

# 关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票 公开转让并挂牌的审核问询函的回复

## 全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2023 年 10 月 17 日下发的《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的回复》（以下简称“问询函”）的要求，安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”或“主办券商”）作为北京泰迪未来科技股份有限公司（以下简称“泰来科技”、“拟挂牌公司”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，已会同拟挂牌公司及其他中介机构对反馈意见提出的问题进行了认真核查和落实，现将问询函的落实情况逐条报告如下：

说明：

1、如无特别说明，本问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

2、本回复报告中的字体代表以下含义：

反馈意见所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）
公开转让说明书补充披露	楷体（加粗）

3、本反馈意见回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

## 目录

1.关于公司业务及合规性。 .....	3
2.关于特殊投资条款。 .....	23
3.关于业绩及持续经营能力。 .....	49
4.关于子公司及收购。 .....	82
5.关于应收账款。 .....	101
6.关于期间费用。 .....	115
7.关于其他事项。 .....	133
(1) 关于股权代持及竞业禁止。 .....	133
(2) 关于股权激励。 .....	138
(3) 关于客户和供应商。 .....	152
(4) 关于长期股权投资。 .....	169
(5) 关于其他事项。 .....	173
除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请补充披露、核查，并更新推荐报告。 .....	178

## 1. 关于公司业务及合规性。

根据公开转让说明书，公司主要从事智能通讯服务、智慧场景服务；智慧场景服务中，公司拥有自己开发并运营的导购 APP。

请公司：（1）结合公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司智能通讯服务、智慧场景服务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式、收费模式等，是否与同行业可比公司一致，按照客户类型说明收入构成情况、金额变动原因，说明面向手机厂商以及快消品、电商、新零售、金融、教育等企业客户提供的具体智能通讯服务和智慧场景服务内容、区别与联系；（2）说明公司 APP 产品是否符合《移动互联网应用程序信息服务管理规定》的要求，是否存在恶意吸费、恶意操控用户手机、安装后不能卸载等行为；（3）说明公司业务是否涉及互联网平台的搭建与运营，若涉及，说明已搭建平台名称、运营主体、运营模式、盈利模式及主要经营数据（服务内容、客户群体、收费方式及定价，报告期内平台累计交易金额、平台收款金额、终端客户数量，平台业务收入及占比）；（4）说明公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，请补充说明相关信息或数据来源、权属及使用的合法合规性，公司关于获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，是否能够有效保障数据安全及业务合法合规；（5）按照《国民经济行业分类》《上市公司行业分类指引》《挂牌公司投资型/管理型行业分类指引》的规定，结合公司业务内容，补充说明公司行业分类是否准确；（6）结合公司所处行业的相关政策，说明公司业务是否均符合国家产业政策要求；是否存在与业务开展相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况及解决措施；（7）结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势。

请主办券商及律师补充核查上述事项并发表明确意见。

【回复说明】

## 一、公司说明

(一) 结合公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司智能通讯服务、智慧场景服务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式、收费模式等，是否与同行业可比公司一致，按照客户类型说明收入构成情况、金额变动原因，说明面向手机厂商以及快消品、电商、新零售、金融、教育等企业客户提供的具体智能通讯服务和智慧场景服务内容、区别与联系；

### 1、公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流等情况

移动信息服务产业链由基础电信运营商、手机厂商、移动信息技术服务提供商、企业客户等构成。其中：产业链上游是基础电信运营商、手机厂商等大型企业，提供通讯能力、通讯终端等产品/服务；中游由与基础电信运营商、手机厂商合作的移动信息技术服务提供商构成，如基础电信运营商侧的服务商梦网科技、每日互动、彩讯股份等，手机厂商侧的服务商梦网科技、公司等；下游则由互联网、电商、金融、教育等移动信息服务需求的企业客户构成。

公司承担的主要责任分两个方面：一方面是按照手机厂商的要求为其手机终端提供稳定、高效的智能通讯和智慧场景技术支持服务；另一方面是按照企业客户的要求提供智能短信、富媒体消息、陌电识别等通讯服务、场景导购服务等，以达到客户所期望的宣传效果。公司承担的主要风险是提供的产品/服务无法满足手机厂商的技术参数要求或未达到企业客户要求的宣传效果，从而面临合同违约、款项无法收回的风险。

公司的业务主要通过互联网进行线上开展，公司拥有业务开展所需的专业人员、办公场所、软硬件设施等，但不涉及生产及物流环节。

## 2、公司智能通讯、智慧场景业务的基本情况

公司智能通讯、智慧场景服务两类业务的具体业务实质、直接和终端客户群体及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式、收费模式等基本情况如下：

业务类别	业务实质	直接和终端客户群体及具体应用场景	业务周期	业务目标客户	业务开展方式	收费模式
智能通讯服务	公司在云服务器上自主搭建云消息平台，通过 SDK、API 等形式部署在手机等智能终端上，能够将传统短信解析升级为类公众号的智能短信或进一步升级为带图文、音视频的富媒体消息，同时可以提供陌生号码识别等衍生服务。从而形成针对有相关需求的企业客户的标准化服务/产品。	直接和终端客户群体主要是有智能短信升级需求或其他通讯服务的企业客户。 主要应用场景为手机等智能终端的短信功能，企业客户有拉活、宣传、通知等需求，通过升级后的智能短信拥有更好的触达及实现效果。	与手机厂商长期合作；与企业客户通常为 1-2 年。	客户分为两类：一类是上游的手机厂商，公司能够为其终端提供更加完善的功能模块；另一类是下游的企业客户，公司基于和手机厂商的合作能够满足其实现智能通讯相关的需求。	公司与手机厂商签订技术服务合同并约定相关权利义务及分成。公司通过技术开发使手机等智能终端具有实现智能通讯服务的功能。公司会自行开拓有智能通讯服务相关需求的企业客户，与其签订合同并展开合作；手机厂商亦有自己开拓的企业客户，由公司为其提供服务。	公司与自行开拓的企业客户签订合同，提供服务并取得收入；手机厂商也会与其开拓的企业客户合作，签订合同并取得收入，并按照约定向公司支付技术服务费。
智慧场景服务	基于和手机厂商的长期合作，公司通过 NLP 技术对用户在手机终端的各种使用场景（包括手机自带的负一屏、全局搜索、智慧识屏助手等）进行解析。通过在前述场景中链接电商平台的商品信息，在方便用户购买的同时可以获取来自电商平台的佣金收益。	直接和终端客户群体是淘宝、京东、拼多多、唯品会等电商平台。 主要应用场景为手机终端的负一屏、全局搜索、智慧识屏助手等场景入口。公司主要通过前述场景入口为各大电商平台接入相关商品信息。	根据各大电商平台的推广协议，公司长期合作。	淘宝、京东、拼多多、唯品会等电商平台	公司与手机厂商签订合作协议，约定为其手机自带场景的商业化提供服务。同时公司通过在各大电商平台注册联盟推广账号，并签署制式的推广协议。公司从电商平台获	当用户在手机终端的各大场景入口中搜索相关商品信息并跳转至对应电商平台完成交易时，公司即可按照与电商平台的约定取得佣金收入。再根据和手机厂商的约定

业务类别	业务实质	直接和终端客户群体及具体应用场景	业务周期	业务目标客户	业务开展方式	收费模式
					得需要推广的商品信息，并依靠和手机厂商的合作，在手机终端的各大场景中接入商品信息。	支付其终端使用成本。

公司的业务主要围绕手机终端的各种场景展开，与可比公司的业务模式并不完全一致，存在差异。

3、按照客户类型说明收入构成情况、金额变动原因，说明面向手机厂商以及快消品、电商、新零售、金融、教育等企业客户提供的具体智能通讯服务和智慧场景服务内容、区别与联系

(1) 收入构成情况、金额变动原因

报告期内，公司按客户类型的收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年1月—3月		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>智能通讯服务</b>	<b>3,080.08</b>	<b>78.74%</b>	<b>14,098.10</b>	<b>74.29%</b>	<b>18,021.24</b>	<b>70.17%</b>
直销客户	1,294.90	33.10%	4,310.22	22.71%	4,217.04	16.42%
渠道客户	1,072.81	27.43%	4,137.42	21.81%	5,491.13	21.38%
终端及其代理客户	712.37	18.21%	5,650.46	29.77%	8,313.07	32.37%
<b>智慧场景服务</b>	<b>816.88</b>	<b>20.88%</b>	<b>4,595.10</b>	<b>24.21%</b>	<b>4,196.48</b>	<b>16.34%</b>
电商平台	816.88	20.88%	4,571.91	24.09%	4,166.17	16.22%
其他	0.01	0.00%	23.18	0.12%	30.31	0.12%
<b>其他</b>	<b>14.82</b>	<b>0.38%</b>	<b>284.95</b>	<b>1.50%</b>	<b>3,464.77</b>	<b>13.49%</b>
渠道客户	14.70	0.38%	185.28	0.98%	153.98	0.60%
直销客户	0.12	0.00%	99.67	0.52%	3,310.79	12.89%
<b>合计</b>	<b>3,911.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>18,978.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,682.49</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司客户主要由直销客户、渠道客户、终端及其代理客户、电商平台等类型。

①智能通讯服务收入

直销客户主要系公司自行开拓的企业客户。报告期内的收入金额分别为4,217.04万元、4,310.22万元和1,294.90万元，变化不大；

渠道客户拥有终端企业客户的资源，公司通过该等渠道客户间接为企业客户提供智能通讯的相关服务。报告期内来自渠道客户的收入金额分别为5,491.13万元、4,137.42万元和1,072.81万元，渠道客户2022年的收入金额较2021年减少1,353.71万元，同比下降24.65%；

终端及其代理客户系手机厂商及其代理商，也会通过其自身的资源或渠道开拓相关企业客户，在其取得收入后会向公司进行分成。报告期内该类客户的收入

金额分别为 8,313.07 万元、5,650.46 万元和 712.37 万元，终端及其代理客户 2022 年的收入金额较 2021 年减少 2,662.62 万元，同比下降 32.03%。

智能通讯服务收入中，直销客户、渠道客户、终端及其代理客户只是收入来源的不同渠道，最终的收入均来自自有智能通讯相关服务需求的企业客户。2022 年由于受整体宏观经济下滑影响，企业客户对智能短信、富媒体消息等营销投入减少，因此公司智能通讯服务收入有所下降。但由于公司在 2022 年加大了直销客户的开拓力度，2022 年来自直销客户的收入金额并未出现明显下降。

## ②智慧场景服务

智慧场景服务的主要客户系各大电商平台，报告期内来自电商平台的收入金额分别为 4,166.17 万元、4,571.91 万元和 816.88 万元。电商平台客户的收入金额变化不大。

## (2) 向手机厂商及企业客户提供的具体智能通讯服务和智慧场景服务内容、区别与联系

公司向手机厂商及企业客户提供的智能通讯和智慧场景服务系同一服务的两个方面，不论是手机厂商还是企业客户最终都是由公司向企业客户提供相关技术服务。

### ①智能通讯服务

公司实现智能通讯服务的方式是通过自主搭建的 CPaaS 平台，以 SDK 或 API 的方式接入手机系统，能够实现智能短信、富媒体消息的发送与展示、号码的认证与识别，从而形成可以对外售卖的标准化产品或服务。

对企业客户而言，公司由于和手机厂商有长期合作，具备在各大不同品牌的手机终端实现投放智能短信、富媒体消息的能力，企业客户可以和公司合作，由公司为其提供服务。在这一过程中由于公司使用了手机厂商的终端平台，因此公司在取得收入后需按约定的比例支付给手机厂商终端使用成本。

对手机厂商而言，手机厂商也可以和有智能通讯需求的企业客户合作从而产生收入。在这一过程中由于公司为手机终端提供了智能通讯类的技术支持服务，手机厂商在取得收入后会按照与公司事先签订的技术服务协议向公司支付技术服务费。

## ②智慧场景服务

公司通过与电商联盟平台签订服务协议，由公司在手机终端的各大智慧场景、快应用/APP 等流量入口接入展示合作电商平台的商品信息。手机用户可通过上述场景入口直接搜索需要购买的商品信息，并跳转至对应的电商平台进行购买，电商平台确认收入后会按照与公司事先约定的结算模式支付给公司相应的佣金，公司在收到佣金后需支付给手机厂商终端成本。

综上，公司向手机厂商及企业客户提供的智能通讯和智慧场景服务的内容相同，但在手机厂商和企业客户的合作关系中承担的角色有所区别。

**（二）说明公司 APP 产品是否符合《移动互联网应用程序信息服务管理规定》的要求，是否存在恶意吸费、恶意操控用户手机、安装后不能卸载等行为。**

公司存在通过移动互联网应用程序提供信息服务的情形，公司通过旗下的移动互联网应用程序（“51 省钱购”APP）向用户提供电商导购服务，用户注册登录后，可以看到各个电商平台的商品，同时 APP 内提供基于商品的单品优惠券，用户可以领取优惠券后下单，获得优惠，具体情况如下：

APP 名称	主营业务	主要用户 (个人/企业)	上线时间	注册用户 (人)	月活用户 (人)	是否有支付 结算功能
51 省钱购	电商导购	个人	2020 年 11 月 16 日	34,524	300	否

经核查，公司属于移动互联网应用程序提供者，但不属于互联网应用商店服务提供者，持有北京市通信管理局下发的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》（编号：京 B2-20210297），已依法取得相关资质。该电商导购系统已取得第二级《信息系统安全等级保护备案证明》（编号：11010518168-21001）。该 APP 未在互联网应用商店上线，活跃用户少，后期无实质交易产生，目前已关停，公司不再开展该业务。

经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、国家互联网信息办公室网站等公开网站，报告期内公司不存在因该 APP 受到处罚的情况。

综上所述，公司属于移动互联网应用程序提供者，运营移动互联网应用程序符合《移动互联网应用程序信息服务管理规定》的要求，且不存在恶意吸费、恶

意操控用户手机、安装后不能卸载等行为。

(三) 说明公司业务是否涉及互联网平台的搭建与运营，若涉及，说明已搭建平台名称、运营主体、运营模式、盈利模式及主要经营数据（服务内容、客户群体、收费方式及定价，报告期内平台累计交易金额、平台收款金额、终端客户数量，平台业务收入及占比）

互联网平台是指以互联网为技术基础的各种各类网络服务支持系统和网络服务活动。根据国家市场监督管理总局 2021 年 10 月 29 日发布的《互联网平台分类分级指南（征求意见稿）》，对平台进行分类需要考虑平台的连接属性和主要功能。平台的连接属性是指通过网络技术把人和商品、服务、信息、娱乐、资金以及算力等连接起来，由此使得平台具有交易、社交、娱乐、资讯、融资、计算等各种功能。具体可分为六大类：

平台类别	连接属性	主要功能
网络销售类平台	连接人与商品	交易功能
生活服务类平台	连接人与服务	服务功能
社交娱乐类平台	连接人与人	社交娱乐功能
信息资讯类平台	连接人与信息	信息资讯功能
金融服务类平台	连接人与资金	融资功能
计算应用类平台	连接人与计算能力	网络计算功能

公司的业务不涉及互联网平台的搭建与运营，具体情况如下：

业务类型	产品/服务形态	主要功能	是否搭建网络平台
智能通讯服务	智能短信、富媒体消息、陌电识别、号码助手、短信医生等	实现普通短信在手机终端的智能化解析，对传统信息进行升级，实现更好的触达效果	否
智慧场景服务	负一屏购物助手、全搜索、智慧文本识别、导购快应用、导购 APP 等。	实现在手机终端的全局搜索栏/负一屏/智慧识屏助手等手机系统自带场景内智能链接电商平台的商品信息，从而进行商业化引流。公司同时也有自己开发的 APP（51 省钱购）	否

公司的智能通讯业务主要是针对手机终端收到的短信、来电号码进行本地化解析、展示，业务内容不涉及互联网平台的搭建；

公司的智慧场景业务中，无论是基于手机自带场景的电商商品引流，还是公

司自己开发的导购 APP 均只是提供京东、淘宝、拼多多、唯品会等电商平台的商品信息的展示，用户点击后即跳转至对应的各大电商平台。用户后续发生的购买、支付等行为均在跳转后的电商平台完成，公司的智慧场景业务不涉及互联网平台的搭建。该 APP 未在互联网应用商店上线，活跃用户少，后期无实质交易产生，目前已关停，公司不再开展该业务。

**（四）说明公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，请补充说明相关信息或数据来源、权属及使用的合法合规性，公司关于获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，是否能够有效保障数据安全及业务合法合规；**

**1、说明公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，请补充说明相关信息或数据来源、权属及使用的合法合规性**

公司只有报告期内曾运营的“51 省钱购”APP 存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，该 APP 面向个人用户提供服务，用户注册时需提供手机号码，公司为用户提供的手机号码发送动态验证码用于身份验证，公司收集上述信息以帮助用户完成账户注册。在账户注册和登录前，用户需勾选同意《隐私政策》和《服务用户协议》，《隐私政策》和《服务服务协议》中已明确告知 APP 配置和运行过程所需开启的权限及所收集的信息，用户可以随时关闭部分权限，不影响其他服务的使用。公司业务所收集的数据存储、传输到腾讯云 mysql 服务器。在服务所必要的传输活动中采取传输安全协议等加密技术，确保客户数据与个人信息在传输过程中的安全。相关信息或数据的来源经用户授权同意，相关信息或数据归属于用户，公司按照《隐私政策》和《服务服务协议》的约定收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息，保护用户账户安全。

根据《中华人民共和国个人信息保护法》的相关规定，收集个人信息应当具有明确、合理的目的，并应当与处理目的直接相关，采取对个人权益影响最小的方式；应当限于实现处理目的的最小范围，不得过度收集个人信息；应当遵循公开、透明原则，公开个人信息处理规则，明示处理的目的、方式和范围。根据《中华人民共和国网络安全法》的有关规定，网络运营者收集、使用个人信息，应当遵循合法、正当、必要的原则，公开收集、使用规则，明示收集、使用信息的目

的、方式和范围，并经被收集者同意。网络运营者不得收集与其提供的服务无关的个人信息。

“51 省钱购”APP 收集的用户个人信息系用于账户注册，是实现 APP 功能所必要的个人信息，该等信息基于用户自愿提供的情况下采集，存储于公司租用的腾讯云 mysql 服务器，公司对个人信息的采集、存储和使用符合公开透明、正当、必要的原则，符合《中华人民共和国个人信息保护法》《中华人民共和国网络安全法》等法律法规的规定，合法合规。

## **2、公司关于获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，能够有效保障数据安全及业务合法合规**

(1) 根据公司提供的制度文件及说明，公司制定了《数据安全管理办法》、《数据分级规范》、《业务数据全生命周期管理制度》、《数据和介质管理制度》、《备份管理制度》等制度，对个人信息的收集、存储、使用及客户数据保密等进行了详细规定，已建立健全个人信息保护和数据安全管理制度和应急预案，公司定期组织开展数据安全教育培训，采取相应的技术措施和其他必要措施保障数据安全。

(2) 公司电商导购系统已取得第二级《信息系统安全等级保护备案证明》（编号：11010518168-21001）。公司取得《信息安全管理体系认证证书》（0350121HS20744R0M）、《质量管理体系认证证书》（19821QG1767R0M）、《信息技术服务管理体系认证证书》（0352023ITSM404R1MN）等体系认证。

(3) 经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、国家互联网信息办公室网站等公开网站，报告期内公司未受到违反个人信息保护与数据安全方面的处罚。

综上所述，公司在报告期内曾运营的“51 省钱购”APP 依法收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息，相关信息或数据来源、权属及使用符合《个人信息保护法》《网络安全法》《数据安全法》及相关法律法规、行政法规关于个人信息保护与数据安全的规定，公司采取获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，能够有效保障数据安全及业务合法合规。

(五) 按照《国民经济行业分类》《上市公司行业分类指引》《挂牌公司投资型/管理型行业分类指引》的规定，结合公司业务内容，补充说明公司行业分类是否准确

## 1、公司的业务内容

公司的业务主要分为智能通讯类业务、智慧场景业务，业务内容如下：

业务类别	产品/服务形态	业务内容
智能通讯	智能短信、富媒体消息、陌电识别、号码助手、即时通讯、短信医生	根据企业客户的需求，将其发送给手机终端上的普通短信通过本地化解析升级成智能短信，展示为类公众号的形式，用户可实现快速跳转、唤醒 APP、一键拨打客服等功能；或者进一步升级为富媒体消息形态，可支持图文、音视频等不同形式，消息内容更加多样化、直观化。 也可提供陌电识别、号码助手、即时通讯、短信医生等通讯服务。
智慧场景	在手机系统自带场景的商品展示；内置购物快应用、导购 APP	在手机终端的全局搜索栏/负一屏/淘口令助手等功能框内接入各大电商平台的商品信息，可实现社交场景文本智能化分发、电商商品搜索召回、个性化推荐等功能，实现针对电商商品的商业化引流。

## 2、公司行业分类符合《挂牌公司管理型行业分类指引》的要求

《挂牌公司管理型行业分类指引》的分类原则、依据和方法如下：

项目	分类指引要求	挂牌公司实际情况
分类原则	按照自上而下的原则进行分类，首先从最高层门类开始判断公司的行业类别，然后在该门类下判断公司的大类行业类别，依次按照上述判断方法直至小类。	公司的业务基于为手机厂商提供移动信息技术服务而展开，属于 I 信息传输、软件和信息技术服务业领域的企业。
分类依据	以挂牌公司营业收入、毛利润等财务数据为主要分类依据，所采用的财务数据为经符合《会计师事务所从事证券服务业务备案管理办法》规定的会计师事务所审计并已公开披露的定期报告或重大资产重组备考财务报表的数据。	公司 2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-3 月的财务数据已经大华会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了无保留意见的审计报告
具体分类方法	当挂牌公司某类业务的营业收入比重大于或等于 50%，原则上将其划入该业务相对应的行业。 当挂牌公司某类业务的营业收入比重大于或等于 50%，同时另一类业务的营业收入比重大于或等于 30% 且毛利润比重大于或等于 50%，可以申请划入另一业务的对应行业。 在实际经营情况未发生重大变化情	公司智能通讯业务报告期内的收入占比均大于 70%，因此以智能通讯业务的业务实质对公司所处行业进行划分。

况下，挂牌公司在申请划入另一业务对应行业 1 年内，不得依据本款规定再次提出行业变更申请。

公司从事的主要业务与《挂牌公司管理型行业分类指引》细分行业的对应关系如下：

门类	大类	中类	小类	定义	公司的主营业务	是否符合
I 信息传输、软件和信息技术服务业	64 互联网和相关服务	642 互联网信息服务	6429 互联网其他信息服务	642 互联网信息服务系“指除基础电信运营商外，通过互联网提供在线信息、电子邮箱、数据检索、网络游戏、网上新闻、网上音乐等信息服务；不包括互联网支付、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融，有关内容列入相应的金融行业中” 6429 互联网其他信息服务系指互联网信息服务中除了互联网搜索服务、互联网游戏服务以外的互联网其他信息服务	公司的业务实质主要是通过自主研发的 CPaaS 云消息平台，为手机厂商的手机终端提供技术支持，从而满足企业客户的移动互联网营销服务需求，属于互联网相关的信息服务，但不属于基础电信运营商服务、通过互联网提供在线信息、电子邮箱、数据检索、网络游戏、网上新闻、网上音乐等信息服务等具体分类。	是

### 3、公司行业分类符合《挂牌公司投资型行业分类指引》的要求

《挂牌公司投资型行业分类指引》分类原则、依据、具体分类方法和《挂牌公司管理型行业分类指引》基本一致。

公司从事的主要业务与《挂牌公司投资型行业分类指引》细分行业的对应关系如下：

一级行业	二级行业	三级行业	四级行业	定义	公司的主营业务	是否符合
17 信息技术	1710 软件与服务	171010 互联网软件与服务	171010 互联网软件与服务	开发与销售互联网软件和/或提供 <b>互联网服务</b> 的公司，这些服务包括在线数据库、交互服务、网络地址注册服务、数据库建设和互联网设计服务。包括那些提供移动视频服务的公司，	公司的业务实质主要是通过自主研发的 CPaaS 云消息平台，为手机厂商的手机终端提供技术支持，从而满足企业客户的移动互联网营销服务需求，属于提供交互服务	是

				不包括那些归类于“互联网零售”子行业中的公司。	的互联网服务。	
--	--	--	--	-------------------------	---------	--

#### 4、公司的行业分类符合《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）的要求

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业属于“互联网其他信息服务（分类代码 I6429）”，相关行业分类说明与《挂牌公司管理型行业分类指引》一致。

根据中国证监会于 2022 年 8 月 12 日发布的《关于废止部分证券期货规范性文件决定》（证监会公告〔2022〕42 号），《上市公司行业分类指引》（证监会公告〔2012〕31 号）已于 2022 年 8 月 12 日废止。

综上，公司的行业分类符合《国民经济行业分类》《挂牌公司投资型/管理型行业分类指引》的规定，行业分类准确。公司将在公开转让说明书及相关披露文件中对行业分类进行进一步明确及修改。

**（六）结合公司所处行业的相关政策，说明公司业务是否均符合国家产业政策要求；是否存在与业务开展相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况及解决措施**

#### 1、结合公司所处行业的相关政策，说明公司业务是否均符合国家产业政策要求

公司专注于移动信息服务领域，主要业务涉及向手机厂商、企业客户提供智能通讯、智慧场景的技术支持及服务。移动信息行业的主管部门为中华人民共和国工业和信息化部，涉及的相关产业政策具体如下：

序号	文件名	文号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》	中华人民共和国工业和信息化部规〔2021〕180号	中华人民共和国工业和信息化部	2021年11月15日	加快培育云计算、大数据、人工智能、5G、区块链、工业互联网等领域具有国际竞争力的软件技术和产品。支持小程序、快应用等新型轻量化平台发展等。
2	《“十四五”信息通信行业发展规划》	中华人民共和国工业和信息化部规〔2021〕164号	中华人民共和国工业和信息化部	2021年11月1日	持续精简审批、优化流程，适时推行电子证照，深入推进“不见面”审批，强化全程网办，逐步扩大增值电信业务告知承诺审批适用范围等。

序号	文件名	文号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
3	《十部门关于印发<5G应用“扬帆”行动计划（2021-2023年）>的通知》	中华人民共和国工业和信息化部通信〔2021〕77号	中华人民共和国工业和信息化部	2021年7月12日	加快跨领域融合创新发展。支持电信运营、通信设备、垂直行业、信息技术、互联网等企业结合自身优势，开展5G融合应用技术创新、集成创新、服务创新和数据应用创新。
4	《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》	-	中华人民共和国国务院	2021年3月13日	建设高速泛在、天地一体、集成互联、安全高效的信息基础设施，增强数据感知、传输、存储和运算能力。加快5G网络规模化部署，用户普及率提高到56%，推广升级千兆光纤网络。前瞻布局6G网络技术储备等。
5	《工业和信息化部关于推动5G加快发展的通知》	中华人民共和国工业和信息化部通信〔2020〕49号	中华人民共和国工业和信息化部	2020年3月24日	通过5G应用产业方阵等平台，汇聚应用需求、研发、集成、资本等各方，畅通5G应用推广关键环节。组织第三届“绽放杯”5G应用征集大赛，突出应用落地实施，培育5G应用创新企业。推动5G物联网发展。以创新中心、联合研发基地、孵化平台、示范园区等为载体，推动5G在各行业各领域的融合应用创新。

除此之外，2018年11月，国家统计局发布的《战略性新兴产业分类(2018)》，明确将“6429 互联网其他信息服务”纳入重点支持的战略新兴产业。2019年8月，国家发改委颁布的《产业结构调整指导目录（2019年本）》明确将“移动互联网服务”列为鼓励类。综上，公司业务符合国家产业政策要求。

**2、是否存在与业务开展相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况及解决措施。**

经公开网络搜索，截至本问询函回复出具日，公司不存在与业务开展相关的重大媒体质疑情况。

(七) 结合同行业可比公司情况,说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势。

1、公司与同行业可比公司产品及服务在功能、工艺流程情况比较如下:

公司名称	可比产品及服务功能	工艺流程
梦网科技 (002123.SZ)	消息云:消息云是基于互联网和运营商网络,采用文字、图片、语音、视频方式实现企业与个人用户间即时消息通讯的云沟通平台,是梦网科技规模最大、业务最成熟的产品。消息云基于消息通信的生产力和生产关系的基础需求,用新的交互方式推动客户在产品、服务以及工作方式等各个方面变革,使企业的开发人员能够在软件应用程序中构建、扩展和操作实时通信。	梦网消息云是一个高性能的 PaaS 平台,为行业客户提供 SaaS 和 API 两种基本接入方式,还有部署在企业侧的 UMC 作为综合接入手段,其核心系列产品包括云短信和云 5G 富媒体消息两类。
每日互动 (300766.SZ)	移动互联网营销服务:移动互联网营销服务是报告期内公司依靠技术推送等服务积累的大数据能力在大数据垂直应用领域的主要变现方式,依托“个推 SDK”积累的海量数据和庞大终端覆盖量,公司加强了大数据在各个垂直领域的应用。尤其在移动互联网营销领域,结合智能标签和地理围栏技术,公司推出了基于大数据的场景化移动营销平台。在该平台上,公司可通过通知栏广告、应用内广告的形式将广告投放给目标人群,满足广告主精准营销的需求。	品牌广告:由客户提出需求,经公司分析需求并考虑是否需要利用外部媒体资源后反馈可投放量,由客户确认排期下单并提供广告素材,经公司对相关资质、内容等审核通过后安排广告发布并在客户端展现,汇总投放数据及外放数据核对无误后,确认相应收入并对外部资源进行结算。 效果广告:与品牌广告类似,区别在于最终投放成功后依据广告效果指标向广告主收取费用,效果指标通常为新增用户数、新增安装量、点击数、销售收入等。
彩讯股份 (300634.SZ)	数字营销产品线:该产品线主要负责协助企业整合多渠道消费者数据,并聚合运营商基础通信能力,以短信、彩信、邮件为通道,实现一对一精准营销和品牌宣传。目前客户包括平安保险、招商银行、金融工场、中腾信、中信银行、兴业银行、中美联泰大都会人寿等知名金融企业。	RichCloud 云通讯平台:RichCloud 云通讯平台在移动大数据的基础上,对目标用户进行静态画像和动态画像,并聚合运营商基础通信能力,以短信、彩信、邮件为通道,在合适的场景,智能调度和匹配适合的运营模板和触发通道,帮助企业实现精准的品牌宣传、拉新促活,提升服务满意度,最终实现创收。 营销管理平台:通过帮助整合企业多渠道的消费者数据,通过对消费者的属性标签分析和实时状态分析,并进行一对一营销和服务。
挂牌公司	智能通讯主要基于移动通信网	智能通讯服务:①客户接入阶段。客户

公司名称	可比产品及服务功能	工艺流程
	<p>络的短信、彩信、语音，以及基于互联网的 Push 消息等传输方式，并在手机终端通过 AI 技术进行智能化升级。通过自主搭建的智慧消息 CPaaS 平台，为传统的短信、彩信等移动通信形式进行升级赋能，提高用户的使用体验的同时可以为企业客户提供更好的拉活、宣传、触达、转化效果。</p> <p>智慧场景业务主要通过手机终端的全局搜索栏/负一屏/智慧识屏助手等手机系统自带场景内智能链接电商平台商品信息，可实现手机场景文本智能化分发、电商商品搜索召回、个性化商品推荐等功能，为电商平台的商品实现引流。</p>	<p>及合作内容，签订合同；②材料准备阶段。客户提供上线物料，公司进行审核；③正式投放阶段。制作完毕并经客户确认后正式投放；④投放后运营优化监控。产品正式投放上线后，持续观察监控投放效果，定期分析数据提出优化策略，为客户提升投放效果。</p> <p>智慧场景服务：①项目启动阶段。同厂商开会讨论，确定项目启动；②项目需求阶段，根据合同开展项目需求调研工作；③项目开发及实施阶段，主要包括平台架构规划、平台安装部署、监控工具部署、系统初始化和实施、个性化定制开发、功能测试、性能测试、安全测试和系统上线前内部试运行等；④试运行阶段，主要包括用户培训、项目上线试运行、第三方测试等；⑤验收阶段，包括组织用户培训、系统正式上线、项目工作成果交付及项目验收等；⑥项目优化阶段，项目上线后持续观测数据，提出产品运营优化建议，推动项目继续迭代并提升用户体验。</p>

注：可比公司的上述信息来源于其首发上市的《招股说明书》以及已经公开披露的年度报告。

梦网科技的消息云的核心产品主要包括云短信、AIM 消息（富媒体消息）。

（1）云短信主要是基于运营商网络面向广大用户的功能全面的跨平台短信通知发送服务；（2）AIM 消息通过手机终端短信智能解析增强技术，将传统文本短信无缝升级为可交互的富媒体应用消息。智能消息支持视频、语音、高清图片、文字等多种媒体元素，并具备浏览器内置访问、LBS、APP、快应用、小程序、服务号、快捷支付等应用交互能力。用户可实现应用交互、内容访问、信息查询、智能客服等多功能实时互动。

每日互动的移动互联网营销服务主要包括通知栏广告、应用内广告。每日互动接受广告主/广告代理商的委托，与其他移动应用开发者合作，利用每日互动搭建的推送系统在安卓系统移动终端的通知栏、应用内展现广告。在业务开展过程中，APP 开发者/广告主/广告代理商均可以是每日互动的客户，同时 APP 开发者又为每日互动提供了广告投放的通道或媒体资源，是每日互动的合作方。

彩讯股份的数字营销产品线主要依托和运营商之间的合作而展开。主要通过使用大数据存储、采集和分析等技术，针对潜在用户开展场景化运营，整合运营

商流量包、在线广告、信息流、EDM 等方式触达，为大中型企业提供行业用户研究分析、品牌宣传、新老客户运营以及技术服务等综合解决方案，并通过自建的计费平台对客户实际流量消耗情况进行监控、计费。根据客户流量的实际消耗情况或营销推广效果按月和客户对账结算。为此，彩讯股份需要向包括中国移动在内的流量供应商或其代理商采购流量包，同时向媒介资源提供商或代理商采购媒介推广资源。

公司的业务主要依托和手机厂商之间通过技术服务的形式展开，可比公司的业务则主要通过和运营商、APP 开发者等合作展开，公司与可比公司的业务模式并不完全一致。行业内和公司业务模式完全相同的企业不多，其中梦网科技的短信服务号、AIM 消息与公司的智能通讯服务中的 Teddy 智慧消息在产品形态、功能上比较接近。

与可比公司相比，公司在产品及服务的功能、工艺流程上无明显优劣势。公司竞争优势主要是与手机厂商之间长期稳定的合作关系。作为终端厂商的主要合作伙伴，为了让消息服务快速推广，公司不断探索新消息产品服务模式，建立完善、便捷的行业使用场景。公司也在迅速扩大市场规模，积极跟踪企业端需求，并及时反馈给终端厂商，共同制定产品、技术和服务标准，共同挖掘潜在的市场商业机会。公司的竞争劣势主要是业务规模较小。

## 2、公司与同行业可比公司产品及服务在研发投入、专利获取情况

公司与同行业可比公司产品及服务在研发投入、专利获取的对比情况如下：

公司名称	研发投入金额及占营业收入比重						专利数量	软著数量
	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度			
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)		
梦网科技 (002123.SZ)	2,858.03	2.76	13,502.95	3.25	14,196.05	4.47	151	141
每日互动 (300766.SZ)	3,464.73	32.32	15,107.80	28.73	12,843.07	21.39	139	200
彩讯股份 (300634.SZ)	5,923.55	15.44	20,802.98	17.40	13,704.72	15.44	26	361
<b>算术平均值</b>	<b>4,082.10</b>	<b>16.84</b>	<b>16,471.24</b>	<b>16.46</b>	<b>13,581.28</b>	<b>13.77</b>	<b>105</b>	<b>234</b>
<b>挂牌公司</b>	<b>369.30</b>	<b>9.44</b>	<b>2,339.23</b>	<b>12.33</b>	<b>4,405.59</b>	<b>17.15</b>	<b>26</b>	<b>60</b>

注：可比公司的专利数量和软著数量取自其 2023 年半年度报告，为截至 2023 年 6 月 30 日的数据。

从研发投入来看，公司的研发投入金额低于同行业可比公司，差异主要因公司体量规模、各类业务收入结构比重差异不同导致；从研发投入占比来看，公司2021年研发投入占比略高于同行业平均水平，2022年和2023年1-3月研发投入占比低于同行业平均水平，主要原因系公司在2021年时进行多种新业务、新产品的研发尝试及探索，因此组建了较多业务线的研发团队，如网络消息、小熊电话秀、SP平台等，同时针对智能短信和智慧场景的服务引擎进行了大规模的研发和升级迭代。进入2022年后，公司调整了经营战略，专注于智能短信、T-Message（富媒体消息）和智慧场景服务等商业化成熟的主线产品及相关技术的研发，减少了其他商业化较弱的新业务的探索，裁减了相应的团队，使得公司在2022年的研发费用下降较多。

从专利和软著获取情况看，公司专利和软件著作权低于可比上市公司。主要原因系可比公司的体量规模较大，业务条线众多，可申请的专利及软著范围较大，相比之下公司的业务方向更加聚焦，可申请的专利及软著范围有限。

## 二、主办券商回复

### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

1、访谈公司的董事长及管理层，了解公司销售、采购、运营、研发等情况，了解公司业务实质、客户群体、合作模式、具体应用场景、业务周期等；了解公司与可比公司的优劣势等情况；

2、核查公司相关许可资质、认证、备案情况；查阅公司个人信息保护、数据安全相关的管理制度、《隐私政策》《服务用户协议》；获取公司出具的公司51省钱购APP的基本情况以及公司个人信息保护、数据安全情况的确认函；

3、查阅《互联网平台分类分级指南》等法律法规，并与公司业务相对比，访谈公司管理层，了解自有APP的相关情况，判断公司是否为互联网平台企业；

4、查阅《挂牌公司管理型/投资型行业分类指引》《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）《关于废止部分证券期货规范性文件的决定》（证监会公告〔2022〕42号）等规定，了解行业分类相关规则；查阅同行业可比公司相关公告，分析公司行业分类的准确性；

5、通过国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、国家互联网信息办公室网站等公开网站查询报告期内公司受到相关部门处罚的情况；

6、通过百度、搜狐、企查查等公开网络渠道检索核查与公司业务开展相关的媒体报道情况；

7、查阅可比公司公开披露的相关信息，对比公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势。

## （二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司的智能通讯业务主要是通过为手机厂商提供消息类技术服务，从而形成针对有相关需求的企业客户的标准化服务/产品，智慧场景业务主要是通过手机终端的自带场景为电商平台实现商业化引流，与同行业公司的一部分业务一致，差异部分具有合理性；公司向手机厂商及企业客户提供的智能通讯和智慧场景服务的内容相同，但在手机厂商和企业客户的合作关系中承担的角色有所区别。

2、公司 APP 产品符合《移动互联网应用程序信息服务管理规定》的要求，不存在恶意吸费、恶意操控用户手机、安装后不能卸载等行为。

3、公司的业务均不涉及互联网平台的搭建与运营。

4、公司在业务开展过程中依法收集、使用、存储计算机信息系统数据和个人数据、不对外提供计算机信息系统数据和个人数据，符合《个人信息保护法》、《网络安全法》、《数据安全法》及相关法律法规、行政法规关于个人信息保护与数据安全的规定，相关信息或数据来源、权属及使用合法合规；公司采取获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，能够有效保障数据安全及业务合法合规。

5、公司的行业分类依据《国民经济行业分类》《挂牌公司投资型行业分类指引》《挂牌公司管理型行业分类指引》进行确定，行业分类准确。

6、公司的业务符合国家产业政策的要求，不存在与业务开展相关的重大媒体质疑情况。

7、公司与同行业可比公司的产品及服务在功能、工艺流程上有所差异，但

均与各自的业务实质相匹配，无明显优劣势；公司由于规模较小，研发投入及专利获取情况较可比公司存在一定程度的竞争劣势。

### 三、律师回复

律师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见《北京德恒律师事务所关于北京泰迪未来科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书（一）》。

## 2. 关于特殊投资条款。

根据公开转让说明书,公司于2021年12月与相关股东签订了特殊投资条款,并于2022年10月、2023年8月与当事方签订了补充协议,约定以控股股东及实际控制人姜燕北为责任承担主体的股权回购安排、限制控股股东及实际控制人姜燕北及其控制的员工持股平台处置股权的权利继续保留,其他条款解除。

请公司:(1)补充披露现行有效的特殊投资条款的具体内容,说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-3对赌等特殊投资条款”的要求、是否存在应当予以清理的情形,是否已履行公司内部审议程序、挂牌后的可执行性,对相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响等;(2)结合回购义务主体的资产情况(包括分红等可得收益)、关于回购价格的约定、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额,说明相关义务主体的履约能力,以及对公司控制权稳定性的影响;(3)根据回购条款触发的时间、条件、公司既有业绩、成长空间、公司下一步资本运作计划等,分析特殊投资条款触发的可能性;(4)已解除条款是否附有效力恢复条件约定,是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定。

请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-3对赌等特殊投资条款”的要求对下列事项进行核查并发表明确意见:(1)公司现行有效特殊投资条款是否符合要求;(2)报告期内已履行完毕或终止的对赌等特殊投资条款履行或解除情况、履行或解除过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响;(3)特殊投资条款是否可能影响公司控制权的稳定性,是否对公司持续经营能力产生重大不利影响。

**【回复说明】**

## 一、公司说明

(一) 补充披露现行有效的特殊投资条款的具体内容，说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-3对赌等特殊投资条款”的要求、是否存在应当予以清理的情形，是否已履行公司内部审议程序、挂牌后的可执行性，对相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响等。

### 1、补充披露现行有效的特殊投资条款的具体内容

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“(五)其他情况”之“2、特殊投资条款情况”补充披露如下：

#### “(1) 包含特殊投资条款相关协议的签署情况

2021年12月，公司与控股股东、实际控制人姜燕北以及昆仲元昕、佳北科技、准信科技、经天纬地、华盖天投、志墨思、重庆檬馥、尚势成长、翱翔互联、盛铭管理、金仕达、纳远明志、小米创投、深圳市致璞科技有限公司（其于2022年5月将持有的公司所有股权转让至瀚辰乐玩后，该协议项下所有权益由瀚辰乐玩承继）、智度翱翔、燕泰众裕共同签署的《关于北京泰迪熊移动科技有限公司之股东协议》约定了对赌、公司及实际控制人回购安排及优先认缴权、优先购买权、共同出售权等股东特殊权利条款。

#### “(2) 特殊投资条款的解除情况

2022年10月，公司与控股股东、实际控制人姜燕北以及上述其他各方股东就前述涉及的股东特殊权利条款签订了《关于北京泰迪熊移动科技有限公司之股东协议之补充协议(一)》，约定原股东协议中公司作为回购主体的条款自始无效。

2023年9月，公司与控股股东、实际控制人姜燕北以及上述其他各方股东就前述涉及的股东特殊权利条款签订了《关于北京泰迪熊移动科技有限公司之股东协议之补充协议(二)》，约定以控股股东及实际控制人姜燕北为责任承担主体的股权回购安排、限制控股股东及实际控制人姜燕北及其控制的员工持股平台处置股权的权利继续保留，其他关于公司治理、优先认缴权、优先购买权、共同出售权、优先清算权、反稀释、优先分配利润的权利、知情权、一致行动权、公司财务官以及财务会计制度、投资方特别权利的终止等股东特殊权利条款自公司向全国股转系统提交挂牌申请材料之日起终止，对各方不具有任何法律约束力。如

果公司向全国中小企业股份转让系统撤回挂牌申请材料或申请挂牌失败，前述约定调整或终止的相关条款自挂牌材料撤回之日起或挂牌失败之日起全部恢复效力。

上述协议解除后，公司现行有效的特殊投资条款具体如下：

现行有效的股东特殊权利	条款主要内容	是否存在《1号指引》规定的应当清理的情形
回购权	<p>在回购事件发生时，投资方有权要求创始股东姜燕北按照特定价格赎回投资方在公司中持有的全部或部分股份。回购事件主要包括：（1）公司未于2025年12月31日之前完成合格首次公开发行；（2）公司未能在每一财务年度结束后的8个月内向投资方提交经审计的年度合并财务报表；（3）公司出现重大违规行为或重大诚信问题（包括但不限于转移和隐匿公司资产、存在帐外资金等）；（4）创始股东存在重大诚信问题或其故意而造成公司重大经济损失；（5）公司未经其股东会批准而实质性调整公司的主营业务；（6）公司丧失或者无法续展其主营业务不可或缺的业务资质或批准；和/或公司的主营业务无法继续开展、被禁止或受到重大限制；（7）未经投资方同意，公司实际控制权或实际控制人发生变更，例如实际控制人未经投资方同意从公司辞职，或实质上不继续主导、控制公司的运营治理工作，或公司的全部或核心资产被出售；（8）公司或实际控制人涉嫌重大违规或犯罪导致公司无法正常经营；（9）公司和/或实际控制人严重违反交易文件，包括但不限于违反全职服务及不竞争义务、擅自转让公司股份等，且经通知纠正之日起30日内未能纠正的；（10）第三方以公司的通讯录产品侵犯其知识产权、商业秘密、隐私权或个人信息（权），或以创始股东违反竞业禁止协议为由，对公司和/或创始股东提起诉讼或仲裁，且由此产生的生效判决或裁决或调解书或和解协议导致公司无法继续从事安卓系统智能终端（包括手机、平板电脑等）通讯录增值服务业务、创始股东无法继续为公司提供服务或公司对第三方实际承担赔偿责任且对公司经营造成重大不利影响等；（11）任何其他投资方要求公司或创始股东回购股权；（12）公司提交首次公开发行申请后，该申请被有关证券监管机关或证券交易所否决，或公司委任的合资格会计师不能出具无保留意见审计报告，致使公司无法完成上市。</p>	否
限制控股股东及实际控制人姜燕北及其控制的员工持股平台、高级管理人员控制的合伙企业处置股权的权利	<p>在公司合格首次公开发行前，未经投资方事先书面同意，创始股东和佳北科技、准信科技及燕泰众裕不得以转让或其他任何方式处置其直接或间接持有的公司部分或全部股权或在该等股权之上设置质押等任何权利负担。经投资方同意之限制转股股东股权转让的受让人（投资方除外）或限制转股股东的合法继承人，也将受到股东协议相关条款的转让限制。</p>	否

各股东均确认，除上述协议外，其与公司、控股股东及实际控制人、其他股

东之间未签署过任何其他包含股东特殊权利条款或特别权利安排的协议或文件。”

根据上述协议，现行有效的特殊投资条款以及已解除条款的效力恢复安排的具体情况如下：

序号	股东特殊权利	条款主要内容	保留/变更/终止情况	未来恢复安排
1	回购权	在回购事件发生时，投资方有权要求创始股东姜燕北按照特定价格赎回投资方在公司中持有的全部或部分股份。回购事件主要包括：（1）公司未于 2025 年 12 月 31 日之前完成合格首次公开发行；（2）公司未能在每一财务年度结束后的 8 个月内向投资方提交经审计的年度合并财务报表；（3）公司出现重大违规行为或重大诚信问题（包括但不限于转移和隐匿公司资产、存在帐外资金等）；（4）创始股东存在重大诚信问题或因其故意而造成公司重大经济损失；（5）公司未经其股东会批准而实质性调整公司的主营业务；（6）公司丧失或者无法续展其主营业务不可或缺的业务资质或批准；和/或公司的主营业务无法继续开展、被禁止或受到重大限制；（7）未经投资方同意，公司实际控制权或实际控制人发生变更，例如实际控制人未经投资方同意从公司辞职，或实质上不继续主导、控制公司的运营治理工作，或公司的全部或核心资产被出售；（8）公司或实际控制人涉嫌重大违规或犯罪导致公司无法正常经营；（9）公司和/或实际控制人严重违反交易文件，包括但不限于违反全职服务及不竞争义务、擅自转让公司股份等，且经通知纠正之日起 30 日内未能纠正的；（10）第三方以公司的通讯录产品侵犯其知识产权、商业秘密、隐私权或个人信息（权），或以创始股东违反竞业禁止协议为由，对公司和/或创始股东提起诉讼或仲裁，且由此产生的生效判决或裁决或调解书或和解协议导致公司无法继续从事安卓系统智能终端（包括手机、平板电脑等）通讯录增值服务业务、创始股东无法继续为公司提供服务或公司对第三方实际承担赔偿责任且对公司经营造成重大不利影响等；（11）任何其他投资方要求公司或创始股东回购股权；（12）公司提交首次公开发行申请后，该申请被有关证券监管机关或证券交易所否决，或公司委任的合格会计师不能出具无保留意见审计报告，致使公司无法完成上市。	保留创始股东姜燕北的回购义务； 终止公司回购义务	关于公司回购的义务已终止且不可恢复效力
2	限制控股股东及实际控制人姜燕北及其控制的员工持股平台处置股权的权利	在公司合格首次公开发行前，未经投资方事先书面同意，创始股东和佳北科技、准信科技及燕泰众裕不得以转让或其他任何方式处置其直接或间接持有的公司部分或全部股权或在该等股权之上设置质押等任何权利负担。经投资方同意之限制转股股东股权转让的受让人（投资方除外）或限制转股股东的合法继承人，也将受到股东协议相关条款的转让限制。	保留	-
3	董事会提名权	公司董事会应由七（7）名董事组成，董事人选根据下述方式产生：（i）实际控制人有权提名四（4）名董事候选人；（ii）昆仲元昕有权提名一（1）名董事候选人；（iii）经天纬地有权提名一（1）名董事候选人；（iv）华盖天投有权提名一（1）	变更为：（i）实际控制人有权推荐四（4）名董事候选	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复原条款

序号	股东特殊权利	条款主要内容	保留/变更/终止情况	未来恢复安排
		<p>名董事候选人。提名的人选经股东会选举被任命为公司董事。</p> <p>若公司发生后续融资，导致拥有董事提名权的投资方（华盖天投除外）届时的持股比例低于 5%，则该投资方失去提名董事的权利，同时实际控制人有权提名董事的总人数减少一人，公司董事会的总人数相应地减少两人。</p> <p>尽管存在前述约定，若华盖天投持股比例低于 4%，华盖天投的董事提名权归属由华盖天投与公司、创始股东协商一致确定。</p> <p>除以上外，各投资方有权各委派一（1）名董事会观察员（未免疑义，无任何形式的表决权）。董事会观察员有权列席董事会会议、参与董事会会议讨论并获得参与讨论所需全部资料和信息。</p>	<p>人；（ii）昆仲元昕有权推荐一（1）名董事候选人；（iii）经天纬地有权推荐一（1）名董事候选人；（iv）华盖天投有权推荐一（1）名董事候选人。董事经公司股东大会选举产生，创始股东同意在选举董事的股东大会会议上投赞成票给昆仲元昕、经天纬地、华盖天投推荐的候选人。</p>	内容
4	重大事项股东会一票否决权	<p>涉及股东会审议下列事项须经全体投资方（即志墨思、盛铭管理、瀚辰乐玩、纳远明志、尚势成长、翎翎互联、昆仲元昕、经天纬地、金仕达、准信科技、智度翎翎、华盖天投、小米创投）同意方可通过并形成有效的股东会决议：（i）修改或取消投资方依据交易文件享有的股东权利；（ii）调整董事会人数和/或构成；及（iii）公司从事任何与现有业务计划有重大不同的业务领域，变更或终止任何现有业务。以拥有董事提名权的投资方（即姜燕北、昆仲元昕、经天纬地、华盖天投）全体同意为前提，股东会审议下列事项须经拥有董事提名权的投资方之外的其他投资方所持股权的 60% 以上（不含本数）表决权同意方可通过并形成有效的股东会决议：（i）公司宣布或进行利润分配或弥补亏损；（ii）通过或变更、修改股权激励计划；（iii）任免首席执行官；（iv）公司增加或减少注册资本（包括但不限于利润转增注册资本、资本公积转增股本等情况下新增注册资本，为实施对另一主体或业务的收购或其他实体合并而增加注册资本，赎回公司注册资本或已发行股份（本协议第 2.1 条约定的赎回除外）），授予或发行任何可转换证券或认股权等任何可能导致将来发行新股或造成投资方在公司的有效股权被稀释的行为；（v）修改公司</p>	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力

序号	股东特殊权利	条款主要内容	保留/变更/终止情况	未来恢复安排
		<p>章程以及本协议，或通过新的公司章程；(vi) 公司合并、分立、解散、清算或其他视为清算事件（包括 50% 以上（不含本数）的已发行股份和/或实质上全部资产出售，对外授权公司全部或实质上全部的知识产权，与其他实体合并，终止经营）、变更公司形式；(vii) 将公司拥有的重要知识产权出售或转让，授权许可第三方使用（正常业务经营过程中进行的非排他性授权许可除外），设置抵押或质押；及(viii) 对外提供任何形式的担保。</p> <p>上述所约定各股东会审议事项，须经代表全体股东三分之二以上（含本数）或代表半数以上（不含本数）表决权的股东同意。此外，本所约定表决机制亦应适用于公司全资、控股子公司。</p> <p>公司监事由实际控制人提名，并经股东会选举产生（包括昆仲元昕、经天纬地及华盖天投的同意）。</p>		
5	重大事项董事会一票否决权	<p>如公司在日后通过新设、并购等方式获得其他公司的控股权，则昆仲元昕、经天纬地和华盖天投均有权要求公司向其各全资、控股子公司的董事会（如适用）提名相关董事，各投资方分别有权要求公司向其各控股子公司的董事会委派该投资方指定的人士作为董事会观察员，使得各全资、控股子公司的董事会构成与公司保持一致或者至少包括全部投资方董事，并要求修改公司的各全资、控股子公司的章程以增加与本协议及《公司章程》一致的重大事项否决权事项。</p> <p>在投资方持有公司股权期间，公司及其全资或控股子公司的重大事项需经经天纬地、昆仲元昕、华盖天投提名的董事事先书面同意。重大事项主要包括：（1）终止或改变公司的主要业务或变更公司名称；（2）员工期权发放的年度计划、对单个人重大期权授予；（3）任免公司董事长及财务负责人，公司管理层的薪酬和奖励计划及其变更；（4）任何关联交易、重大借款或融资、重要对外投资、转让或处分知识产权；（5）公司的任何上市（包括 IPO、借壳上市等）计划、方案，公司的年度预算和决算及公司的商业计划，（6）决定公司财务负责人的任命和聘用，对公司的财务制度或会计政策作出变更；聘请或变更公司的审计师；（7）预算之外的重大财务开支、购买或处置公司重要资产、进行证券或金融产品投资、签署重要协议等事项。</p> <p>此外，董事会就未授予及未行权的与预留激励股权所对应的部分资本公积金、盈余公积金、未分配利润（如有）应作为将来对员工奖励的奖金进行发放作出决议，须经经天纬地、昆仲元昕、华盖天投董事的同意。</p>	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力

序号	股东特殊权利	条款主要内容	保留/变更/终止情况	未来恢复安排
6	新增注册资本的优先认缴权	在公司合格首次公开发行前，如公司计划新增注册资本，投资方有权（但没有义务）根据在新增注册资本前的持股比例优先认缴相应比例的新增资本。	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力
7	优先购买权	在公司合格首次公开发行或公司清算前，若创始股东和员工持股平台、准信及燕泰众裕（“转让方”）拟向任何人（“受让方”）直接或间接出售或以其他方式处置其持有的全部或部分公司股权，投资方和/或其关联方有优先购买权。	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力
8	共同出售权	如果任何投资方（“共售权股东”）未就转让方拟转让的公司股权行使其优先购买权，则该共售权股东有权（但没有义务）按照受让方提出的相同的价格和条款条件，与转让方一同向受让方转让其持有的公司股权。	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力
9	股权转让的其他规定	公司未完成合格首次公开发行的情况下，除根据《股东协议》的约定行使回购权、优先清算权外，小米创投不得将其持有的公司股权转让给任何第三方；但事先取得创始股东书面同意或受让方为小米创投关联方的除外；但前述情形中“事先取得创始股东书面同意”而转让给第三方的，仍受《股东协议》关于优先购买权的约束。	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力
10	优先清算权	如公司发生法定清算事由或清算事件时，对于公司的可分配清算财产按照各轮投资方的优先顺位前后进行优先分配。	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力
11	反稀释	交割日后，如公司以低于任一投资方每单位认购价格进行增资扩股，亦即认缴新增注册资本的股东认缴公司新增注册资本的价格低于该投资方投资于公司时的每单位认购价格，则该投资方获得的公司权益应根据《股东协议》约定的价格进行调整。	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力
12	优先分配利润的权利	交割日后，如股东会一致决定进行利润分配，公司和除投资方外的公司其它股东应采取一切必要的行动以确保投资方就其届时持有的每 1 元公司注册资本优先于除投资方外的公司其它股东获得以下两者孰高（“优先分配金额”）：（1）每年获得该投资方每单位认购价格的 10%，和（2）公司全体股东按持股比例进行利润分配的情况下每 1 元公司注册资本应分得的利润。若投资方获得前述优先分配金额后还有剩余可分配利润，则除投资方以外的公司股东按届时相对持股比例分配剩余可分配利润。	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力
13	知情权	只要投资方在公司中持有股权，公司应当，并且创始股东应当促使公司，向投资方交付与公司及其关联方相关的审计报告、财务报表等文件。	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失

序号	股东特殊权利	条款主要内容	保留/变更/终止情况	未来恢复安排
				败时恢复效力
14	一致行动权	在公司完成合格 IPO 之前，如果第三方拟购买公司的全部或 50% 以上（不含本数）股权或全部或实质性全部的资产或业务（统称为“整体出售”），且该等整体出售交易符合《股东协议》约定的条件，则其他股东应同意按照相同的条款和条件出售或转让其持有的全部或部分公司股权，或支持公司出售其全部或实质性全部的资产或业务。	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力
15	公司财务官以及财务会计制度	华盖天投可向公司推荐财务负责人（CFO），董事会可以（但无义务）依据华盖天投的提名聘用财务负责人。公司财务报告/报表应为覆盖公司及其子公司的合并报表，并应包括资产负债表、损益表、现金流量表。对公司财务报告的审计应根据中国会计准则，由经昆仲元昕、经天纬地及华盖天投及创始股东共同认可的合格会计师事务所进行。	已终止	公司撤回挂牌申请材料或挂牌失败时恢复效力

2、说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 对赌等特殊投资条款”的要求、是否存在应当予以清理的情形，是否已履行公司内部审议程序、挂牌后的可执行性，对相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响等

(1) 现行有效的特殊投资条款不存在《1 号指引》“1-8 对赌等特殊投资条款”规定应当清理的情形，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 对赌等特殊投资条款”的要求。具体如下：

①不存在公司作为特殊投资条款的义务或责任承担主体的情形

根据相关股东签署的《补充协议一》，公司控股股东姜燕北为特殊投资条款的责任承担主体，公司不再作为特殊投资条款的义务或责任承担主体。公司作为回购义务主体的条款自公司股改基准日（2022 年 10 月 31 日）起自动终止并视为自始无效。

②不存在限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象的情形

根据相关股东签署的《补充协议二》，泰来科技已终止股东特殊权利相关条款，不存在限制公司未来股票发行融资价格或发行对象的条款。

③不存在强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派的条款

根据《补充协议（二）》，泰来科技已终止股东特殊权利相关条款，不存在强制要求公司进行权益分派或不能进行权益分派的条款。

④不存在公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方的条款

根据《补充协议（二）》，泰来科技已终止股东特殊权利相关条款，不存在公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方的情形。

⑤不存在相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权的条款

根据《补充协议（二）》，泰来科技已终止股东特殊权利相关条款，不存在相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公

司经营决策享有一票否决权的条款。

⑥不存在不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款

根据《补充协议（二）》，泰来科技已终止股东特殊权利相关条款，不存在不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款。

⑦不存在触发条件与公司市值挂钩的约定

根据《补充协议（二）》，泰来科技已终止股东特殊权利相关条款，不存在触发条件与公司市值挂钩的约定的情形。

⑧目前尚未解除的特殊投资条款的义务主体为公司控股股东、实际控制人及其控制的员工持股平台，不会对公司持续经营能力产生严重影响，不存在损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

（2）公司历次股权变动中，公司及/或控股股东、实际控制人姜燕北与其他股东签署增资协议、股权转让协议、股东协议以及对股东协议进行修订等均履行了公司内部审议程序，符合《公司法》及《公司章程》的相关规定。

（3）公司现行有效的特殊投资条款不存在违反全国股转系统相关法律、法规及业务规则的规定的情况。若触发特殊投资条款，主要责任主体为实际控制人姜燕北，其具备相应的履约能力（具体分析详见下文“（二）结合回购义务主体的资产情况（包括分红等可得收益）、关于回购价格的约定、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，说明相关义务主体的履约能力，以及对公司控制权稳定性的影响。”），特殊投资条款的执行不会对公司的财务状况、持续经营及公司控制权的稳定性造成重大不利影响，在挂牌后具有可执行性。

（4）实际控制人姜燕北作为回购义务人具备履约能力，不存在严重影响其履行回购义务的不利因素。公司主要股东已承诺将在确保实际控制人地位不变的前提下主张回购权，因此实际控制人姜燕北如履行回购义务，不会对公司控制权稳定性产生重大不利影响，不会对其任职资格及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

综上，公司现行有效的特殊投资条款不存在《1号指引》“1-8对赌等特殊投

资条款”规定应当清理的情形，符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-3对赌等特殊投资条款”的要求；该等条款的签署及修订等均履行了公司内部审议程序，在挂牌后具有可执行性，不会对实际控制人姜燕北的任职资格及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

**（二）结合回购义务主体的资产情况（包括分红等可得收益）、关于回购价格的约定、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，说明相关义务主体的履约能力，以及对公司控制权稳定性的影响。**

### **1、回购义务主体的资产情况**

若触发特殊投资条款，主要责任主体为实际控制人姜燕北。其主要资产情况如下：

#### **（1）个人财产情况**

姜燕北在境内拥有一套住宅，坐落于北京市朝阳区。根据姜燕北的个人信用报告，并经中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）等公开信息网站查询，姜燕北当前不存在逾期未偿还贷款。

#### **（2）实际控制人股权价值**

公司最近一次外部融资（2020年11月）的投后估值为138,000万元，公司截至2023年9月30日的净资产为15,537.46万元。鉴于公司报告期内业绩稳步增长，且已制定合理的资本市场运作计划。在不考虑其他突发情况的前提下，可以合理预计公司估值接近或高于138,000万元。截至本问询函回复出具日，姜燕北直接及间接持有公司27.5748%的股份，其持有的股权价值预估为38,053.22万元。

#### **（3）实际控制人承诺**

实际控制人姜燕北已出具承诺函，承诺：“实际控制人姜燕北截至本函出具之日的资信状况良好，且其名下的股权、不动产等资产的权利权属、价值等未发生不利变化，预计可以通过资产处置变现和现金分红等多种方式进行现金筹措，具备履行前述回购义务的能力。”

## 2、关于回购价格的约定

### (1) D1 轮投资者的股权回购价格

在公司截至 2025 年 12 月 31 日仍未完成合格首次公开发行等原因下，对于 D1 轮投资方主张行使回购权的股权的回购价格以相当于下列两种计算方式所得金额中孰高者计算：(i) 相当于 D1 轮增资对价金额、前述金额按照年投资回报率 10%（复利）计算的投资收益以及 D1 轮投资方主张行使回购权的股权（注册资本）所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利（如有）之和，前述投资收益的计算期间为自交割日起至 D1 轮投资方收到全部回购价款之日的期间（如存在分期付款的则分期计算）、其中不满一年的相应期间按照该等期间的天数占 365 天比例计算；或 (ii) 届时 D1 轮投资方所持公司 D1 轮投资方股权比例所对应的公司净资产金额（简称“净资产额”），作为前述净资产额计算基数的公司届时净资产总额应由具有证券从业资格的中国审计机构以上述回购通知所载出具日期的上一个自然月的最后一日作为审计基准日，对截至审计基准日的公司净资产情况进行审计确认。

在公司出现重大违规行为或重大诚信问题、公司未经其股东会批准而实质性调整公司的主营业务、公司无法正常经营等其他原因下，D1 轮投资方主张行使回购权的股权的回购价格以相当于下列两种计算方式所得金额中孰高者计算：(i) 相当于 D1 轮增资对价金额、前述金额按照年投资回报率 25%（单利）计算的投资收益以及 D1 轮投资方主张行使回购权的股权（注册资本）所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利（如有）之和，前述投资收益的计算期间为自交割日起至 D1 轮投资方收到全部回购价款之日的期间（如存在分期付款的则分期计算）、其中不满一年的相应期间按照该等期间的天数占 365 天比例计算；或(ii) 届时 D1 轮投资方所持公司 D1 轮投资方股权比例所对应的净资产额，作为前述净资产额计算基数的公司届时净资产总额应由具有证券从业资格的中国审计机构以上述回购通知所载出具日期的上一个自然月的最后一日作为审计基准日，对截至审计基准日的公司净资产情况进行审计确认。

### (2) C 轮投资方的股权回购价格

C 轮投资方主张行使回购权的股权的回购价格（简称“C 轮回购价格”）以

相当于下列两种计算方式所得金额中孰高者计算：(i) 相当于 C 轮增资款金额、前述金额按照年投资回报率 10%（复利）计算的投资收益以及 C 轮投资方主张行使回购权的股权（注册资本）所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利（如有）之和，前述投资收益的计算期间为自交割日起至该 C 轮投资方收到全部回购价款之日的期间（如存在分期付款的则分期计算）、其中不满一年的相应期间按照该等期间的天数占 365 天比例计算；或 (ii) 届时 C 轮投资方所持公司 C 轮投资方股权比例所对应的公司净资产金额（简称“净资产额”），作为前述净资产额计算基数的公司届时净资产总额应由具有证券从业资格的中国审计机构以上述回购通知所载出具日期的上一个自然月的最后一日作为审计基准日，对截至审计基准日的公司净资产情况进行审计确认。

### (3) B 轮投资方的股权回购价格

B 轮投资方的回购价格为，每 1 元人民币公司注册资本对应的回购价格应为以下两者孰高：(i) 该 B 轮投资方和创始股东共同认可的评估机构确定的公平市场价值，和 (ii) 按照以下公式进行计算所得的金额：

$$P=M \times (1+R)^{T+D}$$

其中：

P 为回购价格，

M 为 B 轮每单位认购价格，

R 在公司未在 2025 年 12 月 31 日完成合格首次公开发行、公司提交首次公开发行申请后，该申请被有关证券监管机关或证券交易所否决，或公司委任的合格会计师不能出具无保留意见审计报告，致使公司无法完成上市的情况下为 10%；在公司和/或创始股东严重违反 B 轮增资协议、《股东协议》或《公司章程》，公司实际控制权发生变化、公司和/或创始股东存在违法行为且未能在约定事件内改正、公司不能继续从事主营业务或任何其他投资方要求公司或创始股东回购股权的情况下为 25%，在任何其他投资方要求公司或创始股东回购股权情况下与其他获赎回股东的实际赎回利率相同（多个股东要求赎回的，为最高者），T 为自 B 轮交易完成日至该 B 轮投资方获得全部回购价款之日的自然天数除以 365，D 为该被要求回购的一（1）元人民币公司注册资本所对应的股东会已经宣布但

尚未支付的股息或红利（如有）。

或者

公司应当对之前历年未分配的利润立即进行分配，该次分配之后每年公司均应当将当年可分配利润全额分配，在各次分配中创始股东对利润分配的收益权应当无偿转让给该 B 轮投资方，公司应当将创始股东应分得的利润直接分配给该 B 轮投资方，以履行创始股东向该 B 轮投资方支付购买价款的义务。该 B 轮投资方应在满足下述条件时将其要求回购的公司权益以名义价格或中国法律允许的最低价格转让给创始股东或其指定的第三方：该 B 轮投资方收到的利润分配金额等同于按上述（A）公式计算的回购价款扣除最低转让价格。如采取（B）方式给该 B 轮投资方造成比采取（A）方式更高的税务负担，则公司和创始股东应连带补偿该 B 轮投资方，以使该 B 轮投资方的税务负担不超过（A）方式所导致的税务负担水平。

该 B 轮投资方可以综合考虑届时适用法律的规定以及公司具体情况，决定采取上述（A）方式或（B）方式要求公司和/或创始股东履行回购义务。

#### （4）A 轮投资方的股权回购价格

（A）A 轮投资方权益，每 1 元人民币公司注册资本对应的回购价格应为以下两者孰高：（i）该 A 轮投资方认可的评估机构确定的公平市场价值，和（ii）按照以下公式进行计算所得的金额：

$$P=M \times (1+R \times T) +D$$

其中：

P 为回购价格，

M 为 A 轮每单位认购价格（定义见第 2.7（ii）条），

R 为 10%，

T 为自 A 轮增资完成日至该 A 投资方获得全部回购价款之日的自然天数除以 365，

D 为该被要求回购的一（1）元人民币公司注册资本所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利（如有）。

或者

(B) 公司应当对之前历年未分配的利润立即进行分配，该次分配之后每年公司均应当将当年可分配利润全额分配，在各次分配中创始股东对利润分配的收益权应当无偿转让给该 A 轮投资方，公司应当将创始股东应分得的利润直接分配给该 A 轮投资方，以履行创始股东向该 A 轮投资方支付购买价款的义务。该 A 轮投资方应在满足下述条件时将其要求回购的公司权益以最低转让价格转让给创始股东或其指定的第三方：该 A 轮投资方收到的利润分配金额等同于按上述 (A) 公式计算的回购价款扣除最低转让价格。如采取 (B) 方式给该 A 轮投资方造成比采取 (A) 方式更高的税务负担，则公司和创始股东应连带补偿该 A 轮投资方，以使该 A 轮投资方的税务负担不超过 (A) 方式所导致的税务负担水平。

为避免疑义，该 A 轮投资方可以综合考虑届时适用法律的规定以及公司具体情况，决定采取上述 (A) 方式或 (B) 方式要求公司和/或创始股东履行回购义务。

#### (5) 纳远明志的股权回购价格

(A) 如公司未在 2025 年 12 月 31 日完成合格首次公开发行或公司实际控制人发生变化，纳远明志的回购价格为：每 1 元人民币公司注册资本对应的回购价格为纳远明志每单位认购价格的 200% 加上该被要求回购的一 (1) 元人民币公司注册资本所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利 (如有)；对于因上述第 (c) 至 (f) 种情况触发回购的情况，每 1 元人民币公司注册资本对应的回购价格应按照以下公式进行：

$$P=M \times (1+R \times T)+D$$

其中：

P 为回购价格，

M 为纳远明志每单位认购价格，

R 在公司或纳远明志增资协议中定义的“现有股东”在纳远明志增资协议中所做的陈述和保证有严重虚假或欺诈行为，公司或创始股东违反纳远明志增资

协议、《股东协议》和/或《公司章程》或有违法行为未能及时改正，或公司不能从事主营业务的情况下为 10%，在任何其他投资方要求公司或创始股东回购股权的情况下与其他获赎回股东的实际赎回利率相同（多个股东要求赎回的，为最高者），T 为自纳远明志增资完成日至纳远明志获得全部回购价款之日的自然天数除以 365，D 为该被要求回购的一（1）元人民币公司注册资本所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利（如有）。

（6）瀚辰乐玩的股权回购价格

（A）对于因如公司未在 2025 年 12 月 31 日完成合格首次公开发行触发回购的情况，每 1 元人民币公司注册资本对应的回购价格为致璞科技每单位认购价格的 200%加上该被要求回购的一（1）元人民币公司注册资本所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利（如有）；对于因其他情况触发回购的情况，每 1 元人民币公司注册资本对应的回购价格应按照以下公式进行：

$$P=M \times (1+R \times T) +D$$

其中：

P 为回购价格 M 为致璞科技每单位认购价格（定义见第 2.7（ii）条），R 在上述第（b）至（d）种情况下为 10%，在上述第（e）种情况下与其他获赎回股东的实际赎回利率相同（多个股东要求赎回的，为最高者），T 为自致璞科技增资完成日至致璞科技获得全部回购价款之日的自然天数除以 365，D 为该被要求回购的一（1）元人民币公司注册资本所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利（如有）。

或者

（B）公司应当对之前历年未分配的利润立即进行分配，该次分配之后每年公司均应当将当年可分配利润全额分配，在各次分配中创始股东对利润分配的收益权应当无偿转让给致璞科技，公司应当将创始股东应分得的利润直接分配给致璞科技，以履行创始股东向致璞科技支付购买价款的义务。致璞科技应在满足下述条件时将其要求回购的公司权益以最低转让价格转让给创始股东或其指定的第三方：致璞科技收到的利润分配金额等同于按上述（A）公式计算的回购价款扣除最低转让价格。如采取（B）方式给致璞科技造成比采取（A）方式更高的

税务负担，则公司和创始股东应连带补偿致璞科技，以使致璞科技的税务负担不超过（A）方式所导致的税务负担水平。

致璞科技可以综合考虑届时适用法律的规定以及公司具体情况，决定采取上述（A）方式或（B）方式要求公司和/或创始股东履行回购义务。

#### （7）盛铭管理的股权回购价格

（A）对于因公司未在 2025 年 12 月 31 日完成合格首次公开发行触发回购的情况，每 1 元人民币公司注册资本对应的回购价格为盛铭管理持有的 Pre-A 轮投资方股权的每单位认购价格的 200% 加上该被要求回购的一（1）元人民币公司注册资本所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利（如有）；对于因其他原因触发回购的情况，每 1 元人民币公司注册资本对应的回购价格应按照以下公式进行：

$$P=M \times (1+R \times T) +D$$

其中：

P 为回购价格，

M 为盛铭管理持有的 Pre-A 轮投资方股权的每单位认购价格（定义见第 2.7（ii）条），R 在上述第（b）至（d）种情况下为 10%，在上述第（e）种情况下与其他获赎回股东的实际赎回利率相同（多个股东要求赎回的，为最高者），

T 为自盛铭管理增资完成日至盛铭管理获得全部回购价款之日的自然天数除以 365，D 为该被要求回购的一（1）元人民币公司注册资本所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利（如有）。

或者

（B）公司应当对之前历年未分配的利润立即进行分配，该次分配之后每年公司均应当将当年可分配利润全额分配，在各次分配中创始股东对利润分配的收益权应当无偿转让给盛铭管理，公司应当将创始股东应分得的利润直接分配给盛铭管理，以履行创始股东向盛铭管理支付购买价款的义务。盛铭管理应在满足下述条件时将其要求回购的公司权益以最低转让价格转让给创始股东或其指定的第三方：盛铭管理收到的利润分配金额等同于按上述（A）公式计算的回购价款

扣除最低转让价格。如采取（B）方式给盛铭管理造成比采取（A）方式更高的税务负担，则公司和创始人应连带补偿盛铭管理，以使盛铭管理的税务负担不超过（A）方式所导致的税务负担水平。

盛铭管理可以综合考虑届时适用法律的规定以及公司具体情况，决定采取上述（A）方式或（B）方式要求公司和/或创始人履行回购义务。

#### （8）志墨思的股权回购价格

志墨思的股权回购价格为：（A）每 1 元人民币公司注册资本对应的回购价格为志墨思每单位认购价格的 200% 加上该被要求回购的一（1）元人民币公司注册资本所对应的股东会已经宣布但尚未支付的股息或红利（如有）。

或者

（B）公司应当对之前历年未分配的利润立即进行分配，该次分配之后每年公司均应当将当年可分配利润全额分配，在各次分配中创始人对利润分配的收益权应当无偿转让给志墨思，公司应当将创始人应分得的利润直接分配给志墨思，以履行创始人向志墨思支付购买价款的义务。志墨思应在满足下述条件时将其要求回购的公司权益以最低转让价格转让给创始人或其指定的第三方：志墨思收到的利润分配金额等同于按上述（A）公式计算的回购价款扣除最低转让价格。如采取（B）方式给志墨思造成比采取（A）方式更高的税务负担，则公司和创始人应连带补偿志墨思，以使志墨思的税务负担不超过（A）方式所导致的税务负担水平。

志墨思可以综合考虑届时适用法律的规定以及公司具体情况，决定采取上述（A）方式或（B）方式要求公司和/或创始人履行回购义务。

### 3、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额

根据《股东协议》、《补充协议（一）》及《补充协议（二）》的相关约定，尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额测算如下：

所持注册资本的股东地位及权利	股东	回购金额 A <sup>1</sup> （万元）	回购金额 B <sup>2</sup> （万元）
----------------	----	--------------------------	--------------------------

<sup>1</sup> 如因公司未在 2025 年 12 月 31 日完成合格首次公开发行或公司实际控制人发生变化触发回购

<sup>2</sup> 如因其他原因触发回购

所持注册资本的股东地位及权利	股东	回购金额 A <sup>1</sup> (万元)	回购金额 B <sup>2</sup> (万元)
天使投资方	志墨思	985.63	985.63
Pre-A 轮投资方	盛铭管理	846.17	743.13
	纳远明志	1,600.00	1,386.74
	瀚辰乐玩	800.00	693.37
A 轮投资方	翊翎互联	2,522.05	2,522.05
	尚势成长	2,522.05	2,522.05
	金仕达	1,472.58	1,472.58
	盛铭管理	928.60	928.60
B 轮投资方	昆仲元昕	539.54	714.05
		3,469.18	4,591.23
	经天纬地	117.33	155.28
		2,557.88	3,385.20
	金仕达	195.89	259.25
C 轮投资方	华盖天投	11,703.09	11,703.09
	重庆檬馥	5,015.61	5,015.61
		-	337.77
	智度翊翎	-	270.22
	尚势成长	-	75.67
	昆仲元昕	-	192.07
	经天纬地	-	320.12
D1 轮投资方	昆仲元昕	2,634.17	3,442.47
	小米创投	5,268.34	6,884.93
合计		<b>43,178.11</b>	<b>48,601.11</b>

注：投资天数系截至 2023 年 9 月 30 日。

#### 4、相关义务主体的履约能力以及对公司控制权稳定性的影响

若触发特殊投资条款，主要责任主体为实际控制人姜燕北。一方面，公司实际控制人姜燕北可以在市场找寻其他投资者，另一方面，姜燕北及其家庭成员多年以来通过工资薪酬、投资等方式，积累了一定规模的资产，具备相应的资金实力，同时可以通过不动产抵押贷款等方式以筹措回购资金予以支付。

由于实际控制人姜燕北系特殊投资条款项下的主要责任主体，公司主要股东盛铭管理、纳远明志、瀚辰乐玩、翊翎互联、尚势成长、金仕达、昆仲元昕、经天纬地、华盖天投、重庆檬馥、智度翊翎均已出具承诺，如触发《股东协议》、《补充协议（一）》及《补充协议（二）》约定的回购条件，将在确保实际控制人地位不变的前提下主张回购权。

综上，特殊投资条款项下的主要责任主体系实际控制人姜燕北，其具备履约能力，触发特殊投资条款不会对公司控制权稳定性产生重大不利影响，符合《1号指引》的规定。

**（三）根据回购条款触发的时间、条件、公司既有业绩、成长空间、公司下一步资本运作计划等，分析特殊投资条款触发的可能性。**

根据《股东协议》，回购条款触发的时间、条件如下：

序号	触发的时间、条件	截至本问询函回复出具日是否触发
1	公司截至 2025 年 12 月 31 日仍未完成合格首次公开发行	否
2	公司截至 2025 年 12 月 31 日仍未完成合格 IPO 且该 C 轮投资方届时已就对外转让其所持全部公司股权事宜实际取得的有效要约所确定的对价总额与其截至 2023 年 12 月 31 日累计自公司实际分配取得的利润和/或其他合法收入金额(包括转让公司股权所获价款)之和低于该 C 轮投资方自身 C 轮投资款金额的 150%	否
3	公司未能在每一财务年度结束后的 8 个月内向 D1 轮投资方提交经审计的年度合并财务报表	否
4	公司出现重大违规行为或重大诚信问题(包括但不限于转移和隐匿公司资产、存在帐外资金等)	否
5	创始股东存在重大诚信问题或因其故意而造成公司重大经济损失	否
6	公司未经其股东会批准而实质性调整公司的主营业务	否
7	公司丧失或者无法续展其主营业务不可或缺的业务资质或批准；和/或公司的主营业务无法继续开展、被禁止或受到重大限制	否
8	未经投资方同意，公司实际控制权或实际控制人发生变更	否
9	公司或实际控制人涉嫌重大违规或犯罪导致公司无法正常经营	否
10	公司和/或实际控制人严重违反交易文件，包括但不限于违反全职服务及不竞争义务、擅自转让公司股份等，且经通知纠正之日起 30 日内未能纠正的	否
11	本协议各方之外的第三方以公司的通讯录产品侵犯其知识产权、商业秘密、隐私权或个人信息(权)，或以创始股东违反竞业禁止协议为由，对公司和/或创始股东提起诉讼或仲裁，且由此产生的生效判决或裁决或调解书或和解协议导致：(1) 公司无法继续从事安卓系统智能终端(包括手机、平板电脑等)通讯录增值服务业务；(2) 创始股东无法继续为公司提供服务；或(3) 公司对第三方实际承担赔偿责任且对公司经营造成重大不利影响	否
12	创始股东严重违反 C 轮投资协议项下第 4.3 条、4.4 条的承诺事项(即创始股东不得从事同业竞争业务)	否
13	公司提交首次公开发行申请后，该申请被有关证券监管机关或证券交易所否决，或公司委任的合资格会计师不能出具无保留	否

序号	触发的时间、条件	截至本问询函回复出具日是否触发
	意见审计报告，致使公司无法完成上市	
14	公司或创始股东的在增资协议中所做的陈述和保证有严重虚假或欺诈行为	否
15	公司和/或创始股东严重违反增资协议、《股东协议》或《公司章程》（包括但不限于违反全职服务及不竞争义务、擅自转让公司股份、陈述与保证失实、承诺事项未能完成、公司管理层出现重大个人诚信问题（如公司出现 B 轮投资方不知情的账外现金销售收入、由于管理层的故意而造成的重大的内部控制漏洞等）	否
16	公司的全部或核心资产被出售	否
17	公司和/或创始股东存在违法行为，且经投资方书面通知后三十（30）日内未能改正	否
18	任何其他投资方要求公司或创始股东回购股权	否

公司 2021 年度及 2022 年度资产总额分别为 24,834.83 万元、19,210.06 万元，营业收入分别为 25,682.49 万元、18,978.14 万元，净利润分别为-5,279.82 万元、1,879.02 万元，公司业绩稳步增长，资产和营收的规模优势奠定了在行业稳步发展的基础；同时，体量优势可以有效地吸引更多投资者关注与参与，有利于公司未来的融资与进一步发展；公司近年经营稳健，在新三板挂牌后，可视自身经营情况，选择继续在新三板融资或其他资本运作方案。

根据公司的资本运作计划，公司拟于 2023 年至 2024 年完成新三板挂牌，并于 2025 年完成在北交所发行并上市，截至本问询函回复出具日，公司前述规划正常实施，未出现逾期或异常的情况。

通信服务随着技术的变更与升级，逐步由单一文本在向能承载更多信息能力的富媒体模式演进，同时随着用户习惯的迁移，用户与用户之间的沟通逐步转入移动互联网衍生的超级 APP 中，当前传统通信主要由企业相关服务构成。企业短信在部分场景下代替前端业务人员及客户服务人员，成为了企业与用户之间重要的沟通、认证渠道。由此，移动信息行业迎来新的发展商机，移动信息服务行业的需求也将进一步扩大，行业运行整体向好，公司成长空间较大。

综上，截至本问询函回复出具日，不存在特殊投资条款被触发的情况；公司报告期内业绩稳步增长，成长空间较大，公司下一步资本运作计划按期实施，特殊投资条款触发的可能性较小。

**（四）已解除条款是否附有效力恢复条件约定，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定。**

根据《补充协议（二）》，如果公司向全国股转系统撤回挂牌申请材料或申请挂牌失败，或者在挂牌后申请摘牌的，该协议第 1.1 至 1.5 条约定终止的条款自挂牌材料撤回之日、挂牌失败之日或获准摘牌之日起全部恢复效力。即除控股股东及实际控制人姜燕北为责任承担主体的股权回购安排、限制控股股东及实际控制人姜燕北及其控制的员工持股平台处置股权的权利继续保留外，其他特殊投资条款均已于公司向全国股转公司递交挂牌申请之日起终止。除非公司挂牌材料撤回、挂牌失败或摘牌，前述已终止的特殊投资条款不存在恢复效力的情况，其中，公司作为回购主体的条款自始无效且不可恢复效力。前述已终止条款的效力恢复安排详见上文“（一）补充披露现行有效的特殊投资条款的具体内容，说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 对赌等特殊投资条款”的要求、是否存在应当予以清理的情形，是否已履行公司内部审议程序、挂牌后的可执行性，对相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响等。”之“1、补充披露现行有效的特殊投资条款的具体内容”。

该等约定不存在《1 号指引》“1-8 对赌等特殊投资条款”规定应当清理的情形，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，详见上文“（一）补充披露现行有效的特殊投资条款的具体内容，说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 对赌等特殊投资条款”的要求、是否存在应当予以清理的情形，是否已履行公司内部审议程序、挂牌后的可执行性，对相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响等。”之“2、说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 对赌等特殊投资条款”的要求、是否存在应当予以清理的情形，是否已履行公司内部审议程序、挂牌后的可执行性，对相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响等”。

综上，已终止的部分特殊投资条款附有效力恢复条件约定，已终止及尚未履行完毕的特殊投资条款、已终止条款的效力恢复安排的具体内容均符合《1 号指引》的规定。前述条款在履行或解除过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生重大不利影响。

(五) 请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 对赌等特殊投资条款”的要求对下列事项进行核查并发表明确意见：(1) 公司现行有效特殊投资条款是否符合要求；(2) 报告期内已履行完毕或终止的对赌等特殊投资条款履行或解除情况、履行或解除过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响；(3) 特殊投资条款是否可能影响公司控制权的稳定性，是否对公司持续经营能力产生重大不利影响。

### 1、公司现行有效特殊投资条款是否符合要求

如上文“(一) 补充披露现行有效的特殊投资条款的具体内容，说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 对赌等特殊投资条款”的要求、是否存在应当予以清理的情形，是否已履行公司内部审议程序、挂牌后的可执行性，对相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响等。”之“2、说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 对赌等特殊投资条款”的要求、是否存在应当予以清理的情形，是否已履行公司内部审议程序、挂牌后的可执行性，对相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响等”分析回复，主办券商及律师已对该事项进行了充分核查并发表了明确意见，主办券商所履行的核查程序详见本题“二、主办券商回复”之“(一) 核查程序”，所发表的明确意见详见本题“二、主办券商回复”之“(二) 核查意见”，律师的核查情况详见本题“三、律师回复”。

### 2、报告期内已履行完毕或终止的对赌等特殊投资条款履行或解除情况、履行或解除过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响

如上文“(四) 已解除条款是否附有效力恢复条件约定，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定。”分析回复，主办券商及律师已对该事项进行了充分核查并发表了明确意见，主办券商所履行的核查程序详见本题“二、主办券商回复”之“(一) 核查程序”，所发表的明确意见详见本题“二、主办券商回复”之“(二) 核查意见”，律师的核查情况详见本题“三、律师回复”。

### **3、特殊投资条款是否可能影响公司控制权的稳定性，是否对公司持续经营能力产生重大不利影响**

如上文“（一）补充披露现行有效的特殊投资条款的具体内容，说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-3对赌等特殊投资条款”的要求、是否存在应当予以清理的情形，是否已履行公司内部审议程序、挂牌后的可执行性，对相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响等。”之“2、说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-3对赌等特殊投资条款”的要求、是否存在应当予以清理的情形，是否已履行公司内部审议程序、挂牌后的可执行性，对相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响等”以及“（二）结合回购义务主体的资产情况（包括分红等可得收益）、关于回购价格的约定、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，说明相关义务主体的履约能力，以及对公司控制权稳定性的影响。”之“相关义务主体的履约能力以及对公司控制权稳定性的影响”分析回复，主办券商及律师已对该事项进行了充分核查并发表了明确意见，主办券商所履行的核查程序详见本题“二、主办券商回复”之“（一）核查程序”，所发表的明确意见详见本题“二、主办券商回复”之“（二）核查意见”，律师的核查情况详见本题“三、律师回复”。

## **二、主办券商回复**

### **（一）核查程序**

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅公司历史上签署的增资协议及股权/股份转让协议等文件；
- 2、查阅《股东协议》《补充协议一》及《补充协议二》；
- 3、取得相关股东出具的《关于股权回购的承诺函》；
- 4、对公司股东进行访谈，并取得《访谈记录》；
- 5、查阅姜燕北的房产证、银行存款情况等资产证明文件及其出具的《承诺函》；
- 6、核查了尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额的计算方法及计算过程。

## （二）核查意见

经核查，主办券商认为：

- 1、公司现行有效特殊投资条款符合《1号指引》的相关要求；
- 2、报告期内已履行完毕或终止的对赌等特殊投资条款在履行或解除过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形、不会对公司经营产生重大不利影响；
- 3、特殊投资条款不会对公司控制权稳定性以及公司持续经营能力产生重大不利影响。

## 三、律师回复

律师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见《北京德恒律师事务所关于北京泰迪未来科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书（一）》。

### 3. 关于业绩及持续经营能力。

根据公开转让说明书，2021 年、2022 年和 2023 年 1-3 月公司营业收入分别为 25,682.49 万元、18,978.14 万元和 3,911.78 万元，呈现下降趋势，归母扣非净利润分别为-5,191.72 万元、1,864.42 万元和 132.25 万元，2022 年度毛利率较 2021 年度提高了 7.35 个百分点。

请公司：（1）结合定价、销量、客户拓展、下游行业发展等详细说明 2022 年度收入大幅下滑的原因；公司业绩与行业趋势是否一致，与同行业可比公司业绩波动是否存在较大差异，如有，说明原因；（2）补充说明 2023 年 1-3 月较同期变动比例及原因，是否存在下滑，公司收入是否存在季节性特点，如有，请按季节补充披露报告期内收入情况，是否与同行业公司存在重大差异，并说明具体的原因及合理性；（3）结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、毛利率、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充分析披露公司业绩的稳定性，是否存在进一步下滑风险及应对措施；（4）剔除商誉减值影响说明报告期内利润变动情况及原因；量化说明如何加强费用管控、优化人员结构、降本提速；结合以上情况涉及的收入、成本、费用进一步说明 2021 年度亏损，2022 年度营业收入下滑但净利润大幅增长的原因及合理性；同时说明 2021 年第四季度及 12 月份收入确认及各期收入、成本、费用配比情况，是否存在跨期调整收入、成本及费用，进行利润调节的情形；（5）结合报告期内智能通讯服务中各细分业务毛利率情况及收入占比、分成结算与固定采购单价模式结算的具体差异等进一步补充说明该业务毛利率波动的原因；按照单价、销量、单位成本等变动情况量化分析智慧场景服务毛利率持续上涨的原因；补充披露可比公司证券代码，同时按照业务类别披露与可比公司毛利率差异情况及原因，公司毛利率变动趋势与可比公司存在差异的原因，毛利率是否符合行业特征；可比公司每日互动毛利率远高于公司的原因；（6）结合业务实质补充披露 2021 年计提资产减值损失的内容、经营性应收项目、经营性应付项目减少的情况及原因，进一步说明 2022 年经营活动产生的现金流量净额大幅下降为负数的原因，公司与上下游合作情况、信用期等是否发生变动，是否影响公司资金流动性，同时说明 2021 和 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异合理性；（7）补充披露智能通讯服务、智慧场景服

务及 SP 业务收入确认的具体依据，同时说明经客户确认的结算单及结算数据是否存在跨期情形，如何进行会计核算及其是否企业会计准则有关要求；SP 业务的具体内容，SP 自有业务与通道业务的差别，大幅减少该业务的原因，同时说明相关会计核算的准确性。

请主办券商及会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）对公司收入、利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见，是否存在跨期调整收入、成本及费用、减值损失等调节业绩指标申报的情况；（3）核查资产重组资金流水情况，公司与相关方是否存在异常资金往来，是否存在利益输送，是否存在损害公司利益的情形，并发表明确意见；（4）就公司收入大幅下滑对公司持续经营能力的影响发表明确意见。

**【回复说明】**

**一、公司说明**

（一）结合定价、销量、客户拓展、下游行业发展等详细说明 2022 年度收入大幅下滑的原因；公司业绩与行业趋势是否一致，与同行业可比公司业绩波动是否存在较大差异，如有，说明原因；

**1、结合定价、销量、客户拓展、下游行业发展等详细说明 2022 年度收入大幅下滑的原因**

报告期内，公司营业收入分别为 25,682.49 万元、18,978.14 万元和 3,911.78 万元，具体如下所示：

单位：万元

产品或业务	2023 年 1 月—3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能通讯服务	3,080.08	78.74%	14,098.10	74.29%	18,021.24	70.17%
智慧场景服务	816.88	20.88%	4,595.10	24.21%	4,196.48	16.34%
其他（SP）	14.82	0.38%	284.95	1.50%	3,464.77	13.49%
<b>合计</b>	<b>3,911.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>18,978.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,682.49</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，2022 年营业收入较 2021 年同比下降 6,704.35 万元，降幅为 26.10%，其中：2022 年智能通讯服务收入较 2021 年同比下降 3,923.14 万元，降幅 21.77%，主要系受宏观经济形势下滑影响，终端及其代理客户减少了智能通

讯服务的采购规模 2,662.61 万元所致；其他主要系公司 SP 业务，公司 2022 年战略调整，聚焦主业，缩减了该业务规模，使得收入下降 3,179.82 万元，降幅 91.78%。

#### （1）智能通讯服务

公司智慧通讯服务的客户包括快消品、电商、新零售、网服、金融、保险、汽车、旅游、教育等数十个行业和领域的头部企业。公司的定价系参考行业特征后成本加成模式。经统计，2022 年智能短信点击量为 21.07 亿次，较 2021 年下降 23.85%，与智能通讯服务收入下降幅度基本一致。

2021 年公司收入规模大于 5 万元的智能通讯服务客户 2021 年数量为 101 家，2022 年为 84 家，较 2021 年下降 17 家，主要系 2022 年全国移动短信业务量比上年略有增长，但受宏观经济影响消费市场走弱，间接影响了企业客户的推广预算，智能通讯行业需求有所下降。

#### （2）其他（SP 业务）

其他主要系公司 SP 业务，公司 2022 年战略调整，聚焦主业，缩减了该业务规模，公司的定价系参考行业特征后成本加成模式。

2021 年公司收入金额大于 5 万元 SP 业务客户 2021 年数量为 45 家，2022 年为 11 家，较 2021 年下降 34 家，主要系 SP 业务经济附加值较低，对于公司盈利能力贡献度较低，因此 2022 年战略调整，聚焦主业，缩减了该业务规模。截止至 2023 年 5 月，该业务已全面停止。

**2、公司业绩与行业趋势是否一致,与同行业可比公司业绩波动是否存在较大差异，如有，说明原因。**

报告期内同行业公司收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年一季度	2022 年度	2021 年度	2022 年较 2021 年变动
梦网科技 (002123.SZ)	103,523.86	415,744.16	317,524.94	30.93%
每日互动 (300766.SZ)	10,719.17	52,589.54	60,053.39	-12.43%
彩讯股份 (300634.SZ)	38,356.26	119,541.53	88,736.67	34.71%

挂牌公司	3,911.78	18,978.14	25,682.49	-26.10%
------	----------	-----------	-----------	---------

公司与同行业可比上市公司收入变动存在一定差异，其中：梦网科技营业收入 2022 年较 2021 年度同比有所增长，主要系梦网科技以云短信为基本盘，5G 富媒体消息、国际云通信等新动能增长，实现销售收入与业务规模的同步提升，由于梦网科技未披露单独营业收入明细，因此未能细分业务进行比较；每日互动营业收入 2022 年较 2021 年同比有所下降，其中互联网营销收入同比下降 35.81%，与拟挂牌公司收入变动趋势较为相似；彩讯股份营业收入 2022 年较 2021 年同比有所上涨，主要系由于 2022 年度信创邮箱业务在自主可控的背景下营收规模有所增长，5G 消息业务也随着中国移动 5G 应用的推广营收有所增加，与拟挂牌公司在业务模式上存在一定差异。

综上所述，公司 2022 年度收入大幅下滑的原因主要系收入结构变动影响，其中受宏观经济影响消费市场走弱，间接影响了企业客户的推广预算，使得智能通讯行业需求有所下降；SP 业务收入下降主要系公司 2022 年战略调整，聚焦主业，缩减了该业务规模所致。报告期，公司业绩与同行业可比上市公司每日互动趋势类似，与其他同行业可比上市公司的业务由于在业务模式上的不同而呈现一定差异。

（二）补充说明 2023 年 1-3 月较同期变动比例及原因，是否存在下滑，公司收入是否存在季节性特点，如有，请按季节补充披露报告期内收入情况，是否与同行业公司存在重大差异，并说明具体的原因及合理性

#### 1、2023 年 1-3 月较同期变动比例及原因

2023 年 1-3 月营业收入为 3,911.78 万元，较去年同比减少 624.60 万元，下降幅度为 13.77%，具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1 月-3 月	2022 年 1 月-3 月	变动比例
智能通讯服务	3,080.08	2,973.23	3.59%
智慧场景服务	816.88	1,449.51	-43.64%
其他	14.82	113.64	-86.96%
合计	3,911.78	4,536.38	-13.77%

由上表可知，2023 年 1-3 月营业收入较去年同期整体有所下降，其中，智慧

场景服务收入下降 43.64%，其他业务收入下降 86.96%。智慧场景服务收入下降主要是电商平台补贴力度较去年同期有所下降所致；其他业务主要是 SP 业务，由于 SP 业务经济附加值较低，对于公司盈利能力贡献度较低，因此 2022 年第一季度开始战略调整，聚焦主业，缩减了该业务规模。

## 2、公司收入存在季节性特点

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“4.其他事项”补充披露具体如下：

“

### (1) 收入季节性特征情况

报告期内，公司按照业务线各季度收入数据及占比如下所示：

单位：万元

年份	季度	智能通讯服务		智慧场景服务		其他	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2023 年	第一季度	3,080.08	/	816.88	/	14.82	/
2022 年	第一季度	2,973.23	21.09%	1,449.51	31.54%	113.64	39.88%
	第二季度	2,979.92	21.14%	1,099.17	23.92%	55.52	19.49%
	第三季度	4,354.57	30.89%	860.28	18.72%	48.51	17.03%
	第四季度	3,790.39	26.89%	1,186.14	25.81%	67.27	23.61%
	小计	14,098.10	100.00%	4,595.10	100.00%	284.95	100.00%
2021 年	第一季度	3,433.84	19.05%	382.78	9.12%	1,115.20	32.19%
	第二季度	4,875.12	27.05%	1,184.83	28.23%	811.99	23.44%
	第三季度	5,346.95	29.67%	601.14	14.32%	836.41	24.14%
	第四季度	4,365.33	24.22%	2,027.72	48.32%	701.17	20.24%
	小计	18,021.24	100.00%	4,196.48	100.00%	3,464.77	100.00%

从上表可以看出，公司的主营业务为智能通讯服务和智慧场景服务，其中智能通讯服务收入在第三季度占比为 30%左右，为年度最高收入季度，第一季度受春节假期等因素影响，短信业务量整体处于年度较低水平，往往为年度较低收入季度，而第三季度收入占比较高，主要受暑期影响，教育行业客户与公司营销推广合作规模有所提升；智慧场景服务收入第二季度及第四季度受 6.18、双十一、等电商大促影响，一般呈现较高的收入规模，第三季度电商活动一般

较少，第一季度收入有所波动，主要原因系受电商平台阶段性激励政策的调整所致。因此，公司各业务收入受电商节活动、电商平台激励政策以及下游客户营销策略等因素影响，存在一定的季节性波动。

报告期内，公司与同行业公司各季度收入数据如下：

单位：万元、%

年份	季度	本公司		梦网科技 (002123.SZ)		每日互动 (300766.SZ)		彩讯股份 (300634.SZ)	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2023年	第一季度	3,911.78	/	103,523.86	/	10,719.17	/	38,356.26	/
2022年	第一季度	4,536.38	23.90	69,279.79	16.66	15,985.26	30.40	26,901.95	22.50
	第二季度	4,134.61	21.79	96,912.94	23.31	12,276.03	23.34	31,724.18	26.54
	第三季度	5,263.35	27.73	81,970.07	19.72	10,565.43	20.09	29,098.94	24.34
	第四季度	5,043.80	26.58	167,581.36	40.31	13,762.82	26.17	31,816.46	26.62
	小计	18,978.14	100.00	415,744.16	100.00	52,589.54	100.00	119,541.53	100.00
2021年	第一季度	4,931.83	19.20	62,370.92	19.64	12,944.56	21.56	15,209.61	17.14
	第二季度	6,871.95	26.76	76,287.33	24.03	13,897.70	23.14	24,988.34	28.16
	第三季度	6,784.50	26.42	55,222.56	17.39	15,831.49	26.36	18,970.29	21.38
	第四季度	7,094.22	27.62	123,644.13	38.94	17,379.65	28.94	29,568.43	33.32
	小计	25,682.49	100.00	317,524.94	100.00	60,053.39	100.00	88,736.67	100.00

从上表可知，虽然公司智能通讯服务和智慧场景服务收入报告期内均呈现一定的季节性波动，但是从整体层面看，公司各季度收入较为平稳。2021年一、二、三、四季度营业收入占比较低，主要系受智慧场景服务尚处于前期发展阶段，收入规模呈现较低水平。同行业可比上市公司中，梦网科技及彩讯股份第一季度及第三季度受短信业务量季节性影响，呈现为年度较低水平；每日互动受其营销策略及客户结构影响，年度各期收入占比较为稳定，不存在明显的季节性变动。

综上所述，公司各业务收入受电商节活动、电商平台激励政策以及下游客户营销策略等因素影响，存在一定的季节性波动，但从整体层面看，公司各季度收入较为平稳，与同行业可比公司每日互动不存在重大差异，公司智慧通讯业务与梦网科技及彩讯股份均受短信业务量影响呈现不同的季节性波动，与各自

的业务实现模式相匹配。

”

(三) 结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、毛利率、利润和现金流量情况(包括同期可比数据及变动比例)等,补充分析披露公司业绩的稳定性,是否存在进一步下滑风险及应对措施。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(五)持续经营能力分析”中补充披露了相关分析,具体如下:

“

……报告期内的经营状况,在可预见的将来,有能力按照既定目标持续经营。公司业绩的稳定性分析如下:

1、行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力情况;

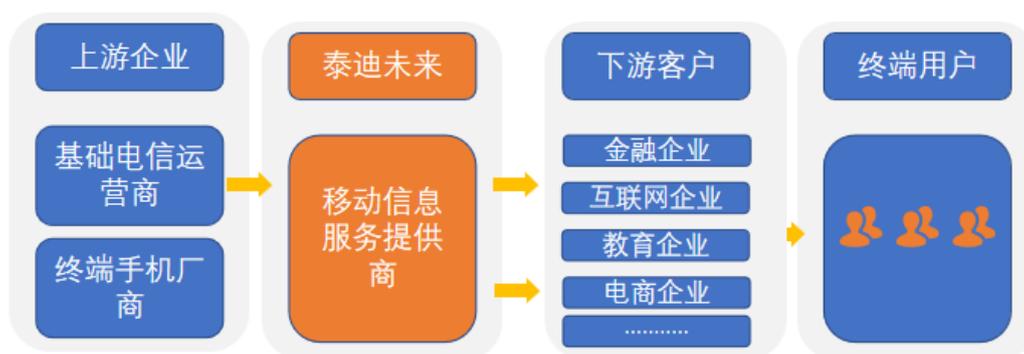
#### (1) 国家产业政策推动行业持续发展

由于软件和信息技术服务行业属于国家战略行业,因此我国对行业的可持续发展较为重视。近年来,国内利好政策频出,行业持续受益。2021年,工信部颁布的《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》指出,未来国家将重点推动骨干企业做大做强,支持软件和信息技术服务企业开展兼并重组和专业化、体系化整合,同时推动中小企业向专业化、特色化发展,支持中小型软件企业深耕特定行业、领域,在特定领域不断培育核心竞争力。同年,在《“十四五”信息通信行业发展规划》中,国家瞄准发展目标、聚焦问题短板,分别从新型数字基础设施、数字化发展、行业管理、安全保障以及跨地域跨行业统筹协调五个方面,提出了26项“十四五”期间通信行业发展和管理的重点方向。因此,未来几年,公司所处的云通信行业将持续获得国家产业政策的大力支持和鼓励,国家产业政策的颁布为行业的健康可持续性发展建立了良好的政策环境。

#### (2) 上下游行业相关产品价格波动风险

公司处于移动信息服务行业产业链的中端，作为移动信息技术服务提供商，主要依托智能手机等移动终端，通过自主搭建的智能云服务平台为手机厂商及客户提供包括智能短信、富媒体消息、陌电识别、即时通讯服务、号码助手、短信医生、智慧场景服务等相关的产品/服务。具体图示如下：

移动信息服务行业的上下游行业分布情况



公司上游产品或服务主要系支付给终端厂商的终端成本，终端成本占相关收入的比例较大，如若存在一定波动，且公司不能有效降低运营成本或及时将终端成本上涨的不利因素向下游客户传导，则会导致公司出现毛利率下降、业绩下滑的风险；公司下游客户主要面向终端用户，相关产品样式繁杂多样，应用领域广泛，上下游行业产品价格波动对公司业绩影响不大。

### (3) 营销策略

公司以北京总部为中心，在上海、深圳、杭州等地建立营销网络，面对全国市场开展销售和本地化售后服务。对于直销客户，通常由市场部根据获取的客户线索及时了解客户的业务场景及需求，由销售部制定相应的销售策略及方案，在内部评估方案的可行性后确定与客户的合作方式；对于代理商客户，通过整合代理商在当地周边的客户资源，按照客户的要求提供产品或服务，展开合作。

公司主要专注于智能通讯、智能场景业务。目前智能通讯业务主要开拓了中国电信中移互联网等运营商客户，建设银行、平安银行等银行客户，菜鸟、中通、顺丰等物流客户，以及部分金融、教育类的客户等。智能场景业务主要是进入新的电商平台，目前智能场景业务开拓了新的企业客户抖音。此外公司针对智能场景业务也开拓了新的手机厂商荣耀。预计整体经济形势的回暖及公

司新客户的开拓将为公司未来的业绩增长提供相应支撑。

#### (4) 公司核心竞争力

成立近十年来，公司凭借自身的技术优势和产品实力，为手机厂商和客户提供了优质的智能通讯和智慧场景支持服务，产品/服务的形式涵盖智能短信、富媒体消息、陌电识别、即时通讯服务、号码助手、短信医生、智慧场景服务等。强大的技术实力，持续创新的产品能力，以及对企业客户的充分理解，三者共同形成了公司独有的竞争优势。在细分行业内，与公司产品或业务模式相似的企业不多，公司具有较强的竞争力，市场地位突出。

公司已为国内百家企业提供产品/服务，客户类型覆盖快销品、电商、新零售、互联网运营、移动终端、金融、汽车、旅游、教育等数十个行业和领域。依托优异的产品和服务，公司获得了行业内众多客户的高度认可。

##### ①稳定的终端厂商合作优势

公司近年来陆续与华为、OPPO、vivo、小米、荣耀、联想、金立、魅族等国内Top10主流手机厂商均达成合作，为消息服务升级积累了良好的优势。作为终端厂商的主要合作伙伴，为了让消息服务快速推广，公司不断探索新消息产品服务模式，建立完善、便捷的行业使用场景。公司也在迅速扩大市场规模，积极跟踪企业端需求，并及时反馈给终端厂商，共同制定产品、技术和服务标准，共同挖掘潜在的市场商业机会。因此，基于以上原因，公司能够和终端厂商形成基于共赢的长期合作关系。

##### ②自主研发优势

公司培育了一支经验丰富、勇于创新的专业技术研发团队，公司不断深入拓展智能通讯领域，完善智能通讯服务平台，始终把技术创新和行业应用相融合摆在突出位置。公司是国家级高新技术企业、北京市“专精特新”“小巨人”企业、北京市瞪羚企业。截至目前，公司拥有已授权的发明专利26项，为公司的发展提供了有力保障。

##### ③客户运营服务优势

公司成立于2014年，成立之初就涉足智能短信、富媒体消息等产品领域。

截至目前，公司已为国内百家中大型企业提供大数据和场景服务，覆盖快销品、电商、新零售、互联网运营商、移动终端厂商、金融、汽车、旅游、教育等数十个行业，助力客户建设消息场景生态。依托强大的技术研发能力和服务能力，公司能够快速将客户需求进行转化升级，助力企业实现多渠道、多策略、多场景的高效消息服务。

## 2、期后订单情况、期后收入、毛利率、利润和现金流量情况

2023年4-9月份，公司在合作客户229家，产生收入金额合计为8,241.09万；期后收入、毛利率、利润和现金流量情况如下所示：

项目	2023年1-9月	2022年1-9月	变动
营业收入(万元)	12,157.63	13,934.34	-12.75%
毛利率	39.31%	44.05%	-4.74%
净利润(万元)	1,377.53	1,108.78	24.24%
经营活动产生的现金流量净额(万元)	5,451.11	-2,686.62	302.90%

2023年1-9月份，公司营业收入及毛利率受终端厂商技术服务收入下降影响，较去年同期有所下降。2023年1-9月份，公司净利润较去年同期有所增长主要原因，系去年同期公司尚处于减员增效开始年份，人力成本相对较高所致。2023年1-9月份公司经营活动产生的现金流量净额较去年同比增长，主要系由于公司前期应收账款的陆续收回所致。

## 3、业绩下滑风险及应对措施

报告期期后，公司下游客户需求良好，新签订单较为充足，公司拥有行业主流技术和较强的研发创新能力。报告期内，公司剔除商誉减值后，公司净利润水平稳步提升。虽然公司2023年1-9月收入较去年同比下降12.75%，但公司净利润较去年同比增长24.24%，经营活动现金流量较去年同比增长302.90%。因此，公司业绩的稳定性较好，进一步下滑的风险较小。

同时，为了应对业绩下滑对公司经营业绩的影响，公司应对措施具体如下：

### ①加强市场开拓，持续开发优质客户资源

公司自成立以来专注于为客户提供优质的移动信息服务，并基于智能通讯和智慧场景两大板块业务不断更新迭代相关技术和产品，拥有丰富技术经验，

能够满足不同客户的个性化需求，拥有良好的市场口碑。公司将持续为现有客户提供优质产品和服务，深挖潜在需求，不断巩固在下游客户中的地位。同时积极与新型终端厂商进行接洽，积极开拓直销客户，多渠道布局电商平台等多种方式开拓市场机会，持续开发优质客户资源。

### ②持续加大研发投入，丰富产品结构

公司自成立以来一直专注于智能通讯和智慧场景两大板块相关前沿技术的研发与创新工作，始终将技术研发能力作为核心竞争力之一。公司已经形成了“融合机器学习与正则规则的高效命名实体识别技术”、“结合规则引擎与深度学习的高精度语义意图识别技术”、“智能短文本解析分类分析技术”等12项核心技术，有效保证了公司服务的市场竞争力。未来公司将持续聚焦并加大研发投入，丰富产品结构，保持技术优势。

### ③人才战略与团队建设

为了应对行业竞争和未来的市场挑战，公司坚持“人才为本”的原则，全面加强人才队伍的建设。公司将与国内外知名高校和研究机构建立战略合作关系，引进和培养更多的技术翘楚和管理精英。同时，结合公司的长远发展，公司将建立更为完善的绩效考核和激励机制，确保公司的核心团队能长期稳定地为公司发展做出卓越贡献。

综上，未来公司经营业绩进一步下滑的风险较小，公司将通过积极开拓新客户，持续聚焦并加大研发投入，不断丰富产品结构，全面加强人才队伍的建设等多种方式应对经营业绩下滑的风险。

”

(四) 剔除商誉减值影响说明报告期内利润变动情况及原因；量化说明如何加强费用管控、优化人员结构、降本提速；结合以上情况涉及的收入、成本、费用进一步说明 2021 年度亏损，2022 年度营业收入下滑但净利润大幅增长的原因及合理性；同时说明 2021 年第四季度及 12 月份收入确认及各期收入、成本、费用配比情况，是否存在跨期调整收入、成本及费用，进行利润调节的情形

### 1、剔除商誉减值影响说明报告期内利润变动情况及原因

剔除商誉减值影响后，各报告期内利润变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
归属于母公司净利润	138.94	1,891.18	-5,250.18
非经常性损益	6.69	26.76	-58.46
归母扣非净利润	132.25	1,864.42	-5,191.72
商誉减值	0.00	9.80	4,006.51
剔除商誉减值后的归母扣非净利润	132.25	1,874.22	-1,185.20

剔除商誉减值影响 2021 年、2022 年和 2023 年 1-3 月归母扣非净利润分别为 -1,185.20 万元、1,874.22 万元、132.25 万元，其报告期内变化较大主要是由于精简了研发项目、优化了人员结构以及对日常营运支出进行了有效管控所致。其中，公司针对预期未来中长期无经营成果转换的前瞻性研究探索进行了精简优化 2022 年度公司研发支出较 2021 年度下降 2,066.36 万元，降幅 46.90%；公司重新整合了业务线人员结构，同时优化了销售团队，使得公司人工成本大幅下降；同时，公司加强了对费用的管控，2022 年度公司差旅费、业务招待费、服务器费用和市场推广费等均呈现得到有效控制。此外，参股企业经营不善，2021 年计提资产减值损失 570.82 万元。因此，公司 2022 年度经营利润较 2021 年度大幅提升，与公司的实际经营状况相匹配，具有合理性。

### 2、量化说明如何加强费用管控、优化人员结构、降本提速

#### (1) 费用管控及其量化分析

公司 2022 年度为充分调动员工积极性，强化绩效管理，提升公司经营质量与管理效率，各业务线进行精简开支，对费用管控起到了良好效果。报告期内，公司，公司差旅费、业务招待费、服务器费用和市场推广费等均呈现得到有效控

制，具体情况如下所述：

①报告期内，计入各费用类科目的差旅费情况：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
销售费用-差旅费	10.31	22.69	70.39
管理费用-差旅费	9.99	26.29	53.41
研发费用-差旅费	8.58	11.05	91.11
<b>合计</b>	<b>28.88</b>	<b>60.02</b>	<b>214.91</b>

如上表所示，报告期内计入各费用类科目的差旅费分别为 214.91 万元、60.02 万元、28.88 万元，2022 年度较 2021 年度下降 154.89 万元，系公司采取一系列措施对差旅的交通方式、住宿标准、餐饮标准等方面进行了管控，来降低差旅成本并提高效率。

②报告期内，计入各费用类科目的业务招待费情况：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
销售费用-业务招待费	23.63	56.44	93.41
管理费用-业务招待费	14.15	43.66	84.30
<b>合计</b>	<b>37.79</b>	<b>100.10</b>	<b>177.71</b>

如上表所示，报告期内计入各费用类科目的业务招待费分别为 177.71 万元、100.10 万元、37.79 万元，2022 年度较 2021 年度下降 77.61 万元，系公司采取一系列措施严格控制了业务招待的标准，规范了业务招待费的支出，节约了成本费用，提高了公司的经营管理水平。

③报告期内，计入各费用类科目的服务器费用情况：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
研发费用-服务器费用	25.78	137.43	347.98
<b>合计</b>	<b>25.78</b>	<b>137.43</b>	<b>347.98</b>

如上表所示，报告期内计入各费用类科目的服务器费用分别为 347.98 万元、137.43 万元、25.78 万元，2022 年度较 2021 年度下降 210.55 万元，服务器成本呈现逐年下降的趋势，一方面系公司减少了研发项目，减少对服务器的使用，另

一方面系公司各方面技术的成熟与进步,对该服务器的分配使用进行了优化所致。

④报告期内,计入各成本费用类科目的市场推广费情况:

单位:万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
销售费用-市场推广费	1.34	55.73	177.14
<b>合计</b>	<b>1.34</b>	<b>55.73</b>	<b>177.14</b>

报告期内公司的市场推广费分别为177.14万元、55.73万元、1.34万元,市场推广主要是通过百度搜索、360搜索等进行口碑营销、宣传推广以及公司为拓展海外业务支付的推广费用,公司改变销售策略,逐步集中发展重点大客户,减少对市场推广的投入。

### (2) 优化人员结构及其量化分析

公司重新整合了业务线人员结构,同时精简了部分研发项目,优化了研发人员及销售团队,报告期内各期的具体情况如下表所示:

单位:万元,人

项目	2023年1-3月		2022年		2021年	
	职工薪酬	人数	职工薪酬	人数	职工薪酬	人数
销售费用	401.20	42	1,296.09	47	1,858.76	69
管理费用	269.19	27	1,558.92	35	1,295.69	42
研发费用	289.16	30	1,870.32	52	3,662.35	114
营业成本	404.98	64	1,953.39	77	2,227.10	93
<b>合计</b>	<b>1,364.53</b>	<b>163</b>	<b>6,678.72</b>	<b>211</b>	<b>9,043.90</b>	<b>318</b>

注:上述人员人数为按照工时系数进行折算的人数,根据当期计入各成本费用的系数合计/当期总月份数。

由上表可见,报告期内人数分别为318人、211人、163人,2022年的职工薪酬较2021年减少2,365.18万元,计入销售费用、管理费用、研发费用、营业成本的人员2022年较2021年分别减少22人、7人、62人、16人,累计减少107人,使得人力支出大幅下降。

### (3) 降本提速及其量化分析

报告期内,公司为降本提速,对公司服务器费用的开支进行不断优化及精简,使得各期金额分别为548.63万元、261.64万元和53.42万元,呈现逐年下降趋势。

### 3、结合以上情况涉及的收入、成本、费用进一步说明 2021 年度亏损，2022 年度营业收入下滑但净利润大幅增长的原因及合理性

#### (1) 2021 年度亏损的原因及合理性

公司 2021 年度亏损的主要原因是：①2021 年度，公司子公司泰达鹰扬经营业绩不及预期，经商誉减值测试，全额计提商誉减值 4,006.51 万元；②2021 年研发项目较多，在研发项目中投入的成本较多，导致研发费用支出金额大，2021 年员工人数较多，对应的职工薪酬、差旅费等支出金额较大；③参股企业经营不善，2021 年计提资产减值损失 570.82 万元。因此，公司 2021 年度亏损符合公司的实际经营情况，具有合理性。

#### (2) 2022 年度营业收入下滑但净利润大幅增长的原因及合理性

公司 2022 年度营业收入较 2021 年度下降 6,704.35 万元，下降 26.10%，主要系由于公司自有 SP 业务缩减，减少营业收入 3,179.82 万元，同时受宏观经济形势下滑影响，终端及其代理客户减少了智能通讯服务的采购规模 2,662.61 万元所致。

公司 2022 年剔除商誉减值后的归母扣非净利润为 1,874.22 万元，较 2021 年剔除商誉减值后的归母扣非净利润-1,185.20 万元，增长 3,059.42 万元，主要系由于：①公司 2022 年度为充分调动员工积极性，强化绩效管理，提升公司经营质量与管理效率，各业务线进行精简开支，对公司差旅费、业务招待费、服务器费用和市场推广费等费用管控起到了良好效果；②公司重新整合了业务线人员结构，同时精简了部分研发项目，优化了研发人员及销售团队，使得公司人力支出大幅下降；③受降本提速及公司收入结构变动影响，2022 年度公司综合毛利率为 42.60%，较 2021 年度增长 7.35%，使得公司毛利有所提升；④参股企业经营不善，2021 年计提资产减值损失 570.82 万元。

综上所述，公司 2022 年度营业收入下滑但净利润大幅增长，符合公司的实际经营情况，具有合理性。

### 4、说明 2021 年第四季度及 12 月份收入确认及各期收入、成本、费用配比情况，是否存在跨期调整收入、成本及费用，进行利润调节的情形

#### (1) 2021 年第四季度及 12 月份收入确认情况

公司 2021 年第四季度及 2021 年 12 月份收入情况如下所示：

单位：万元

项目	2021 年第四季度	2021 年 12 月	第四季度月收入
智能通讯服务	4,365.33	1,352.51	1,455.11
智慧场景服务	2,027.72	620.71	675.91
其他	751.43	116.04	250.48
<b>合计</b>	<b>7,144.47</b>	<b>2,089.26</b>	<b>2,381.49</b>

如上表所示，2021 年第四季度的收入 7,144.47 万元，占全年总收入的 27.82%，2021 年 12 月的收入 2,089.26 万元占第四季度收入的 29.24%，与第四季度月收入基本一致。

## (2) 公司收入、成本配比情况

报告期各期，公司收入、成本配比情况如下所示：

项目	2023 年 1 月—3 月	2022 年度	2021 年度
营业收入（元）	39,117,812.46	189,781,437.62	256,824,903.99
营业成本（元）	25,506,008.34	108,929,662.97	166,301,277.47
营业成本占营业收入的比重	65.20%	57.40%	64.75%

由上表可知，报告期各期营业成本占营业收入的比重分别为 64.75%、57.40% 和 65.20%，呈现波动变化，主要系受产品结构及成本结算模式影响导致，报告期内，成本按性质分类占当期收入比重的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1 月—3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
终端成本	1,280.71	32.74%	6,335.36	33.38%	9,010.67	35.08%
渠道推广成本	451.68	11.55%	836.74	4.41%	384.40	1.50%
人工成本	443.48	11.34%	2,096.18	11.05%	2,413.19	9.40%
技术服务	296.10	7.57%	973.08	5.13%	905.48	3.53%
服务器成本	53.42	1.37%	261.64	1.38%	548.63	2.14%
短信通道费	0.00	0.00%	133.48	0.70%	3,258.21	12.69%
其他	25.22	0.64%	256.50	1.35%	109.56	0.43%
<b>合计</b>	<b>2,550.60</b>	<b>65.20%</b>	<b>10,892.97</b>	<b>57.40%</b>	<b>16,630.13</b>	<b>64.75%</b>

如上表所示，2022 年成本占收入的比重比 2021 年降低 7.36%，主要是由于

短信通道费占比降低的影响，该事项是由于公司调整业务结构，减少 SP 自有业务所致。2023 年 1-3 月成本占收入的比重比 2022 年增加 7.81%，主要受渠道推广成本的增加所致，渠道推广成本是根据客户的性质和要求进行的补量推广，受大环境影响，为使智能短信的效果达到预期，需要从其他渠道补量，致使渠道推广成本的比例逐年增加。由此可见，报告期内，各期收入、成本相匹配。

### （3）公司收入、费用配比情况

报告期内，公司收入、费用配比情况如下所示：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
销售费用占营业收入的比重	12.41%	8.53%	9.35%
管理费用占营业收入的比重	13.94%	12.16%	10.10%
研发费用占营业收入的比重	9.44%	12.33%	17.15%
财务费用占营业收入的比重	-0.28%	-0.08%	0.08%
<b>期间费用占营业收入的比重总计</b>	<b>35.51%</b>	<b>32.94%</b>	<b>36.69%</b>

如上表所示，报告期各期期间费用占营业收入的比重分别为 36.69%、32.94% 和 35.51%，期间费用占营业收入的比重 2022 年较 2021 年降低 3.75%，主要是由于研发费用占营业收入的比重降低所致。研发费用下降主要系公司针对预期未来中长期无经营成果转换的前瞻性研究探索进行了精简优化所致。期间费用占营业收入的比重 2023 年 1-3 月较 2022 年提高了 2.57%，主要系 2023 年 1-3 月销售人员薪酬有所提升，使得销售费用占营业收入的比重提高。

综上所述，公司 2021 年第四季度及 12 月份收入确认符合会计准则相关核算要求，各期收入、成本、费用配比具有合理性，不存在跨期调整收入、成本及费用，进行利润调节的情形。

(五) 结合报告期内智能通讯服务中各细分业务毛利率情况及收入占比、分成结算与固定采购单价模式结算的具体差异等进一步补充说明该业务毛利率波动的原因；按照单价、销量、单位成本等变动情况量化分析智慧场景服务毛利率持续上涨的原因；补充披露可比公司证券代码，同时按照业务类别披露与可比公司毛利率差异情况及原因，公司毛利率变动趋势与可比公司存在差异的原因，毛利率是否符合行业特征；可比公司每日互动毛利率远高于公司的原因；

1、结合报告期内智能通讯服务中各细分业务毛利率情况及收入占比、分成结算与固定采购单价模式结算的具体差异等进一步补充说明该业务毛利率波动的原因

(1) 智能通讯服务中各细分业务毛利率情况

智能通讯服务分为 Teddy 智慧消息 (T-Message) 和 Teddy 通讯服务(TCS) 两类，具体如下：

业务类别	产品/服务形态	产品/服务介绍
智能通讯服务	Teddy 智慧消息 (T-Message)	T-Message 包含两种服务方式：智能短信是将普通短信升级成智能短信，展示为类公众号的形式，用户可实现快速跳转、唤醒 APP、一键拨打客服等功能；富媒体消息则进一步将普通短信升级为富媒体消息形态，可支持图文、音视频等不同形式，消息内容更加多样化、直观化。
	Teddy 通讯服务 (TCS)	TCS 包含两类通讯服务方式：号码类服务包括陌电识别和号码助手，可识别来去电陌生号码来源，保障用户通话安全，帮助电话服务商提升接通率；信息类服务包括 Teddy 即时通讯服务和短信医生，前者提供内嵌于短信 App 的即时通信方案，后者通过对企业提供短信文本健康度检测及短链监测等服务，提升企业短信触达用户的效率和安全性。

报告期内智能通讯服务中各细分业务毛利率如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1 月—3 月			
	收入	成本	毛利率	收入占比
Teddy 智慧消息	2,498.74	1,721.51	31.11%	81.13%
Teddy 通讯服务	581.34	174.52	69.98%	18.87%
合计	<b>3,080.08</b>	<b>1,896.02</b>	<b>38.44%</b>	<b>100.00%</b>

续：

项目	2022 年度			
	收入	成本	毛利率	收入占比
Teddy 智慧消息	12,499.89	6,187.59	50.50%	88.66%
Teddy 通讯服务	1,598.21	602.95	62.27%	11.34%
<b>合计</b>	<b>14,098.10</b>	<b>6,790.54</b>	<b>51.83%</b>	<b>100.00%</b>

续：

项目	2021 年度			
	收入	成本	毛利率	收入占比
Teddy 智慧消息	17,009.40	8,926.11	47.52%	94.39%
Teddy 通讯服务	1,011.85	545.68	46.07%	5.61%
<b>合计</b>	<b>18,021.24</b>	<b>9,471.79</b>	<b>47.44%</b>	<b>100.00%</b>

(2) 智能通讯服务毛利率波动的原因

①收入占比对毛利率的影响

报告期内，收入占比对智能通讯服务毛利率波动的影响：

项目	2023 年 1 月—3 月		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
Teddy 智慧消息	31.11%	81.13%	25.24%
Teddy 通讯服务	69.98%	18.87%	13.21%
<b>合计</b>	<b>38.44%</b>	<b>100.00%</b>	<b>38.44%</b>

续：

项目	2022 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
Teddy 智慧消息	50.50%	88.66%	44.78%
Teddy 通讯服务	62.27%	11.34%	7.06%
<b>合计</b>	<b>51.83%</b>	<b>100.00%</b>	<b>51.83%</b>

续：

项目	2021 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
Teddy 智慧消息	47.52%	94.39%	44.85%

Teddy 通讯服务	46.07%	5.61%	2.59%
合计	47.44%	100.00%	47.44%

注 1：毛利率贡献度=毛利率×收入占比，指产品对主营业务毛利率的贡献度。

如上表所示，智能通讯服务 2022 年毛利率较 2021 年提高 4.39%，主要系 Teddy 通讯服务对毛利率贡献率提高所致，2022 年和 2021 年 Teddy 智慧消息的毛利率基本一致。Teddy 通讯服务的毛利率由 2021 年的 46.07% 提升至 2022 年的 62.27%，收入占比由 2021 年的 5.61% 提升至 11.34%，所以 Teddy 通讯服务毛利率以及收入占比的提高使其毛利率贡献率提高。

智能通讯服务毛利率 2023 年 1-3 月较 2022 年降低 13.39%，主要系 Teddy 智慧消息对毛利率贡献率降低所致，Teddy 智慧消息对毛利率贡献率降低主要系其渠道推广成本和技术服务费等有所增长所致。

#### ② 结算模式变动对毛利率的影响

2022 年度，部分终端厂商针对公司智能通讯服务终端成本的结算模式，由原来的分成结算变更固定采购单价模式结算，使得终端成本占比有所下降。

单位：万元

项目	2023 年 1-3	2022 年	2021 年
智能通讯服务	3,080.08	14,098.10	18,021.24
扣除：无终端成本的收入	1,946.83	9,401.52	9,299.52
需支付终端成本的收入	1,133.25	4,696.58	8,721.73
智能通讯终端成本	717.58	3,024.90	5,898.95
终端分成比例	63.32%	64.41%	67.64%

注：扣除无终端费用的收入主要系富媒体消息业务及厂商侧的技术服务收入等。

由上表可知，公司智能通讯服务终端分成比例各期分成 67.64%、64.41% 和 63.32%，2022 年度分成比例较 2021 年度有所下降，主要系部分厂商由原来的分成结算变更固定采购单价模式结算导致。由于公司根据直销客户以及渠道客户要求，往往会覆盖多个厂商，因此无法取得单个客户的分厂商收入金额，按照 2021 年终端成本比例对 2022 年进行测算，其终端成本金额将增加 151.87 万，降低智能通讯服务毛利率 1.07%。

综上所述，智能通讯服务中各细分业务毛利率波动主要受收入结构以及结算模式的影响，毛利率波动符合公司的实际情况。

## 2、按照单价、销量、单位成本等变动情况量化分析智慧场景服务毛利率持续上涨的原因

报告期内智慧场景服务的毛利率分别为 7.29%、13.77%和 19.87%，毛利率呈现持续上涨的趋势。

智慧场景服务的成本构成以及各类成本占收入的比例如下表所示：

单位：元

成本类别	2023 年 1-3 月		2022 年		2021 年	
	成本	占比	成本	占比	成本	占比
终端成本	5,631,276.21	68.94%	33,104,635.54	72.04%	31,117,252.34	74.15%
人工成本	892,933.85	10.93%	4,373,394.01	9.52%	5,412,640.24	12.90%
技术服务	-	-	234,173.87	0.51%	1,156,112.02	2.75%
服务器成本	19,034.93	0.23%	590,787.42	1.29%	1,100,104.14	2.62%
其他	2,517.87	0.03%	1,318,750.26	2.87%	120,210.74	0.29%
<b>合计</b>	<b>6,545,762.86</b>	<b>80.13%</b>	<b>39,621,741.10</b>	<b>86.23%</b>	<b>38,906,319.48</b>	<b>92.71%</b>

通过智慧场景服务的成本构成以及各类成本占收入的比例可以看出，毛利率的变化主要是由于终端成本和人工成本的变化引起的，人工成本占收入的比例降低主要是由于 2022 年开始优化人员结构，降本增效所致；终端成本占收入比重每年有所差异，是由于电商平台推出的不同活动、不同的推广项目返佣比例有差异，导致和厂商的终端成本存在差异。

报告期内，电商平台的返佣比例和对厂商的分成比例情况：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年
交易流水	30,322.42	205,063.44	193,067.43
营业收入	816.88	4,595.10	4,196.48
终端成本	563.13	3,310.46	3,111.73
返佣比例	2.69%	2.24%	2.17%
支付给厂商的比例	68.94%	72.04%	74.15%

注 1：返佣比例=营业收入/交易流水

注 2：支付给厂商的比例=终端成本/营业收入

如上表所示，报告期内返佣比例分别为 2.17%、2.24%和 2.69%，返佣比例逐年增加，返佣比例的增加使得在同样交易流水的情况下公司取得的智慧场景服

务收入增加；报告期内对厂商的终端成本占营业收入的比例分别为 74.15%、72.04% 和 68.94%，公司提升了对厂商终端比例低的智慧场景服务收入，致使对厂商的终端比例逐年降低，同时使得智慧场景服务的毛利率逐年提升。

3、补充披露可比公司证券代码，同时按照业务类别披露与可比公司毛利率差异情况及原因，公司毛利率变动趋势与可比公司存在差异的原因，毛利率是否符合行业特征；

(1) 补充披露可比公司证券代码

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(四) 毛利率分析”之“2.与可比公司毛利率对比分析”中补充披露了相关分析，具体如下：

“

公司	2023 年 1 月—3 月	2022 年度	2021 年度
申请挂牌公司	34.80%	42.60%	35.25%
<b>可比公司算术平均值</b>	<b>39.02%</b>	<b>38.14%</b>	<b>39.47%</b>
梦网科技 (002123.SZ)	9.55%	9.34%	13.10%
每日互动 (300766.SZ)	68.45%	62.86%	64.46%
彩讯股份 (300634.SZ)	39.06%	42.23%	40.84%

”

(2) 按照业务类别披露与可比公司毛利率差异情况及原因，公司毛利率变动趋势与可比公司存在差异的原因，毛利率是否符合行业特征。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(四) 毛利率分析”之“2.与可比公司毛利率对比分析”中补充披露了相关分析，具体如下：

“

报告期内，公司的主营业务为智能通讯服务和智慧场景服务，是一家移动信息技术服务提供商。公司的主要业务内容为提供智能通讯服务和智慧场景服务等，从实现效果看，均系通过相关技术功能在终端（如手机）实现客户产品或服务的营销推广。同行业可比上市公司中，梦网科技主要从事云短信及5G消

息业务为主，每日互动主要从事互联网营销服务及其他数据服务，彩讯股份专注于电信运营商的合作，在业务模式上与拟挂牌公司存在一定差异，同时上述可比上市公司部分单位未能细分收入明细，部分单位收入分类与拟挂牌公司未能细分匹配，因此未能按照业务类别披露与可比公司毛利率差异情况，而选用可比上市公司综合毛利率进行比较分析。

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率差异较大，主要原因系各公司业务模式存在一定差异所致，梦网科技系以云短信（即SP业务）为基本盘，2022年云短信业务量和收入均保持同比上升，但受运营商供货价格提升及企业客户自身经营情况等不利影响，加之云短信行业竞争激烈，云短信业务毛利率同比下降，毛利率为9.34%；每日互动主营业务系通过互联网直接开展业务，无需支付终端成本，因此每日互动毛利率高于挂牌公司水平。

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率变化趋势存在一定差异，同行业可比公司毛利率总体保持平稳，波动较小，主要系由于同行业规模相对较大，客户相对稳定，以及同行业业务结构和公司存在一定差异所致。而公司在报告期内的毛利率，呈现一定的波动变化，主要系受收入结构变动及终端成本结算模式的变动等影响所致，因此，公司毛利率波动与行业特征呈现一定的差异，与公司报告期的实际经营相匹配。

”

#### 4、可比公司每日互动毛利率远高于公司的原因；

报告期内，每日互动与拟挂牌公司毛利率情况如下所示：

公司	2023年1月—3月	2022年度	2021年度
拟挂牌公司	34.80%	42.60%	35.25%
每日互动（300766.SZ）	68.45%	62.86%	64.46%

由上表所示，每日互动毛利率远高于拟挂牌公司，主要原因系各公司业务模式存在一定差异所致。每日互动主营业务系互联网营销，主要成本为流量成本、IDC（服务器）费用等，依据每日互动2023年半年报显示，2023年上半年营业成本构成如下所示：

类别	金额（元）	占比
----	-------	----

流量成本	10,566,454.35	16.86%
IDC 费用	18,025,474.63	28.76%
人工	20,514,269.32	32.74%
折旧及摊销	5,110,791.92	8.16%
数据服务	2,943,196.76	4.70%
技术成本	4,232,876.67	6.75%
硬件成本	1,274,517.63	2.03%
<b>合计</b>	<b>62,667,581.28</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，每日互动的主要成本系人工、IDC 费用及流量成本构成，与泰来科技终端成本占比较高不同，每日互动主要业务在互联网直接进行开展，无需支付终端成本，因此每日互动毛利率高于挂牌公司水平。

(六) 结合业务实质补充披露 2021 年计提资产减值损失的内容、经营性应收项目、经营性应付项目减少的情况及原因，进一步说明 2022 年经营活动产生的现金流量净额大幅下降为负数的原因，公司与上下游合作情况、信用期等是否发生变动，是否影响公司资金流动性，同时说明 2021 和 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异合理性。

1、结合业务实质补充披露 2021 年计提资产减值损失的内容、经营性应收项目、经营性应付项目减少的情况及原因；

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(四) 现金流量分析”之“2、现金流量分析”补充披露具体如下：

“

……2021年经营活动产生的现金流量净额大幅高于净利润，主要系：①当年计提资产减值损失4,577.34万元，其中对泰达鹰扬的商誉计提减值损失4,006.51万元，计提减值的主要原因系由于收购相关业务后，公司与小米的合作未达到最初双方的预期，业务发展不理想，公司结合评估报告以及对未来业务的预测，基于谨慎的处理原则对泰达鹰扬的商誉全额计提了减值准备；其中对参股企业无锡二象的长期股权投资计提减值损失570.82万元，计提减值的主要原因系由于公司5G消息市场发展不及预期，该公司2021年及2022年度呈现持

续亏损的状态，管理层对该公司未来的发展持谨慎预期，对该项投资进行减值处理；②经营性应收项目减少 389.43 万元，主要系公司当期应收账款陆续收回所致；③经营性应付项目增加 1,839.22 万元，主要系受终端渠道未及时提供准确结算数据，未能支付其终端成本所致。2022 年经营活动产生的现金流……

”

**2、说明 2022 年经营活动产生的现金流量净额大幅下降为负数的原因，公司与上下游合作情况、信用期等是否发生变动，是否影响公司资金流动性；**

2022 年经营活动产生的现金流量净额为-3,162.58 万元，较 2021 年大幅下降，主要原因系受当年度终端渠道及时提供准确结算数据影响，经营性应收项目减少 2,424.04 万元及经营性应付项目减少 7,838.74 万元，造成资金端流入和流出存在一定的时间错配所致。

公司处于移动信息服务行业产业链的中端，作为移动信息技术服务提供商，主要依托智能手机等移动终端，通过自主搭建的智能云服务平台为手机厂商及客户提供包括智能短信、富媒体消息、陌电识别、即时通讯服务、号码助手、短信医生、智慧场景服务等相关的产品/服务，公司与上下游合作良好，信用期未发生实质性变化，2022 年经营活动产生的现金流量净额大幅下降主要系受结算款项年度间时间错配所致，不影响公司资金流动性。

**3、说明 2021 和 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异合理性**

2021 和 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，差异系公司经营性应收和经营性应付增减变动、资产减值准备等非付现成本影响所致，2021 和 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：		
净利润	18,790,221.92	-52,798,224.61
加：信用减值损失	-1,073,282.72	-37,568.94
资产减值准备	698,000.00	45,773,360.64
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产	65,726.63	107,335.08

项目	2022 年度	2021 年度
折旧		
使用权资产折旧	2,817,041.08	2,909,892.08
财务费用（收益以“-”号填列）	529,067.77	1,005,181.95
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	667,150.31	2,125,859.81
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	27,226.26	369,931.35
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	24,240,407.23	3,894,257.91
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-78,387,359.89	18,392,151.22
经营活动产生的现金流量净额	-31,625,801.41	21,742,176.49

由上表可知，2022 年经营活动产生的现金流量净额为-3,162.58 万元，较 2021 年大幅下降，主要原因系受当年度终端渠道及时提供准确结算数据影响，经营性应收项目减少 2,424.04 万元及经营性应付项目减少 7,838.74 万元，造成资金端流入和流出存在一定的时间错配所致。因此，2021 和 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异具有合理性。

（七）补充披露智能通讯服务、智慧场景服务及 SP 业务收入确认的具体依据，同时说明经客户确认的结算单及结算数据是否存在跨期情形，如何进行会计核算及其是否企业会计准则有关要求；SP 业务的具体内容，SP 自有业务与通道业务的差别，大幅减少该业务的原因，同时说明相关会计核算的准确性。

1、补充披露智能通讯服务、智慧场景服务及 SP 业务收入确认的具体依据，同时说明经客户确认的结算单及结算数据是否存在跨期情形，如何进行会计核算及其是否企业会计准则有关要求；

（1）补充披露智能通讯服务、智慧场景服务及 SP 业务收入确认的具体依据  
公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1.各类收入的具体确认方法”补充披露具体如下：

“

报告期内，公司主营业务包括智能通讯服务、智慧场景服务、SP业务，各类业务收入确认时点及依据如下：

业务类型	收入类别	收入确认时点	收入确认依据
------	------	--------	--------

智能通讯服务	1)对于包年、包季等业务属于在某一时段内履行的履约义务	1) 在合同约定的服务期间内	在合同约定的服务期间内按照合同金额分期确认收入
	2)除此之外属于在某一时间点履行的履约义务	2) 在第三方用户点击、下载、产生购买行为经双方结算时确认收入	经双方盖章的结算单或者双方确认的邮件
智慧场景服务	属于在某一时间点履行的履约义务	在通过本公司提供的端口在电商平台购物，购买者付款、电商平台发货且无退货的情况下已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入	电商平台提供的后台结算数据
SP 业务	1) SP 自有业务属于在某一时间点履行的履约义务	1) 在双方结算时按照全额确认收入;	经双方盖章的结算单或者双方邮件确认的结算数据
	2) SP 通道业务属于在某一时间点履行的履约义务	2) 在双方结算时按照净额确认收入	

”

(2) 说明经客户确认的结算单及结算数据是否存在跨期情形，如何进行会计核算及其是否企业会计准则有关要求

报告期内，公司与客户及供应商的结算数据大都商定为按季度结算或月度结算，经客户确认的结算单基本都能对应到具体季度或月份。按照结算期间将收入确认在对应年度，不存在收入跨期的风险。部分公司提供的结算数据存在跨期情形，如公司与中移互联网有限公司结算 2021 年 12 月 24 日至 2022 年 2 月 28 日数据时，未列明月度数据，由于 2021 年的服务期限较短仅有几天时间，而且是刚开始执行期间，结算单提供的时间相对较晚，基于谨慎性原则公司将收入确认在 2022 年度，对报告期营业收入数据整体不产生重大影响，会计核算符合企业会计准则有关要求。

**2、SP 业务的具体内容，SP 自有业务与通道业务的差别，大幅减少该业务的原因，同时说明相关会计核算的准确性。**

(1) SP 业务的具体内容，SP 自有业务与通道业务的差别，大幅减少该业务的原因

公司 SP 业务主要系通过采购短信通道为客户提供对应的短信发送服务，公司主要根据短信发送数量赚取差价。

报告期内，公司 SP 业务分为 SP 自有业务和 SP 通道业务，其中 SP 自有业

务为公司自行拓展客户并为其提供发送短信服务，按照全额法核算收入；SP 通道业务为公司从 SP 服务商北京众览无限传媒广告有限公司（以下简称“众览传媒”）采购短信通道，并向其提供发送短信服务，公司与众览传媒合作过程中，主要为众览传媒发送的短信提供简单加工服务，例如增加 logo 号码识别等，SP 业务通道资源及客户资源均由众览传媒享有，因此众览传媒既是客户又是供应商，双方的合作具有业务实质，按照净额法核算收入。

公司与众览传媒合作的目的主要是借助众览传媒的 SP 短信通道资源，计划将众览传媒部分 SP 客户转化为自己的智能短信客户，提供智能短信增值服务，但由于智能短信客户和 SP 服务客户重合度不高，因此上述客户转化效果不佳，由于 SP 业务毛利率较低、竞争较为激烈、技术含量较低，报告期内，随着业务重心的转变，公司逐步退出毛利率较低的 SP 业务，于 2022 年停止 SP 自有业务，并于 2023 年逐步停止 SP 通道业务。

## （2）说明相关会计核算的准确性

SP 自有业务为公司自行拓展客户并为其提供发送短信服务，根据《收入准则》相关要求，按照全额法核算相关收入；公司开展 SP 通道业务时，资源及客户资源均由众览传媒享有，在与众览传媒的业务合作中提供的服务并非重大的组成，根据《收入准则》第五章第三十四条第（三）“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”判断，公司与众览传媒的业务合作中属于代理人性质，按照净额法确认收入，相关会计核算的准确。

## 二、主办券商回复

### （一）上述事项核查情况

#### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层及主要人员，了解业绩下降的原因；

（2）分业务线、分客户、分期间对公司的销售收入及毛利率波动情况执行分析程序，并与同行业可比公司进行比较，判断各期收入金额及毛利率是否出现

异常波动的情况。分析各期主要客户销售额波动的原因及合理性；

(3) 查阅公司报告期内营业收入明细表、结算单、应收账款明细表、主要合同、回款凭证等资料，获取公司分季度的收入情况，核查了 2023 年 1-3 月的收入较同期变动情况，分季度对报告期内的收入进行对比分析，查阅同行业公司营业收入构成情况，了解行业是否具有季节性特征，分析公司收入季节性特征及第四季度各月收入确认情况是否与可比公司存在重大差异；

(4) 了解公司行业政策、公司上下游行业相关产品价格情况、营销策略、公司核心竞争力情况；查阅行业政策、上下游行业发展情况与趋势；获取公司期后订单，了解期后业绩实现情况和客户的变动情况和趋势，检查公司期后利润表及现金流量表，关注公司期后的经营情况，分析公司业绩的稳定性与持续经营能力；

(5) 了解公司与收入确认相关的关键内部控制，特别是针对收入跨期的相关控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(6) 执行细节测试，从销售明细表中选取样本，检查相应的销售合同/销售订单、结算资料、银行回单等关键单据，核实收入的真实性；

(7) 对营业收入、成本、费用执行截止测试，特别关注第四季度确认的收入、成本、费用情况，核查是否被记录于恰当的会计期间；

(8) 检查报告期内公司采购相关的业务合同、记账凭证及其附件等，复核公司报告期内采购真实；

(9) 获取公司报告期各期公司员工花名册，员工工资表及期间费用明细表，了解报告期各期人员数量，获取公司员工工时汇总表，复核各期间成本费用中人员费用的归集情况及支出合理性；

(10) 执行函证和访谈程序，对主要客户实施函证程序，对报告期各期收入真实性、完整性进行核查；通过实地走访或远程视频的形式，对公司主要客户进行访谈，了解客户的经营规模、其与公司的合作历史、交易模式、付款方式、关联交易等情况，核查公司客户的真实性和交易的真实性；

(11) 复核公司各期的经营情况和现金流量匹配情况；

(12) 对智能通讯服务、智慧场景服务及 SP 业务收入情况进行了解分析，核查各类收入确认的具体依据及会计核算是否符合准则要求。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 公司 2022 年度收入大幅下滑主要系受宏观经济形势下滑影响，终端及其代理客户减少了智能通讯服务的采购规模 2,662.61 万元，同时由于战略调整，聚焦主业，缩减了 SP 业务规模所致，符合公司实际经营情况。受业务模式不同影响，公司业绩与行业可比上市公司业绩波动存在一定差异；

(2) 公司 2023 年 1-3 月较去年同期变动合理，公司各业务收入受电商节活动、电商平台激励政策以及下游客户营销策略等因素影响，存在一定的季节性波动，但整体层面看，公司各季度收入较为平稳，与同行业可比公司每日互动不存在重大差异，公司智慧通讯业务与梦网科技及彩讯股份均受短信业务量影响呈现不同的季节性波动，与各自的业务实现模式相匹配；

(3) 通过结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、毛利率、利润和现金流量情况进行分析，公司业绩具有稳定性，未发现进一步下滑风险；

(4) 剔除商誉减值后，公司利润变化较大主要是由于毛利率变动、优化了人员结构以及对日常营运支出进行了有效管控所致，符合公司实际经营情况。2021 年度亏损、2022 年度营业收入下滑但净利润大幅增长原因合理，公司的营业收入、成本、期间费用真实合理，不存在跨期调整收入、成本及费用，进行利润调节的情形；

(5) 智能通讯服务中各细分业务毛利率波动主要受收入结构以及结算模式的影响，毛利率波动符合公司的实际情况。智慧场景服务受优化人员结构，降本增效以及参与的电商项目影响，报告期内毛利率变动符合公司实际经营情况。公司与同行业可比公司在业务的实现模式上存在一定差异，使得公司毛利率与可比公司呈现一定差异，但与公司报告期的实际经营相匹配。可比公司每日互动毛利率远高于公司的原因，主要系每日互动主要业务在互联网直接进行开展，无需支

付终端成本，在业务实现模式上与公司存在一定差异所致；

(6) 2021 和 2022 年度经营活动产生的现金流量整体规模与收入、成本相匹配，差异系公司经营性应收和经营性应付增减变动、资产减值准备等非付现成本影响所致，与公司实际经营情况基本相符，与净利润的匹配合理；

(7) 部分客户确认的结算单及结算数据存在跨期事项，基于谨慎性原则公司将收入确认在 2022 年度，对报告期营业收入数据整体不产生重大影响，会计核算符合企业会计准则有关要求。公司 SP 业务毛利率较低、竞争较为激烈、技术含量较低，因此缩减了业务规模，相关会计核算准确。

**(二) 对公司收入、利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见，是否存在跨期调整收入、成本及费用、减值损失等调节业绩指标申报的情况；**

### **1、核查程序**

(1) 访谈公司管理层及主要人员，了解公司的业绩情况；

(2) 分业务线、分客户、分期间对公司的销售收入及毛利率波动情况执行分析程序，并与同行业可比公司进行比较，判断各期收入金额及毛利率是否出现异常波动的情况。分析各期主要客户销售额波动的原因及合理性；

(3) 查阅公司报告期内营业收入明细表、结算单、应收账款明细表、主要合同、回款凭证等资料；

(4) 执行细节测试，从销售明细表中选取样本，检查相应的销售合同/销售订单、结算资料、银行回单等关键单据，核实收入的真实性和准确性。从结算资料中选取样本，追查至销售明细表，并核查相应的销售合同/销售订单、银行回单等关键单据，核实收入的完整性；

(5) 对营业收入、成本、费用执行截止测试，特别关注第四季度确认的收入、成本、费用情况，核查是否被记录于恰当的会计期间；

(6) 检查报告期内公司采购相关的业务合同、记账凭证及其附件等，复核公司报告期内采购真实；

(7) 获取公司报告期各期公司员工花名册，员工工资表及期间费用明细表，了解报告期各期人员数量，核查公司员工工时汇总表，复核各期间成本费用中人

员费用的归集情况及支出合理性；

(8) 对报告期内销售费用、管理费用、财务费用、研发费用进行核查，包括相关合同、记账凭证及相应附件。

(9) 执行函证和访谈程序，对主要客户实施函证程序，对报告期各期收入真实性、完整性进行核查；通过实地走访或远程视频的形式，对公司主要客户进行访谈，了解客户的经营规模、其与公司的合作历史、交易模式、付款方式、关联交易等情况，核查公司客户的真实性和交易的真实性；

(10) 对泰达鹰扬的商誉计提减值损失和对无锡二象通信科技有限公司的长期股权投资计提减值损失的业务实质、减值的原因及金额进行了分析核查。

## **2、核查意见**

经核查，主办券商认为：

公司的收入、利润真实、准确、完整，不存在跨期调整收入、成本及费用、减值损失等调节业绩指标申报的情况。

**(三) 核查资产重组资金流水情况，公司与相关方是否存在异常资金往来，是否存在利益输送，是否存在损害公司利益的情形，并发表明确意见；**

### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

- (1) 获取了所收购公司的相关协议或对外投资的决策程序文件；
- (2) 访谈公司管理层人员，了解相关转让情况；
- (3) 获取收购时点泰达鹰扬的评估报告，复核评估方法和结论的合理性、准确性，并判断交易定价的合理性；
- (4) 检查公司及董监高相关银行流水，复核是否存在与相关方的资金往来。

### **2、核查意见**

经核查，主办券商认为：公司与资产重组相关方不存在异常资金往来，不存在利益输送，不存在损害公司利益的情形。

#### **（四）就公司收入大幅下滑对公司持续经营能力的影响发表明确意见**

##### **1、核查程序**

（1）访谈公司管理层及主要人员，了解业绩下降的原因；

（2）访谈公司高级管理人员，了解公司所处行业的相关情况，以及公司的持续经营能力和业绩情况；

（3）获取公司期后订单、原有客户的营收情况以及 2023 年 4-9 月未经审计的财务报表，了解公司期后的业绩情况，分析公司营业收入增长的可持续性。

##### **2、核查意见**

经核查，主办券商认为：

公司的主营业务为智能通讯服务和智慧场景服务，公司收入下滑主要系受宏观经济形势下滑影响，终端厂商客户减少了智能通讯服务的采购，同时公司舍弃了低毛利率的 SP 业务，使得营收规模同比下滑，具有合理性。报告期内，公司存在与同期业务相关的持续营运记录，公司营业收入主要来自于主营业务，且未发生变更。公司商业模式及盈利模式清晰，主要服务具备一定的竞争优势且可替代性较低；关键资源要素具有投入、处理和产出能力。

报告期内，公司与终端厂商（或其代理商）客户保持着良好的合作关系，同时积极开拓直销客户，多渠道布局电商平台，积极拓展技术场景，增强手机厂商变现能力的同时提升自身核心竞争力。公司主要客户各期交易变化情况符合公司实际经营情况，与收入结构变动相对应。

结合目前公司市场前景、公司核心竞争优势、上下游资源存在的风险与机会、公司业务拓展能力、期后收入利润实现情况等分析，公司在未来 12 个月内具有持续经营能力。

##### **三、会计师回复**

会计师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的专项说明》。

#### 4. 关于子公司及收购。

根据公开转让说明书，公司通过投资设立、收购等方式控制多家子公司，同时形成商誉并在报告期内计提减值。

请公司补充说明：（1）收购泰达鹰扬的原因、时点、审议程序、是否存在商业逻辑和商业合理性，子公司的经营情况和收购时的预测情况是否存在重大差异；详细说明收购所选取的评估方法、评估作价的依据及合理性、恰当性，是否存在业绩承诺；定性定量说明收购后对公司业务及经营业绩的具体影响；收购事项的具体会计核算过程；（2）商誉形成的原因及依据，商誉减值测试的方法、过程、结果，2021 年大额计提商誉减值的依据及合理性，是否存在调节商誉减值期间以满足挂牌条件的情形；同时说明对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求；（3）合并广东云之禹通信有限公司、北京中和发物联网技术有限公司的具体情况，定价依据及公允性，相关会计处理；（4）补充披露搭建多家子公司架构的主要原因；补充说明多数子公司经营规模较小的原因，详细说明各公司之间业务关系，现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况；（5）更正披露各子公司纳入合并范围的期间。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项，核查报告期内子公司财务规范性，并发表明确意见；（2）公司与被收购方原股东是否存在关联关系、是否存在利益输送情形，收购事项的会计核算、商誉减值计提金额及期间的准确性发表明确意见。请主办券商及律师核查子公司报告期合法规范经营情况，并发表明确意见。

**【回复说明】**

## 一、公司说明

(一) 收购泰达鹰扬的原因、时点、审议程序、是否存在商业逻辑和商业合理性，子公司的经营情况和收购时的预测情况是否存在重大差异；详细说明收购所选取的评估方法、评估作价的依据及合理性、恰当性，是否存在业绩承诺；定性定量说明收购后对公司业务及经营业绩的具体影响；收购事项的具体会计核算过程

1、收购泰达鹰扬的原因、时点、审议程序、是否存在商业逻辑和商业合理性，子公司的经营情况和收购时的预测情况是否存在重大差异

(1) 收购泰达鹰扬的原因、时点、是否存在商业逻辑和商业合理性

泰达鹰扬成立于 2020 年 3 月末，主要从事智慧场景业务，公司拟通过收购泰达鹰扬将业务拓展至智慧场景领域，并与小米建立关于智慧场景的业务合作关系。2020 年 11 月，小米创投以其所持泰达鹰扬 100% 股权作价 4,000 万元投资泰来有限（泰来科技前身），增资后小米创投取得泰来有限 2.90% 的股权。2020 年 11 月 4 日，泰来有限召开股东会会议，全体股东一致同意上述增资事项，同意新增股东小米创投。泰来有限于 2020 年 11 月 11 日就本次变更办理完成了工商变更登记手续。收购前，公司无智慧场景相关实际运营业务，希望通过收购泰达鹰扬快速构建智慧场景业务的市场拓展能力和运营能力，逐步布局全国市场，因此收购具有商业合理性。

(2) 子公司的经营情况和收购时的预测情况存在重大差异

公司 2020 年下半年收购泰达鹰扬时，小米科技做过针对该业务的支持计划，包括收入规划及未来业务开展计划等，但相关业务收购后小米科技相关业务负责人发生变更，业务重心转移至其他业务领域，解散了与公司对接智慧场景业务的相关团队，与小米科技的合作未达到最初双方的预期。

报告期内，智慧场景业务组实际盈利情况与收购时评估报告预测情况对比如下：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年	
	实际情况	预测情况	实际情况	预测情况

营业收入	4,595.10	8,673.60	4,196.48	7,228.00
毛利率	13.77%	38.00%	7.29%	40.00%
净利润	97.10	781.37	-878.02	706.16
净利率	2.11%	9.01%	-20.92%	9.77%

注：上述预测数据来源于收购时北京中天资产评估有限责任公司出具的评估报告。

报告期内，公司向小米科技支付的智慧场景终端成本分别为 729.68 万元、333.04 万元及 33.74 万元，合作规模逐步减少。同时在智慧场景终端厂商的合作方面，公司最初计划在智慧场景业务领域与国内主流终端厂商建立稳定合作关系，但报告期内公司与终端厂商的合作不及预期。因此，智慧场景业务的经营情况和收购时的预测情况存在差异。

综上所述，公司收购泰达鹰扬的审议程序合规、存在商业逻辑和商业合理性，相关的经营情况和收购时的预测情况存在差异，符合子公司的实际情况。

## 2、详细说明收购所选取的评估方法、评估作价的依据及合理性、恰当性，是否存在业绩承诺

### （1）收购所选取的评估方法及合理性、恰当性

公司针对泰达鹰扬收购的评估方法采用资产基础法和收益法两种方法共同执行，选取收益法作为最终结果。两种评估方法考虑的角度不同，收益法是从企业的未来获利能力角度考虑的，资产基础法是从资产的再取得途径考虑的。收益法在理论上是一种比较完善和全面的方法，它是从整体上考虑企业的价值，综合了企业人员、资产、组织管理等方面因素，在对企业未来盈利能力和发展潜力进行分析的基础上，通过对企业未来所能为投资者带来的收益进行折现来确定企业的整体价值，经分析，由于泰达鹰扬是轻资产公司且收购的目的是为了更好的拓展智慧场景业务，根据本次评估及收购的目的，交易双方不仅关注被评估企业目前拥有的单项资产价值之和，更关注被评估企业未来获利能力和发展潜力，收益法评估结果更能公允反映被评估单位的价值，采取收益法收购泰达鹰扬是恰当且合理的。

### （2）收购所选取的评估作价的依据及合理性、恰当性

评估作价的依据采用未来五年的盈利预测+永续期盈利预测的方式。

未来收益的预测情况：

项目	2020年 10-12月	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
收入	919.23	7,228.00	8,673.60	9,540.96	10,495.06	11,544.56	11,544.56
成本	474.81	4,336.80	5,377.63	5,915.40	6,821.79	7,503.97	7,503.97
净利润	56.1	706.16	781.37	832.68	651.76	692.94	692.94
企业自由现金流量现值	4,156.64						
加：非经营性资产	-100.00						
股东全部价值	4,056.64						

公司在收购泰达鹰扬时，与小米商讨了未来合作的可能性，同时签订了《服务协议》，约定公司可以在小米手机系统中开展智慧场景业务，合同期间为 2020 年 9 月至 2023 年 9 月。根据上述协议约定，双方投入相关资源，使得该业务总收入不低于 3.3 亿元，而评估数据前三年预计收入为 2.6 亿，在收购时点对业绩预测相对比较合理谨慎，评估作价的依据合理、恰当，双方基于对未来的合作的预期及评估，最终作价 4,000 万，该作价依据充足。

### （3）收购泰达鹰扬不存在业绩承诺

双方在收购协议中，并未约定业绩承诺或补偿条款，不存在业绩承诺。

综上所述，收购泰达鹰扬所选取的评估方法、评估作价的依据合理、恰当，不存在业绩承诺。

### 3、定性定量说明收购后对公司业务及经营业绩的具体影响；

收购泰达鹰扬后，公司业务快速进入智慧场景服务领域。报告期内，智慧场景服务的收入分别为 4,196.48 万元、4,595.10 万元、816.88 万元，分别占营业收入的比例为 16.34%、24.21%和 20.88%；智慧场景服务毛利分别为 305.85 万元、632.93 万元和 162.30 万元，分别占营业毛利的比例为 3.38%、7.83%和 11.92%，提升了公司整体业务规模及盈利能力。

### 4、收购事项的具体会计核算过程

小米创投以其所持泰达鹰扬 100% 股权作价 4,000 万元投资泰来有限（泰来科技前身），增资后小米创投取得泰来有限 2.90% 的股权，公司收购泰达鹰扬属于非同一控制下的企业合并。根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》

规定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，公司单体报表层面确认长期股权投资 4,000.00 万元，同时确认小米创投的实收资本及资本公积。根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》及其应用指南规定非同一控制下的控股合并，母公司在购买日编制合并资产负债表时，对于被购买方可辨认资产、负债应当按照合并中确定的公允价值列示，企业合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为合并资产负债表中的商誉，泰达鹰扬在收购时净资产为-6.51 万元，因此合并层面相关商誉初始确认为 4,006.51 万元。

**（二）商誉形成的原因及依据，商誉减值测试的方法、过程、结果，2021 年大额计提商誉减值的依据及合理性，是否存在调节商誉减值期间以满足挂牌条件的情形；同时说明对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求**

**1、商誉形成的原因及依据，商誉减值测试的方法、过程、结果，2021 年大额计提商誉减值的依据及合理性，是否存在调节商誉减值期间以满足挂牌条件的情形**

**（1）商誉形成的原因及依据**

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》及其应用指南规定，公司在购买日对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额确认为商誉。公司购买日的合并成本为 4,000.00 万元，被购买方可辨认净资产公允价值份额为-6.51 万元，因此，公司在购买日确认商誉 4,006.51 万元。

**（2）商誉减值测试的方法、过程、结果**

**①商誉减值的具体方法：**

公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的规定对商誉进行减值测试。按照相关规定，对包含商誉的资产组进行减值测试，由于无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用后的净额，故以预计未来现金流量的现值作为其可回收金额。公司采用收益法（未来现金流量折现法）模型计算资产组的未来现金流量现值。根据测算的资产组可回收金额

与包括商誉在内的资产组账面价值进行比较，以判断商誉是否存在减值。

②商誉减值测试过程、结果：

公司聘请北京中天华资产评估有限公司对泰达鹰扬包含商誉的相关资产组在 2021 年 12 月 31 日的可收回金额进行评估，并由其出具中天华资评报字（2022）第 10989 号《资产评估报告》公司以 2021 年末泰达鹰扬货币资金、应收账款、预付款项作为资产组，包含商誉的资产组账面价值 4,520.69 万元。收益法下的资产组可回收金额测算如下：

单位：万元

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年至永续期
收入	4,785.00	5,024.25	5,275.46	5,539.24	5,816.20	5,816.20
减：成本	3,866.00	4,059.09	4,235.67	4,448.56	4,671.57	4,671.57
减：税金及附加	7.93	8.50	9.14	9.63	10.14	10.14
减：销售费用	15.56	16.34	17.16	18.02	18.92	18.92
减：管理费用	144.61	65.00	68.25	71.66	75.25	75.25
减：研发费用	1,472.00	673.44	704.91	737.91	772.51	772.51
减：财务费用	0.08	0.08	0.08	0.09	0.09	0.09
息税前利润总额	-721.18	201.80	240.25	253.38	267.72	267.72
加：折旧与摊销	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
减：资本性支出	10.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
减：营运资金增加	343.00	43.24	46.33	46.83	49.20	
四、税前企业自由现金流量	-1,072.18	158.56	193.92	206.55	218.52	267.72
折现率	14.50%	14.50%	14.50%	14.50%	14.50%	14.50%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	永续期
折现系数	0.93	0.82	0.71	0.62	0.54	3.75
折现额	-1,001.99	129.41	138.23	128.58	118.81	1,003.67
企业自由现金流量现值	520.00					

收益法下的资产组可回收金额 520.00 万元，与商誉相关的资产组存在减值迹象，减值金额 4,000.69 万元，分摊至商誉的减值金额为 4,000.00 万元；

（3）2021 年大额计提商誉减值的依据及合理性，是否存在调节商誉减值期间以满足挂牌条件的情形

根据北京中天华资产评估有限公司对泰达鹰扬包含商誉的相关资产组在 2021 年 12 月 31 日的可收回金额的评估结果（中天华资评报字（2022）第 10989 号《资产评估报告》），与商誉相关的资产组存在减值迹象，减值金额 4,000.69 万元，分摊至商誉的减值金额为 4,000.00 万元，据此公司全额计提对泰达鹰扬相关的商誉减值准备。2021 年泰达鹰扬相关商誉全额计提减值，主要系管理层在当时时点基于当时经营情况等做的相对谨慎的处理。

公司 2020 年下半年时对泰达鹰扬收购时，小米科技做过针对该业务的支持计划，包括收入规划及未来业务开展计划等，但相关业务收购后公司与小米科技的合作未达到最初双方的预期。由于上述业务合作的变动，公司智慧场景业务收入情况不及预期，同时，当年为开拓与其他手机厂商的合作，投入了大量的研发资源，导致当年严重亏损，公司对于该业务的未来发展基于谨慎考虑，在 2021 年末针对该业务进行减值测试，对股权价值重新评估，据此进行商誉减值。

综上所述，公司 2021 年大额计提商誉减值符合企业会计准则的规定，具备合理性，不存在调节商誉减值期间以满足挂牌条件的情形。

## **2、说明对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求**

### **（1）会计处理**

根据《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的规定，公司在认定资产组或资产组组合时，已充分考虑管理层对生产经营活动的管理或监控方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，认定的资产组或资产组组合能够独立产生现金流量。公司在确认商誉所在资产组或资产组组合时，未包括与商誉无关的不应纳入资产组的单独资产及负债。

公司按《企业会计准则第 8 号——资产减值》所规定的步骤进行商誉减值测试；采用预计未来现金净流量的现值估计可收回金额时，资产组的可收回金额与其账面价值的确定基础一致，正确运用现金流量折现模型，充分考虑减值迹象等不利事项对未来现金净流量、折现率、预测期等关键参数的影响，合理确定可收回金额。

资产组的可收回金额与其账面价值的确定基础保持一致，即二者应包括相同

的资产和负债，且按照与资产组内资产和负债一致的基础预测未来现金流量；对未来现金净流量预测时，以资产的当前状况为基础，以税前口径为预测依据，并充分关注选取的关键参数（包括但不限于销量、价格、成本、费用、预测期增长率、稳定期增长率）是否有可靠的数据来源，是否与历史数据、运营计划、商业机会、行业数据、行业研究报告、宏观经济运行状况相符；与此相关的重大假设是否与可获取的内部、外部信息相符，在不符时是否有合理理由支持。

对折现率预测时，与相应的宏观、行业、地域、特定市场、特定市场主体的风险因素相匹配，与未来现金净流量均一致采用税前口径。

在确定未来现金净流量的预测期时，建立在经管理层批准的最近财务预算或预测数据基础上涵盖 5 年。在确定相关资产组或资产组组合的未来现金净流量的预测期时，还考虑相关资产组所包含的主要固定资产、无形资产的剩余可使用年限，不应存在显著差异。

## （2）信息披露

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化分析”之“15、其他主要非流动资产”中补充披露具体如下：

“

### 商誉所在资产组或资产组组合的相关信息

（1）公司管理层对2021年末商誉进行了减值测试，聘请专业评估机构北京中天华资产评估有限公司对泰达鹰扬进行商誉减值测试，并对收购广东云之禹产生9.8万元商誉进行了减值测试。对商誉进行了如下减值迹象的判断以及减值测试：①上述公司截止2021年12月31日的业绩情况，并结合公司对该公司未来经营计划，以判断合并商誉是否存在减值迹象。②将上述公司的全部主营业务经营性资产及负债所形成的权益作为一个资产组，预测其未来5年的净现金流量，然后采用加权平均资本成本模型（WACC）或资本资产定价模型（CAPM）确定折现率，在税后WACCCAPM的基础上调整为税前的折现率进行折现，计算包含商誉的资产组未来现金流现值。

经上述减值测试，泰达鹰扬资产组的可收回金额低于其账面价值，收益法

下的资产组可回收金额520.00万元，与商誉相关的资产组存在减值迹象，减值金额4,000.69万元，分摊至商誉的减值金额为4,000.00万元，故对其计提商誉减值准备。广东云之禹资产组的可收回金额高于其账面价值，故无需计提商誉减值准备。

(2) 公司管理层对2022年末对收购广东云之禹产生的商誉进行了减值测试。

对商誉进行了如下减值迹象的判断以及减值测试：①上述公司截止2022年12月31日的业绩情况，并结合公司对该公司未来经营计划，以判断合并商誉是否存在减值迹象。②将全部主营业务经营性资产及负债所形成的权益作为一个资产组，预测其未来5年的净现金流量，然后采用加权平均资本成本模型(WACC)或资本资产定价模型(CAPM)确定折现率，在税后WACCCAPM的基础上调整为税前的折现率进行折现，计算包含商誉的资产组未来现金流现值。

经上述减值测试，广东云之禹资产组的可收回金额低于其账面价值，故对其计提商誉减值准备。

”

经补充披露后，公司已在财务报告中披露与商誉减值相关的且便于理解和使用财务报告的所有重要、关键信息。包括商誉所在资产组或资产组组合的相关信息商誉减值测试的过程与方法，并且按照不同资产组或资产组组合分别披露。

公司已根据商誉减值测试的具体过程，准确、如实披露相关信息，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的情形。

### (3) 审计评估情况

公司聘请北京中天华评估事务所有限公司针对2020年9月30日收购时点泰达鹰扬股权价值进行评估，出具了《资产评估报告》(中天华资评报字[2021]第10564号)。公司通过与审计师沟通了解到审计师在审计过程已根据《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的规定对商誉减值执行了恰当的审计程序。

综上所述，公司对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求。

### （三）合并广东云之禹通信有限公司、北京中和发物联网技术有限公司的具体情况，定价依据及公允性，相关会计处理

#### 1、合并广东云之禹通信有限公司的具体情况，定价依据及公允性，相关会计处理

广东云之禹通信有限公司成立于 2019 年 5 月，具有增值电信业务经营许可证和电信网号码资源使用证书，收购广东云之禹通信有限公司主要看中其拥有的资质，有利于公司发展 SP 业务，2021 年 8 月 24 日公司与李前进、谷万峦签订协议，以 98,000.00 元对价受让广东云之禹通信有限公司 100% 股权，于 2021 年 9 月完成工商变更。

公司收购广东云之禹通信有限公司时，该公司尚未实缴出资、净资产为零，转让各方协商定价，不存在显失公允的情况。

公司将其作为非同一控制下企业合并，根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》及其应用指南规定，公司在购买日对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额确认为商誉，购买日合并成本 98,000.00 元，被购买方可辨认净资产公允价值份额为 0.00 万元，公司在购买日确认商誉 98,000.00 元。

#### 2、合并北京中和发物联网技术有限公司的具体情况，定价依据及公允性，相关会计处理

北京中和发物联网技术有限公司成立于 2017 年 2 月，主要业务系为公司提供快应用开发服务，后续泰来科技相关业务缩减，后续经过商定后，于 2021 年 7 月泰来科技与方敏、王阳签订协议零对价受让中和发，王阳与方敏系夫妻关系，王阳为公司原员工，王阳购买中和发之后，中和发的账簿、印鉴、银行都由公司管理，实质构成同一控制下企业合并。股权转让合同签约时点为 2021 年 7 月 9 日，同月完成工商变更。

该公司收购时点资不抵债，股权转让价格根据达成转让意向时的公司财务状况协商确定，定价依据合理，不存在显失公允的情况。

本次股权转让系公司与前员工之间转让且转让前后均属于同一控制，公司将其作为同一控制下企业合并，根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》

的第三十八条规定：母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司以及业务，应当将该子公司以及业务合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表，同时应当对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。因此，公司将北京中和发物联网技术有限公司从 2021 年期初开始进行报表合并。

综上所述，公司合并广东云之禹通信有限公司、北京中和发物联网技术有限公司的定价依据合理、定价公允，符合公司实际情况，相关会计处理符合会计准则要求。

**（四）补充披露搭建多家子公司架构的主要原因；补充说明多数子公司经营规模较小的原因，详细说明各公司之间业务关系，现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况**

#### **1、补充披露搭建多家子公司架构的原因**

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”对搭建多家子公司架构的主要原因披露如下：

“报告期内，为便于在各业务区域实现产品销售、对客户技术支持、探索开发新业务等需求，公司在浙江、上海、广东、海南、深圳等地设立了多家子公司。”

**2、补充说明多数子公司经营规模较小的原因，详细说明各公司之间业务关系，现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况**

报告期内，为便于在各业务区域实现产品销售、对客户技术支持、探索开发新业务等需求，公司在浙江、上海、广东、海南、深圳等地设立了多家子公司。但公司的主要业务开展仍通过泰来科技进行，因此各子公司经营规模较小。

各公司之间的业务关系、业务定位合作模式及未来规划、实际主营业务情况、资产、负债技术、人员分布情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	与公司业务的关系	业务定位合作模式及未来规划	实际主营业务情况	报告期末资产情况	报告期末负债情况	技术	人员分布
0	泰来科技	公司主要的业务开展主体	设有总经办、总务部、销售部门、业务部门、财务部门等主要智能部门,是公司业务的主要开展主体。	智能通讯及智慧场景业务的研发、运营、销售	19,362.10	5,646.39	26项发明专利,49项软件著作权	100
1	海南益云	中和发的母公司	中和发的母公司	无实际经营	694.00	1,040.55	无	0
2	芊讯传媒	无实际经营	无实际经营,已提交注销申请。	无实际经营	20.17	231.31	无	1
3	深圳泰迪熊	公司华南区域销售及客户支持中心	主要对接华南地区客户并提供相应技术支持,未来将作为公司华南片区机构持续经营。	新通讯产品销售及客户技术支持	562.52	2,445.15	无	11
4	泰达鹰扬	公司智慧场景业务平台	在成立之初主要人员均为公司智慧场景业务的团队,进行相关研发、运营工作。现主要人员已转入母公司。	主要从事智慧场景业务	2,613.10	3,693.85	无	9
5	香港泰迪	公司海外业务平台	公司存在部分海外拓展业务,该部分收入金额很小。	公司海外业务拓展平台	219.61	251.35	无	0
6	上海瑾言	公司华东区域销售中心	主要对接华东地区客户,提供相关通讯产品销售的支持。未来将持续经营。	新通讯产品销售	196.08	278.47	无	4
7	广东云之禹	公司短信通道业务及呼叫中心业务运营平台	曾经公司短信通道业务及呼叫中心业务的运营平台。公司目前已停止该类业务,未来拟注销。	短信通道业务及呼叫中心业务	3.49	3.64	无	0
8	中和发	公司快应用研发平台	主要针对公司的快应用业务进行研发、运营。公司目前这块业务收入很少。	公司快应用业务的研发	496.79	1,255.62	3项软件著作权	0
9	中讯润达	公司短信通道业务运营平台	曾经公司短信通道业务业务的运营平台。公司目前已停止该类业务。	短信通道业务	4,910.91	9,227.89	8项软件著作权	17
10	浙江泰迪熊	公司浙江区域销售服务中心	主要针对浙江区域重点客户进行销售服务的支持,相关收入较少,未来拟注销。	浙江区域重点客户销售服务	95.98	208.37	无	0

公司多数子公司经营规模较小，主要系多数子公司的定位为母公司的业务提供支持，自身业务量不多，公司对各子公司均有与业务实质相匹配的定位及规划，协同公司整体的业务发展，随着公司发展战略的调整，后续拟注销部分无实际业务的子公司。

### （五）更正披露各子公司纳入合并范围的期间

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“一、财务报表”之“（三）财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况”之“2、合并财务报表范围及变化情况”中更正披露了各子公司纳入合并范围的期间，具体如下：

#### “（1）合并财务报表范围

序号	名称	持股比例	表决权比例	至最近一期期末实际投资额（万元）	纳入合并范围的期间	合并类型	取得方式
1	北京泰迪虎信息科技有限公司	100.00%	100.00%	0.00	自公司成立至2021年10月注销	控股	设立
2	上海复立信息科技有限公司	100.00%	100.00%	0.00	自公司成立至2021年4月注销	控股	设立
3	深圳泰迪熊移动科技有限公司	100.00%	100.00%	0.00	自公司成立至今	控股	设立
4	浙江泰迪熊通讯科技有限公司	65.00%	65.00%	130.00	自公司成立至今	控股	设立
5	北京芊讯传媒科技有限公司	100.00%	100.00%	0.00	自2020年1月合并日至今	控股	同一控制下企业合并
6	中讯润达（北京）科技有限公司	85.00%	85.00%	0.00	自2020年1月追溯期初合并至今	控股	同一控制下企业合并
7	泰达鹰扬	100.00%	100.00%	4,000.00	自2020年9月合并日至今	控股	非同一控制下企业合并
8	海南益云启智科技有限公司	100.00%	100.00%	0.00	自公司成立至今	控股	设立
9	北京光芒科技有限公司	100.00%	100.00%	0.00	自公司成立至2022年12月注销	控股	设立
10	北京中和发物联网技术有限公司	100.00%	100.00%	0.00	自2021年1月追溯期初合并至今	控股	同一控制下企业合并
11	上海瑾言科技有限公司	100.00%	100.00%	10.00	自公司成立至今	控股	设立
12	广东云之禹通信有限公司	100.00%	100.00%	9.80	自2021年9月合并日至今	控股	非同一控制下企业合并
13	泰迪智能集团（香港）有限公司	100.00%	100.00%	0.00	自公司成立至今	控股	设立

”

## 二、主办券商回复

(一) 针对核查上述事项及报告期内子公司财务规范性，主办券商主要履行了以下核查程序：

### 1、核查程序

(1) 核查小米创投与公司签署的《增资协议》、公司以及泰达鹰扬的股东会决议等工商变更文件；

(2) 获取并查阅北京中天华评估事务所有限公司针对 2020 年收购时点股权价值进行评估的中天华资评报字[2021]第 10564 号评估报告；

(3) 复核收购时点的评估报告，对收购所选取的评估方法、评估作价进行复核；

(4) 对比分析子公司的经营情况和收购时的预测情况；

(5) 获取并查阅北京中天华资产评估有限公司针对 2021 年 12 月 31 日时点商誉进行评估的中天华资评报字（2022）第 10989 号评估报告；

(6) 复核和评价商誉减值测试的评估报告，判断现金流量预测数据依据的合理性；

(7) 复核收购事项的会计处理，复核公司商誉减值事项的会计处理；

(8) 核查了与广东云之禹通信有限公司、北京中和发物联网技术有限公司签订的转让协议，并核查了股东会决议等工商变更文件，了解并分析定价依据及公允性，复核相关会计处理；

(9) 访谈公司管理层，了解搭建多家子公司架构的原因，了解各公司之间业务关系及未来规划，查阅员工花名册，公司及各子公司的财务报表，了解母公司及各子公司的业务定位及经营情况、未来规划、资产、负债、技术、人员分布情况等；

(10) 查阅公司及各子公司的章程、财务管理制度和财务报表，查阅各子公司的财务管理制度，核查各子公司所执行的会计政策、会计估计是否符合公司相关规定；访谈公司财务总监，了解各子公司的内部控制和财务规范情况，检查职责分离、授权审批等程序是否得到了有效执行；抽查各子公司日常账务处理及填

制的会计凭证、原始单据、银行对账单和财务报表等凭证资料，判断各子公司日常财务处理是否符合《企业会计准则》的规定。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司收购泰达鹰扬的审议程序合规、存在商业逻辑和商业合理性，相关的经营情况和收购时的预测情况存在差异，符合子公司的实际情况；收购泰达鹰扬所选取的评估方法、评估作价的依据合理、恰当，不存在业绩承诺；公司收购泰达鹰扬后，公司业务快速进入智慧场景服务领域，进一步提到了公司的业务规模及盈利能力；收购事项的具体会计核算过程准确，符合《企业会计准则》相关规定；

（2）泰达鹰扬股权价值在 2022 年度不存在减值迹象，不存在调节商誉减值期间以满足挂牌条件的情形。公司 2021 年大额计提商誉减值符合企业会计准则的规定，具备合理性；公司对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求；

（3）公司收购广东云之禹通信有限公司、北京中和发物联网技术有限公司的股权转让价格根据达成转让意向时的公司财务状况协商确定，定价依据合理，不存在显失公允的情况，相关会计处理准确；

（4）公司已对现有组织架构下母公司、子公司的业务定位、合作模式及未来规划，各子公司实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况如实补充披露；

（5）各子公司纳入合并范围的期间已如实更正披露；

（6）报告期内子公司的日常会计处理符合《企业会计准则》相关规定，内部控制设计合理并得到有效执行，子公司财务规范。

(二) 针对公司与被收购方原股东是否存在关联关系、是否存在利益输送情形，收购事项的会计核算、商誉减值计提金额及期间的准确性，主办券商主要履行了以下核查程序：

### 1、核查程序

- (1) 获取关联方名单；
- (2) 查询企查查等工商注册资料信息、梳理被收购方的历史沿革及股权结构；
- (3) 对收购定价的合理性进行分析；
- (4) 复核和评价商誉减值测试的评估报告，判断现金流量预测数据依据的合理性；
- (5) 复核公司商誉减值事项的会计处理。

### 2、核查结论

(1) 泰达鹰扬原股东小米创投现持有公司 2.8986% 股权，在收购前公司与小米创投不存在关联关系，不存在利益输送情形，收购事项的会计核算、商誉减值计提金额及期间准确，符合《企业会计准则》规定；

(2) 公司与广东云之禹通信有限公司原股东不存在关联关系，不存在利益输送情形，收购事项的会计核算、商誉减值计提金额及期间准确，符合《企业会计准则》规定；

(3) 北京中和发物联网技术有限公司的股东王阳属于公司的前员工，股权转让价格根据达成转让意向时的公司财务状况协商确定，定价依据合理，不存在显失公允的情况，不存在利益输送情形，收购事项的会计核算准确，符合《企业会计准则》规定。

(三) 请主办券商及律师核查子公司报告期合法规范经营情况，并发表明确意见。

2021 年 8 月，因北京中和发物联网技术有限公司于 2021 年 6 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，未按规定的期限向主管税务机关办理纳税申报手续，形成逾期申报，违反了《中华人民共和国税收征收管理法》第二十五条第一款之规定。根据

《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条的规定，国家税务总局北京市税务局对其作出罚款 200 元的行政处罚。北京中和发物联网技术有限公司已于 2021 年 8 月 20 日缴纳了前述罚款。

《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定：“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款。”根据该法第六十二条的规定，北京中和发物联网技术有限公司被罚款 200 元不属于“情节严重”的情形，且其已足额缴纳罚款，上述行政处罚系适用简易程序作出，处罚金额较小。因此，北京中和发物联网技术有限公司的前述行为不属于重大违法行为，不构成公司本次挂牌的实质障碍。

除上述情况外，各子公司报告期内合法规范经营，不存在因违反国家法律、行政法规、规章的行为而受到刑事处罚或重大行政处罚的情形。

## 1、核查程序

(1) 查阅主管部门出具的各子公司报告期内的合规证明、信用报告等；

(2) 查阅各境内子公司的营业执照、公司章程等；

(3) 查阅北京市发改委下发的《项目备案通知书》（京发改（备）[2020]468 号）及北京市商务局下发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N1100202000621 号），香港子公司的《公司注册证明书》（编号为 2975976），以及公司出具的关于香港子公司报告期内合法规范经营的说明；

(4) 查阅子公司行政处罚的相关文件及罚款缴纳凭证等；

(5) 查询全国法院被执行人（<http://zxgk.court.gov.cn/zhixing/>）、全国失信被执行人（<http://zxgk.court.gov.cn/shixin/>）、中国裁判文书网（<http://www.court.gov.cn/zgcpwsw/>）、国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/index.html>）等网站。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司各子公司报告期内合法规范经营，不存在因违反国家法律、行政法规、规章的行为而受到刑事处罚或重大行政处罚的情形。

### **三、会计师回复**

会计师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的专项说明》。

### **四、律师回复**

律师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见《北京德恒律师事务所关于北京泰迪未来科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书（一）》。

## 5. 关于应收账款。

根据公开转让说明书，各报告期末公司应收账款净额分别为 13,067.04 万元、10,980.94 万元和 8,141.12 万元，占期末总资产比例分别为 52.62%、57.16%和 43.46%。

请公司：（1）结合各业务特征、客户特点、信用政策、结算方式等进一步补充说明应收账款余额较高的原因及合理性；同时补充说明公司与同行业可比公司应收账款账龄情况、应收账款周转率情况、应收账款占营业收入比例是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；（2）结合坏账准备计提方法、1 年以内、1-2 年、2-3 年账龄应收账款计提比例低于部分可比公司的原因等补充说明公司应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎，同时按照可比公司计提比例测算对公司业绩的影响；（3）补充说明应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期的应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（4）补充披露应收账款期后回款情况。

请主办券商及会计师补充核查上述事项，并对应收款项的真实性和列报准确性、坏账计提政策谨慎性及计提充分性，相关会计处理准确性发表明确意见。

### 【回复说明】

#### 一、公司说明

（一）结合各业务特征、客户特点、信用政策、结算方式等进一步补充说明应收账款余额较高的原因及合理性；同时补充说明公司与同行业可比公司应收账款账龄情况、应收账款周转率情况、应收账款占营业收入比例是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；

1、结合各业务特征、客户特点、信用政策、结算方式等进一步补充说明应收账款余额较高的原因及合理性；

各报告期末，公司应收账款净额分别为 13,067.04 万元、10,980.94 万元和 8,141.12 万元，占期末总资产比例分别为 52.62%、57.16%和 43.46%，占比较大。各报告期末，应收账款余额前五名客户情况如下所示：

单位名称	2023年3月31日			
	与本公司关系	金额(元)	账龄	占应收账款总额的比例
北京众览无限传媒广告有限公司	非关联方	28,415,353.68	一年以内	33.16%
广东欢太科技有限公司	非关联方	25,150,001.78	一年以内	29.35%
广州小米信息服务有限公司	非关联方	6,311,219.00	一年以内	7.37%
阿里巴巴云计算(北京)有限公司	非关联方	2,905,257.93	一年以内	3.39%
广东天宸网络科技有限公司	非关联方	2,771,334.27	一年以内	3.23%
<b>合计</b>	-	<b>65,553,166.66</b>	-	<b>76.50%</b>

续:

单位名称	2022年12月31日			
	与本公司关系	金额(元)	账龄	占应收账款总额的比例
北京众览无限传媒广告有限公司	非关联方	32,534,254.65	一年以内	28.11%
广东天宸网络科技有限公司	非关联方	25,501,776.32	一年以内	22.03%
广东欢太科技有限公司	非关联方	21,433,728.53	一年以内	18.52%
杭州阿里妈妈淘联信息技术有限公司	非关联方	6,985,565.49	一年以内	6.04%
泰康在线财产保险股份有限公司	非关联方	6,309,534.72	一年以内	5.45%
<b>合计</b>	-	<b>92,764,859.71</b>	-	<b>80.15%</b>

续:

单位名称	2021年12月31日			
	与本公司关系	金额(元)	账龄	占应收账款总额的比例
广东天宸网络科技有限公司	非关联方	50,527,836.71	一年以内	36.72%
广东欢太科技有限公司	非关联方	31,876,610.20	一年以内	23.17%
北京众览无限传媒广告有限公司	非关联方	24,776,295.94	一年以内	18.01%
重庆京东海嘉电子商务有限公司	非关联方	7,477,950.59	一年以内	5.43%
中国移动通信有限公司销售分公司	非关联方	4,356,089.48	一年以内	3.17%
<b>合计</b>	-	<b>119,014,782.92</b>	-	<b>86.50%</b>

由上表可知，报告期内应收账款前五名客户合计金额占比分别为 86.50%、80.15%和 76.50%，均非公司关联方，且账龄为 1 年以内。

报告期内，公司应收账款前五名客户的主要合作内容、客户特点、信用政策、结算方式如下表所示：

单位名称	2023 年 3 月 31 日			
	主要合作内容	客户特点	结算方式	主要信用政策条款
北京众览无限传媒广告有限公司	SP 业务，既是客户也是供应商	渠道伙伴	银行转账，应收应付各自结算，不执行净额抵消	按月结算
广东欢太科技有限公司	智能通讯服务等	终端代理商	银行转账	首期款项 750 万元，合同签署及盖章用印后支付；中期款项 750 万元，双方完成合同签署及盖章用印后 30 个工作日内，由甲方确认乙方所交付服务及产品是否符合验收标准并出具验收情况确认单；尾款 1000 万元，双方于 2022 年 12 月 31 日完成本年度协议后 30 个工作日内，由甲方针对双方达成共识的运营事故处理机制进行运营情况盘点并出具运营情况确认单
广州小米信息服务有限公司	智能通讯服务等	终端客户	银行转账	每季度结束后的第一个月结算上个月款项
阿里巴巴云计算（北京）有限公司	智能通讯服务等	大型 IT 企业集团	银行转账	次月结算
广东天宸网络科技有限公司	智能通讯服务等	终端代理商	银行转账	季度结算

续：

单位名称	2022 年 12 月 31 日			
	主要合作内容	客户特点	结算方式	主要信用政策条款
北京众览无限传媒广告有限公司	SP 业务，既是客户也是供应商	渠道伙伴	银行转账，应收应付各自结算，不执行净额抵消	按月结算，后付费
广东天宸网络科技有限公司	智能通讯服务等	终端代理商	银行转账	季度结算
广东欢太科技有限公司	智能通讯服务等	终端代理商	银行转账	首期款项 750 万元，合同签署及盖章用印后支付；中期

单位名称	2022年12月31日			
	主要合作内容	客户特点	结算方式	主要信用政策条款
				款项 750 万元，双方完成合同签署及盖章用印后 30 个工作日内，由甲方确认乙方所交付服务及产品是否符合验收标准并出具验收情况确认单；尾款 1000 万元，双方于 2022 年 12 月 31 日完成本年度协议后 30 个工作日内，由甲方针对双方达成共识的运营事故处理机制进行运营情况盘点并出具运营情况确认单
杭州阿里妈妈淘联信息技术有限公司	智慧场景服务等	大型电商平台	银行转账	每月 20 日（遇节假日提前到最近一个工作日）平台结算上个自然月会员应得的佣金
泰康在线财产保险股份有限公司	智能通讯业务等	大型金融保险集团	银行转账	按月结算

续：

单位名称	2021年12月31日			
	主要合作内容	客户特点	结算方式	主要信用政策条款
广东天宸网络科技有限公司	智能通讯业务等	终端代理商	银行转账	季度结算
广东欢太科技有限公司	智能通讯业务等	终端代理商	银行转账	约定是按照季度进行对账进行结算。注：由于对方公司结算系统的问题，实际上 6-10 月份、11 月份、12 月份分别提供的结算单
北京众览无限传媒广告有限公司	SP 业务，既是客户也是供应商	渠道伙伴	银行转账，应收应付各自结算，不执行净额抵消	按月结算
重庆京东海嘉电子商务有限公司	智能通讯服务、智慧场景服务等	大型电商平台	银行转账	每月 20 日（遇节假日提前到最近一个工作日）平台结算上个自然月会员应得的佣金
中国移动通信有限公司销售分公司	智能通讯业务等	电信运营商	银行转账	按月结算

由上表可知，报告期内，公司前五名客户应收账款存在差异，主要体现在业务模式不同，其中公司智慧场景服务主要合作单位是电商平台，回款较为及时，基本系 1-2 个月收回全部款项。而智能通讯服务收入前五名客户主要系终端手机厂商或其代理商、大型企业集团等，公司针对上述往来单位，存在超出合同所约

定信用政策的情况，主要系部分单位结算确认环节较多，年度清算流程相对较长，回款周期较长，同时公司 SP 业务客户，其下游客户回款周期较长，使得公司各期末应收账款余额呈现较高水平。

综上所述，各报告期末公司应收账款余额呈现较高水平，主要系智能通讯服务核算相对复杂、流程繁琐、结算周期较长，以及 SP 业务客户的下游客户回款周期较长所致，符合公司实际经营状况，具有合理性。

2、补充说明公司与同行业可比公司应收账款账龄情况、应收账款周转率情况、应收账款占营业收入比例是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。

(1) 公司与同行业可比公司应收账款账龄比较

各报告期末，公司与同行业可比公司应收账款账龄情况如下所示：

账龄	2023年3月31日			
	申请挂牌公司	梦网科技 (002123.SZ)	每日互动 (300766.SZ)	彩讯股份 (300634.SZ)
1年以内	99.62%	未披露	未披露	未披露
1-2年	0.36%	未披露	未披露	未披露
2-3年	0.02%	未披露	未披露	未披露
3-4年	-	未披露	未披露	未披露
4-5年	-	未披露	未披露	未披露
5年以上	-	未披露	未披露	未披露
账龄	2022年12月31日			
	申请挂牌公司	梦网科技 (002123.SZ)	每日互动 (300766.SZ)	彩讯股份 (300634.SZ)
1年以内	99.70%	76.95%	48.58%	90.03%
1-2年	0.29%	2.87%	10.10%	7.99%
2-3年	0.01%	0.88%	4.91%	0.18%
3-4年	-	1.99%	34.29%	0.51%
4-5年	-	0.85%	0.90%	0.44%
5年以上	-	16.48%	1.23%	0.85%
账龄	2021年12月31日			
	申请挂牌公司	梦网科技 (002123.SZ)	每日互动 (300766.SZ)	彩讯股份 (300634.SZ)
1年以内	99.82%	76.22%	61.04%	96.22%
1-2年	0.18%	1.57%	5.33%	0.31%

2-3 年	-	2.24%	31.80%	0.80%
3-4 年	-	1.24%	0.70%	0.77%
4-5 年		5.51%	0.82%	0.75%
5 年以上		13.22%	0.30%	1.15%

报告期各期末，公司应收账款账龄主要在 1 年以内，账龄 1 年以内的应收账款余额占比超过 99%，应收账款账龄结构与行业、企业实际经营情况相一致，不存在账龄较长且无法收回的大额应收账款。

### (2) 公司与同行业可比公司应收账款周转率比较

公司应收账款周转率与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
梦网科技 (002123.SZ)	2.68	2.69	2.44
每日互动 (300766.SZ)	3.28	3.56	3.10
彩讯股份 (300634.SZ)	6.28	6.37	6.16
<b>算术平均值</b>	<b>4.08</b>	<b>4.21</b>	<b>3.90</b>
<b>申请挂牌公司</b>	<b>1.55</b>	<b>1.50</b>	<b>2.00</b>

注：数据来源于可比公司定期报告；2023 年 1 月-3 月指标系年化后数据。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.00、1.50 和 1.55，均低于同行业可比上市公司平均水平，主要原因系公司主要应收客户为终端厂商（或其代理商）及电商平台客户等，其终端厂商（或其代理商）业务核算相对复杂，且流程相对繁琐，结算周期相对较长，同时公司 SP 业务客户，其下游客户回款周期较长，使得公司应收账款余额各期呈现较高水平。

为应对结算款回收风险，公司将应收账款的回收情况作为考核营销部门相关人员的主要考核指标之一，严格控制应收账款的金额和账龄，对应收账款的质量和回收情况进行有效监控。

### (3) 公司与同行业可比公司应收账款余额占营业收入比例的比较

公司应收账款余额占营业收入比例与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
梦网科技 (002123.SZ)	36.67%	38.28%	47.16%
每日互动 (300766.SZ)	31.26%	24.21%	27.95%

彩讯股份（300634.SZ）	17.34%	18.67%	17.12%
<b>算术平均值</b>	<b>28.42%</b>	<b>27.05%</b>	<b>30.74%</b>
<b>申请挂牌公司</b>	<b>54.76%</b>	<b>60.99%</b>	<b>53.57%</b>

注：数据来源于可比公司定期报告；2023年1月-3月指标系年化后数据。

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 53.57%、60.99% 和 54.76%，均高于同行业可比上市公司平均水平，主要系业务模式及客户结构与同行业可比公司存在一定差异所致。梦网科技主要从事云短信及 5G 消息业务为主，主要客户为电信运营商、终端手机厂商及广告主等；每日互动主要从事互联网营销服务及其他数据服务，主要客户为广告商，如滴滴、微软、新浪等，结算流程相对较短；彩讯股份专注于电信运营商的合作，主要客户为中国移动等。公司主要业务收入为智能通讯服务及智慧场景服务，侧重于与终端手机厂商的合作，主要客户为电商平台及终端手机厂商（或其代理商），与同行业可比上市公司在业务模式及客户结构上存在一定差异。受终端手机厂商结算周期相对较长影响，公司应收账款余额占营业收入的比例处于较高水平。

综上所述：报告期内，公司账龄 1 年以内的应收账款余额占比超过 99%，公司应收账款周转率分别为 2.00、1.50 和 1.55，低于同行业可比上市公司平均水平，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 53.57%、60.99% 和 54.76%，均高于同行业可比上市公司平均水平，主要系业务模式及客户结构与同行业可比公司存在一定差异所致，具有合理性，与公司实际经营状况相匹配，符合行业特征。

（二）结合坏账准计提方法、1 年以内、1-2 年、2-3 年账龄应收账款计提比例额低于部分可比公司的原因等补充说明公司应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎，同时按照可比公司计提比例测算对公司业绩的影响。

### 1、坏账准备计提方法比较分析

报告期内，公司及同行业可比公司均采用预期信用损失率计提坏账准备，公司预期信用损失与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	挂牌公司	梦网科技（002123.SZ）	每日互动（300766.SZ）	彩讯股份（300634.SZ）
1 年以内	4.95%	节能大功率电力电子产品业务 5%；移动信息服务业务 6 个月以内 2%，6 个月-1 年 10%	3 个月以内（含）1.00%，4-12 月 5.00%	5.00%

1-2 年	15.18%	节能大功率电力电子产品业务 12%,移动信息服务业务 38%	非公共服务部门 50.00%,公共服务部门 20%	10.00%
2-3 年	30.03%	节能大功率电力电子产品业务 21%,移动信息服务业务 50%	非公共服务部门 90.00%,公共服务部门 50%	30.00%
3-4 年	100.00%	节能大功率电力电子产品业务 37%,移动信息服务业务 100%,	100.00%	50.00%
4-5 年	100.00%	节能大功率电力电子产品业务 58%,移动信息服务业务 100%	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：公司账龄计提比率系依据 2023 年 3 月 31 日的计提比率；彩讯股份选取 2021 年年报披露计提比例。

如上表所示，同行业可比公司中，梦网科技、每日互动依据客户分类或业务结构呈现不同的预期信用损失率，公司的客户分类及业务结构与同行业可比公司不尽相同，计提坏账比例也不相同。报告期内，公司账龄 1 年以内的应收账款余额占比超过 99%，1 年以内应收账款坏账计提比例和同行业可比公司差异较小，应收账款坏账政策较为合理。

## 2、按照可比公司计提比例测算对公司业绩的影响

报告期内，公司按同行业可比公司平均水平计提应收账款减值准备模拟测试对利润总额的影响如下：

单位：元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
按同行业可比公司平均水平模拟测算坏账余额	4,077,691.51	5,486,094.44	6,477,675.10
模拟测算坏账损失计提金额①	-1,408,402.92	-991,580.66	-227,765.37
公司现有坏账余额	4,277,287.70	5,931,397.33	6,919,942.57
现有坏账损失计提金额②	-1,654,109.63	-988,545.24	-185,198.69
差异（②-①）	-245,706.71	3,035.42	42,566.68

注：梦网科技选取与公司业务相近的移动信息服务业务，其中 1 年以内账龄按照分段平均数计算；每日互动按照不同客户结构的预期信用损失率平均比例计算。

由上表可知，报告期内，公司按同行业可比公司平均水平计提应收账款减值准备，模拟测试对利润总额的影响分别为-42,566.68 元、-3,035.42 元和 245,706.71 元，公司按同行业可比公司平均水平计提应收账款减值准备对公司业绩影响较小。

(三) 补充说明应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期的应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；

1、补充说明应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍

各报告期末，应收账款余额前五名客户情况如下所示：

单位：万元

单位名称	2023年3月31日				
	金额	对应收入确认期间	占应收账款总额的比例	主要信用政策条款	期后回款
北京众览无限传媒广告有限公司	2,841.54	1700万是2023年1-3月及2022年12月700万左右	33.16%	按月结算	2,841.54
广东欢太科技有限公司	2,515.00	2022年合作的中期款项750万，尾款1000万元，以及技术服务390万，2023年375万业务款	29.35%	首期款项750万元，合同签署及盖章用印后支付；中期款项750万元，双方完成合同签署及盖章用印后30个工作日内，由甲方确认乙方所交付服务及产品是否符合验收标准并出具验收情况确认单；。尾款1000万元，双方于2022年12月31日完成本年度协议后30个工作日内，由甲方针对双方达成共识的运营事故处理机制进行运营情况盘点并出具运营情况确认单	750.00
广州小米信息服务有限公司	631.12	2022年及2023年收入	7.37%	每季度结束后的第一个月结算上个月款项	527.97
阿里巴巴云计算(北京)有限公司	290.53	2022及2023年收入	3.39%	次月结算	5.17
广东天宸网络科技有限公司	277.13	2023年一季度收入	3.23%	季度结算	277.13
<b>合计</b>	<b>6,555.32</b>	<b>-</b>	<b>76.50%</b>	<b>-</b>	<b>4,401.81</b>

续：

单位名称	2022年12月31日				
	金额	对应收入	占应收账款	主要信用政策条款	期后回款

		确认期间	总额的比例		
北京众览无限传媒广告有限公司	3,253.43	22年下半年收入	28.11%	按月结算	3,253.43
广东天宸网络科技有限公司	2,550.18	2022年全年收入	22.03%	季度结算	2,550.18
广东欢太科技有限公司	2,143.37	2022年合作的中期款项750万，尾款1000万元以及技术服务390万	18.52%	首期款项750万元，合同签署及盖章用印后支付；中期款项750万元，双方完成合同签署及盖章用印后30个工作日内，由甲方确认乙方所交付服务及产品是否符合验收标准并出具验收情况确认单；。尾款1000万元，双方于2022年12月31日完成本年度协议后30个工作日内，由甲方针对双方达成共识的运营事故处理机制进行运营情况盘点并出具运营情况确认单	753.37
杭州阿里妈妈淘联信息技术有限公司	698.56	2022年11月12月收入	6.04%	每月20日（遇节假日提前到最近一个工作日）平台结算上个自然月会员应得的佣金	698.56
泰康在线财产保险股份有限公司	630.95	2022年下半年收入	5.45%	按月结算	630.95
<b>合计</b>	<b>9,276.49</b>	-	<b>80.15%</b>	-	<b>7,886.49</b>

续：

单位名称	2021年12月31日				
	金额	对应收入确认期间	占应收账款总额的比例	主要信用政策条款	期后回款
广东天宸网络科技有限公司	5,052.78	2021年全年收入	36.72%	季度结算	5,052.78
广东欢太科技有限公司	3,187.66	2021年6-12月份技术服务收入	23.17%	约定是按照季度进行对账进行结算。注：由于对方公司结算系统的问题，实际上6-10月份、11月份、12月份分别提供的结算单	3,187.66
北京众览无限传媒广告有限公司	2,477.63	21年下半年收入	18.01%	按月结算	2,477.63
重庆京东海嘉电子商务有限公司	747.80	均是2021年12月收入	5.43%	每月20日（遇节假日提前到最近一个工作	747.80

		入		日)平台结算上个自然月会员应得的佣金	
中国移动通信有限公司销售分公司	435.61	2021年11月及12月份收入	3.17%	按月结算	435.61
<b>合计</b>	<b>11,901.48</b>	-	<b>86.50%</b>	-	<b>11,901.48</b>

注：期后回款金额统计截止2023年9月30日。

由上表可知，报告期内应收账款前五名客户合计金额占比分别为86.50%、80.15%和76.50%，账龄为1年以内，但由于受部分客户内部付款审批流程较长、双方结算方式的影响，均存在未严格按照合同约定的付款条件进行付款的情形，导致应收账款存在逾期收回的情况。

结合合同中的收款条款和期后回款情况可以看出报告期内应收账款前五名客户中北京众览无限传媒广告有限公司和广东天宸网络科技有限公司存在逾期但期后均全部回款，广东欢太科技有限公司、广州小米信息服务有限公司、阿里巴巴云计算（北京）有限公司存在逾期且期后未完全回款。。

2023年3月31日，公司应收广东欢太科技有限公司账款2,515.00万元，期后回款750.00万元，应收账款出现逾期，是由于客户内部付款审批流程较长所致。公司之间正常开展合作，账龄均在1年以内，根据往年交易经验，在1年以内都可以收回来，企业正在催收，不存在回款障碍。

2023年3月31日，公司应收广州小米信息服务有限公司账款631.12万元，期后回款527.97万元，应收账款出现逾期，主要系受结算方式的影响所致。目前应收余额为2023年1-3月产生的销售额，该客户每季度会提供结算数据，年度再统一结算，年度结算完之后再付款，公司之间正常开展合作，账龄均在1年以内，根据往年交易经验，不存在回款障碍。

2023年3月31日，公司应收阿里巴巴云计算（北京）有限公司账款290.53万元，期后回款5.17万元，应收账款出现逾期，是由于客户内部付款审批流程较长所致。该客户属于大型的集团性企业，对方回款内部流程复杂，但公司之间正常开展合作，根据往年交易经验，不存在回款障碍。

综上所述，报告期内，由于实际合同执行过程中，受部分客户内部付款审批流程较长、双方结算方式的影响，公司存在应收账款逾期的情况，公司之间正常

开展合作，不存在回款障碍。

## 2、对于逾期的应收账款公司后续管理措施

对于逾期或账龄较长应收账款，公司后续将加强与客户沟通工作，通过与客户友好协商，实现应收账款回收工作。如果确实无法协商一致的，通过诉讼等法律手段解决，明确责任，专人负责，对于对方单位拖欠的债权，应查明原因，如属对方原因，应及时去信函联系或派人联系催收，保证公司应收账款的顺利回收。同时，公司建立了销售回款制度，并在实际销售和收款活动中不断完善制度并严格按制度执行；公司业务部门、财务部门定期与客户进行对账、及时沟通，并将回款情况与销售人员绩效挂钩；公司加大对于应收账款回款情况良好客户的开发力度，同时谨慎开发应收账款回款情况较差的客户。

## 3、是否约定付款时限及违约责任

公司与客户销售合同中有明确约定付款时间节点，一般在结算之后收到发票5-30日不等。对于违约责任，公司已经在销售合同与客户做了约定，例如：未按照本合同约定及时足额付款的，每逾期一日，按照应付未付款项总额日万分之五的标准支付逾期付款违约金。但在实际执行过程中，基于与客户长期合作的友好关系，未对其征收逾期违约金。

### (四) 补充披露应收账款期后回款情况。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“(一) 流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”补充披露具体如下：

“

公司应收账款期后回款具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2023. 3. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31
期末账面余额	8,568.85	11,574.08	13,759.03
期后回款金额	5,841.12	11,550.24	13,757.51
期后回款比例	68.17%	99.79%	99.99%

注：期后回款金额统计截至2023年9月30日。

报告期各期末公司应收账款的期后回款金额分别为13,757.51万元、

11,550.24万元、5,841.12万元，截至2023年9月30日期后回款比例分别为99.99%、99.79%及68.17%，回款情况良好。

”

## 二、主办券商回复

### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

1、向公司财务人员、销售人员了解长期未收回的应收账款金额大小及形成原因；

2、取得并复核应收账款余额明细表和账龄表，分析应收账款账龄、应收账款周转率、应收账款占营业收入比例，并与同行业可比公司对比；

3、测算公司坏账准备计提，并与同行业可比公司坏账计提政策进行对比，了解公司坏账准备计提的充分性；

4、检查应收账款期后回款情况；

5、查阅公司主要客户合同，了解相关信用政策、付款条件及变化情况，对照信用政策，结合期后回款情况，综合分析应收账款是否存在逾期情况；

6、对应收账款余额进行函证，核查应收账款的真实性。对未回函单位实施替代程序，抽取期末应收账款余额较大的单位，查阅销售合同、结算资料，检查是否根据合同条款进行收款；

7、通过实地走访和视频访谈形式，走访公司主要客户，了解公司与主要客户的合作情况等。

### （二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、各报告期末公司应收账款余额呈现较高水平，主要系智能通讯服务核算相对复杂、流程繁琐、结算周期较长，以及SP业务客户的下游客户回款周期较长所致，符合公司实际经营状况，具有合理性。报告期内，公司账龄1年以内的应收账款余额占比超过99%，公司应收账款周转率分别为2.00、1.50和1.55，低

于同行业可比上市公司平均水平，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为53.57%、60.99%和54.76%，均高于同行业可比上市公司平均水平，主要系业务模式及客户结构与同行业可比公司存在一定差异所致，具有合理性，与公司实际经营状况相匹配，符合行业特征；

2、公司的客户分类及业务结构与同行业可比公司不尽相同，因此计提坏账比例也不相同，公司的应收账款坏账计提政策结合自身情况进行制定，公司应收账款计提比例与可比公司平均计提比例差异较小，应收账款坏账政策较为合理。按照可比公司计提比例测算对公司业绩的影响较小；

3、报告期内，由于实际合同执行过程中，受部分客户内部付款审批流程较长、双方结算方式的影响，公司存在应收账款逾期的情况，公司之间正常开展合作，不存在回款障碍。

### **三、会计师回复**

会计师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的专项说明》。

## 6. 关于期间费用。

根据公开转让说明书，各报告期公司期间费用分别为 9,421.81 万元、6,250.64 万元和 1,389.21 万元，占营业收入的比例分别为 36.69%、32.94%和 35.51%，其中研发费用率均为 9%以上。

请公司补充说明：（1）市场推广活动的减少及销售人员配置的优化，是否影响市场拓展效果，公司是否预计业务量下降；说明客户获取方式、报告期新获取客户情况及与销售费用数量、销售费用的匹配情况，销售费用与业务规模是否匹配；管理费用率高于可比公司的原因及合理性；（2）报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，及对应公司现有产品及新产品的具体情况；（3）研发费用投入是否与公司的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；（4）报告期各期研发及销售费用对应的职工薪酬下滑的原因，研发及销售费用数量及薪资水平等变动情况，是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，相应研发人员薪酬、成本费用核算是否准确；（5）研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；（6）汇兑损益产生的原因，是否存在境外销售，如有请按《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》有关要求补充披露。

请主办券商、会计师：（1）核查以上事项，期间费用是否真实、准确，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，并发表明确意见；（2）核查报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，并发表明确意见；（3）核查公司是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性，相关内部控制制度是否健全有效，并发表明确意见；（4）结合预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款等科目，核查是否存在跨期确认费用的情形，并发表明确意见。

**【回复说明】**

## 一、公司说明

(一) 市场推广活动的减少及销售人员配置的优化，是否影响市场拓展效果，公司是否预计业务量下降；说明客户获取方式、报告期新获取客户情况及与销售费用数量、销售费用的匹配情况，销售费用与业务规模是否匹配；管理费用率高于可比公司的原因及合理性；

1、市场推广活动的减少及销售人员配置的优化，是否影响市场拓展效果，公司是否预计业务量下降

### (1) 市场推广活动的减少及其影响分析

报告期内公司的市场推广费分别为 177.14 万元、55.73 万元和 1.34 万元，市场推广主要是通过百度搜索、360 搜索等进行口碑营销、宣传推广以及公司为拓展海外业务支付的推广费用。公司结合市场及业务需求，改变销售策略，施行大客户战略，减少对市场推广的投入。

市场推广活动主要面向的客户群体是公司的直销客户，2022 年智能通讯服务中，来自直销客户的收入为 4,310.22 万元，占营业收入的比重为 22.71%，同比增长 93.18 万元，由此可见市场推广活动的减少并未影响市场拓展效果。

### (2) 销售人员配置的优化及其影响分析

报告期内公司的计入销售费用的职工薪酬和人数如下表所示：

单位：万元，人

项目	2023 年 1-3 月		2022 年		2021 年	
	职工薪酬	人数	职工薪酬	人数	职工薪酬	人数
销售费用	401.20	42	1,296.09	47	1,858.76	69

注：上述人员人数为按照工时系数进行折算的人数，根据当期计入各成本费用的系数合计/当期总月份数。

报告期内，公司销售人员的人数分别为 69 人、47 人和 42 人，2022 年销售人员减少主要系公司采取了大客户战略，聚焦资源维护及拓展行业大客户所致。报告期内，公司收入下降的主要原因系受宏观经济形势下滑影响，终端及其代理老客户广东欢太科技有限公司及广东天宸网络科技有限公司技术服务合作规模有所降低，同时 SP 业务战略调整，缩减业务规模所致。如若扣除上述影响因素，公司 2022 年营业收入较 2021 年基本持平，因此，销售人员配置的优化并未影响

市场拓展的效果。

综上所述，市场推广活动的减少及销售人员配置的优化，未影响市场拓展效果，公司未预计业务量下降。

## 2、说明客户获取方式、报告期新获取客户情况及与销售费用匹配情况，销售费用与业务规模是否匹配；管理费用率高于可比公司的原因及合理性；

(1) 说明客户获取方式、报告期新获取客户情况及与销售费用匹配情况

公司客户获取方式主要老客户维护和新客户开发，新客户开发主要通过参加展会、商业洽谈、渠道合作伙伴推荐等方式获取订单。

报告期内，公司新获取客户情况及与销售费用匹配情况如下表所示：

项目	含义	2023年 1月—3月	2022年度	2021年度
新增客户数量（单位：家）	A	23	124	203
新增客户收入（单位：万元）	B	71.32	2,376.28	11,842.22
销售人员数量（单位：人）	C	42	47	69
单位销售人员新获取客户家数（单位：家/人）	A/C	0.55	2.64	2.94
单位销售人员新获取销售金额（单位：万元/人）	B/C	1.70	50.56	171.63
销售费用（单位：万元）	D	485.61	1,618.66	2,400.85
单位销售费用新获取客户家数（单位：家/万元）	A/D	0.05	0.08	0.08
单位销售费用新获取销售金额（单位：万元）	B/D	0.15	1.47	4.93

如上表所示，报告期内公司新获取客户数量、新获取客户销售金额与销售费用、销售费用绝对额保持相同的变动趋势，变动情况相互匹配；单位销售人员新获取客户家数、单位销售费用新获取客户家数 2022 年和 2021 年基本一致，单位销售人员新获取销售金额和单位销售费用新获取销售金额呈下降趋势，随着业务的拓展，存量客户数量增加，存量客户的基础维护工作亦相应增加，销售人员增长的边际客户开发贡献呈现下降趋势，符合一般的商业趋势，销售费用投入的边际销售贡献也呈现下降趋势（用于维护老客户销售费用占比增加），也符合一般

的商业趋势。

综上所述，公司报告期新获取客户情况及与销售人员数量、销售费用的变动相互匹配，具有商业合理性。

### (2) 销售费用与业务规模是否匹配

报告期内，销售费用各项目金额及占收入的比重情况如下所示：

单位：万元

项目	2023年1月—3月		2022年度		2021年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
职工薪酬	401.20	10.26%	1,296.09	6.83%	1,858.76	7.24%
交通费	2.66	0.07%	8.28	0.04%	18.76	0.07%
差旅费	10.31	0.26%	22.69	0.12%	70.39	0.27%
招待费	23.63	0.60%	56.44	0.30%	93.41	0.36%
市场推广费	1.34	0.03%	55.73	0.29%	177.14	0.69%
房租物业	16.76	0.43%	79.49	0.42%	170.74	0.66%
办公费	2.06	0.05%	10.50	0.06%	5.09	0.02%
租赁费	1.18	0.03%	5.95	0.03%	6.35	0.02%
股份支付	26.47	0.68%	83.42	0.44%	0.00	0.00%
其他	0.00	0.00%	0.06	0.00%	0.22	0.00%
<b>合计</b>	<b>485.61</b>	<b>12.41%</b>	<b>1,618.66</b>	<b>8.53%</b>	<b>2,400.85</b>	<b>9.35%</b>

如上表所示，报告期内，公司销售费用占营业收入的比例分别为9.35%、8.53%和12.41%，公司销售费用中职工薪酬占营业收入的比重分别为7.24%、6.83%和10.26%，由此可见，报告期内公司销售费用占营业收入比例的变动主要是受职工薪酬的影响。2022年职工薪酬占营业收入的比重较2021年降低，主要是由于优化了销售人员配置，人数有所下降所致。2023年1-3月职工薪酬占营业收入的比重较2022年增加，主要系2023年1-3月提升了销售人员薪酬所致。

综上所述，公司销售费用，与业务开展的实际情况相符，与业务规模相匹配。

### (3) 管理费用率高于可比公司的原因及合理性

报告期内，公司管理费用占收入比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	管理费用率
------	-------

	2023年1-3月	2022年度	2021年度
梦网科技（002123.SZ）	2.22%	1.82%	4.58%
每日互动（300766.SZ）	20.00%	17.18%	15.93%
彩讯股份（300634.SZ）	3.23%	4.74%	5.39%
<b>算术平均值</b>	<b>8.48%</b>	<b>7.91%</b>	<b>8.63%</b>
<b>申请挂牌公司</b>	<b>13.94%</b>	<b>12.16%</b>	<b>10.10%</b>

注：可比公司数据来源于可比公司定期报告。

报告期内，公司的管理费用占收入的比例高于可比上市公司平均值，低于同行业可比公司每日互动水平。公司报告期内管理费用中职工薪酬和服务费合计占管理费用的比例分别为 67.26%、77.33%、74.37%，2022 年度较 2021 年度管理费用率较高主要系公司裁员给予了一定金额的离职补偿，公司各期新增了股权激励计划使得职工薪酬占比增加，除此之外增加股份制改造以及将拟于新三板挂牌相关中介费用，致使管理费用率高于可比上市公司平均值，公司管理费用真实，与业务开展实际情况相符。

（二）报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，及对应公司现有产品及新产品的具体情况；

报告期内，公司研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、阶段性成果，实施进度、对公司技术指标的影响，及对应公司现有产品的具体情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	预算金额	报告期内已投资金额	阶段性成果	实施进度	对技术指标的影响	对应公司产品情况
1	智能短信-暴龙兽引擎升级	3,000	1,921.94	升级 SDK 解析速度，减小 SDK 内存，增加卡片解析的覆盖率和准确率	持续研发中	智能短信的解析成功率提高和解析范围增加	Teddy 智慧消息
2	海外网络消息研发	100	77.65	支持 IP 消息下发及订单数据统计	已完成	系统支持 IP 消息下发，支持数据统计分析	Teddy 智慧消息
3	网络消息 2.0 升级	600	553.91	升级开放平台功能、系统稳定性，覆盖更多消息体，实现跨厂	已完成	提升并发能力，提升稳定性	Teddy 智慧消息

序号	研发项目	预算金额	报告期内已投资金额	阶段性成果	实施进度	对技术指标的影响	对应公司产品情况
				商能力			
4	小熊电话秀研发	510	198.78	改进 UI, 增加主题设置, 电话秀设置更多功能, 优化支持更多机型	已终止	提升体验, 提升性能	Teddy 智慧消息
5	陌电识别-雪鸮引擎升级	800	599.38	提升号码识别准确率, 通过大模型 AI 来提升号码识别生产效率	持续研发	提升识别率和生产效率	Teddy 通讯服务
6	智慧场景-食蚁兽引擎研发	1,800	1,569.73	性能优化, 提升解析准确性和解析效率	持续研发	提高场景信息的解析准确率和速度	Teddy 场景服务
7	公共平台升级	1500	1,367.52	完成 DevOps CI/CD 支持容器化; 各服务容器化部署; 完成配置中心、统一监控、日志统一采集查看平台	持续研发	提升研发部署的效能、规范性、先进性	无对应产品, 系公司通用技术平台
8	Kong 网关	200	159.34	完成统一接口收敛服务路由; 引入通用降级机制, 实现降级、熔断、限流、隔离、幂等校验保证系统正常运行; 实现网关管理平台、规范网络结构、网络拓扑; 优化软硬件配置	已完成	提升系统稳定性, 保证系统 SLA99.99%; 提升服务配置规范性、稳定性、安全性	无对应产品, 系公司通用技术平台
9	SP 短信平台升级	300	29.63	搭建数据统计系统、客户管理系统、供应商管理系统	已终止	提高数据统计准确性和供应商/客户管理效率	SP 短信业务
10	T-Message 平台研发	1,000	636.22	建立起统一对客平台, 可插拔通道管理框架, 实时数据采集、计算、监控和观测能力	持续研发	最大化客户投放效率和转化, 缩短通道接入时间, 实时对业务链路监控告警	Teddy 智慧消息

注: 小熊电话秀和 SP 短信平台升级项目均未研发完成, 相关团队已裁撤。

公司的研发项目主要是针对智能通讯、智慧场景业务所需的消息平台、解析

引擎、公共平台等技术支撑平台的持续性迭代研发，以提高其数据处理量、响应速度、识别准确度等技术指标，从而可以支撑智能短信、富媒体消息、场景解析等产品对平台的技术需求。

**(三) 研发费用投入是否与公司的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；**

报告期内，公司具体研发项目及对应公司现有业务情况如下：

单位：万元

研发项目	项目内容	对应业务	2023年 1月—3月	2022年度	2021年度
智能短信-暴龙兽引擎升级	通过智能短信暴龙兽引擎 SDK 及其平台工具进行升级迭代工作，在分类器和 Ner 中引入 CNN，控制 CNN 模型在 200kB 以内，以提高在各个分类的召回/准确率指标。同时，通过构建半自动运营生产平台，提升运营效率，缩短更新触达用户时间。	智能通讯业务	80.81	606.77	1,234.36
海外网络消息研发	搭建 IP 消息发送平台，支持消息模板配置，消息下发以及数据统计	智能通讯业务	2.40	7.39	67.86
网络消息 2.0 升级	通过帮助厂商建设网络通道实现多媒体 C2C，B2C 消息；自研独立 IM App 实现泰迪未来自有通道；通过打通厂商之间，厂商和泰迪未来之间的链路，建立厂商-泰迪-厂商之间的用户关系链，深度挖掘用户行为，通过 Chatbot 模式在用户对话内完成服务和商业化闭环。	智能通讯业务	-	-	553.91
小熊电话秀研发	通过为合作手机厂商研发适配小熊电话秀功能，让通话的双方，在接听/拨打电话的时候，展示可定制化的的个性化视频电话秀，在满足用户在电话场景的个性化需求的同时，和手机厂商建立良好的合作关系，多维度商业化模式探索	智能通讯业务	0.50	14.33	183.94
陌电识别-雪鸮引擎升级	对雪鸮引擎系统进行升级，建立黄页名称和标记线索生产系统，实现自动化的数据生产，并实时收集用户标记数据，实现数据最大化利用；设计查号流程及查号接口，通过一定的安防措施保证数据的	智能通讯业务	51.76	222.47	325.16

研发项目	项目内容	对应业务	2023年 1月—3月	2022年度	2021年度
	安全输出及数据保护，并通过数据质量的把控保证输出数据的准确率。以此来提高陌生号码识别的效率和准确率。				
智慧场景-食蚁兽引擎研发	通过研发构建、升级迭代智慧场景业务的解析引擎，与合作手机厂商达成系统场景功能集成，扩大场景流量，提升用户体验；构建自动/半自动运营管理平台；研发电商导购类APP，验证该场景用户的点击率，成单转化率，CPM，ARPU等指标。	智慧场景业务	39.89	479.56	1,050.28
公共平台升级	对测试平台迭代升级，实现对接口测试、性能测试进行管理和规范，提高接口回归测试、性能测试的效率，保障测试质量；建设大数据平台MapReduce，充分利用现有的计算和存储资源，以提高数据处理和分析的效率和准确性；迭代升级上报服务平台，满足各业务部门的埋点需求，提升系统的效率和稳定性。	智能通讯业务	54.38	512.03	801.11
Kong 网关	通过研发公司自主的 Kong 网关，实现统一接入方式，具备请求映射、路由能力；支持统一拦截，降级，熔断等插件，接入链路监控；管理后台，具备创建路由、映射、服务管理的能力；支持大数据量级的接口返回内容存储，具备不同请求体对应正确的响应内容；具备快速扩展降级接口，快速上线能力。	智能通讯业务/智慧场景业务	-	-	159.34
SP 短信平台升级	通过研发功能完善、稳定；支持大数据量和高并发的自有短信平台，以技术实力和平台的能力切入短信市场，能够按照运营人员提出的需求研发，定制化的平台可有效提升运营效率。	SP 短信业务	-	-	29.63
T-Message 平台研发	通过搭建 T-Message 平台，可以对短信卡片按客户，场景等进行动态渲染，并且在卡片中支持图片，音频、视频，以及其他自定义的交互，将智能短信形态从文本进化到多媒体，	智能通讯业务	139.54	496.68	-

研发项目	项目内容	对应业务	2023年 1月—3月	2022年度	2021年度
	进一步提升用户体验。				
合计	-	-	369.30	2,339.23	4,405.59
当期研发投入 占营业收入的 比重	-	-	9.44%	12.33%	17.15%

公司的研发投入能够匹配到具体的研发项目，相关研发项目主要应用于公司在智能通讯业务、智慧场景业务领域的技术创新，推动公司和手机厂商之间进一步的深度合作，实现公司在智能短信、富媒体消息、陌电识别、智慧场景导购等产品/服务的储备，提升公司竞争能力。相关研发投入能够与研发项目、技术创新、产品储备相匹配。

（四）报告期各期研发及销售费用对应的职工薪酬下滑的原因，研发及销售人员数量及薪资水平等变动情况，是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，相应研发人员薪酬、成本费用核算是否准确；

#### 1、报告期各期研发及销售费用对应的职工薪酬下滑的原因

报告期各期研发及销售费用对应的职工薪酬如下：

单位：万元

项目	2023年1月—3月	2022年度	2021年度
职工薪酬-研发费用	289.16	1,870.32	3,662.35
职工薪酬-销售费用	401.20	1,296.09	1,858.76

研发费用对应的职工薪酬 2022 年较 2021 年减少 1,792.03 万元，主要系公司近几年优化了研发支出，针对预期未来中长期无经营成果转换的前瞻性研究探索进行了精简优化，优化了研发团队，致使研发费用对应的职工薪酬明显下降。

销售费用对应的职工薪酬 2022 年较 2021 年减少 562.67 万元，主要系公司聚焦大客户战略，针对部分绩效底的人员进行了优化调整，致使销售费用对应的职工薪酬有所下降。

2、研发及销售人员数量及薪资水平等变动情况，是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

(1) 研发人员数量及薪资水平情况

公司与同行业可比公司研发人员数量及薪资水平情况：

公司名称	2023年1月—3月		2022年度		2021年度	
	数量(人)	平均薪酬(元/人/月)	数量(人)	平均薪酬(元/人/月)	数量(人)	平均薪酬(元/人/月)
梦网科技(002123.SZ)	未披露	未披露	451	19,457.60	519	14,481.29
每日互动(300766.SZ)	未披露	未披露	490	21,285.90	459	18,475.05
彩讯股份(300634.SZ)	未披露	未披露	2,672	6,113.52	2,081	4,923.86
可比公司平均值	-	-	1,204	15,619.01	1,020	12,626.73
公司	30	32,128.87	52	29,973.14	114	26,771.56

注1：同行业可比公司数据来源于可比公司年报披露数据；

注2：同行业可比公司未披露2023年第一季度研发人员数量；

注3：可比公司平均薪酬=研发人员职工薪酬/期末研发人员人数/当期月份；

注4：公司人员数量为按照工时系数进行折算的人数，根据当期计入各成本费用的系数合计/当期总月份数。

报告期内，公司研发人员数量呈现下降趋势，与同行业可比公司变动趋势存在差异，主要是由于公司精简了研发项目所致。公司研发人员平均工资呈现逐年增长的趋势，与同行业可比公司类似。公司研发人员数量低于可比公司的平均水平，研发人员的薪资水平高于行业平均水平，主要系地域因素、公司整体经营规模、整体人员教育水平影响所致。同行行业可比公司经营规模较大，从事主营业务类别较广，因此需要较多的研发人员，公司整体经营规模与上述可比公司存在一定的差距，人员配备及人员结构、学历水平等方面亦存在一定差异，公司研发岗位薪酬水平高于同行业可比公司具有合理性。

(2) 销售人员数量及薪资水平情况

公司与同行业可比公司销售人员数量及薪资水平情况：

公司名称	2023年1月—3月		2022年度		2021年度	
	数量(人)	平均薪酬(元/人/月)	数量(人)	平均薪酬(元/人/月)	数量(人)	平均薪酬(元/人/月)
梦网科技(002123.SZ)	未披露	未披露	294	36,945.00	256	37,730.79
每日互动(300766.SZ)	未披露	未披露	191	32,055.13	187	32,502.80

彩讯股份 (300634.SZ)	未披露	未披露	69	26,437.06	51	31,204.02
可比公司平均值	-	-	185	31,812.40	165	33,812.54
公司	42	31,840.88	47	22,980.36	69	22,448.80

注 1：同行业可比公司数据来源于可比公司年报披露数据；

注 2：同行业可比公司未披露 2023 年第一季度研发人员数量；

注 3：可比公司平均薪酬=研发人员职工薪酬/期末研发人员人数/当期月份；

注 4：公司人员数量为按照工时系数进行折算的人数，根据当期计入各成本费用的系数合计/当期总月份数。

报告期内，公司销售人员数量低于可比公司的平均值水平，销售人员的薪资水平低于行业平均水平，销售人员的薪资水平受收入的影响，2022 和 2021 年受经济环境的影响，公司降低了对销售人员的绩效考核水平，使得销售人员的薪资水平低于行业平均水平。2023 年 1-3 月公司提升了销售人员薪酬，使得公司销售人员薪资水平与行业平均水平基本保持一致，与同行业可比公司存在差异也受地域因素、公司整体经营规模、整体人员教育水平、绩效考核方式等因素的影响。

### 3、是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，相应研发人员薪酬、成本费用核算是否准确

报告期内，公司薪酬计入研发费用的人员，既包括研发专职人员，也包括其他岗位兼职研发人员，具体分布情况如下：

项目	2023 年 1-3 月		2022 年		2021 年	
	专职	兼职	专职	兼职	专职	兼职
人员人数	21	18	39	24	112	5
人员人数（兼职人数折算）	21	9	39	13	112	2
人次占比	70.00%	30.00%	75.00%	25.00%	98.25%	1.75%

注 1：上述人员人数（兼职人数折算）根据计入研发费用的月份数/当期总月份数。

公司的员工会填写月报并记录服务于不同业务线、不同项目的工时情况，经过各部门负责人审批审核后报送人力资源部和财务部，据此作为人员成本费用的分摊依据，公司按照人员职位、工作性质、实际参与项目的工时系数将员工的工资在各费用、成本间进行重新分配，研发费用按研发项目进行归集，严格按照研发支出的用途、性质、据实归集及列支研发支出，公司的研发费用归集准确。虽然公司薪酬计入研发费用的人员中既包括研发专职人员也包括其他岗位兼职研发人员，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，相应研发人员薪酬、成本

费用核算准确，符合公司实际情况。

### （五）研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；

报告期内，公司研发费用分别为 4,405.59 万元、2,339.23 万元和 369.30 万元，主要研发主体为泰来科技、泰达鹰扬和中讯润达，各主体研发费用与申报加计扣除的研发费用的差异分析如下：

#### 1、泰来科技

单位：万元

项目	公式	2022 年度	2021 年度
研发费用报表金额	A	2,149.57	4,428.44
申报加计扣除的研发费用金额	B	1,099.11	3,029.41
差异金额	C=A-B	1,050.46	1,399.03
其中：合并范围内委外研发	D	645.28	662.48
其他差异	E=C-D	405.18	736.56

注：研发费用加计扣除申报一般于企业所得税汇算清缴时进行，2023 年 1-3 月公司无对比数据，未予列示。

报告期内，泰来科技申报加计扣除的研发费用小于实际发生的研发费用，2021 年度、2022 年度合并范围内委外研发金额分别为 662.48 万元、645.28 万元，在合并层面还原为成本或费用，因此该费用公司在所得税汇算清缴时未作为研发费用加计扣除。另外，公司基于谨慎性原则，仅加计扣除了研发工资支出，其对应的服务器费用、房租物业、股份支付等费用未进行加计扣除。

#### 2、泰达鹰扬

单位：万元

项目	公式	2022 年度	2021 年度
研发费用报表金额	A	301.16	1,263.69
申报加计扣除的研发费用金额	B	256.99	236.40
差异金额	C=A-B	44.17	1,027.30
其中：合并范围内委外研发	D	-	892.32
其他差异	E=C-D	44.17	134.98

注：研发费用加计扣除申报一般于企业所得税汇算清缴时进行，2023 年 1-3 月公司无对比数据，未予列示。

报告期内，泰达鹰扬申报加计扣除的研发费用小于实际发生的研发费用，

2021 年度、2022 年度合并范围内委外研发金额分别为 892.32 万元、0.00 万元，在合并层面还原为成本，因此该费用公司在所得税汇算清缴时未作为研发费用加计扣除。另外，公司基于谨慎性原则，仅加计扣除了研发工资支出，其对应的服务器费用、房租物业等费用未进行加计扣除。

### 3、中讯润达

单位：万元

项目	公式	2022 年度	2021 年度
研发费用报表金额	A	389.12	558.57
申报加计扣除的研发费用金额	B	452.32	23.37
差异金额	C=A-B	-63.21	535.19

注：研发费用加计扣除申报一般于企业所得税汇算清缴时进行，2023 年 1-3 月公司无对比数据，未予列示。

报告期内，中讯润达申报加计扣除的研发费用与实际发生的研发费用不一致，2021 年度差异较大主要系公司在研发加计扣除时，未完全对研发人员的人工费进行加计扣除，2022 年的差异主要是公司在汇算清缴后对研发费用的人工费进行了调整所致，差异较小。

除上述三家主体之外，公司其他主体未进行研发加计扣除。

综上所述，公司加计扣除的研发费用金额与公司实际发生的研发费用存在一定差异，主要系合并范围内委外研发，以及基于谨慎性原则，仅加计扣除了研发工资支出，同时人员薪酬的调整等原因所致，符合公司的实际情况，具有合理性。

**（六）汇兑损益产生的原因，是否存在境外销售，如有请按《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》有关要求补充披露。**

#### 1、汇兑损益产生的原因

报告期内，公司财务费用中所核算的汇兑损益的金额分别为 2.64 元、-5,441.58 元和-386.03 元，主要系境外香港子公司银行存款的汇率折算产生。

**2、是否存在境外销售，如有请按《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》有关要求补充披露**

报告期内，公司存在境外销售事项，主要从事境外智能通讯服务，各期收入金额分别为 512,581.86 元、94,296.60 元和 92,976.03 元，占营业收入的比重分别

为 0.20%、0.05% 和 0.24%，各期均呈现较低的比重。

公司根据《1 号指引》之“1-18 境外销售”的相关规定，已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二)营业收入分析”之“4、其他事项”补充披露如下：

“

## (2) 境外销售情况

### 1、境外销售业务的开展情况。

报告期内，公司境外收入主要系为境外客户提供智能通讯服务，客户主要分布在印尼及印度，各期境外收入金额分别为 512,581.86 元、94,296.60 元和 92,976.03 元，占营业收入的比重分别为 0.20%、0.05% 和 0.24%，各期均呈现较低的比重。交易额超过 5 万元以上客户分别为 Filex Limited、Clicpad Limited、PT. INDOGAMETECHNOLOGY GROUP 和 UNITY TECHNOLOGIESSF，主要系签订订单式合同，公司客户境外销售模式以直销客户为主，订单获取方式主要系通过营销推广获取，定价原则系依据市场协商定价，结算单方式按照推广效果进行结算，信用政策主要系按次月进行结算。

报告期内，境外销售毛利率分别为 -226.96%、-739.53% 和 -249.26%，低于内销毛利率水平，主要系由于境外收入规模较小，尚处于发展前期，未来公司会适时调整境外营销策略以应对潜在市场机会。报告期内，受公司境外业务规模所致，汇率波动对公司业绩的影响较小。

2、报告期内，主要从事境外智能通讯服务，不享受出口退税等税收优惠。各期境外收入金额占营业收入的比重分别为 0.20%、0.05% 和 0.24%，各期均呈现较低的比重。因此，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响较小。

3、公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联关系及资金往来。

”

## 二、主办券商回复

(一) 针对期间费用是否真实、准确，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，主办券商主要履行了以下核查程序：

### 1、核查程序

(1) 对报告期相关业务人员进行访谈，了解公司主要业务推广模式、客户获取方式，了解市场推广活动的减少及销售人员配置的优化，对市场拓展效果的影响；

(2) 获取销售费用市场推广费明细，检查重要合同、发票、结算资料、付款单等资料，分析市场推广费变动以及占收入比重符合公司自身特点；

(3) 复核期间销售费用、管理费用的费用明细，对费用的归集情况及支出合理性的合理性进行分析，分析销售费用与业务规模的匹配性，并从公开信息中获取同行业可比公司相关数据情况，比较分析管理费用率高于可比公司的原因及合理性；

(4) 访谈公司管理层，获取公司研发部门岗位职责说明，了解公司的研发人员的具体岗位设置、分工情况，进一步分析研发人员研发工作实际开展情况；

(5) 访谈公司财务总监和研发部门负责人，了解研发费用的支出范围及归集方法，获取了公司研发费用明细表；

(6) 获取公司报告期各期公司员工花名册，员工工资表及期间费用明细表，了解报告期各期研发人员数量，复核期间费用中人员费用的归集情况及支出合理性，并分析各期人均薪酬情况、研发费用率及其波动原因，并从公开信息中获取同行业可比公司相关数据情况，与同行业可比公司进行比较分析；

(7) 获取公司所得税汇算清缴报告，了解公司加计扣除研发费用的具体情况，分析公司研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

### 2、核查意见

(1) 市场推广活动主要面向的客户群体是公司的直销客户，市场推广活动的减少及销售人员配置的优化，未影响市场拓展效果，公司未预计业务量下降；销售费用与业务规模相匹配；报告期内，公司的管理费用占收入的比例高于可比

上市公司平均值，主要系公司裁员给予一定金额的离职补偿、公司各期新增了股权激励计划使得职工薪酬占比增加，除此之外增加股改以及将拟于新三板挂牌相关中介费用，致使管理费用率高于可比上市公司平均值，公司管理费用真实，与业务开展实际情况相符；

(2) 研发费用投入与公司的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；

(3) 报告期各期研发及销售费用对应的职工薪酬下滑、研发及销售人员数量及薪资水平等变动符合公司实际情况，研发及销售人员薪酬与同行业可比公司存在差异，受地域因素、公司整体经营规模、整体人员教育水平影响所致，且具有合理性；公司薪酬计入研发费用的人员中既包括研发专职人员也包括其他岗位兼职研发人员，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，相应研发人员薪酬、成本费用核算准确，符合公司实际情况；

(4) 公司研发费用加计扣除数与实际发生数存在一定差异，差异原因合理，具有匹配性；

(5) 汇兑损益产生的原因，主要系境外香港子公司银行存款的汇率折算产生，已按《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》有关要求补充披露；

(6) 公司期间费用真实、准确，与同行业可比公司相比存在差异但具有合理性，符合公司实际经营情况。

(二) 针对公司报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，主办券商主要履行了以下核查程序：

### 1、核查程序

(1) 访谈公司财务总监和研发部门负责人，了解研发费用的支出范围及归集方法，获取了公司研发费用明细表；

(2) 查阅公司员工花名册，检查各类人员的划分标准；

(3) 查阅并复核工时系数分配表，复核公司人员分类及工资分配归集的准确性；

(4) 查阅报告期内公司研发项目的立项资料及验收资料，核查研发项目的立项依据，核查研发支出的成本费用归集情况；

(5) 查阅公司研发项目管理制度、研发费用的管理制度，了解研发费用的核算范围与归集方式；

(6)对研发费用执行细节测试和分析性程序，复核研发费用归集的准确性。

## **2、核查意见**

公司财务部门严格按项目进行归集核算，并设置专门研发费用辅助台账，归集和汇总各研发项目各项费用支出，严格按照研发支出的用途、性质、据实列支研发支出，公司的研发费用归集准确。

(三) 针对公司是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性，相关内部控制制度是否健全有效，主办券商主要履行了以下核查程序：

### **1、核查程序**

(1) 获取并查阅企业研发相关的内部控制制度，访谈相关人员，对相关的内部控制设计和运行进行了解、评价，并测试关键内部控制运行的有效性；

(2) 访谈公司管理层及研发部门相关人员，了解研发过程、研发体系和研发能力的情况；

(3) 访谈公司财务负责人，了解研发过程中人工、折旧等核算项目的内容，评价会计处理是否准确；

(4) 获取各研发项目相关资料，了解其研发人员认定标准，并检查研发人员是否存在混岗情况，评价计入各研发项目的职工薪酬是否合理；

(5) 获取了研发立项报告、过程资料及结项报告等内部控制资料。

### **2、核查意见**

公司对研发活动已建立相关内部管理制度，财务部、研发部门定期对研发项目进行跟踪复核、了解研发支出的实际进展情况，研发项目跟踪管理流程的实施具有技术上的可行性，相关内部控制制度健全有效，并得到有效执行。

(四) 针对结合预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款等科目，核查是否存在跨期确认费用的情形，主办券商主要履行了以下核查程序：

### 1、核查程序

(1) 获取报告期内预付款项、其他应收款、应付账款、其他应付款等科目明细账，获取大额预付合同，了解预付款项的内容及形成原因；

(2) 对期末余额较大预付款项、其他应收款、应付账款、其他应付款执行函证程序；

(3) 对各往来科目大额往来款进行细节测试，检查原始单据，确认是否存在跨期确认费用的情形；

(4) 对费用类科目进行截止测试，检查原始单据，确认是否存在费用跨期。

### 2、核查意见

公司费用确认期间准确，报告期各期末预付款项、其他应收款、应付款项和其他应付款科目余额准确，不存在跨期确认费用的情形。

### 三、会计师回复

会计师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的专项说明》。

## 7. 关于其他事项。

### (1) 关于股权代持及竞业禁止。

根据公开转让说明书，公司曾存在股份代持情况。请公司补充说明：①股权代持的背景和原因，股权代持及解除是否真实、有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性，是否取得全部当事人的确认，是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况，目前公司股权是否清晰；②公司董事长、总经理姜燕北与原任职单位是否存在竞业禁止事项，公司专利、著作权、技术等研发成果权属是否清晰，是否存在纠纷或潜在纠纷竞业禁止事项、知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复说明】

#### 一、公司说明

(一) 股权代持的背景和原因，股权代持及解除是否真实、有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性，是否取得全部当事人的确认，是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况，目前公司股权是否清晰；

1、股权代持的背景和原因，股权代持及解除是否真实、有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论

代持人	被代持人	代持开始时间	代持股份数 (万股)	资金流向	资金来源	代持结束时间	代持背景和原因	代持是否真实有效解除
戚佳	姜燕北	2014年9月	100.00	2014年9月公司设立时系由戚佳将100万元出资款支付至公司，姜燕北于2016年12月解除代持时将相关款项支付予戚佳。	自有资金	2016年12月	2014年9月公司设立时，姜燕北与戚佳当时系夫妻关系（二人系于2020年7月解除婚姻关系），未明确区分夫妻共同财产，故形成了代持；2016年12月因公司陆续引入外部投资者，应投资者要求解除代持。	是，已真实有效解除，已取得姜燕北及戚佳的书面确认

代持人	被代持人	代持开始时间	代持股份数 (万股)	资金流向	资金来源	代持结束时间	代持背景和原因	代持是否真实有效解除
姜燕北	盛铭管理	2018年5月	2.696921	盛铭管理于2018年5月将1,150万元股权转让款项支付予姜燕北。	自有资金	2022年10月	出于优化公司股权结构的目的,盛铭管理及金仕达经协商后同意出让部分股权,同时,由于其他股东对于各方持股比例有要求,故盛铭管理及金仕达显名的持股比例降至3.98%,但其看好公司发展,仍想增持公司股权,故受让姜燕北持有的部分公司股权。盛铭管理及金仕达分别与姜燕北签署了股权转让及代持协议。	是,已真实有效解除,已签署代持解除协议
	金仕达	2018年5月	2.696921	金仕达于2018年5月将1,150万元股权转让款项支付予姜燕北。	自有资金	2022年10月		是,已真实有效解除,已签署代持解除协议

**2、股权代持形成及清理的真实性和合法合规性，是否取得全部当事人的确认，是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况**

与公司股权代持形成及解除有关的出资及股权变动行为均经当时公司全体股东同意，签署了相关协议，记载于当时有效的公司章程并办理了工商变更登记手续，不存在违反公司登记管理法律、法规规定的情况，真实、有效。

同时，股权代持形成及解除均取得了当事人的书面确认或签署了代持解除协议，系各方真实意思表示，不存在任何纠纷或潜在纠纷，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

**3、目前公司股权是否清晰**

截至本问询函回复出具日，公司股权清晰，不存在权属纠纷及潜在纠纷。

综上，公司股权代持及解除真实、有效，不存在违反公司登记管理法律、法规规定的情况，入股资金来源、资金流向等证据能够支撑前述结论；股权代持形成及解除均取得了当事人的书面确认或签署了代持解除协议，系各方真实意思表示，不存在任何纠纷或潜在纠纷，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；截至本问询函回复出具日，公司股权清晰，不存在权属纠纷及潜在纠纷。

(二) 公司董事长、总经理姜燕北与原任职单位是否存在竞业禁止事项，公司专利、著作权、技术等研发成果权属是否清晰，是否存在纠纷或潜在纠纷竞业禁止事项、知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。

### 1、公司董事长、总经理姜燕北与原任职单位存在竞业禁止事项

2014年8月25日，姜燕北与原任职单位北京奇虎科技有限公司（以下简称“奇虎科技”）签署了《关于要求履行竞业禁止以及沿革遵守保密义务的通知》（以下简称“《通知》”），竞业限制期为离职后一年，即自2014年10月29日起至2015年10月29日。《通知》关于竞业限制的要求主要包括：姜燕北在竞业限制期内不得进入与奇虎科技从事任何同类业务的公司，包括但不限于构成竞争关系以及尚未构成竞争关系的公司以及其有投资或关联关系的公司。其中腾讯、金山、百度、网秦、小米、阿里巴巴、触宝、电话帮、搜狗等公司属于特别明确下来的、与奇虎科技构成竞争关系的公司。公司及公司的可比公司均不在前述明确列示的构成竞争关系的公司范围内。

### 2、公司专利、著作权、技术等研发成果权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷

截至本问询函回复出具日，公司拥有的专利、软件著作权、技术等研发成果权属清晰、合法有效，不存在权属纠纷或潜在纠纷，不存在因权属争议、（漏）欠缴年费、所有权到期等情况而导致相关专利、软件著作权等失效或废止的情形，不存在质押、查封等可能导致权利行使受到限制的情形。

### 3、不存在竞业禁止事项、知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷

截至本问询函回复出具日，奇虎科技从未以姜燕北违反竞业限制条款为由提请诉讼、仲裁，亦未因此与姜燕北产生过任何争议、纠纷或追究其法律责任。公司自设立以来，不存在专利、软件著作权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。

针对该事项，姜燕北已出具《关于竞业禁止、知识产权和商业秘密的声明与承诺》，其承诺如下：“1.本人不存在违反关于竞业禁止的法律规定或与原单位约定的情形，不存在有关上述竞业禁止事项的纠纷或潜在纠纷。2.本人不存在与原任职单位知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。3.若违反上述承诺，本人将对由此给公司造成的损失作出全面、及时和足额的赔偿。”

综上，公司董事长、总经理姜燕北与原任职单位存在竞业禁止事项，公司及

公司的可比公司均不在明确列示的构成竞争关系的公司范围内；截至本问询函回复出具日，公司拥有的专利、软件著作权、技术等研发成果权属清晰、合法有效，不存在权属纠纷或潜在纠纷，不存在因权属争议、（漏）欠缴年费、所有权到期等情况而导致相关知识产权失效或废止的情形，不存在质押、查封等可能导致权利行使受到限制的情形；截至本问询函回复出具日，奇虎科技从未以姜燕北违反竞业限制条款为由提请诉讼、仲裁，亦未因此与姜燕北产生过任何争议、纠纷或追究其法律责任。公司自设立以来，不存在专利、软件著作权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。同时，实际控制人已针对竞业禁止事项出具相关承诺，若因竞业禁止义务被追究其个人责任，则由对由此给公司造成的损失作出全面、及时和足额的赔偿，因此不会对本次挂牌产生重大不利影响。

## 二、主办券商回复

### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅公司的工商资料、历次公司章程及相关股权转让协议；
- 2、查阅姜燕北、戚佳出具的说明、确认；
- 3、查阅姜燕北与盛铭管理、金仕达签署的《股份转让代持协议》、《股权代持解除协议》及《股权代持解除协议之补充协议》；
- 4、核查各股权被代持方支付相关款项的银行凭证；
- 5、查阅公司现有股东的访谈记录；
- 6、查阅奇虎科技于 2014 年 8 月与姜燕北签署的《关于要求履行竞业禁止以及严格遵守保密义务的通知》，了解姜燕北相关竞业禁止义务的约定；
- 7、查阅姜燕北出具的《关于竞业禁止、知识产权和商业秘密的声明与承诺》；
- 8、检索全国法院被执行人、全国失信被执行人、中国裁判文书网等公开信息，了解公司及姜燕北的相关诉讼、仲裁情况；
- 9、核查公司自设立以来申请的相关专利、软件著作权以及公司开展业务使用的相关技术。

## （二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司股权代持及解除真实、有效，不存在违反公司登记管理法律、法规规定的情况，入股资金来源、资金流向等证据能够支撑前述结论；股权代持形成及解除均取得了当事人的书面确认或签署了代持解除协议，系各方真实意思表示，不存在任何纠纷或潜在纠纷，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；截至本问询函回复出具日，公司股权清晰，不存在权属纠纷及潜在纠纷；

2、公司董事长、总经理姜燕北与原任职单位存在竞业禁止事项，公司及公司的可比公司均不在明确列示的构成竞争关系的公司范围内；截至本问询函回复出具日，公司拥有的专利、软件著作权、技术等研发成果权属清晰、合法有效，不存在权属纠纷或潜在纠纷，不存在因权属争议、（漏）欠缴年费、所有权到期等情况而导致相关知识产权失效或废止的情形，不存在质押、查封等可能导致权利行使受到限制的情形；截至本问询函回复出具日，奇虎科技从未以姜燕北违反竞业限制条款为由提请诉讼、仲裁，亦未因此与姜燕北产生过任何争议、纠纷或追究其法律责任。公司自设立以来，不存在专利、软件著作权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。同时，实际控制人已针对竞业禁止事项出具相关承诺，若因竞业禁止义务被追究其个人责任，则由对由此给公司造成的损失作出全面、及时和足额的赔偿，因此不会对本次挂牌产生重大不利影响。

## 三、律师回复

律师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见《北京德恒律师事务所关于北京泰迪未来科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书（一）》。

## **(2) 关于股权激励。**

根据公开转让说明书，公司报告期内通过佳北科技和准信科技两个合伙企业平台进行股权激励。请公司补充说明：①股权激励实施程序、股票来源、管理模式及合规性，参与人员的适格性、资金来源，是否存在与其他投资者不同的特殊权益安排，权益流转及退出机制、员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法等；②公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人；③股权激励价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；④股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况。

请主办券商、律师核查上述事项①及②并发表明确意见。请主办券商及会计师补充核查以下事项并发表明确意见：①股权激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件；②对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定；③对报告期股权激励费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

### **【回复说明】**

#### **一、公司说明**

(一) 股权激励实施程序、股票来源、管理模式及合规性，参与人员的适格性、资金来源，是否存在与其他投资者不同的特殊权益安排，权益流转及退出机制、员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法等；

##### **1、股权激励实施程序、股票来源、管理模式及合规性**

###### **(1) 股权激励实施程序**

2016 年 10 月 22 日，泰来有限召开股东会会议，全体股东一致同意公司注册资本增加至 203.484903 万元，其中佳北科技增加出资 20.467836 万元。2016 年 11 月，泰来有限召开董事会会议，同意公司制定员工激励计划。2017 年 9 月 4 日，佳北科技向泰来有限支付 20.467836 万元。2018 年 3 月 29 日，泰来有限召开股东会会议，全体股东一致同意增加新股东准信科技，同意由股东姜燕北将

其持有的出资 21.937321 万元转让给准信科技。2021 年 12 月，公司股东会同意调整员工激励计划（主要包括行权期限调整为 24 个月一次性解锁等）。

根据员工激励计划，激励对象获授激励份额的具体程序如下：

“5.4.1. 公司董事会确定授予数量及价格范围；

5.4.2. 姜燕北确定激励对象名单及相应的授予额度和授予价格；

5.4.3. 激励对象签署关于员工持股平台的财产份额授予协议，除姜燕北同意豁免或延缓缴纳外，应根据财产份额授予协议的安排支付授予对价；

5.4.4. 激励对象及届时员工持股平台的其他合伙人签署合伙协议；

5.4.5. 员工持股平台于主管市场监督管理部门办理完成财产份额变动的工商变更登记/备案手续。”

## （2）股票来源

根据员工激励计划，激励对象通过认购/受让计划所述员工持股平台的财产份额，从而间接持有有一定比例的公司股权。

## （3）管理模式

根据员工激励计划，公司股东会负责决议批准本计划的实施、变更和终止，但公司章程或全体股东一致授权董事会决议批准的除外。公司董事会是制定、执行员工激励计划的管理机构，负责决定激励对象的授予、退出等相关事宜的总体实施方案。董事会指定姜燕北为本计划的常务执行人，负责本计划的日常执行，并对董事会负责。公司人力资源部作为本计划的事务处理机构，应当依据姜燕北的指示，协助姜燕北完成本计划相关各项手续及日常操作事项的办理。

## 2、参与人员的适格性、资金来源

该平台股权激励已实施完毕，根据员工激励计划，激励对象为姜燕北按照本计划确定的具有获得激励份额资格的人员，范围包括：（1）公司中担任经理、副经理、财务负责人、董事会秘书等高层管理职务的员工；（2）公司中采购、市场、研发、生产、管理、技术等部门中的骨干员工；（3）姜燕北认定的其他可参与计划的人员。具体情况如下：

(1) 佳北科技

该平台目前的合伙人情况如下：

序号	合伙人	认缴出资额 (元)	实缴出资额 (元)	出资比例 (%)
1	陵水宣盟科技合伙企业（有限合伙）	189,584.80	189,584.80	55.5633
2	姜燕北	90,497.89	90,497.89	26.5230
3	陵水鸿益科技合伙企业（有限合伙）	36,570.56	36,570.56	10.7181
4	陵水永讯科技合伙企业（有限合伙）	24,551.75	24,551.75	7.1956
合计		<b>341,205.00</b>	<b>341,205.00</b>	100.0000

① 陵水宣盟科技合伙企业（有限合伙）目前的合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	在公司任职情况	合伙人类型	出资额 (万元)	出资比例 (%)
1	姜燕北	董事长、总经理	普通合伙人	1.553865	8.1961
2	叶松	董事、首席运营官	有限合伙人	6.459315	34.0708
3	袁菁	董事、高级副总裁	有限合伙人	4.482800	23.6454
4	刘昊	董事、智慧产品中心副总裁	有限合伙人	1.228000	6.4773
5	柴利国	风控总监	有限合伙人	0.990000	5.2219
6	丁野	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.650000	3.4285
7	金建	职工代表监事、技术总监	有限合伙人	0.640000	3.3758
8	李继刚	高级总监	有限合伙人	0.572000	3.0171
9	黄泽众	高级产品总监	有限合伙人	0.520000	2.7428
10	王波	架构师/技术专家	有限合伙人	0.365600	1.9284
11	崔燕红	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.350000	1.8461
12	张乐杰	技术总监	有限合伙人	0.300000	1.5824
13	李东远	技术总监	有限合伙人	0.290000	1.5297
14	魏亚楠	高级法务经理	有限合伙人	0.240000	1.2659
15	曾雄	高级测试工程师	有限合伙人	0.126900	0.6694
16	李明威	架构师/技术专家	有限合伙人	0.100000	0.5275
17	李波	高级研发工程师	有限合伙人	0.090000	0.4747
合计				<b>18.958480</b>	<b>100.0000</b>

② 陵水鸿益科技合伙企业（有限合伙）目前的合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	在公司任职情况	合伙人类型	出资额 (万元)	出资比例 (%)
1	姜燕北	董事长、总经理	普通合伙人	0.691656	18.9129
2	赵云珂	原公司员工, 已离职	有限合伙人	0.206000	5.6329
3	朱云峰	高级产品经理	有限合伙人	0.101500	2.7755
4	张涵宇	高级产品经理	有限合伙人	0.172900	4.7278
5	高怀周	高级市场经理	有限合伙人	0.027000	0.7383
6	姜朝龙	高级产品经理	有限合伙人	0.120000	3.2813
7	万时亮	董事、财务负责人、董事会秘书	有限合伙人	0.268000	7.3283
8	刘世民	架构师/技术专家	有限合伙人	0.120000	3.2813
9	任志勇	架构师/技术专家	有限合伙人	0.090000	2.4610
10	吴奇徽	商务总监	有限合伙人	0.140000	3.8282
11	王珊珊	产品专家	有限合伙人	0.140000	3.8282
12	戴梦	原公司员工, 已离职	有限合伙人	0.020000	0.5469
13	罗为	架构师/技术专家	有限合伙人	0.110000	3.0079
14	王鹏飞	高级研发工程师	有限合伙人	0.020000	0.5469
15	江正达	产品专家	有限合伙人	0.150000	4.1017
16	沈立凡	销售副总经理	有限合伙人	0.080000	2.1876
17	吴勇强	高级研发工程师	有限合伙人	0.010000	0.2734
18	包磊	销售副总经理	有限合伙人	0.060000	1.6407
19	周晨	高级副总监	有限合伙人	0.090000	2.4610
20	程涵	销售总经理	有限合伙人	0.140000	3.8282
21	卓琴	人力资源经理	有限合伙人	0.060000	1.6407
22	唐霁枫	销售总经理	有限合伙人	0.150000	4.1017
23	柴晨亮	架构师/技术专家	有限合伙人	0.100000	2.7344
24	温丽蒙	高级产品经理	有限合伙人	0.080000	2.1876
25	邓攀	销售管理	有限合伙人	0.060000	1.6407
26	王晶	架构师	有限合伙人	0.060000	1.6407
27	魏秋月	原公司员工, 已离职	有限合伙人	0.040000	1.0938
28	车世聪	高级产品经理	有限合伙人	0.050000	1.3672
29	王彦超	高级研发工程师	有限合伙人	0.030000	0.8203
30	陈滨	高级测试工程师	有限合伙人	0.030000	0.8203
31	陆继权	高级研发工程师	有限合伙人	0.025000	0.6836
32	朱富东	高级项目经理	有限合伙人	0.020000	0.5469

序号	合伙人姓名	在公司任职情况	合伙人类型	出资额(万元)	出资比例(%)
33	常征	经营分析总监	有限合伙人	0.030000	0.8203
34	罗昕雨	高级活动运营经理	有限合伙人	0.060000	1.6407
35	杨锐	高级销售总监	有限合伙人	0.020000	0.5469
36	张真源	高级产品经理	有限合伙人	0.015000	0.4102
37	常金玉	运营经理	有限合伙人	0.020000	0.5469
38	赵光鹏	架构师	有限合伙人	0.020000	0.5469
39	李建民	高级销售经理	有限合伙人	0.020000	0.5469
40	苏道强	高级项目经理	有限合伙人	0.010000	0.2734
合计				<b>3.657056</b>	<b>100.0000</b>

③陵水永讯科技合伙企业（有限合伙）目前的合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	在公司任职情况	合伙人类型	出资额(万元)	出资比例(%)
1	姜燕北	董事长、总经理	普通合伙人	0.990000	40.3230
2	袁战学	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.450000	18.3286
3	赵义	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.300000	12.2191
4	李枫	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.262500	10.6917
5	巫沅恒	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.105225	4.2858
6	白雪松	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.100000	4.0730
7	唐磊	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.083750	3.4112
8	许文阳	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.066800	2.7208
9	李莉	招聘主管	有限合伙人	0.040000	1.6292
10	石济慈	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.040000	1.6292
11	史玉	原公司员工，已离职	有限合伙人	0.016900	0.6883
合计				<b>2.455175</b>	<b>100.0000</b>

## (2) 准信科技

该平台目前的合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	在公司任职情况	合伙人类型	出资额(万元)	出资比例(%)
1	姜燕北	董事长、总经理	普通合伙人	1.057959	12.2774
2	欧文盛	董事、副总经理、首席技术官	有限合伙人	4.166416	48.3504
3	李彬	监事会主席、产品副总裁	有限合伙人	1.249013	14.4945

序号	合伙人姓名	在公司任职情况	合伙人类型	出资额(万元)	出资比例(%)
4	谭少卿	监事、产品副总裁	有限合伙人	0.989182	11.4793
5	金建	职工代表监事、技术总监	有限合伙人	0.583657	6.7732
6	陈广大	原公司员工, 已离职	有限合伙人	0.570897	6.6251
合计				<b>8.617124</b>	<b>100.0000</b>

根据员工激励计划, 激励对象用于支付激励份额的授予对价的出资应为其自有/自筹资金。

### 3、不存在与其他投资者不同的特殊权益安排

根据员工激励计划、合伙协议、股权转让协议等, 不存在与其他投资者不同的特殊权益安排。

### 4、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法

#### (1) 权益流转及退出机制

员工激励计划的相关条款如下:

“6.3.1. 除股权激励文件另有约定外, 激励对象获授的激励份额自授予日起依照股权激励文件的约定在一定期限(“锁定期”)内解锁。除股权激励文件对锁定期及解锁安排另有约定外, 在锁定期内, 在激励对象持续满足第4条约定的资格及范围下, 激励份额自授予日起满24个月时一次性解锁。”

#### “7.1. 激励份额的流转限制

7.1.1. 公司上市或锁定期届满前, 未经姜燕北同意, 激励对象不得以任何方式处置激励份额, 或者在其上设置第三人权利。经姜燕北同意, 激励对象可向姜燕北或姜燕北指定的其他主体按照姜燕北确定的条件转让授予其的激励份额。

7.1.2. 公司上市且激励对象锁定期届满后, 激励对象可根据本计划9.2条及届时姜燕北的具体安排申请处置激励份额。

#### 7.2. 激励份额的退回

7.2.1. 激励对象可自愿放弃未解锁的激励份额, 被放弃的激励份额视为自始未曾授予, 激励对象应当无偿或以法律允许的最低价格向姜燕北或其指定的第三

方转让退回被放弃的激励份额，并承担姜燕北或其指定的第三方因份额退回所需承担的费用。

7.2.2. 锁定期内，激励对象如因任何原因与公司终止劳动关系，或具有本计划第 4.2 条所述其他任何情形之一，尚未解锁的激励份额自终止计算其薪酬数额之日撤销授予，且应视为自始未曾授予。激励对象应当向姜燕北或其指定的第三方转让尚未解锁的激励份额，价格不高于该激励对象为尚未解锁的激励份额之授予所支付的实际出资金额，并承担姜燕北或其指定的第三方因份额退回所需承担的费用。”

(2) 员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法

员工激励计划的相关条款如下：

“7.3. 激励对象在劳动关系存续期内从公司离职的，区分非过错离职和过错离职情形处理已解锁的激励份额。

7.3.1. 非过错离职是指激励对象因以下原因从公司离职：

- (i) 与公司协商一致解除劳动关系；
- (ii) 由于激励对象死亡或伤残导致与公司劳动关系终止；
- (iii) 激励对象退休；
- (iv) 经姜燕北认定的未对公司造成负面影响的其他离职情形。

7.3.2. 过错离职是指激励对象因以下原因从公司离职：

- (i) 连续考核不合格，或公司认定不能胜任工作岗位，根据公司规章制度被公司解除劳动合同或终止劳动关系；
- (ii) 严重违反与公司的劳动合同或规章制度；
- (iii) 严重违反法律法规，被依法追究刑事责任；
- (iv) 损害公司的利益或者声誉；
- (v) 具有本计划第 4.2 条所述任何情形之一；
- (vi) 因不当行为对公司造成负面影响并导致其被公司解除劳动合同或终

止劳动关系的其他情形。

#### 7.4. 异动情况下的调整

##### 7.4.1. 非过错离职下的激励份额收回

激励对象如发生本计划 7.3.1 条所述非过错离职的，姜燕北可以（但非必须）依照本计划第 7.5 条确定的退出价格收回激励对象已解锁的激励份额，具体方式包括但不限于指定对应员工持股平台其他合伙人受让激励对象已授予的激励份额、出售员工持股平台所持公司股票并回购激励份额。

##### 7.4.2. 过错离职下的激励份额收回

激励对象如发生本计划 7.3.2 条所述过错离职的，姜燕北可以（但非必须）依照本计划第 7.6 条确定的退出价格收回激励对象已解锁的激励份额，具体方式包括但不限于指定员工持股平台其他合伙人受让激励对象已被授予的激励份额、出售员工持股平台所持公司股票并回购激励份额。

##### 7.4.3. 特殊情形下的激励份额收回

激励对象如发生下列情形之一，且不适用过错离职情形或无过错离职情形的，无论是否已经离职，姜燕北可以（但非必须）参照本计划第 7.2.2 条确定的价格收回激励对象全部或部分尚未解锁的激励份额，参照本计划第 7.4.2 条确定的退出价格收回激励对象全部或部分已解锁的激励份额，具体方式包括但不限于指定员工持股平台其他合伙人受让激励对象已被授予的激励份额、出售员工持股平台所持公司股票并回购激励份额：

（i）激励对象严重违反适用于公司的法律法规、公司章程；

（ii）任何不忠于公司的行为，包括但不限于受雇于公司竞争对手，或从与公司的关联交易不当获益（事先向公司披露并经批准的除外）；

（iii）激励对象实质违反与公司间的任何协议，包括但不限于泄露公司商业秘密等保密信息、违反对公司负有的竞业限制/竞业禁止义务，以及实质上没有履行或拒绝履行作为公司雇员的义务；

（iv）激励对象违反公司任何规章制度给公司的财产、声誉或其他雇员造成损失、损害或伤害；

(v) 激励对象对公司业务、声誉或财务状况造成严重不良影响的其他情形。”

#### “7.5. 非过错离职下的退出对价

7.5.1. 公司上市前，除股权激励文件另有约定或姜燕北另有决定外，发生本计划第 7.3.1 条所述非过错离职情形的，已解锁的激励份额退出对价为以下两者中孰高者：(a) 该激励对象为激励份额之授予所支付的实际出资金额；(b) 该激励对象届时已解锁份额对应的员工持股平台财产份额所对应公司净资产额。

7.5.2. 公司上市后，除股权激励文件另有约定或姜燕北另有决定外，发生本计划第 7.3.1 条所述非过错离职情形的，已解锁的激励份额退出对价不高于激励份额对应的公司股票出售可得价款。如员工持股平台所持股票因限售等原因无法出售，除激励对象决定待股票无法出售情形终止时再行出售外，姜燕北有权（但非必须）选择以不高于离职情形发生时公司股票价格的 70% 回购或指定第三方受让激励份额。

#### 7.6. 过错离职下的退出对价

除股权激励文件另有约定或姜燕北另有决定外，发生本计划第 7.4.2 条所述过错离职情形时，已解锁的激励份额退出对价应为以下金额区间内由姜燕北确定的价格：(1) 无偿；(2) 激励对象为激励份额之授予所支付的实际出资金额，且激励对象应承担因份额退回所发生的费用、退出对价应扣减激励对象因过错离职情形对公司造成的损失（如扣减损失后为负数则按照 0 元计算）。”

综上，公司股权激励实施程序、股票来源、管理模式合法合规；不存在与其他投资者不同的特殊权益安排；员工持股平台规定了明确的权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法，截至本问询函回复出具日未产生争议或纠纷。

#### (二) 公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人。

截至本问询函回复出具日，公司共有 17 名股东，其中 16 名为非自然人股东，经穿透计算后公司的股东人数为 99 名<sup>3</sup>，未超过 200 人。具体如下：

---

<sup>3</sup> 注：佳北科技 1 名合伙人于 2023 年 11 月退出。

序号	股东姓名/名称	股东类型	是否穿透计算	穿透后最终持有人情况	穿透计算人数
1	姜燕北	自然人	否	-	1
2	昆仲元昕	已备案私募基金（基金编号为 SM9112）	否	-	1
3	佳北科技	有限合伙企业	是	剔除重复股东后为 65 名自然人	65
4	准信科技	有限合伙企业	是	剔除重复股东后为 4 名自然人	4
5	经天纬地	已备案私募基金（基金编号为 SW6708）	否	-	1
6	华盖天投	已备案私募基金（基金编号为 SS0073）	否	-	1
7	志墨思	有限公司	是	剔除重复股东后为 9 名自然人	9
8	盛铭管理	有限公司	是	1 名自然人	1
9	金仕达	有限公司	是	1 名自然人	1
10	重庆檬馥	有限公司	是	2 名自然人	2
11	尚势成长	已备案私募基金（基金编号为 S68973）	否	-	1
12	翊翎互联	已备案私募基金（基金编号为 ST1997）	否	-	1
13	纳远明志	有限公司	是	2 名自然人	2
14	小米创投	有限公司	是	港股上市公司（01810.HK）	1
15	瀚辰乐玩	有限公司	是	2 名自然人	2
16	智度翊翎	已备案私募基金（基金编号为 SED238）	否	-	1
17	燕泰众裕	有限合伙企业	是	剔除重复股东后为 5 名自然人	5
<b>合计人数</b>					<b>99</b>

综上，公司现有股东穿透后未超过 200 人，符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》的相关规定。

**（三）股权激励价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；**

股权激励价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异如下：

实施年份	激励对象或平台名称	描述	股权激励价格(元/注册资本)	当期每股净资产(元/注册资本)	价格差异	是否审计	是否评估	确认原则	
2016年	北京佳北科技咨询中心(有限合伙)	公司为了对核心人员进行激励,成立佳北持股平台,分别于2016年及2021年通过了2份股权激励计划,在各个年度均有对员工的授予	第一次激励	0	13.13	-13.13	是	否	定价为0
2021年		第二次激励	8.11	5.48	2.63	是	否	参照净资产上浮	
2018年	北京准信科技中心(有限合伙)	为了对创始员工进行激励,成立了准信持股平台作为创始员工的激励平台,从姜燕北处受让股份用于激励创始员工		0	60.34	-60.34	是	否	创始员工定价为0

#### (四) 股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况;

《企业会计准则第 11 号-股份支付》第五条规定,授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付,应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用,相应增加资本公积。

《企业会计准则第 11 号-股份支付》第六条规定,完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付,在等待期内的每个资产负债表日,应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础,按照权益工具授予日的公允价值,将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

根据上述规定,历次股份支付会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况如下:

实施年份	激励对象或平台名称		是否约定服务期限	会计处理方式	截止2023年3月31日累计已确认股份支付金额	对报告期的影响			对未来的影响		
						2021年度	2022年度	2023年1-3月份	2023年4-9月	2024年度	2025年度之后
2016年至	北京佳北科技咨询中	第一次激励协	是	按照服务期限进行摊销,费用按	3,493.68	877.89	无影响	无影响	无影响	无影响	无影响

实施年份	激励对象或平台名称		是否约定服务期限	会计处理方式	截止2023年3月31日累计已确认股份支付金额	对报告期的影响			对未来的影响		
						2021年度	2022年度	2023年1-3月份	2023年4-9月	2024年度	2025年度之后
2021年	心（有限合伙）	议	是	照激励对象职能分别计入当期损益	687.45	无影响	547.07	140.38	440.38	46.53	无影响
2022年至今		第二次激励协议									
18年	北京准信科技中心（有限合伙）		否	无服务期约定，一次性确认，计入当期损益	517.39	报告期初确认，对报告期及未来无影响					

## 二、主办券商回复

### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

- （1）询问公司管理层，了解股权激励计划具体实施情况；
- （2）查阅股权激励计划、增资协议、合伙协议等相关文件，了解股权激励计划的具体内容；
- （3）查阅公司“三会”决议文件资料、审计报告、评估报告、验资报告、工商变更登记资料、激励对象缴款银行回单等，确认公司股权激励计划的具体执行情况；
- （4）获取股权激励人员名单，查阅员工花名册，了解激励对象在公司任职情况；
- （5）查阅公司股东的营业执照、公司章程、合伙协议等，了解其股东及出资结构；
- （6）查询中国证券投资基金业协会官网及企查查等网站；
- （7）查阅公司股东的访谈记录；
- （8）查阅《企业会计准则第11号——股份支付》相关要求，分析股权激励

政策的实施及股份支付的会计处理是否符合要求；

(9) 复核公司对股份支付的会计处理，分析股份支付费用的列支是否符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的规定。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 公司股权激励实施程序、股票来源、管理模式合法合规；不存在与其他投资者不同的特殊权益安排；员工持股平台规定了明确的权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法，截至本问询函回复出具日未产生争议或纠纷；

(2) 公司现有股东穿透后未超过 200 人，符合《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》的相关规定；

(3) 公司股权激励对象均为公司员工，授予时均在职为公司提供服务。公司股权激励综合考虑了员工的职务、服务年限、对公司的贡献等情况，对员工持股资格进行了认定，同时根据员工的职务、服务年限、对公司的贡献的不同，授予股权激励对象公司的股份。股份授予后，公司根据授予股份公允价值与授予价格的差额计算股份支付费用，并根据是否存在服务期对费用进行不同的处理（一次性计入或分摊）并根据激励对象岗位职责划分计入相应的成本费用，同时确认资本公积。

股权激励政策的实施符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件；

(4) 股份支付公允价值确认均是以最近一次外部融资价格作为股份支付公允价值，股份支付公允价值确定依据合理性。

公司根据授予股份公允价值与授予价格的差额计算股份支付费用，并根据是否存在服务期对费用进行不同的处理（一次性计入或分摊）并根据激励对象岗位职责划分计入相应的成本费用，同时确认资本公积。股份支付相关会计处理过程符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定；

(5) 报告期内股份支付存在明确的服务期限，公司对报告期内股份支付确认方式为在服务期内分摊确认，报告期股份支付费用作为经常性损益列示，符合相关规定。

### **三、律师回复**

律师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见《北京德恒律师事务所关于北京泰迪未来科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书（一）》。

### **四、会计师回复**

会计师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的专项说明》。

### **(3) 关于客户和供应商。**

根据公开转让说明书，2021 年度、2022 年度、2023 年 1-3 月，公司对前五大客户的销售收入占营业收入的比例为 54.82%、55.91%、51.02%，对前五大供应商的采购金额占当期采购总额的比例 57.25%、66.86%和 72.92%，同时存在客户及供应商重合情形。

请公司：①补充披露前五大客户及供应商集中度较高原因及合理性，是否与同行业可比公司存在较大差异及原因，结合与主要客户和供应商合作历史、销售及采购合同签订、客户及供应商的获取方式、销售及采购流程等说明客户及供应商构成的稳定性及其对生产经营的影响；②补充披露与主要客户和供应商的合作模式、销售及采购的内容、定价依据等，合作是否具备稳定性，公司经营是否对主要客户及供应商存在重大依赖；③说明客户复购率情况及期后客户拓展情况，公司业绩是否存在大幅波动风险，公司采取的措施及有效性；④说明向各供应商采购终端成本等采购项目的具体内容，与公司产品的结合方式，公司产品的交付形态；⑤对于供应商及客户重合的情形，说明向各主体的采购和销售内容，公司采购和销售内容是否存在关联性，总额法或净额法确认收入的依据，是否符合业务实质，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求，采购与销售是否分开核算、是否分开结算，是否存在收付相抵的情况，是否存在利益输送、虚构收入或成本的情况。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### **【回复说明】**

##### **一、公司说明**

(一) 补充披露前五大客户及供应商集中度较高原因及合理性，是否与同行业可比公司存在较大差异及原因，结合与主要客户和供应商合作历史、销售及采购合同签订、客户及供应商的获取方式、销售及采购流程等说明客户及供应商构成的稳定性及其对生产经营的影响；

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”补充披露如下：

“

### (1) 前五大客户集中度较高原因及合理性

报告期内，公司对前五大客户的销售金额分别为14,079.70万元、10,611.10万元和1,995.66万元，占当期营业收入的比例分别为54.82%、55.91%和51.02%，占比较高，主要客户为终端手机厂商（或其代理商）及国内主流电商平台等单位，受国内终端手机厂商及电商平台市场份额相对集中影响，公司客户也呈现较高的客户集中度，与公司业务模式相匹配。

### (2) 公司与同行业可比上市公司前五大客户集中度比较

报告期内，公司与同行业可比上市公司前五大客户集中度比较如下

公司名称	2023年1-3月	2022年度	2021年度
梦网科技 (002123.SZ)	未披露	46.55%	34.66%
每日互动(300766.SZ)	未披露	32.22%	44.40%
彩讯股份 (300634.SZ)	未披露	79.24%	76.22%
可比公司算术平均值	-	52.67%	51.76%
申请挂牌公司	51.02%	55.91%	54.82%

如上表所示，报告期内，公司前五大客户集中度略高于同行业可比上市公司平均水平，与各可比上市公司存在一定差异，主要系由于客户结构存在差异所致。梦网科技客户主要为电信运营商、终端手机厂商及广告主等；每日互动客户主要系广告主等，客户较为分散；彩讯股份主要客户为中国移动等，客户较为集中；公司客户主要系终端手机厂商（或其代理商）及国内主流电商平台，由于国内手机厂商及主流电商平台市场份额相对集中，因此报告期内公司呈现较高的客户集中度。

### (3) 客户构成的稳定性及其对生产经营的影响

报告期内，公司收入的实现需依托于智能手机终端，因此业务开展需建立在与手机厂商合作基础上。报告期内，公司一般与手机厂商1-2年签署一次战略合作协议，目前与手机厂商的合作情况如下：

手机厂商	主要合作业务类型	开始合作时间	是否发生过业务中断	对应主要客户名称
------	----------	--------	-----------	----------

vivo	智能通讯	2017年	不存在	广东天宸网络科技有限公司
OPPO	智能通讯	2017年	不存在	欢太科技
华为	智慧场景	2020年	不存在	-
小米	智能通讯、智慧场景	2018年	不存在	小米

由上表可知，公司与主要手机厂商业务合作的稳定性较好，在合作期间均保持较好的合作。上述客户的开拓方式，主要系公司营销团队人员推广、客户介绍、商务推广等方式获取，客户来源不对手机厂商存在重大依赖。

公司的智能通讯业务主要客户除了上述终端手机厂商外，公司还通过营销推广及商业推广，开拓了直销及渠道客户，报告期内直销及渠道客户主要系杭州禾讯网络科技有限公司、菲尔莱和水滴保险经纪有限公司，公司每年与直销客户签订年度协议，除杭州禾讯网络科技有限公司由于自身经营需求终止了合作外，其他单位均与公司保持较好的合作关系。

公司的智慧场景业务主要客户为国内主流电商平台，公司依据电商平台相关要求在平台内签订格式协议、注册账号，帮助平台卖家，利用智能终端的流量实现营销推广，赚取佣金，由平台进行结算。电商平台卖家数量较多，公司不存在对某一单一卖家产生依赖的情形。

报告期内，公司与终端手机厂商（或其代理商）客户保持着良好的合作关系，同时积极开拓直销客户，多渠道布局电商平台，积极拓展技术场景，增强手机厂商变现能力的同时提升自身核心竞争力。报告期内，客户构成呈现多样化，对其生产经营的稳定有积极影响。

”

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“2、供应商集中度较高”补充披露如下：

“

#### （1）前五大供应商集中度较高原因及合理性

报告期内，公司对前五大供应商的采购金额分别为8,138.85万元、5,881.68万元和 1,536.63万元，占当期采购总额的比例分别为 57.25%、66.86%和

72.92%，占比较高，主要系支付给终端厂商（或其代理商）的终端成本，受国内终端手机厂商市场份额相对集中影响，公司供应商也呈现较高的集中度，与公司业务模式相匹配。

### （2）公司与同行业可比上市公司前五大供应商集中度比较

报告期内，公司与同行业可比上市公司前五大供应商集中度比较如下：

公司名称	2023年1-3月	2022年度	2021年度
梦网科技 (002123.SZ)	未披露	17.37%	31.44%
每日互动 (300766.SZ)	未披露	49.23%	60.00%
彩讯股份 (300634.SZ)	未披露	32.62%	27.48%
可比公司算术平均值	-	33.07%	39.64%
申请挂牌公司	72.92%	66.86%	57.25%

如上表所示，报告期内，公司前五大供应商集中度高于同行业可比上市公司平均水平，主要系由于业务模式与可比公司存在差异所致。报告期内，公司收入的实现需依托于智能手机终端，需向终端手机厂商支付终端成本，各期终端成本占总成本的比重分别为54.18%、58.16%和50.21%，而其他可比公司主要成本为运营商服务费及流量费等，与公司存在一定差异。同时由于受国内手机厂商市场份额相对集中，因此报告期内呈现较高的供应商集中度。

### （3）供应商构成的稳定性及其对生产经营的影响

报告期内，公司收入的实现需依托于智能手机终端，因此业务开展需建立在与手机厂商合作基础上，需要向其终端厂商或其指定的代理商支付终端成本。报告期内，公司一般与手机厂商1-2年签署一次战略合作协议，目前与手机厂商的合作情况如下：

手机厂商	主要合作业务类型	开始合作时间	是否发生过业务中断	对应主要供应商名称
vivo	智能通讯	2017年	不存在	广东天宸网络科技有限公司、重庆亮添通信软件有限公司、深圳英派科特广告传媒有限公司
OPPO	智能通讯	2017年	不存在	欢太科技、北京品众互动网络营销技术有限公司、深圳英派科特广告

手机厂商	主要合作业务类型	开始合作时间	是否发生过业务中断	对应主要供应商名称
				传媒有限公司
华为	智慧场景	2020年	不存在	华为、深圳市梦网科技发展有限公司
小米	智能通讯、智慧场景	2018年	不存在	小米

由上表可知，公司与主要手机厂商业务合作的稳定性较好，在合作期间均保持较好的合作。上述供应商的开拓方式，主要系公司商务推广等方式获取，供应商来源不对手机厂商存在重大依赖。

报告期内，公司主要供应商除上述终端成本供应商外，还与腾讯、科大讯飞股份有限公司分别签订了技术服务及渠道推广等，为公司提供数据分析技术服务和渠道推广服务等。公司关于技术服务及渠道推广的采购系依据公司实际业务所需在成熟的市场上进行选择，不存在对供应商的依赖。

报告期内，公司与终端手机厂商（或其代理商）保持着良好的合作关系，同时积极开拓新的智能终端厂商，丰富手机厂商供应商构成的多样化，对其生产经营的稳定有积极影响。

”

（二）补充披露与主要客户和供应商的合作模式、销售及采购的内容、定价依据等，合作是否具备稳定性，公司经营是否对主要客户及供应商存在重大依赖；

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”补充披露如下：

“

（1）与主要客户的合作模式、销售的内容、定价依据等

报告期内，公司与主要客户的合作模式、销售的内容及定价依据如下表所示：

①2023年1-3月

客户名称	销售的内容	主要合作模式	主要定价依据
阿里巴巴	智能通讯服务、智慧场景服务等	①智能通讯服务：将普通短信升级成智能短信； ②智慧场景服务：提供电商导购业务	①智能通讯服务：按约定提供智能通讯服务并达到效果后（CPA）支付费用或提交的上线的商家数按月收费； ②智慧场景服务：依据《淘宝客佣金计算规范》进行销售佣金结算
菲尔莱	智能通讯服务等	将普通短信升级成智能短信	按约定提供智能通讯服务并达到效果后（CPA）支付费用
A公司	智能通讯服务等	将普通短信升级成智能短信	固定金额
B公司	智能通讯服务等	将普通短信升级成智能短信	合作期内产生的所有营收（包括B公司侧、公司侧）扣除渠道成本后的净营收，按一定比例结算
水滴保险经纪有限公司	智能通讯服务等	将普通短信升级成智能短信	按约定提供智能通讯服务并达到效果后（CPA）支付费用

### ②2022年度

客户名称	销售的内容	主要合作模式	主要定价依据
A公司	智能通讯服务等	将普通短信升级成智能短信	固定金额
阿里巴巴	智能通讯服务、智慧场景服务等	①智能通讯服务：将普通短信升级成智能短信； ②智慧场景服务：提供电商导购业务	①智能通讯服务：按约定提供智能通讯服务并达到效果后（CPA）支付费用或提交的上线的商家数按月收费； ②智慧场景服务：依据《淘宝客佣金计算规范》进行销售佣金结算
B公司	智能通讯服务等	将普通短信升级成智能短信	合作期内产生的所有营收（包括B公司侧、公司侧）扣除渠道成本后的净营收，按一定比例结算，另约定保底金额
京东	智能通讯服务、智慧场景服务等	①智能通讯服务：将普通短信升级成智能短信； ②智慧场景服务：提供电商导购业务	①智能通讯服务：按约定提供智能通讯服务并达到效果后（CPA）支付费用； ②智慧场景服务：根据平台上的《佣金规则》进行结算
菲尔莱	智能通讯服务等	将普通短信升级成智能短信	按约定提供智能通讯服务并达到效果后（CPA）支付费用

### ③2021年度

客户名称	销售的内容	主要合作模式	主要定价依据
A公司	智能通讯服务等	将普通短信升级成智能短信	合作期内产生的商业收入（扣除代理渠道成本后）向公司按一定比例结算

客户名称	销售的内容	主要合作模式	主要定价依据
B公司	智能通讯服务等	将普通短信升级成智能短信	合作期内产生的所有营收(包括B公司侧、公司侧)扣除渠道成本后的净营收,按一定比例结算
京东	智能通讯服务、智慧场景服务等	①智能通讯服务:将普通短信升级成智能短信; ②智慧场景服务:提供电商导购业务	①智能通讯服务:按约定提供智能通讯服务并达到效果后(CPA)支付费用; ②智慧场景服务:根据平台上的《佣金规则》进行结算
阿里巴巴	智能通讯服务、智慧场景服务等	①智能通讯服务:将普通短信升级成智能短信; ②智慧场景服务:提供电商导购业务	①智能通讯服务:按约定提供智能通讯服务并达到效果后(CPA)支付费用或提交的上线的商家数按月收费; ②智慧场景服务:依据《淘宝客佣金计算规范》进行销售佣金结算
杭州禾讯网络科技有限公司	智能通讯服务等	将普通短信升级成智能短信	与公司通过CPC、CPA等模式进行推广服务费的结算

(2) 合作具备稳定性,公司经营对主要客户不存在重大依赖

报告期内,公司前五名客户收入占比分别为54.82%、55.91%和51.02%。公司主要客户为终端手机厂商(或其代理商)及国内主流电商平台。公司与主要终端手机厂商(或其代理商)业务合作的稳定性较好,在合作期间基本保持较好的合作,同时公司积极开拓新的智能终端厂商,丰富智能终端厂商构成的多样化;另一方面,公司也在积极拓展电商平台渠道,开发新的场景技术服务。报告期内,公司与主要客户的合作具备稳定性,对其生产经营的稳定有积极影响,不存在对主要客户产生重大依赖的情形。

”

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(三) 供应商情况”之“3、其他情况”补充披露如下:

“

(1) 与主要供应商的合作模式、采购的内容、定价依据等

报告期内,公司与主要供应商的合作模式、销售的内容及定价依据如下表所示:

①2023年1-3月

供应商名称	采购的内容	主要合作模式	主要定价依据
C公司	终端成本、技术服务等	公司使用智能终端，支付其终端成本；采购数据解析技术服务	①终端成本：智能通讯产品按照条数进行结算；智慧场景按照佣金的一定比例进行结算； ②数据解析技术按照解析条数进行付费
深圳市梦网科技发展有限公司	终端成本等	公司使用智能终端，支付其终端成本	按照条数或包年模式进行结算
科大讯飞股份有限公司	渠道推广服务等	为提升效果转化率，采购渠道推广流量	每月根据实际发生金额进行对账并结算
B公司	终端成本等	公司使用智能终端，支付其终端成本	按照点击量及解析条数进行结算
A公司	终端成本等	公司使用智能终端，支付其终端成本	按照点击量及解析条数进行结算

### ②2022年度

供应商名称	采购的内容	主要合作模式	主要定价依据
C公司	终端成本、技术服务等	公司使用智能终端，支付其终端成本；采购数据解析技术服务	①终端成本：智能通讯产品按照条数进行结算；智慧场景按照佣金的一定比例进行结算； ②数据解析技术按照解析条数进行付费
A公司	终端成本等	公司使用智能终端，支付其终端成本	按照CPC、OCPC、CPM、CPT、按成功转换的条/次数定价结算
深圳英派科特广告传媒有限公司	终端成本、技术服务等	公司使用智能终端，支付其终端成本	采用CPM、CPT、CPT方式或解析成功条数进行结算
深圳市梦网科技发展有限公司	终端成本等	公司使用智能终端，支付其终端成本	按照条数或包年模式进行结算
D公司	终端成本等	公司使用智能终端，支付其终端成本	按照投放量进行结算

### ③2021年度

供应商名称	采购的内容	主要合作模式	主要定价依据
D公司	终端成本等	公司使用智能终端，支付其终端成本	智能短信所有营收扣除渠道成本后的净营收，按照比例结算
C公司	终端成本等	公司使用智能终端，支付其终端成本	智能通讯产品按照条数进行结算；智慧场景按照佣金的一定比例进行结算；

供应商名称	采购的内容	主要合作模式	主要定价依据
E公司	终端成本、技术服务等	公司使用智能终端，支付其终端成本	累计智能短信总收益进行分成结算，另有保底约定
北京品众互动网络营销技术有限公司	终端成本等	公司使用智能终端，支付其终端成本	智能短信净营收，按照比例结算
腾讯	技术服务、服务器成本等	采购数据分析技术服务及服务器成本	①按照条数进行结算； ②服务器成本按照消耗量进行结算

(2) 合作具备稳定性，公司经营对主要供应商不存在重大依赖

报告期内，公司前五名供应商采购占比分别为57.25%、66.86%和72.92%。主要系向终端手机厂商（或其代理商）支付终端费用，各期终端成本占总成本的比重分别为54.18%、58.16%和50.21%。公司一般与手机厂商1-2年签署一次战略合作协议。报告期内，公司与终端手机厂商（或其代理商）保持着良好的合作关系，同时积极开拓新的智能终端厂商，丰富手机厂商供应商构成的多样化。公司与主要供应商的合作具备稳定性，对其生产经营的稳定有积极影响，不存在对主要供应商产生重大依赖的情形。

”

(三) 说明客户复购率情况及期后客户拓展情况，公司业绩是否存在大幅波动风险，公司采取的措施及有效性

报告期内，客户复购率情况如下：

项目	2023年1-3月	2022年	2021年
客户复购率	81.75%	55.40%	43.30%

注1：报告期各期，客户在上一会计期间与公司存在业务往来、公司确认营业收入的，即视同复购。

注2：客户复购率=重复购买客户数量/当期客户数量。

上表可见，报告期内公司客户复购率呈上升趋势，整体来看公司客户的复购率较高，公司与主要客户的业务联系较好、业绩具有良好客户基础，公司新客户转化为常客户能力较强，在客户稳定性和业务持续性方面不存在重大不确定性风险。

公司期后客户拓展情况良好，2023年4-9月公司拓展新客户80家，2023年

1-9月公司营业收入12,157.63万（该数据未经审计），公司有效商机形成的在手订单充足，下游市场需求旺盛。

根据前述分析，公司业绩不存在大幅波动风险。同时，为进一步确保业绩的稳定性，公司采取以下措施积极应对：

①加强市场开拓，持续开发优质客户资源

公司自成立以来专注于为客户提供优质的移动信息服务，并基于智能通讯和智慧场景两大板块业务不断更新迭代相关技术和产品，拥有丰富技术经验，能够满足不同客户的个性化需求，拥有良好的市场口碑。公司将持续为现有客户提供优质产品和服务，深挖潜在需求，不断巩固在下游客户中的地位。同时积极与新型终端厂商进行接洽，积极开拓直销客户，多渠道布局电商平台等多种方式开拓市场机会，持续开发优质客户资源。

②持续加大研发投入，丰富产品结构

公司自成立以来一直专注于智能通讯和智慧场景两大板块相关前沿技术的研发与创新工作，始终将技术研发能力作为核心竞争力之一。公司已经形成了“融合机器学习与正则规则的高效命名实体识别技术”、“结合规则引擎与深度学习的高精度语义意图识别技术”、“智能短文本解析分类分析技术”等12项核心技术，有效保证了公司服务的市场竞争力。未来公司将持续聚焦并加大研发投入，丰富产品结构，保持技术优势。

③人才战略与团队建设

为了应对行业竞争和未来的市场挑战，公司坚持“人才为本”的原则，全面加强人才队伍的建设。公司将与国内外知名高校和研究机构建立战略合作关系，引进和培养更多的技术翘楚和管理精英。同时，结合公司的长远发展，公司将建立更为完善的绩效考核和激励机制，确保公司的核心团队能长期稳定地为公司发展做出卓越贡献。

**（四）说明向各供应商采购终端成本等采购项目的具体内容，与公司产品的结合方式，公司产品的交付形态**

报告期内，公司向各供应商采购的具体内容，与公司产品的结合方式，公司

产品的交付形态情况如下：

序号	供应商名称	采购项目	具体采购内容	与公司产品的结合方式	公司产品的交付形态
1	华为	终端成本	华为的移动终端（如手机、平板等）上存在诸如智能助手、智慧视觉、HMS Kit、全局搜索、语音助手、华为生活服务等软件或服务入口，公司需要采购前述终端上的流量入口作为接入电商产品信息的渠道。	由公司通过API接口连接至华为终端，在各大场景提供基础商品信息、搜索查询、个性化推荐、频道运营等电商导购服务。	呈现在华为移动终端的智慧导购服务
		技术服务	采购华为的云服务	通过华为的云服务实现公司在华为终端上的富媒体消息智能解析	呈现在华为终端的富媒体消息
2	深圳市梦网科技发展有限公司	终端成本	梦网科技和华为合作，能够实现现在华为移动终端上实现智能短信、富媒体消息的相关功能。公司有部分企业客户需要在华为的移动终端上投放智能短信、富媒体消息，公司需采购华为移动终端的智能短信服务。	通过采购，公司拥有在华为终端上进行智能短信、富媒体消息的投放能力。	呈现在华为移动终端上的智能短信、富媒体消息
3	科大讯飞股份有限公司	渠道推广服务	公司所服务的部分企业客户，在智能短信、富媒体消息等投放过程中未达到客户需求的点击量、下载量、注册量等指标要求时，会采购科大讯飞的相关服务对客户的投入效果进行补充。	无	无
4	广东天宸网络科技有限公司	终端成本	公司和天宸（vivo 的代理商）展开合作，公司通过 vivo 的终端平台向终端用户发送与公司企业客户经营相关的智能短信，因此需要支付与之相关的终端使用成本。	公司通过 SDK、API 接口的形式在 vivo 终端上提供智能短信相关的技术支持，并拥有在其终端上进行智能短信投放的能力。	呈现在 vivo 终端上的智能短信
5	欢太科技	终端成本	公司和欢太（OPPO 的代理商）展开合作，通过 OPPO 的信息服务平台，为与公司合作的企业客户提供的智能短信的相关服务，因此需要向 OPPO 支付与之相关的技术服务费（终端使用成本）。	公司通过 SDK、API 接口的形式为 OPPO 的智能终端（包括手机、平板电脑）等提供智能短信技术支持，并拥有在其终端上进行智能短信投放的能力。	呈现在 OPPO 终端上的智能短信
6	深圳英派科特广告传媒有限	终端成本	公司和英派科特（OPPO、vivo 的代理商）展开合作，通过 OPPO、vivo 的移动终端平台为企业客户提供智	公司通过 SDK、API 接口的形式为 OPPO、vivo 的智能终端提供智能短信	呈现在 OPPO、vivo 终端上的智能短信

序号	供应商名称	采购项目	具体采购内容	与公司产品的结合方式	公司产品的交付形态
	公司		能短信的相关服务,因此需要支付与之相关的终端使用成本。	技术支持,并拥有在其终端上进行智能短信投放的能力。	
		技术服务	公司和英派科特(OPPO、vivo的代理商)展开合作,通过OPPO、vivo的移动终端平台为企业客户提供智能短信的相关服务,支付与之相关的技术服务成本。	公司通过SDK、API接口的形式为OPPO、vivo的智能终端提供智能短信技术支持,并拥有在其终端上进行智能短信投放的能力。	呈现在OPPO、vivo终端上的智能短信
7	重庆亮添通信软件有限公司	终端成本	公司和亮添(vivo的代理商)展开合作,公司通过vivo的终端平台向终端用户发送与公司企业客户经营相关的智能短信,因此需要支付与之相关的终端使用成本。	公司通过SDK、API接口的形式在vivo终端上提供智能短信相关的技术支持,并拥有在其终端上进行智能短信投放的能力。	呈现在vivo终端上的智能短信
8	小米	终端成本	公司和小米展开合作,公司通过小米的终端平台向终端用户发送与公司企业客户经营相关的智能短信,因此需要支付与之相关的终端使用成本。	公司通过小米移动终端上提供智能短信相关的技术支持,并拥有在其终端上进行智能短信投放的能力。	呈现在小米终端上的智能短信
		技术服务	公司和小米展开合作,公司通过小米的终端平台向终端用户发送与公司企业客户经营相关的智能短信,因此需要支付与之相关的技术服务成本。	公司通过小米移动终端上提供智能短信相关的技术支持,并拥有在其终端上进行智能短信投放的能力。	呈现在小米终端上的智能短信
9	北京品众互动网络营销技术有限公司	终端成本	公司和品众(OPPO的代理商)展开合作,通过OPPO的信息服务平台,为与公司合作的企业客户提供的智能短信的相关服务,因此需要向OPPO支付与之相关的技术服务费(终端使用成本)。	公司通过SDK、API接口的形式为OPPO的智能终端(包括手机、平板电脑)等提供智能短信技术支持,并拥有在其终端上进行智能短信投放的能力。	呈现在OPPO终端上的智能短信
10	腾讯	技术服务	公司和腾讯云合作,利用腾讯云的大数据能力,为公司的智能短信、陌电识别等功能进行优化,提高其准确率、相应速度。公司因此采购相关技术服务。	腾讯云依靠其大数据分析能力为公司智能短信及陌电识别过程进行优化	呈现在移动终端的陌电识别、智能短信等
		服务器成本	向腾讯采购了云主机、云存储、网络、云服务套件等云服务资源	公司依靠腾讯云服务搭建公司的CPAAS消息平台、开展智慧场景服务,并进行后续的迭代	呈现在移动终端上的智能通讯服务、智慧场景服务

序号	供应商名称	采购项目	具体采购内容	与公司产品的结合方式	公司产品的交付形态
				升级等。	

报告期内，公司向主要供应商采购的内容主要为基于使用了终端平台的终端成本/技术服务，或者与智能通讯、智慧场景业务相关的服务器、云服务等成本。通过前述采购内容，公司拥有了在不同品牌智能终端上投放智能短信、提供场景解析服务的能力，形成了公司独有的对外销售的产品。

(五) 对于供应商及客户重合的情形，说明向各主体的采购和销售内容，公司采购和销售内容是否存在关联性，总额法或净额法确认收入的依据，是否符合业务实质，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求，采购与销售是否分开核算、是否分开结算，是否存在收付相抵的情况，是否存在利益输送、虚构收入或成本的情况；

#### 1、公司向各主体的采购和销售内容及其是否存在关联性

报告期内，公司存在供应商及客户重合的情形，向各主体的采购和销售情况如下所示：

单位：万元

单位名称	2023年1-3月销售	2022年销售	2021年销售	2023年1-3月采购	2022年采购	2021年采购
A公司	353.77	2,746.71	4,300.38	175.95	885.38	742.33
B公司	261.28	2,411.91	4,054.60	200.85	59.67	-
京东	135.03	2,099.52	3,394.92	-	129.07	56.59
阿里巴巴	639.70	2,458.99	1,352.85	0.06	18.75	766.97
E公司	97.31	498.09	280.51	52.22	561.17	1,246.94
腾讯	53.79	62.34	61.03	96.41	387.14	913.76
C公司	-	113.58	1.02	585.42	2,862.30	2,377.11
上海杰缦信息科技有限公司	-	-	29.46	-	-	578.96
<b>合计</b>	<b>1,540.88</b>	<b>10,391.14</b>	<b>13,474.77</b>	<b>1,110.91</b>	<b>4,903.48</b>	<b>6,682.66</b>

各期销售金额分别为 13,474.77 万元、10,391.14 万元和 1,540.88 万元，各期采购金额分别为 6,682.66 万元、4,903.48 万元和 1,110.91 万元。报告期内，向各主体的采购和销售内容分析如下：

#### ①A 公司

报告期内，A 公司作为 OPPO 的代理商，公司与 A 公司签订技术服务合同，公司为 OPPO 所推广的客户提供智能通讯技术服务，由 A 公司结算相关费用，公司依据结算单确认智能通讯服务收入。同时，公司为自行开拓推广的客户提供智能通讯服务，而公司收入的实现需依托于智能手机终端，向终端厂商（或其代理商）支付终端成本。因此，公司针对 A 公司的采购和销售内容不存在关联性。

#### ②B 公司

报告期内，B 公司作为 vivo 的代理商，公司与 B 公司签订技术服务合同，公司为 vivo 所推广的客户提供智能通讯技术服务，由 B 公司结算相关费用，公司依据结算单确认智能通讯服务收入。同时，公司为自行开拓推广的客户提供智能通讯服务，而公司收入的实现需依托于智能手机终端，向终端厂商（或其代理商）支付终端成本。因此，公司针对 B 公司的采购和销售内容不存在关联性。

#### ③京东

报告期内，公司与京东签订智慧场景技术服务协议，公司为京东平台卖家提供营销推广赚取佣金，依据京东出具的结算单确认智慧场景技术服务收入。同时，公司向京东电商平台进行了一些商品的采购。因此，公司针对公司的采购和销售内容不存在关联性。

#### ③阿里巴巴

报告期内，公司与阿里巴巴签订智慧场景技术服务协议，公司为阿里巴巴平台卖家提供营销推广赚取佣金，依据阿里巴巴出具的结算单确认智慧场景技术服务收入；另外公司与阿里巴巴签订了智能通讯服务合同，公司为其提供普通短信的智能升级服务。同时，公司为整体运营所需向阿里巴巴采购了服务器费用，以及为 SP 业务所需采购了部分短信通道费。因此，公司针对公司的采购和销售内容不存在关联性。

#### ④E 公司

报告期内，公司与 E 公司签订推广服务合同，推广电信运营商相关业务，公司为其提供智能通讯服务，由 E 公司结算相关费用，公司依据结算单确认智能通

讯服务收入。同时，公司为自行开拓推广的客户提供智能通讯服务以及公司的智慧场景服务，其收入的实现需依托于智能手机终端，向终端厂商（或其代理商）支付终端成本，另外 E 公司为富媒体消息业务的开展提供数据解析服务。因此，公司针对公司的采购和销售内容不存在关联性。

#### ⑤腾讯

报告期内，公司与腾讯签订了智能通讯服务合同，公司为其提供智能通讯相关服务。同时，公司为整体运营所需向腾讯采购了服务器费用，以及为智能通讯业务所需采购了相关技术服务，提升公司整体业务的数据分析能力。因此，公司针对公司的采购和销售内容不存在关联性。

#### ⑥C 公司

报告期内，公司与 C 公司签订智慧钱包协议，公司为 C 公司提供商品及活动场景运营服务，依据公司出具的结算单确认智慧场景技术服务收入。同时，公司为自行开拓推广的客户提供智能通讯服务以及公司的智慧场景服务，其收入的实现需依托于智能手机终端，向终端厂商（或其代理商）支付终端成本，另外 C 公司为富媒体消息业务的开展提供数据解析服务。因此，公司针对公司的采购和销售内容不存在关联性。

#### ⑦上海杰缙信息科技有限公司

2021 年，公司既从上海杰缙信息科技有限公司采购短信通道，又向其提供 SP 业务服务，主要由于两者享有的短信通道号段不同，因而存在买卖行为，符合行业惯例。因此，公司针对公司的采购和销售内容不存在关联性。

综上所述：报告期内，公司向客户提供服务，主要系提供与公司业务相关的智能通讯服务及智慧场景服务，智能通讯服务系公司通过对普通短信的智能化升级等功能实现客户营销推广的转化，智慧场景服务系公司通过技术场景实现电商平台卖家的营销推广。公司向供应商主要采购终端成本、技术服务、服务器成本及短信通道费，终端成本主要系公司使用各厂商终端设备，按照一定比例或一定采购单价支付给终端厂商或其代理商相关终端成本，技术服务、服务器成本及短信通道费系依据公司为实现业务需求而进行的采购。因此，公司向各主体的采购和销售内容不存在关联性。

## 2、相关会计处理符合《企业会计准则》要求

由上述分析所知，公司向各主体的采购和销售内容不存在关联性，报告期内，公司与上述单位的智能通讯业务及智慧场景业务相关收入均采用总额法核算，依据相关结算单据或协议确认收入，符合公司的实际经营情况，具有相关业务实质，相关会计处理符合《企业会计准则》要求，采购与销售分开核算、分开结算，不存在收付相抵的情况，不存在利益输送、虚构收入或成本的情况。

## 二、主办券商回复

### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

- 1、查看公司财务明细账，取得公司收入明细账和采购明细账，抽查主要客户及供应商的销售或采购合同；
- 2、访谈公司采购和销售部门负责人，了解公司采购、销售方面事项；
- 3、对公司主要客户、供应商进行了实地走访，核查其与公司的交易情况及关联关系等；
- 4、对公司主要客户及供应商进行了函证；
- 5、取得并查阅了主要供应商的合同，了解采购内容及与公司产品的结合方式；
- 6、通过互联网搜索公司主要客户、供应商的工商登记资料及官方网站，查看该等企业的情况介绍；
- 7、取得公司关联方调查表，全面核查公司与客户、供应商之间的关联关系；
- 8、查阅报告期内公司客户复购情况，了解期后客户拓展情况；
- 9、查阅期后财务报表，分析公司业绩可持续性。

### （二）核查意见

经核查，主办券商认为：

- 1、报告期内，公司前五大客户及供应商集中度较高与公司业务模式相匹配，客户及供应商构成相对稳定，不存在对公司生产经营产生重大影响的情形，公司

经营不对主要客户及供应商存在重大依赖；

2、报告期内，公司客户复购率呈上升趋势，不存在大幅波动风险；

3、公司向各供应商采购终端成本的结合方式及交付形式与公司业务模式相匹配；

4、公司向各主体的采购和销售不存在相关性，收入确认依据符合业务实质，相关会计处理符合《企业会计准则》要求，采购与销售分开核算、分开结算，不存在收付相抵的情况，不存在利益输送、虚构收入或成本的情况。

### **三、会计师回复**

会计师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的专项说明》。

#### (4) 关于长期股权投资。

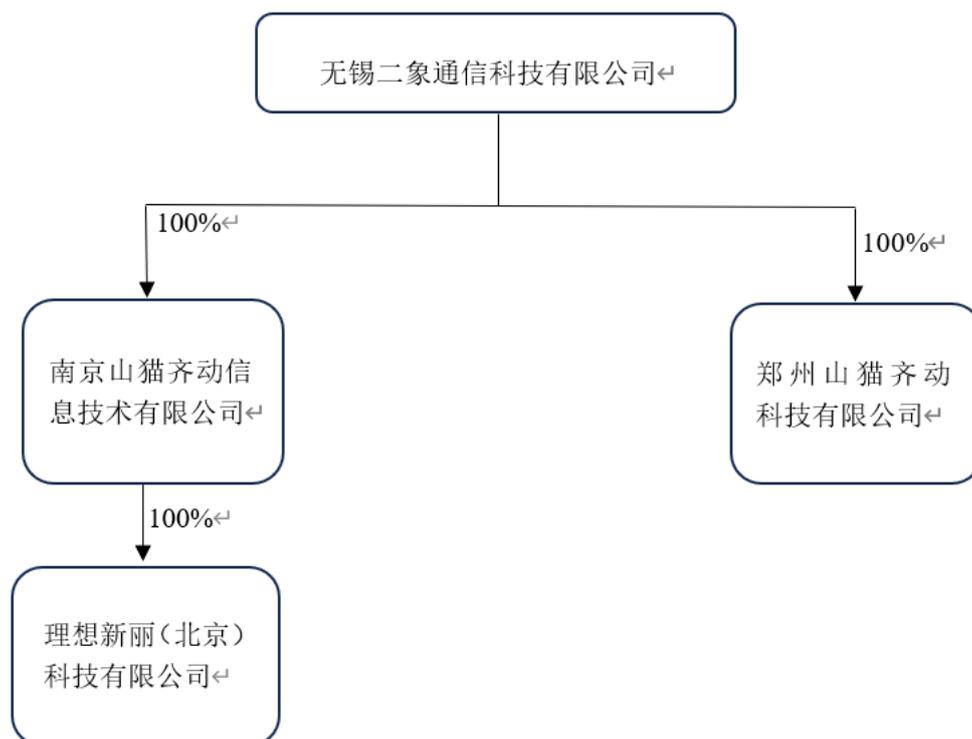
根据公开转让说明书，报告期内公司参股无锡二象通信科技有限公司、南京山猫齐动信息技术有限公司、郑州山猫齐动科技有限公司、理想新丽（北京）科技有限公司。请公司：①补充说明参股公司主营业务的具体情况，成立以来财务状况和经营成果，投资上述企业的背景和原因；②按照参股公司依次说明历次投资、处置（如有）情况及会计核算方法，参股公司是否持续亏损，计提减值的依据及合理性，是否存在调节计提减值期间的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复说明】

##### 一、公司说明

（一）补充说明参股公司主营业务的具体情况，成立以来财务状况和经营成果，投资上述企业的背景和原因。

公司参股无锡二象通信科技有限公司，南京山猫齐动信息技术有限公司、郑州山猫齐动科技有限公司、理想新丽（北京）科技有限公司与参股公司无锡二象通信科技有限公司的股权结构关系如下图所示：



通过参股公司无锡二象通信科技有限公司提供的财务报表或审计报告显示，公司自成立以来一直处于亏损状态，历年经营情况如下：

单位：万元

年份	资料	收入	净利润	净资产	经营活动现金流净额
2020 年度	财务报表	-	-97.26	-97.26	-63.47
2021 年度	财务报表	83.92	-577.87	-674.34	-520.28
2022 年度	审计报告	1,535.37	-367.62	608.97	-1,503.72
2023 年 1-3 月份	对方未提供，通过访谈预测，仍然一直在亏损，且公司现金流紧张				

注：上述数据系按照参股公司提供的资料，根据《企业会计准则》进行调整后的结果，其中：对净资产的调整主要系带有回购权的融资款项由权益调至负债以及对合并子公司商誉（实际为合并前的亏损）还原至未分配利润；对经营活动现金流净额调整是将泰来科技投资款由经营活动产生的现金流还原至筹资活动产生的现金流量。

投资的背景和原因：

南京山猫齐动信息技术有限公司（以下简称“山猫齐动”）成立于 2020 年 10 月，实际控制人为吴小山，主要从事 5G 消息业务，属于运营商侧通讯业务。公司看重山猫齐动 5G 消息业务未来发展潜力，因此先后于 2020 年和 2021 年分别投资 300 万元，合计投资 600 万元，持有山猫齐动 30% 股权。2022 年 3 月，山猫齐动为吸收外部投资，进行构架调整，原股东同等股权比例新成立无锡二象通信科技有限公司（以下简称“无锡二象”），并由无锡二象全资控股山猫齐动。

**（二）按照参股公司依次说明历次投资、处置（如有）情况及会计核算方法，参股公司是否持续亏损，计提减值的依据及合理性，是否存在调节计提减值期间的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定**

公司 2020 年和 2021 年分别投资山猫齐动 300 万元，合计投资 600 万元，持有山猫齐动 30% 股权。出于商业保密考虑，公司于 2020 年 9 月与自然人郑新签订委托持股协议，由其代持山猫齐动的股权。按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》相关规定按照权益法核算，公司于 2020 年和 2021 年分别确认长期股权投资一成本 300 万元，采用权益法核算的长期股权投资，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，并调整长期股权投资，公司于 2020 年底确认长期股权投资一损益调整-291,768.32 元。

2022 年 3 月，山猫齐动为吸收外部投资，进行构架调整，原股东同等股权

比例新成立无锡二象通信科技有限公司（以下简称“无锡二象”），并由无锡二象全资控股山猫齐动。经过本次股权架构调整，公司子公司中和发缴纳了 60 万元注册资本份额以及股权代持的还原。

经过本次股权架构调整，无锡二象的股权结构如下：

股东名称	认缴出资额（元）	出资方式	持股比例
南京数字友通信息科技有限公司	772,000.00	货币	38.60%
北京中和发物联网技术有限公司	600,000.00	货币	30.00%
郭杨杨	448,000.00	货币	22.40%
无锡山猫九域管理咨询合伙企业（有限合伙）	180,000.00	货币	9.00%
<b>合计</b>	<b>2,000,000.00</b>		<b>100.00%</b>

本次股权调整，公司确认长期股权投资 60 万元。

2022 年 5 月无锡经开区新智创业投资合伙企业（有限合伙）以总金额人民币 950 万元认缴无锡二象新增的注册资本人民币 469,135.80 元，剩余人民币 9,030,864.20 元计入资本公积金，持有无锡二象 19% 的股权，投后估值人民币 5000 万元，本来融资后北京中和发物联网技术有限公司持有股份稀释至 24.3%。

在引入 A 轮投资者之后，无锡二象的股权结构如下：

股东名称	认缴出资额（元）	出资方式	持股比例
南京数字友通信息科技有限公司	772,000.00	货币	31.266%
北京中和发物联网技术有限公司	600,000.00	货币	24.30%
郭杨杨	448,000.00	货币	18.144%
无锡山猫九域管理咨询合伙企业（有限合伙）	180,000.00	货币	7.29%
无锡经开区新智创业投资合伙企业（有限合伙）	469,135.80	货币	19.00%
<b>合计</b>	<b>2,469,135.80</b>		<b>100.00%</b>

由于无锡二象与新引入投资者之间签订对赌协议，主要为收入指标及上市指标，若触发则新引入投资者有权随时要求无锡二象进行回购（且判断上市指标完成可能性较小），所以公司未对引入外部投资者所引起的股权稀释进行权益调整。

公司初始投资山猫齐动主要看中其未来 5G 消息发展潜力，后续由于 5G 消

息市场发展不及预期，且参股公司自成立开始，一直处于亏损状态，2021年净资产为负数，2022年度虽进行了融资，但经营层面仍然为巨亏，在2021年末及2022年公司对其未来收益进行了预测，并进行了减值测试，测试结果都低于账面价值，，对山猫齐动长期股权投资期末账面价值全额计提减值。因此，2021年计提减值损失5,708,231.68元，2022年计提减值损失600,00.00元，计提减值的依据及合理性，不存在调节计提减值期间的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》有关规定。

## 二、主办券商回复

### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅参股公司的工商资料；

（2）查阅公司长期股权投资履行的审议程序，会计记录，评价公司对长期股权投资的处理是否符合企业会计准则的规定；

（3）获取并查阅参股公司审计报告及财务报表，对公司长期股权投资核算进行复核；

（4）了解公司对参股公司计提减值的依据，复核对参股公司长期股权投资计提的减值是否合理准确，复核是否存在调节计提减值期间的情形。

### （二）核查意见

经核查，主办券商认为：

公司对参股公司计提减值的依据充分且合理，不存在调节计提减值期间的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》有关规定。

## 三、会计师回复

会计师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的专项说明》。

#### **(5) 关于其他事项。**

请公司：①补充披露 2022 年末货币资金大幅下滑的原因，货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况；②补充披露 2022 年末其他流动资产大幅增加的原因及合理性；③补充说明衍生金融资产的具体内容及用途，对应的内部控制，相关会计处理及其是否符合企业会计准则有关要求；④补充说明审计报告中公司名称与公转书不一致的原因，公司名称变更时间与审计报告出具时间，核对申报材料关于公司名称披露的准确性；⑤补充披露公司董事、副总经理、首席技术官欧文盛 2009 年 6 月至 2010 年 2 月，董事王宝华 2006 年 7 月至 2008 年 6 月的职业经历，确保相关信息完整连贯。

请主办券商、会计师补充核查上述事项①-④，并发表明确意见。

#### **【回复说明】**

##### **一、公司说明**

**(一) 补充披露 2022 年末货币资金大幅下滑的原因，货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况。**

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”补充披露如下：

“

公司货币资金2022年末较2021年末大幅下降5,656.31万元，主要系2021年受终端渠道未及时提供准确结算数据，未能支付其终端成本，使得当年货币资金及应付账款余额较大。随着后续结算款项的及时支付，2022年末应付账款较去年同期下降7,486.20万，与货币资金下降趋势相匹配。

”

**(二) 补充披露 2022 年末其他流动资产大幅增加的原因及合理性。**

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“13、其他主要流动资产”补充披露如下：

“

2022年末其他流动资产较去年同期大幅增加1,034.28万元，主要系：①2022年度公司新增了大额包年模式终端成本，使得待摊费用增长427.22万元；②受2022年度终端渠道及时提供准确结算数据并开具采购服务发票影响，使得待抵扣进项税同比增长338.93万元。因此，2022年末其他流动资产大幅增加与公司经营业务相匹配，具有合理性。

”

（三）补充说明衍生金融资产的具体内容及用途，对应的内部控制，相关会计处理及其是否符合企业会计准则有关要求；

2022年期末，公司交易性金融资产余额为1,500万元，主要系核算公司为提升资金使用效率而进行理财产品的投资事项，具体情况如下：

购买日	理财产品名称	投资期限描述	产品类型	期末账面价值
2022-11-30	招商银行点金系列看跌两层区间33天结构性存款	33天	保本浮动收益（年化1.65%或2.75%）	1,500万元

报告期内公司章程规定，公司管理层有权限可以利用闲置资金购买期限在6个月以内的保值银行理财产品。公司针对上述结构性存款的理财产品的投资行为，属于短期现金管理类开放式净值型保本理财产品。因此，财务部综合考虑资金需求情况、理财产品收益率等因素选择合适的理财产品，并经管理层批准，由出纳负责购买/赎回理财产品，符合报告期内公司章程规定。

自2019年1月1日起，公司执行新金融工具准则。根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》（2017）对于金融资产分类的定义，公司应当根据其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，将金融资产分类为：1、以摊余成本计量的金融资产；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；3、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。2022年，公司购买的结构性存款为保本浮动收益型产品，无法通过SPPI测试，因此公司将其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，在报表中作为“交易性金融资产”列报。到期赎回时，公司终止确认相关结构性存款，并将获取的实际收益确认为“投资收益”。

综上所述，公司交易性金融资产报表项目，主要系核算公司为提升资金使用效率而进行理财产品的投资事项，相关投资行为履行了相关内部审批程序，公司对结构性存款的核算符合《企业会计准则》的规定。

**（四）补充说明审计报告中公司名称与公转书不一致的原因，公司名称变更时间与审计报告出具时间，核对申报材料关于公司名称披露的准确性。**

公司在审计报告中所述名称为“北京泰镒科技股份有限公司”，与公转书所述名称“北京泰迪未来科技股份有限公司”不一致，主要系由于公司名称第二次变更时间晚于审计报告出具时间所致。

报告期内，公司名称存在多次变更，具体情况如下所示：

项目	变更前	变更后
2023-3-31	北京泰迪熊移动科技有限公司，	北京泰镒科技股份有限公司
2023-8-25	北京泰镒科技股份有限公司	北京泰迪未来科技股份有限公司

公司申报材料中审计报告出具时间为2023年8月15日，早于报告期公司第二次更名时间，因此审计报告中公司名称采用“北京泰镒科技股份有限公司”，公开转让说明书签署日为2023年9月25日，晚于报告期公司第二次更名时间，因此公开转让说明书中公司名称采用“北京泰迪未来科技股份有限公司”。公司已核对相关申报材料，申报材料中关于公司名称披露准确，未发现异常。

**（五）补充披露公司董事、副总经理、首席技术官欧文盛 2009 年 6 月至 2010 年 2 月，董事王宝华 2006 年 7 月至 2008 年 6 月的职业经历，确保相关信息完整连贯。**

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”补充披露如下：

2	欧文盛	2006年1月至2009年5月，任摩托罗拉移动通信技术有限公司高级软件工程师； <b>2009年6月至2010年2月，任北京顶嵌开源科技有限公司技术总监</b> ；2010年3月至2011年4月，任阿里云计算有限公司技术专家；2011年4月至2012年3月，任北京新媒传信科技有限公司研发团队负责人；2012年3月至2014年10月，任北京奇虎360科技有限公司研发团队负责人；2014年11月至2023年3月，历任泰来有限首席技术官、董事、副总经理；2023年3月至今任泰来科技董事、副总经理、首席技术官。
3	王宝华	2001年7月至2003年12月，任国泰君安证券股份有限公司高级经理；2003年12月至2006年6月，任上海隆瑞投资顾问有限公司执行董事；

		<p>2006年7月至2008年6月期间赴美留学；2008年7月至2009年6月，任高盛高华证券有限责任公司经理；2009年6月至2013年9月，任上海麦顿投资咨询有限公司董事总经理；2013年10月至2015年6月，任北京东方华盖创业投资有限公司合伙人；2015年6月至今，任华盖创业投资管理（北京）有限公司合伙人；2018年5月至2023年3月，任泰来有限董事；2023年3月至今任泰来科技董事。</p>
--	--	--

## 二、主办券商回复

### （一）核查程序

针对上述事项①-④事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅合并范围内各会计主体银行对账单，并对所有银行账户（包括销户和余额为零的账户）进行函证；

2、编制了其他流动资产的明细表，检查了公司其他流动资产的构成情况，获取并检查了相关合同等原始资料；

3、获取并查阅了公司报告期章程的关于投资理财的相关规定，抽取了公司购买理财产品的审批流程进行检查；

4、查阅公司改名相关工商资料，与审计报告日期进行比较分析；

### （二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司2022年末货币资金大幅下滑的原因，主要系2021年受终端渠道未及时提供准确结算数据，未能支付其终端成本，使得当年货币资金及应付账款余额较大。随着后续结算款项的及时支付，2022年末应付账款较去年同期下降7,486.20万，与货币资金下降趋势相匹配；

2、公司2022年末其他流动资产大幅增加的原因，主要系：①2022年度公司新增了大额包年模式终端成本，使得待摊费用增长427.22万元；②受2022年度终端渠道及时提供准确结算数据并开具采购服务发票影响，使得待抵扣进项税同比增长338.93万元。因此，2022年末其他流动资产大幅增加与公司经营业务相匹配，具有合理性；

3、公司衍生金融资产主要系结构性存款，对应的内部控制有效执行，相关会计处理核算准确，符合企业会计准则有关要求；

4、公司审计报告中公司名称与公转书不一致，主要系公司名称第二次变更时间晚于审计报告出具时间所致，申报材料中关于公司名称披露准确无误。

### **三、会计师回复**

会计师已针对该问询函出具相应的核查说明并就上述问题发表明确核查意见，具体内容详见大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的专项说明》。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请补充披露、核查，并更新推荐报告。

#### 【回复说明】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行了审慎核查。经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次申请文件中财务报告审计截止日为2023年3月31日，至本次公开转让说明书签署日超过7个月，公司根据《1号指引》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的相关规定，已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露如下：

“

#### 1、主要经营情况

（1）订单获取情况：财务报告审计截止日后6个月，公司在合作单位229家，产生订单收入金额合计8,241.09万；

#### （2）主要原料的采购规模

2023年1-9月，公司主要原材料不含税采购金额为6,162.49万元。

#### （3）主要业务的销售规模

2023年1-9月，公司实现营业收入为12,152.87万元。

#### (4) 关联交易情况

2023年1-9月，公司关联交易情况如下：

单位：元

关联方名称	向关联方销售	向关联方采购	关联方资金拆借
无锡二象	189,261.79	-	-

#### (5) 重要研发项目进展

2023年1-9月，公司重要的研发费用进展情况如下：

单位：元

序号	研发项目名称	研发支出	研发进展
1	智能短信-暴龙兽引擎升级	2,261,155.78	持续研发
2	海外网络消息研发	31,724.95	已完成
3	网络消息2.0升级	-	已完成
4	小熊电话秀研发	17,908.92	已终止
5	陌电识别-雪鸮引擎升级	1,653,970.46	持续研发
6	智慧场景-食蚁兽引擎研发	1,390,372.36	持续研发
7	公共平台升级	965,387.54	持续研发
8	Kong 网关	-	已完成
9	SP 短信平台升级	-	已终止
10	T-Message 平台研发	3,973,877.41	持续研发
-	合计	10,294,397.42	-

#### (6) 重要资产及董事、监事、高级管理人员情况

公司重要资产为应收账款，系应收经营业务款项构成，2023年9月末较最近一期审计报告数据下降1,454.32万元。董事、监事、高级管理人员未发生变动。

#### (7) 对外担保情况

2023年1-9月，公司未发生对外担保情况。

#### (8) 债权融资情况

2023年1-9月，公司未新增债权融资情况。

#### (9) 对外投资情况

2023年1-9月，公司不存在新增对外投资情况。

## 2、重要财务信息

2023年1-9月，公司重要财务信息情况如下：

项目	2023年9月30日
资产总计（万元）	18,733.87
股东权益合计（万元）	15,537.46
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	15,743.98
每股净资产（元）	4.09
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	4.14
资产负债率	17.06%

项目	2023年1-9月
营业收入（万元）	12,157.63
净利润（万元）	1,377.53
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	1,407.26
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	1,358.60
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	1,388.33
经营活动产生的现金流量净额（万元）	5,451.11
研发投入金额（万元）	1,029.44
研发投入占营业收入比例	8.47%

2023年1-9月，公司纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月
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、债权投资和其他债权投资取得的投资收益	23.08
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-0.81
减：所得税影响数	3.34
少数股东权益影响额（税后）	-
非经常性损益净额	18.93

前述公司2023年1-9月的财务数据未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。

综上，公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日，除受宏观经济不景气，公司2023年1-9月营业收入、净利润有所变动外，公司主营业务、经营

模式、税收政策、主要客户及供应商构成未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生变更，亦未发生其他重大事项。公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。

”

同时，主办券商已在《主办券商关于股票公开转让并挂牌的推荐报告》之“九、全国股转公司要求的其他内容”中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息。

（以下无正文）

(本页无正文，为北京泰迪未来科技股份有限公司就《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函》的回复之签字盖章页)

北京泰迪未来科技股份有限公司  
2023年 11 月 12 日



(本页无正文，为安信证券股份有限公司就《关于北京泰迪未来科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函》的回复之签字盖章页)

项目负责人：

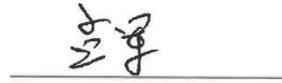


湛瑞锋

项目组成员：



高坤



孟军



费原是



安信证券股份有限公司

2023年 11 月 12 日