应付款

适用 不适用

单位：元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应付利息			
应付股利			
其他应付款	12,295,394.97	13,159,169.18	14,710,622.30
合计	12,295,394.97	13,159,169.18	14,710,622.30

(1) 应付利息

适用 不适用

(2) 应付股利

适用 不适用

其他说明：

适用 不适用

(3) 其他应付款

适用 不适用

1) 按款项性质列示其他应付款

单位：元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
押金及保证金	10,896,543.88	11,065,124.67	13,980,958.23
期间费用	654,077.22	1,022,682.51	677,490.72
代扣代缴个人社会保险	-	-	4,541.67
往来款	744,773.87	1,071,362.00	47,631.68
合计	12,295,394.97	13,159,169.18	14,710,622.30

2) 其他应付款账龄情况

适用 不适用

单位：元

账龄	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
1年以内	1,474,525.83	11.99%	2,079,044.51	15.80%	692,892.03	4.71%
1-2年	243,419.56	1.98%	257,336.52	1.96%	-	-
2-3年	287,442.53	2.34%	-	-	1,785,630.24	12.14%
3年以上	10,290,007.05	83.69%	10,822,788.15	82.25%	12,232,100.03	83.15%
合计	12,295,394.97	100.00%	13,159,169.18	100.00%	14,710,622.30	100.00%

3) 账龄超过1年的重要其他应付款

适用 不适用

单位：元

项目	最近一期期末余额	未偿还或未结转的原因
代理商保证金及服务费用	10,799,657.00	主要为公司 SaaS 产品业务的渠道商预先向公司支付的保证金。
合计	10,799,657.00	-

4) 其他应付款金额前五名单位情况

适用 不适用

单位：元

单位名称	2022年12月31日				
	与本公司关系	款项性质	金额	账龄	占其他应付款总额的比例 (%)
上海友多闻信息科技有限公司	非关联方	保证金	410,019.06	1年以内/2-3年/3年以上	3.33%
浙江工企信息技术股份有限公司	非关联方	保证金	341,351.21	3年以上	2.78%
沈阳百人投资管理有限公司	非关联方	保证金	334,759.34	1年以内/2-3年/3年以上	2.72%
徐州品博软件科技有限公司	非关联方	保证金	327,025.00	3年以上	2.66%
黄山尚龙网络科技有限公司	非关联方	保证金	322,677.50	3年以上	2.62%
合计	-	-	1,735,832.11	-	14.12%

√适用 □不适用

单位名称	2021年12月31日				
	与本公司关系	款项性质	金额	账龄	占其他应付款总额的比例 (%)
山东流明天启信息技术服务有限公司	非关联方	保证金	585,764.85	1年以内	4.45%
沈阳百人投资管理有限公司	非关联方	保证金	348,521.29	1年以内/1-2年/3年以上	2.65%
浙江工企信息技术股份有限公司	非关联方	保证金	341,351.21	3年以上	2.59%
徐州品博软件科技有限公司	非关联方	保证金	327,025.00	3年以上	2.49%
黄山尚龙网络科技有限公司	非关联方	保证金	322,677.50	3年以上	2.45%
合计	-	-	1,925,339.85	-	14.63%

√适用 □不适用

单位名称	2020年12月31日				
	与本公司关系	款项性质	金额	账龄	占其他应付款总额的比例 (%)
苏州图搜众成投资管理合伙企业(有限合伙)	关联方	往来款	2,072,315.00	2-3年/3年以上	14.09%
沈阳百人投资管理有限公司	非关联方	保证金	361,651.34	1年以内/3年以上	2.46%

亿海合创（北京）系统集成有限公司	非关联方	保证金	353,923.62	1 年以内/2-3 年/3 年以上	2.41%
浙江工企信息技术股份有限公司	非关联方	保证金	345,833.21	3 年以上	2.35%
上海友多闻信息科技有限公司	非关联方	保证金	333,453.03	2-3 年/3 年以上	2.27%
合计	-	-	3,467,176.20	-	23.57%

(4) 科目具体情况及说明

报告期各期末，公司其他应付款分别为 1,471.06 万元、1,315.92 万元和 **1,229.54** 万元，占各期末流动负债的比例分别为 10.53%、7.04%和 **6.36%**，主要为 SaaS 产品渠道商向公司支付的保证金。

10. 合同负债

适用 不适用

(1) 合同负债情况

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
SaaS 产品业务	134,295,964.29	128,766,331.29	98,072,128.66
软件开发业务	4,002,696.04	2,746,829.82	4,723,745.05
合计	138,298,660.33	131,513,161.11	102,795,873.71

(2) 报告期内账面价值发生重大变动的金额和原因

适用 不适用

(3) 科目具体情况及说明

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，与合同有关且在一年内到期结转确认收入的预收款项，列示为合同负债。

11. 长期应付款

适用 不适用

12. 递延收益

适用 不适用

13.递延所得税资产/递延所得税负债

适用 不适用

14.其他流动资产

适用 不适用

单位：元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
预缴税金	12,056,930.52	9,905,448.10	6,971,945.34
留抵增值税	79,519.39	515,564.07	485,115.55
发行费用	8,707,547.15	8,141,508.73	1,603,773.57
合同取得成本	521,736.00	1,245,184.99	1,151,242.99
合计	21,365,733.06	19,807,705.89	10,212,077.45

科目具体情况及说明：

报告期各期末，公司其他流动资产分别为1,021.21万元、1,980.77万元和**2,136.57**万元，占各期末流动资产的比例分别为4.46%、7.38%和**5.34%**，占比较低，主要为预缴税金、发行费用和合同取得成本等。公司其他流动资产金额逐年增长，主要系支付与股票发行相关的费用和预缴税金增加所致。

15.其他非流动资产

适用 不适用

单位：元

项目	2022年12月31日			2021年12月31日		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
初始确认时摊销期限在一年或一个正常营业周期以上的合同取得成本	38,413,857.38		38,413,857.38	39,368,029.26	-	39,368,029.26
合计	38,413,857.38	-	38,413,857.38	39,368,029.26	-	39,368,029.26

项目	2020年12月31日		
	账面余额	减值准备	账面价值
初始确认时摊销期限在一年或一个正常营	32,457,336.55		32,457,336.55

业周期以上的合同取得成本			
合计	32,457,336.55	-	32,457,336.55

科目具体情况及说明：

无。

16.其他披露事项

无。

17.其他资产负债科目总体分析

(1) 使用权资产与租赁负债

2021年1月1日起，公司执行新租赁准则，对除短期租赁和低价值资产租赁以外的租赁确认使用权资产和租赁负债。

截至2022年12月31日，公司使用权资产情况如下：

单位：元

项目	房屋及建筑物
一、账面原值	
1、2021年末金额	16,004,004.26
2、本期增加金额	4,530,581.10
3、本期减少金额	3,220,391.55
4、2022年末金额	17,314,193.81
二、累计折旧	
1、2021年末金额	6,402,596.86
2、本期增加金额	6,757,875.75
(1) 计提	6,757,875.75
3、本期减少金额	2,121,682.73
4、2022年末金额	11,038,789.88
三、减值准备	
四、账面价值	
1、2022年末金额	6,275,403.93
2、2021年末金额	9,601,407.40

截至2022年12月31日，公司使用权资产金额为627.54万元，主要系公司租用办公经营场所形成。

截至2022年12月31日，公司租赁负债情况如下：

单位：元

项目	2022年1月1日	本期增加			本期减少	2022年12月31日
		新增租赁	本年利息	其他		
房屋及建筑物	8,424,675.80	4,530,581.10	295,459.26	-	8,052,620.96	5,198,095.20
减：一年内到期的租赁负债	6,449,267.28	-	-	-	-	4,300,823.30
合计	1,975,408.52					897,271.90

(2) 应交税费

单位：元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
增值税	1,139,083.69	1,440,693.80	1,059,595.78
个人所得税	1,243,397.21	993,849.95	956,790.70
城市维护建设税	81,574.75	93,888.23	72,547.67
教育费附加	34,960.50	40,237.71	31,091.75
地方教育费附加	23,306.99	26,825.13	20,727.83
企业所得税	9,937.41	10,625.68	22,183.93
印花税	19,015.57	17,509.20	14,892.00
合计	2,551,276.12	2,623,629.70	2,177,829.66

报告期各期末，公司应交税费金额分别为 217.78 万元、262.36 万元和 255.13 万元，占各期末流动负债的比例分别为 1.56%、1.40%和 1.32%，占比较低，主要为应缴纳的增值税和个人所得税。

三、盈利情况分析

(一) 营业收入分析

1. 营业收入构成情况

单位：元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
主营业务收入	170,344,338.31	100.00%	144,650,979.20	100.00%	107,656,752.60	99.74%
其他业务收入	-	-	1,800.00	0.00%	285,841.37	0.26%
合计	170,344,338.31	100.00%	144,652,779.20	100.00%	107,942,593.97	100.00%

科目具体情况及说明：

报告期内，公司主营业务收入占营业收入比例分别为 99.74%、100.00%和

100.00%，主营业务突出。

2. 主营业务收入按产品或服务分类

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
SaaS 产品业务收入	166,512,904.63	97.75%	138,260,472.29	95.58%	104,569,469.48	97.13%
软件开发收入	3,831,433.68	2.25%	6,390,506.91	4.42%	3,087,283.12	2.87%
合计	170,344,338.31	100.00%	144,650,979.20	100.00%	107,656,752.60	100.00%

科目具体情况及说明：

报告期内，公司的主营业务收入主要为 **SaaS 产品业务收入和软件开发收入**。

(1) SaaS 产品业务

公司 SaaS 产品业务主要致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案，产品和服务覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域，帮助客户用更加高效便捷的方式实现数据智能运营、管理和决策，目前公司主要产品包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等。

SaaS 产品业务收入是公司主营业务收入的主要构成，报告期各期 SaaS 产品业务收入金额分别为 **10,456.95 万元、13,826.05 万元和 16,651.29 万元**，占各期主营业务收入的比例分别为 **97.13%、95.58%和 97.75%**。

随着对建筑工程行业的市场洞察不断加深，公司的产品定位逐渐聚焦于工程项目管理领域，针对建筑工程行业企业现金流管理薄弱、成本不可控、项目进度滞后、质量问题频发和安全风险较多等痛点提供工程项目管理数字化解决方案，帮助建筑工程行业企业客户实现对项目资金管理、成本控制、投标管理、物资管理、劳务管理和安全质量管理等方面的管控，同时通过信息采集、图表展示、数据挖掘和风险预警等方式为管理者的动态决策提供实时、准确、有效的依据。

报告期内，公司建筑工程行业领域客户数量不断增加，SaaS 产品业务收入持续快速增长。

1) 报告期内单个账户的收入区间分布情况

报告期内，SaaS 产品单个账户的收入区间分布情况如下：

单位：万元

年度	分层标准	账户数量	占账户数量比例	销售金额	占 SaaS 收入比例
2022 年度	0.5 万以下	1,083	20.64%	242.31	1.46%
	0.5 万—1 万	813	15.50%	593.83	3.57%
	1 万—5 万	1,953	37.23%	5,230.87	31.41%
	5 万—10 万	1,249	23.81%	8,700.19	52.25%
	10 万以上	148	2.82%	1,884.09	11.32%
	合计	5,246	100.00%	16,651.29	100.00%
2021 年度	0.5 万以下	1,618	26.89%	449.98	3.25%
	0.5 万—1 万	1,225	20.36%	892.54	6.46%
	1 万—5 万	2,227	37.01%	5,984.16	43.28%
	5 万—10 万	887	14.74%	5,766.71	41.71%
	10 万以上	61	1.01%	732.66	5.30%
	合计	6,018	100.00%	13,826.05	100.00%
2020 年度	0.5 万以下	2,582	34.76%	709.69	6.79%
	0.5 万—1 万	1,945	26.18%	1,457.92	13.94%
	1 万—5 万	2,616	35.22%	6,182.80	59.13%
	5 万—10 万	259	3.49%	1,627.09	15.56%
	10 万以上	26	0.35%	479.44	4.58%
	合计	7,428	100.00%	10,456.95	100.00%

发行人 SaaS 产品单个账户的年收入贡献值主要集中于 10 万以下，报告期内，收入区间在 10 万以下的单个账户年度收入总额占 SaaS 产品收入总额的比例分别为 **95.42%**、**94.70%**和 **88.68%**，客户分散度较高。

2020-2022 年，收入区间在 5 万以下的单个账户年度收入总额占 SaaS 产品收入总额的比例分别为 **79.86%**、**52.99%**和 **36.44%**，比例逐年下降；收入区间在 5 万以上的单个账户年度收入总额占 SaaS 产品收入总额的比例分别为 **20.14%**、**47.01%**和 **63.56%**，单个客户贡献值显著提高，主要系发行人聚焦客均收入较高的红圈 CRM+产品，产品复杂度以及平台维护等服务成本增大，发行人在提供更优质的服务的基础上，适当的提升了产品价格。

2) 终止付费账户数收入贡献情况

报告期内，SaaS 产品终止付费账户数收入贡献情况如下：

单位：万元

年度	产品	终止付费账户数	终止付费账户当年确认收入	占营业收入比例
2022 年度	红圈 CRM+	522	1,075.54	6.31%
	红圈通	569	200.28	1.18%
	红圈营销+	155	69.08	0.41%
	其他	53	13.65	0.08%
	小计	1299	1,358.55	7.98%
2021 年	红圈 CRM+	276	577.06	4.17%
	红圈通	1,265	488.54	3.53%
	红圈营销+	183	44.19	0.32%
	其他	125	70.09	0.51%
	小计	1,849	1,179.88	8.53%
2020 年	红圈 CRM+	89	373.20	3.57%
	红圈通	1,851	886.81	8.48%
	红圈营销+	479	85.35	0.82%
	其他	275	147.11	1.41%
	小计	2,694	1,492.47	14.27%

注：终止付费账户数以年度为周期统计终止服务的用户数，与按月度统计的月终止消费账户之和存在差异，系统计口径不一致所致。

查询同行业可比公司 Atlassian、Procore、明源云、金山办公、广联达公开披露资料，均未能获取终止付费账户数据。

3) 客户终止付费的原因

发行人 SaaS 产品客户根据服务期限向公司预先支付服务费，到期后存在客户停止与公司继续合作而不续费的情况。终止付费的客户主要为使用公司客户关系管理产品的客户。

客户终止付费的主要原因如下：

①战略转型原因。报告期内，公司逐渐聚焦于建筑工程行业客户，在客户关系管理产品上处于自然提供服务状态，但未及时进行产品更新迭代，因此存在部分客户关系管理领域客户流失的情况。

②客户自身原因。客户对系统的使用与自身业务的开展息息相关，存在部分客户注销倒闭、业务转型、规模缩减、内部信息化推行困难等原因不再与公司继续合作的情况。

(2) 软件开发业务

软件开发业务系公司为客户提供的定制化软件开发服务，由于报告期公司聚焦于 SaaS 产品业务，且软件开发需要根据客户差异化需求进行定制化开发，开发成本较高，因此公司在该类业务投入精力较少。报告期各期，软件开发业务收入金额分别为 308.73 万元、639.05 万元和 **383.14** 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 2.87%、4.42% 和 **2.25%**，占比较低。

3. 主营业务收入按销售区域分类

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
华东	65,445,392.59	38.42%	56,290,788.00	38.91%	40,608,485.11	37.72%
华北	25,563,443.30	15.01%	22,032,029.04	15.23%	16,455,276.76	15.28%
西南	24,109,099.76	14.15%	20,000,569.72	13.83%	14,289,734.11	13.27%
华中	23,893,632.60	14.03%	19,234,220.35	13.30%	17,799,242.62	16.53%
华南	21,932,403.37	12.88%	17,953,100.98	12.41%	10,974,763.68	10.19%
西北	7,948,102.52	4.67%	7,120,220.02	4.92%	4,786,710.76	4.45%
东北	1,452,264.18	0.85%	2,020,051.09	1.40%	2,742,539.56	2.55%
合计	170,344,338.31	100.00%	144,650,979.20	100.00%	107,656,752.60	100.00%

科目具体情况及说明：

报告期内，公司的产品均为境内销售，覆盖范围较广，其中华东区域的收入较高，报告期各期华东区域收入金额分别为 4,060.85 万元、5,629.08 万元和 **6,544.54** 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 37.72%、38.91% 和 **38.42%**，主要原因系华东区域

经济较为发达，目标客户群体对公司产品的需求较多。

4. 主营业务收入按销售模式分类

适用 不适用

5. 主营业务收入按季度分类

适用 不适用

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
第一季度	40,560,580.56	23.81%	33,071,847.38	22.86%	23,002,010.36	21.37%
第二季度	42,992,110.99	25.24%	33,580,023.77	23.21%	25,315,959.64	23.52%
第三季度	42,548,261.66	24.98%	38,561,593.06	26.66%	27,770,098.20	25.80%
第四季度	44,243,385.10	25.97%	39,437,514.99	27.26%	31,568,684.40	29.32%
合计	170,344,338.31	100.00%	144,650,979.20	100.00%	107,656,752.60	100.00%

科目具体情况及说明：

报告期内，公司主营业务收入不存在明显的季节性特征。

6. 前五名客户情况

单位：元

2022 年度				
序号	客户	销售金额	年度销售额占比 (%)	是否存在关联关系
1	奥的斯电梯(中国)有限公司	1,683,433.95	0.99%	否
	奥的斯机电电梯有限公司	1,518,862.25	0.89%	否
2	和勒通信技术有限公司	467,845.91	0.27%	否
3	北京碧朗湾健康科技有限公司	313,207.57	0.18%	否
4	贵州百灵企业集团制药股份有限公司	242,587.60	0.14%	否
5	西格玛电气股份有限公司	210,417.41	0.12%	否
	合计	4,436,354.69	2.60%	-
2021 年度				
序号	客户	销售金额	年度销售额占比 (%)	是否存在关联关系
1	奥的斯电梯(中国)投资有限公司	2,612,810.84	1.81%	否

2	北京碧朗湾健康科技有限公司	1,395,182.85	0.96%	否
3	中国人寿财产保险股份有限公司	619,766.05	0.43%	否
4	铂略企业管理咨询（上海）有限公司	605,896.23	0.42%	否
5	卡特彼勒（中国）投资有限公司	539,590.67	0.37%	否
合计		5,773,246.64	3.99%	-
2020 年度				
序号	客户	销售金额	年度销售额占比 (%)	是否存在关联关系
1	汉威科技集团股份有限公司	959,162.80	0.89%	否
2	中国人寿财产保险股份有限公司	733,962.26	0.68%	否
3	迅达集团湖南销售有限公司	689,731.13	0.64%	否
4	卡特彼勒（中国）投资有限公司	592,724.27	0.55%	否
5	福建金科信息技术股份有限公司	356,603.82	0.33%	是
合计		3,332,184.28	3.09%	-

科目具体情况及说明：

报告期内，公司前五大客户销售金额合计分别为 333.22 万元、577.32 万元和 **433.64** 万元，占各期营业收入比例分别为 3.09%、3.99%和 **2.60%**，客户集中度较低且不存在向单一客户销售比例超过 50%的情况。2020 年前五大客户中，福建金科系公司参股公司，公司与其发生的关联交易情况详见本招股说明书“第六节公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）关联交易”。

7. 其他披露事项

（1）第三方回款

报告期内，公司第三方回款的情况如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
第三方回款金额	2,869,363.85	4,242,786.11	4,475,191.00
年度销售回款总金额	220,231,032.53	203,556,196.20	154,228,309.10
第三方回款占当年年度销售回款比重	1.30%	2.08%	2.90%

上述第三方回款付款方主要由客户实际控制人/法定代表人、客户指定的其他关联机构或关联个人等构成。报告期内，公司第三方回款的金额分别为 447.52 万元、424.28 万元和 **286.94 万元**，占各期销售回款的比例为 2.90%、2.08%和 **1.30%**，占比较小，随着公司自身逐步规范销售收款的内部控制，金额及占比逐年下降。

① 不同情形第三方回款的金额、占比、收款方式

报告期内，公司第三方回款金额分别为 **447.52 万元、424.28 万元和 286.94 万元**，占各期营业收入的比例分别 **4.15%、2.93%和 1.68%**，占各期销售回款的比例分别 **2.90%、2.08%和 1.30%**，金额和占比呈逐年下降趋势。

根据《指引第 1 号》1-21 第三方回款的规范性要求：“企业在正常经营活动中存在的第三方回款，通常情况下应考虑是否符合以下条件：1. 与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性，例如：（1）客户为个体工商户或自然人，其通过家庭约定由直系亲属代为支付货款，经中介机构核查无异常的；（2）客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款，经中介机构核查无异常的；（3）客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款，经中介机构核查无异常的；（4）政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款，经中介机构核查无异常的；（5）通过应收账款保理、供应链物流等合规方式或渠道完成付款，经中介机构核查无异常的；（6）境外客户指定付款，经中介机构核查无异常的。”

《指引第 1 号》的上述规定对第三方回款类型做了列举式规定，现实中第三方回款类别情况可能根据企业业务属性和具体经营模式的不同、结合客户实际情况呈现出不同的分类方式，基于此，公司根据自身第三方回款的特点和实际情况，做出如下分类：

A 客户员工代为付款；B 客户法定代表人、客户实际控制人代为付款；C 客户实际控制人控制的其他主体或实际控制人亲友代为付款；D 发行人员工代为付款；E 客户其他指定付款方代为付款。

报告期内，公司第三方回款分类及占各期第三方回款总额、各期销售回款总额、各期营业收入的比例情况如下表所示：

单位：万元

2022 年				
项目	金额	占当期第三方回款总额的比例	占当期销售回款总额的比例	占当期营业收入的比例
客户员工代为付款	143.35	49.96%	0.65%	0.84%
客户法定代表人、客户实际控制人代为付款	48.30	16.83%	0.22%	0.28%
客户实际控制人控制的其他主体或实际控制人亲友代为付款	88.29	30.77%	0.40%	0.52%
发行人员工代为付款	-	-	-	-
客户其他指定付款方代为付款	7.00	2.44%	0.03%	0.04%
第三方回款合计	286.94	100.00%	1.30%	1.68%
2021 年				
项目	金额	占当期第三方回款总额的比例	占当期销售回款总额的比例	占当期营业收入的比例
客户员工代为付款	155.5	36.65%	0.76%	1.07%
客户法定代表人、客户实际控制人代为付款	144.66	34.10%	0.71%	1.00%
客户实际控制人控制的其他主体或实际控制人亲友代为付款	79.49	18.74%	0.39%	0.55%
发行人员工代为付款	36.25	8.54%	0.18%	0.25%
客户其他指定付款方代为付款	8.38	1.98%	0.04%	0.06%
第三方回款合计	424.28	100.00%	2.08%	2.93%
2020 年				
项目	金额	占当期第三方回款总额的比例	占当期销售回款总额的比例	占当期营业收入的比例
客户员工代为付款	174.31	38.95%	1.13%	1.61%

客户法定代表人、客户实际控制人代为付款	106.63	23.83%	0.69%	0.99%
客户实际控制人控制的其他主体或实际控制人亲友代为付款	40.51	9.05%	0.26%	0.38%
发行人员工代为付款	96.79	21.63%	0.63%	0.90%
客户其他指定付款方代为付款	29.29	6.54%	0.19%	0.27%
第三方回款合计	447.52	100.00%	2.90%	4.15%

报告期内，公司全部采用银行账户进行销售收款，不存在使用现金、微信、支付宝等收款方式的情况。

②进一步分析各类形式的第三方回款是否“与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性”

公司目前主要产品包括工程项目管理 SaaS 产品和客户关系管理 SaaS 产品，其中工程项目管理 SaaS 产品主要面向建筑工程行业企业，客户关系管理 SaaS 产品主要面向通用行业。报告期内，公司逐渐聚焦建筑工程行业，工程项目管理 SaaS 产品占比逐步提升，主要客户群也由通用行业向建筑工程行业转变。

公司报告期内的客户基数较大，以非公众公司为主，部分客户未能在日常经营中严格执行自身采购付款内控流程，且基于 SaaS 模式的特点，公司产品的客单价相对较低，部分客户在采购金额不大的情况下，更多是考虑结算的便利性。同时，公司基于收款确定性等方面的考虑，在收到第三方支付相关款项后，未退回给第三方并要求客户用自身账户重新打款。

基于上述背景，报告期内，公司存在部分客户通过其员工代为付款、法定代表人或实际控制人代为付款，或通过实际控制人控制的其他主体或实际控制人亲友代为付款的情形。

此外，在日常经营中，公司业务人员与客户直接对接，部分客户在支付货款时，出于方便考虑将款项支付给公司员工。对于此类情形，公司不断规范员工收款行为，在《资金管理制度》中明确规定：

“第二十二条 公司货款回收应严格按照一个合同、三个流向保持一致的原则。即合同、票流（发票）、资金流（银行回款账户）客户主体应保持一致。客户可以支票、汇款等方式支付公司货款，以汇款方式支付货款的，应由客户的对公银行账户汇入公司账户，其中客户汇出行开户名称应与合同签订时的客户名称保持一致。

第二十三条 原则上不接受第三方回款，特殊情况确实需要第三方代为支付货款的，受托人应在汇款单上注明代**付款，同时客户应出具委托付款确认函并加盖客户公章，交财务管理中心作为入账依据，委托付款确认函作为提成是否正常发放的依据之一。

...

第二十四条 禁止公司员工以个人名义代收、代付客户货款，由公司员工账户转账给公司账户的汇款，将不能认定为个人业绩及团队业绩。”

以上规范措施取得了较好的效果，报告期内发行人员工作为付款方的第三方回款金额和占比逐年降低至 0，2022 年不存在发行人员工作为付款方的第三方回款。

除上述情形外，公司部分客户在实际操作中还存在指定其他付款方进行付款的情况，报告期内该类情形的总体金额较小，占报告期销售回款总额的比例仅为 0.19%、0.04%和 0.03%，占报告期营业收入总额的比例仅为 0.27%、0.06%和 0.04%。

综上，公司各类形式的第三方回款与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有其合理性。

8. 营业收入总体分析

报告期内，公司营业收入分别为 10,794.26 万元、14,465.28 万元和 17,034.43 万元。公司 2021 年度营业收入较 2020 年度增加 3,671.02 万元，主要系 SaaS 产品业务的业绩增长所致。2022 年度公司营业收入较上年同期增长 17.76%，呈现稳步增长趋势。

公司主营业务收入来源于 SaaS 产品业务和软件开发收入，报告期内公司主营业务收入占各期营业收入的比例分别为 99.74%、100.00%和 100.00%，公司主营业务突出。

（二）营业成本分析

1. 成本归集、分配、结转方法

公司的成本核算按照业务分为两类：**SaaS 产品业务成本**和**软件开发业务成本**，分配及归集方法如下：

1) SaaS 产品业务成本

SaaS 产品业务成本主要包括项目实施成本和服务期运营成本。公司在获得 SaaS 产品业务销售订单后，项目实施人员会提供需求调研、系统建设以及培训上线等服务，根据甲方需求进行项目实施；项目实施结束后，公司运营人员在服务期持续提供运营服务。

公司 SaaS 产品业务成本核算的主要内容包括实施运营团队的人工成本、差旅办公费、分摊的房屋租赁费、云服务费等。上述成本在实际发生时，根据会计准则的规定计入主营业务成本。

公司 SaaS 产品业务成本中，人工成本占比最高，公司人力资源部门每月按照薪酬制度计算工资薪酬，财务人员根据工资表明细，按照部门人员职能分别计入成本费用科目；差旅办公费根据实施运营人员实际发生的差旅费、交通费等情况计入主营业务成本；房屋租赁费、云服务费根据实施运营团队承担情况计入主营业务成本。

2) 软件开发业务成本

软件开发业务成本核算内容主要包括项目开发人工成本和软件外包成本。公司软件开发业务成本按照项目进行归集，计入合同履行成本，待项目验收后确认收入同时结转至营业成本。

2. 营业成本构成情况

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
主营业务成本	60,036,014.95	100.00%	40,510,298.59	100.00%	21,078,014.97	99.93%

其他业务成本			-	-	15,095.41	0.07%
合计	60,036,014.95	100.00%	40,510,298.59	100.00%	21,093,110.38	100.00%

科目具体情况及说明:

报告期内，公司主营业务成本分别为 2,107.80 万元、4,051.03 万元和 6,003.60 万元，占各期营业成本比例为 99.93%、100.00%和 100.00%，与主营业务收入占比情况相匹配。

3. 主营业务成本构成情况

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料						
直接人工						
制造费用						
职工薪酬	46,129,921.67	76.84%	27,924,111.25	68.93%	14,665,311.92	69.58%
外包服务费	3,085,778.73	5.14%	3,987,726.41	9.84%	1,576,729.64	7.48%
差旅办公费	3,552,915.61	5.92%	3,553,167.54	8.77%	1,513,187.38	7.18%
云服务费	3,582,219.07	5.97%	2,230,504.52	5.51%	1,574,921.45	7.47%
房屋租赁费	2,888,539.77	4.81%	2,398,619.26	5.92%	1,512,786.36	7.18%
软件采购成本				-		-
其他	796,640.10	1.33%	416,169.61	1.03%	235,078.22	1.12%
合计	60,036,014.95	100.00%	40,510,298.59	100.00%	21,078,014.97	100.00%

科目具体情况及说明:

发行人主营业务成本主要包括职工薪酬、外包服务费、差旅办公费、云服务费、房屋租赁费、软件采购成本等。随着公司的业务规模不断扩张，公司主营业务成本金额呈逐年上升趋势。报告期内，主营业务成本中职工薪酬金额分别为 1,466.53 万元、2,792.41 万元和 4,612.99 万元，占各期主营业务成本的比例分别为 69.58%、68.93%和 76.84%。报告期内职工薪酬成本呈逐年增长趋势，主要系随着公司 SaaS 产品业务的增长，从事 SaaS 产品业务的实施运营人员数量增加及人员薪酬水平提高所致。

4. 主营业务成本按产品或服务分类

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
SaaS 产品业务成本	56,950,236.22	94.86%	36,013,411.97	88.90%	19,082,924.16	90.53%
软件开发成本	3,085,778.73	5.14%	4,496,886.62	11.10%	1,995,090.81	9.47%
合计	60,036,014.95	100.00%	40,510,298.59	100.00%	21,078,014.97	100.00%

科目具体情况及说明:

报告期内，公司按产品分类的主营业务成本与主营业务收入构成相匹配。报告期内，SaaS 产品业务成本占各期主营业务成本的比例分别为 90.53%、88.90%和 **94.86%**，系公司主营业务成本的主要构成部分。

5. 前五名供应商情况

单位：元

2022 年度				
序号	供应商	采购金额	年度采购额占比 (%)	是否存在关联关系
1	阿里云计算有限公司	7,963,132.84	30.97%	否
2	北京掌趣科技股份有限公司	2,758,970.76	10.73%	否
3	上海傲融软件技术有限公司	2,557,346.42	9.95%	否
4	上海德必文化创意产业发展(集团)股份有限公司	1,938,191.46	7.54%	否
5	深圳科睿华企业管理有限公司	1,633,148.00	6.35%	否
合计		16,850,789.48	65.53%	-
2021 年度				
序号	供应商	采购金额	年度采购额占比 (%)	是否存在关联关系
1	阿里云计算有限公司	5,029,352.28	21.54%	否
2	北京掌趣科技股份有限公司	2,794,051.45	11.96%	否
3	深圳科睿华企业管理有限公司	1,648,580.00	7.06%	否
4	中国电信股份有限公司	1,590,332.17	6.81%	否
5	上海傲融软件技术有限公司	1,494,574.00	6.40%	否
合计		12,556,889.90	53.77%	-
2020 年度				
序号	供应商	采购金额	年度采购额占比 (%)	是否存在关联关系
1	北京掌趣科技股份有限公司	2,837,466.24	17.08%	否

2	阿里云计算有限公司	2,707,680.46	16.30%	否
3	上海傲融软件技术有限公司	2,061,390.80	12.41%	否
4	深圳科睿华企业管理有限公司	1,897,000.00	11.42%	否
5	深圳市祥晖实业有限公司	445,779.14	2.68%	否
	合计	9,949,316.64	59.91%	-

科目具体情况及说明:

报告期内，发行人向前五名供应商采购金额合计分别为 994.93 万元、1,255.69 万元和 **1,685.08 万元**，占各期采购总额的比例分别为 59.91%、53.77% 和 **65.53%**。报告期各期，公司前五名供应商与发行人不存在关联关系。

6. 其他披露事项

无。

7. 营业成本总体分析

报告期内，公司主营业务成本分别为 2,107.80 万元、4,051.03 万元和 **6,003.60 万元**，占各期营业成本比例分别为 99.93%、100.00% 和 100.00%。

报告期内公司主营业务成本逐年大幅增长，主要原因系公司 SaaS 产品业务实施运营团队的人数增加且平均薪酬水平有所提高。

报告期内，公司其他业务成本占各期营业成本的比例较低。

(三) 毛利率分析

1. 毛利按产品或服务分类构成情况

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
主营业务毛利	110,308,323.36	100.00%	104,140,680.61	100.00%	86,578,737.63	99.69%
其中：SaaS 产品业务毛利	109,562,668.41	99.32%	102,247,060.32	98.18%	85,486,545.32	98.43%

软件 开发毛利	745,654.95	0.68%	1,893,620.29	1.82%	1,092,192.31	1.26%
其他业务毛利			1,800.00	0.00%	270,745.96	0.31%
合计	110,308,323.36	100.00%	104,142,480.61	100.00%	86,849,483.59	100.00%

科目具体情况及说明：

公司的毛利主要来自于主营业务毛利。报告期内，公司主营业务毛利分别为 8,657.87 万元、10,414.07 万元和 **11,030.83** 万元，占各期营业毛利的比例分别为 99.69%、100.00%和 **100.00%**。

2. 主营业务按产品或服务分类的毛利率情况

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)
SaaS 产品业务	65.80%	97.75%	73.95%	95.58%	81.75%	97.13%
软件开发业务	19.46%	2.25%	29.63%	4.42%	35.38%	2.87%

科目具体情况及说明：

报告期内，SaaS 产品业务是公司主营业务毛利的主要来源，软件开发业务占主营业务毛利的比例较低。

报告期内，SaaS 产品业务毛利率分别为 81.75%、73.95%和 **65.80%**。2021 年和 2022 年 SaaS 产品业务毛利率较 2020 年有所降低，主要原因为：报告期内公司将 SaaS 产品业务逐渐聚焦于建筑工程行业，建筑工程行业客户对自身项目管理有复杂的业务需求及个性化要求，功能模块配置较为复杂，从而对 SaaS 业务实施运营人员的数量和业务能力等方面的需求提高。为进一步提高客户满意度及产品交付能力，公司结合 SaaS 产品业务快速发展的趋势对实施运营团队人员进行了扩充和优化，并且对薪酬水平进行了调整。因此，公司加大了 SaaS 业务实施运营的人员投入，使得 2021 年度和 2022 年度主营业务成本中的职工薪酬成本增加，进而导致毛利率降低。因此，公司毛利率降低具备合理性。

与毛利率降低相对应，公司 SaaS 产品业务续费率逐年升高。2020-2022 年，工程项目管理 SaaS 产品续费率分别为 57.71%、68.23%和 71.04%，付费客户数分别为

1,004、1,203 和 1,448。报告期内公司市场影响力不断增强，市场地位逐年提升，具有持续盈利能力。

3. 主营业务按销售区域分类的毛利率情况

√适用 □不适用

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)
华东地区	66.12%	38.42%	71.93%	38.91%	80.94%	37.72%
华北地区	49.77%	15.01%	66.79%	15.23%	79.52%	15.28%
西南地区	67.97%	14.15%	74.09%	13.83%	81.61%	13.27%
华中地区	67.89%	14.03%	73.80%	13.30%	77.53%	16.53%
华南地区	65.80%	12.88%	72.83%	12.41%	81.56%	10.19%
西北地区	77.04%	4.67%	73.99%	4.92%	81.64%	4.45%
东北地区	79.14%	0.85%	78.31%	1.40%	83.99%	2.55%
合计	64.76%	100.00%	71.99%	100.00%	80.42%	100.00%

科目具体情况及说明：

2021 年度、2022 年度公司华北地区主营业务毛利率与其他区域相比较低，主要系当期华北地区软件开发业务占比较高，而软件开发业务毛利率较低所致。

4. 主营业务按照销售模式分类的毛利率情况

□适用 √不适用

5. 可比公司毛利率比较分析

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广联达	82.85%	83.95%	88.49%
明源云	81.44%	80.16%	78.56%
Procore	79.39%	80.90%	82.10%
金山办公	85.00%	86.91%	87.70%
Atlassian	83.38%	83.92%	83.35%
平均数 (%)	82.41%	83.17%	84.04%
发行人 (%)	64.76%	71.99%	80.46%

科目具体情况及说明：

报告期内，由于公司在主营业务产品结构、客户群体所在的垂直领域、销售规模

等方面与可比公司存在差异，因此公司综合毛利率水平与可比公司存在一定差异。

2020年，公司综合毛利率与可比公司不存在重大差异；2021年和2022年度，公司综合毛利率低于可比公司毛利率，主要系公司持续加大SaaS产品业务实施运营团队职工薪酬成本的投入力度，营业成本增加所致。

6. 其他披露事项

无。

7. 毛利率总体分析

报告期内，公司主营业务毛利分别为8,657.87万元、10,414.07万元和**11,030.83**万元，占各期营业毛利的比例分别为99.69%、100.00%和100.00%。报告期内，公司主营业务毛利率分别为80.42%、71.99%和**64.76%**，存在一定波动，主要系公司主营业务收入构成变动、职工薪酬成本增加等原因所致。发行人毛利率逐年降低主要原因系一方面系受宏观经济政策影响，公司营业收入未达预期，同时为进一步提高客户满意度及产品交付能力，增强客户粘性，公司结合SaaS产品业务快速发展的趋势对实施运营团队人员进行了扩充和优化，并对实施运营人员的薪酬待遇进行了调整，职工薪酬成本增加，相应的，实施运营人员的差旅办公费、分摊的房屋租赁费等金额也随之不断增加。

（四）主要费用情况分析

单位：元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	营业收入占比(%)	金额	营业收入占比(%)	金额	营业收入占比(%)
销售费用	91,610,605.11	53.78%	75,899,167.72	52.47%	56,199,576.38	52.06%
管理费用	25,091,703.05	14.73%	19,695,601.11	13.62%	16,049,012.80	14.87%
研发费用	50,350,776.17	29.56%	32,727,625.07	22.62%	27,759,506.76	25.72%
财务费用	31,036.62	0.02%	288,283.41	0.20%	-53,016.64	-0.05%
合计	167,084,120.95	98.09%	128,610,677.31	88.91%	99,955,079.30	92.60%

科目具体情况及说明：

报告期内，公司期间费用分别为 9,995.51 万元、12,861.07 万元和 **16,708.41** 万元，占各期营业收入比例分别为 92.60%、88.91%和 **98.09%**，占比较高。

1. 销售费用分析

(1) 销售费用构成情况

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
职工薪酬	81,519,658.82	88.98%	65,934,983.81	86.87%	45,852,334.83	81.59%
房租、装修及物业费	3,423,718.37	3.74%	3,344,726.68	4.41%	3,354,533.82	5.97%
代理费及平台费	2,197,592.82	2.40%	2,485,086.69	3.27%	3,660,948.17	6.51%
交通差旅费	1,174,422.66	1.28%	1,364,980.93	1.80%	1,125,820.19	2.00%
广告及业务宣传费	1,991,297.15	2.17%	1,333,496.67	1.76%	1,442,600.08	2.57%
会议费	509,099.35	0.56%	546,693.98	0.72%	189,487.66	0.34%
办公费	532,786.80	0.58%	352,964.25	0.47%	232,523.81	0.41%
业务招待费	27,882.36	0.03%	125,382.74	0.17%	122,825.40	0.22%
邮电通讯费	135,062.51	0.15%	108,048.01	0.14%	117,752.57	0.21%
其他	99,084.27	0.11%	302,803.96	0.40%	100,749.85	0.18%
合计	91,610,605.11	100.00%	75,899,167.72	100.00%	56,199,576.38	100.00%

(2) 销售费用率与可比公司比较情况

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广联达	25.79%	28.53%	31.81%
明源云	55.44%	41.07%	34.62%
Procore	59.01%	59.93%	47.22%
金山办公	21.06%	21.19%	21.35%
Atlassian	20.25%	17.85%	18.57%
平均数 (%)	36.31%	33.71%	30.71%
发行人 (%)	53.78%	52.47%	52.06%
原因、匹配性分析	<p>报告期内，公司销售费用率分别为 52.06%、52.47%和 53.78%，整体高于可比上市公司平均销售费用率，主要原因系公司业务规模与可比公司相比较小，且处于快速增长阶段，公司需投入较高的销售费用来拓展业务。</p>		

(四) 科目具体情况及说明

报告期内，公司销售费用分别为 5,619.96 万元、7,589.92 万元和 **9,161.06** 万元。公司销售费用主要包括职工薪酬、代理费及平台费、房租及物业费，其合计占各期销售费用的比例分别为 94.07%、94.55% 和 **95.12%**。

前述费用中，职工薪酬由销售人员的工资、社保公积金、奖金等构成，报告期内，公司销售职工薪酬分别为 4,585.23 万元、6,593.50 万元和 **8,151.97** 万元，占各期销售费用的比例分别为 81.59%、86.87% 和 **88.98%**。发行人 2021 年度与 2022 年度销售职工薪酬较上一年均有较大幅度增长，主要原因系随着主营业务快速增长，发行人加大了对销售人员的投入，销售人员数量同比增加且销售人员的薪酬水平提高，导致销售职工薪酬大幅增长。

代理费及平台费主要系渠道商的销售佣金和京东云、华为云平台销售发生的平台费，报告期各期金额分别为 366.09 万元、248.51 万元和 **219.76** 万元。2021 年代理费和平台费较 2020 年减少 117.59 万元，主要系由于渠道商业绩减少所致。

2. 管理费用分析

(1) 管理费用构成情况

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
职工薪酬	16,602,013.50	66.17%	13,073,220.34	66.38%	9,535,159.90	59.41%
中介机构服务费	4,484,531.91	17.87%	3,146,447.58	15.98%	3,917,583.93	24.41%
房租、装修及物业费	1,205,110.81	4.80%	1,137,212.25	5.77%	784,585.99	4.89%
业务招待费	835,782.92	3.33%	456,536.33	2.32%	92,665.41	0.58%
招聘费	327,063.84	1.30%	431,568.62	2.19%	219,337.91	1.37%
办公费	604,080.42	2.41%	333,722.19	1.69%	309,377.44	1.93%
交通差旅费	401,701.61	1.60%	288,433.69	1.46%	380,145.02	2.37%
会议费	160,890.02	0.64%	190,940.74	0.97%	43,012.85	0.27%
咨询费	202,116.04	0.81%	145,768.71	0.74%	8,006.08	0.05%
折旧与摊销	54,490.01	0.22%	130,889.93	0.66%	195,033.12	1.22%
邮电通讯费	81,839.31	0.33%	63,599.32	0.32%	42,435.56	0.26%
税费	88,714.05	0.35%	49,223.05	0.25%	59,406.12	0.37%
其他	43,368.61	0.17%	248,038.36	1.26%	462,263.47	2.88%
合计	25,091,703.05	100.00%	19,695,601.11	100.00%	16,049,012.80	100.00%

(2) 管理费用率与可比公司比较情况

√适用 □不适用

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广联达	18.76%	19.76%	22.27%
明源云	37.57%	45.90%	12.18%
Procore	23.09%	30.43%	18.35%
金山办公	10.09%	9.94%	9.40%
Atlassian	17.07%	15.09%	16.63%
平均数 (%)	21.31%	24.22%	15.77%
发行人 (%)	14.73%	13.62%	14.87%
原因、匹配性分析	报告期内，公司管理费用率为 14.87%、13.62%和 14.73% ，整体呈逐年下降趋势，2021 年度和 2022 年度 管理费用率低于可比公司平均水平，主要系明源云及 Procore 公司远高于其他可比公司。2020 年度公司管理费用率与可比上市公司的平均管理费用率不存在重大差异。		

八、科目具体情况及说明

报告期内，公司管理费用分别为 1,604.90 万元、1,969.56 万元和 **2,509.17 万元**，占各期营业收入的比例为 14.87%、13.62%和 **14.73%**。报告期内，公司管理费用主要由管理人员薪酬、中介机构服务费、房租及物业费等构成。

公司 2021 年、2022 年管理费用较上一年同比增加 **364.66 万元**和 **539.61 万元**，增幅 **22.72%**和 **27.40%**，主要原因系公司提升了管理人员的薪酬水平，且 2021 年计入管理费用职工薪酬的辞退福利金额较高，导致管理职工薪酬提高。

3. 研发费用分析

(1) 研发费用构成情况

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
职工薪酬	42,523,211.57	84.45%	27,185,802.36	83.07%	23,030,575.34	82.96%
服务费	4,981,325.70	9.89%	3,090,466.97	9.44%	2,618,743.99	9.43%
房租、装修及物业费	1,832,663.13	3.64%	1,494,297.57	4.57%	1,233,101.30	4.44%
交通差旅费	80,903.47	0.16%	207,535.87	0.63%	254,341.92	0.92%
办公费	511,869.42	1.02%	259,157.31	0.79%	310,100.01	1.12%
邮电通讯费	182,857.79	0.36%	149,716.93	0.46%	108,283.62	0.39%
折旧及摊销	165,903.14	0.33%	174,316.28	0.53%	105,395.84	0.38%
其他	72,041.95	0.14%	166,331.78	0.50%	98,964.74	0.35%
合计	50,350,776.17	100.00%	32,727,625.07	100.00%	27,759,506.76	100.00%

(2) 研发费用率与可比公司比较情况

√适用 □不适用

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广联达	23.13%	23.97%	27.43%
明源云	44.98%	29.40%	20.87%
Procore	37.63%	46.09%	31.14%
金山办公	34.27%	32.98%	31.44%
Atlassian	49.86%	46.11%	47.28%
平均数 (%)	37.97%	35.71%	31.63%
发行人 (%)	29.56%	22.62%	25.72%
原因、匹配性分析	报告期内，公司研发费用率分别为 25.72%、22.62% 和 29.56%，低于金山办公和境外可比公司 Procore、Atlassian，但与境内可比公司广联达、明源云的研发费用率相近，整体不存在重大差异。		

(3) 科目具体情况及说明

报告期内，公司研发费用分别为 2,775.95 万元、3,272.76 万元和 5,035.08 万元，呈逐年增加的趋势，占各期营业收入的比例分别为 25.72%、22.62% 和 29.56%。公司研发费用主要为研发人员薪酬，报告期内研发职工薪酬金额占研发费用总额的比例分别为 82.96%、83.07% 和 84.45%。公司对于研发投入的重视为其营业规模的扩张提供了有力支持，通过产品的不断优化和升级，不断提升产品的竞争力。

4. 财务费用分析

(1) 财务费用构成情况

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利息费用		-	-
减：利息资本化		-	-
减：利息收入	283,769.01	137,226.35	70,172.64
汇兑损益		-	-
银行手续费		-	-
其他		-	-
未确认融资费用	295,459.26	416,685.71	
手续费及其他	19,346.37	8,824.05	17,156.00
合计	31,036.62	288,283.41	-53,016.64

(2) 财务费用率与可比公司比较情况

√适用 □不适用

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广联达	-0.50%	-0.95%	-0.44%
明源云	-5.42%	-5.65%	-0.72%
Procore	2.96%	0.42%	0.51%
金山办公	-0.33%	-0.52%	-0.42%
Atlassian	0.92%	5.87%	3.07%
平均数 (%)	-0.47%	-0.17%	0.40%
发行人 (%)	0.02%	0.20%	-0.05%
原因、匹配性分析	报告期内，公司财务费用率分别为-0.05%、0.20%和 0.02%，与可比公司不存在重大差异。		

(3) 科目具体情况及说明

报告期内，公司财务费用分别为-5.30 万元、28.83 万元和 3.10 万元。公司 2021 年财务费用金额较高，主要原因系公司 2021 年度开始执行新租赁准则，租赁负债确认的财务费用金额较高所致。

5. 其他披露事项

无。

6. 主要费用情况总体分析

报告期内，公司期间费用分别为 9,995.51 万元、12,861.07 万元和 16,708.41 万元，占各期营业收入的比例分别为 92.60%、88.91%和 98.09%。报告期内，公司期间费用率较高，主要原因系由于业务快速增长，销售费用和研发费用投入金额较高。报告期各期的期间费用率波动幅度较小，与业务规模相匹配。

(五) 利润情况分析

1. 利润变动情况

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

	金额	营业收入占比 (%)	金额	营业收入占比 (%)	金额	营业收入占比 (%)
营业利润	- 47,675,559.93	-27.99%	- 18,216,285.64	-12.59%	- 7,807,251.68	-7.23%
营业外收入	100,003.23	0.06%	100,012.33	0.07%	9.82	0.00%
营业外支出	362,212.51	0.21%	227,730.63	0.16%	39,758.25	0.04%
利润总额	- 47,937,769.21	-28.14%	- 18,344,003.94	-12.68%	- 7,847,000.11	-7.27%
所得税费用	20,666.02	0.01%	21,571.70	0.01%	26,328.22	0.02%
净利润	- 47,958,435.23	-28.15%	- 18,365,575.64	-12.70%	- 7,873,328.33	-7.29%

科目具体情况及说明：

报告期内，公司尚未实现盈利，各期净利润分别为-787.33 万元、-1,836.56 万元和-4,795.84 万元，占营业收入的比例分别为-7.29% 、-12.70%和-28.15%。公司净利润为负主要系主营业务亏损所致。

2. 营业外收入情况

√适用 □不适用

(1) 营业外收入明细

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
接受捐赠		-	-
政府补助	100,000.00	100,000.00	-
盘盈利得		-	-
其他	3.23	12.33	9.82
合计	100,003.23	100,012.33	9.82

(2) 计入当期损益的政府补助：

√适用 □不适用

单位：元

补助项目	发放主体	发放原因	性质类型	补贴是否影响当年盈亏	是否特殊补贴	2022 年度	2021 年度	2020 年度	与资产相关/与收益相关
新三板创新层挂牌企业补贴	北京市海淀区人民政府	《海淀区关于支持企业上市发展的若干措施》	政策型补助	否	否	100,000.00	100,000.00		与收益相关

(3) 科目具体情况及说明

报告期内，公司的营业外收入分别为 0.00 万元、10.00 万元和 10.00 万元，金额较小。

3. 营业外支出情况

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
对外捐赠			-
非流动资产毁损报废损失	78,251.92	200,680.15	38,358.25
其中：固定资产	78,251.92		38,358.25
无形资产		200,680.15	
其他	283,960.59	27,050.48	1,400.00
合计	362,212.51	227,730.63	39,758.25

科目具体情况及说明：

报告期内，公司的营业外支出分别为 3.98 万元、22.77 万元和 36.22 万元，金额较小，主要为非流动资产毁损报废损失。

4. 所得税费用情况

(1) 所得税费用表

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期所得税费用	20,666.02	21,571.70	26,328.22

递延所得税费用		-	-
合计	20,666.02	21,571.70	26,328.22

(2) 会计利润与所得税费用调整过程

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利润总额	-47,937,769.21	-18,344,003.94	-7,847,000.11
按适用税率 15%计算的所得税费用	-7,190,665.38	-2,751,600.59	-1,177,050.02
部分子公司适用不同税率的影响	-43,637.97	45,499.40	27,590.46
调整以前期间所得税的影响		-	-
税收优惠的影响		-	-
非应税收入的纳税影响		-	-
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	56,252.35	773,187.90	106,539.85
使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的影响		-	-
本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响	13,344,680.51	5,096,411.65	3,984,538.74
权益法核算的联营企业损益的影响		-25,148.21	-129.72
丧失控制权后剩余股权按公允价值计量的影响			
公允价值变动损益的影响	-199,603.88	141,690.07	-163,715.44
研发费用加计扣除	-5,946,359.61	-3,258,468.52	-2,751,445.65
所得税费用	20,666.02	21,571.70	26,328.22

(3) 科目具体情况及说明

报告期各期，公司所得税费用分别为 2.63 万元、2.16 万元和 2.07 万元，所得税费用包括当期所得税费用和递延所得税费用。

5. 其他披露事项

无。

6. 利润变动情况分析

报告期内，公司营业利润分别为-780.73万元、-1,821.63万和**-4,767.56**万元，公司净利润分别为-787.33万元、-1,836.56万元和**-4,795.84**万元，净利润变动趋势与营业利润一致。**2022年**和**2021年**亏损额较**2020年**有所增长，主要系一方面系受宏观经济政策影响，公司营业收入未达预期，同时为进一步提高客户满意度及产品交付能力，增强客户粘性，公司结合SaaS产品业务快速发展的趋势对实施运营团队人员进行了扩充和优化，并对实施运营人员的薪酬待遇进行了调整，职工薪酬成本增加。相应的，实施运营人员的差旅办公费、分摊的房屋租赁费等金额也随之不断增加。

（六）研发投入分析

1. 研发投入构成明细情况

单位：元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
职工薪酬	42,523,211.57	27,185,802.36	23,030,575.34
服务费	4,981,325.70	3,090,466.97	2,618,743.99
房租、装修及物业费	1,832,663.13	1,494,297.57	1,233,101.30
交通差旅费	80,903.47	207,535.87	254,341.92
办公费	511,869.42	259,157.31	310,100.01
邮电通讯费	182,857.79	149,716.93	108,283.62
折旧及摊销	165,903.14	174,316.28	105,395.84
其他	72,041.95	166,331.78	98,964.74
合计	50,350,776.17	32,727,625.07	27,759,506.76
研发投入占营业收入的比例(%)	29.56%	22.62%	25.72%
原因、匹配性分析	公司研发投入以职工薪酬为主，报告期内，公司高度重视技术的创新和产品的改进，不断加大研发投入力度，研发投入不断增加，占各期营业收入的比例分别为25.72%、22.62%和 29.56% ，总体较为稳定。		

科目具体情况及说明：

报告期内，公司研发投入均在当期费用化，不存在研发费用资本化的情况，也不存在因自主研发形成无形资产而产生无形资产摊销的情况。

2. 报告期内主要研发项目情况

报告期内，公司紧密围绕主营业务，根据行业发展趋势及市场需求进行研发，主要的研发项目及其投入情况如下：

单位：元				
序号	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	红圈 CRM+	48,736,074.05	29,792,703.12	16,034,092.49
2	红圈营销+	-	727,007.64	9,505,283.23
3	CSM	-	442,104.29	444,167.58
4	红圈 OMS	-	1,765,810.02	1,775,963.46
5	红圈 OMS pro	1,614,702.12	-	-
合计		50,350,776.17	32,727,625.07	27,759,506.76

3. 研发投入占营业收入比例与可比公司比较情况

√适用 □不适用

公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广联达	28.36%	23.97%	27.43%
明源云	44.98%	29.40%	20.87%
Procore	37.63%	46.09%	31.14%
金山办公	34.27%	32.98%	31.44%
Atlassian	49.86%	46.11%	47.28%
平均数 (%)	39.02%	35.71%	31.63%
发行人 (%)	29.56%	22.62%	25.72%

科目具体情况及说明：

报告期内，公司研发投入占营业收入的比例分别为 25.72%、22.62%和 **29.56%**，低于金山办公和境外可比公司 Procore、Atlassian，但与境内可比公司广联达、明源云相近，整体不存在重大差异。

4. 其他披露事项

无。

5. 研发投入总体分析

报告期内，公司研发投入分别为 2,775.95 万元、3,272.76 万元和 **5.035.08** 万元，占各期营业收入的比例分别为 25.72%、22.62%和 **29.56%**，主要由红圈 CRM+、红圈营销+、红圈 OMS 等项目研发支出构成，报告期内，研发投入占营业收入比例保持相对稳定水平。

(七) 其他影响损益的科目分析

1. 投资收益

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
权益法核算的长期股权投资收益	214,149.26	167,654.75	864.82
处置长期股权投资产生的投资收益			
丧失控制权后，剩余股权按公允价值重新计量产生的利得		-	-
交易性金融资产在持有期间的投资收益			
其他权益工具投资在持有期间取得的股利收入			
债权投资在持有期间取得的利息收入			
其他债权投资在持有期间取得的利息收入			
处置交易性金融资产取得的投资收益			
处置债权投资取得的投资收益			
处置其他债权投资取得的投资收益			
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产在持有期间的投资收益			
处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产取得的投资收益			
持有至到期投资在持有期间的投资收益			
可供出售金融资产在持有期间的投资收益			
处置可供出售金融资产取得的投资收益			
处置持有至到期投资取得的投资收益			
交易性金融资产在持有期间的投资收益	7,181,523.82	5,328,934.72	3,755,353.85
合计	7,395,673.08	5,496,589.47	3,756,218.67

科目具体情况及说明：

报告期内，公司投资收益分别为 375.62 万元、549.66 万元和 739.57 万元，主要系公司购买银行理财产品或结构性存款等理财产品所取得的收益。

2. 公允价值变动收益

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
交易性金融资产	2,704,127.81	1,647,870.87	2,342,382.57
其中：衍生金融工具产生的公允价值变动收益			
交易性金融负债			
按公允价值计量的投资性房地产			
按公允价值计量的生物资产			
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	2,704,127.81	1,647,870.87	2,342,382.57
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债			
合计	2,704,127.81	1,647,870.87	2,342,382.57

科目具体情况及说明：

报告期内，公司的公允价值变动收益分别为 234.24 万元、164.79 万元和 **270.41** 万元，均为交易性金融资产公允价值变动产生。

3.其他收益

√适用 □不适用

单位：元

产生其他收益的来源	2022 年度	2021 年度	2020 年度
与企业日常活动相关的政府补助	80,444.48	9,862.32	120,378.62
加计抵减进项税额	307,213.44	190,041.15	143,138.12
代扣个人所得税手续费返还		117,558.55	81,717.59
合计	387,657.92	317,462.02	345,234.33

科目具体情况及说明：

报告期内，公司其他收益分别为 34.52 万元、31.75 万元和 **38.77** 万元，主要为政府补助和加计抵减进项税额等。

报告期内，计入其他收益的政府补助明细如下：

单位：元

补助项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	与资产相关/与收益相关
------	---------	---------	---------	-------------

失业保险返还		9,862.32	74,927.62	与收益相关
研发补贴		-	41,951.00	与收益相关
以工代训补贴		-	3,500.00	与收益相关
稳岗补贴	44,944.48	-	-	与收益相关
一次性留工培训补助款	35,500.00			
合计	80,444.48	9,862.32	120,378.62	-

4. 信用减值损失

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款坏账损失			
应收票据坏账损失			
其他应收款坏账损失			
应收款项融资减值损失			
长期应收款坏账损失			
债权投资减值损失			
其他债权投资减值损失			
合同资产减值损失			
财务担保合同减值			
应收账款坏账损失	-24,262.90	23,537.20	-22,909.78
其他应收款坏账损失	-139,496.39	40,538.60	-108,151.82
合计	-163,759.29	64,075.80	-131,061.60

科目具体情况及说明：

报告期内，公司信用减值损失分别为-13.11 万元、6.41 万元和-16.38 万元，主要为应收账款坏账损失和其他应收款坏账损失。

5. 资产减值损失

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
坏账损失	-		
存货跌价损失			-79,011.79
存货跌价损失及合同履约成本减值损失（新收入准则适用）			
可供出售金融资产减值损失	-		
持有至到期投资减值损失	-		

长期股权投资减值损失			
投资性房地产减值损失			
固定资产减值损失			
在建工程减值损失			
生产性生物资产减值损失			
油气资产减值损失			
无形资产减值损失			
商誉减值损失			
合同取得成本减值损失（新收入准则适用）			
其他			
合计	-	-	-79,011.79

科目具体情况及说明：

公司 2020 年的资产减值损失为-7.90 万元，为存货跌价损失。

6. 资产处置收益

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
划分为持有待售的非流动资产处置收益		-	-
其中：固定资产处置收益		-	-
无形资产处置收益		-	-
持有待售处置组处置收益		-	-
未划分为持有待售的非流动资产处置收益	-45,451.89	-44,786.65	16,832.41
其中：固定资产处置收益		-44,786.65	16,832.41
无形资产处置收益		-	-
终止租赁相关利得或损失	-45,451.89		
合计	-45,451.89	-44,786.65	16,832.41

科目具体情况及说明：

公司 2020 年和 2021 年资产处置收益分别为 1.68 万元和-4.48 万元，为处置固定资产产生的收益，公司 2022 年资产处置收益为-4.55 万元，为终止租赁相关利得或损失。

7. 其他披露事项

无。

8. 其他影响损益的科目分析

适用 不适用

四、现金流量分析

(一) 经营活动现金流量分析

1. 经营活动现金流量情况

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	220,231,032.53	200,852,429.35	153,294,998.00
收到的税费返还	498,908.49		
收到其他与经营活动有关的现金	924,015.84	1,892,886.57	1,753,739.30
经营活动现金流入小计	221,653,956.86	202,745,315.92	155,048,737.30
购买商品、接受劳务支付的现金	12,782,797.51	9,979,281.38	6,183,234.06
支付给职工以及为职工支付的现金	176,132,931.31	129,960,582.69	98,290,083.50
支付的各项税费	10,597,768.97	10,501,439.22	9,826,064.96
支付其他与经营活动有关的现金	19,275,558.42	20,433,967.79	24,847,314.30
经营活动现金流出小计	218,789,056.21	170,875,271.08	139,146,696.82
经营活动产生的现金流量净额	2,864,900.65	31,870,044.84	15,902,040.48

科目具体情况及说明：

报告期内，公司 2021 年经营活动产生的现金流量净额较 2020 年增加 1,596.80 万元，主要原因系公司 2021 年 SaaS 产品业务规模快速增长导致销售回款增加；公司 2022 年经营活动产生的现金流量净额较 2021 年同期下降 2,900.51 万元，主要原因系受宏观经济不利因素影响导致 2022 年销售回款不及预期，较上年同期增加 1,937.86 万元，但为提升公司的产品服务能力和产品研发能力和销售能力，实施运营、研发、销售人员数量增加，导致支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期增加 4,617.23 万元。

2. 收到的其他与经营活动有关的现金

适用 不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

政府补助	180,444.48	109,862.32	120,378.62
利息收入	283,769.01	137,426.35	70,172.64
往来款及其他	228,505.35	728,931.29	980,243.02
押金及保证金	231,297.00	916,666.61	582,945.02
合计	924,015.84	1,892,886.57	1,753,739.30

科目具体情况及说明：

报告期内，公司收到的其他与经营活动有关的现金分别为 175.37 万元、189.29 万元和 92.40 万元，主要为往来款和押金及保证金。

3. 支付的其他与经营活动有关的现金

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
房租、装修及物业费	1,052,063.15	944,046.84	5,637,121.17
代理费	1,539,045.78	1,834,872.30	2,896,875.33
研发费用	5,208,109.01	4,868,599.34	4,185,327.31
往来款		50,000.00	1,139,545.00
中介机构服务费	1,476,850.78	1,626,955.74	4,507,153.65
交通差旅费	1,460,272.31	1,783,899.04	1,474,668.51
宣传推广费	2,145,920.05	1,471,892.00	1,817,640.00
办公费	1,486,636.48	934,464.59	487,444.64
押金及保证金	471,287.42	3,599,641.48	843,025.33
会议费	1,187,876.88	752,907.18	213,535.65
咨询费	196,000.00	153,000.00	1,674.00
其他	3,051,496.56	2,413,689.28	1,643,303.71
合计	19,275,558.42	20,433,967.79	24,847,314.30

科目具体情况及说明：

报告期内，公司支付的其他与经营活动有关的现金分别为 2,484.73 万元、2,043.40 万元和 1,927.56 万元，主要为支付的研发费用、中介机构服务费等。

2021 年度公司支付的其他与经营活动有关的现金较上年同期减少 441.33 万元，主要系由于 2021 年公司执行新租赁准则，支付的房租计入筹资活动现金流出所致。

4. 经营活动净现金流与净利润的匹配

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	-47,958,435.23	-18,365,575.64	-7,873,328.33

加：资产减值准备		-	79,011.79
信用减值损失	163,759.29	-64,075.80	131,061.60
固定资产折旧、油气资产折旧、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	225,878.37	234,006.59	226,681.52
使用权资产折旧	6,757,875.75	6,402,596.86	-
无形资产摊销	7,332.33	73,747.44	73,747.44
长期待摊费用摊销		-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	45,451.89	44,786.65	-16,832.41
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	78,251.92	200,680.15	38,358.25
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-2,704,127.81	-1,647,870.87	-2,342,382.57
财务费用（收益以“-”号填列）	295,459.26	416,685.71	-
投资损失（收益以“-”号填列）	-7,395,673.08	-5,496,589.47	-3,756,218.67
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）		-	-
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）		-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-744,273.69	542,731.72	-1,529,783.26
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,642,458.56	-12,786,496.58	-1,817,646.99
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	54,844,024.21	57,569,002.78	32,100,869.88
其他	891,836.00	4,746,415.30	588,502.23
经营活动产生的现金流量净额	2,864,900.65	31,870,044.84	15,902,040.48

5. 其他披露事项

无。

6. 经营活动现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,590.20 万元、3,187.00 万元和 **286.49 万元**，**2022 年大幅下降**。报告期内，经营活动产生的现金流量净额高于净利润水平，主要系由于当期经营性应付项目的增加所致。

2020-2022 年，经营性应付项目的增加金额分别为 3,210.09 万元、5,756.90 万和 **5,484.40 万元**，主要原因为：（1）随着公司 SaaS 产品业务快速增长，合同负债、非流动负债、预收账款等经营性预收款项金额同步增长；（2）公司加大了人力资源投

入，期末应付职工薪酬逐年增加。

（二）投资活动现金流量分析

1. 投资活动现金流量情况

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	771,540,000.00	209,020,000.00	243,030,000.00
取得投资收益收到的现金	12,200,573.37	7,728,736.64	5,253,651.59
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额		56,020.00	21,280.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计	783,740,573.37	216,804,756.64	248,304,931.59
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	206,609.25	139,681.99	561,958.35
投资支付的现金	864,120,000.00	237,250,000.00	258,520,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金		-	-
投资活动现金流出小计	864,326,609.25	237,389,681.99	259,081,958.35
投资活动产生的现金流量净额	-80,586,035.88	-20,584,925.35	-10,777,026.76

科目具体情况及说明：

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额持续为负，分别为-1,077.70万元、-2,058.49万元和-8,058.60万元，主要系公司报告期内持续投资理财产品支付现金所致。

2. 收到的其他与投资活动有关的现金

适用 不适用

3. 支付的其他与投资活动有关的现金

适用 不适用

4. 其他披露事项

无。

5. 投资活动现金流量分析:

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额持续为负，分别为-1,077.70万元、-2,058.49万元和-8,058.60万元，主要系公司理财产品的购买和赎回所致。

(三) 筹资活动现金流量分析

1. 筹资活动现金流量情况

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
筹资活动产生的现金流量:			
吸收投资收到的现金	142,499,981.52		
取得借款收到的现金		-	-
发行债券收到的现金			
收到其他与筹资活动有关的现金	45,158.65		
筹资活动现金流入小计	142,545,140.17	-	-
偿还债务支付的现金	8,748,869.39	7,020,159.81	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	295,459.26	416,685.71	-
支付其他与筹资活动有关的现金	17,579,462.49	2,012,436.82	1,300,000.00
筹资活动现金流出小计	26,623,791.14	9,449,282.34	1,300,000.00
筹资活动产生的现金流量净额	115,921,349.03	-9,449,282.34	-1,300,000.00

科目具体情况及说明:

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-130.00万元、-944.93万元和11,592.13万元。2021年筹资活动产生的现金流量净额大幅减少主要系公司于2021年执行新租赁准则，支付租金702.02万元计入偿还债务支付的现金项目所致，2022年筹资活动产生的现金流量净额大幅增加主要当期公司定向发行股票融资14,249.99万元所致。

2. 收到的其他与筹资活动有关的现金

适用 不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
办公用房租赁押金	45,158.65	-	-
合计	45,158.65	-	-

科目具体情况及说明:

2022 年，公司收到的其他与筹资活动有关的现金为 4.52 万元，系退租办公用房收到的租赁押金。

3. 支付的其他与筹资活动有关的现金

√适用 □不适用

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
股票发行费用	17,083,930.60	1,440,000.00	1,300,000.00
办公用房租赁押金	495,531.89	572,436.82	
合计	17,579,462.49	2,012,436.82	1,300,000.00

科目具体情况及说明：

2020 年、2021 年和 2022 年，公司支付的其他与筹资活动有关的现金分别为 130.00 万元、201.24 万元和 1,757.95 万元，由股票发行费用和办公用房租赁押金构成。

4. 其他披露事项

无。

5. 筹资活动现金流量分析：

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-130.00 万元、-944.93 万元和 11,592.13 万元，其中 2021 年筹资活动现金净流出金额较大，主要系偿还租赁负债和支付股票发行费用所致，2022 年筹资活动现金净流入较大，主要系定向发行股票融资所致。

五、资本性支出

（一）报告期内重大资本性支出情况

报告期内，公司无重大资本性支出情况。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，除本次募集资金投资项目的投资的支出外，公司无未来可预见的重大资本性支出计划。

六、税项

（一）主要税种及税率

税种	计税依据	税率		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
增值税	应税收入按适用税率计算销项税，并按扣除当期允许抵扣的进项税额后的差额计缴增值税。	13.00%、6.00%	13.00%、6.00%	13.00%、6.00%
消费税	-	-	-	-
教育费附加	按实际缴纳的流转税计缴	3.00%	3.00%	3.00%
城市维护建设税	按实际缴纳的流转税计缴	7.00%	7.00%	7.00%
企业所得税	应纳税所得额	详见“存在不同企业所得税税率纳税主体的说明”。	详见“存在不同企业所得税税率纳税主体的说明”。	详见“存在不同企业所得税税率纳税主体的说明”。
地方教育费附加	按实际缴纳的流转税计缴	2.00%	2.00%	2.00%

存在不同企业所得税税率纳税主体的说明：

√适用 □不适用

纳税主体名称	所得税税率		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
和创（北京）科技股份有限公司	15.00%	15.00%	15.00%
新云和创（北京）科技有限公司	25.00%	25.00%	25.00%
星云和创（北京）科技有限公司	2.50%	2.50%	5.00%

具体情况及说明：

无。

（二）税收优惠

√适用 □不适用

(1) 本公司于 2022 年 10 月 18 日通过了高新技术企业复核认定，取得了编号为 GR202211000493 的高新技术企业证书，有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》相关规定，本公司本期执行高新技术企业优惠税率，减按 15.00% 的税率计缴企业所得税。

(2) 根据国家税务总局《关于实施小型微利企业普惠性所得税减免政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2019 年第 2 号）、《财政部 税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13 号）规定，本公司之子公司星云和创报告期内减按 2.50% 税率计缴企业所得税。

(三) 其他披露事项

无。

七、会计政策、估计变更及会计差错

(一) 会计政策变更

√适用 □不适用

1. 会计政策变更基本情况

单位：元

期间/时点	会计政策变更的内容	审批程序	受影响的报表项目名称	原政策下的账面价值	新政策下的账面价值	影响金额
2021 年度	《企业会计准则第 21 号——租赁（2018 年修订）》（财会〔2018〕35 号）	国家统一会计政策变更				
2020 年度	《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会〔2017〕22 号）	国家统一会计政策变更				

详见本节“七、会计政策、估计变更及会计差错”之“（一）会计政策变更”之“1. 会计政策变更基本情况”和“2. 首次执行新金融工具准则、新收入准则、新租赁准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况”

具体情况及说明：

(1) 执行新租赁准则导致的会计政策变更

财政部于 2018 年 12 月 7 日发布了《企业会计准则第 21 号——租赁（2018 年修订）》（财会[2018]35 号）（以下简称“新租赁准则”）。本公司于 2021 年 1 月 1 日起执行前述新租赁准则，并依据新租赁准则的规定对相关会计政策进行变更。

根据新租赁准则的规定，对于首次执行日前已存在的合同，本公司选择不重新评估其是否为租赁或者包含租赁。

本公司选择仅对 2021 年 1 月 1 日尚未完成的租赁合同的累计影响数进行调整。首次执行的累积影响金额调整首次执行当期期初（即 2021 年 1 月 1 日）的留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

于新租赁准则首次执行日（即 2021 年 1 月 1 日），本公司的具体衔接处理及其影响如下：

本公司作为承租人

对首次执行日的融资租赁，本公司作为承租人按照融资租入资产和应付融资租赁款的原账面价值，分别计量使用权资产和租赁负债；对首次执行日的经营租赁，作为承租人根据剩余租赁付款额按首次执行日的增量借款利率折现的现值计量租赁负债；原租赁准则下按照权责发生制计提的应付未付租金，纳入剩余租赁付款额中。

对首次执行日前的办公用房经营租赁，本公司按照与租赁负债相等的金额，并根据预付租金进行必要调整计量使用权资产。本公司于首次执行日对使用权资产进行减值测试，不调整使用权资产的账面价值。

本公司对于首次执行日前的租赁资产属于低价值资产的经营租赁，不确认使用权资产和租赁负债。对于首次执行日除低价值租赁之外的经营租赁，本公司根据每项租赁采用下列一项或多项简化处理：

- 1) 将于首次执行日后 12 个月内完成的租赁，作为短期租赁处理；
- 2) 计量租赁负债时，具有相似特征的租赁采用同一折现率；
- 3) 使用权资产的计量不包含初始直接费用；

4) 存在续约选择权或终止租赁选择权的, 本公司根据首次执行日前选择权的实际行使及其他最新情况确定租赁期;

5) 作为使用权资产减值测试的替代, 本公司根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》评估包含租赁的合同在首次执行日前是否为亏损合同, 并根据首次执行日前计入资产负债表的亏损准备金额调整使用权资产; 首次执行日之前发生租赁变更的, 本公司根据租赁变更的最终安排进行会计处理。

6) 首次执行日之前发生租赁变更的, 本公司根据租赁变更的最终安排进行会计处理。

(2) 执行新收入准则导致的会计政策变更

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布了《企业会计准则第 14 号——收入 (2017 年修订)》(财会〔2017〕22 号)。

本公司于 2020 年 1 月 1 日起开始执行新收入准则。新收入准则为规范与客户之间的合同产生的收入建立了新的收入确认模型。为执行新收入准则, 本公司重新评估主要合同收入的确认和计量、核算和列报等方面。根据新收入准则的规定, 选择仅对在 2020 年 1 月 1 日尚未完成的合同的累积影响数进行调整。首次执行的累积影响金额调整首次执行当期期初 (即 2020 年 1 月 1 日) 的留存收益及财务报表其他相关项目金额, 对可比期间信息不予调整。

执行新收入准则的主要变化和影响如下:

1) 本公司将因转让商品或提供服务而预先收取客户的合同对价从“预收账款”项目变更为“合同负债”项目列报。

2) 本公司的一些应收款项不满足无条件 (即: 仅取决于时间流逝) 向客户收取对价的条件, 本公司将其重分类列报为合同资产 (或其他非流动资产); 本公司将未到收款期的应收质保金重分类为合同资产 (或其他非流动资产) 列报。

3) 确认为资产的合同履约成本, 初始确认时摊销期限不超过一年或一个正常营业周期, 在“存货”项目中列示, 初始确认时摊销期限超过一年或一个正常营业周期, 在“其他非流动资产”项目中列示。

4) 确认为资产的合同取得成本, 初始确认时摊销期限不超过一年或一个正常营

业周期，在“其他流动资产”项目中列示，初始确认时摊销期限超过一年或一个正常营业周期，在“其他非流动资产”项目中列示。

2.首次执行新金融工具准则、新收入准则、新租赁准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

√适用 □不适用

(1) 执行新租赁准则导致的会计政策变更

单位：元

报表项目	2020年12月31日（变更前）金额		2021年1月1日（变更后）金额	
	合并报表	公司报表	合并报表	公司报表
预付款项	2,611,562.49	1,227,047.60	1,990,628.29	640,628.29
使用权资产	-	-	10,462,852.66	9,468,881.91
租赁负债	-	-	3,067,499.04	2,484,402.86
一年内到期的租赁负债	-	-	6,774,419.42	6,398,059.74

(2) 执行新收入准则导致的会计政策变更

1) 对2020年1月1日财务报表的影响

单位：元

报表项目	2019年12月31日（变更前）金额		2020年1月1日（变更后）金额	
	合并报表	公司报表	合并报表	公司报表
其他流动资产	3,937,180.23	3,526,116.31	5,455,441.97	5,044,378.05
其他非流动资产	-	-	22,809,994.44	22,809,994.44
预收账款	126,421,415.70	125,122,532.20	-	-
合同负债	-	-	72,497,713.65	71,198,830.15
其他流动负债	-	-	4,668,530.60	4,590,597.59
其他非流动负债	-	-	54,070,978.05	54,148,911.06
未分配利润	-433,928,311.28	-425,390,113.37	-414,415,861.70	-405,877,663.79

2) 对2020年12月31日/2020年度的影响

采用变更后会计政策编制的2020年12月31日合并及公司资产负债表各项目、2020年度合并及公司利润表各项目，与假定采用变更前会计政策编制的这些报表项目相比，受影响项目对比情况如下：

①对2020年12月31日资产负债表的影响

单位：元

报表项目	2020年度新收入准则下金额	2020年12月31日旧收入准则下金
------	----------------	--------------------

			额	
	合并报表	公司报表	合并报表	公司报表
其他流动资产	10,212,077.45	9,661,016.82	9,060,834.46	8,509,773.83
其他非流动资产	32,457,336.55	32,457,336.55	-	-
预收账款	-	-	171,107,567.49	169,808,683.99
合同负债	102,558,325.46	101,259,441.96	-	-
其他流动负债	6,075,566.52	6,075,566.52	-	-
其他非流动负债	62,473,675.51	62,473,675.51	-	-
未分配利润	-429,741,359.77	-420,559,586.17	-396,132,780.23	-386,951,006.63

②对 2020 年度利润表的影响

单位：元

报表项目	2020 年度新收入准则下金额		2020 年 12 月 31 日旧收入准则下金额	
	合并报表	公司报表	合并报表	公司报表
主营业务收入	108,169,049.09	108,169,049.09	119,172,853.87	119,172,853.87
销售费用	58,078,892.90	58,078,892.90	66,935,535.64	66,935,535.64
净利润	-8,293,982.28	-9,890,997.12	-6,146,820.24	-7,743,835.08

(二) 会计估计变更

适用 不适用

(三) 会计差错更正

适用 不适用

1. 追溯重述法

适用 不适用

单位：元

期间	会计差错更正的内容	批准程序	受影响的各个比较期间报表项目名称	累积影响数	
2019 年度	公司前期各期末存在职工薪酬计提金额与实际发放金额不一致的情形，导致各年度存在职工薪酬跨期，公司对其进行了追溯调整	第二届董事会第十七次会议	应付职工薪酬	1,768,954.49	
			营业成本	-125,332.71	
			销售费用	569,275.90	
			管理费用	122,335.36	
			研发费用	-408,003.15	
			未分配利润	-1,768,954.49	
2020 年度				应付职工薪酬	1,884,440.23
				营业成本	300,768.04
				销售费用	65,896.54
				管理费用	62,150.33
		研发费用	-313,329.17		
		未分配利润	-1,884,440.23		
2019 年度	公司存在通过持股平台向关键岗位员工及代理商授予股份增值	第二届董事会第十七次会议	其他应收款	320,973.76	
			其他应付款	-3,885,161.00	
			营业成本	27,464.55	

	权的情况，前期未按照股份支付计提相应的费用，公司对其进行了追溯调整		销售费用	25,306.02	
			管理费用	-1,574,477.47	
			研发费用	130,129.80	
			信用减值损失	-17,741.94	
			资本公积	41,179,392.26	
			未分配利润	-36,956,707.30	
			少数股东权益	-16,550.20	
2020 年度			其他应收款	267,406.36	
			其他应付款	-3,872,271.00	
			销售费用	389,738.58	
			管理费用	26,338.70	
			研发费用	172,425.03	
			信用减值损失	-66,457.40	
			资本公积	41,767,894.57	
			未分配利润	-37,615,199.73	
			少数股东权益	-13,017.48	
2019 年度	公司前期部分 SaaS 业务存在多确认或少确认收入的情形，公司结合销售合同对前期的销售业务进行梳理，并对其予以追溯调整	第二届董事会第十七次会议	应收账款	-3,520,239.40	
			其他流动资产	-52,575.59	
			预收款项	-3,331,898.78	
			应交税费	2,586.55	
			营业收入	-1,434,889.86	
			税金及附加	-45.28	
			信用减值损失	195,626.02	
			未分配利润	-243,502.76	
2020 年度				应收账款	-2,404,888.50
				其他流动资产	-326,274.03
				预收款项	-3,804,317.61
				应交税费	15,519.28
				营业收入	948,279.81
				信用减值损失	352,858.75
		未分配利润	1,057,635.80		
2019 年度	公司部分成本、费用、政府补助存在错误列报及跨期核算的情况，公司对其进行追溯调整	第二届董事会第十七次会议	预付款项	1,596,560.17	
			其他应付款	579,558.32	
			营业成本	1,340,315.44	
			销售费用	-1,228,043.00	
			其他收益	73,454.00	
			营业外收入	-73,454.00	
			未分配利润	1,017,001.85	
2020 年度				预付款项	2,063,846.05
				其他应付款	274,174.00
				营业成本	1,287,380.13
		销售费用	-2,060,050.33		
		未分配利润	1,789,672.05		
2019 年度	公司部分往来款存在错误列报的情况，公司对其进行追溯调整	第二届董事会第十七次会议	预付款项	-2,531,132.08	
			其他应收款	-	
			预收款项	-1,925,803.84	
			合同负债	-	
			其他应付款	-605,328.24	

2020 年度	其他流动负债	-
	其他非流动负债	-
	预付款项	-2,531,132.08
	其他应收款	-5,979.50
	预收款项	3,804,317.61
	合同负债	16,520,161.20
	其他应付款	-441,281.74
	其他流动负债	803,609.80
	其他非流动负债	-23,223,918.45

具体情况及说明：

1、公司在对 2019 和 2020 年度财务报表进行自查时，发现以前年度会计处理存在会计差错。公司已对涉及的前期会计差错进行了更正，并对 2019、2020 年度财务报表进行了追溯调整，相关调整事项包括职工薪酬跨期调整、调整前期股份支付事项、前期确认收入调整、成本费用重分类及跨期调整、往来款重分类调整等。中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）已于 2022 年 4 月 25 日出具《关于和创（北京）科技股份有限公司前期重大会计差错更正专项说明审核报告》（中兴华核字（2022）第 010255 号），并于当日在全国中小企业股份转让系统信息披露平台进行披露。

2、为了能够更加严谨、客观、公允地反映公司财务状况和经营成果，公司依据谨慎性原则，将研发投入资本化部分费用化，并对涉及的前期会计差错进行了更正。基于此更正，公司对 2018 和 2019 年度财务报表进行了追溯调整，涉及的相关科目主要包括无形资产、开发支出、营业成本、研发费用、管理费用、年初未分配利润和未分配利润。中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）已于 2021 年 4 月 20 日出具《和创（北京）科技股份有限公司前期重大会计差错更正的专项说明》（中兴华核字（2021）第 010188 号），并于当日在全国中小企业股份转让系统信息披露平台进行披露。

第一次会计差错对比较期间财务报表主要数据的影响如下：

单位：元

项目	2019 年 12 月 31 日和 2019 年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	311,907,328.56	-17,017,030.75	294,890,297.81	-5.46%
负债合计	161,668,559.21	-	161,668,559.21	0.00%
未分配利润	-378,959,117.83	-17,017,030.75	-395,976,148.58	-4.49%
归属于母公司所有者权益合计	109,331,055.42	-17,017,030.75	92,314,024.67	-15.56%

少数股东权益	40,907,713.93	-	40,907,713.93	0.00%
所有者权益合计	150,238,769.35	-17,017,030.75	133,221,738.60	-11.33%
营业收入	127,182,980.56	-	127,182,980.56	0.00%
净利润	-31,439,059.07	9,088,886.15	-22,350,172.92	28.91%
其中：归属于母公司所有者的净利润	-32,425,504.29	9,088,886.15	-23,336,618.14	28.03%
少数股东损益	986,445.22	-	986,445.22	0.00%

第二次会计差错对比较期间财务报表主要数据的影响如下：

单位：元

项目	2020年12月31日和2020年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	353,026,004.33	-2,937,021.70	350,088,982.63	-0.83%
负债合计	209,468,507.79	-8,039,566.68	201,428,941.11	-3.84%
未分配利润	-386,236,251.05	-36,652,332.11	-422,888,583.16	-9.49%
归属于母公司所有者权益合计	102,053,922.20	5,115,562.46	107,169,484.66	5.01%
少数股东权益	41,503,574.34	-13,017.48	41,490,556.86	-0.03%
所有者权益合计	143,557,496.54	5,102,544.98	148,660,041.52	3.55%
营业收入	106,994,314.16	948,279.81	107,942,593.97	0.89%
净利润	-9,176,691.64	1,303,363.31	-7,873,328.33	14.20%
其中：归属于母公司所有者的净利润	-9,772,552.05	1,299,830.59	-8,472,721.46	13.30%
少数股东损益	595,860.41	3,532.72	599,393.13	0.59%
项目	2019年12月31日和2019年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	294,890,297.81	-4,186,413.14	290,703,884.67	-1.42%
负债合计	161,668,559.21	-7,397,092.50	154,271,466.71	-4.58%
未分配利润	-395,976,148.58	-37,952,162.70	-433,928,311.28	-9.58%
归属于母公司所有者权益合计	92,314,024.67	3,227,229.56	95,541,254.23	3.50%
少数股东权益	40,907,713.93	-16,550.20	40,891,163.73	-0.04%
所有者权益合计	133,221,738.60	3,210,679.36	136,432,417.96	2.41%
营业收入	127,182,980.56	-1,434,889.86	125,748,090.70	-1.13%
净利润	-22,350,172.92	-135,931.24	-22,486,104.16	-0.61%
其中：归属于母公司所有者的净利润	-23,336,618.14	-132,552.70	-23,469,170.84	-0.57%
少数股东损益	986,445.22	-3,378.54	983,066.68	-0.34%

2. 未来适用法

适用 不适用

八、发行人资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

(一) 财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

√适用 □不适用

1、会计师事务所的审阅意见

公司财务报告审计截止日为2022年12月31日，中兴华对公司2023年3月31日的合并及母公司资产负债表，2023年1-3月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了中兴华阅字（2023）第010012号审阅报告，审阅意见如下：

“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映被审阅单位的财务状况、经营成果和现金流量。”

2、发行人的专项说明

公司及全体董事、监事、高级管理人员出具声明如下：

“根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》的规定，本公司在招股说明书中补充披露了财务报告审计截止日后的财务信息及主要经营状况，提供并披露了未经审计的财务报表。

本公司及全体董事、监事、高级管理人员对审计截止日后财务报告进行了核查和审阅，确认上述文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担相应的法律责任。”

3、财务报告审计截止日后主要财务信息

单位：元

项目	2023年3月31日	2022年12月31日	变动比例
资产合计	530,354,604.16	530,401,954.36	-0.01%
负债合计	320,450,086.52	305,918,633.59	4.75%
所有者权益合计	209,904,517.64	224,483,320.77	-6.49%
归属于母公司所有者权益合计	167,045,880.64	181,722,835.52	-8.08%

单位：元

项目	2023年1-3月	2022年1-3月	变动比例
营业收入	42,496,593.46	40,560,580.56	4.77%
营业利润	-14,419,194.14	-7,070,745.06	-103.93%
利润总额	-14,718,270.82	-7,070,744.65	-108.16%
净利润	-14,721,287.66	-7,076,438.28	-108.03%
归属于母公司所有者净利润	-14,819,439.41	-7,269,940.62	-103.85%
经营活动产生的现金流量净额	-9,558,302.78	808,545.86	-

公司2023年1-3月非经常性损益主要项目如下：

单位：元

项目	2023年1-3月
----	-----------

非流动性资产处置损益	280,437.84
越权审批，或无正式批准文件，或偶发的税收返还、减免	283,318.00
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	8,980.00
持有交易性金融资产取得的投资收益	2,617,698.40
丧失控制权后，剩余股权按公允价值重新计量产生的利得	-
对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付费用	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-299,076.68
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-
所得税影响额	4,541.96
少数股东权益影响额（税后）	316,440.12
合计	2,570,375.48

4、财务报表审计截止日后主要财务变动分析

(1) 资产质量情况

截至2023年3月31日，公司资产总额为52,035.46万元，较2022年年末下降0.01%。归属母公司股东权益为16,704.59万元，较2022年年末下降8.08%。

(2) 经营成果情况

2023年1-3月，公司营业收入为4,249.66万元，较上年同期增加193.60万元，主要系随着公司SaaS产品业务经营规模的扩大，确认收入增长4.77%；净利润为-1,472.13万元，较上年同期减少-764.48万元，主要系公司人员薪酬增长较多所致。

(3) 非经常性损益情况

2023年1-3月，公司非经常性损益净额为257.04万元，主要为持有交易性金融资产取得的投资收益。

(二) 重大期后事项

适用 不适用

(三) 或有事项

适用 不适用

(四) 其他重要事项

适用 不适用

九、 滚存利润披露

适用 不适用

根据公司 2022 年 4 月 25 日召开的第二届董事会第十七次会议、2022 年 5 月 16 日召开的 2021 年年度股东大会，公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市完成前滚存未分配利润分配的方案如下：

“公司本次发行完成前不存在滚存未分配利润，不涉及未分配利润由本次发行后登记在册的新老股东共享的问题。公司本次发行及完成前累计未弥补亏损，由本次发行后登记在册的新老股东按其所持股份比例并以各自认购的公司股份为限相应承担。”

第九节 募集资金运用

一、募集资金概况

(一) 募集资金用途和规模

根据本次公开发行方案，公司拟向不特定合格投资者公开发行规模不超过2,716.00万股人民币普通股（不考虑超额配售选择权的情况下），具体发行价格由公司董事会与主承销商通过直接定价或者按照中国证监会认可的其他方式确定，募集资金总量将根据每股发行价格乘以发行股数确定。

根据公司战略发展和经营管理的实际情况，在经过前期充分论证的基础上，本次募集资金投资项目均由本公司实施，各投资项目的具体情况如下：

序号	项目名称	预计投资总额（万元）	拟募集资金使用额（万元）	项目备案情况	环评备案情况
1	PaaS 核心能力升级项目	28,885.30	28,885.30	京海科信局备[2022]16号	不适用
2	工程项目管理 SaaS 产品升级项目	15,222.50	14,570.70	京海科信局备[2022]17号	不适用
3	本地化服务体系建设项目	14,077.10	-	不适用	不适用
募投项目投资合计		58,184.90	43,456.00	-	-

若本次发行实际募集资金净额（扣除发行费用后）不能满足上述项目的全部需求，不足部分将由公司利用自有资金等方式自筹解决，确保项目顺利实施；如本次公开发行募集资金净额多于上述募集资金投资项目的资金需求量，则剩余部分按照“工程项目管理 SaaS 产品升级项目”、“本地化服务体系建设项目”以及作为与公司主营业务相关的营运资金的顺序使用。

若上述募集资金投资项目在本次发行募集资金到位前先期投入的，在募集资金到位之后将以募集资金置换先行投入的自筹资金。

(二) 募集资金专户存储安排

公司已根据相关法律、法规制定了《募集资金管理制度》，明确了募集资金存储、使用和管理的内部控制制度，确保本次募集资金的规范使用与管理。募集资金将存放于董事会决议的专项账户进行集中管理，公司将在募集资金到位后与保荐机构以及存放募集资金的商业银行签订《募集资金三方监管协议》。

二、募集资金运用情况

(一) PaaS 核心能力升级项目

1、项目概要

本项目将结合发行人在 PaaS 领域多年的技术积累，通过加大 aPaaS、gPaaS 等研发投入，不断优化公司 PaaS 功能模块，增加公司在 PaaS 领域的研发能力和技术储备，为公司 SaaS 层快速开发和搭建应用提供开发环境，从而更快速地响应和满足不断增长的客户个性化需求，并为 SaaS 应用提供更稳定的运行环境。本项目属于公司技术积累和核心技术储备项目，有利于提升公司的研发能力并稳固公司核心竞争力。

随着客户数量的增长和客户应用深度的提升，本项目通过 PaaS 核心能力升级将使公司 SaaS 产品在客户容纳广度、深度和核心功能上提高服务能力。

2、项目实施的必要性分析

(1) PaaS 核心能力的提升有助于推动公司 SaaS 产品的高质量发展，保持市场竞争力和产品服务能力

PaaS 能够为客户提供应用程序开发所需工具（如中间件、应用开发环境、数据库等），开发人员基于 PaaS 可以快速开发所需的应用和产品。作为一家云服务提供商，公司基于自有的 PaaS 和自身业务实践经验，对客户需求和现实应用场景进行拆解和分析，形成数量众多、各具功能的模块组件。在 PaaS 层，这些能力被抽象成所有 IT 管理系统都需要的要素，比如对象记录、工作流程引擎、权限体系、个性化界面配置、报表分析系统等。PaaS 平台赋予了 SaaS 产品更多灵活可配置的组件和功能模块要素，使公司在为客户交付 SaaS 产品时可以像“搭建积木”一样快速的进行功能模块的配置和组合，以满足不同客户的不同需要。依托这种低代码或零代码的 PaaS 能力，使得公司的 SaaS 产品开发可以基于模块化堆叠和集成，大大提高了 SaaS 产品的开发和交付效率。

本项目旨在通过加大研发投入，提升 PaaS 核心解构能力，即对组成 SaaS 产品的各模块组件进行更精细、更小颗粒度的拆解，更深入地开发各模块功能和场景适用性。如果把在 PaaS 上搭建 SaaS 产品的过程比喻为组装积木，PaaS 核心支撑能力的战略提升就是将不断丰富积木的种类，同时将每一块积木打磨地更精细，后续用积木组装

的模型种类将更加丰富和仿真。PaaS 核心能力的提升一方面可以使搭建的 SaaS 产品功能模块更加精细、更加贴合使用场景，另一方面可以缩短产品交付周期，拓展客户边界，提高经济效益。

(2) 下游客户多样化需求推动公司提升 PaaS 云服务核心能力

目前公司 SaaS 产品的主要交付模式是在自主研发的 PaaS 上，根据用户需求、业务特点等灵活搭建可复用的模块组件，在新客户提出产品需求后，利用适配的模块快速组装 SaaS 产品。随着公司业务范围的扩张和客户业务场景的广度、深度的提升，下游 SaaS 用户对于软件的功能不断提出新的需求，对于软件的服务质量和场景适用性也提出了更高的挑战。因此，为满足下游用户不断丰富和多样的功能需求，保持对新客户的吸引力和既有客户黏性，公司需要加大相关研发投入，加强底层 PaaS 技术核心能力的提升，从而支撑上层 SaaS 产品功能的丰富和服务质量的提升。

(3) 本项目有助于培养核心技术人才、提高公司的研发实力

作为一家拥有自主可控 PaaS 能力，为企业级用户提供 SaaS 产品的云服务提供商，保持先进的技术水平和研发实力是公司重要竞争力之一。为保证在行业内的竞争优势，公司持续加大研发投入，紧跟行业内前沿科技成果，及时追踪市场需求，不断进行技术创新与功能升级。对此，公司拟开展 PaaS 核心能力升级项目，通过引进高素质技术人才、加大对 PaaS 模块的研发投入、加强公司内部技术能力培训等方式，不断提升公司的创新研发实力和技术人才培养。

本项目的开展不仅能够提升 PaaS 的核心能力，而且有助于公司的技术积累和核心技术储备，提升技术壁垒。同时，有利于培养核心技术研发能力，积累研发经验，进而提高公司整体的研发实力，在 SaaS 云服务领域保持显著的竞争力。

3、项目实施的可行性分析

(1) 本项目符合国家推动企业上云的宏观政策导向

近年来，随着我国大数据、AI、云计算等先进信息技术的发展，企业数字化赋能成为国家推动产业结构升级、带动经济快速发展的新动力。

国家先后发布一系列政策鼓励“企业上云”，推动企业数字化转型。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》指出：推进

产业数字化转型，实施“上云用数赋智”行动，推动数据赋能全产业链协同转型；加快云操作系统迭代升级，培育行业解决方案、系统集成、运维管理等云服务产业。2020年12月，工业和信息化部发布《工业互联网创新发展行动计划（2021-2023年）》，提出国家支持云服务企业在重点城市联合建设安全运营服务中心，实施中小企业“安全上云”工程；鼓励工业企业加快上云转化，推动行业龙头企业核心业务系统云化改造，带动产业链上下游中小企业业务系统云端迁移。

本项目的开展在提升 PaaS 核心能力的基础上，能够为下游应用领域企业级客户提供搭建效率高、服务质量好的 SaaS 产品，符合国家推动企业上云的宏观政策导向，具有政策可行性。

（2）公司强大的技术研发实力是本项目的重要依托

公司自成立以来一直专注于自主研发和创新。在多年的研发积累中，公司培养了一支高水平研发创新团队，并且形成了较为健全的研发体系。目前，公司的研发团队由研发实力强、研发经验丰富的专业人才构成；同时公司组建了科学合理的部门架构、有吸引力的薪酬制度和激励政策，保障了部门的研发积极性。

此外，公司积累了丰富的技术储备和研发经验。公司自成立以来，通过持续的研发投入已具备自主掌握 PaaS 的技术实力。从目前的技术储备来看，公司已形成了一系列核心技术和应用软件，储备了大量成熟的基础构件，并保障各项产品都有相应的原产品、控件、源代码以及知识库、方法库和方案库，包括底层数据处理技术和数据可视化技术等。

深厚的技术储备、优秀的研发团队、科学的研发体系、丰富的研发经验形成了公司强大的研发实力，有力地支撑了 PaaS 核心能力升级项目的顺利开展。

（3）丰富的项目经验和业务数据积累为本项目提供了良好的基础

公司在云服务领域深耕多年，具有上千家客户的服务经验，基于长期且大量的客户服务实践，公司积累了丰富的项目经验和充足的业务数据积累。

公司在自身 PaaS 上构建满足不同功能需求的模块组件，通过组装形成最终交付客户的 SaaS 产品。丰富的项目经验在公司与客户之间建立了庞大且顺畅的沟通渠道，便于公司的技术人员深入了解客户需求、业务特点、经营场景等信息，从而有助于为

客户搭建高效、实用、便捷的功能模块。同时，公司 PaaS 层模块经历了众多客户业务数据的打磨，在客户的业务反馈中持续优化，并历经了多个版本的迭代更新。不断积累的丰富项目经验和充足的业务数据为本项目的开展提供了良好的基础。

4、项目建设内容

本项目主要升级的模块包括以下 2 个方向：

- (1) aPaaS 层级能力升级方向；
- (2) gPaaS 层级能力提升方向。

层次	模块	产品研发状态	功能
aPaaS	模型引擎	升级	业务字段、规则、权限、页面配置，以及数据录入、存储、查询、搜索和打印等
	自动化流程引擎	升级	包括审批流、工作流、业务流和逻辑流，以及定时触发的动作和计划
	数据分析引擎	升级	可视化数据建模、探索性分析、可视化报表配置
	开发平台	升级	应用的设计、开发、打包、发布、安装、授权、升级等生命周期动作的数字化管理
gPaaS	存储和中间件	升级	包括数据库、缓存、搜索引擎和消息队列等
	DevOps	升级	微服务引擎、容器引擎、日志追踪和监控服务等
	大数据	新增	大数据存储和计算服务

5、项目投资概算

项目计划投资 28,885.30 万元，具体投资金额及比例构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	金额
一	场地投入	492.60	386.10	424.70	467.20	1,770.60
1.1	房屋租赁费用	351.00	386.10	424.70	467.20	1,629.00
1.2	装修费用	121.00	-	-	-	121.00
1.3	办公家具	20.60	-	-	-	20.60
二	设备投入	221.40	64.40	84.60	9.40	379.80
2.1	硬件设备投入	158.00	46.40	60.80	7.20	272.40
2.2	软件产品投入	63.40	18.00	23.80	2.20	107.40
三	项目预备费	71.40	45.10	50.90	47.70	215.10
四	人员投入	4,006.00	5,461.10	7,423.20	8,009.50	24,899.80
五	其他费用	144.00	312.00	492.00	672.00	1,620.00
	总投资金额	4,935.40	6,268.70	8,475.40	9,205.80	28,885.30

- (1) 拟购入设备的名称、预计价格范围、主要功能及用途情况如下：

序号	设备名称	预计价格范围	主要功能与用途
1	投影仪	0.30 万元/台	用于 PaaS 核心能力升级项目开发过程中各项会议的页面展示、进度展示等

2	打印机	0.30 万元/台	用于 PaaS 核心能力升级项目开发过程中的会议资料、开发测试等相关资料的打印
3	苹果笔记本电脑	2.00 万元/台	用于 PaaS 核心能力升级项目的日常办公，代码开发，产品设计等
4	电脑显示器	0.20 万元/台	配合工作笔记本电脑进行 PaaS 核心能力的开发升级

公司拟购入硬件设备主要为笔记本电脑、显示器、投影仪和打印机，主要为公司研发人员在 PaaS 核心能力升级项目中对 PaaS 核心能力的开发升级提供硬件基础保障。

(2) 拟购入软件的名称、预计价格范围、主要功能及用途情况如下：

序号	软件名称	预计价格范围	功能与用途
1	WPS 办公软件	0.05 万元/套	日常办公
2	UI 设计软件	0.50 万元/套	图形设计/交互设计
3	测试工具软件	0.50 万元/套	质量评估/开发缺陷评估
4	AdobePhotoShop	1.00 万元/套	图像处理/页面设计
5	Idea 工具软件	0.50 万元/套	Java 软件开发集成环境
6	Axure 工具软件	0.50 万元/套	前端 APP 页面设计/后台内容管理系统设计

公司拟购入软件主要为办公软件、UI 设计软件、测试工具软件及研发软件等，主要用于公司研发人员在 PaaS 核心能力升级项目中的研发设计，为 PaaS 核心能力开发提供软件基础保障。

6、项目建设的进度安排

本项目建设期为 4 年，具体时间进度安排如下：

序号	层次	模块	T+1 年				T+2 年				T+3 年				T+4 年			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	aPaaS	模型引擎																
2		自动化流程引擎																
3		数据分析引擎																
4		开发平台																
5	gPaaS	存储和中间件																
6		DevOps																
7		大数据																

7、项目的选址及备案情况

该项目不涉及新取得土地或房产情况，主要在公司位于北京市海淀区马甸东路 17 号的现有办公场所实施，如项目新增人员所需办公场地超出现有办公场地承载能力，拟通过另外租赁的方式解决，考虑到符合项目实施场地租赁条件的房屋来源较为充

足，公司未来无法如期取得租赁的办公场地可能性较小，预计对募集资金用途不会产生较大影响。

该项目已经北京市海淀区科学技术和经济信息化局备案，并于 2022 年 4 月 7 日取得《北京市非政府投资工业和信息化固定资产投资项目备案变更证明》（备案号：京海科信局备[2022]16 号），同意公司开展本项目建设。根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版），本建设项目不纳入建设项目环境影响评价管理，无需办理环境评价相关批复及备案手续。

8、募投项目投产后的经济效益及详细测算依据

本次募投项目之“PaaS 核心能力升级项目”主要建设内容为通过加大 aPaaS、等研发投入，不断优化公司 PaaS 功能模块，增加公司在 PaaS 领域的研发能力和技术储备，为公司 SaaS 产品的快速开发和搭建应用提供开发环境，从而更快速地响应和满足不断增长的客户个性化需求，巩固并提升公司在工程项目管理 SaaS 领域的市场份额和行业地位。

项目为公司自主研发项目，属于技术预研，建设的目的是为了提高自己的技术能力以使得公司在市场上具有竞争力。项目建成后，将有效提升公司的研发能力，成为公司核心业务保持持续增长的技术支撑和基础。本项目不涉及生产，没有直接形成产品对外销售，经济效益无法直接估算，因而不进行单独的财务测算，其效益将通过项目研发成果在市场端应用后产生的经济效益来间接体现，项目带来的间接效益如下：

本项目积极探索对 PaaS 底层技术的升级研发，提升 PaaS 核心解构能力。PaaS 技术的主要功能之一是可以为 SaaS 软件产品提供高效的开发环境。例如，PaaS 技术可以为 SaaS 产品专业开发人员提供专业开发工具，如可视化模型设计、高度封装的数据接口、业务逻辑和页面组件开发框架以及运维开发支持等，从而提升 SaaS 产品的开发效能，便于 SaaS 产品开发人员能够更好的开发出服务各类场景、功能的模块，从而更多的覆盖垂直行业企业的信息化需求；PaaS 技术也可以提供可视化的产品搭建平台，能够让公司的运营实施人员可以根据客户管理需要，通过拖、拉、拽的方式将在 PaaS 平台中的功能组件快速、便捷的构建出 SaaS 软件产品的功能模块。

PaaS 核心能力升级项目的实施，可以帮助公司进一步提升自身的 PaaS 技术积累的同时，更好的促进工程项目管理 SaaS 产品升级项目的实施，从而有利于提升客户

对公司产品服务的满意度和使用黏性，间接提升公司的品牌影响力和持续盈利能力，另一方面可以缩短产品交付周期，拓展客户边界，提高经济效益。

综上所述，由于本项目经济效益无法直接估算，不进行单独的财务测算，因此项目不涉及投产后经济效益测算等情况。

（二）工程项目管理 SaaS 产品升级项目

1、项目概要

本项目将结合公司在 SaaS 领域的多年技术积累，通过重点加大对研发团队的资金投入，扩大公司整体研发实力，构建工程项目管理系列产品功能模块的研发、升级，实现工程项目管理领域 SaaS 产品的结构优化。本项目的实施将显著提升公司的主营业务规模和综合竞争实力，是公司进一步提升产品市场占有率，增强公司核心竞争力的重要手段。

2、项目实施的必要性分析

（1）外部政策环境和**宏观政策**的不确定性驱动建筑工程企业加快信息化转型步伐

自 2017 年工业和信息化部发布《关于进一步推进中小企业信息化的指导意见》以来，我国将企业信息化转型作为产业结构升级的重要手段，并陆续颁布多项产业政策鼓励企业“上云用数赋智”。2020 年 3 月，工信部发表《中小企业数字化赋能专项行动方案》，提出引导数字化服务商面向中小企业推出云制造平台和云服务平台，支持中小企业设备上云和业务系统向云端迁移；同年 4 月，发改委公布《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》，鼓励在企业“上云”等工作基础上，促进企业研发设计、生产加工、经营管理、销售服务等业务数字化转型；2021 年 3 月，发布《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，提出以数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和治理方式变革。国家政策对于企业信息化转型的引导和驱动，推动了市场上对于信息管理系统需求的激增。此外，2020 年以来受**宏观经济政策影响**，使得企业既有的线下为主的运作管理模式受到冲击，企业被迫采用居家办公、远程管理的新经营模式，致使企业经营管理信息化转型趋势明显。

本项目拟加大相关研发投入，对既有 SaaS 产品的功能和产品深度实现升级，进而为市场提供实用性更强、可靠程度更高、性能更稳定的数字化产品，一方面顺应我国当前的宏观政策导向，另一方面有效缓解**宏观经济政策调整影响**下建筑工程企业的经营压力。

（2）本项目能够解决客户需求痛点，提高建筑工程企业运营管理效率

公司基于对云技术的理解和积累，以及行业发展脉络的分析，形成了一套符合公司发展的经营战略，公司通过业务实践和对下游客户的分析，逐步确定将建筑工程企业作为主要目标客户群体，并深入了解和掌握该行业各细分领域的业务特点、场景需求等。

随着建筑工程行业规范化程度的加深和市场竞争日益激烈，建筑工程企业的利润水平显著收窄，现金流管理难度不断加大。传统的粗放型管理模式已经难以满足新形势下的需要，因此建筑工程企业迫切需要信息化手段帮助其实现精细化管理，降低项目的过程成本、精准把控项目及企业现金流情况、提高项目实施效率。在此背景下，云服务 SaaS 产品成为提高建筑工程企业项目管理水平的重要抓手。

综上，公司拟升级现有工程项目管理领域 SaaS 产品。一方面可以帮助建筑工程企业的管理者实时掌握各项目的过程成本是否合理，降低不必要成本损耗，挤压材料成本中的水分，进而帮助建筑工程企业提高利润空间。另一方面，有助于建筑工程企业的管理者把控项目的现金流情况是否安全可控，避免出现负现金流危机，提高建筑工程企业运营管理效率。

（3）本项目有助于企业提高公司盈利能力和客户粘性、增强市场占有率和市场地位，保持竞争优势

随着公司对建筑工程行业的认识不断加深，公司的 SaaS 产品定位逐渐聚焦于建筑工程行业并取得了较为显著的成效，建筑工程行业客户数量不断增加，成为公司业务增量收入的主要来源。为了进一步夯实公司业务在建筑工程行业的持续增长，提高公司市场占有率，公司针对房建、市政、公装等建筑工程细分或衍生行业的经营场景、业务特点进行 SaaS 产品功能升级，进一步细化功能模块的颗粒度，SaaS 产品的升级不仅能够源源不断地吸引建筑工程各细分行业的新客户的使用，而且能够保有现存客户群，提高客户黏性。

本项目是基于现有 SaaS 产品基础上，对 SaaS 云服务的功能深度、实用性、建筑工程行业的场景适用性和客户服务能力进行提升。本项目的实施有助于提高公司盈利能力和客户粘性、增强市场占有率和市场地位，保持竞争优势，具有实施必要性。

3、项目实施的可行性分析

(1) 国家政策为本项目提供了良好的开展环境

随着建筑工程行业的改革与发展以及发达国家技术革新的影响，云技术在建筑工程行业得到普及和推广。随着这一影响的加强，中央及地方政府先后出台多项产业政策，支持企业加快云化升级和信息化转型。

2016 年 8 月，住房城乡建设部印发《2016-2020 年建筑业信息化发展纲要》，提出要全面提高建筑业信息化水平，着力增强云技术、移动通讯、智能化、物联网等信息技术集成应用能力，支撑建筑业企业数字化、网络化、智能化取得突破性进展。2017 年 2 月，国务院办公厅发布《关于促进建筑业持续健康发展的意见》，指出加快推进工程建设项目全生命周期数据共享和信息化管理，为项目方案优化和科学决策提供依据，促进建筑业提质增效。国家一系列产业政策的提出为本项目创造了良好的宏观环境。

(2) 深刻的行业理解能力和自主可控的 PaaS 为本项目提供了保障

工程项目管理 SaaS 产品是专为建筑工程行业企业管理者提供的项目管理的垂直型 SaaS 解决方案。近年来，公司逐渐将业务重心转移至建筑工程这一特定行业，并为近 3,000 家建筑工程企业提供了 SaaS 服务支持，在建筑工程企业项目特点、业务场景、资金流转方式等方面具有深刻的理解能力和丰富的项目经验，为工程项目管理 SaaS 产品的升级提供了有力的保障。

同时，公司的工程项目管理 SaaS 产品是基于自主 PaaS 开发实现的。PaaS 为开发人员提供了低代码的开发环境，开发人员基于下游行业理解和以往业务经验，在 PaaS 上构建了诸多可复用的功能模块组件，在新客户发出产品需求时，快速调用恰当的功能模块，搭建 SaaS 产品，能够显著缩短产品交付周期，实现敏捷开发。

通过多年的研发创新和技术积累，公司在底层 PaaS 技术具有显著的技术储备和竞争优势。此外，公司拟加大研发投入，进一步提升 PaaS 核心功能的技术水平。综

上，深刻的行业理解能力和 PaaS 强大的技术实力有力地支撑了本项目的顺利实施。

(3) 下游客户对云服务的认可度和信任度不断提升是本项目开展的基础

相比国外，云服务这一概念进入我国的时间并不长，人们对这一技术的认知水平有限，同时企业对自身的经营数据存储云端保持谨慎，造成我国云服务普及规模较小。近年来随着云服务厂商市场教育投入不断加大，尤其在 2020 年**宏观经济政策调整**以来，企业面临居家办公、远程管理的新经营模式，不得不采用信息化手段保证生产经营的持续进行，云服务得到了空前的发展机遇。通过使用部署在云端的 SaaS 产品，企业管理者获取到信息化管理带来的红利；同时通过亲身实践，企业管理者对云服务的了解程度也得到了有效提高，有效降低了云服务与企业管理者之间的信息壁垒。

因此，我国企业管理者对云服务的认可度和信任度不断提升，带来了 SaaS 云服务市场需求的不断扩张，从而为本项目的开展提供了一定的基础。

(4) 下游应用领域需求的持续增长和公司先发优势为本项目创造了良好的前景

根据国家统计局数据，截至 2020 年底，我国建筑业总产值为 23.27 万亿，较 2010 年 8.48 万亿扩张近三倍；建筑业对 GDP 的推动作用也在稳步上升，建筑业总产值占 GDP 的比重由 2010 年 20.57% 上升至 2020 年 22.91%。而建筑行业由于利润水平趋紧，寻求数字化转型突破的需求尤为迫切。随着建筑行业企业用工成本不断提升，建筑行业逐步推进规范化管理，行业内企业的项目经营更加透明。人工成本和管理成本的提高，带来建筑行业整体利润水平收紧。因此，为了提高企业持续经营能力，我国建筑行业正在从粗放型管理向精细化管理方向转变，行业信息化程度不断加深，信息化趋势明显。建筑行业信息化广阔的增长空间为本募投项目的顺利实施奠定了坚实的市场基础。

此外，作为针对建筑行业进行工程项目管理的 SaaS 服务提供商，公司具有较大的先发优势，具备快速拓展市场的客观条件。

4、项目建设内容

本项目将基于公司现有 SaaS 基础，通过提升资金管理模块、合同管理模块、物资管理模块等 10 个模块，进行产品的研发升级。各模块研发状态详情如下：

模	子模	产品	功能
---	----	----	----

块	块	研发状态	
资金管理	资金账户	升级	提升资金使用过程的分析能力，项目相关方之间资金对账效率、准确性，监控资金使用合理及合规性
	资金计划	新增	实现资金计划、筹备、使用、回收全流程监控，提供资金利用率及使用率，助力项目资金回报率提升
	发票管理	升级	基于OCR等技术，提升发票采集、录入、核验的效率，有效提升项目税金的管理能力
合同管理	支出合同	升级	迭代优化合同结构化签订审批，控制合约风险，保证合法权益；优化合同执行中清检、结算、履约、违约管理能力
	施工合同	升级	迭代优化合同评审、签证管理、甲方报量、工程结算、项目验收，以及合同的台账和统计分析
物资管理	材料规格	升级	提供材料、设备的多级分类、多规格、价格等材料字典管理，并实现同材料不同规格单位转换计量能力
	物料管理	升级	加快迭代租赁材料、设备管理能力；并可按照成本计算规则，实现单项库存成本及整体成本分摊计算
成本管理	科目模板	新增	面向不同细分施工分类的预置科目模板，便于企业快速建立成本管理的基础信息
	费用管理	升级	增加并迭代预算科目、目标成本、动态监控，以及成本台账和统计分析
劳工管理	劳工效能管理	升级	提升劳务班组跨项目施工效果比较及分析
	劳务实名制	升级	借助IOT设备，实现自动出工统计、记工确认、工作发放以及用工台账和统计分析
风险管理	风险管理	新增	内置行业风险指标监控体系，帮助企业经营决策者、项目经理实现项目经营过程中的经济、技术、质量、安全等指标的全面监控、预警、分析、评价管理
进度管理	形象进度	新增	提供项目单项工程、单位工程、分部工程、分项工程的划分，总进度计划的制定，阶段计划的制定；过程进度的监督对比纠偏
	产值进度	新增	实现项目产值计划制定，产值内部统计，产值差异分析
现场管理	现场管理	升级	提升现场巡检、调度、影像资料的管理能力
投标管理	投标管理	升级	提供投标信息跟踪、投标任务、保证金管理、保证金加收预警，以及相关台账和统计分析功能
招采管理	在线招采管理	新增	实现材料采购和分包商的评级管理，通过线上资质审核，评标，中标通知的发布，提升招标整体效率，实现“阳光”招标

5、项目投资概算

项目计划投资 15,222.50 万元，具体投资金额及比例构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	金额
一	场地投入	370.50	290.40	319.40	980.30
1.1	房屋租赁费用	264.00	290.40	319.40	873.80
1.2	装修费用	91.00	-	-	91.00
1.3	办公家具	15.50	-	-	15.50
二	设备投入	210.60	62.10	64.50	337.20
2.1	硬件设备投入	153.60	49.40	51.80	254.80
2.2	软件产品投入	57.00	12.70	12.70	82.40
三	项目预备费	58.10	35.30	38.40	131.80
四	人员投入	3,380.00	4,407.90	5,530.20	13,318.10
五	其他费用	123.00	151.70	180.40	455.10
	总投资金额	4,142.20	4,947.40	6,132.90	15,222.50

(1) 拟购入设备的名称、预计价格范围、主要功能及用途情况如下：

序号	设备名称	预计价格范围	主要功能与用途
1	投影仪	0.30 万元/台	用于工程项目管理 SaaS 产品升级项目开发过程中各项会议的页面展示、进度展示等
2	打印机	0.30 万元/台	用于工程项目管理 SaaS 产品升级项目开发过程中的会议资料、开发测试等相关资料的打印
3	苹果笔记本电脑	2.00 万元/台	用于工程项目管理 SaaS 产品升级项目的日常办公，代码开发，产品设计等
4	电脑显示器	0.20 万元/台	配合工作笔记本电脑进行工程项目管理 SaaS 产品的开发升级
5	安卓版测试设备	0.40 万元/台	用于产品功能在 Android 版手机端的功能验证、自动化测试、兼容性测试等
6	IOS 版测试设备	0.80 万元/台	用于产品功能在 IOS 版手机端的功能验证、自动化测试、兼容性测试等

公司拟购入硬件设备主要为笔记本电脑、显示器、投影仪、打印机和测试设备，主要为公司研发人员在工程项目管理 SaaS 产品升级项目中对工程项目管理 SaaS 产品的开发升级、测试提供硬件基础保障。

(2) 拟购入软件的名称、预计价格范围、主要功能及用途情况如下：

序号	软件名称	预计价格范围	功能与用途
1	WPS 办公软件	0.05 万元/套	日常办公
2	UI 设计软件	0.50 万元/套	图形设计/交互设计
3	测试工具软件	0.50 万元/套	质量评估/开发缺陷评估
4	AdobePhotoShop	1.00 万元/套	图像处理/页面设计
5	Idea 工具软件	0.50 万元/套	Java 软件开发集成环境
6	Axure 工具软件	0.50 万元/套	前端 APP 页面设计/后台内容管理系统设计

公司拟购入软件主要为办公软件、UI 设计软件、测试工具软件及研发软件等，主要用于公司研发人员在工程项目管理 SaaS 产品升级项目中的研发设计，为工程项目

管理 SaaS 产品开发升级提供软件基础保障。

6、项目建设的进度安排

本项目建设期为三年，具体时间进度安排如下：

序号	模块	子模块	T+1 年				T+2 年				T+3 年			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	资金管理	资金账户												
2		资金计划												
3		发票管理												
4	合同管理	支出合同												
5		施工合同												
6	物资管理	材料规格												
7		物料管理												
8	成本管理	科目模板												
9		费用管理												
10	劳工管理	劳工效能管理												
11		劳工实名制												
12	风险管理	风险管理												
13	进度管理	形象进度												
14		产值进度												
15	现场管理	现场管理												
16	投标管理	投标管理												
17	招采管理	在线招采管理												

7、项目的选址及备案情况

该项目不涉及新取得土地或房产情况，主要在公司位于北京市海淀区马甸东路 17 号的现有办公场所实施，如项目新增人员所需办公场地超出现有办公场地承载能力，拟通过另外租赁的方式解决，考虑到符合项目实施场地租赁条件的房屋来源较为充足，公司未来无法如期取得租赁的办公场地可能性较小，预计对募集资金用途不会产生较大影响。

该项目已经北京市海淀区科学技术和经济信息化局备案，并于 2022 年 4 月 7 日取得《北京市非政府投资工业和信息化固定资产投资项目备案变更证明》（备案号：京海科信局备[2022]17 号），同意公司开展本项目建设。根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版），本建设项目不纳入建设项目环境影响评价管理，无需办理环境评价相关批复及备案手续。

8、募投项目投产后的经济效益及详细测算依据

本项目实施完毕后，预计运营期新增营业收入和净利润情况如下：

单位：万元

项目	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年
营业收入	6,280.62	9,722.74	12,972.14	16,295.45
净利润	346.98	1,738.47	3,117.15	4,524.96

预计静态投资回收期（税后，含建设期）5.05年，税后投资收益率为27.20%，上述结果仅为测算，不构成对未来业绩的盈利预测。投资达产后的经济效益详细测算依据及过程如下：

（1）营业收入测算

本项目的研发将带来公司 SaaS 产品功能模块的升级和增加，随着产品的不断迭代升级和完善，公司 SaaS 产品将覆盖更多的业务场景，因此公司拟根据 SaaS 产品功能模块研发升级情况进行一定的价格提升，从而带来公司 SaaS 产品收入的提高。工程项目管理 SaaS 产品升级项目带来的收入主要包含两部分：①新客户新签合同因本项目的研发而提价并分摊至各期确认收入的增量部分；②合同到期后续费时，因本项目的研发而提价并分摊至各期的确认收入的增量部分。

1) 合同金额提升部分的测算

① 新签合同金额提升部分的测算

本项目拟结合公司在 SaaS 领域的多年技术积累，通过重点加大对研发团队的资金投入，提升公司研发实力，构建工程项目管理系列产品功能模块的研发、升级，实现工程项目管理领域 SaaS 产品的结构优化，增强市场占有率和客户粘性，从而提高公司盈利能力。

报告期内，2020年相比2019年新增工程项目管理 SaaS 领域客户 956 家，2021年相比2020年新增工程项目管理客户 855 家，近两年平均新增工程项目管理 SaaS 领域客户 906 家，基于谨慎考虑，假设 T+1 年后公司每年增加 906 家客户。

根据工程项目管理 SaaS 产品升级项目进度安排，随着产品功能模块的研发进度情况，带来新签合同提价和各期新签合同金额提升情况如下：

项目类型	建设期	运营期
------	-----	-----

	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年
新签合同价格提升情况（万元）	-	3.80	6.75	9.50	9.50	9.50	9.50
新签客户数量（个）	-	906	906	906	906	906	906
新签合同金额提升情况（万元）	-	3,442.80	6,115.50	8,607.00	8,607.00	8,607.00	8,607.00

② 续费合同金额提升部分的测算

报告期内，公司工程管理 SaaS 业务续费率分别为 0%、57.71%、68.23%，2021 年续费率的增长率为 18.22%，随着公司产品功能的优化升级、服务水平的提高、产品市场影响力的不断提升，同时考虑到续费单价的提升和客户增购等情况，续费率将逐年增加，基于谨慎考虑，假设 T+4 年续费率与 2021 年续费率 68.23% 持平，T+4 年后续费率在 T+4 年的基础上每年提高 10%，鉴于历史已签合同平均服务期为 1-3 年，按平均服务期 2 年分摊确认收入，即按第一年营业收入确认额提升部分为合同不含税金额提升部分（增值税为 6%）的 25%，第二年营业收入确认额提升部分为合同不含税金额提升部分的 50%，第三年营业收入确认额提升部分为合同不含税金额提升部分的 25% 的原则计算，本项目预计 T+2 年产生新签合同金额的提升，T+4 年开始产生针对价格提升导致的合同续费，因本项目的研发带来续费合同金额提升情况如下：

单位：万元

项目类型	建设期			运营期			
	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年
新签合同金额提升情况	-	3,442.80	6,115.50	8,607.00	8,607.00	8,607.00	8,607.00
累积续费合同金额提升情况	-	-	-	2,349.02	4,589.87	9,045.11	11,984.62
T+1 年续费金额提升情况	-	-	-	-	-	-	-
T+2 年续费金额提升情况	-	-	-	2,349.02	-	1,939.31	-
T+3 年续费金额提升情况	-	-	-	-	4,589.87	-	4,168.25
T+4 年续费金额提升情况	-	-	-	-	-	7,105.79	-
T+5 年续费金额提升情况	-	-	-	-	-	-	7,816.37
续费率	-	-	-	68.23%	75.05%	82.56%	90.81%

注：在上述测算逻辑中，自 T+4 年起，每年续费合同提升金额为 2 年前合同提升金额*当年续费率，在此基础上计算当年累计续费合同提升金额；以 T+7 年为例，（T+7 年）累积续费合同提升金额 11,984.62 万元=（T+5 年）新签合同提升金额 8,607.00 万元*（T+7 年）续费率 90.81%+（T+3 年）续费合同提升金额 4,589.87 万元*（T+7 年）续费率 90.81%。

2) 营业收入提升部分的测算

综合上述情况，本项目营业收入情况如下：

单位：万元

项目类型	建设期			运营期			
	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年
新签合同提价导致营业收入提升情况	-	811.98	3,066.30	5,726.60	7,532.19	8,119.81	8,119.81

续费导致营业收入提升情况	-	-	-	554.01	2,190.55	4,852.33	8,175.64
营业收入提升情况	-	811.98	3,066.30	6,280.62	9,722.74	12,972.14	16,295.45

(2) 成本费用测算

1) 营业成本的测算

公司营业成本构成主要包括实施运营服务团队的职工薪酬、差旅办公费、分摊的房屋租赁费、云服务费、软件开发成本等。随着实施人员的熟练度逐渐增加和产品的不断完善，营业成本占营业收入的比例将逐渐降低。基于谨慎性考虑，本项目营业成本根据 2020 年-2021 年 SaaS 产品业务毛利率的平均值 77.85% 进行测算，营业成本占营业收入的比例为 22.15%。

2) 销售费用的测算

公司销售费用主要包括职工薪酬、房租、装修及物业费、交通及差旅费、合同取得成本摊销等。

本项目各期销售人员人数的预测系基于新客户的增长和人均新签客户数，即新客户的增长数/人均新签客户数=销售人员需求数。其中，每年新客户的增长数按 T+1 年后公司每年增加 906 家客户（公司近两年新增工程项目管理客户的平均值）；本项目拟在 2023 年（即 T+1 年）开始实施，2022 年考虑到**宏观政策影响和内部管理情况**，根据实际情况预计 2022 年销售人员人均新签客户数为 3.97 家，随着公司对研发加大投入带来的产品功能不断优化和迭代升级，以及我国建筑工程行业日益增长的信息化需求，未来市场前景广阔，假设 T+1 年后销售人员人均新签客户数在 2022 年的基础上逐年增加 10%。

① 销售费用——职工薪酬

本项目主要针对工程项目管理 SaaS 产品进行研发升级，从而带来价格的提升并导致营业收入增加。因此，本项目销售费用中的职工薪酬，系在各期销售人员人数对应薪酬的基础上，按照原工程项目管理 SaaS 产品的价格和提价部分的比例进行分摊确定。2022 年根据实际情况预计原工程项目管理 SaaS 产品平均合同额为 17.94 万元，本项目各期新签客户数所需销售人员平均人数情况如下：

单位：个

项目类型	建设期			运营期			
	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年
新签客户数	-	906	906	906	906	906	906

人均新签客户数	4.37	4.81	5.29	5.82	6.40	7.04	7.74
销售人员平均人数	-	189	172	156	142	129	118

为保证公司销售团队的稳定性，保持薪酬的合理增长和工作环境的合理改善等需求，根据实际情况，2022年销售人员人均职工薪酬在2021年18.73万元的基础上增加15%，假设T+1年起在2022年的基础上每年增加5%，各期销售费用职工薪酬情况如下：

单位：万元

项目类型	建设期			运营期			
	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年
职工薪酬合计	-	4,488.94	4,289.43	4,084.93	3,904.25	3,724.16	3,576.93
其中：							
分摊到原工程项目管理 SaaS 产品价格的职工薪酬	-	3,704.30	3,116.74	2,670.69	2,552.56	2,434.82	2,338.56
分摊到提价部分的职工薪酬	-	784.64	1,172.69	1,414.24	1,351.69	1,289.34	1,238.37

② 销售费用——合同取得成本

合同取得成本为公司为获得销售合同计提的销售提成，按照收入确认相同的服务期分摊计入销售费用，随着销售合同金额的增加销售提成也会增加，根据公司销售政策，新签的销售提成增加部分按照新签营业收入提升部分20%计算，续费的销售提成增加部分按照续费营业收入提升部分的18%计算，具体合同取得成本情况如下：

单位：万元

项目类型	建设期			运营期			
	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年
销售提成增加部分合计	-	162.40	613.26	1,245.04	1,900.74	2,497.38	3,095.58

③ 销售费用——除职工薪酬和合同取得成本的其他部分

除职工薪酬和合同取得成本外，其他部分根据2020年-2021年占营业收入的比例的平均值进行测算，平均值为5.68%。

3) 管理费用的测算

公司管理费用主要由职工薪酬、房租、装修及物业费、中介机构服务费等构成，其中职工薪酬、房租及物业费等主要和管理人员人数相关。本项目主要针对工程项目管理 SaaS 产品进行研发升级，从而实现工程项目管理领域 SaaS 产品的结构优化，增

强公司 SaaS 产品在工程项目管理领域的市场占有率和客户粘性，提高公司盈利能力。因此本项目涉及管理费用较少，管理费用率（管理费用/营业收入）按照 3% 进行测算。

4) 研发费用的测算

公司研发费用主要为职工薪酬、房租及物业费、折旧摊销、服务费等，其中职工薪酬按照本项目研发人员的投入和不同研发岗位的市场价格测算（本项目募集资金主要用于根据市场价格招聘研发人员），研发人员工资逐年增加 5%；房租及物业费按照研发人员人均 10 平方米，历史租赁单价测算，假设租赁单价逐年增加 10%；硬件设备预计净残值为 5%，电子设备按照 3 年进行折旧，办公家具按照 5 年进行折旧，软件产品按照 10 年或使用期限进行摊销；研发费用中的其他明细按照 2020 年-2021 年占营业收入比例的平均值进行测算，平均值为 0.42%。

本项目具体成本费用情况如下：

单位：万元

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年
营业成本	-	179.85	679.18	1,391.16	2,153.59	2,873.33	3,609.44
销售费用	-	993.17	1,960.18	3,016.17	3,804.91	4,523.84	5,259.91
管理费用	-	24.36	91.99	188.42	291.68	389.16	488.86
研发费用	3,853.24	4,963.10	6,177.38	1,292.67	1,357.30	1,425.17	1,496.43
成本费用总额	3,853.24	6,160.48	8,908.74	5,888.42	7,607.48	9,211.50	10,854.64

(3) 利润测算

单位：万元

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年
营业收入	-	811.98	3,066.30	6,280.62	9,722.74	12,972.14	16,295.45
减：营业成本	-	179.85	679.18	1,391.16	2,153.59	2,873.33	3,609.44
减：税金及附加	-	1.03	21.19	45.22	70.00	93.40	117.33
减：销售费用	-	993.17	1,960.18	3,016.17	3,804.91	4,523.84	5,259.91
减：管理费用	-	24.36	91.99	188.42	291.68	389.16	488.86
减：研发费用	3,853.24	4,963.10	6,177.38	1,292.67	1,357.30	1,425.17	1,496.43
税前利润	-3,853.24	-5,349.53	-5,863.63	346.98	2,045.26	3,667.23	5,323.48
减：所得税（15%）	-	-	-	-	306.79	550.09	798.52
净利润	-3,853.24	-5,349.53	-5,863.63	346.98	1,738.47	3,117.15	4,524.96

(三) 本地化服务体系建设项目

1、项目概要

本项目将结合公司在产品服务方向的经验积累，进行产品服务体系的建设，在北京、上海、深圳、杭州等 17 个地区搭建服务网点，建立覆盖全国的服务网络体系，

提升公司的业务服务水平和营销能力。未来公司将在主营业务提升的推动下，通过服务网络体系，向全国推广和运营公司的产品，提供更加快捷的产品维护和售后服务，帮助客户了解公司产品，实时处理客户需求。

2、项目实施的必要性分析

(1) 项目实施有利于推动研发成果落地，满足我国产业政策要求

受宏观经济政策影响，中小企业承受资金紧张、供应链中断、劳动力短缺等问题带来的巨大压力，冲击之下，企业上云成为有效缓解宏观经济政策调整影响的对冲器，推动企业加速拥抱数字化。同时，在产业结构升级的转轨阶段，我国出台一系列产业政策引导企业实现信息化升级。2020年4月10日，国家发展改革委和中央网信办联合发布《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》，在数字化转型能力扶持、金融普惠、搭建生态等多方面为企业提供帮助，通过搭建云服务企业（转型服务供给方）与中小微企业（转型服务需求方）对接机制，引导中小微企业提出数字化转型应用需求，鼓励云服务企业开发更适合中小微企业需求的数字化转型工具、产品、服务，形成数字化转型的市场能动性。

在产品落地过程中为保障客户需求的有效转化，本项目将针对公司本地化服务体系进行建设，进一步促进公司 SaaS 项目的成果转化能力，为公司在全国范围产品销售、实施、运营打下坚实的基础。

(2) 本项目有助于提高公司服务能力和客户粘性，深挖客户潜力

目前，数字经济正逐渐成为中国经济新的增长动力之一，数字化转型及“企业上云”也成为国家与各领域企业的重要任务，由此带动了各行各业的企业对云服务需求的激增。

公司长期从事云服务领域，致力于为用户提供一流的 SaaS 云服务。本项目通过在全国 17 个城市搭建本地化服务体系，为客户提供更为迅速、快捷的服务。本地化服务体系的建设是公司在已有的技术优势和长期积累的业务经验的基础上，对公司云服务水平的进一步提升。本项目的实施有助于加强公司与客户业务互动的频率以及保证互动的及时性，提升快速响应客户的能力，快捷高效地为客户提供专业化云服务，同时有助于公司拓展区域性市场服务能力、扩大销售渠道。因此，本项目的实施能够提高公司服务能力和客户黏性，挖掘客户潜力。

(3) 项目实施有利于深入了解客户需求，提升公司产研实力

随着我国企业对信息化产品的认知能力和接受程度不断加深，基于 SaaS 模式的云服务市场需求日益增加。对于云服务厂商来说，产品服务能力和客户满意度是关系到市场拓展和推动企业发展的关键性因素。

公司产品的模块设计、测试应用、内容更新等各环节均需要与客户频繁深入的交流沟通，因此强化客户关系、增加与客户沟通频率与深度一直是公司关注的重点之一。本地化服务体系的建设有助于拓宽与客户沟通的渠道，建设与客户面对面沟通的机制，提高与客户沟通的频次、效率与深度，从而及时、准确的获取客户需求并了解客户所在行业的业务特点及变化。本项目的开展有助于公司深刻掌握客户需求与变动趋势，从而更好地调整产品模块，优化功能设计，进而提升公司的产研能力，实现“提出需求—产品设计—客户应用—客户反馈—产品优化”的良性循环。

3、项目实施的可行性分析

(1) 建筑工程信息化市场空间广阔

近年来，虽然我国建筑工程行业总产值水平持续增长，但是其粗放型的增长方式却没有发生根本性的转变，成本高、效率低仍是建筑工程行业可持续发展面临的主要问题。此外，我国人力成本不断上升、行业管理规范化程度不断加深，导致建筑工程行业管理成本、管理难度亦不断提高。在此背景下，建筑工程企业不得不加速信息化转型，以提升项目管理能力，降低项目成本，保证现金流健康稳定，实现产业发展方式的转型升级。广阔的建筑工程信息化市场空间为本募投项目的顺利实施奠定了坚实的市场基础。

(2) 健全的服务网络和运营体系是本项目开展的基础

公司在 SaaS 云服务领域深耕多年，通过高效的运营管理策略和大量持续的资金投入，培育出一支具有丰富市场开发、渠道拓展、实施及运营经验的服务团队。公司在全国范围内的服务网络已基本建设完成，形成了较为完善的运营管理体系和科学的部门培训方案，并制定了较为健全的市场开发、营销管理、终端运营等方面的制度。随着下游客户数量的持续增加，公司能够基于现有的科学的运营体系，快速补充服务网络各节点的专业人才，壮大服务体系的团队成员。健全的服务网络和高效的运营体

系为项目的顺利实施提供了坚实后盾，有力地保障了产品的销售、实施和运营能力。

(3) 良好的客户资源是项目实施的前提

公司自设立以来，始终坚持“以客户为中心，以价值创造者为本”的理念，为客户提供全面、专业的产品服务，确保用户体验。目前公司已在全国不同区域和近 3,000 家建筑工程客户建立了稳定的合作关系，公司产品也与众多客户的供应链、运营管理体系进行了深度绑定。报告期内，公司在**工程项目管理领域**的 SaaS 产品业务营业收入复合增长率达到 **69.62%**，公司的产品和服务能力受到了客户的普遍好评，优质的产品能力和良好的口碑使得客户数量不断增加。此外，公司依据十几年 SaaS 服务经验，在公司产品自有“公海池”中积累了上万条潜在客户线索，为销售人员通过储备的客户线索与潜在客户实现沟通对接，进而为实现客户转化提供了基本保障。良好的客户资源是公司持续创造价值的基础，也为本项目提供了广阔的实施平台。

4、项目投资概算

项目计划投资 14,077.10 万元，具体投资金额及比例构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	金额
一	场地投入	374.80	306.50	321.80	1,003.10
1.1	房屋租赁费用	291.90	306.50	321.80	920.20
1.2	装修工程费用	82.90	-	-	82.90
二	设备投入	10.20	-	-	10.20
2.1	硬件设备投入	10.20	-	-	10.20
三	人员投入	2,726.70	4,505.50	5,605.80	12,838.00
四	其他费用	48.20	58.00	69.50	175.70
五	项目预备费	18.70	15.30	16.10	50.10
	总投资金额：	3,178.60	4,885.30	6,013.20	14,077.10

本地化服务体系建设项目拟在北京、深圳、上海、杭州、郑州、重庆、成都、济南、天津、武汉、南京、长沙、广州、石家庄、西安、苏州、合肥等全国 17 个直营城市完善本地化服务体系。项目共新增 193 人，其中城市经理 17 人，销售人员 102 人，实施人员 34 人，运营人员 40 人，投入资金共 12,838.00 万元。详细如下表所示：

人员类别		城市经理	销售人员	实施人员	运营人员	合计
人员数量（个）	T+1 年	17	69	22	26	134
	T+2 年	-	15	6	6	27
	T+3 年	-	18	6	8	32
	合计	17	102	34	40	193
人员工资（万元）	T+1 年	521.10	1,469.30	300.80	435.50	2,726.70

	T+2 年	729.40	2,491.00	533.10	752.00	4,505.50
	T+3 年	765.90	3,177.30	679.80	982.80	5,605.80
	合计	2,016.40	7,137.60	1,513.70	2,170.30	12,838.00

注：1、按项目进度安排，T+1 年第二季度开始人员招聘及培训，因此 T+1 年人员工资为年工资的 75%；2、人员工资按照每年 5% 增长计算。

5、项目建设的进度安排

本项目建设期为三年，具体时间进度安排如下：

序号	实施步骤	T+1 年				T+2 年				T+3 年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	项目规划												
2	房屋租赁												
3	房屋装修												
4	设备购置												
5	人员招聘及培训												

6、项目选址及备案情况

该项目不涉及新取得土地或房产情况，拟在北京、深圳、上海、杭州、郑州、重庆、成都、济南、天津、武汉、南京、长沙、广州、石家庄、西安、苏州、合肥等全国 17 个直营城市建设本地化服务体系，实施场地将以租赁的形式取得。考虑到符合项目实施场地租赁条件的房屋来源较为充足，公司未来无法如期取得租赁的办公场地可能性较小，预计对募集资金用途不会产生较大影响。

根据北京市海淀区科学技术和经济信息化局于 2022 年 3 月 30 日向公司出具的《备案机关指导意见》，公司“本地化服务体系建设项目”不属于固定资产投资项，不需要进行备案。根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版），本建设项目不纳入建设项目环境影响评价管理，无需办理环境评价相关批复及备案手续。

三、历次募集资金基本情况

报告期内，公司共存在一次定向发行募集资金的行为，具体情况如下：

公司先后于 2021 年 11 月 3 日、2021 年 11 月 18 日召开第二届董事会第十二次会议、2021 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于〈和创（北京）科技股份有限公司 2021 年第一次股票定向发行说明书〉的议案》，公司拟发行股票不超过 7,262,996 股（含 7,262,996 股），预计募集资金总额不超过人民币 142,499,981.52 元（含 142,499,981.52 元）。发行价格为人民币 19.62 元/股，募集资金用途为补充流动资金。

本次实际发行股份数量为 7,262,996 股，募集资金总额人民币为 142,499,981.52 元，扣除发行费用人民币 6,150,942.70 元（不含税），实际募集资金净额为人民币 136,349,038.82 元。全国股转系统于 2021 年 12 月 20 日出具《关于和创（北京）科技股份有限公司股票定向发行自律监管意见的函》（股转系统函[2021]4166 号），中国证监会于 2021 年 12 月 30 日核发了《关于核准和创（北京）科技股份有限公司定向发行股票的批复》（证监许可〔2021〕4163 号），核准公司定向发行不超过 7,262,996 股新股，该批复自核准发行之日起 12 个月内有效。

深圳市红杉瀚辰股权投资合伙企业（有限合伙）和北京启创科远股权投资基金合伙企业（有限合伙）2 名投资者认购了本次发行的股票，并在《股票定向发行认购公告》规定期限内将认购款项汇入了本次股票发行募集资金专户（开户银行：中信银行北京万柳支行，银行账号：8110701013902194650）。中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）于 2022 年 1 月 12 日就本次股票发行认购出资情况予以审验并出具了《验资报告》（中兴华验字（2022）第 010008 号），确认公司已收到本次定增投资者缴纳的认购款项 142,499,981.52 元。

公司开设了专门的银行专项账户对本次募集资金存储，同主办券商中信建投证券股份有限公司、中信银行股份有限公司北京分行签署了《募集资金专户三方监管协议》。公司严格按已有的资金管理制度和审批权限对募集资金的使用情况进行监督管理，确保募集资金严格按照《和创（北京）科技股份有限公司 2021 年第一次股票定向发行说明书（核准稿）》规定的用途使用。

公司募集资金的存放及使用严格遵守《募集资金管理制度》，不存在控股股东、实际控制人或其他关联方占用或转移本次定向发行募集资金的情形，也不存在于取得股转系统股票发行股份登记函之前使用股票发行募集的资金的情形。

根据发行人出具的《关于募集资金存放与实际使用情况的专项报告》，截至 2022 年 12 月 31 日，公司本次股票发行募集资金实际使用情况如下：

项目	2022 年使用金额(元)	累计使用金额（元）	备注
期初余额	142,499,981.52	142,499,981.52	
加：账户利息收入	1,152,098.92	1,152,098.92	
募集资金专户可用余额	143,652,080.44	143,652,080.44	

募集资金专户实际使用金额	143,652,080.44	143,652,080.44	含转账手续费719.57元	
其中：				
补充流动资金	143,652,080.44	143,652,080.44	含转账手续费719.57元	
募集资金余额	0.00	0.00		

四、其他事项

截至本招股说明书签署日，发行人不存在需披露的其他事项。

第十节 其他重要事项

一、尚未盈利企业

(一) 公司尚未盈利并存在累计未弥补亏损

2020 年度、2021 年度和 2022 年度，公司归属于母公司普通股股东的净利润分别为-847.27 万元、-1,914.50 万元和-4,844.89 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润分别为-1,305.35 万元、-2,046.76 万元和-5,625.68 万元；截至 2022 年 12 月 31 日，公司累计未弥补亏损为 49,048.25 万元。

公司尚未盈利并存在累计未弥补亏损主要原因为：

报告期内，公司收入主要来源为 SaaS 产品业务，主要经营模式为与用户签订服务合同，服务期一般为 1-3 年，公司通过 SaaS 模式向用户提供服务，以预收款方式收取订阅服务费，并按服务期分摊确认收入。

同时，公司 SaaS 产品业务处于投入期，产品推广及技术研发需要持续较大金额的投入。报告期内，公司销售费用金额分别 5,619.96 万元、7,589.92 万元和 9,161.06 万元，占各期营业收入的比例分别为 52.06%、52.47%和 53.78%；公司研发费用金额分别为 2,775.95 万元、3,272.76 万元和 5,035.08 万元，占各期营业收入的比例分别为 25.72%、22.62%和 29.56%。

基于前述原因，公司报告期内持续亏损且亏损持续增加，并于期末形成累计未弥补亏损，进而存在短期内无法实现现金分红的风险。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 5,889.30 万元，交易性金融资产余额为 31,395.11 万元，流动资金较为充裕。2022 年 2 月，公司完成了向红杉瀚辰、北京启创科远股权投资基金合伙企业(有限合伙)的定向增发，募集资金总额 14,250.00 万元，有力地提升了公司的营运资金储备。截至本招股说明书签署日，公司尚未盈利且存在累计未弥补亏损尚未对公司现金流、研发投入、人才吸引、核心团队稳定性和生产经营可持续性产生显著不利影响；但随着公司持续的研发投入和人才团队的建设，公司未盈利状态可能持续存在或累计未弥补亏损可能继续扩大。

(二) 未盈利情形对公司经营的影响分析

1、对公司现金流的影响

从行业发展趋势来看，在经营的早期阶段，SaaS云服务提供商很难获取正向收益，在这一时期，SaaS云服务提供商需要在人才建设、产品研发、销售、运维体系等方面保持较高投入。而这一阶段，受限于品牌知名度、产品性能等因素，经营性现金流净值和净利润很难达到可观水平，因此，早期的SaaS企业一般处于“入不敷出”的状态。

发行人同样经历了这一发展阶段，不同的是，公司已度过“入不敷出”阶段，**2020-2022年，SaaS产品业务收入分别为10,456.95万元、13,826.05万元和16,651.29万元**，呈不断上升趋势，同时，2020年起连续三年经营活动产生的现金流量净额为正，公司进入正现金流时代。

截至2022年12月31日，公司货币资金余额为5,889.30万元，交易性金融资产余额为31,395.11万元。公司流动资金较为充裕，同时考虑到公司经营活动现金流为正的情形下，公司流动性风险较低。

因此，公司尚未盈利未对公司现金流产生重大不利影响。

2、对公司业务扩展的影响

公司是一家具备自主研发PaaS能力的SaaS云服务提供商，致力于为建筑工程、装备制造、泛快消等行业的企业级客户提供数字化解决方案，产品和服务覆盖工程项目管理、客户关系管理等领域，帮助客户用更加高效便捷的方式实现数据智能运营、管理和决策。

报告期内，公司产品定位逐渐聚焦于工程项目管理SaaS领域，针对建筑工程行业企业现金流管理薄弱、成本不可控、项目进度滞后、质量问题频发和安全风险较多等痛点提供工程项目管理数字化解决方案。公司目前已在工程项目管理领域形成了一定的客户基础，已服务了全国近3,000家建筑工程行业企业，业务规模不断扩张，**2020年-2022年实现SaaS产品业务收入分别为10,456.95万元、13,826.05万元和16,651.29万元**，在垂直建筑工程SaaS领域，公司的市场地位不断提高。

因此，公司尚未盈利未对公司业务扩展产生重大不利影响。

3、对公司人才吸引和团队稳定性的影响

公司是国内较早从事企业级SaaS服务的公司之一，作为知识密集型企业，产品发

展和技术迭代对于公司未来发展具有重要意义，技术研发团队是公司保持核心竞争力的基础。公司高度重视技术研发团队的培养和建设，在给予市场上具有竞争力的薪酬的基础上，结合授予持股平台份额或授予股份增值权等方式提升员工待遇。报告期内，公司核心技术团队相对稳定，经过多年探索和努力，公司在技术、研发、业务布局、产品战略等方面形成了一定的积累。

因此，公司尚未盈利未对公司人才吸引和团队稳定性产生重大不利影响。

4、对公司研发投入和战略投入的影响

作为一家拥有自主PaaS能力，为企业级用户提供SaaS产品的云服务提供商，保持先进的技术水平和研发实力是公司重要竞争力之一。公司始终坚持以自主研发作为发展的核心驱动力，报告期内，公司研发投入金额分别为**2,775.95万元**、**3,272.76万元**和**5,035.08万元**，一直保持较高水平且不断增加，占营业收入的比例分别为**25.72%**、**22.62%**和**29.56%**。

在发展战略方面，公司在“数字中国”的时代背景下，抓住建筑工程行业数字化转型的机遇，聚焦工程项目管理SaaS领域，持续加大产品研发投入，不断实现产品的更迭、优化，增强客户使用深度与粘性，实现SaaS商业模式从客户开拓、实施交付、活跃使用、持续付费的良性闭环，最终实现公司收入的可持续增长。

公司研发和战略的实施离不开长期稳定的资金支持，目前虽然公司尚未实现盈利，但营运资金较为充裕，且已经连续两年实现经营性现金流量净额为正，本次募资成功将会为公司未来研发投入和战略发展提供进一步保障。

因此，公司尚未盈利未对公司研发投入和战略投入产生重大不利影响。

5、对公司生产经营可持续性的影响

经过多年探索，公司在企业级SaaS服务领域积累了丰富的经验和成功案例，随着对建筑工程领域客户痛点的深入洞察，逐步形成了匹配行业特点、客户需求和其他业务特点的产品形态，形成了自身的核心产品竞争力。报告期内，公司SaaS产品业务规模不断扩张，已服务建筑工程行业客户近3,000家，已在工程项目管理SaaS领域形成了一定的影响力。

此外，国家产业政策的大力支持、建筑工程行业的巨大市场规模和行业客户对数

数字化转型需求快速增长的大背景，为发行人生产经营的可持续性提供了坚实的基础。

综上所述，公司尚未盈利对公司现金流、业务拓展、人才吸引、团队稳定性、研发投入、战略性投入、生产经营可持续性等方面均不存在重大不利影响。

6、为实现盈利公司拟采取的措施

公司未来将持续进行研发投入，不断提升自身产研能力，加强技术研发和产品打磨，实现产品功能的迭代升级，提升产品体验，满足建筑工程行业客户更多个性化需求，提升产品质量的同时提升议价能力。公司还将不断提升市场开拓能力，提升市场占有率。

此外，公司将优化人才队伍建设，加强岗位赋能，提升研发人员、销售人员、实施人员和运营人员综合素质，以更好地服务客户，提升客户满意度和续费率,提高主营业务收入，在尽早实现扭亏为盈基础上，取得良好的经济效益及社会效益。

（三）未来实现盈利情况

发行人具备扭亏为盈的基础条件和经营环境，具体说明如下：

1、未来实现盈利依据的假设条件

- （1）公司所遵循的国家和地方现行有关法律、法规和经济政策无重大改变；
- （2）国家宏观经济继续平稳发展；
- （3）公司所处行业与市场环境不会发生重大变化；
- （4）公司无重大经营决策失误和足以严重影响公司正常运转的重大人事变动；
- （5）不会发生对公司正常经营造成重大不利影响的突发性事件或其它不可抗力因素。

2、未来可实现盈利的外部证据

- （1）“数字中国”已成为国家战略之一

以习近平同志为核心的党中央高度重视数字经济发展，明确提出数字中国战略。习近平总书记强调指出，加快数字中国建设，就是要适应我国发展新的历史方

位，全面贯彻新发展理念，以信息化培育新动能，用新动能推动新发展，以新发展创造新辉煌。

国家发改委在《“十四五”规划<纲要>解读文章之 11 建设数字中国》中提到：“当今世界正经历百年未有之大变局，新一轮科技革命和产业变革深入发展，全球经济越来越呈现数字化特征。加快数字化发展，建设数字中国，是顺应数字时代发展趋势、构筑国家竞争新优势的战略选择，应准确把握数字化发展的机遇和挑战：数据作为新要素深刻影响人类生产生活方式、数字经济成为各国经济转型升级的战略抉择、传统行业转型升级对数字化的需求日益迫切、消费升级趋势为数字经济发展提供广阔市场空间。”

“十四五”规划《纲要》明确指出，“十四五”期间要迎接数字时代，激活数据要素潜能，推进网络强国建设，加快建设数字经济、数字社会、数字政府，以数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和治理方式变革。

（2）中国建筑工程行业数字化潜力巨大

据麦肯锡全球研究院发布的《数字时代的中国：打造具有全球竞争力的新经济》显示，中国建筑业是就业占比最高的行业之一，同时也是数字化程度最低的行业之一。另据中国建筑协会统计，我国建筑信息化投入在建筑业总产值中的占比仅为 0.08%，而欧美发达国家为 1%。



近年来，我国建筑业转型升级取得明显进展，但主要依赖资源要素投入、大规模投资拉动发展，数字化程度较低的问题还比较突出。尽管近几年建筑行业增加值增速与 GDP 增速差距收窄，增速放缓，但是建筑业在国民经济中的重要性却并没有降低，其规模依然非常巨大，建筑业正在从快速增长期走向高质量可持续发展期。据中商产业研究院预测，2024 年建筑业总产值将超过 34 万亿元。新形势下，推动建筑业可持续高质量发展，数字化转型是必由之路。

(3) “新基建”的快速发展为数字化提供了基础条件

2022 年，国家网信办发布了《数字中国发展报告（2021 年）》，报告显示，截至 2021 年底，我国已建成 142.5 万个 5G 基站，总量占全球 60% 以上，5G 用户数达到 3.55 亿户。全国超 300 个城市启动千兆光纤宽带网络建设，千兆用户规模达 3,456 万户。

数据产量方面，从 2017 年到 2021 年，我国数据产量从 2.3ZB 增长至 6.6ZB，全球占比 9.9%，位居世界第二。并且大数据产业规模快速增长，从 2017 年的 4,700 亿元增长至 2021 年的 1.3 万亿元。

互联网普及方面，从 2017 年到 2021 年，我国网民规模从 7.72 亿增长到 10.32 亿，互联网普及率从 55.8% 提升至 73%，特别是农村地区互联网普及率提升到 57.6%。

“新基建”的普及降低了最终用户使用云服务的学习成本和时间成本，也提升了企业管理者的数字化经营管理意识，一定程度上降低了公司 SaaS 业务推广的难度。

（4）SaaS 模式是被市场验证的最佳数字化工具之一

从全球发展来看，美国企业的数字化程度被公认为全球领先，因而数字化工具类服务商发展阶段也较为成熟。从美股 SaaS 上市公司来看，企业 SaaS 服务涵盖领域广泛，覆盖了工程项目管理、客户关系管理、办公协同、云安全等多个领域。

根据富途证券报告，知名 SaaS 指数 BVP Nasdaq Emerging Cloud Index 成分股总市值超 1.7 万亿美元，2021 年收入合计超 1,300 亿美元，美股 SaaS 赛道超千亿的营收规模已经证明该领域商业模式的可行性。

SaaS 模式主要以按年付费的方式获取收入，通过不断扩张的 SaaS 客户基数形成规模效应平抑技术成本以提升利润，是基础的现金流业务，同时 SaaS 模式可培育高粘性客群，为后续增值服务的开展、利润规模的扩大奠定了基础。

3、未来可实现盈利内部证据

（1）公司经营状况良好

公司 SaaS 产品业务主要经营模式为与用户签订服务合同，服务期一般为 1-3 年，公司通过 SaaS 模式向用户提供云服务，以预收款方式收取订阅服务费，并按服务期分摊确认收入。

在会计处理上，**预收的合同款项**分别计入合同负债、其他流动负债、其他非流动负债科目，并将预收的合同款项按服务期分摊确认收入。

2020年末、2021年末、2022年末，发行人预收款项、合同负债、其他流动负债、其他非流动负债情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
预收款项	-	-	-
合同负债	13,829.87	13,151.32	10,279.59
其他流动负债	816.88	776.17	608.98
其他非流动负债	11,172.26	7,839.72	6,172.66
合计	25,819.00	21,767.21	17,061.22
SaaS产品业务收入	16,651.29	13,826.05	10,456.95

SaaS 订阅模式下，预收的订阅服务费会在未来服务期间内分期确认收入，收入确认具有一定的滞后性，但总体来讲，预收合同款项金额与 SaaS 产品业务收入的变动趋势具有一定的关联性。随着公司 SaaS 产品业务的不断发展，预收合同款项逐年增加，SaaS 产品业务收入金额呈现逐年增加趋势。

在合同预收款持续增加的同时，公司 2020 年、2021 年和 2022 年经营活动产生的现金流量净额分别为 1,590.20 万元、3,187.00 万元和 286.49 万元，公司进入正现金流时代。

(2) 技术创新和产品研发优势

公司始终把技术创新和产品研发作为核心发展路径，通过对核心技术的不断积累沉淀，公司拥有业务流引擎、工作流引擎、公式引擎、多模式搜索引擎等核心技术，结合新一代信息技术，在云计算、移动化、智能化等技术应用方面持续创新，保持了公司在技术方面的竞争优势。报告期内，公司研发费用金额分别为 2,775.95 万元、3,272.76 万元和 5,035.08 万元，占各期营业收入的比例分别为 25.72%、22.62%和 29.56%，公司通过持续大额的研发投入，自主创新开发了具有可拓展性和集成性等特征的 PaaS 平台，通过后端的开发框架、开放接口、应用扩展和集成连接支撑技术，结合前端开发应用组件，以“平台+组件”方式低成本、高效率支持产品设计、功能扩展，实现客户业务系统的弹性应用部署和集成连接。

基于长期的客户服务和业务积累，发行人作为 SaaS 云服务提供商，基于目标客户行业 SaaS 产品的需求，提炼总结出建筑工程行业企业对 SaaS 产品的一些共性需求。针对这些共性需求，通过自主研发的 PaaS 平台对代码进行模块化封装，构建可

复用的功能性模块。在其他客户提出同样需求的情况下，通过调用这些可复用的模块，PaaS 平台显著减少了技术人员的工作量，缩短了产品交付周期，节省了新模块开发产生的运营成本，大幅提高了 SaaS 产品拓展能力和开发效率。同时，这些可复用的模块组件经过其他客户的实践验证，并经历了多轮更新迭代，对于客户需求的契合度更高，SaaS 服务能力更强。

（3）深刻理解客户流程的场景化能力优势

在 SaaS 云服务领域，公司入场较早，并在多年的业务经营中积累了丰富的业务经验和客户服务经验。目前，公司在建筑工程行业积累了大量优质客户和业务实践经验，深刻理解了建筑工程行业及其细分方向的行业特点、业务需求和应用场景，在帮助客户提高管理效率和经营能力的过程中积累了大量的知识、方法和经验，支撑产品设计、开发阶段快速精准的把握客户需求，降低了产品迭代周期。此外，丰富的业务经验有助于持续打磨公司自有的 PaaS 平台，提升平台上可复用的模块数量，升级 SaaS 产品对客户的服务能力。

（4）专业的本地化服务体系

公司经过多年发展，积累了丰富的 SaaS 产品营销及实施运营经验，在全国多个城市建立了较为完善的本地化服务团队，拥有覆盖这些城市的销售、服务、运营体系，可以为客户提供全方位的售前、售中、售后支持和服务。基于专业的本地化服务体系，一方面，公司可快速结合当地经济发展水平、社会稳定性、文化等因素了解本地用户的个性化需求，提供灵活的 SaaS 产品个性化配置，另一方面，实施运营过程中公司能够及时响应客户需求并提供上门服务，协助客户完成从项目启动、交付到运营的全周期服务支持，从而提高客户满意度与品牌知名度，增强客户粘性。

（5）人才优势

公司高度重视人才培养工作，通过自主培养和外部引进的方式，培育了一大批优秀的管理和技术人才，并形成了长期坚持、富有远见的管理层和技术精湛的研发团队，人才优势显现。公司的管理团队具有丰富的经营管理经验，对公司战略定位清晰，治理能力突出。公司的研发团队深耕 SaaS 领域十几年，深入客户生产经营场景精准挖掘和识别客户需求，并将客户需求通过产品来实现，具有丰富的业务和技

术经验，在产品开发过程中，凭借高效的 SaaS 和 PaaS 开发能力，能够针对客户需求，快速搭建个性化的功能模块，实现软件功能的快速开发和产品交付。

此外，在人才培养方面，公司注重“以客户为中心，以价值创造者为本”的理念，重视员工的成长和提升，通过系统性培训和培养计划，提高员工的综合素质和专业技能水平，不断完善企业人才梯队建设，有利于公司积极应对变化的市场环境，保持企业竞争力。同时，公司建立了完善的员工薪酬福利制度，提供具备竞争力的薪酬福利水平，有利于吸引优秀人才的加入；通过对员工实施激励措施，与员工共享发展成果，增强公司凝聚力与团队稳定性。

（6）品牌优势

公司在 SaaS 云服务领域深耕多年，始终致力于通过不断完善产品功能、提升用户体验等方式来塑造良好的品牌形象。经过多年发展和持续的优质服务，公司逐步树立了良好的客户声誉和品牌影响力，并在不同区域打造了标杆客户和应用示范项目，为企业获取新客户、巩固老客户带来一定的积极作用。此外，公司建筑工程行业产品客单价逐年上升，客户数亦不断增长，同时也是客户对公司产品服务价值认可的体现。

目前公司已服务了近 3,000 家建筑工程企业客户，拥有丰富的行业经验，可以针对客户需求，进行个性化配置和精准响应，满足客户数字化升级需求。公司凭借其多年努力形成的竞争优势快速扩展市场，具有较高的客户认可度和粘性。

综上，在符合相应的假设条件之下，发行人具备扭亏为盈的基础条件和经营环境。在不考虑本次募投项目的情况下，当公司营业收入规模达到约 3 亿元-4 亿元时可实现稳定盈利，具体测算过程详见问询函回复之“问题 1.尚未盈利相关风险披露不充分”之“（1）结合报告期各期及期后业绩的亏损情况，量化分析尚未盈利的原因、影响、趋势、风险因素、投资者保护措施及承诺等，说明是否具备扭亏为盈的基础条件和经营环境；如有，请提供具体的内外部证据、业务数据测算过程、损益趋势变化分析”，但鉴于公司经营业绩受多重因素的影响，公司实际盈利情况与预计情况可能存在一定差异。

本公司前瞻性信息是建立在推测性假设的数据基础上的预测，具有重大不确定性，投资者进行投资决策时应谨慎使用。

二、对外担保事项

适用 不适用

三、可能产生重大影响的诉讼、仲裁事项

适用 不适用

单位：万元

原告/申请人	被告/被申请人	案由	涉及金额	占期末净资产比例%
北京泽仪建设工程有限公司	发行人	服务合同纠纷	9.8	0.04%
江苏金为建工集团有限公司	发行人	服务合同纠纷	7	0.03%
烟台市建投电力工程有限公司	发行人	服务合同纠纷	12	0.05%
浙江齐嘉消防科技有限公司	发行人	服务合同纠纷	12.5	0.06%
上海馨迪园林绿化有限公司	发行人	服务合同纠纷	13	0.06%
江苏建能建设科技有限公司	发行人	服务合同纠纷	10	0.04%
江西环铭建设有限公司	发行人	服务合同纠纷	6	0.03%
天津东洋油墨有限公司	发行人	服务合同纠纷	16	0.07%
吴文武（被上诉人）	上海品瑞医疗器械设备有限公司（上诉人）、发行人（第三人）	民间借贷纠纷	8.16	0.04%
北京通力亿鑫电梯科技有限公司	发行人	服务合同纠纷	3	0.01%
北京康华国联机电设备有限公司	发行人	服务合同纠纷	8	0.04%
四川信易达建筑工程有限责任公司	发行人	服务合同纠纷	18	0.08%
江西泰枫建工集团有限公司	发行人	服务合同纠纷	7	0.03%
四川融盛建筑装饰工程有限公司	发行人	服务合同纠纷	14	0.06%
苏州中金江海建设有限公司	发行人	服务合同纠纷	28	0.12%
四川晨升工程检测有限公司	发行人	服务合同纠纷	8	0.04%
江苏苏鑫装饰（集团）公司	发行人	服务合同纠纷	18	0.08%

墨设建筑设计 (上海)有限公司	发行人	服务合同纠纷	12	0.05%
北京瑞福英商贸有限公司	发行人	服务合同纠纷	1.052	0.00%
北京方圆恒基岩土工程技术有限公司	发行人	服务合同纠纷	10	0.04%
天津雍泰建设工程咨询有限公司	发行人	服务合同纠纷	4.5	0.02%
上海淼瑞智能科技有限公司	发行人	服务合同纠纷	7	0.03%
龙岩钉圈信息技术有限公司	发行人	服务合同纠纷	5.9262	0.03%
大连景田食品销售有限公司	发行人	服务合同纠纷	1.8029	0.01%
湖南嘉寓门窗幕墙有限公司	发行人	服务合同纠纷	10	0.04%
四川摩天电缆有限公司	发行人	服务合同纠纷	2.988	0.01%
卢永春	发行人	服务合同纠纷	4	0.02%
四川世阳卫生技术服务有限公司	发行人	服务合同纠纷	6	0.03%
江苏三恒科技股份有限公司	发行人	服务合同纠纷	4.98	0.02%
江苏深装建筑装饰工程有限公司	发行人	服务合同纠纷	12	0.05%
杭州佳成国际物流股份有限公司	发行人	服务合同纠纷	8	0.04%
重庆国网实业发展有限公司	发行人	服务合同纠纷	7	0.03%
上海枫博建筑装饰工程有限公司	发行人	服务合同纠纷	10	0.04%
四川省中辰电力工程有限公司	发行人	服务合同纠纷	9	0.04%
天津齐思源科技发展有限公司	发行人	服务合同纠纷	12	0.05%
重庆奇谐建筑劳务有限公司	发行人	服务合同纠纷	13	0.06%
四川麦克威通风设备有限公司	发行人	服务合同纠纷	12.5	0.06%
重庆首尊建设(集团)有限责任公司	发行人	服务合同纠纷	19.4	0.09%
总计	-	-	371.6091	1.64%

其他披露事项:

注: 诉讼标的金额不包含原告除该金额之外要求被告支付的违约金、律师费、诉讼费、利息、保全费等。

重大诉讼、仲裁事项的进展情况及对公司的影响：

报告期内，发行人涉及的诉讼均为服务合同纠纷或与服务合同相关的纠纷，前述诉讼的基本情况、进展及执行情况如下：

序号	原告	被告	案由	案号	诉讼金额（万元）	案件进展	执行情况
1	北京泽仪建设工程有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2022)京0108民初16055号	9.80	2023年5月9日已开庭，尚未判决	未进入执行程序
2	江苏金为建工集团有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2022)京0108民初6162号	7.00	已和解，发行人向原告退款7万元	未进入执行程序
3	烟台市建投电力工程有限公司	发行人	服务合同纠纷	暂无	12.00	已和解，发行人向原告退款10万元	未进入执行程序
4	浙江齐嘉消防科技有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2021)京0108民初60401号	12.50	已调解，发行人向原告退款11.5万元	未进入执行程序
5	上海馨迪园林绿化有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2021)京0108民初69035号	13.00	已撤诉，发行人向原告退款9万元	未进入执行程序
6	江苏建能建设科技有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2020)京73民初1287号	10.00	已撤诉，发行人向原告退款10万元	未进入执行程序
7	江西环铭建设有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2021)赣0121民初2064号	6.00	已撤诉，发行人向原告退款5万元	未进入执行程序
8	天津东洋油墨有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2021)津0111民初14909号	16.00	已和解，发行人向原告退款13万元	未进入执行程序
9	吴文武（被上诉人）	上海品瑞医疗器械设备有限公司(上诉人)、发行人（第三人）	民间借贷纠纷	(2020)沪0115民初77708号、(2021)沪01民终12327号	8.16	已结案，判决上海品瑞医疗器械设备有限公司向吴文武偿还8.16万元	发行人不是本案被告，亦未判决要求发行人承担相关责任
10	北京通力亿鑫电梯科技有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2021)京0108民初29013号	3.00	已撤诉，发行人向原告退款3万元	未进入执行程序
11	北京康华国联机电设备有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2021)京0102民初39554号	8.00	尚未开庭	——

12	四川信易达 建筑工程有 限责任公司	发行人	服务合 同纠纷	(2021)川 01 知民初 714 号	18.00	已调解, 发 行人向原告 退款 16 万元	未进入执行 程序
13	江西泰枫建 工集团有限 公司	发行人	服务合 同纠纷	(2021)赣 0902 民初 7172 号	7.00	已撤诉, 发 行人向原告 退款 7 万元	未进入执行 程序
14	四川融盛建 筑装饰工程 有限公司	发行人	服务合 同纠纷	(2021)川 0107 民初 26795 号、 (2021)川 0107 民诉前 调 13548 号	14.00	已和解, 发 行人向原告 退款 8 万元	未进入执行 程序
15	苏州中金江 海建设有限 公司	发行人	服务合 同纠纷	(2021)苏 0591 民初 9367 号	28.00	已调解, 发 行人向原告 退款 26 万元	未进入执行 程序
16	四川晨升工 程检测有限 公司	发行人	服务合 同纠纷	(2021)京 0108 民初 37162 号	8.00	已撤诉, 发 行人向原告 退款 7.8 万元	未进入执行 程序
17	江苏苏鑫装 饰(集团) 公司	发行人	服务合 同纠纷	(2021)京 0108 民初 22531 号	18.00	已撤诉, 发 行人向原告 退款 18 万元	未进入执行 程序
18	墨设建筑设 计(上海) 有限公司	发行人	服务合 同纠纷	(2021)京 0108 民初 25470 号	12.00	已撤诉, 发 行人向原告 退款 12 万元	未进入执行 程序
19	北京瑞福英 商贸有限公司	发行人	服务合 同纠纷	(2021)京 0108 民初 34341 号	1.052	已撤诉, 发 行人向原告 退款 0.54 万 元	未进入执行 程序
20	北京方圆恒 基岩土工程 技术有限公司	发行人	服务合 同纠纷	(2021)京 0108 民初 4747 号	10.00	已调解, 发 行人向原告 退款 6.5 万元	未进入执行 程序
21	天津雍泰建 设工程咨询 有限公司	发行人	服务合 同纠纷	(2021)京 0108 民初 18413 号	4.50	已撤诉, 发 行人向原告 退款 4.25 万 元	未进入执行 程序
22	上海淼瑞智 能科技有限 公司	发行人	服务合 同纠纷	(2020)京 73 民初 1167 号	7.00	已撤诉, 发 行人向原告 退款 5 万元	未进入执行 程序
23	龙岩钉圈信 息技术有限 公司	发行人	服务合 同纠纷	(2020)京 0108 民初 39399 号	5.9262	已调解, 发 行人向原告 退款 5.38658 万元	未进入执行 程序
24	大连景田食 品销售有限 公司	发行人	服务合 同纠纷	(2020)京 0108 民初 4732 号	1.8029	原告未在七 日内预交案 件受理费, 法院按撤诉 处理	未进入执行 程序

25	湖南嘉寓门窗幕墙有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2020)京0108民初37094号	10.00	已和解, 发行人向原告退款8万元	未进入执行程序
26	四川摩天电缆有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2020)京73民初411号	2.988	已撤诉, 发行人向原告退款2万元	未进入执行程序
27	卢永春	发行人	服务合同纠纷	(2019)京0108民初33208号	4.00	已驳回原告诉讼请求	未进入执行程序
28	四川世阳卫生技术服务有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2020)京0108民初20028号	6.00	已和解, 发行人向原告退款6万元	未进入执行程序
29	江苏三恒科技股份有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2018)京73民初792号	4.98	已撤诉	未进入执行程序
30	江苏深装建筑装饰工程有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2020)京0102民初14310号	12.00	已调解, 发行人向原告退款9万元	未进入执行程序
31	杭州佳成国际物流股份有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2018)京0108民初45800号	8.00	已调解, 发行人向原告退款4万元	未进入执行程序
32	重庆国网实业发展有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2023)渝0192民初2050号	7.00	已和解, 发行人向原告退款4万元	未进入执行程序
33	四川麦克威通风设备有限公司	发行人	服务合同纠纷	暂无	12.50	已和解, 发行人向原告退款7.5万元	未进入执行程序
34	四川省中辰电力工程有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2021)京0108民初57795号	9.00	已和解, 发行人向原告退款8万元	未进入执行程序
35	重庆奇谐建筑劳务有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2022)渝0154民初6526号	13.00	已调解, 发行人向原告退款13万元	未进入执行程序
36	上海枫博建筑装饰工程有限公司	发行人	网络服务合同纠纷	(2022)京0108民初42691号	10.00	已判决, 发行人向原告退款3万元	未进入执行程序
37	天津齐思源科技发展有限公司	发行人	服务合同纠纷	(2021)京0108民初17315号	12.00	已和解, 发行人向原告退款10万元	未进入执行程序
38	重庆首尊建设(集团)有限责任公司	发行人	服务合同纠纷	(2023)渝0112民初993号	19.40	已和解, 发行人向原告退款14.2万元	未进入执行程序

根据上表, 上述 38 起案件中, 有 1 起案件发行人作为第三人, 有 15 起案件被法院驳回、原告主动撤诉或因原告未缴纳案件受理费而撤诉, 有 20 起案件发行人作

为被告但均已**和解、调解或判决**，剩余**2**起案件因尚未收到法院传票或正在审理中，尚未了结。

前述**2**起案件对应的诉讼标的共计**17.8**万元，占公司报告期末营业收入的**0.10%**，占比较低，如败诉不会对发行人的生产经营构成重大影响。

综上所述，发行人尚未了结的**2**起案件对应的诉讼标的占发行人报告期末营业收入的比例较小，如败诉不会对发行人的生产经营构成重大影响。

四、控股股东、实际控制人重大违法行为

报告期内，公司控股股东、实际控制人不存在重大违法行为。

五、董事、监事、高级管理人员重大违法行为

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员不存在重大违法行为。

六、其他事项

无。

第十一节 投资者保护

一、投资者关系安排

公司按照《公司法》《证券法》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等有关法律法规的要求，制定了《公司章程（草案）》《信息披露管理制度》等，以保障投资者依法享有获取公司信息、参与重大决策和享有资产收益等股东权利，切实保护投资者合法权益。

（一）信息披露制度和流程

公司《信息披露管理制度》对信息披露的基本原则、内容、流程等方面进行了规定，并明确了公司管理人员在信息披露和投资者关系管理中的责任和义务，有助于加强公司与投资者之间的信息沟通，提升规范运作和公司治理水平，切实保护投资者的合法权益。公司建立并逐步完善公司治理与内部控制体系，组织机构运行良好，经营管理规范，保障投资者的知情权、决策参与权，切实保护投资者的合法权益。

（二）投资者沟通渠道的建立情况

为有效运行信息披露制度，与投资者进行有效沟通，公司在《信息披露管理制度》中规定了董事会秘书为公司上市后信息披露的具体执行人和对外沟通的联系人，负责协调公司信息披露事项，确保公司的信息能够真实、准确、完整、及时地对外披露。公司将严格遵守相关信息披露要求，认真履行信息披露义务，及时披露公司涉及的重大生产经营、对外投资、资产重组等方面的重大事项，以及各类的定期报告和临时公告，以确保投资者的合法权益得到有力保障。

（三）未来开展投资者关系管理的规划

投资者关系是公司治理的重要内容，为加强公司与投资者之间的沟通，完善公司治理结构，切实保护投资者的合法权益，公司未来将注重与投资者的沟通与交流，并依照《公司法》《证券法》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等相关法律法规的要求切实开展投资者关系构建、管理和维护等相关工作，为投资者和公司搭建起畅通的沟通交流平台，以确保投资者公平、及时地获取公司公开信息。

二、利润分配政策情况

本次公开发行上市后，公司的利润分配政策如下：

（一）利润分配原则

公司股利分配方案应从公司盈利情况和战略发展的实际需要出发，兼顾股东的即期利益和长远利益，应保持持续、稳定的利润分配政策，注重对投资者稳定、合理的回报，但公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力，并坚持如下原则：

- 1、按法定顺序分配的原则；
- 2、存在未弥补亏损，不得分配的原则；
- 3、公司持有的本公司股份不得分配利润的原则。

（二）利润分配的方式

公司采用现金、股票或者现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润。

（三）公司现金分红的条件

1、公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）及累计未分配利润为正值，且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司的后续持续经营；

- 2、审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；
- 3、公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生。

上述重大投资计划或重大现金支出是指：

1、公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产、购买设备、土地房产等累计支出达到或超过公司最近一个会计年度经审计净资产的 30%；

2、公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产、购买设备、土地房产等累计支出达到或超过公司最近一个会计年度经审计总资产的 20%；

3、公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产或购买设备、土地房产等累计支出达到或超过公司当年实现的可供分配利润的 40%。

（四）公司现金分红比例

公司在当年盈利、累计未分配利润为正，且不存在影响利润分配的重大投资计划或重大现金支出事项的情况下，优先采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%。公司在实施上述现金分配股利的同时，可以另行增加股票股利分配或公积金转增。公司董事会可以根据公司的资金需求状况提议公司进行中期现金分配。

（五）差异化的现金分红政策

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

1、公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

2、公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

3、公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。公司发放股票股利的条件：公司在经营情况良好，董事会认为发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以提出股票股利分配预案并交由股东大会审议通过。

（六）利润分配方案的审议程序

公司董事会根据盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟定利润分配预案，并对其合理性进行充分讨论，利润分配预案经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议。公司制定现金分红具体方案时，董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事应当发表明确意见。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会审议利润分配方案前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

（七）利润分配政策的调整

公司应当严格执行《公司章程》确定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。公司根据行业监管政策、自身经营情况、投资规划和长期发展的需要，或者根据外部经营环境发生重大变化而确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和北京证券交易所的有关规定以及其他法律法规。

对《公司章程》规定的利润分配政策进行调整或变更，应当满足《公司章程》规定的条件，经过详细论证后，履行相应的决策程序，并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。

三、发行人本次发行前未弥补亏损的承担安排和已履行的决策程序

根据公司 2021 年年度股东大会审议通过的《关于公司拟申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的议案》，公司本次发行完成前不存在滚存未分配利润，不涉及未分配利润由本次发行后登记在册的新老股东共享的问题。公司本次发行及完成前累计未弥补亏损，由本次发行后登记在册的新老股东按其所持股份比例并以各自认购的公司股份为限相应承担。

四、股东投票机制的建立情况

为有效保护投资者的合法权益，根据上市后适用的《公司章程（草案）》规定，公司股东大会选举董事、监事时实行累积投票制，并在审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票，单独计票结果应当及时公开披露。《公司章程（草案）》规定了公司董事会、独立董事、持有百分之一以上有表决权股份的股东或者依照法律、行政法规或者中国证监会的规定设立的投资者保护机构可以公开征集股东投票权。同时《公司章程（草案）》还规定了网络投票表决方式，对法定事项采取网络投票方式召开股东大会进行审议表决，以保证中小投资者参与公司股东大会的权利。

五、依法落实保护投资者合法权益规定的各项措施

“本公司制定了一系列的制度用以保护投资者的合法权益，包括《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》及本次发行上市后适用的《公司章程（草案）》《信息披露管理制度》等制度性文件。上述制度有效地保障了投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利。同时，公司控股股东、实际控制人，直接持股的董事、高级管理人员等已按照相关规定作出关于减持股份的承诺。

（一）保障投资者依法享有获取公司信息的权利

《公司章程（草案）》规定：“股东享有知情权，有权查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；”

《信息披露管理制度》对公司信息披露的原则、内容、程序、管理等作出了详尽的规定，以保证信息披露的真实、准确、完整、及时、充分，保障所有股东获取相关信息。

（二）保障投资者享有资产收益的权利

《公司章程（草案）》规定：“依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；”

“公司财产在分别支付清算费用、职工的工资、社会保险费用和法定补偿金，缴纳所欠税款，清偿公司债务后的剩余财产，公司按照股东持有的股份比例分配。”

《公司章程（草案）》还对利润分配的原则、形式、条件、比例、审议程序及调整等作出了更详尽的规定，充分保障投资者的资产收益权利。

（三）保障投资者参与重大决策的权利

《公司章程（草案）》规定：“依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；”

《股东大会议事规则》对股东参与股东大会作出重大决策的方式、程序作出了进一步细化的规定，充分保障投资者享有参与重大决策的权利。

（四）保障投资者选择管理者的权利

《公司章程（草案）》、《股东大会议事规则》为股东参与选举管理者提供多种方式和途径，包括但不限于网络形式的投票平台等现代技术手段；实行累积投票制度，更好地保障中小股东的选择权。

（五）控股股东、实际控制人，直接持股的董事、高级管理人员关于减持股票所做的特殊安排或承诺

截至本回复出具之日，针对公司尚未盈利且存在累计未弥补亏损的情形，控股股东、实际控制人，直接持股的董事、高级管理人员为保护投资者合法权益，关于减持股票出具了相关重要承诺，参见招股说明书之“第四节 发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（一）与本次公开发行有关的承诺情况”的相关内容。

（六）本次发行前累计未弥补亏损由新老股东共同承担及已履行的决策程序

公司本次发行前所形成的累计未弥补亏损由本次发行前后公司新老股东依其所持股份比例共同承担，且前述事宜已经发行人董事会及股东大会审议通过。

六、与本次发行上市相关的重要承诺及履行情况

公司、公司控股股东、实际控制人及其一致行动人、公司董事、监事、高级管理人员就本次发行上市相关事项出具的重要承诺详见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（一）与本次公开发行有关的承诺情况”。

七、关于稳定股价措施的启动条件、具体措施、启动程序、终止条件

（一）稳定股价措施的启动条件

自公司股票在北京证券交易所上市之日起第一个月内，公司股票连续 10 个交易日的收盘价均低于本次发行价格（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照北京证券交易所的有关规定作相应调整处理，下同），则公司相关主体应按本预案启动稳定股价措施。

自公司股票正式在北京证券交易所上市之日起三年内，如公司股票收盘价格连续 20 个交易日均低于最近一期经审计的每股净资产（最近一期审计基准日后，因利润分配、资本公积金转增股本、增发、配股等情况导致公司净资产或股份总数出现变化的，

每股净资产相应进行调整) (以下简称“启动条件”)且同时满足监管机构对于增持或回购公司之股份等行为的規定,则公司及相關主体应按本预案启动以下稳定股价措施。

(二) 稳定股价的具体措施及实施程序

当触发前述稳定股价措施启动条件时,将依次开展公司回购,控股股东、实际控制人、董事(不含独立董事和不在公司领薪的董事)、高级管理人员增持等工作以稳定公司股价,增持或回购价格不超过公司上一年度末经审计的每股净资产。控股股东、实际控制人、公司董事(不含独立董事和不在公司领薪的董事)、高级管理人员在公司出现需稳定股价的情形时,应当履行所承诺的增持义务,在履行完强制增持义务后,可选择自愿增持。如该等方案、措施需要提交董事会、股东大会审议的,则控股股东、实际控制人以及其他担任董事、高级管理人员的股东应予以支持。

1、公司回购股票

(1) 满足启动股价稳定措施条件后,公司应在 5 个交易日内召开董事会,讨论公司向不特定合格投资者回购公司股票的方案,并提交股东大会审议。公司回购股票的议案需事先征求独立董事的意见,独立董事应对公司回购股票预案发表独立意见。公司董事会应当在做出是否回购股票决议后的 2 个交易日内公告董事会决议,如不回购需公告理由,如回购还需公告回购股票预案,并发布召开股东大会的通知;

(2) 公司董事会对回购股票作出决议,须经三分之二以上董事出席的董事会会议决议,并经全体董事的三分之二以上通过。公司董事承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票;公司股东大会对回购作出决议,须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过,公司控股股东、实际控制人承诺就该等回购事宜在股东大会中投赞成票;

(3) 公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司首次公开发行新股所募集资金的总额;

(4) 公司单次回购股票数量最大限额为公司股本总额的 1%,如公司单次回购股票后,仍不能达到稳定股价措施的停止条件,则公司继续进行回购,单一会计年度内回购股票数量最大限额为公司股本总额的 2%;如上述第(3)项与本项冲突的,则按照本项执行;

(5) 公司为稳定股价之目的回购股票，应以法律法规允许的交易方式向不特定合格投资者回购公司股票，应符合《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》及北京证券交易所业务规则等相关法律、法规、规范性文件的规定。

(6) 公司董事会公告回购股份预案后，公司股票连续 3 个交易日收盘价超过股价稳定措施的启动条件的，公司董事会应立即作出决议终止回购股份事宜，如再次触发启动条件，则再次启动稳定股价措施。

2、控股股东、实际控制人增持公司股票

在公司回购股票措施完成后，**仍符合启动条件时**，则启动公司控股股东、实际控制人增持股票：

(1) 公司控股股东、实际控制人应在 5 个交易日内，提出增持公司股票的方案（包括拟增持公司股票的数量、价格区间、时间等），并在三个交易日内通知公司，公司应按照相关规定披露控股股东、实际控制人增持公司股票的计划。在公司披露控股股东、实际控制人增持公司股票计划的三个交易日后，控股股东、实际控制人开始实施增持公司股票的计划。

(2) 公司控股股东、实际控制人用于增持股票的资金金额遵循以下原则：

① 单次用于增持股份的资金金额不低于控股股东、实际控制人自公司上市后从公司所获得的税后薪酬、津贴及税后现金分红总额的 20%；

② 单一年度控股股东、实际控制人用以稳定股价的增持资金不超过自公司上市后累计从公司所获得的税后薪酬、津贴及税后现金分红总额的 40%；

③ 若超过上述①、②项标准的，有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，控股股东、实际控制人应继续按照上述原则执行稳定股价预案。下一年度触发股价稳定措施时，以前年度已经用于稳定股价的增持资金额不再计入累计现金分红金额。

(3) 公司控股股东、实际控制人应在符合《上市公司收购管理办法》及北京证券交易所业务规则等相关法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持，且不应导致公司股权分布不符合上市条件。

3、公司董事（不含独立董事和不在公司领薪的董事）、高级管理人员增持公司

股票

在公司控股股东、实际控制人增持完成后，**仍符合启动条件时**，则启动公司董事（不含独立董事和不在公司领薪的董事）、高级管理人员增持：

（1）各董事（不含独立董事和不在公司领薪的董事）、高级管理人员用于购买股票的金额为不高于公司董事（不含独立董事和不在公司领薪的董事）、高级管理人员上一会计年度从公司领取税后薪酬额之和的 50%。

（2）公司将要求新聘任的董事、高级管理人员履行本公司上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺。

（3）在公司任职并领取薪酬的公司董事、高级管理人员应在公司符合《上市公司收购管理办法》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》及北京证券交易所业务规则等相关法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持，且不应导致公司股权分布不符合上市条件。

（三）稳定股价措施的终止条件

1、公司公开发行股票并在北京证券交易所上市之日起的一个月内，公司股票出现连续 10 个交易日的收盘价均低于本次发行价格而启动稳定股价预案的，公司股票连续 3 个交易日的收盘价均高于公司本次发行价格，将停止实施股价稳定措施；

2、自公司股票上市之日起三年内，在稳定股价具体方案的实施期间内，如公司股票连续 5 个交易日收盘价高于上一年度未经审计的每股净资产时，将停止实施股价稳定措施；

3、继续实施股价稳定措施将导致股权分布不符合上市条件；

4、各相关主体在单一会计年度内购买股票的数量或用于购买股票的金额已达到上限；

5、继续增持股票将导致需要履行要约收购义务且其未计划实施要约收购。

上述稳定股价具体方案实施完毕或停止实施后，如再次发生上述启动条件，则再次启动稳定股价措施。

（四）稳定股价程序的约束措施

在启动股价稳定措施的条件满足时，如公司、控股股东、实际控制人及有增持义务的董事（不含独立董事和不在公司领薪的董事）、高级管理人员未采取上述稳定股价的具体措施，承诺接受以下约束措施：

1.公司承诺：在启动股价稳定措施的条件满足时，如果本公司未采取上述稳定股价的具体措施，本公司将在公司股东大会及指定披露媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。董事会应向股东大会提出替代方案，独立董事、监事会应对替代方案发表意见。股东大会对替代方案进行审议前，公司应通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。如因不可抗力导致，应尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东大会审议，尽可能地保护公司投资者利益。因违反承诺给投资者造成损失的，将依法进行赔偿。

2.公司控股股东、实际控制人及有增持义务的董事、高级管理人员承诺：在启动股价稳定措施的条件满足时，如果本人未采取上述稳定股价的具体措施，本人将在公司股东大会及指定披露媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。在前述事项发生之日起，本人将暂停从公司处领取薪酬、股东分红或津贴；公司有权将本人应该用于实施增持股票计划相等金额的薪酬或应付现金分红予以扣留或扣减；本人持有的公司股份将不得转让直至本人按照承诺采取稳定股价措施并实施完毕时为止，因继承、被强制执行、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外。

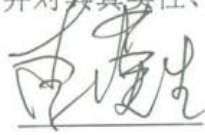
综上所述，公司已制定详细、适当、有效的稳定股价措施预案，预案包含明确的启动条件、具体的稳价措施以及公司、公司控股股东、实际控制人及有增持义务的董事、高级管理人员未履行承诺预案时的保障措施等，预计上述股价稳定预案能够切实有效发挥稳价作用。

第十二节声明与承诺

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

全体董事签名：



李汉生

刘学臣

况 奕

陈 伟

周 逵

胡 奎

宋 涛

唐 琳

杨兆全

全体监事签名：

黄国强

夏耀峰

刘身强

非董事高级管理人员签名：

于 军

杨 宁

和创（北京）科技股份有限公司

2023年11月31日



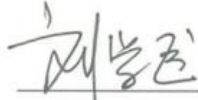
第十二节声明与承诺

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

全体董事签名：

李汉生

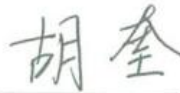


刘学臣

况奕

陈伟

周逵



胡奎

宋涛

唐琳

杨兆全

全体监事签名：

黄国强

夏耀峰



刘身强

非董事高级管理人员签名：

于军

杨宁

和创（北京）科技股份有限公司

2023年11月31日



第十二节声明与承诺

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

全体董事签名：

李汉生

刘学臣

况 奕

陈 伟

周 逵

胡 奎

宋 涛

唐 琳

杨兆全

全体监事签名：

黄国强

夏耀峰

刘身强

非董事高级管理人员签名：

于 军

杨 宁

和创（北京）科技股份有限公司

2023年 5月 3日



第十二节 声明与承诺

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

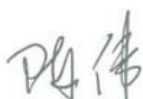
本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

全体董事签名：_____

李汉生

刘学臣

况 奕



陈 伟

周 逵

胡 奎

宋 涛

唐 琳

杨兆全

全体监事签名：_____

黄国强

夏耀峰

刘身强

非董事高级管理人员签名：_____

于 军

杨 宁

和创（北京）科技股份有限公司

2023年5月31日



第十二节声明与承诺

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

全体董事签名：_____

李汉生

刘学臣

况 奕

陈 伟

周 逵

胡 奎

宋 涛

唐 琳

杨兆全

全体监事签名：_____

黄国强

夏耀峰

刘身强

非董事高级管理人员签名：_____

于 军

杨 宇

和创（北京）科技股份有限公司

2023 年 5 月 3 日



第十二节 声明与承诺

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

全体董事签名：_____

李汉生

刘学臣

况奕

陈伟

周逵

胡奎


宋涛

唐琳

杨兆全

全体监事签名：_____

黄国强

夏耀峰

刘身强

非董事高级管理人员签名：_____

于军

杨宁

和创（北京）科技股份有限公司



2018年5月31日

第十二节声明与承诺

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

全体董事签名：_____

李汉生

刘学臣

况奕

陈伟

周逵

胡奎

宋涛

唐琳

杨兆全

全体监事签名：_____

黄国强

夏耀峰

刘身强

非董事高级管理人员签名：_____

于军

杨宁

和创（北京）科技股份有限公司

2023年1月31日



第十二节 声明与承诺

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

全体董事签名：_____

李汉生

刘学臣

况 奕

陈 伟

周 逵

胡 奎

宋 涛

唐 琳

杨兆全

全体监事签名：_____

黄国强

夏耀峰

刘身强

非董事高级管理人员签名：_____

于 军

杨 宁

和创（北京）科技股份有限公司

2023年5月31日



第十二节声明与承诺

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

全体董事签名：_____

李汉生

刘学臣

况奕

陈伟

周逵

胡奎

宋涛

唐琳

杨兆全

全体监事签名：_____

黄国强

夏耀峰

刘身强

非董事高级管理人员签名：_____

于军

杨宁

和创（北京）科技股份有限公司

2023年5月1日



第十二节声明与承诺

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

全体董事签名：_____

李汉生

刘学臣

况 奕

陈 伟

周 逵

胡 奎

宋 涛

唐 琳

杨兆全

全体监事签名：_____

黄国强


夏耀峰

刘身强

非董事高级管理人员签名：_____

于 军

杨 宁

和创（北京）科技股份有限公司

2023年5月31日



二、发行人控股股东声明

本人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

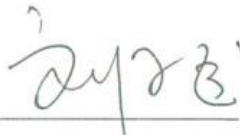
控股股东： 
刘学臣



2023 年 5 月 31 日

三、发行人实际控制人声明

本人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

实际控制人： 
刘学臣


和创（北京）科技股份有限公司
2023 年 5 月 31 日

四、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担连带责任。

项目协办人签名： 李爱东
李爱东

保荐代表人签名： 孟杰
孟杰

韩东哲
韩东哲

法定代表人/董事长签名： 王常青
王常青



声明

本人已认真阅读和创（北京）科技股份有限公司招股说明书的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理签名：


李格平

法定代表人/董事长签名：


王常青

中信建投证券股份有限公司



五、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

经办律师：   
刘维 叶晓红 刘芳

律师事务所负责人： 
徐晨



2023 年 5 月 31 日

六、承担审计业务的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告、发行人前次募集资金使用情况的报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告、发行人前次募集资金使用情况的报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：  
臧青海  陈艳红 
会计师事务所负责人： 
李尊农 

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）



2023年5月31日

七、承担评估业务的资产评估机构声明

适用 不适用

八、其他声明

适用 不适用

第十三节 备查文件

一、备查文件

- (一) 发行保荐书；
- (二) 上市保荐书；
- (三) 法律意见书；
- (四) 财务报告及审计报告；
- (五) 公司章程（草案）；
- (六) 发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行相关的承诺事项；
- (七) 内部控制鉴证报告；
- (八) 经注册会计师鉴证的发行人前次募集资金使用情况报告；
- (九) 经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；
- (十) 中国证监会同意本次公开发行注册的文件；
- (十一) 其他与本次发行有关的重要文件。

二、备查文件查阅时间

工作日：上午 9:30-11:30，下午 13:30-17:00

三、备查文件查阅地点

1、发行人：和创（北京）科技股份有限公司

办公地点：北京市海淀区马甸东路 17 号金澳国际大厦 8 层 918

电话：010-82097080

传真：010-82097080

联系人：杨宁

2、保荐机构（主承销商）：中信建投证券股份有限公司

办公地点：北京市东城区朝内大街 2 号凯恒中心 B 座 9 层

联系电话：010-65608413

传真：010-65608450

联系人：孟杰、韩东哲