

关于《关于对北京瑞索数科技股份有限公司的问询函》的
回复

挂牌公司管理一部:

根据贵司下发的《关于对北京瑞索数科技股份有限公司的问询函》(公司一部年报问询函【2024】第388号)(以下简称“《问询函》”)的内容要求,北京瑞索数科技股份有限公司(以下简称“公司”)对《问询函》进行了逐条落实。现将问询问题的落实情况逐条报告如下。

1、关于营业收入与经营活动现金流

你公司2021年至2023年分别实现营业收入100,117,156.21元、129,799,745.15元、191,005,273.93元,分别同比增长125.76%、29.65%、47.15%,你公司解释2023年营业收入增长的主要原因为“报告期内,公司优化了营销策略,包括改进产品定位、加强品牌宣传、提升客户服务质量等,从而提高了市场知名度和竞争力,吸引了更多客户”。

2023年,你公司经营活动产生的现金流量净额为-5,265,267.75元,同比下降156.20%。你公司解释主要原因为“报告期内,公司扩大了销售规模,客户付款具有一定周期性,公司支付项目代理费导致,同时加大了对新技术和新产品的研发力度,投入更多的研发资金导致”。

请你公司:

(1)结合你公司具体服务内容、行业情况、客户拓展情况等,说明各项业务收入变动的具体原因以及营业收入大幅增长的原因及合理性,与同行业是否存在较大差异;

回复:

1)各项业务收入变动的具体原因以及营业收入大幅增长的原因及合理性
2022年至2023年,公司收入对比情况如下:

单位:元

类别/项目	2022年 营业收入	2023年 营业收入	增长额	增长率
数据服务	108,470,645.78	145,001,072.84	36,530,427.06	33.68%

文化创意/商品贸易	15,349,299.37	3,605,890.99	-11,743,408.38	-76.51%
信息技术服务	5,979,800.00	42,398,310.10	36,418,510.10	609.03%
合计	129,799,745.15	191,005,273.93	61,205,528.78	47.15%

上表所示，2023年同比2022年，营业收入增长61205528.78元，同比增长47.15%，其中数据服务增长36530427.06元，同比增长33.68%，信息技术服务增长36418510.10元，同比增长609.03%，文化创意及商品贸易类减少11743408.38元，同比下降76.51%。

我公司的主营业务为向客户提供市场调查研究服务，如提供大数据分析、大数据算法模型、利用人工智能构建场景应用服务等高科技解决方案，客户集中于金融、医疗、教育、汽车、互联网等多个行业。从行业情况来看，随着数字化转型的加速，市场对高科技服务的需求持续增长，公司加大了信息化技术的投入，着重对有这方面服务需求客户的开发力度，增加部分新客户。

文化创意及商品贸易类减少原因为2023年公司业务调整，主动缩减文化创意及商品贸易类业务，并注销了几家相关业务公司。而数据服务和信息技术服务的增加，是因为公司需要在数据科学领域进行提升，因此2023年公司加大了这类业务的商务拓展力度，成功在比亚迪、政府经济普查项目、烟草项目等大型知名客户合作项目金额增加。并且加大研发投入，使公司数据信息技术服务有了一定的业务承载力，从而使信息技术服务和数据服务均有较大幅度的增长。

与同行业相比，我公司营业收入的增长率处于行业前列，这反映了我公司在市场拓展和产品创新方面的优势。

经深入分析可以明确，公司稳定客户订单也呈现出快速增长态势。其中，罗科仕（罗高仕）、比亚迪等客户的订单相较去年有大幅提升，同时新增的政府经济普查项目和烟草项目，总计带来了近6000万营业收入的增长。

2) 同行业对比

2022年至2023年，公司与同行业可比公司收入对比情况如下：

单位：元

公司	2023年	2022年	增长率
零点有数	377,383,471.56	324,571,273.08	16.27%
慧辰股份	539,430,563.62	498,247,989.71	8.27%
瑞索数科	191,005,273.93	129,799,745.15	47.15%

2023年，公司与同行业可比公司营业收入均为增长状态，与同行业企业相比，我公司营业收入的增长率较高。其主要原因在于，公司目前正处于企业发展的成长期，市场份额暂时相对较小，但正因如此，发展空间极为广阔。而同行业的可比公司大多已经相对成熟稳定，并且这些同行业的上市公司目前正大力向大数据、人工智能领域转型升级，这充分反映出我公司在市场拓展方向上具有显著优势，且这种优势在当前的市场环境下将持续为公司的快速发展提供强大动力。

公司与两家上市公司零点有数、慧辰股份对比，上述两家上市规模较大，业务相对成熟稳定，营业收入保持稳定，慧辰股份保持稳步增长的趋势，零点有数增长趋势较为明显。瑞索数科由于规模较小，加大了新业务领域的拓展，营收增长速度快于对比上市公司，符合公司目前的业务实际发展状况。

综上，公司各项业务收入变动的具体原因合理，营业收入大幅增长的原因合理，与同行业收入增长率差异原因合理。

（2）说明本期项目代理费的具体内容、业务模式、金额、合作对象，是否与营业收入规模相匹配及原因；

回复：

本期的项目代理费主要涵盖了公司在执行数据服务及应用、数据及信息技术服务等核心业务过程中，委托的外部专业供应商所提供的服务费用。这些服务包括但不限于数据采集、数据处理、数据搭建、技术服务以及其他劳务工作。这些工作对于保障项目高效、精准地完成至关重要，但由于其性质多为重复性劳动且地域覆盖广泛，公司决定采用代理模式，与专业供应商合作，以实现资源的最优配置。具体合作模式，公司通过严格的供应商筛选机制，与具备专业能力和丰富经验的数据采集及信息技术服务公司建立长期合作关系。在项目执行阶段，我们根据具体需求，将涉及大量简单重复劳动力的数据采集工作委托具体执行能力的供应商。由他们按照既定的标准和流程进行操作，我们则负责整体项目的规划、监控及最终成果的整合与优化。这种合作模式不仅提高了工作效率，还确保了项目质量和服务水平。2023年主要项目支出前五大情况如下：

单位：元

供应商公司名称	支付金额	对应业务收入	服务内容	对应主要合作项目
北京开曼文化科技有限公司/上海竑博信息科技有限公司	27,836,469.00	43,345,503.06	数据采集服务	2023年合作项目28个，主要合作项目包括： ① 快消品调研项目总计支出780万元； ② 普查类调研项目总计支出400.17万元； ③ 汽车品牌调研项目总计支出467.23万元； ④ 消费满意度调研测评项目总计支出605万元； ⑤ 其他类型项目总计支出531.25万元
河南光融科技有限公司	15,668,444.53	21,378,350.10	信息技术服务	2023年合作项目6个，主要合作项目包括： ① 数据化系统服务研究项目总计支出901.15万元； ② 物流服务研究项目总计支出665.69万元
陕西中铭钰数据科技有限公司	13,065,668.00	20,244,304.12	数据采集服务	2023年合作项目14个，主要合作项目包括： ① 消费者满意度调研测评项目总计支出600.69万元； ② 通讯行业服务项目总计支出291万元；彩票行业调研项目总计支出100万元； ③ 其他类型项目总计支出314.88万元
浙江星动数字科技有限公司	10,675,067.64	18,481,556.24	信息技术服务	2023年合作项目10个，主要合作项目包括： ① 智能舆情监测分析系统调研服务项目315万元； ② 智慧物业管理系统调研服务276.70万元等
杭州冬木川科技有限公司	9,740,608.85	13,364,238.91	信息技术服务	2023年合作项目5个，主要合作项目包括： ① 数据化建模数据支撑及调研项目总计支出462.3万元； ② 物资供应链数据项目总计支出511.76万元等

从上表所示，公司支付的项目代理费，系公司主营业务数据服务及应用、数据及信息技术服务等业务所需的必要支出，满足公司日常业务需要，且公司主要供应商的费用支付与营业收入规模相匹配。

(3) 结合你公司收入确认政策、服务实际提供情况、期后客户实际付款情况等说明相关收入是否符合收入确认条件，并结合你公司信用政策及其变化说明是否存在放宽信用条件以刺激销售的情况。

回复：

公司收入确认具体方法为：在市场调查报告、调查数据等相关调研成果、数据审核结果交付客户并取得客户项目完工确认函时确认收入。当市场调研成果交付客户并取得客户项目完工确认函时，服务已完成，相关的成本也已发生。因此，此时确认收入符合会计准则的要求。期后客户在取得项目完工确认函后按合同约定支付了款项，进一步证明了收入确认的合理性。若出现客户延迟付款或拒绝付款的情况，公司需根据具体情况评估是否存在收入确认错误或坏账风险，并采取相应的会计处理和风险应对措施。我公司的信用政策始终秉持稳健与审慎的原则，明确规定了信用授予的标准、额度及期限，以确保财务安全与客户满意度的平衡。我们严格遵循既定的信用管理流程，没有为了刺激销售而放宽信用条件的行为。

2023年前五大客户回款情况如下：

单位：元

客户名称	服务内容	销售额	报告期内回款	截止8月底回款	截止8月底未回款金额
罗科仕科技（北京）股份有限公司/罗高仕科技（北京）有限公司	数据研究类服务	66,792,409.26	47,148,553.51	19,643,855.75	0.00
上海福睿驰科技有限公司	数据信息化技术服务	25,630,800.00	2,150,000.00	23,480,800.00	0.00
比亚迪汽车工业有限公司	数据研究类服务	14,640,000.00	4,090,000.00	1,312,177.98	9,237,822.02
北京亿嘉康信息科技有限公司	数据研究类服务	9,664,800.00	7,709,200.00	1,955,600.00	0.00
北京贝格德咨询有限公司/重庆贝格德企业管理咨询有限公司	数据研究类服务	8,068,300.00	2,531,200.00	4,724,000.00	813,100.00

合计		124,796,309.26	63,628,953.51	51,116,433.73	10,050,922.02
----	--	----------------	---------------	---------------	---------------

根据上表，报告期内，公司主营业务为数据调研服务及数据信息化技术服务等，公司2023年报告期内及期后回款正常，2023年前五大客户回款情况良好，由于比亚迪汽车规模较大，信用程度高，虽然存在回款比例较低的情形，但是预计未来能够正常回款。

综上，公司收入符合收入确认条件，不存在放宽信用条件以刺激销售的情况。

2、关于销售费用

你公司2021年至2023年分别发生销售费用1,974,191.85元、3,633,426.86元、5,983,035.49元，分别同比增长-74.71%、84.05%、64.67%。在2021年至2023年的销售费用中，服务费占比分别为12.11%、7.06%、59.18%，职工薪酬占比分别为46.98%、66.92%、23.79%。2023年年报显示你公司销售人员由期初的34人减少到期末的25人。

请你公司结合营销模式变化、销售拓展情况、售后服务政策变化等，说明销售费用的项目构成变动较大的原因及合理性，并说明在营业收入增长的情况下销售人员减少的原因及合理性。

回复：

2021年至2023年，公司销售费用明细如下：

单位：元

项目	2023年	2022年	2021年
职工薪酬	1,423,654.10	2,431,491.90	927,441.22
服务费	3,540,975.49	256,692.14	239,106.27
广告宣传费	131,148.14	293,012.68	134,409.18
质检费		77,991.60	166,344.60
市内交通费	163,165.57	100,878.04	219,242.49
差旅费	48,663.87	37,352.74	57,486.91
租赁费	365,147.85	40,785.49	84,682.12
业务招待费	58,003.63	217,908.99	30,098.37
办公费	123,751.06	7,272.80	36,531.87
其他	128,525.78	170,040.48	78,848.82
合计	5,983,035.49	3,633,426.86	1,974,191.85

公司销售费用占比较高的项目主要为职工薪酬和服务费，在2021年至2023年的销售费用中，服务费占比分别为12.11%、7.06%、59.18%，职工薪酬占比分别为46.98%、66.92%、23.79%。

(1) 职工薪酬

2022年，公司业务拓展，子公司增加，导致销售人员职工薪酬增加，占比增加。

2023年，职工薪酬占比大幅下降，在营业收入增长的情况下销售人员减少的原因包括：

1) 数字化转型，随着公司数字化转型的推进，自动化销售工具、CRM系统等的应用提高了销售效率，使得部分销售工作可以由系统自动优化，从而减少了对人工销售的依赖。数字化转型是提升运营效率、降低成本的重要途径。在保持或提升销售业绩的同时减少销售人员数量，体现了公司管理水平和科技应用能力的提升。

2) 业务模式调整，公司调整了业务模式，直接销售部分转向渠道合作等模式，并对2022年新增的销售人员进行考核淘汰。这种调整使得公司自身仅需维持业绩较好的销售团队，并通过依靠合作伙伴进行市场推广和销售。业务模式调整是公司战略调整的重要组成部分，有助于公司更好地利用市场资源和渠道优势，实现快速扩张。在营业收入增长的情况下，通过业务模式调整减少销售人员数量是合理的。

(2) 服务费

2023年，公司服务费金额及占比上升，主要原因为：随着市场环境的变化和技术的进步，公司市场调研数据采集、数据挖掘、信息洞察、研究分析业务从传统的线下推广转向设有专门的业务拓展中心，一是通过参与竞标；二是采用借助高质高效服务留住老客户并挖掘、拓展新客户；三是利用良好口碑吸引新客户；四是利用自主研发“小瑞有数”线上数据调研软件平台提升公司品牌知名度与行业地位，并与知名媒体合作发布权威报告带来新客户；五是通过行业协会、专题展会以及与政府机关、行业组织合作的各类活动发展新客户获得业务机会。公司采取直接销售转向渠道合作等模式。这种调整使得公司自身仅需维持必要的销售团队，维持并发展原有业务，并依靠合作伙伴进行新市场推广和销售。新型营销模式能够更精准地定位目标客户群体，提高营销效率，虽然支付合作伙伴的服务

费初期投入较大，但长期来看有助于降低单位获客成本，提升品牌影响力，因此这种变动是合理的。

综上所述，公司销售费用的项目构成变动及销售人员数量的减少均是基于公司营销模式变化、销售拓展情况和售后服务政策变化的合理调整。这些调整旨在提高公司的市场竞争力和销售效率，以实现可持续的业务增长，因此公司销售费用变动均为合理变动。

3、关于研发费用

你公司2023年研发费用为24,083,059.84元，同比增长12,358.44%，占收入比重12.61%。你公司解释主要原因是“为了保持市场竞争优势，更新换代自身的技术与产品，大量的研发投入，包括新技术的开发、产品的测试与调整等，从而导致研发费用的显著增加，同时正在加强研发团队或扩大研发规模，以提升研发能力和效率，扩大市场份额”。其中，你公司2023年委外研发费用为22,843,276.52元，2022年为0元。

请你公司结合委外研发费用涉及的主要项目、合作对象、项目进展、已取得及预计取得的研发成果、预计成果对公司生产经营产生的作用，说明你公司开展委外研发活动的原因及合理性。

回复：

(1) 主要项目

公司委外研发费用主要涉及的项目包括智能数据分析模型构建、智能算法优化、大数据分析平台开发等。这些项目旨在学习及积累前沿技术，提升我们的技术实力，推动后续产品创新，核心项目包括：大数据BI智能应用平台、大数据调研管理系统。公司主要研发项目基本情况如下：

项目名称	项目金额	项目简介	服务供应商	项目进度
大数据BI智能应用平台	7,177,661.81	使用大数据处理技术、分析模型等，提高公司的数据分析、数据处理和决策能力，满足公司业务需要及客户需求。	广东玄润数字信息科技股份有限公司、杭州冬木川科技有限公司、阿里云计算有限公司、北京百度网讯科技有限公司等	迭代研发

大数据调研管理系统	2,380,160.00	使用预测模型和算法、工作流等，提高公司的市场调研效率和质量，满足客户需求。	广东玄润数字信息科技股份有限公司、厦门文昭网络科技有限公司、上海亨昌网络科技有限公司、阿里云计算有限公司、北京百度网讯科技有限公司等	迭代研发
数据可视化系统	4,001,500.00	通过可视化的设计工具，业务人员可以更加直观地定义业务需求和流程，提高业务和开发之间的沟通效率。	厦门晶晶网络科技有限公司、阿里云计算有限公司等	一期完成
企业数字化办公管理系统	2,695,987.00	实现数字化办公，优化调整管理组织结构体制，提升公司流程效率，提升协同办公能力，强化决策的一致性。	厦门晶晶网络科技有限公司、上海亨昌网络科技有限公司、阿里云计算有限公司等	迭代研发
企业运营综合管控平台	2,319,764.00	对公司的资源合理管控，实现资源的优化配置和高效利用。	广东玄润数字信息科技股份有限公司、阿里云计算有限公司等	一期完成

（2）合作对象

我们精心挑选了具有卓越研发能力和丰富实践经验的合作伙伴，他们不仅在各自领域拥有深厚的技术积累，而且与我们的战略目标高度契合，为后续双方互利发展做好坚实基础。2023年主要合作伙伴：广东玄润数字信息科技股份有限公司、厦门晶晶网络科技有限公司、厦门文昭网络科技有限公司等，为保证系统稳定采用阿里云计算有限公司、北京百度网讯科技有限公司等提供的云服务。

部分合作企业简要情况如下：

广东玄润数字信息科技股份有限公司，获得高新技术企业，瞪羚企业资质，在人工智能、大数据、云计算和物联网等前沿技术与实际应用有深入研究，是一家专注于科技应用创新型企业，为客户提供创新的数字化解决方案。与江中、飞科、回力、ulike、薇诺娜、珂拉琪等有深入合作。

厦门晶晶网络科技有限公司位于福建省厦门市，是一家以从事科技推广和应用服务业为主的企业，通过数据处理和存储支持服务，对大量数据进行处理、

分析和存储，帮助客户挖掘数据价值，为决策提供支持，入选厦门市工业和信息化局评选的2023年厦门市技术创新基金软件企业白名单和软件业项目白名单企业。

厦门文昭网络科技有限公司，具备十余年积累的丰富专业服务经验，以大数据为坚实依托，对用户行为数据等进行全面深入的分析和挖掘。掌握先进的信息系统集成技术，通过高效的数据整合与精准分析，能够为客户量身定制更加精准、专业的互联网服务方案。与 360、腾讯、搜狗、爱奇艺科技、网易、新浪等行业巨头紧密合作。

(3) 项目进展

目前，大部分项目正处于中后期阶段，部分项目已经完成初步测试及技术验证，并逐步进入实际应用阶段。同时与合作伙伴之间的沟通与协作也更加紧密，共同探讨解决可能出现的问题，确保项目进度。

核心项目的项目进展如下：

项目名称	项目简介	目前进度
大数据BI智能应用平台	使用大数据处理技术、分析模型等，提高公司的数据分析、数据处理和决策能力，满足公司业务需要及客户需求。	迭代研发
大数据调研管理系统	使用预测模型和算法、工作流等，提高公司的市场调研效率和质量，满足客户需求。	迭代研发
数据可视化系统	通过可视化的设计工具，业务人员可以更加直观地定义业务需求和流程，提高业务和开发之间的沟通效率。	迭代研发
企业数字化办公管理系统	实现数字化办公，优化调整管理组织结构体制，提升公司流程效率，提升协同办公能力，强化决策的一致性。	迭代研发
企业运营综合管控平台	对公司的资源合理管控，实现资源的优化配置和高效利用	一期完成
智能数字化文件管理系统	完善文件存储和管理体系，提供集中、高效、安全的文件存储和管理服务。	一期完成

(4) 已取得及预计取得的研发成果：

结合自身的专业优势和创新理念，目前已取得的研发成果包括先进的技术解决方案，优化了系统的性能指标，并申请了多项专利，这些成果增强产品竞争力，为公司未来发展奠定技术基础，未来将广泛应用于产品和服务，提升性能和用户体验。

2023年部分专利明细如下：

证书名称	证书编号	发证日期	申请来源
调研报告分析软件V1.0	2023SR1560100	2023年12月4日	大数据调研管理系统
调研数据智慧分析软件V1.0	2023SR1557611	2023年12月4日	大数据调研管理系统

		日	
调研项目进度信息获取软件V1.0	2023SR1557407	2023年12月4日	大数据调研管理系统
调研项目信息汇总软件V1.0	2023SR1563422	2023年12月5日	大数据调研管理系统
调研项目信息智能化管理软件V1.0	2023SR1563456	2023年12月5日	大数据调研管理系统
问卷调研智慧管理软件V1.0	2023SR1565636	2023年12月5日	大数据调研管理系统
市场调研需求在线发布软件V1.0	2023SR1565335	2023年12月5日	大数据调研管理系统
商业大数据智能化分析软件V1.0	2023SR1566039	2023年12月5日	大数据BI智能应用平台
调研项目信息在线管理软件V1.0	2024SR0429509	2024年3月26日	数据可视化系统

(5) 成果对公司业务的影响

公司在技术创新领域持续探索前沿技术应用，提前布局满足客户对智能化、个性化产品需求，抢占市场先机。公司在线大数据调研系统相关研发，能够为公司项目运营降本增效，增强行业影响力和市场竞争力。

(6) 关于开展委外研发活动的原因及合理性

公司自身在特定领域技术存在不足之处，委外可补技术短板、降成本风险、提效率成功率，促技术创新和产品升级，是行业常见合作方式，可促进技术交流和资源共享，推动行业进步。

因此，委外研发是我们实现战略目标、保持市场竞争优势的重要举措，同时也是顺应市场需求和行业合作趋势的必然选择，公司开展委外研发活动是合理的。

4、关于主要客户及主要供应商

2023年，你公司第一大客户罗高仕科技（北京）有限公司和罗科仕科技（北京）股份有限公司合计实现销售金额66,792,409.26元，年度销售占比34.97%。除第一大客户外，第二大客户至第五大客户均为本期新增的主要客户。经公开信息查询，你公司第四大客户、第五大客户实缴资本均为0元、参保人数均为0人。

2023年你公司向前五供应商采购金额76,986,258.24元，年度采购占比为63.00%。经公开信息查询，你公司第一、第三、第五大供应商实缴资本均为0元、参保人数均为0人。

请你公司：

(1) 分别说明对第四、第五大客户以及第一、三、五大供应商业务往来的具体情况，包括但不限于业务开始时间、业务规模、交易价格、资金往来等情况，并结合成立时间、经营范围、资金状况、员工规模等，说明其公司规模与你公司业务往来是否匹配，对方是否具备履约能力，相关交易是否具备商业实质；

1) 第四大客户：北京亿嘉康信息科技有限公司

公司与北京亿嘉康信息科技有限公司历年合作情况如下：

年份	合作金额	合作内容	对应主要合作项目
2021年度	500,000.00元	医疗行业数据调研	某国有大型医药集团药品使用调研服务
2022年度	6,363,600.00元	医疗行业数据调研	某国有大型医药集团药品使用调研服务
2023年度	9,664,800.00元	医疗行业数据调研	某国有大型医药集团药品使用调研服务

业务开始时间：2021年。

业务规模：2021年至2023年年累计交易金额分别为500,000.00元、6,363,600.00元、9,664,800.00元。

交易价格：公司根据市场执行要求、执行难度、执行地域、市场行情等多种因素，经双方协商确定，具体价格信息受保密条款约束保密。

资金往来：交易均通过银行转账完成，除了双方正常业务资金往来，不存在其他资金往来情形。

成立时间：成立于2016年，是一家新兴的信息科技公司。

经营范围：技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售医疗器械（I类、II类）、金属材料、机械设备、电子产品、通讯设备、仪器仪表、工艺美术品、针纺织品、食用农产品；设计、制作、代理、发布广告；市场调查；经济信息咨询；承办展览展示活动；会议服务（不含食宿）；货物进出口、代理进出口、技术进出口；健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；企业管理；营销策划，组织文化艺术交流活动（不含演出）；销售食品。

运营状况：公司运营正常，资金状况良好，员工规模35人左右。

公司规模与业务往来匹配情况：虽然公开信息查询得知亿嘉康公司规模较小，但并不能直接反映其公司真实情况，该公司在医药行业等特定领域拥有专业技术和市场资源，是国内某知名药企的重点代理商，是九州数字医疗大健康产业园 TOP10强。公司长期合作的等级医院有北京积水潭医院，北京阜外医院，安贞医院，民航总医院，航空总医院，仁和医院，北京儿童医院等。现有已经开发覆盖的等级医院、社区中心及站点共计600多家。

我司为其提供某些国有大型医药集团药品使用调研服务，符合双方具体经营业务领域，与我公司数据调研服务业务相匹配，且其履约能力通过前期合作已得到验证，双方合作具有必要性和合理性，具备正常的商业实质。

2) 第五大客户：重庆贝格德企业管理咨询有限公司/北京贝格德咨询有限公司

公司与重庆贝格德企业管理咨询有限公司/北京贝格德咨询有限公司历年合作情况如下：

年份	合作金额	合作内容	对应主要合作项目
2022年度	9,391,300.00元	手机行业及物联网行业数据调研服务	手机产品、市场数据调研服务、物联网市场数据调研服务
2023年度	8,068,300.00元	手机行业及物联网行业数据调研服务	手机产品、市场数据调研服务、物联网市场数据调研服务

业务开始时间：2022年。

业务规模：2022年至2023年年累计交易金额分别为9,391,300.00元、8,068,300.00元。

交易价格：根据市场执行要求、执行难度、执行地域、市场行情等多种因素，及双方协商确定，具体价格信息受保密条款约束保密。

资金往来：交易均通过银行转账完成，除了双方正常业务资金往来，不存在其他资金往来情形。

成立时间：重庆贝格德成立于2018年，北京贝格德成立于2015年，专注于企业管理咨询服务。

经营范围：企业管理咨询；互联网信息咨询；市场营销策划；会议服务；市场调研；设计、制作、代理、发布广告；数据处理；零售电子产品（不含电

子出版物）、计算机软件及辅助设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

北京贝格德咨询有限公司：经济贸易咨询；企业管理咨询；企业策划；会议服务；市场调查；设计、制作、代理、发布广告；数据处理；销售电子产品、计算机、软件及辅助设备。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

运营状况：公司运营正常，资金状况良好，人员规模共45人左右。

公司规模与业务往来匹配情况：该公司在手机、物联网、无线耳机等电子产品行业内有丰富的市场资源，为相关行业提供过数据等方面的信息支持。在企业管理咨询、市场调研等领域为客户提供专业的服务。

我司为其提供手机行业及物联网行业数据调研服务，与我公司数据调研服务业务相匹配，且在合作过程中表现出良好的履约能力，双方合作具有必要性和合理性，具备正常的商业实质。

3）第一大供应商：北京开曼文化科技有限公司/上海兹博信息科技有限公司

公司与北京开曼文化科技有限公司/上海兹博信息科技有限公司历年合作情况如下：

年份	合作金额	合作内容	对应主要合作项目
2021年度	27,761,808.76元	数据采集业务	2021年合作项目56个，主要合作项目包括： ① 房产调研项目总计支出793.53万元； ② 满意度调研项目总计支出827.63万元； ③ 汽车、能源、通讯、政府等其他项目总计支出115.02万元
2022年度	21,961,710.00元	数据采集业务	2022年合作项目33个，主要合作项目包括： ① 快消品调研项目总计支出815.8万元； ② 普查类调研项目总计支出102万元； ③ 汽车品牌调研项目总计支出227.36万元； ④ 政府类调研项目总计支出655.63万元；

			⑤ 其他类型项目总计支出545.38万元
2023年度	27,836,469.00元	数据采集业务	2023年合作项目28个，主要合作项目包括： ① 快消品调研项目总计支出780万元； ② 普查类调研项目总计支出400.17万元； ③ 汽车品牌调研项目总计支出467.23万元； ④ 消费满意度调研测评项目总计支出605万元； ⑤ 其他类型项目总计支出531.25万元

业务开始时间：2020年。

业务规模：2021年至2023年年累计采购金额分别为27,761,808.76元、21,961,710.00元、27,836,469.00元。

交易价格：根据市场执行要求、执行难度、执行地域、市场行情等多种因素，及双方协商确定，具体价格信息受保密条款约束保密。

资金往来：交易均通过正规渠道进行，除了双方正常业务资金往来，不存在其他资金往来情形。

成立时间：北京开曼成立于2017年，上海竑博成立于2020年。

经营范围：北京开曼文化科技有限公司：一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备销售；建筑装饰材料销售；汽车零配件批发；汽车零配件零售；五金产品批发；日用杂品销售；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；针纺织品销售；家用电器销售；体育用品及器材零售；服装服饰零售；家具销售；珠宝首饰零售；花卉种植；通讯设备销售；建筑材料销售；钟表销售；眼镜销售（不含隐形眼镜）；玩具销售；摩托车及零配件零售；电工仪器仪表销售；卫生洁具销售；日用陶瓷制品销售；橡胶制品销售；塑料制品销售；化肥销售；组织文化艺术交流活动；企业形象策划；市场营销策划；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；旅游开发项目策划咨询；软件开发；计算机系统服务；广告设计、代理；广告发布；广告制作；会议及展览服务。（除

依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

上海竑博信息科技中心：一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；市场调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验）；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；市场营销策划；企业形象策划；翻译服务；礼仪服务；会议及展览服务；数据处理和存储支持服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

运营状况：公司运营正常，与我公司合作状况良好，人员规模共40人左右。

公司规模与业务往来匹配情况：公司拥有13条著作权信息，拥有中烟运维系统、医疗洁净室信息智能管理系统及人力资源后台运维系统等技术支持，能够较好的管理数据采集过程中的人员管理，拥有丰富的数据采集经验，且拥有全国范围内充足且专业的执行团队资源和广泛深入的市场渠道。

与我公司数据采集相关业务往来相匹配，合作项目多，合作较为稳定，数据采集质量较高，管理能力较强，且在合作过程中履约能力良好，具备正常的商业实质。

4) 第三大供应商：陕西中铭钰数据科技有限公司

公司与陕西中铭钰数据科技有限公司历年合作情况如下：

年份	合作金额	合作内容	对应主要合作项目
2021年度	5,681,005.00元	数据采集业务	2021年合作项目6个，主要合作项目包括： ① 房产调研项目总计支出 308.2 万元； ② 其他类型项目总计支出 259.9 万元
2022年度	14,757,770.96 元	数据采集业务	2022年合作项目19个，主要合作项目包括： ① 快消类调研测评项目总计支出 336.52 万元； ② 医药行业服务项目总计支出 263 万元； ③ 金融行业调研项目总计支出 132.9 万元； ④ 彩票行业调研项目总计支出 131.2 万元； ⑤ 其他类型项目总计支出 477 万

			元
2023年度	13,065,668.00 元	数据采集业务	2023年合作项目14个，主要合作项目包括： ① 消费者满意度调研测评项目总计支出600.69万元； ② 通讯行业服务项目总计支出291万元； ③ 彩票行业调研项目总计支出100万元； ④ 其他类型项目总计支出314.88万元

业务开始时间：2020年。

业务规模：2021年至2023年年累计采购金额分别为5,681,005.00元、14,757,770.96元、13,065,668.00元。

交易价格：根据市场执行要求、执行难度、执行地域、市场行情等多种因素，及双方协商确定，具体价格信息受保密条款约束保密。

资金往来：交易均通过正规渠道进行，除了双方正常业务资金往来，不存在其他资金往来情形。

成立时间：成立于2019年，专注于数据科技服务。

经营范围：一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成服务；软件开发；数据处理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；网络与信息安全软件开发；数据处理和存储支持服务；信息系统运行维护服务；人工智能基础软件开发；物联网技术服务；社会经济咨询服务；软件销售；市场调查（不含涉外调查）；企业形象策划；组织文化艺术交流活动；礼仪服务；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；大数据服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

运营状况：公司运营正常，与我公司合作状况良好，人员规模共15人左右。

公司规模与业务往来匹配情况：公司在西北地区有丰富的执行人员，数据采集成本有相对优势，且其在人力资源领域具有丰富的市场资源，与我公司数

据采集相关业务往来相匹配，且在合作过程中履约能力良好，具备正常的商业实质。

5) 第五大供应商：杭州冬木川科技有限公司

公司与杭州冬木川科技有限公司历年合作情况如下：

年份	合作金额	合作内容	对应主要合作项目
2023年度	9,740,608.85元	信息技术服务	2023年合作项目5个，主要合作项目包括： ① 数据化建模数据支撑及调研项目总计支出462.3万元； ② 物资供应链数据项目总计支出511.76万元等

业务开始时间：2023年业务合作始于2023年第一季度。

业务规模：2023年全年累计采购金额为9,740,608.85元。

交易价格：根据市场执行要求、执行难度、执行地域、市场行情等多种因素，及双方协商确定，具体价格信息受保密条款约束保密。

资金往来：交易均通过正规渠道进行，除了双方正常业务资金往来，不存在其他资金往来情形。

成立时间：成立于2021年，专注于科技产品开发。

经营范围：一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；组织文化艺术交流活动；广告设计、代理；广告制作；数字内容制作服务（不含出版发行）；其他文化艺术经纪代理；电影摄制服务；文艺创作；企业形象策划；咨询策划服务；项目策划与公关服务；数字文化创意内容应用服务；会议及展览服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

运营状况：公司运营正常，与我公司合作状况良好，人员规模共20人左右。

公司规模与业务往来匹配情况：公司其技术核心领域涉及网络通信、数据传输、网络安全等方面，在保护网络系统和数据的安全，防止遭受网络攻击和数据泄露方面，为客户提供安全、高效、可靠的技术解决方案。与我国在信息化服务领域相关业务往来相匹配，且在合作过程中履约能力良好，具备正常的商业实质。

(2) 结合行业竞争形势、业务模式、获客渠道、合作方式等，说明本期内主要客户大幅变动的原因及合理性，销售渠道是否具有稳定性和可持续性。

回复：

1) 主要客户变动原因及合理性

2023年，公司前五大客户情况：

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	罗科仕科技（北京）股份有限公司/罗高仕科技（北京）有限公司	66,792,409.26	34.97%	否
2	上海福睿驰科技有限公司	25,630,800.00	13.42%	否
3	比亚迪汽车工业有限公司	14,640,000.00	7.66%	否
4	北京亿嘉康信息科技有限公司	9,664,800.00	5.06%	否
5	重庆贝格德企业管理咨询有限公司 北京贝格德咨询有限公司	8,068,300.00	4.22%	否
合计		124,796,309.26	65.33%	-

2022年，公司前五大客户情况：

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	罗高仕科技（北京）有限公司	21,842,620.00	15.86%	否
2	罗科仕科技（北京）股份有限公司	11,543,650.00	8.38%	否
3	天海牧（北京）食品有限公司	8,050,000.00	5.84%	否
4	北京蜂目科贸有限公司	6,510,000.00	4.73%	否
5	中科百惠（北京）管理顾问有限公司	6,433,700.00	4.67%	否
合计		54,379,970.00	39.48%	-

①行业竞争形势：当前市场环境下，竞争日益激烈，公司为了保持竞争优势，积极拓展新的客户群体，以适应市场变化，公司与主要客户保持了稳定的沟通与合作，行业竞争情况对公司客户变动的影响较小。

②业务模式：公司提供定制化解决方案、技术支持、数据分析等服务，更加注重与客户的长期合作关系，以及客户的成长潜力和业务协同效应。

③获客渠道：公司通过多渠道营销策略，包括线上推广、行业合作、口碑营销等方式，积极拓展新客户，各年均会有新的客户实现营业收入。

④合作方式：公司与客户之间的合作方式更加灵活多样，包括但不限于产品销售、技术合作、服务外包等，以满足不同客户的需求。客户的需求产生并非以年度为周期，因此同一客户在不同年度实现的营业收入波动较大，导致公司各年的主要客户出现变动。

2023年，上海福睿驰科技有限公司、比亚迪汽车工业有限公司、北京亿嘉康信息科技有限公司、重庆贝格德企业管理咨询有限公司/北京贝格德咨询有限公司进入营业收入前五名。公司2023年前五大客户较2022年变动较大，主要原因为：公司向客户提供的市场调查研究服务，客户的需求产生并非以年度为周期，因此2022年的部分大客户在2023年未能持续产生大额收入，但公司与该部分客户保持了相对稳定的合作关系，预期未来仍将实现新的业务收入，因此公司主要客户大幅变动是合理的。

2) 销售渠道的稳定性和可持续性

公司主要销售渠道包括：公司通过高品质的服务完成老客户的项目要求，通过横向部门延展，不断开发老客户其他部门可能的项目需求，同时凭借良好的服务口碑，通过行业口碑传播的方式获取新的项目机会。公司通过渠道合作以及直接销售的方式获取新客户，通过对市场行情的观察，定期进行该行业体系的探索性研究，锁定目标品牌客户，采用电话销售、客户拜访、参与客户招标的方式针对性的进行客户开发。同时，公司运用互联网和各种媒介手段，定期发表研究成果与发现，有效进行品牌传播、拓展公司知名度，吸引客户主动合作。公司通过探索多元化的销售模式，保证销售渠道的稳定性和可持续性。

①稳定性：为确保销售渠道的稳定，公司持续优化获客渠道，保持与现有客户的良好沟通，提供高质量的服务以维持客户忠诚度。同时，多元化客户基础（不依赖单一大客户）和建立长期合作机制也是关键。

②可持续性：为了实现销售渠道的可持续性，公司持续关注市场动态，不断创新业务模式和服务内容，以适应市场需求的变化。通过提供更多样化、定制化的服务来满足不同客户的需求，这种业务模式创新可能吸引新的客户群体，同时部分传统服务模式下的客户可能因不适应而流失。加强品牌建设，提升市场知名度，以及拓展新的合作领域和合作伙伴，都是增强销售渠道可持续性的

重要途径。此外，注重人才培养和技术创新，提升团队专业能力和服务效率，保障销售渠道长期稳定发展。

③风险管理：公司建立了完善的风险评估和管理机制，对新客户进行严格的资质审核，确保销售渠道的健康和可持续发展。

综上所述，公司主要客户变动是基于市场和业务发展的需要，具有合理性。同时，公司采取了多种措施确保销售渠道的稳定性和可持续性，以应对市场变化和客户需求，销售渠道具有稳定性和可持续性。

北京瑞索数科技股份有限公司

2024年9月12日

