

上会会计师事务所（特殊普通合伙）
关于鼎捷数智股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复

上会业函字（2025）第 713 号

深圳证券交易所：

贵所 2025 年 4 月 29 日出具的《关于鼎捷数智股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》(审核函〔2025〕020017 号)(以下简称“问询函”)已收悉，上会会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“申报会计师”)作为鼎捷数智股份有限公司(以下简称“鼎捷数智”、“公司”或“发行人”) 向不特定对象发行可转换公司债券聘请的审计机构，对贵所问询函中提出的问题进行了认真落实，现对问询函回复如下，请审核：

本回复中部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

公司 2022 年、2023 年和 2024 年财务报表已经我们审计，2025 年 1-3 月财务报表未经审计。

问题一

根据申报材料，公司主营业务是为制造业、流通业企业提供数字化、网络化、智能化的综合解决方案。报告期各期，公司营业收入分别为 178813.93 万元、199520.43 万元、222774.00 万元和 157305.81 万元。报告期各期，中国大陆外收入占比分别为 52.41%、49.68%、48.17%和 53.27%。公司业务具有较为明显的季节性特点，公司主要客户的收入及回款主要集中在下半年；公司的人力成本、差旅费用和研发投入等支出在年度内发生较为均衡，上半年净利润一般少于下半年。

公司自制软件销售业务的收入金额分别为 54891.68 万元、57682.16 万元、58320.50 万元和 41636.06 万元，占各期营业收入总额的比例分别为 30.70%、28.91%、26.18%和 26.47%，毛利率为 100%。公司外购软硬件销售业务的收入金额分别为 36302.67 万元、40334.26 万元、49237.44 万元和 40379.09 万元，占各期营业收入总额的比例分别为 20.30%、20.22%、22.10%和 25.67%。

公司主营业务毛利率分别为 66.30%、65.32%、61.91%和 56.99%，整体下降。公司最主要的经营成本是人力成本，如果市场因素使单位人力成本的上升速度快于营业收入的增长速度，则公司毛利率可能存在波动或下降的风险。

报告期内，发行人客户较为分散。公司采购的主要产品为非本公司生产的硬件和软件，不涉及原材料采购。报告期内，公司向前五大供应商的合计采购额分别为 12518.52 万元、21506.74 万元、22550.43 万元和 13039.83 万元，占各期采购总额的比例分别为 49.70%、51.80%、42.94%和 34.84%，集中度相对较高。

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 15172.05 万元、26377.64 万元、44687.85 万元和 50660.30 万元，占营业收入的比例分别为 8.48%、13.22%、20.06%和 24.15%，持续上升。公司存货账面价值分别为 4473.52 万元、4839.59 万元、6562.01 万元和 9744.37 万元，占流动资产的比例分别为 2.89%、2.75%、3.60%和 6.68%。

截至 2024 年 9 月 30 日，其他应收款的账面价值为 2775.61 万元，其中 900.98 万元为往来款；预付账款的账面价值为 4585.98 万元，2 年以上占比 27.83%。

报告期各期末，公司无形资产的账面价值分别为 11690.20 万元、11644.61 万元、20062.24 和 21829.96 万元，由土地使用权和软件使用权构成。2023 年末公司无形资产账面价值同比增长较快，主要系新增绍兴和湖州的土地使用权。截至

2024年9月30日，发行人及其境内全资、控股子公司租赁房产存在瑕疵。

请发行人说明：（1）结合行业竞争状况、下游客户需求、公司销售模式、收入成本变动等情况，说明报告期内收入同比增加的情况下毛利率逐年下降的原因，是否符合行业发展趋势，发行人已采取和拟采取的应对措施。（2）结合中国大陆外主要客户情况、在手订单、产品价格、国际经济环境、同行业可比公司情况等，说明该部分收入占比较高的原因及可持续性，毛利率与中国大陆内的毛利率相比是否有较大区别，是否与同行业可比公司相符；该部分销售收入确认的具体依据、与中国大陆内情况相比是否存在较大差异，是否存在跨期确认的情形。

（3）结合行业特点、自身经营季节性特征、同行业可比公司情况等，说明报告期内季节性分布情况、原因及合理性，是否存在集中确认收入、期后退货情形，是否符合行业惯例。（4）分别说明自制和外购软件的具体内容、可实现功能、主要下游客户及数量、收费模式、销售金额、客户实际使用情况等，并结合业务场景、人员安排等，说明发行人外购金额增加的原因及必要性，与同行业公司趋势是否一致，是否存在将核心业务外包情况。（5）软件销售与技术服务之间关系、客户是否重叠以及是否存在捆绑销售；报告期内公司销售自制软件的毛利率为100%的原因，是否与同行业可比公司会计处理一致，相关收入确认方法以及是否符合企业会计准则规定，在此基础上说明公司业务收入和相关成本费用计量的准确性。（6）结合发行人前五大客户情况，说明对于长期拓客、稳定业绩的规划，是否具有可持续性；结合报告期内发行人向前五大供应商采购的具体内容，说明主要供应商集中的原因及合理性。（7）结合公司业务模式、信用政策、账龄、趋势变化、同行业可比公司情况、期后回款情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性，信用政策是否得到严格执行，是否存在放宽信用期进行销售的情形，账龄较长的应收账款情况及其原因和合理性。（8）结合报告期内存货规模和结构、库龄和跌价准备计提政策、同行业可比公司情况等，量化说明存货期末余额变动是否合理，是否与公司发展阶段相匹配，存货周转率等指标与同行业可比公司是否一致，存货跌价准备计提是否充分。（9）结合其他应收款、预付账款相关款项的具体情况，包括但不限于交易对象、交易背景、交易内容、合同约定情况、账龄等情况，说明交易对象是否与发行人董监高、大股东及一致行动人存在关联关系。（10）说明报告期内无形资产发生变化的原因及合理性，现有无

形资产折旧摊销计提情况。（11）说明房产租赁瑕疵情况及对本次发行的具体影响，后续处理措施及进展。

请发行人补充披露上述风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请发行人会计师核查（1）-（10）并发表明确意见，请发行人律师核查（11）并发表明确意见。

请保荐人、会计师说明对中国大陆外收入真实性、应收账款确认准确性进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，请说明函证金额及比例、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的具体替代程序的具体内容及有效性，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否充分、有效，相关证据是否能够相互印证。

【回复】

（一）结合行业竞争状况、下游客户需求、公司销售模式、收入成本变动等情况，说明报告期内收入同比增加的情况下毛利率逐年下降的原因，是否符合行业发展趋势，发行人已采取和拟采取的应对措施。

报告期各期，发行人主营业务收入、成本及毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
主营业务收入	42,346.24	233,067.29	222,774.00	199,520.43
主营业务成本	17,075.27	97,295.34	84,864.63	69,184.35
主营业务毛利	25,270.97	135,771.95	137,909.37	130,336.09
主营业务毛利率	59.68%	58.25%	61.91%	65.32%

报告期各期，发行人主营业务收入总额分别为 199,520.43 万元、222,774.00 万元、233,067.29 万元和 42,346.24 万元，经营业绩整体保持增长态势。发行人毛利率分别为 65.32%、61.91%、58.25%和 59.68%，呈小幅下降趋势，主要受公司业务结构变化及人工成本上升导致。

1、 发行人收入变动情况分析

报告期各期，发行人营业收入分产品构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
数智技术服务	21,994.60	51.94	111,371.31	47.78	115,216.05	51.72	101,504.01	50.87
自研数智软件产品	11,009.98	26.00	66,235.28	28.42	58,320.50	26.18	57,682.16	28.91
数智一体化软硬件解决方案	9,341.66	22.06	55,460.70	23.80	49,237.44	22.10	40,334.26	20.22
合计	42,346.24	100.00	233,067.29	100.00	222,774.00	100.00	199,520.43	100.00

注：公司 2024 年度报告中对营业收入产品分类进行了调整，其中：“数智技术服务”对应此前披露的“技术服务”、“自研数智软件产品”对应“自制软件销售”、“数智一体化软硬件解决方案”对应“外购软硬件销售”。此次调整主要系为了令公司业务分类更加贴近实际战略定位及发展情况，让市场投资者更清晰了解公司业务情况，并不涉及产品数据统计口径的变化。

报告期内，发行人结合行业发展情况，深入解析客户需求变化，持续深化行业解决方案，通过优化资源配置、调整销售模式，助力各行业数智化转型，使得业务实现稳健增长。具体表现如下：

(1) 发行人所处行业的发展状况及竞争情况

根据中国证监会《上市公司行业统计分类与代码》（JR/T0020-2024），公司所处行业为软件和信息技术服务业（I65）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业为软件和信息技术服务业（I65）。软件和信息技术服务业及工业软件的概况和未来发展趋势如下：

① 我国政策大力支持工业软件产品的发展

2020 年 12 月，工信部发布的《工业互联网创新发展行动计划（2021-2023）年》提出推动工业互联网大数据中心建设，打造工业互联网大数据中心综合服务能力等要求，加快工业互联网发展。

2021年3月，国务院办公厅发布《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》，提到加快发展现代产业体系，巩固壮大实体经济根基。同时提出实施产业基础再造工程，加快补齐基础零部件及元器件、基础软件、基础材料、基础工艺和产业技术基础等瓶颈短板。

2021年11月，工信部发布《软件和信息技术服务业“十四五”发展规划》，指出软件是新一代信息技术的灵魂，是数字经济发展的基础，是制造强国、网络强国、数字中国建设的关键支撑，并提出推动软件产业链升级，重点突破工业软件发展是“十四五”期间软件和信息技术服务业的主要任务之一。

2022年3月，国务院办公厅发布《“十四五”数字经济发展规划》，提出“十四五”时期，我国数字经济转向深化应用、规范发展、普惠共享的新阶段。为应对新形势新挑战，把握数字化发展新机遇，拓展经济发展新空间，推动我国数字经济健康发展。

2023年5月，工信部发布的《科技成果赋智中小企业专项行动（2023-2025年）》，提出为深入贯彻党的二十大精神，落实《助力中小微企业稳增长调结构强能力若干措施》有关任务要求，破解当前中小企业科技创新能力不强、数字化网络化智能化能力薄弱等难题，进一步提高科技成果转化和产业化水平，推动科技成果有效“赋智”中小企业，持续增强中小企业核心竞争力，带动更多中小企业走“专精特新”发展之路，特开展本行动。

2023年12月，国家数据局等17部门联合印发《“数据要素×”三年行动计划（2024-2026年）》，旨在通过加强数据资源的开发利用、促进数据流通交易、完善数据安全保障等措施，全面激活数据作为生产要素的潜力，推动数字经济的全面发展。

2024年4月，国家发展改革委、国家数据局印发《数字经济2024年工作要点》，从布局数字基础设施、构建数据基础制度、推动产业数字化转型、加快数字技术创新等九个方面对数字经济的重点工作进行部署。

2024年5月，国常会审议通过《制造业数字化转型行动方案》，旨在根据制造业的多样化需求，分行业分领域挖掘典型场景，加快核心技术攻关和成果推广应用，加大对中小企业数字化转型的支持，与开展大规模设备更新行动、实施技术改造升级工程等有机结合，探索形成促进中小企业数字化转型长效机制。

2024年12月，国家数据局联合中央网信办、工信部、公安部、国务院国资委印发的《关于促进企业数据资源开发利用的意见》中明确提出，鼓励企业加快向数据驱动的经营模式转型，用数据管理、用数据决策，推动实现流程优化、组织重塑、效率提升；引导行业龙头企业、互联网平台企业等提供普惠性数据产品和技术工具，助力中小企业创新发展。

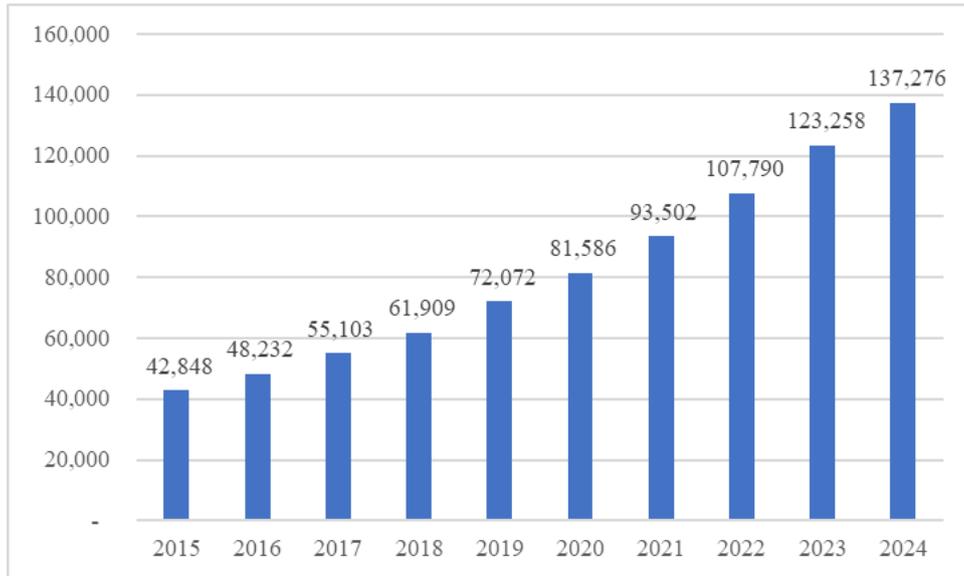
2024年12月，工信部联合国务院国有资产监督管理委员会、中华全国工商业联合会印发《制造业企业数字化转型实施指南》。指南指出，将树立数字化转型企业标杆，聚焦行业龙头企业、独角兽企业、专精特新中小企业和高新技术企业，打造一批“数字领航”企业；鼓励龙头企业建设高质量工业数据语料库，支撑工业人工智能训练和应用推广，挖掘工业数据潜在价值。

诸多支持性政策的颁布为我国工业软件行业营造了良好的发展环境，有力推动了我国工业软件的发展。

② 我国软件和信息技术服务业及工业软件市场规模高速发展

我国软件和信息技术服务业运行态势良好，软件业务收入平稳增长，利润总额增长放缓，软件业务出口保持正增长。根据工信部数据，2024年，我国软件业务收入137,276亿元；2025年第一季度，我国软件业务收入达到31,479亿元。软件和信息技术服务业的高速发展为我国工业软件行业的发展营造了良好的发展环境，同时也为工业软件的发展奠定了技术基础和人才基础。

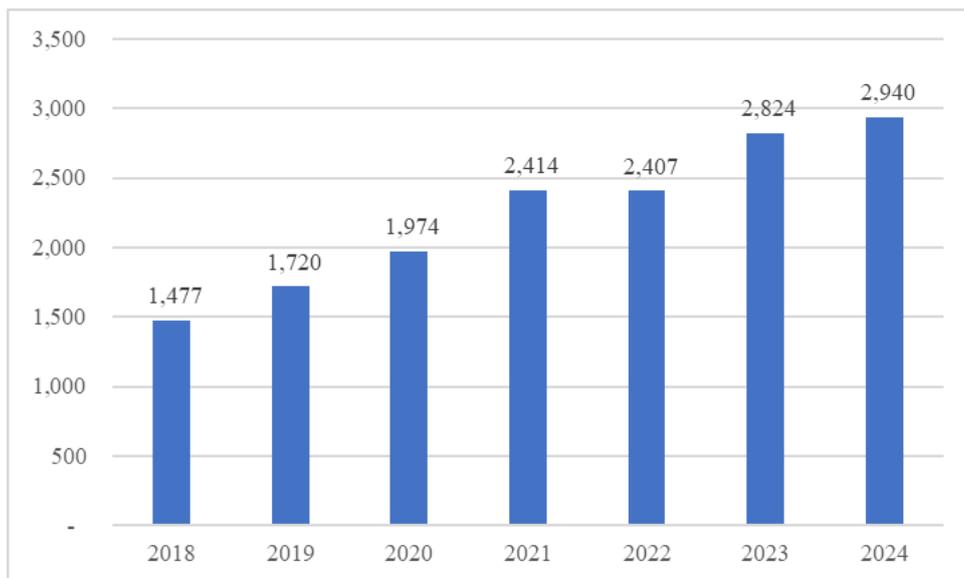
2015-2024年我国软件业务收入（单位：亿元）



数据来源：工信部

作为数字经济时代工业领域的“皇冠”，以及“工业制造的大脑和神经”，工业软件已渗透和应用到工业领域的几乎所有核心环节。在高质量发展的大背景下，工业企业持续转变发展模式、加快信息化、智能化融合成为大势所趋，工业软件以及信息化服务的需求仍将继续增加，中国继续保持着全球工业软件市场增长主力军的地位。根据工信部数据，2018-2024 年我国工业软件市场规模从 1,477 亿元增长至 2,940 亿元，2025 年第一季度我国工业软件市场规模达到 671 亿元。

2018-2024 年中国工业软件市场规模（亿元）



数据来源：工信部

未来，伴随我国高端制造业的持续发展，我国持续增长的高端制造业将带来源源不断的工业软件市场需求。

③ 工业软件的国产替代有较大发展潜力

从全球来看，由于发达国家工业软件起步早、技术积累雄厚且专业化程度高，在技术复杂的高端工业软件市场占据主导地位，并形成了西门子、SAP、甲骨文等一批竞争实力雄厚的国际大型软件企业。目前，经过多年发展，国内已经具备一定数量的工业软件企业，国内企业已在通用软件市场中得到充分成长，在工业属性更强的领域有望获得更大的突破。

中美技术摩擦和华为事件表明了核心技术国产化的重要性，未来国产 ERP、CRM 等通用类软件进入国内超大型企业，MES、PLM 等高工业属性软件国产替代将成为趋势。同时，出于对先进制造和信息安全问题的考虑，工业软件的国产化将是长期趋势，将为工业软件企业带来较大的发展机遇。

④ 行业发展趋势

A. 深耕行业应用，开发行业适应性较强的软件

从国外工业软件行业的发展进程可以看到，工业软件具有较强的行业属性，行业独特的性质让这些软件产品具有很强的生命力，可以做到全方位的行业支撑，因而深入研究各行业的发展及需求对于工业软件企业尤为重要。从企业发展角度来看，工业软件企业与传统工业企业的积极互动是双赢的关键，在互动中找到软件产品的不足，并加以修改完善，获得更适合实际情况的工业软件产品，从而增强工业软件产品市场竞争力，工业软件产品企业的市场竞争地位也会因此得到提升。

B. 持续加强工业软件产品技术创新

工业软件产品被要求对行业更为贴近，其产品的开发也与其他类型的软件产品不同。工业软件产品开发过程具有特殊性，需要 IT 技术专家与工程技术专家共同参与研究与开发。且在工业软件产品整个生命周期中，往往包含有 IT 技术研究或者工程技术创新的过程，复杂度很高，需要 IT 技术专家或工程技术专家

直接和长期的介入。为推动我国工业软件的发展，需要政府和企业的共同努力，持续推动工业软件产品的技术创新。从政策上激励，促进科学家或工程技术专家与 IT 技术专家共同组成研发团队，共同开发工业软件产品。从微观角度来看，要求企业在产品开发之前对工业企业用户进行调研，了解工业企业用户在应用上关注的焦点，以提高开发的可靠性，最终满足研发设计信息化的要求，并能有效地提升企业整体经营管理效率。在进行工业软件产品开发时，需通过产品设计、过程控制、管理水平、工具支持等多方面提高产品可靠性，推动提升国产工业软件的技术竞争力。

C. 与先进技术结合开拓工业软件发展新领域

云计算、物联网和人工智能将是影响工业软件发展的核心技术。工业软件因其特殊性，不适合全部以公有云的方式来落地，但可以通过混合云的方式，将企业敏感数据和业务环节进行剥离，进而实现企业整体的数字化改造。在工业互联网的底层是工业通信网络和传感器网络，随着 NB-IoT（窄带物联网）和智能传感器的快速发展，CPS（信息物理系统）也已成为新的技术热点。基于大数据和机器学习的工业智能，通过整合企业相关数据与人工智能算法，实现数字驱动企业运营。与先进技术相结合将为工业软件行业带来创新性的发展。

此外，在工业软件应用场景中，AI Agent 技术也正在加速与数字孪生、知识图谱及多模态数据流深度融合，逐步构建起覆盖“设备感知-工艺优化-生产调度-供应链协同”的智能决策闭环，推动制造流程从经验驱动向自主决策、自适应优化的高阶形态演进。随着 AI Agent 应用场景不断拓展，从客户服务到软件开发，从供应链管理到研发创新，其强大的业务价值正在重塑企业的运营方式。

D. 全链、全周期服务的综合性需求趋势显著

随着制造业企业数字化转型的日益发展，企业的需求正逐步从单一产品解决局部管理议题向产品组合联合交付并为客户提供持续性、全生命周期的咨询服务所转变。公司通过多年的技术发展与行业经验沉淀，聚焦优势行业经营，以行业场景为主轴，以企业精进管理为核心，实现产品联动发展，推动企业全方位、全链条数字化转型。

⑤ 行业内主要竞争对手情况

公司主要竞争对手及可比公司情况如下：

公司名称	简介
用友网络科技股份有限公司（600588.SH）	成立于 1995 年，是一家应用软件开发企业和云服务提供商。用友网络的软件业务是为企业提供企业资源计划系统（ERP）套件、行业解决方案、技术和应用平台和专业服务等，产品主要包括 NC 产品线、U8/U9 产品线、畅捷通产品线等。云服务业务主要是为企业提供互联网化的企业服务，主要产品包括营销云、采购云、财务云、行业云、小微企业云、云市场等
金蝶国际软件集团有限公司（00268.HK）	成立于 1993 年，是一家位于中国的软件厂商、亚太地区企业管理软件及中间件软件重要企业。金蝶国际主要产品包括金蝶云苍穹（新一代企业级 PaaS 平台）、金蝶云星瀚（大型企业 SaaS 管理云）、金蝶云星空（高成长型企业 SaaS 管理云）、金蝶云星辰（小微企业 SaaS 管理云）等
广州赛意信息科技股份有限公司（300687.SZ）	成立于 2005 年，是一家专业的企业信息化管理软件解决方案及服务提供商，专注于面向制造、零售、服务等行业领域的集团及大中型客户提供完整的信息化和智能制造解决方案产品及相关实施服务
上海汉得信息技术股份有限公司（300170.SZ）	成立于 2002 年，长期从事企业信息化综合服务，已为数千家企业客户成功提供了信息化建设服务，客户遍及制造、高科技、金融、贸易、快速消费品、互联网、公用事业和房地产等诸多行业
泛微网络科技股份有限公司（603039.SH）	成立于 2001 年，主要从事协同管理和移动办公软件产品的研发、销售及相关技术服务，是行业内具有较强竞争力的协同管理软件及相关解决方案供应商
北京致远互联软件股份有限公司（688369.SH）	成立于 2002 年，致远互联是一家协同管理软件提供商，主要产品及服务主要分为两大类，包括协同管理软件产品类和技术服务类。其中协同管理软件产品应用于制造、建筑、能源、金融、电信、互联网及政府机构等众多行业和领域

⑥ 公司在行业中的地位

公司深耕制造业 40 余年，以智能制造整合与规划者、数字化转型的价值创造者角色，深度参与超过数万家企业转型实践，深入制造企业生产营运一线场景，沉淀了丰富的行业知识模型及企业数字化经验。公司持续聚焦行业经营，通过多年的技术与行业经验沉淀，已在电子、装备制造、汽车零部件、半导体等行业积累了丰富的软件实施与精益管理经验，打造了一批优秀的数字化转型标杆典范企业案例。基于在上述行业积累的客户规模优势，公司围绕行业关键业务场景不断深化产品功能及解决方案，以此带来技术优势和交付效率优势，构筑并不断提升竞争壁垒。

过去四十多年的发展中，公司凭借对多个聚焦行业的业务形态、业务需求、业务模式的深刻理解和服务经验沉淀，在中国及东南亚地区积累数万家不同行业、规模的客户群体，服务于复旦微电子、东富龙、老板电器等大型集团客户，并为客户提供数字化、网络化、智能化的解决方案和咨询服务。

(2) 下游客户需求变化情况

2021年12月，工信部联合国家发改委、教育部、科技部、财政部、人力资源和社会保障部、国家市场监督管理总局、国务院国有资产监督管理委员会发布《“十四五”智能制造发展规划》，明确提出“两步走”的发展目标：到2025年，70%的规模以上制造业企业基本实现数字化网络化，建成500个以上引领行业发展的智能制造示范工厂；到2035年，规模以上制造业企业全面普及数字化网络化，重点行业骨干企业基本实现智能化。

在全球产业智能化跃迁和全价值链数智化重构的双重驱动下，企业数智化转型已进入深水区，企业需求正逐步从单一产品解决局部管理议题向产品组合联合交付并为客户提供持续性、全生命周期的咨询服务所转变。行业化、一体化的发展方向纵向要求解决方案具备行业技术诀窍（Know-How）的穿透力，以破解特定产业场景的转型痛点；横向需要打破数据孤岛，实现研产供销服全价值链的贯通。

对于制造业企业而言：过去，客户通过信息化来改善管理和运营；现在，客户需求正逐步从信息化向智能制造和数智化转型转移，解决方案也在从传统的软件系统功能到结合车间智能化、仓储物流智能化、设备联网、AI应用等应用场景转移，对智能设备和软硬件一体化方案的需求也随之增加。

(3) 公司销售模式变化情况

公司秉承着“以客户需求为中心、以价值交付为核心”的服务商品模式，通过市场洞察、案例归纳和前沿研究，持续创新数字化转型及智能制造方案与咨询实施服务，全面布局工业软件产品及解决方案。公司销售模式从传统的产品销售和服务转向综合软硬件解决方案服务提供商，公司从以往自主软件方案开发为主转变为整合软硬件伙伴一起交付以满足客户需求。

2022年至2024年，公司数智技术服务业务的复合增长率达到4.75%，自研数智软件产品业务的复合增长率达到7.16%，数智一体化软硬件解决方案业务的复合增长率达到17.26%，各类业务均保持着良好的增长态势。其中，数智一体化软硬件解决方案业务增长较为显著。为了满足客户智能设备和软硬件一体化的需要，公司聚焦制造企业的车间自动化与工艺智能化需求，在车间物联网数智化升级方面，将人工智能等前沿技术与设备深度集成，实现设备联网化、数智化，发展以设备为中心的远程设备监控、设备运维、碳盘查、能耗管理等车间轻应用方案；在整厂和整线自动化规划方面，公司通过整合设备商、PLC代理商等伙伴的OT自动化设备，协同公司工业软件产品与鼎捷雅典娜天枢控制器进一步沉淀发展IT+OT融合方案，以满足制造业在数智化转型过程中的自主可控、IT+OT融合等需求。因公司的交付模式也逐步从自营向联合合作伙伴共同交付所转变，数智一体化软硬件解决方案业务也日益增长。

2、发行人毛利率变动情况分析

报告期各期，公司主营业务分产品的收入占比及毛利率构成情况如下：

产品名称	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
数智技术服务	51.94%	51.48%	47.78%	50.34%	51.72%	57.48%	50.87%	60.55%
自研数智软件产品	26.00%	100.00%	28.42%	100.00%	26.18%	100.00%	28.91%	100.00%
数智一体化软硬件解决方案	22.06%	31.45%	23.80%	24.29%	22.10%	27.14%	20.22%	27.75%
合计	100.00%	59.68%	100.00%	58.25%	100.00%	61.91%	100.00%	65.32%

报告期各期，发行人综合毛利率分别为65.32%、61.91%、58.25%和59.68%，呈小幅下降趋势，主要受公司业务结构变化及人工成本上升导致，具体分析如下：

(1) 毛利率总体变动分析

报告期内，发行人分业务的毛利率变动和收入比重变动对主营业务综合毛利率的影响情况如下：

项目	2025年一季度较2024年			2024年较2023年			2023年较2022年		
	毛利率变动的 影响	销售收入比重 变动的 影响	对综合 毛利率 的影响 合计	毛利率 变动的 影响	销售收入比重 变动的 影响	对综合 毛利率 的影响 合计	毛利率 变动的 影响	销售收入比重 变动的 影响	对综合 毛利率 的影响 合计
数智技术服务	0.59%	2.09%	2.68%	-3.41%	-2.26%	-5.67%	-1.59%	0.51%	-1.07%
自研数智软件产品	-	-2.42%	-2.42%	-	2.24%	2.24%	-	-2.73%	-2.73%
数智一体化软硬件解决方案	1.58%	-0.42%	1.16%	-0.68%	0.46%	-0.22%	-0.13%	0.52%	0.39%

注：毛利率变动影响，是指各项业务本期毛利率较上期毛利率的变动额*各项业务本期销售收入占本期营业收入的比例；销售收入比重变动影响，是指各项业务本期销售收入占本期营业收入的比例较上期的变动额*各项业务上期的毛利率。

2023年度，发行人综合毛利率为61.91%，相比2022年度下降3.41%，其中来自自研数智软件产品业务收入比重变动的影响为-2.73%。报告期内，发行人来自自研数智软件产品业务收入的占比分别为28.91%、26.18%、28.42%和26.00%，其中2023年度和2025年一季度的占比较低。因发行人自研数智软件产品业务的毛利率为100%，该业务收入占比的下降将导致公司整体毛利率下降。

2024年度，发行人综合毛利率为58.25%，相比2023年度下降3.66%，其中由数智技术服务毛利率变动及销售比重变动产生的综合影响为-5.67%，由自研数智软件产品业务收入比重变动产生的影响为2.24%。报告期各期，发行人数智技术服务业务的毛利率分别为60.55%、57.48%、50.34%和51.48%，毛利率呈下降趋势。2024年度，该业务毛利率下降较多，主要系人工成本上涨，详见下文“（3）人力成本上升及行业竞争加剧对毛利率的影响”中的相关分析。尽管数智技术服务业务毛利率下降，报告期内该业务毛利率均超过50%，高于数智一体化软硬件解决方案业务的毛利率，故该业务收入比重的下降亦会加剧公司该年度综合毛利率下降。此外，该年度公司自研数智软件产品业务的占比上升2.24%，对公司综合毛利率产生正向影响。

2025 年一季度，发行人综合毛利率为 59.68%，相较 2024 年度上涨 1.43%，毛利率变动不大，主要系公司数智一体化软硬件解决方案业务毛利率的提升带动综合毛利率的小幅上涨。由上文“（3）公司销售模式变化情况”可知，公司为满足客户智能设备和软硬件一体化的需要，从以往自主软件方案开发为主转变为整合软硬件伙伴一起交付以满足客户需求。随着公司数智一体化软硬件解决方案业务的逐步发展，公司已具备较为稳定的外购设备供应商合作伙伴，议价能力也有所增强，毛利率随之增长。

（2）收入结构变化对综合毛利率的影响

报告期各期，公司主营业务分产品的收入占比及毛利率构成情况如下：

产品名称	2025年1-3月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
数智技术服务	51.94%	51.48%	47.78%	50.34%	51.72%	57.48%	50.87%	60.55%
自研数智软件产品	26.00%	100.00%	28.42%	100.00%	26.18%	100.00%	28.91%	100.00%
数智一体化软硬件解决方案	22.06%	31.45%	23.80%	24.29%	22.10%	27.14%	20.22%	27.75%
合计	100.00%	59.68%	100.00%	58.25%	100.00%	61.91%	100.00%	65.32%

报告期各期，公司数智技术服务业务的毛利率分别为 60.55%、57.48%、50.34% 和 51.48%，数智一体化软硬件解决方案业务的毛利率分别为 27.75%、27.14%、24.29% 和 31.45%，自研数智软件产品业务的毛利率均为 100%，其中，数智一体化软硬件解决方案业务的毛利率相对较低。

根据上文“（3）公司销售模式变化情况”的相关回复，企业需求正逐步从单一产品解决局部管理议题向产品组合联合交付并为客户提供持续性、全生命周期的咨询服务所转变，下游客户对软件及配套产品的需求也随之增加。从 2022 年度至 2025 年 1-3 月，公司数智一体化软硬件解决方案业务的收入增速高于自研数智软件产品业务，自研数智软件产品业务的收入占比由 28.91% 下降至 26.00%，而数智一体化软硬件解决方案业务的收入占比由 20.22% 提升至 22.06%。高毛利率业务

收入占比降低，而低毛利率业务收入占比升高，导致报告期内公司综合毛利率呈下降趋势。

(3) 人力成本上升及行业竞争加剧对毛利率的影响

工业软件行业属于知识密集型产业，需要大量的实施和咨询服务人员，行业内企业对人才的竞争推高了行业内的整体薪酬水平，从而带来了人力成本的增加。报告期内，发行人及同行业可比公司平均薪酬情况如下：

单位：万元

证券简称	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
用友网络	应付职工薪酬-本期增加	-	766,149.19	816,414.91	734,774.46
	期末员工人数（人）	-	21,283.00	24,949.00	25,383.00
	平均薪酬	-	36.00	32.72	28.95
赛意信息	应付职工薪酬-本期增加	-	166,384.41	155,496.93	153,185.67
	期末员工人数（人）	-	7,360.00	7,390.00	7,047.00
	平均薪酬	-	22.61	21.04	21.74
汉得信息	应付职工薪酬-本期增加	-	214,873.19	225,106.09	206,649.19
	期末员工人数（人）	-	9,026.00	9,571.00	10,344.00
	平均薪酬	-	23.81	23.52	19.98
致远互联	应付职工薪酬-本期增加	-	67,744.65	72,279.53	64,072.43
	期末员工人数（人）	-	2,360.00	2,769.00	2,699.00
	平均薪酬	-	28.71	26.10	23.74
鼎捷数智	应付职工薪酬-本期增加	36,128.51	135,856.19	132,897.50	117,019.01
	期末员工人数（人）	4,965.00	5,114.00	5,255.00	4,746.00
	平均薪酬	7.28	26.57	25.29	24.66

注：上述可比公司数据取自上市公司定期报告，因可比公司未披露 2025 年一季度应付职工薪酬增加项及当期员工人数，故无法得知可比公司 2025 年 1-3 月的平均薪酬。

由上表可知，报告期内，发行人及同行业可比公司的平均薪酬均呈上涨趋势，人力成本上涨导致公司数智技术服务业务的成本有所上升，从而导致毛利率下降。

3、发行人业绩及毛利率变化是否符合行业发展趋势的分析

报告期内，发行人收入及毛利率变动趋势与同行业可比公司相当，普遍呈现收入上涨而毛利率下降的情况，具体如下：

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入对比情况如下：

单位：万元

证券简称	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
用友网络	137,806.23	915,272.94	979,607.16	926,174.41
赛意信息	48,974.24	239,545.17	225,402.32	227,111.51
汉得信息	94,157.41	323,515.07	297,969.89	300,688.11
致远互联	10,518.04	84,652.58	104,465.02	103,242.98
鼎捷数智	42,346.24	233,067.29	222,774.00	199,520.43

注：上述可比公司数据取自上市公司定期报告。

在上述可比公司中，赛意信息和汉得信息的营业收入在报告期内保持增长，与公司趋势一致；用友网络在 2024 年度业绩同比稍有下降，致远互联在 2024 年度业绩同比下降较多。根据致远互联 2024 年年度报告，其目标客户覆盖了企业和政务市场，客户规模较大，其业绩下降的主要原因系“央国企客户签约占比上升，相应的项目规模更大，需求更为复杂，导致交付周期和验收确认收入的周期变长”。

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
用友网络	39.06%	47.54%	50.73%	56.37%
赛意信息	30.21%	30.46%	35.56%	35.68%
汉得信息	33.66%	32.92%	26.80%	29.61%
致远互联	61.44%	64.22%	68.44%	72.22%
平均值	41.09%	43.79%	45.38%	48.47%
发行人	59.68%	58.25%	61.91%	65.32%

注：上述可比公司数据取自上市公司定期报告。

由上表可知，报告期内，发行人的年度毛利率情况与用友网络相当，低于致远互联，因赛意信息和汉得信息的毛利率较低，因此发行人的毛利率高于可比公司毛利率平均值。发行人与赛意信息和汉得信息毛利率的差异主要系产品服务结构和客户群体的不同。

根据赛意信息的年度报告，其营业收入主要来源于软件实施开发服务。赛意信息专注于面向制造、零售、现代服务等行业领域的集团及大中型企业客户提供数字化及智能制造产品，及与之相关的系统部署、上线运营、后期运维等实施交付服务。2022 年度至 2024 年度，赛意信息向前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为 46.85%、39.02%和 38.22%，发行人向前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为 3.09%、2.13%和 1.73%，二者产品服务结构及客户结构差异较大，导致毛利率有所差异。根据汉得信息的年度报告，其主要服务于营业规模较大的企业客户，绝大部分在行业或细分专业领域排名靠前。在最近几年里，汉得信息服务超过 300 家中国五百强企业，以及超过 100 家世界五百强企业，其营业收入中约 40%来自于国有企业。此外，汉得信息近年来进行业务转型，从单纯的服务商向“软件产品+服务”综合服务商转型升级，并在 2019 年开始全面推进产品化尝试。汉得信息打造了自主的技术基础平台“融合中台”，并以此为底座，研发了智能制造、数字营销、智享财务、智协供应链等自主软件产品，其新兴业务财务数字化-GMC 和产业数字化-C2M 也得益于自主软件产品逐渐成熟而实现毛利率增长。报告期内，发行人自研数智软件产品销售业务占比分别为 28.91%、26.18%、28.42%和 24.01%，毛利率均为 100%，因发行人自研数智软件产品销售业务的高占比及高毛利率，导致其综合毛利率高于汉得信息综合毛利率。

除汉得信息外，公司其余同行业可比公司毛利率及行业平均值均呈现下降趋势。整体而言，公司报告期内的收入及毛利率情况与同行业可比公司相当，符合行业发展趋势。

4、发行人应对措施

发行人为稳定业绩增长及毛利率稳定，已采取相关应对措施：

公司在中国大陆地区及时调整经营策略，持续优化资源配置，围绕“低空经济”、人工智能及高性能计算等相对高景气细分市场，抓住大规模设备更新等政策机遇，深化装备制造业、电子等行业解决方案；深化老客经营，紧抓信创政策驱动的研发自主可控需求，实现 PLM、AIoT 等业务的高增长，并为老客提供 AI 融合应用，助力客户数智化；此外，公司优化区域协同效能，强化中西部市场布

局，深化生态合作体系，巩固市场地位。报告期内，公司持续保持对鼎捷数智化生态赋能平台及 AI 应用业务的高研发投入，战略性研发投入对短期利润指标形成阶段性承压，但为中长期构筑技术壁垒、创造独特价值奠定基础。

在中国台湾地区，公司紧抓 AI 技术进步与行业景气度上行机遇，围绕 AI、劳动力短缺、信息安全、绿色制造等趋势议题，提供融合解决方案。针对劳动力短缺问题，公司通过 AGV、机械臂与生产控制类产品解决方案的融合，助力客户实现自动化生产。公司持续丰富 AI 应用产品，并与群联电子、联想等 AI 服务器厂商联合推出 AI 一体机，满足客户多元化部署需求。

同时，公司紧抓中企出海趋势及东南亚当地市场数智化转型机遇，结合公司多年数智化经验与当地实际需求，助力客户快速部署与智能化升级。在中企出海方面，公司联合中国电信、KPMG、云和恩墨等战略合作伙伴深化中企出海服务，目前已覆盖汽车、电子、新能源等行业，为客户提供一体化全流程服务。报告期内，公司已赋能腾龙汽车、睿连科技等企业出海设厂。在东南亚本地客户拓展中，公司持续扩充泰国、越南、马来西亚当地团队规模，已构建出本地化率超 90% 的人才团队。公司在越南市场通过与 VNPT 集团等当地龙头企业合作，分别在南北越打造标杆案例；在泰国及马来西亚市场，公司聚焦汽车零部件、电子、半导体及流通业，通过智能制造解决方案推动收入高增长。

公司持续践行“N（客户数）×M（服务商品数）×L（应用深度）”的立体化成长模型，通过三大维度的协同倍增效应，推动公司业务实现高质量、可持续发展的快速发展。

在客户覆盖（N）层面，公司深耕制造业细分领域，以电子、半导体、装备制造、汽车零部件等优势行业为核心，通过区域化布局和生态伙伴网络持续扩大客户基数，并依托行业标杆案例形成口碑效应，确保新客户的流入；在服务商品（M）层面，公司构建了从研发设计类、生产控制类、数字化管理类和 AIoT 类的完整产品矩阵，并通过模块化和 AI 计算快速响应不同规模企业的需求，同时开放 PaaS 平台促进生态协同，使客户能够随需求变化灵活获取解决方案；在应用深度（L）层面，公司将各行业技术诀窍（Know-How）知识封装在底层，并基于各行业痛点持续挖掘迭代应用体系，以此不断深挖客户的服务需求，从而增加客

户的粘性。此外，公司不仅帮助客户完成基础信息化建设，更通过数据智能、AIoT等增值服务推动客户向智能化升级，形成“系统上线→流程优化→数据驱动”的阶梯式价值深化路径，实现单客户生命周期价值的持续提升。

公司通过实施此模型，短期内通过行业化拓展（N）快速打开市场，中期依靠方案组合（M）满足客户各类需求，长期通过深度挖掘服务需求（L）构建竞争壁垒和提升客户粘性。随着制造业数字化渗透率提升，公司通过 N×M×L 的乘数效应，进一步巩固在工业软件领域的领先地位。

综上，公司营业收入随行业政策利好、下游客户需求增加、公司销售模式及时调整而呈增长趋势，综合毛利率受公司收入结构变化、人工成本上涨等因素影响而有所下降，公司营业收入与综合毛利率的变化与同行业可比公司趋势基本一致。公司已采取相关措施以稳定毛利率及维持业绩的持续增长。

（二）结合中国大陆外主要客户情况、在手订单、产品价格、国际经济环境、同行业可比公司情况等，说明该部分收入占比较高的原因及可持续性，毛利率与中国大陆内的毛利率相比是否有较大区别，是否与同行业可比公司相符；该部分销售收入确认的具体依据、与中国大陆内情况相比是否存在较大差异，是否存在跨期确认的情形。

1、 发行人中国大陆外收入占比较高的原因

报告期各期，发行人来自中国大陆外收入较高，占比均在 50%左右。发行人中国大陆外的收入主要来自于中国台湾地区的收入，报告期各期，公司来自于中国台湾地区的收入占中国大陆外的收入比例均超过 90%。发行人来自中国台湾地区收入较高的主要原因系：公司前身鼎新电脑股份有限公司于 1982 年成立于中国台湾地区，长期深耕当地市场，积累了丰富的客户资源和行业经验；同时，中国台湾地区制造业和科技产业发达，企业对工业软件需求旺盛，进一步增强了公司的收入渠道。由于公司持续看好中国大陆地区宏观经济发展前景，为实现经营重心向中国大陆地区转移的战略目标，从 2008 年开始公司历经多轮股权架构调整，台湾鼎新成为发行人全资子公司负责公司中国台湾地区业务发展，公司管理、经

营总部迁往上海并不断开拓中国大陆市场。多年来，受益于中国大陆地区经济发展，逐渐形成了目前中国大陆内外收入占比各占约 50%的经营格局。

报告期各期，公司和可比公司中国大陆内和中国大陆外的收入占比如下所示：

公司	地区	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
用友网络	中国大陆内	-	95.80%	96.87%	97.68%
	中国大陆外	-	4.19%	3.14%	2.32%
汉得信息	中国大陆内	-	87.42%	86.72%	91.12%
	中国大陆外	-	12.58%	13.28%	8.88%
致远互联	中国大陆内	-	99.72%	99.74%	99.73%
	中国大陆外	-	0.28%	0.26%	0.27%
赛意信息	中国大陆内	-	100.00%	100.00%	100.00%
	中国大陆外	-	-	-	-
发行人	中国大陆内	41.28%	50.49%	51.83%	49.68%
	中国大陆外	58.72%	49.51%	48.17%	50.32%

注：可比公司未披露 2025 年一季度中国大陆内与中国大陆外收入情况。

发行人在中国台湾地区收入较高的原因可追溯至其发展历程。发行人前身鼎新电脑于 1982 年在中国台湾地区成立，恰逢国际经济环境有所转变，全球制造业转移浪潮的窗口期，从 20 世纪 70 年代起，全球制造业板块经历结构性调整，由欧、日迁移至中国台湾地区、中国香港地区、新加坡和韩国，中国台湾地区依托电子元器件、精密机械等产业集群的发展，逐步形成全球半导体、PC 硬件制造中心。伴随制造业企业规模化扩张，企业对生产管理、供应链协同、成本控制等环节的数字化需求激增。公司前身台湾鼎新以工业软件系统为核心工具，抓住此机遇，深度参与制造业企业的转型实践，从而逐步确立中国台湾地区工业软件行业的领先地位。

发行人长期服务于中国台湾地区电子制造、机械、汽车零部件等核心产业，与中国台湾地区制造业结构高度契合。同时，公司在中国台湾地区拥有当地顾问，提供从实施到运维的快速响应，客户满意度较高。相较于 SAP、Oracle 等产品，公司具有产品价格优势。除此以外，鼎捷数智凭借多年深耕中国台湾地区制造业的丰富经验，已建立起对本土企业需求的深度洞察力，能够把握行业痛点并提供

高效定制化解决方案。公司构建了快速响应机制，从需求对接到方案落地形成完整闭环，显著提升了客户数字化转型效率。

此外，公司提供的数智化工业软件解决方案具有高度定制化特性。由于不同制造企业在生产规模、软硬件配置需求以及数智化应用场景等方面存在差异，公司为各家客户匹配与其运营特点和技术架构最适配的解决方案。这种定制的服务和产品模式使得最终产品定价会因客户具体需求而异。与 SAP、Oracle 等国际品牌相比，公司产品在保持核心功能竞争力的同时，具备一定的价格优势。加之公司在行业内积累的良好口碑和本土化服务优势，使公司的解决方案成为众多制造企业的优先选择。截至 2024 年底，公司在中国台湾地区已积累了上万家老客户，许多客户在企业发展中采购了公司的某一类产品后不断复购公司其他产品线产品。报告期各期，公司中国台湾地区营业收入中老客户复购占比高达约 75%。

经过 40 余年的行业深耕，公司在中国台湾地区的市场份额绝对领先，截至目前，公司在中国台湾地区公开上市公司业务的覆盖家数较多，成就中国台湾软件产业龙头的地位，上述发展历史导致公司在中国大陆外的收入占比较高。

2、发行人中国大陆外收入的可持续性

(1) 中国台湾地区聚焦老客户，不断深挖服务需求，实现客户关系的持续增长

公司在中国台湾地区的收入仍可持续，核心依托于当地制造业生态的深耕和灵活的产品策略。

根据中国台湾地区统计机构发布的数据，中国台湾地区 2024 年度名义生产总值（GDP）总额约为 25.5 万亿新台币，约合人民币 56,492.22 亿元，其中制造业占比约 35.23%。制造业占比较高。与此同时，中国台湾地区正面临劳动力短缺、信息安全，绿色制造等趋势议题；企业对于智能化转型需求较高，特别是对 MES、APS、PLM、AIoT 等数智化场景的系统的需求。

近年来，中国台湾地区持续鼓励制造业企业数字化转型，提供制造业企业人才培养、软件购置及数智化系统导入的企业补助。同时，鼓励企业结合硬件优势

发展软件生态，推动“软件为主、硬件为辅”的转型策略，以提升附加价值与全球竞争力。中国台湾地区制造业正加速智能化转型，实现生产效率提升与能耗降低。

鼎捷数智通过产品迭代，针对劳动力短缺问题，公司通过 AGV、机械臂等智能设备与生产控制类产品解决方案的融合，助力客户实现自动化生产。公司持续丰富产品线，推出针对研发设计类、数字化管理类、生产控制类以及 AIoT 类产品，满足客户多元化部署需求。此外，公司通过融合 AI 应用产品，与群联电子、联想等 AI 服务器厂商联合推出 AI 一体机，充实公司收入来源。

公司通过不断的深耕经营以及灵活调整经营策略，截至 2024 年底，公司在中国台湾地区已积累了上万家老客户，老客户营收占比高达 75%。通过不断挖掘老客户需求与潜能，公司持续深化行业解决方案，维持在中国台湾地区的领先地位。

(2) 发行人顺应制造业出海趋势，满足下游客户国际化的需求

公司紧跟制造业出海趋势，深度对接下游客户国际化战略需求，提供跨境数字化解决方案。

在全球供应链多元化推进的背景下，中国企业的国际化进程持续提速。据商务部、外汇局统计，2024 年，我国全行业对外直接投资 11,592.7 亿元，同比实现 11.3% 的稳健增长，展现强大发展韧性。当前，在“双循环”新发展格局引领下，我国制造业正加速实现从规模扩张向质量跃升的转型。高端制造业向战略性新兴产业延伸的出海实践，不仅成为培育新质生产力的核心动能，更是构建全球产业竞争新优势的战略支点。随着全球产业链重构加速，企业在拓展海外业务过程中，亟需突破财税合规框架适配、跨境数据流动治理、属地化管理体系构建及供应链抗风险能力提升等多维挑战。通过数字化赋能实现运营模式创新，正成为企业提升国际市场竞争力的关键突破口。

东南亚市场正逐渐成为中国先进制造企业的重要目的地。2023 年中国对东盟直接投资流量达到 251.2 亿美元，同比增长 34.7%，其中制造业投资占比超六成。近年来，公司把握中企出海趋势，结合公司多年数智化经验与当地实际需求，助力客户快速部署与智能化升级。在中企出海方面，公司联合中国电信、KPMG、

云和恩墨等战略合作伙伴深化中企出海服务，目前已覆盖汽车、电子、新能源等行业，为客户提供一体化全流程服务。报告期内，公司已赋能腾龙汽车、睿连科技等企业出海设厂。随着越来越多的中企出海，公司将充分利用此机遇，持续丰富产品线，提升产品性能、易用性和国际化水平，积极服务于中国企业在境外的智能化建设，从而逐步提升市场占有率。

(3) 紧握东南亚当地市场数智化转型机遇，构建区域竞争优势

公司深度把握东南亚市场数智化升级窗口期，打造本土化服务生态，积极拓展本地客户，拓宽盈利渠道，构建多元可持续的收入格局。

近年来，东南亚地区制造业企业的快速发展已成为全球产业链重构的重要趋势之一。首先，东南亚地区从低端代工向高附加值制造（如半导体、电动汽车、精密电子）转型，推动对 MES（制造执行系统）、PLM（产品生命周期管理）等工业软件的需求。其次，尽管东南亚地区的劳动力成本低于中国，但部分国家的工资逐年上涨，企业对于 AIoT 等工业软件的需求增加，从而较少对人力的依赖。此外，随着跨国企业在东南亚设厂时要求本地供应商接入其数字化系统，这亦促使本土企业采用工业软件，从而提升供应链效率。与此同时，东南亚各国政府推出数字化转型激励政策，如马来西亚的“工业 4.0 政策”补贴企业购买数字化工具以及印尼的“工业 4.0 路线图”鼓励企业使用工业软件。

公司紧握东南亚当地市场数智化转型机遇，在东南亚本地客户拓展中，公司持续扩充泰国、越南、马来西亚当地团队规模，已构建出本地化率超 90% 的人才团队。公司在越南市场通过与 VNPT 集团等当地龙头企业合作，分别在南北越打造标杆案例，形成示范效应，从而吸引潜在客户；在泰国及马来西亚市场，公司聚焦汽车零部件、电子、半导体及流通业，通过智能制造解决方案推动收入高增长。截至 2024 年底，公司累计服务东南亚约 800 家客户，覆盖多行业龙头企业。通过以上经营策略，公司不断吸引潜在客户，丰富公司收入来源。

(4) 公司在手订单情况，行业内公司持续加强海外业务拓展

截至 2025 年 4 月 30 日，公司中国大陆外在手订单为 30,811.05 万元。公司将持续加大海外地区投入力度，强化市场布局，锁定东南亚各地区潜力产业，进一步深化本地化服务，加速公司海外业务成长。

同行业可比公司亦关注海外业务的拓展。根据用友网络 2024 年度报告显示，其“新设立越南、日本、墨西哥、德国及阿联酋子公司，深化在东南亚地区对菲律宾、柬埔寨、缅甸的业务布局，开始拓展美洲、欧洲及中东市场，为中企出海本地化服务和开拓海外市场提供了有效保障”。汉得信息在 2024 年度报告中披露，“公司陪伴客户共同走向海外，产品及服务同步输出，构建了全球化的服务能力。当前主要耕耘历史较久的日本市场及新兴的北美、东南亚市场，市场拓展已取得初步成效，期间内自主产品 AI 相关产品和企业级 PaaS 平台均有订单落地”。赛意信息已在海外成立业务中心，助力中资企业出海，全面拓展国际市场。致远互联在其 2024 年度报告中披露，其“积极践行出海战略，深度布点港澳、东南亚、中东市场，并积极拓展非洲、拉美等新兴区域”。

综上所述，公司以及同行业可比公司在积极发展大陆业务的同时，均持续关注中国大陆外的发展，通过服务中企出海以及海外本地商，扩充收入来源。

3、 发行人中国大陆内毛利率与中国大陆外毛利率与同行业公司可比公司对比情况

发行人 2023 年度和 2024 年度中国大陆内毛利率与中国大陆外毛利率差异不大，与同行业可比公司相符；2022 年度发行人中国大陆内毛利率与中国大陆外毛利率差异较大，与汉得信息相似，具体情况如下所示：

公司	地区	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发行人	中国大陆内	50.93%	59.29%	64.49%	69.96%
	中国大陆外	65.83%	57.20%	59.13%	60.63%
用友网络	中国大陆内	-	48.37%	51.15%	56.6%
	中国大陆外	-	46.26%	52.11%	60.5%
汉得信息	中国大陆内	-	33.62%	26.92%	31.16%
	中国大陆外	-	28.11%	25.99%	13.63%

注：致远互联和赛意信息未披露中国大陆内、外的毛利率情况。用友网络和汉得信息未披露 2025 年 1-3 月中国大陆内、外毛利率数据。

如上表所示，2023 年度和 2024 年度公司中国大陆内毛利率与中国大陆外毛利率整体差异不大，与用友网络和汉得信息情况相符；2022 年度，发行人中国大陆内毛利率高于中国大陆外毛利率较多，与汉得信息情况相似。2025 年 1-3 月，公司中国大陆外业务毛利率较往年有所提升，主要得益于收入结构的优化。在此期间，高毛利的自研数智软件产品(毛利率 100.00%)在中国大陆外收入中的占比有所提高，从而带动了整体毛利率水平的上升。

整体来看，发行人中国大陆内毛利率和中国大陆外毛利率差异情况与行业内可比公司相符，不存在异常的情况。

4、发行人中国大陆外销售收入确认依据与中国大陆内不存在较大差异，不存在跨期确认收入的情形

发行人中国大陆内和中国大陆外的产品分类相同，收入确认依据根据不同产品属性进行区分。发行人收入确认的具体方法如下所示：

(1) 按照时点确认的收入

公司按照时点确认的收入主要为商品销售，主要包括：自研数智软件产品及数智一体化软硬件解决方案。公司销售的自研数智软件产品、数智一体化软件均为商品化软件，具有通用性强、易于安装、易于使用等特点，自研数智软件产品及数智一体化软硬件不需要安装的以产品送达客户指定地点并经购货方签收后完成产品的交付履约义务后确认收入；需要提供安装调试的按合同约定在项目安装完成并经客户确认后完成产品交付履约义务后确认收入。上述中国大陆内与中国大陆外的收入确认文件均为出货送货单以及安装报告书。

(2) 按履约进度确认的收入

公司按照履约进度确认收入主要为提供各劳务，主要包括：项目实施服务、二次开发服务、年度维护服务。

项目实施服务、二次开发服务：公司为客户提供与软件产品销售相关的衍生服务及根据客户特定需求提供的二次开发服务。由于客户能够控制公司履约过程中在建的商品，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取

款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按客户定期考核的工作量确认收入。中国大陆外以顾问辅导备忘录、客户个案程式验收单、营运规划与数位应用服务确认单、价值服务交付物电子档等文件作为收入确认依据；中国大陆内以进度确认表、上线报告、规划报告、分析报告等各类报告书作为收入确认依据文件。

合同约定按工时结算的，经客户签署服务记录单后，按服务工时及合同约定单价确认收入，合同约定按完工阶段结算的，在获取客户签署的阶段验收报告后确认收入。中国大陆外将技术服务明细表认列为收入确认依据；中国大陆内将对账单、服务记录单认列为收入确认依据。

年度维护服务：由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按实际提供的服务月数，逐月确认软件维护服务收入。此部分中国大陆内与中国大陆外均不要求客户签署单据文件，公司将收入分摊至各月份进行收入确认。

中国大陆内与中国大陆外的收入确认依据不存在较大差异，对于不同服务和产品均在提供产品和完成服务后，产出相关报告或者文件以及获得客户出具的签收文件后确认收入。公司按照上述依据及时完成收入的确认，不存在跨期确认收入的情形。

综上所述，发行人来自中国大陆外收入较高的主要原因与其发展历程相关；公司前身鼎新电脑股份有限公司于 1982 年成立于中国台湾地区，在长达几十年的经营中，获取了丰富的客户资源，使得公司大陆外收入占比较高。公司通过不断深挖客户需求，协助中企出海以及持续紧握东南亚本地公司转型升级，使公司中国大陆外收入具有可持续。此外，公司与行业内公司均注重海外业务拓展。公司中国大陆内毛利率与中国大陆外毛利率整体差异不大，与同行业公司可比公司相符。公司中国大陆外销售收入确认依据与中国大陆内不存在较大差异，不存在跨期确认收入的情形。

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

1、 发行人收入的季节性分布

受发行人客户性质影响，发行人业务具有较为明显的季节性特点。报告期各期，发行人营业收入季节性分布情况如下：

单位：万元

季度	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
第一季度	42,346.24	100.00%	40,590.40	17.42%	35,834.38	16.09%	32,564.74	16.32%
第二季度	-	-	59,804.27	25.66%	54,629.18	24.52%	48,883.65	24.50%
第三季度	-	-	56,911.15	24.42%	50,981.04	22.88%	46,434.39	23.27%
第四季度	-	-	75,761.47	32.51%	81,329.40	36.51%	71,637.65	35.90%
合计	42,346.24	100.00%	233,067.29	100.00%	222,774.00	100.00%	199,520.43	100.00%

2022 年度至 2024 年度，发行人下半年的营业收入占全年收入的比重分别为 59.18%、59.39%和 56.92%，其中第四季度营业收入占全年收入的比重分别为 35.90%、36.51%、32.51%，存在较为明显的季节性分布的特征，且第四季度营业收入占比高于其他季度。发行人客户行业主要分布于电子制造、装备制造、汽车零部件等制造业产业，受下述原因影响，公司的收入存在季节性分布特征：

(1) 预算计划性：制造业客户的年度预算管理具有较强计划性，通常会要求公司尽可能在预算年度结束前完成软件及系统验收上线，从而不再影响下一年度新的预算；

(2) 数据完整性需求：客户为获取完整年度的生产经营数据，倾向于要求信息化、数智化系统在年底前完成上线，以便次年能够完整采集采购、生产、仓储等各环节的年度运营数据；

(3) 运营节奏因素：受年初财务决算（1-2月）及春节假期影响，客户更倾向于在第四季度集中推进系统实施工作，以确保项目进度不受节假日和财务结算工作的影响。

2、同行业可比公司的营业收入季节性分布情况

报告期各期，发行人同行业可比公司的各季度营业收入占比情况如下：

项目	2022年第一季度	2022年第二季度	2022年第三季度	2022年第四季度
用友网络	13.81%	24.38%	22.23%	39.59%
赛意信息	21.65%	23.51%	28.19%	26.66%
汉得信息	23.69%	24.87%	25.61%	25.83%
致远互联	13.74%	27.26%	21.41%	37.60%
发行人	16.32%	24.50%	23.27%	35.90%
项目	2023年第一季度	2023年第二季度	2023年第三季度	2023年第四季度
用友网络	15.05%	19.34%	23.87%	41.73%
赛意信息	22.94%	23.95%	27.74%	25.37%
汉得信息	24.18%	25.20%	26.17%	24.44%
致远互联	15.64%	30.20%	21.68%	32.48%
发行人	16.09%	24.52%	22.88%	36.51%
项目	2024年第一季度	2024年第二季度	2024年第三季度	2024年第四季度
用友网络	19.11%	22.46%	21.12%	37.31%
赛意信息	22.56%	22.15%	26.48%	28.82%
汉得信息	22.63%	24.37%	25.71%	27.28%
致远互联	21.57%	25.94%	25.37%	27.13%
发行人	17.42%	25.66%	24.42%	32.51%

如上表所示，发行人同行业可比公司均存在下半年营业收入高于上半年的情形；且大部分情况下，第四季度营业收入占比普遍高于其他季度。公司收入的季节性分布情况与同行业可比公司一致，符合行业惯例。

3、发行人期后退货情形

报告期各期，发行人于次年一季度发生的实际销售退货情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
当年度第四季度营业收入	75,761.47	81,329.40	71,637.65
次年度第一季度销售退回	60.07	2.11	96.16
占比	0.0793%	0.0026%	0.1342%

2022 年度至 2024 年度，发行人各期期末截止时点前后，发行人实际发生的销售退回金额分别为 96.16 万元、2.11 万元和 60.07 万元，绝对金额极小，且占相邻季度销售收入比例分别为 0.1342%、0.0026%和 0.0793%；因此不存在截止时点前后邻近期间发生集中确认收入，又集中大额销售退回的状况。

综上所述，发行人报告期内的营业收入具有季节性分布的特征，相关状况符合行业惯例，系发行人客户的实际需求和采购结算方式造成了此类情况，且公司不存在集中确认收入、期后退货情形。

(四) 分别说明自制和外购软件的具体内容、可实现功能、主要下游客户及数量、收费模式、销售金额、客户实际使用情况等，并结合业务场景、人员安排等，说明发行人外购金额增加的原因及必要性，与同行业公司趋势是否一致，是否存在将核心业务外包情况。

1、自研数智软件产品和数智一体化软硬件解决方案（外购软件）的具体内容、可实现功能和使用场景

自研数智软件产品为公司自主开发的核心数字化解决方案；数智一体化软硬件解决方案（外购软件）主要为支持自研数智软件产品运行的技术平台类软件以及作为功能补充的周边增值类软件。两类产品协同运作，均致力于为客户提供高效、可靠的数字化转型解决方案。

(1) 自研数智软件产品

公司自研数智软件产品系主要针对制造业客户开发的各类产品，主要可以分为研发设计类、数字化管理类、生产控制类和 AIoT 类，具体如下图所示：



①研发设计类

在研发设计类领域，公司聚焦电子、半导体、装备制造及汽车零部件等离散型制造业的同时，积极向化工、新能源材料、涂料等流程型行业延伸，通过覆盖产品全生命周期的数字化解决方案，助力企业实现从需求导入、研发设计到生产制造的全流程协同管理，主要产品为 PLM（产品生命周期管理）类产品。

②数字化管理类

在数字化管理类领域，公司通过价值交付赋能企业优化管理模式、提升运营效率，构建可持续的竞争壁垒。依托自主研发的 T100、E10 及易飞三大产品矩阵，精准匹配大型超大型集团、中大型企业及中小型企业差异化需求，全面覆盖企业不同发展阶段的经营管理诉求，创造客户数字价值。

③生产控制类

在生产控制类领域，公司聚焦半导体、高科技电子、汽车零部件、装备制造等优势产业集群，持续迭代制造执行系统（MES）、智能排程系统（APS）、仓储物流管理系统（WMS）、质量管理体系（QMS）、智能战情室等核心系统方案，为泛半导体行业提供数智工厂 CIM 解决方案，同时向离散制造领域延伸落地场景，形成覆盖工艺优化、物流调度、设备联动的智能制造闭环体系。

④AIoT 类

在 AIoT 类领域,公司重点布局 IoT 数据采集与集成、工业装备数智化升级、车间物联网数智化升级、整厂和整线自动化规划四大核心业务线。产品矩阵涵盖 IoT 平台、鼎捷雅典娜天枢控制器、设备云 AI+系统以及行业 OT 类整合设计方案,其中天枢控制器通过融合人工智能技术实现 AI 升级迭代,形成支持设备互联、数据治理与智能决策的核心硬件载体。

(2) 数智一体化软硬件解决方案(外购软件)

公司数智一体化软硬件解决方案(外购软件)主要可以分为两大类,分别为支持自研数智软件产品运行的技术平台类软件,包括:Genero 语言、各类数据库、报表平台等;以及周边增值类软件,包括:调度系统(WCS)和资信安全等系统衍生周边工具。

技术平台类软件产品主要应用于公司中大型自研数智软件产品运行的技术支持,例如公司的 T100 系统是基于第四代语言的可视化开发平台 Genero 而开发的,上述方式如同苹果 APP 需基于 IOS 系统的语言进行运行。考虑部分自研数智软件产品运行的需求,公司必须购买 Genero 平台、Oracle 数据库、SQL 等此类数智一体化软硬件解决方案(外购软件)。

周边增值类软件产品主要系为满足客户的智能化场景需求而衍生的软件产品。例如,为满足客户的智能化工厂需求,实现软件驱动硬件的智能化物流运作,车间现场需要联动 AGV 小车、立体仓库与上层管理系统的协同控制。为此,公司需融合调度系统(WCS)和公司自研数智软件产品仓储物流管理系统(WMS),以弥补产品的功能边界,满足客户现场个性化需求。

(3) 客户实际使用情况

报告期内,公司坚持以客户需求为中心、以价值交付为核心的服务模式,为客户提供高效、可靠的数字化转型解决方案。以下以公司客户浙江海纳液压有限公司为例,对公司客户实际使用情况进行说明:

浙江海纳液压有限公司于 2021 年携手公司开启精益数智化工厂建设。鼎捷数智立足于“数智工厂顶层设计与规划”,通过深层次了解客户需求,为海纳液压打造了软硬件互联互通的一体化方案规划及落地。具体方案及应用场景如下所示:

①前瞻性工厂精益布局与物流规划

通过科学规划减少浪费的布局方式,即精益布局;设计满足小批量多品种 (High-Mix Low-Volume, HMLV) 生产需求,优化物流路径,确保搬运距离最短、效率最高。

②少人化/无人化自动仓储物流系统

将传统大批量流转通过 SNP (标准化容器、装载量和载具的规格) 设计,升级为单箱级小批量流转,减少库存积压;配套自动化仓储设备 AGV,同时结合数智一体化软硬件解决方案 (外购软件) 机器人厂内物流调度控制系统,实现物料自动移转不落地 (无需人工干预的连续运输)。

③按单配套 (MTO, Make-To-Order) 生产模式优化

以按单配套 (MTO) 为核心,根据客户订单需求生产,避免过量库存,优化和重组流程机制。同时,设计“N+3+1”拉动生产模式 (N 为基准量,3 天滚动计划,1 天紧急调整),以此实现 1)料齐派工排产:物料齐备后启动生产;2)目视化备料捡货:通过可视化标识提升准确性;3)自动化齐套配送:按订单需求自动配货,实现 JIT (Just-In-Time) 准时化生产;4)强制首检:最小批次的首件质检,确保质量可控。

④软件驱动的智能执行

通过信息化系统 (MES) 以及数智一体化软硬件解决方案 (外购软件) 包括智能物料自动化设备控制及调度系统和 RCS (机器人控制系统) 等实现:1) 任务自动触发、人机协同生产;2) 一码到底:全流程条码/RFID 追踪,物流无缝衔接;3) 关键环节无人化作业,减少人为误差。

在上述过程中,公司前期通过了解客户核心需求,制定出与其发展战略深度契合的智能工厂整体规划方案,在达成共识后,公司派出项目团队驻扎于海纳液压现场进行项目实施。现场人员团队包括布局规划团队、物流规划团队、数字化规划团队、非标自动化团队和项目执行等团队,对工厂的各个环节进行系统性优化布局并进行系统上线实施。团队通过驻场办公的方式,高效推进了自研数智软

件与数智一体化软硬件解决方案的部署实施，为客户提供了软硬件互联互通的一体化智能工厂方案，有效地提高了客户的生产效率并减少了库存积压及浪费现象。

2、自研数智软件产品与数智一体化软硬件解决方案（外购软件）的主要客户情况、数量和销售金额

公司凭借自主研发的数智工业软件产品在业内建立了良好的口碑和竞争优势，这使得公司核心客户群体主要来自于对公司自主研发的数智工业软件产品的认可而建立合作。在服务过程中，客户可能会产生对于数智一体化软硬件解决方案（外购软件）的购买需求；例如当其需要部署中大型工业软件时，往往需要配套采购支持其运行的技术平台软件；或者在实现智能制造场景实施和升级过程中，客户会产生对增值类产品的采购需求。因此，公司绝大部分客户系基于对于自研数智软件产品的认可，从而选择公司作为其智能工业软件服务商；在合作的过程中，部分客户会产生对于数智一体化软硬件解决方案（外购软件）的需求。

报告期各期，公司自研数智软件产品的前五大客户如下所示：

单位：万元

期间	序号	客户	自研数智软件产品	数智一体化软硬件解决方案（外购软件）
2025年 1-3月	1	广东云百科技有限公司	399.28	-
	2	客户 1	174.89	-
	3	客户 2	157.59	-
	4	客户 3	155.67	33.60
	5	客户 4	103.21	-
	合计			990.64
2024年度	1	广东云百科技有限公司	551.38	80.07
	2	能率（中国）投资有限公司	523.69	136.64
	3	客户 5	405.09	5.77
	4	东莞龙智造信息科技有限公司	390.86	30.42
	5	客户 6	340.32	102.15
	合计			2,211.35
2023年度	1	富士康工业互联网股份有限公司	418.02	-

期间	序号	客户	自研数智软件产品	数智一体化软硬件解决方案（外购软件）
	2	客户 7	416.97	-
	3	芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司	255.75	14.16
	4	客户 8	245.99	109.47
	5	客户 9	241.16	-
	合计		1,577.90	123.63
2022 年度	1	客户 10	1,102.84	-
	2	客户 11	460.30	119.07
	3	客户 12	449.82	2.90
	4	客户 13	365.50	204.21
	5	客户 14	341.23	133.72
	合计		2,719.69	459.91

注：以上客户的销售数据均按照同一控制的口径合并计算。

如上表所示，大多数客户在购买自研数智软件产品的同时，亦会购买部分数智一体化软硬件解决方案（外购软件）。这主要源于两大需求：其一，通常情况下，客户在购买中大型自研数智软件产品时需同步购买用于自研数智软件产品运行的技术平台支持类软件；例如，购买 T100 系列产品时，需要同时购买 Genero 产品。其二，部分客户为满足智能化场景需求，会额外采购周边增值类外购软件。

同时，亦有部分客户存在仅有自研数智软件产品收入的情况，主要原因如下：

(1) 公司中小型自研数智软件产品无需购买技术平台支持类软件，当客户仅采购此类产品且无特殊需求时，自研数智软件产品便能满足其业务需求，因此只产生自研数智软件产品收入。

(2) 销售端合同按三类业务分别签订，项目实施过程中，自研数智软件产品与数智一体化软硬件解决方案（外购软件）的签收时间会存在先后差异，导致在收入统计时，部分客户当期显示仅有自研数智软件产品收入。以客户 1 为例，其 2025 年一季度采购 T100 产品，相关配套的 Genero 产品采购产生的外购软件收入于 2025 年 4 月份进行确认。该情况属于项目阶段性交付的正常现象，实际业务中两类产品为协同运作的整体解决方案。

(3) 对于部分公司实施项目时，公司会先部署自研数智软件产品，后续再整合接入周边增值类的数智一体化软硬件解决方案（外购软件）。

(4) 随着客户业务规模扩大，其对数智化管理的需求相应提升，包括系统扩容、功能升级及新增模块部署等，从而产生公司自研数智软件产品的收入。

报告期各期，公司数智一体化软硬件解决方案（外购软件）的前五大客户如下所示：

单位：万元

期间	序号	客户	数智一体化软硬件解决方案 (外购软件)	自研数智软件产品
2025年 1-3月	1	客户 1	117.53	0.00 ^{注 1}
	2	客户 2	98.89	-
	3	客户 3	71.68	-
	4	客户 4	62.61	7.58
	5	客户 5	43.63	-
	合计			394.34
2024年 度	1	客户 6	307.44	1.04
	2	客户 7	190.27	-
	3	客户 8	181.85	77.34
	4	客户 9	137.60	243.59
	5	能率(中国)投资有限公司	136.64	523.69
	合计			953.80
2023年 度	1	客户 10	216.19	-
	2	客户 11	179.84	17.82
	3	客户 12	156.52	79.39
	4	客户 13	153.54	-
	5	客户 14	146.32	-
	合计			852.42
2022年 度	1	客户 15	289.86	-
	2	客户 16	204.21	365.50
	3	客户 17	195.52	244.25
	4	客户 18	156.74	-
	5	客户 19	155.08	16.94

期间	序号	客户	数智一体化软硬件解决方案 (外购软件)	自研数智软件产品
		合计	1,001.41	626.69

注 1: 金额为 0.0027 万元

注 2: 以上客户的销售数据均按照同一控制的口径合并计算。

部分客户在特定报告期内仅产生数智一体化软硬件解决方案（外购软件）收入，主要基于以下业务逻辑：

(1) 项目实施阶段签收时间差异

在项目分阶段实施过程中，存在自研数智软件产品与数智一体化软硬件解决方案（外购软件）的签收时序差异。如客户 2 和客户 18，其前期已完成自研数智软件产品的签收，本期主要对数智一体化软硬件解决方案（外购软件）进行签收。该情况属于项目阶段性交付的正常现象，实际业务中两类产品为协同运作的整体解决方案。

(2) 针对存量客户持续挖掘应用场景

智能化升级：针对客户提升空间利用率、实现智能化物流运作等需求，公司引入第三方 WCS 仓库控制系统软件，推动软件与硬件协同，形成仅包含外购软件的收入。例如客户 3 作为老客户，在公司为其打造智能化工厂的过程中，因整合数智一体化软硬件解决方案（外购软件）而产生相关收入。

定制化整合：响应客户特殊需求，如集成专业网络安全软件构建信息安全防护体系；

系统功能补强：通过外购方案填补特定领域的技术边界，完善整体解决方案。

上述业务模式既体现了公司“核心自研+生态整合”的技术策略，也反映了以客户需求为导向的服务理念，通过灵活配置内外部资源实现客户价值最大化。

3、自研数智软件产品与数智一体化软硬件解决方案（外购软件）的收费模式

公司自研数智软件产品根据公司的研发成本、维护投入、软件技术成本、软件预计市场份额、行业竞品（市场接受度）以及客户需求等信息进行定价。数智

一体化软硬件解决方案（外购软件）根据不同的授权方式以及供应商的议价模式，公司采取最优化的终端结算模式。例如公司与部分供应商的定价基于长期采购承诺；在面向客户时，采用与使用量或者用户规模挂钩的动态计价模式，从而维持合理的利润空间。对于一些个性化需求的数智一体化软硬件解决方案（外购软件）采购，公司则采用成本加成定价法，在公司的成本基础上，按照一定的利润比例，形成最终销售价格。公司通常与客户分别签订自研数智软件产品和外购软硬件产品合同，合同上标明各类产品的价格信息。

4、结合业务场景、人员安排等，发行人数智一体化软硬件解决方案增加的原因及必要性，与同行业公司趋势是否一致，是否存在将核心业务外包情况。

报告期各期，公司的数智一体化软硬件解决方案金额分别 40,334.26 万元、49,237.44 万元、55,460.70 万元和 9,341.66 万元，呈现增长趋势；2022 年度至 2024 年度，增长率分别为 22.07%和 12.64%。同行业公司的外购情况如下所示：

单位：万元

公司	分类	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
用友网络	其他 ^{注1}	-	41,688.84	42,540.66	46,117.26
赛意信息	代理分销 ^{注2}	-	16,550.10	9,604.54	11,595.99
致远互联	第三方产品 ^{注3}	-	1,263.00	2,828.06	2,453.01
发行人	数智一体化软硬件解决方案	9,341.66	55,460.70	49,237.44	40,334.26

注 1：用友网络披露“其他”类成本构成项目为外购产品成本，因此推测“其他”类收入为外购产品收入。

注 2：赛意信息年报中披露“代理分销业务是公司在提供上述产品及服务过程中的衍生性业务，公司基于客户自身意愿、结合客户的业务特点作为渠道向客户销售其他原厂的基础软件或硬件的相关配套销售业务。”这部分业务与公司数智一体化软硬件解决方案相似。

注 3：致远互联的第三方产品与公司数智一体化软硬件解决方案类似。

注 4：汉得信息公开信息未披露与外购软硬件相关的产品收入。用友网络、赛意信息和致远互联未披露 2025 年 1-3 月数据。

相较于同行业外购金额，公司数智一体化软硬件解决方案收入总体呈现上升趋势。用友网络的其他分类金额逐年下降，赛意信息的代理分销和致远互联的第三方产品收入金额具有波动的情况。上述情况主要系各家公司在经营策略上存在差异，差异来源于各公司的业务定位、产品形态和客户需求不同。

用友网络的核心业务主要系企业云服务，且坚持于“订阅化”发展策略，因此其“云化”的经营策略减少对外购软硬件的依赖，使得此部分业务收入逐年下降。

赛意信息主要向客户提供全面的数字化及智能制造产品与服务，亦包括提供智能工厂解决方案等业务；其 2024 年度代理分销业务较 2023 年度增长 72.32%。致远互联专注于协同办公和协同运营管理领域，产品形态主要为软件，因此对于外购产品的需求较低。综上，由于赛意信息在经营策略上与公司相近，故公司数智一体化软硬件解决方案收入增加，与赛意信息代理分销业务增长的情况较为类似。

公司的发展战略聚焦于为制造业客户提供全价值链的一体化智能制造解决方案。在当前企业数字化转型进程持续深化的产业背景下，制造业客户的需求结构正在发生变化：从传统的 ERP 基础管理向智能场景应用快速演进，从单一系统建设向整体解决方案升级。具体表现为：客户不仅需要基础的经营管理软件，更要求将 MES、PLM、WMS 等专业系统与数字孪生、WCS（仓储控制系统）、机器人控制系统等技术模块深度融合；在硬件层面，AGV 无人搬运车、工业传感器、智能终端设备的互联互通需求日益突出。上述演变促使公司在自研数智软件产品基础上，进一步整合优质数智一体化软硬件解决方案，以补齐技术生态。

为应对这一市场趋势，公司持续加大在高端技术人才和数智化转型专家方面的引进力度。在软件研发方面，技术团队持续强化 AI 算法、大数据分析和物联网平台的自主研发能力；在软硬件整合方面，专业的技术服务团队严格筛选并融合机器人控制系统、仓储控制系统、AGV、智能传感设备等优质软硬件资源，确保满足客户需求。此外，公司建立了专业的现场实施团队体系，在项目启动阶段派驻精益布局规划师以及项目执行等人员长期驻场。驻场团队会结合客户实际生产环境和工艺流程，制定分阶段实施规划，确保系统顺利上线；项目交付后，公司会启动持续服务机制，持续跟踪并定期回访。

受益于企业数字化转型的发展，公司专注于提供覆盖全价值链的一体化智能解决方案，结合公司专业的全周期服务，使得公司的数智一体化软硬件解决方案收入不断增长。

综上，公司自研数智软件产品系主要针对制造业客户开发的各类产品，主要可以分为研发设计类、数字化管理类、生产控制类和 AIoT 类；数智一体化软硬件解决方案（外购软件）主要分为支持自研数智软件产品运行的技术平台类和周边增值类。公司的自研数智软件产品如 PLM、T100、E10、MES、APS 等产品均

为公司自主研发，源代码和算法自主可控，此为公司的竞争壁垒。公司不存在将核心业务外包的情况。同时，受益于企业数字化转型的发展以及公司的经营战略，使得公司的数智一体化软硬件解决方案收入不断增长。同时，相较于同行业外购金额，公司数智一体化软硬件解决方案收入总体呈现上升趋势。用友网络的其他分类金额逐年下降，赛意信息的代理分销和致远互联的第三方产品收入金额具有波动的情况。上述情况主要系各家公司在经营策略上存在差异，差异来源于各公司的业务定位、产品形态和客户需求不同。

(五) 软件销售与技术服务之间关系、客户是否重叠以及是否存在捆绑销售；报告期内公司销售自制软件的毛利率为 100%的原因, 是否与同行业可比公司会计处理一致, 相关收入确认方法以及是否符合企业会计准则规定, 在此基础上说明公司业务收入和相关成本费用计量的准确性。

1、自研数智软件（自制软件销售）产品销售与数智技术服务（技术服务）之间的关系、客户重叠及销售情况

公司作为国内企业信息化、数字化解决方案服务的提供商，为制造业、流通业及小微企业提供信息化、数字化解决方案。公司主营业务收入中包含自研数智软件产品及数智技术服务两项不同性质的收入类型：

(1) 公司的自研 T100 等 ERP 管理软件，属于标准化通用型软件，软件产品送达客户签收后，可以由客户自身的 IT 人员自行完成产品配置交付，也可以向公司或其他第三方软件服务公司采购项目实施服务，此类销售模式在 Oracle、SAP 等国际大型 ERP 管理软件系统在国内的销售中普遍存在。公司具备专业的数智技术服务实施团队，若客户在采购软件产品后同时选择购买公司数智技术服务，公司将与客户就自研数智软件产品与数智技术服务签订明确区分的软件购买协议及技术服务协议。公司实施服务人员与软件销售人员不存在重叠情形，不同业务的收入将根据各业务的收入确认原则进行分类，自研数智软件产品销售与数智技术服务业务收入可进行明确区分。

(2) 公司的数智技术服务收入系为客户提供的各类软件的实施服务、二次开发服务等，以公司自研数智软件产品对应服务为主。

日常业务中，客户往往基于对技术服务团队的实施服务经验和业内口碑、及多层面的服务水平等进行综合评价，并自主选择服务供应商。公司的自研数智软件产品销售合同中并未约定对数智技术服务收入的捆绑销售条款，也未进行任何其他形式的捆绑销售。之所以存在大部分客户选择公司作为服务商，是基于公司在对产品的熟悉程度优势、对客户各类具体场景的丰富经验优势及众多行业成功案例的基础上，进行市场化选择的结果。同样也有一定数量的客户选择自行配置或选择第三方服务团队进行实施服务的情况。

报告期内，发行人营业收入中自研数智软件产品销售和数智技术服务两类收入中，客户重叠占比情况如下：

项目年度/签约客户数量	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
既签约自研数智软件产品又签约数智技术服务的客户占比	18.97%	41.06%	32.34%	29.05%
仅签约自研数智软件产品的客户占比	32.49%	10.51%	3.19%	2.97%
仅签约数智技术服务的客户占比	48.54%	48.43%	64.47%	67.98%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

上述签约自研数智软件产品和签约数智技术服务的客户情况系根据各年度客户合同签订情况进行统计，部分客户在前期签订自研数智软件产品，后续年度多以购买数智技术服务为主，两类业务均可单独进行购买，且合同进行独立签订。综上，公司的自研数智软件产品与数智技术服务系两项相互独立的收入类型，不存在捆绑销售的情形。

2、发行人自研数智软件产品毛利率为 100%的原因、与同行业可比公司对比情况及会计处理方法的说明

报告期内，公司所销售的自研数智软件产品毛利率为 100%，与同行业可比公司会计处理一致，收入确认方法符合企业会计准则规定，且相关收入及成本费用的计量准确、完整。

(1) 公司自研数智软件产品毛利率 100%合理性分析及与同行业可比公司对比情况

公司销售的自研数智软件均为自主研发的软件产品，具有通用性强、易于安装、易于使用等特点，成熟度和标准化程度较高，研发人员薪资于研发当期计入研发费用或开发支出。因此，报告期内公司自研数智软件产品销售业务无营业成本发生，该业务的毛利率为 100%。

软件行业公司中，2022 年度至 2024 年度，北京华大九天科技股份有限公司（301269 SZ）的自研数智软件产品收入毛利率均为 100%；泛微网络科技股份有限公司（603039 SH）的毛利率为 99.83%、99.84%和 100.00%。具体情况如下：

单位：万元

同行业公司	产品	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		收入	成本	收入	成本	收入	成本
泛微网络	e.office	1,918.32	-	2,069.78	3.36	2,411.43	4.19
华大九天	EDA 软件	109,232.42	-	90,494.06	-	67,752.87	-

(2) 公司自研数智软件产品销售收入确认的具体方法，及相关成本费用计量的准确性

公司自研数智软件产品销售收入按照时点确认。

公司销售的自研数智软件产品属于标准化通用型软件，以产品送达客户指定地点并经购货方签收后完成产品的交付履约义务后确认收入；需要提供安装调试的按合同约定在软件安装完成并经客户确认后完成产品交付履约义务后确认收入。

公司自研数智软件产品成本费用的计量：

①公司目前销售的自研数智软件产品系公司通过以前研发工作形成的可销售产品，先期投入的产品开发支出均已费用化计入相应期间当期损益；

②自研数智软件产品实现销售后，后续持续的投入研发资源对其进行更新、迭代，以保持产品竞争力为目的的后续开发成本不与当前或预期取得的销售合同直接相关，不属于合同履行成本，于发生时计入研发费用；

③自研数智软件产品销售执行中，如需要销售人员向客户提供送达、安装等短暂服务的，由于相关金额较小，且与销售支出难以明确划分，已在发生时计入销售费用。

故自研数智软件产品相应毛利率为 100%。上述收入及成本确认方法符合《企业会计准则—收入》《监管规则适用指引—会计类》相关规定。

综上所述，公司自研数智软件产品销售与数智技术服务业务不存在捆绑销售的情形，两种业务的客户存在重叠情况，系客户基于公司在对产品的熟悉程度优势、对客户各类具体场景的丰富经验优势及众多行业成功案例的基础上，进行市场化选择的结果。当客户选择向公司采购两种业务的产品及服务时，公司将分别签订合同并进行账务处理。报告期内，公司自研数智软件产品销售业务的毛利率为 100%具备合理性，与同行业可比公司会计处理方式一致，公司收入确认方法符合企业会计准则规定，且相关成本费用的匹配计量真实、完整，符合企业会计准则的要求。

(六) 结合发行人前五大客户情况，说明对于长期拓客、稳定业绩的规划，是否具有可持续性；结合报告期内发行人向前五大供应商采购的具体内容，说明主要供应商集中的原因及合理性。

1、 发行人主要客户情况

报告期各期，发行人向前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户	销售金额	占当期销售额的比例
2025年 1-3月	1	广东云百科技有限公司	685.93	1.62%
	2	客户1	227.99	0.54%
	3	客户2	222.94	0.53%
	4	客户3	194.53	0.46%
	5	客户4	192.40	0.45%
			合计	1,523.79
2024年 度	1	广东云百科技有限公司	1,010.74	0.43%
	2	能率（中国）投资有限公司	893.76	0.38%
	3	客户5	725.82	0.31%

期间	序号	客户	销售金额	占当期销售额的比例
	4	东莞龙智造信息科技有限公司	716.50	0.31%
	5	湖南天闻新华印务有限公司	703.61	0.30%
	合计		4,050.44	1.73%
2023年 度	1	客户6	1,485.05	0.67%
	2	客户7	1,242.16	0.56%
	3	富士康工业互联网股份有限公司	756.75	0.34%
	4	筑间餐饮事业股份有限公司	640.98	0.29%
	5	浙江海纳液压有限公司	593.38	0.27%
	合计		4,718.32	2.13%
2022年 度	1	客户8	3,171.29	1.59%
	2	客户9	898.62	0.45%
	3	客户10	740.08	0.37%
	4	客户11	704.79	0.35%
	5	客户12	649.27	0.33%
	合计		6,164.05	3.09%

注：以上客户的销售数据均按照同一控制的口径合并计算。

报告期各期，发行人向前五大客户的销售金额分别为 6,164.05 万元、4,718.32 万元、4,050.44 万元和 1,523.79 万元，向前五大客户销售金额占各期销售总额的比例分别为 3.09%、2.13%、1.73%和 3.60%。发行人的客户较为分散，公司聚焦电子、装备制造、汽车零部件、半导体等行业经营，以成长型客户为主，而非专注大客户经营，降低了对单一客户的依赖，分散经营风险。

报告期内，发行人不存在向前五大客户的销售占营业收入比例超过 50%、向单个客户的销售比例超过 30%的情形，不存在对少数客户的依赖。除富士康工业互联网股份有限公司及其控制的子公司（各子公司交易金额汇总）为发行人 2023 年度前五大客户外，发行人董事、监事、高级管理人员及持有发行人 5%以上股份的股东均未在发行人前五大客户中占有任何权益。

2、公司关于长期拓客、稳定业绩的规划

公司深耕行业经营 40 余年，深度参与超过 50,000 家企业的转型实践，深入企业生产运营一线场景，积累了丰富的行业知识模型与数智化转型经验，产品和

服务在行业内具备较强的核心竞争力。公司采取了一系列措施以拓宽客户群体并稳定长期业绩增长，具体如下：

(1) 四大业务协同发展，满足客户数智化全栈需求

公司始终坚持“智能+”的战略，持续推动“一线、三环、互联”的实现路径，助力公司业务的快速发展。报告期内，公司业务领域已全面覆盖工业软件的四大类别，包括研发设计类、数字化管理类、生产控制类及 AIoT 类，同时持续融合人工智能、大数据、物联网、云计算等数字信息前沿技术，推进鼎捷数智化生态赋能平台（即“鼎捷雅典娜”）的研发升级，拓展数智驱动的 AI 应用，为企业提供全方位的产品研发、咨询规划及价值交付服务。

(2) 坚持研发创新，持续挖掘 AI 数智化应用场景

公司始终将研发与创新作为发展的核心驱动力，技术的自主可控与持续创新是公司“智能+”战略的重要基石。报告期内，公司加大鼎捷数智化生态赋能平台的研发投入，深化数智驱动领域的技术突破，为业务增长提供强有力的技术支撑。截至 2025 年 3 月 31 日，公司研发人员数量为 1,674 人，研发人员占公司员工人数比重达 33.72%。公司通过与知名高校、研究机构以及业界领先企业的合作，重点引进高水平的研发人才，并积极与复旦大学等高校联合开发 AI 课堂，打造了一支兼具专业能力与创新精神的研发队伍。此外，公司通过举办“雅典娜杯”创新创业大赛等活动，积极探索“以产带教、以教促产”模式实践，推动数智创新。公司拥有多项发明专利技术，截至 2025 年 3 月 31 日，发行人及其子公司合计拥有中国大陆主要专利 48 项，其中发明专利 43 项，外观设计专利 4 项，实用新型专利 1 项；合计拥有中国大陆以外专利 166 项，150 项为发明专利，5 项为设计（外观设计）专利，11 项为新型（实用新型）专利，发行人具备良好的研发基础。

(3) 聚焦行业经营，沉淀丰富行业知识与数据

在过去四十多年的发展中，公司凭借对多个聚焦行业的业务形态、业务需求、业务模式的深刻理解和服务经验沉淀，在中国及东南亚地区积累数万家不同行业、规模的客户群体，服务于复旦微电子、东富龙、老板电器等大型集团客户，并为客户提供数字化、网络化、智能化的解决方案和咨询服务。

公司深耕电子、装备制造、汽车零部件、半导体等优势行业，持续深化产品功能并提供全链条解决方案。在半导体领域，公司在全球头部半导体厂商中合作占比约 30%。根据 Aspencore 发布的 2024 年中国 IC 设计百强榜，公司客户占比约 40%。在汽车零部件领域，公司在 A 股上市汽车零部件企业客户占比近 20%。在装备制造领域，公司累计服务客户超 7,000 家，机械设备上市企业营收百强客户占比达 20%。在电子领域，公司 A 股上市消费电子企业客户占比近 40%。

根据亿欧智库发布的《2022 中国制造业 ERP 研究报告》，公司在制造业 ERP 市场以 14.8% 的销售份额位居本土厂商首位；根据 IDC 发布的相关报告，公司在装备制造行业 PLM 市场份额位居国产厂商第一名，公司 MES 产品在高科技电子、装备制造、锂电池等行业市场份额位居前三。

在 AI 时代浪潮下，公司进一步深化行业知识与方案优势，通过鼎捷数智化生态赋能平台对行业技术诀窍（Know-how）进行知识封装，并融入 AI 应用，构建“懂行业”的应用体系。同时，公司产品覆盖企业经营全链数据，为发展制造业大模型提供充足的高质量语料，显著提升 AI 应用方案的实用性与准确度，持续强化竞争壁垒。

(4) 提升交付效率，实现客户满意度与公司效益双赢循环

公司在业内率先创新推出“以客户需求为中心、以价值交付为核心”的服务商品模式。经过多年发展，价值销售已成为公司营收的重要模式。随着企业需求正逐步从单一产品解决局部管理议题向产品组合联合交付并为客户提供持续性、全生命周期的咨询服务所转变，为满足客户智能设备和软硬件一体化的需要，公司从以往基于外购开发平台进行自主软件方案开发转变为整合软硬件伙伴一起满足客户需求。通过精细化管理和服务流程优化，实现资源的高效配置，不仅能够更灵活地响应客户需求，还同步提升了运营效率与经济效益，为客户带来信息化和数字化价值，从卖产品转型为对客户经营，形成了客户满意度与公司效益双赢的良性循环。

(5) 升级区域经营模式，助力中企出海

公司加速区域经营模式升级，强化区域覆盖密度。在中国大陆地区，公司通过优化区域协同效能，强化中西部市场布局，将经营模式由大区经营转型为按省级单位进行经营，再下设城市级经营事业部，有效地增强了各省内市场的经营覆盖密度及管理精细化程度。

公司自 2008 年起开拓海外市场，已在越南、泰国、马来西亚等地建立子公司，并持续延揽本土英才，业务不断扩展。截至目前，鼎捷数智在东南亚地区累计服务约 800 家企业客户，积累了丰富的国内外经验。公司打造了一系列国际化客户项目标杆案例，满足国际化财税合规管理、全局供应链协同以及 IT 架构全球化部署，可解决企业各类复杂合并业务场景的痛点并满足出海深层次需求。依托高度本土化的团队，为客户提供全面的本地化服务方案。同时，公司积极整合当地政产学研资源，获得多项政府补贴与资格认证，深入理解当地组织与体制运作规则，为企业全球化高效运营提供有力支持。近年来，公司紧抓企业出海趋势，基于以上优势，已形成了成熟的数智化能力提升方法论，并沉淀出一站式出海“数智化”解决方案，涵盖企业出海的核心六大板块——建厂、资金、税法、管理、生产及人员管理，助力企业实现全球化布局的数智化转型。

综上，公司关于长期拓客及稳定业绩的规划具备可持续性。

3、发行人主要供应商情况

报告期内，发行人向前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商	采购内容	采购金额	占当期采购额的比例
2025 年1-3 月	1	供应商甲	软硬件产品	1,571.66	17.80%
	2	精技电脑股份有限公司	软硬件产品	556.93	6.31%
	3	供应商丙	软件订阅授权	529.53	6.00%
	4	供应商丁	软件产品及配套服务	462.70	5.24%
	5	供应商戊	软件产品及配套服务	206.08	2.33%
	合计			3,326.90	37.69%
2024 年度	1	供应商甲	软硬件产品	9,675.17	15.65%
	2	供应商乙	软件订阅授权	4,832.63	7.82%

期间	序号	供应商	采购内容	采购金额	占当期采购额的比例
	3	精技电脑股份有限公司	软硬件产品	3,086.93	4.99%
	4	供应商丁	软件订阅授权	2,743.23	4.44%
	5	供应商戊	软件订阅授权	2,710.37	4.39%
	合计			23,048.34	37.29%
2023年度	1	供应商甲	软硬件产品	10,136.21	19.30%
	2	精技电脑股份有限公司	软硬件产品	4,163.01	7.93%
	3	供应商丙	软件订阅授权	3,677.91	7.00%
	4	供应商丁	软件订阅授权	3,051.68	5.81%
	5	供应商戊	软件产品及配套服务	1,521.61	2.90%
	合计			22,550.43	42.94%
2022年度	1	供应商甲	软硬件产品	8,873.56	21.37%
	2	供应商乙	软件订阅授权	4,906.01	11.82%
	3	供应商丙	软件订阅授权	4,044.56	9.74%
	4	供应商丁	软件产品及配套服务	1,915.32	4.61%
	5	供应商戊	软件产品及配套服务	1,767.29	4.26%
	合计			21,506.74	51.80%

注：以上供应商的采购数据均按照同一控制的口径合并计算。

报告期各期，发行人向前五大供应商的采购金额分别为 21,506.74 万元、22,550.43 万元、23,048.34 万元和 3,326.90 万元，占各年度采购总额的比例分别为 51.80%、42.94%、37.29%和 37.69%，向主要供应商的采购较为稳定。发行人采购的主要产品系为满足客户数字化、网络化、智能化的综合解决方案所需的非本公司生产的硬件和软件，硬件如服务器、存储器等，软件如数据库、操作系统软件等。发行人通常与主要软件、硬件供应商签订较长期的框架协议，同时选择规模较大的渠道商以保障所采购物品的及时到位以及品质达标。由于市场上的硬件和数据库等商业化软件供应商家数较多，且市场上并不乏该类工具软件的替代品，因此本公司不存在对某一供应商的依赖。

报告期内，发行人向前五大供应商的采购金额占各年度总体采购金额的比例呈下降趋势，主要系随着公司经营规模的扩大，其产品的应用场景逐渐丰富，随

着客户对车间智能化、仓储物流智能化等智能制造场景的需求增多，公司与智能硬件伙伴的合作加强，外购软硬件产品及设备的种类也随之增多。公司不断拓展和开发更多合格供应商开展业务，因此前五大供应商采购占比有所下降。

报告期内，发行人不存在向单个供应商的采购占比超过 30%的情形，发行人董事、监事、高级管理人员及持有发行人 5%以上股份的股东均未在发行人前五大供应商中占有任何权益。

综上所述，受公司业务性质的影响，发行人的客户较为分散，公司对单一客户的依赖性较弱，公司已采取一系列措施以拓宽客户群体并稳定长期业绩增长，具备可持续性。发行人采购的主要产品系为满足客户数字化、网络化、智能化的综合解决方案所需的非本公司生产的硬件和软件，硬件如服务器、存储器等，软件如数据库、操作系统软件等，为保障所采购物品的及时到位以及品质达标，发行人通常选择与规模较大的供应商签订长期框架协议，进行长期合作，因此，发行人的供应商采购情况较为集中。因市场上的硬件和数据库等商业化软件供应商家数较多，本公司不存在对某一供应商的依赖。

(七) 结合公司业务模式、信用政策、账龄、趋势变化、同行业可比公司情况、期后回款情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性，信用政策是否得到严格执行，是否存在放宽信用期进行销售的情形，账龄较长的应收账款情况及其原因和合理性。

1、 发行人应收账款坏账准备的计提情况

(1) 发行人业务模式、信用政策及期后回款情况

报告期内，发行人作为国内企业信息化、数字化解决方案服务的提供商，为制造业、流通业及小微企业提供信息化、数字化解决方案。公司主营收入主要包括自研数智化软件销售、数智化技术服务（各类 ERP 系统的实施交付服务、二次开发、年度维护等）、数智一体化软硬件解决方案（利用各类自有及外采软硬件为客户解决具体场景的数字化问题）。公司依照企业会计准则及公司会计政策，针对各类型收入在获取相应合规依据文件后予以确认收入，并与客户进行核对结

算。报告期内，发行人对客户的信用期根据客户信用历史、企业规模、合同金额情况等逐单约定，绝大多数约定信用期在 7-30 天范围内。

报告期内，发行人前五大客户主要信用政策情况如下：

报告期	序号	客户名称	信用政策	报告期内变化情况
2025 年 1-3 月	1	广东云百科技有限公司	甲方应在收到乙方提供的对应金额的增值税专用发票后 5 个工作日内向乙方指定账户支付合同款。	无
	2	客户 1	甲方须于收到发票后 7-30 日内以月结 30 天电汇支付合同款项。	无
	3	客户 2	甲方应于收到发票后七日内，以电汇或即期支票支付乙方合同款项。	无
	4	客户 3	甲方应于收到发票后四十五日内，以电汇或即期支票支付乙方合同款项。	无
	5	客户 4	甲方应于收到发票后三十日内，以电汇或即期支票支付乙方合同款项。	无
2024 年 度	1	广东云百科技有限公司	甲方应在收到乙方提供的对应金额的增值税专用发票后 5 个工作日内向乙方指定账户支付合同款。	无
	2	能率(中国)投资有限公司	甲方应于收到乙方提供的发票后 20 个工作日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付合同款。	无
	3	客户 5	甲方应于收到乙方提供的增值税专用发票和付款通知书原件后 30 日内向乙方支付合同款。	无
	4	东莞龙智造信息科技有限公司	甲方应于收到乙方提供的增值税专用发票和付款通知书原件后 10 个工作日内向乙方支付合同款。	无
	5	湖南天闻新华印务有限公司	分阶段验收合格后 7 个工作日内甲方支付乙方合同款项。	无
2023 年 度	1	客户 6	按月（自然月，下同）结算上一自然月产生的销售金额。	无
	2	客户 7	预付款：甲方应于合同生效后 7 日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付合同预付款； 甲方应于收到阶段交付物 7 日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付该阶段合同款。	无
	3	富士康工业互联网股份有限公司	甲方验收及收到乙方发票后 15-30 日内向乙方支付合同款。	无
	4	筑间餐饮事业股份	甲方应于收到发票后 5 日内向乙方支	无

报告期	序号	客户名称	信用政策	报告期内变化情况
		有限公司	付合同款项	
	5	浙江海纳液压有限公司	预付款：甲方应于合同生效后7日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付合同预付款； 剩余合同款：甲方应于收到阶段交付物7日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付该阶段合同款。	无
2022年度	1	客户8	按月（自然月，下同）结算上一自然月产生的销售金额。	无
	2	客户9	甲方应于收到发票后7日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付合同款。	无
	3	客户10	甲方应于收到发票后30日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付合同款。	无
	4	客户11	预付款：甲方应于合同生效后15日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付合同预付款； 剩余合同款：甲方应于收到发票后15日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付该阶段合同款。	无
	5	客户12	预付款：甲方应于合同生效后14日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付合同预付款； 剩余合同款：甲方应于确认阶段交付物14日内以汇款或即期支票(同城)方式向乙方支付该阶段合同款。	无

报告期各期末，发行人前五大应收客户账款余额占应收账款余额的比例分别为2.76%、2.63%、3.53%及3.47%，截至2025年4月30日，报告期各期末发行人前五大应收账款客户的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年 3月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日	2022年 12月31日
前五大应收账款客户期末账面余额	2,729.83	2,358.49	1,587.29	1,200.24
前五大应收账款客户期后回款金额	463.00	933.51	1,180.31	1,200.24
期后回款比例	16.96%	39.58%	74.36%	100.00%

截至 2025 年 5 月 14 日,2022 年末至 2025 年 3 月末发行人前五大应收账款客户的应收账款期后回款比例分别为 100%、74.36%、39.58%及 26.08%，2023 年前五大应收账款客户尚未全部回款，主要系相关项目较大，目前仍然在实施过程中，2024 年末及 2025 年 3 月末应收账款前五家客户回款比例较低，主要系期后时间较短，客户付款流程需要一定时间。

发行人报告期各期整体销售回款与当期营业收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	45,548.70	232,086.28	216,102.78	203,080.49
营业收入	42,346.24	233,067.29	222,774.00	199,520.43
销售回款占营业收入比重	107.56%	99.58%	97.01%	101.78%

发行人 2022 年-2025 年 1-3 月销售回款占营业收入的比重分别为 101.78%、97.01%、99.58%及 107.56%，发行人销售回款占收入比例基本 100%左右，销售回款情况较为稳定。

(2) 应收账款账龄结构分析

报告期内，发行人客户群体、产品类型未发生重大变动，应收账款账龄构成基本保持稳定。

报告期内，发行人整体账龄趋势如下：

单位：万元

账龄	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
180 天以内	50,129.15	63.00%	52,392.47	66.61%	40,185.28	66.63%	25,119.86	57.78%
181-360 天	8,717.47	10.95%	6,682.08	8.50%	4,610.66	7.64%	1,696.62	3.90%
361-540 天	7,487.52	9.41%	7,357.43	9.35%	3,617.25	6.00%	2,168.48	4.99%
540 天以上	13,241.44	16.64%	12,220.53	15.54%	11,900.53	19.73%	14,492.07	33.33%
合计	79,575.58	100.00%	78,652.51	100.00%	60,313.82	100.00%	43,477.03	100.00%

2022 年-2025 年 3 月 31 日，公司 1 年以内（含 1 年）账龄的应收账款期末余额占比为 61.68%、74.27%、75.11%以及 73.95%，公司应收账款账龄主要集中在 1

年以内，整体账龄较短。除对重大单项余额识别计提单项准备外，公司账龄 1 年以上的应收账款，其坏账准备计提比例较 1 年以内的更高。

(3) 应收账款周转率分析

报告期内，发行人应收账款周转率变化趋势如下表：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
平均应收账款	60,399.79	52,482.57	35,532.75	20,774.85
营业收入	42,346.24	233,067.29	222,774.00	199,520.43
应收账款周转率	0.70	4.44	6.27	9.60

注：平均应收账款=（期初应收帐款账面价值+期末应收帐款账面价值）/ 2

随着业务规模增长，发行人各期期末应收账款余额随之增加，应收账款周转率有所下降。

2、同行业可比公司应收账款情况

与同行业可比公司应收账款周转率相比情况：

证券简称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
用友网络	0.57	3.71	4.22	5.44
赛意信息	0.45	2.39	2.67	3.33
汉得信息	0.54	2.59	2.44	2.48
致远互联	0.30	2.27	3.10	4.42
平均值	0.47	2.74	3.11	3.92
鼎捷数智	0.70	4.44	6.27	9.60

与同行业可比公司相比，发行人的应收账款周转较快，优于行业平均水平，应收账款周转率变动趋势与行业整体趋势一致。

3、发行人执行信用政策的情况

(1) 发行人应收账款坏账准备计提的分析

报告期各期应收账款及其坏账准备的状况如下：

单位：万元

类别	2025年3月31日				
	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
按单项计提坏账准备	2,672.33	3.36%	2,672.33	100.00%	-
按组合计提坏账准备	76,903.25	96.64%	16,380.97	21.30%	60,522.28
其中：账龄组合	76,903.25	96.64%	16,380.97	21.30%	60,522.28
合计	79,575.59	100.00%	19,053.30	23.94%	60,522.28
类别	2024年12月31日				
	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
按单项计提坏账准备	2,679.57	3.41%	2,679.57	100.00%	-
按组合计提坏账准备	75,972.94	96.59%	15,695.65	20.66%	60,277.29
其中：账龄组合	75,972.94	96.59%	15,695.65	20.66%	60,277.29
合计	78,652.51	100.00%	18,375.22	23.36%	60,277.29
类别	2023年12月31日				
	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
按单项计提坏账准备	2,022.65	3.35%	2,022.65	100.00%	-
按组合计提坏账准备	58,291.17	96.65%	13,603.32	23.34%	44,687.85
其中：账龄组合	58,291.17	96.65%	13,603.32	23.34%	44,687.85
合计	60,313.82	100.00%	15,625.97	25.91%	44,687.85
类别	2022年12月31日				
	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
按单项计提坏账准备	1,575.35	3.62%	1,575.35	100.00%	-
按组合计提坏账准备	41,901.68	96.38%	15,524.04	37.05%	26,377.64
其中：账龄组合	41,901.68	96.38%	15,524.04	37.05%	26,377.64
合计	43,477.03	100.00%	17,099.39	39.33%	26,377.64

(2) 同行业可比公司应收账款坏账准备情况

①发行人与同行业可比公司应收账款坏账准备政策对比情况

公司	应收类别	坏账准备计提比例（2024年报披露政策）					
		1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
汉得信息	国企客户	3%	15%	35%	65%	80%	100%
	其他客户	5%	50%	100%	100%	100%	100%
赛意信息	应收账款	5%	30%	50%	100%	100%	100%

公司	应收类别	坏账准备计提比例（2024 年报披露政策）					
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
用友网络	应收账款	8%	26%	48%	64%	83%	100%
致远互联	应收账款	5%	10%	20%	50%	80%	100%
可比公司均值		5.20%	26.20%	50.60%	75.80%	88.60%	100.00%

发行人应收账款坏账准备政策：

公司	应收类别	坏账准备计提比例（2024 年报披露政策）			
		180 天以内	180-360 天	360-540 天	540 天以上
鼎捷数智	应收账款	3%	10%	40%	100%

②发行人与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例对比情况：

公司	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
用友网络	27.66%	30.29%	30.60%
赛意信息	13.94%	14.03%	13.30%
汉得信息	34.81%	37.53%	33.07%
致远互联	19.83%	12.72%	9.39%
可比公司均值	24.06%	23.64%	21.59%
发行人	23.36%	25.91%	39.33%

综合上述两个方面，发行人在报告期内，坏账准备政策执行的计提比例较同行业可比公司更为谨慎，在此政策下，各期末实际计提的坏账准备占当期应收账款余额的比例处于同行业平均水平，对预期坏账损失的计提较为充分。

(3) 信用政策的执行

根据本题 1、(1)对发行人前五大客户主要信用政策情况的统计，报告期内，发行人在与主要客户签约时，保持了一致的信用政策，不存在放宽信用期进行销售的情形。

4、发行人账龄较长的应收账款情况及其原因

2022 年-2025 年 3 月末，公司超过 540 天以上的应收账款期末余额占比为 33.33%、19.73%、15.54%及 16.64%。

公司存在账龄较长的应收账款主要因为：

(1) 项目实施周期长、交付难度大。公司提供的软硬件服务方案需历经需求分析、定制开发、测试及验收等多个环节，部分项目涉及多地联动，跨区域协调存在较大难度，导致整体周期长，致使回款时间延长。

(2) 在实施过程中，客户基于自身业务需求，不断提出新的质量改进要求，导致项目因需求变更、实施受阻等原因延期，回款时间相应延长。

(3) 项目实施效果未达客户预期时，需花费大量时间与客户进行深入沟通、协商解决方案并推进整改，这在一定程度上延缓了回款进度。

(4) 客户内部变动影响回款。在项目执行过程中更换项目负责人，易造成双方信息沟通不畅、工作交接断层，致使公司难以全面了解项目进展情况，后续款项催收工作也面临较大阻碍。

(5) 客户企业出现经营困难或经营异常，导致项目整体进度停滞。

报告各期末，发行人主要长账龄客户未能回款的情况如下：

单位：万元

所属期间	客户名称	540 天以上账款金额	账龄较长的原因
2025 年 3 月 31 日	客户 1	213.51	原因 1
	客户 2	176.09	原因 3
	客户 3	111.66	原因 1
	客户 4	101.22	原因 5
	客户 5	106.83	原因 5
合计		709.31	
2024 年 12 月 31 日	客户 6	162.68	原因 3
	客户 7	101.22	原因 5
	客户 8	95.60	原因 1
	客户 9	83.21	原因 5
	客户 10	79.77	原因 3
合计		522.48	
2023 年 12 月 31 日	客户 11	165.28	原因 3
	客户 12	101.22	原因 5
	客户 13	90.49	原因 1

所属期间	客户名称	540 天以上账款金额	账龄较长的原因
	客户 14	74.28	原因 3
	客户 15	72.82	原因 3
合计		504.09	
2022 年 12 月 31 日	客户 16	171.74	原因 3
	客户 17	161.61	原因 3
	客户 18	135.46	原因 3
	客户 19	131.65	原因 3
	客户 20	124.70	原因 3
合计		725.16	

发行人在报告期内，对于应收账款充分考虑并计提了坏账准备，信用政策得到严格执行，同时也对经营中出现的 540 天以上长账龄应收账款全额计提了坏账准备。

综上，发行人计提的坏账准备总体充分，不存在显著低估风险损失的情形；公司信用政策整体执行较为严格，不存在放宽信用期以促进销售的行为；账龄较长的应收账款占比较低，主要系个别项目结算周期较长或项目方案调整所致，整体具有合理性。

(八) 结合报告期内存货规模和结构、库龄和跌价准备计提政策、同行业可比公司情况等，量化说明存货期末余额变动是否合理，是否与公司发展阶段相匹配，存货周转率等指标与同行业可比公司是否一致，存货跌价准备计提是否充分。

1、存货余额变动与公司发展阶段匹配性

报告期各期末，发行人的存货余额及结构情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
合同履行成本	4,692.24	43.66%	6,153.43	72.02%	3,936.98	60.00%	2,524.41	52.16%

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
发出商品	5,593.91	52.06%	2,092.25	24.49%	2,276.03	34.68%	2,068.76	42.75%
库存商品	460.08	4.28%	298.45	3.49%	349.00	5.32%	246.42	5.09%
合计	10,746.23	100.00%	8,544.14	100.00%	6,562.01	100.00%	4,839.59	100.00%

报告期内，发行人的存货构成主要为库存商品、发出商品及合同履约成本，其中合同履约成本占比较高，2022年-2025年3月31日，发行人存货账面价值4,839.59万元、6,562.01万元、8,544.14万元和10,746.23万元，存货余额随发行人营业收入增长而相应增长。

发行人存货账面价值占营业收入的比例的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日 /2025年1-3月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
存货账面价值	10,746.23	8,544.14	6,562.01	4,839.59
营业收入	42,346.24	233,067.29	222,774.00	199,520.43
存货账面价值 占营业收入的 比例	25.38%	3.67%	2.95%	2.43%

报告期内，发行人处于稳定发展阶段，存货账面价值占营业收入的比例分别为2.43%、2.95%、3.67%及25.38%，不考虑2025年一季度数据，公司存货随公司的业务规模有所增长，但是占营业收入比重较为稳定，变化不大。

2025年一季度存货的账面价值较高，主要系2025年一季度公司新签项目进入集中实施阶段，已根据合同约定进行采购并投入实施，但由于尚未达到收入确认条件，因此形成合同履约成本增长；同时部分项目已交付客户但处于客户验收阶段，尚未完成收入确认，导致期末发出商品规模增加。同时在计算2025年一季度末存货占营业收入的比例时，分母为一季度数据，对比其他期间分母为年度数据，因而占比明显高于其他期间。上述情况符合行业特征和公司既往情况。

报告期各期末，发行人存货结构主要为合同履约成本、库存商品及发出商品，发行人存货规模变动具有合理性，与公司业务发展阶段相匹配。

2、 存货跌价准备计提政策和存货库龄情况

(1) 存货跌价准备计提政策

发行人根据《企业会计准则第 1 号—存货》的规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的预计售价减去至完工时预计将要发生的成本、预计的销售费用以及相关税费后的金额。存货的可变现净值由存货的预计售价、至完工时将要发生的成本、预计的销售费用和预计的相关税费等内容构成。

(2) 存货库龄及跌价准备计提情况

发行人根据企业会计准则的规定、行业特点与公司实际情况，对申报报告期末各类存货分别按上述确定的测试方法计算，并根据测试结果计提相应的存货跌价准备。

对于执行销售项目而持有的发出商品和合同履约成本，以销售项目的合同价格作为可变现净值的计量基础，若合同履约成本期末成本高于可变现净值，则按存货成本与可变现净值之间的差额计提跌价准备。在合同履约成本的可变现净值均以该项目的估计售价减去预计至完工时将要发生的成本后的金额确认，其中：

①估计售价以不含税的销售合同金额确认。

②预计至完工时将要发生的成本：以项目对应预计总外购成本（不含税）和预计总人工成本与其他费用的合计数，减去各期末存货余额。其中：

A. 预计将要发生的外购成本：以该项目预计总外购成本金额（不含税）减去期末累计已计入该项目存货的外购成本金额计算；

B. 预计将要发生的人工成本：根据项目的实施进展情况，并参考前期累计已投入人工成本金额，计算各个项目预计将要发生的人工成本。

公司存货库龄大部分均保持在 1 年以内，合同履约成本和发出商品均对应具体在手订单或在实施项目，因此减值损失的风险性较低，仅对部分库存商品按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。

单位：万元

期间	项目	账面余额			存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值
		1年以内	1年以上	合计		
2025年3月31日	合同履约成本	3,717.60	974.64	4,692.24	-	4,692.24
	发出商品	4,335.16	1,258.75	5,593.91	-	5,593.91
	库存商品	485.70	44.06	529.76	69.68	460.08
	合计	8,538.46	2,277.45	10,815.91	69.68	10,746.23
2024年12月31日	合同履约成本	5,026.20	1,127.23	6,153.43	-	6,153.43
	发出商品	1,462.45	629.80	2,092.25	-	2,092.25
	库存商品	329.59	39.64	369.23	70.78	298.45
	合计	6,818.24	1,796.68	8,614.92	70.78	8,544.14
2023年12月31日	合同履约成本	3,464.94	472.04	3,936.98	-	3,936.98
	发出商品	1,486.25	789.78	2,276.03	-	2,276.03
	库存商品	432.33	40.67	473.00	124.00	349.00
	合计	5,383.52	1,302.49	6,686.01	124.00	6,562.01
2022年12月31日	合同履约成本	2,135.93	388.47	2,524.41	-	2,524.41
	发出商品	1,743.22	325.54	2,068.76	-	2,068.76
	库存商品	331.81	15.57	347.38	100.95	246.43
	合计	4,210.96	729.58	4,940.54	100.95	4,839.59

3、同行业可比公司情况

(1) 报告期内，发行人与同行业可比公司的存货与营业收入的比值具体情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
汉得信息	32.47%	7.72%	9.97%	7.34%
赛意信息	36.95%	4.96%	6.64%	7.10%
用友网络	32.47%	5.77%	5.61%	4.42%
致远互联	34.17%	1.75%	2.45%	2.63%
平均值	34.02%	5.05%	6.17%	5.37%
发行人	25.38%	3.67%	2.95%	2.43%

报告期内，发行人及同行业可比公司存货规模与经营规模存在一定匹配关系，发行人存货规模占营业收入比重位于同行业可比公司中的较低水平。

(2) 报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货跌价准备整体计提比例情况对比如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汉得信息	13.56%	13.49%	12.51%
赛意信息	-	-	-
用友网络	4.45%	3.62%	5.25%
致远互联	-	-	-
平均值	4.50%	4.28%	4.44%
发行人	0.82%	1.85%	2.04%

由上表可知，报告期内，发行人同行业可比公司中有两家未计提存货跌价准备，发行人主要存货均在一年以内且有在手订单或在实施项目支撑，发生减值损失的可能性较低，故存货跌价准备计提比例较低。

(3) 发行人和同行业可比公司存货跌价计提政策对比情况如下：

公司名称	跌价准备计提方法	可变现净值的确定方法
汉得信息	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。	可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。
赛意信息	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。	直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司名称	跌价准备计提方法	可变现净值的确定方法
用友网络	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。	可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。计提存货跌价准备时，原材料按单个存货项目计提，库存商品按库龄组合/单个存货项目计提。
致远互联	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。	可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。
发行人	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

发行人与同行业可比公司均基于存货成本与可变现净值孰低计量存货并计提存货跌价准备，存货跌价准备计提方法及可变现净值的确定方法无明显差异。

4、 存货周转率

发行人和同行业可比公司存货周转率情况如下：

证券简称	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
用友网络	0.64	3.55	3.63	3.89
赛意信息	1.31	7.51	7.65	7.99
汉得信息	0.98	4.10	3.90	3.86
致远互联	0.80	6.52	7.89	9.33
平均值	0.93	5.42	5.77	6.27
发行人	1.77	12.88	14.89	14.86

报告期内,发行人存货周转率高于同行业平均水平,发行人存货周转情况良好。

5、 存货跌价准备计提充分性

发行人的各类存货大部分均可对应具体在手订单和在实施项目,且库龄主要集中在1年以内,存货周转较好。

公司发出商品主要系为客户能够顺畅使用其所购买的自制软件产品而购买,所有发出商品均有明确客户,对应明确的销售合同。发出商品包括硬件、软件和软硬件一体化产品,公司根据客户需求、合同约定向供应商进行采购,退货风险较低。由于相关发出商品主要系外采取得的标准化产品和数字产品,不易受到跌价影响,同时较为方便进行仓退和二次销售,因此不计提跌价准备。在销售前的采购过程中,公司一般会根据市场行情和产品的市场生命周期来评估采购价格,并与供应商进行相对稳定的合作,从而在采购环节就已规避了过度的价格波动风险。报告期内,公司数智一体化软硬件解决方案业务的毛利率为27.75%、27.14%、24.29%和31.45%,毛利率水平较高,从侧面映证相关发出商品无需计提跌价准备。

公司合同履行成本系为特定客户订单进行的软件开发、实施服务所发生的直接相关成本。签约时已明确合同价格、付款进度和验收标准。报告期内各期末合同预计总收入金额充足且稳定,各项目预计总收入可覆盖已发生的履约成本和预计进一步投入的成本与费用。因此,公司判断该部分履约成本不存在减值迹象。

可比公司中,对存货相关项目的跌价或减值计提情况如下:

公司名	报告期内是否计提存货跌价或合同履行成本减值		
	库存商品	发出商品	合同履行成本
用友网络	是	未列示	是
赛意信息	否	否	否
汉得信息	未列示	否	是
致远互联	未列示	未列示	否
鼎捷数智	是	否	否

发行人根据会计准则制定存货跌价准备计提政策,与同行业可比公司均基于存货成本与可变现净值孰低计量存货并计提存货跌价准备,存货跌价准备计提方

法及可变现净值的确定方法无明显差异。报告期各期末，发行人存货跌价计提较为充分。

综上，发行人存货期末余额的变动与公司业务规模扩张、收入增长等因素相匹配；结合库龄分布、跌价准备计提政策及期末商品可变现净值测算，存货跌价准备计提充分；发行人存货周转率高于同行业平均水平，存货周转情况良好。

(九) 结合其他应收款、预付账款相关款项的具体情况，包括但不限于交易对象、交易背景、交易内容、合同约定情况、账龄等情况，说明交易对象是否与发行人董监高、大股东及一致行动人存在关联关系。

1、 发行人其他应收款、预付款项整体状况

单位：万元

报表项目	款项性质	2025 年一季末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
其他应收款	保证金及押金	2,152.37	1,794.01	1,655.98	1,105.45
	往来款项	2.26	615.32	971.32	-
	备用金	90.17	275.66	227.73	185.64
	其他	209.69	47.25	23.13	27.37
	合计	2,454.49	2,732.24	2,878.16	1,318.46
预付款项	预付货款工程款等	3,549.21	3,211.90	2,310.87	1,879.46
	合计	3,549.21	3,211.90	2,310.87	1,879.46

2、 发行人董监高、大股东及一致行动人

发行人董事、监事、高级管理人员、持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人如下：

董事、监事、高级管理人员	
董事长兼总裁	叶子祯
董事	孙蔼彬
董事、财务负责人、副总裁	张苑逸
董事、副总裁	刘波
董事	刘宗长
董事	揭晓小

董事、监事、高级管理人员	
独立董事	邹景文
独立董事	刘焱
独立董事	朱慈蕴
监事会主席	皮世明
监事	黄俊
监事	王娟
副总裁	潘泰稣
董事会秘书	林健伟
持有 5%以上股份的股东及其一致行动人	
持有 5%以上股份的股东	富士康工业互联网股份有限公司
持有 5%以上股份的股东	TOP PARTNER HOLDING LIMITED
一致行动人	新葛企业管理咨询（上海）有限公司
一致行动人	叶子祯
一致行动人	孙葛彬

3、其他应收款、预付账款的交易对象与发行人董监高、大股东及一致行动人的关联关系

报告期各期末，其他应收款、预付账款的交易对象与发行人董监高、大股东及一致行动人的存在关联关系的具体情况如下：

单位：万元

相关科目	公司名称	关联关系	交易内容	2025年 3月31 日	2024年 12月31 日	2023年 12月31 日	2022年 12月31 日
预付账款	中山市龙鼎家居科技有限公司	刘波曾任董事并于2023年10月离任、发行人的联营企业	经营采购款、预付增资款	144.73	94.13	-	-
预付账款	工业富联（杭州）数据科技有限公司	大股东富士康工业互联网股份有限公司之子公司	经营采购款	-	31.15	-	-

上述交易的主要合同约定情况如下：

公司与中山市龙鼎家居科技有限公司签署的采购协议，主要约定了公司向中山市龙鼎家居科技有限公司采购家居行业 MES 系统及实施服务；公司与中山市

龙鼎家居科技有限公司签署的增资协议，约定了公司及合作方向中山市龙鼎家居科技有限公司增资 164.5 万元，其中公司认购增资 80.605 万元，目前尚未完成工商变更。

公司与工业富联（杭州）数据科技有限公司签署的采购协议，主要约定了公司向其采购智能工厂设计方案。

4、其他应收款主要交易对象的具体情况

报告期内，发行人各期末其他应收款主要交易对象的情况如下：

单位：万元

报告期间	序号	交易对象	交易内容	账面余额	账龄	占其他应收款余额比	是否构成关联关系
2025年3月31日	1	南京东方实华置业有限公司	押金保证金	406.10	1-3年及3年以上	16.55%	否
	2	福懋兴业股份有限公司	押金保证金	312.84	1年以内	12.75%	否
	3	客户 A	待退回科研项目费用	200.00	1年以内	8.15%	否
	4	高雄软件园区办公室	押金保证金	90.69	1年以内	3.69%	否
	5	上海东南国际旅行社有限公司	押金保证金	45.00	3年以上	1.83%	否
2024年12月31日	1	湖州市吴兴区妙西镇财政所	待返还费用	415.32	1年以内	15.20%	否
	2	南京东方实华置业有限公司	押金保证金	406.10	1-3年及3年以上	14.86%	否
	3	福懋兴业股份有限公司	押金保证金	317.77	1年以内	11.63%	否
	4	客户 A	待退回科研项目费用	200.00	1年以内	7.32%	否
	5	上海东南国际旅行社有限公司	押金保证金	45.00	3年以上	1.65%	否
2023年12月31日	1	湖州市吴兴区妙西镇财政所	待返还费用	971.32	1年以内	33.75%	否
	2	南京东方实华置业有限公司	押金保证金	359.03	1-2年及3年以上	12.47%	否
	3	福懋兴业股份有限公司	押金保证金	246.76	1年以内	8.57%	否
	4	上海东南国际旅行社有限公司	押金保证金	45.00	2年以上	1.56%	否
	5	南京启源运营管理有限公司	押金保证金	41.84	1年以内	1.45%	否

报告期间	序号	交易对象	交易内容	账面余额	账龄	占其他应收款余额比	是否构成关联关系
2022年12月31日	1	南京东方实华置业有限公司	押金保证金	311.35	1年以内及3年以上	23.61%	否
	2	上海东南国际旅行社有限公司	押金保证金	45.00	1-3年	3.41%	否
	3	深圳福力纺织品有限公司	押金保证金	39.54	1-2年	3.00%	否
	4	广东恒润华创实业发展有限公司	押金保证金	35.68	2年以上	2.71%	否
	5	武汉中楷睿信商业管理有限公司	押金保证金	34.81	3年以上	2.64%	否

报告期内，其他应收款前五位主要系单位往来代垫款和支付的经营性押金保证金。其中金额较大，持续保持较大余额的款项中，其他应收湖州市吴兴区妙西镇财政所系湖州募投项目土地指标费和流转费用返还；其他应收南京东方实华置业有限公司系公司办公经营场地租赁押金；其他应收福懋兴业股份有限公司系经营项目保证金；其他应收客户A款系待退回科研项目费用。

在其他应收款前五位中，存在长账龄的款项主要系公司办公经营场地租赁押金，因公司长期租赁所在的办公经营场地，故相关押金的账龄较长。

5、预付账款主要交易对象的具体状况

报告期内，发行人各期末预付账款余额主要交易对象具体情况如下：

单位：万元

报告期间	序号	交易对象	交易内容	账面余额	账龄	占预付账款余额比	是否构成关联关系
2025年3月31日	1	资诚创新咨询有限公司	经营采购款	1,158.93	2-3年	32.65%	否
	2	南京东方实华置业有限公司	预付房租	281.41	1年以内	7.93%	否
	3	华为云计算技术有限公司	经营采购款	132.85	1-2年	3.74%	否
	4	阿里云计算有限公司	经营采购款	118.11	1-3年及3年以上	3.33%	否
	5	泛微网络科技股份有限公司	经营采购款	114.95	1-2年	3.24%	否

报告期间	序号	交易对象	交易内容	账面余额	账龄	占预付账款余额比	是否构成关联关系
2024年12月31日	1	资诚创新咨询有限公司	经营采购款	1,158.93	2-3年	36.08%	否
	2	Four J's Development Tools Ltd.	经营采购款	311.19	1-2年	9.69%	否
	3	南京东方实华置业有限公司	预付房租	279.99	1年以内	8.72%	否
	4	阿里云计算有限公司	经营采购款	103.34	1-3年	3.22%	否
	5	华为云计算技术有限公司	经营采购款	98.26	1年以内	3.06%	否
2023年12月31日	1	资诚创新咨询有限公司	经营采购款	1,158.93	1-2年	50.15%	否
	2	Four J's Development Tools Ltd.	经营采购款	297.81	1年以内	12.89%	否
	3	南京启源运营管理有限公司	预付房租	172.73	1年以内	7.47%	否
	4	Business Objects Software Limited	经营采购款	84.87	1年以内	3.67%	否
	5	阿里云计算有限公司	经营采购款	84.07	1-2年	3.64%	否
2022年12月31日	1	资诚创新咨询有限公司	经营采购款	1,158.93	1年以内	61.66%	否
	2	Four J's Development Tools Ltd.	经营采购款	231.95	1-2年	12.34%	否
	3	阿里云计算有限公司	经营采购款	66.73	1年以内	3.55%	否
	4	亿沣森(越南)责任有限公司	经营采购款	47.02	1年以内	2.50%	否
	5	华为云计算技术有限公司	经营采购款	44.74	1年以内	2.38%	否

报告期内，公司预付款项主要由预付的经营往来款项构成，从构成上前五位的供应商预付款占比较大，各期都已超过整体预付款项余额的60%以上。

由前述各期表格可见，资诚创新咨询有限公司系 Pricewaterhouse Coopers(PwC) 旗下中国台湾地区专注于协助客户数字化转型与落地实施的顾问公司，公司委托资诚创新为客户敏实集团 ERP/SAP 北美地区推广导入专案提供相关服务并预付相关款项。公司账面同时有一笔对敏实集团的预收款项约 1,441.84 万元。该专案目前尚未正式实施，待业务正式获得确认后将同步结转相关往来，目前结余了项目进度预付款；

预付南京东方实华置业有限公司和南京启源运营管理有限公司的款项皆系公司租赁经营场所及物业管理的预付租金，因公司在所在地的经营长期稳定，经营场所的租赁持续，故各期期末都结余上述租赁预付款项；

预付阿里云计算有限公司、华为云计算技术有限公司的款项系公司经营采购基础设施服务的预付款项，随着公司网络云端需求的增加，此类预付款项也同时增加。

综上所述，发行人其他应收款、预付账款所涉款项已结合交易对象、交易背景、交易内容、合同约定及账龄等情况进行了梳理。除上述已披露情况外，报告期各期末，公司预付款项、其他应收款交易对象与公司董监高、大股东及其一致行动人不存在关联关系；公司其他应收款、预付款项等往来交易对象不存在其他资金占用或财务资助情形。

(十) 说明报告期内无形资产发生变化的原因及合理性，现有无形资产折旧摊销计提情况。

1、无形资产变动情况

报告期内，发行人无形资产原值的增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年一季 度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期初余额	22,702.82	21,702.37	13,089.55	13,293.89
本期增加金额	-138.37	3,143.43	8,622.16	77.75
其中：购置	41.16	143.43	8,059.26	258.14
外币报表折算差额	-179.52	-	185.27	-180.4
内部研发转入	-	-	377.62	-
企业合并增加	-	3,000.00	-	-
本期减少金额	0.52	2,142.98	9.34	282.08
其中：处置	0.52	1,155.79	9.34	282.08
外币报表折算差额	-	571.87	-	-
其他转出	-	415.32	-	-

项目	2025 年一季 度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末余额	22,563.94	22,702.82	21,702.37	13,089.55

其中：土地使用权原值的增减变动情况

单位：万元

项目	2025 年一季 度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期初余额	18,579.95	19,551.99	11,375.08	11,550.62
本期增加金额	-170.53	-	8,176.91	-175.54
其中：购置	-	-	7,996.35	-
外币报表折算差额	-170.53	-	180.56	-175.54
内部研发转入	-	-	-	-
企业合并增加	-	-	-	-
本期减少金额	-	972.04	-	-
其中：处置	-	-	-	-
外币报表折算差额	-	556.72	-	-
其他转出	-	415.32	-	-
期末余额	18,409.42	18,579.95	19,551.99	11,375.08

软件原值的增减变动情况

单位：万元

项目	2025 年一季 度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期初余额	4,122.87	2,150.39	1,714.48	1,743.27
本期增加金额	32.16	3,143.43	445.25	253.29
其中：购置	41.16	143.43	62.91	258.14
外币报表折算差额	-9	-	4.72	-4.86
内部研发转入	-	-	377.62	-
企业合并增加	-	3,000.00	-	-
本期减少金额	0.52	1,170.94	9.34	282.08
其中：处置	0.52	1,155.79	9.34	282.08
外币报表折算差额	-	15.15	-	-
其他转出	-	-	-	-
期末余额	4,154.52	4,122.87	2,150.39	1,714.48

其中：

2025 年一季度主要变动：购置 Teambition 等少量软件授权。

2024 年主要增加：公司子公司南京鼎华收购南京品微而增加的无形资产软件使用权 3,000 万元。

2024 年主要减少：(1)公司子公司湖州鼎捷 2023 年度支付的土地流转费于 2024 年返还，公司减少了土地使用权账面原值 415.32 万元并调整相关摊销金额；(2) 公司子公司鼎捷移动 2024 年注销，减少了账面已摊销完毕的 1,100.00 万元软件使用权原值。

2023 年主要增加：(1)公司子公司湖州鼎捷和数智空间分别新增土地证号为浙（2023）湖州市（吴兴）不动产权第 0141997 号和浙（2023）绍兴市不动产权第 0001343 号的土地使用权。(2)公司自用财务 ERP 升级项目“财务数字化专案项目”完成，ERP 升级相关投入 377.62 万元转入无形资产软件使用权。

2022 年主要增加：公司子公司台湾鼎新购入的微软等软件授权，共计 235.32 万元，包括：DevExpress DXperience 21.2 - 1Developer License Subscription Renewal、Shutterstock 企业用标准授权、SQLSvrStdCore ALNG SA MVL 2Lic CoreLic(SCE)、VisStudio PMSDN User SftSA (36 months)、金山软件 WPS Office 2019 专业增强版等。

2022 年主要减少：子公司台湾鼎新集中处置一批已到期的软件使用权，共计原值 271.24 万元。

2、无形资产累计折旧摊销金额

单位：万元

时间	土地使用权	软件	合计
2025 年一季度末	266.89	821.55	1,088.45
2024 年末	227.66	712.48	940.14
2023 年末	70.95	1,569.18	1,640.13
2022 年末	-	1,444.94	1,444.94

报告期内，公司土地使用权累计摊销金额逐年递增，主要系绍兴鼎捷智创芯基地项目和湖州数智化生态赋能平台项目相关用地增加导致。软件使用权累计摊销增减变动，主要系新购置软件授权、软件使用权到期和子公司鼎捷移动注销共同导致。

综上，公司无形资产增减变动及对应累计摊销金额的增减变动都是由实际经营情况的正常变动导致的，具有合理性。

(十三) 请保荐人、会计师说明对中国大陆外收入真实性、应收账款确认准确性进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，请说明函证金额及比例、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的具体替代程序的具体内容及有效性，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否充分、有效，相关证据是否能够相互印证。

1、 核查手段与核查过程

公司在中国大陆外的收入主要来源于中国台湾地区，客户存在数量较多且分散的特点。报告期内，公司各期单体客户数量均在一万家以上，同时，报告期内公司前五大客户销售金额合计占比均不超过 4%。公司客户销售金额分布图呈现严重右偏态分布。2022 年度至 2024 年度，公司各年大约第 400 名客户的销售额已低于 100 万元人民币。因此，公司的客户群体具有金额较小，数量较多的特质。针对中国大陆外收入真实性和应收账款确认准确性，保荐机构和申报会计师履行了以下核查手段：

(1) 对报告期各期前十大客户和其他主要客户进行核查；核查了合同、订单、和各类签收文件（发货签收单、软件安装完成报告书、服务工时记录单、项目进度确认表等）、并抽取了发票和银行回单等文件。经核查，各笔收入均存在合同及相关确认收入依据文件，且公司根据收入依据时间及时入账。项目组抽取了发票和银行回单，发行人对收入进行开票并已取得回款；

(2) 对主要客户通过访谈确认交易背景、内容、金额，并取得客户签字确认的访谈记录；

(3) 对重要客户发函进行交易确认；检查未回函和存在回函差异的客户合同/订单、签收单、发票等资料，确认交易是否真实；

(4) 对收入进行循环测试，包括获取合同审批情况、合同或者订单文件、签收确认依据文件、发票和银行回单。经核查，公司在各个节点内部控制执行有效；

(5) 对报告期内各期收入实施截止性测试，分别对报告期各期末前后 1 个月的销售记录选取测试样本，通过核查对应相关收入确认单据和发票，核实相关收入是否已完整、准确计入所属期间。经核查，公司根据收入确认依据文件及时入账，不存在跨期的问题；

(6) 对收入进行控制测试，分别获取合同以及订单文件、收入确认依据文件（包括签收单、进度确认单、安装报告等）、发票以及银行回单。经核查，公司内部控制的设计和执行合理有效；

(7) 检查资产负债表日后发生的销售退回情况，核查是否存在提前确认收入下年转回的情况；

(8) 对主要客户的客户背景、规模进行分析，包括是否为上市公司、注册资本、成立时间等信息。经核查，中国大陆外客户注册资本较大、成立时间较长，部分为上市公司，背景较为可靠。

2、函证程序的执行情况

(1) 发函及回函情况

报告期内，申报会计师对于中国大陆外收入和应收账款执行函证程序的具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
中国大陆外收入	115,381.18	107,300.84	99,126.64
发函家数	940	578	698

发函金额	65,820.51	39,618.28	43,158.07
发函比例	57.05%	36.92%	43.54%
回函家数	632	289	328
回函相符金额	25,007.63	11,322.24	10,100.17
回函相符比例	21.67%	10.55%	10.19%
回函不符金额	17,774.93	7,295.60	8,866.93
回函不符比例	15.41%	6.80%	8.95%
未回函金额	23,037.95	21,000.44	24,190.97
未回函比例	19.97%	19.57%	24.40%
替代测试金额	27,370.95	16,266.63	13,179.42
替代测试比例	23.72%	15.16%	13.30%
项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
中国大陆外应收账款账面余额	19,786.24	12,733.81	8,661.26
发函家数	940	578	698
发函金额	10,197.01	5,651.86	3,857.50
发函比例	51.54%	44.38%	44.54%
回函家数	632	289	328
回函相符金额	2,765.96	1,383.56	727.05
回函相符比例	13.98%	10.87%	8.40%
回函不符金额	3,162.24	1,065.11	1,122.63
回函不符比例	15.98%	8.36%	12.96%
未回函金额	4,268.81	3,203.19	2,007.82
未回函比例	21.57%	25.15%	23.18%
替代测试金额	7,346.21	3,135.17	2,064.88
替代测试比例	37.13%	24.62%	23.84%

(2) 未回函比例较高的主要原因

报告期各期，会计师对中国大陆外应收账款函证未回函金额占中国大陆外应收账款账面余额的比例分别为 23.18%、25.15%和 21.57%，主要是由于：

①客户数量较多且分散，收入集中度低，单个客户年收入金额占比小；因此，报告期各期发函客户数量较多，致使沟通成本及难度较大，部分客户由于对询证函的理解存在偏差或源于其他自身原因，未予回函。

②大陆以外部分客户为当地本土公司，基于公司性质和背景，管理制度较为严格、盖章申请流程繁杂，客户出于谨慎性考虑，不予对外回复询证函等需盖章的相关证明文件，因此未予回函。

③由于 2022 年度和 2023 年度函证于 2024 年发函，部分 2022 及 2023 年度合作结束后未再持续交易的客户未予回函。

④部分未回函客户因其业务对接人员离职，且现有公司业务联系人对于历史合作细节及账务信息不太了解，故未能确认函证内容。

⑤部分客户整体合作金额较小，或存在交易规模有所减少的情形，公司与其交易额占其总采购金额的比例较低，对于函证事宜配合度较低，因此未回函。

(3) 替代程序具体执行及有效性

对于上述未回函客户的收入和应收账款执行了以下替代测试：

①取得完整原始单据链条。核查相关合同、发票、发货签收单、软件安装完成报告书、服务工时记录单、项目进度确认表等支持性文件，核对收入确认时点及确认金额的真实性、准确性，核对应收账款确认的准确性。

②期后回款核查。检查已确认收入合同的期后回款情况，判断收入的确认是否准确、谨慎。

③客户访谈程序。申报会计师访谈了公司中国大陆外主要客户 21 家，包括部分前十大客户和其他重要客户，访谈内容包括交易背景、交易金额及合作情况，并取得客户确认的访谈记录。

④客户背景外部验证。通过公开渠道，如境外企业信用平台、官方网站查询境外客户基本经营信息，确认客户成立时间、注册资本等资信情况。

经执行替代程序，公司未回函客户的销售收入和应收账款余额确认准确。

3、实际走访并取得客户签章的访谈记录情况

申报会计师选取报告期各期前十大客户为样本进行访谈，并就报告期内交易情况向客户进行确认；部分前十大客户拒绝接受访谈，项目组补充样本进行访谈。

报告期内，公司对中国大陆外主要客户进行访谈，均取得其签字的访谈问卷，了解了交易背景、内容、金额等情况。以下为申报会计师中国大陆外客户访谈情况：

序号	客户名称	访谈时间	是否为报告期前十大客户
1	筑间餐饮事业股份有限公司	2024年9月13日	是
2	客户1	2024年9月13日	否
3	客户2	2024年9月16日	是
4	客户3	2024年9月23日	否
5	客户4	2024年9月23日	否
6	客户5	2024年9月24日	否
7	客户6	2024年9月25日	否
8	客户7	2024年9月25日	否
9	客户8	2024年9月27日	是
10	客户9	2024年9月27日	否
11	客户10	2024年9月30日	否
12	客户11	2024年10月1日	否
13	客户12	2024年10月8日	否
14	客户13	2024年10月9日	否
15	客户14	2024年10月9日	否
16	客户15	2024年10月18日	是
17	客户16	2024年10月21日	否
18	客户17	2024年10月21日	否
19	客户18	2024年10月23日	是
20	客户19	2024年10月25日	否
21	客户20	2024年10月25日	否

综上所述，经执行以上程序，包括执行客户真实性核查程序，实施收入循环测试、截止性测试以及控制测试；查验销售退回记录；对未回函客户执行替代程序（包括查验期后回款，抽样核查客户合同、订单及签收文件、核对发票和银行回单等文件，访谈中国大陆外主要客户）；通过公开渠道核查客户资信情况。各类文件证据显示，所获取的证据相互印证，未回函客户的销售收入和应收账款余额可确认真实、准确。项目组已采取的替代措施充分、有效。

申报会计师核查过程及核查意见

1、针对问题（一）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

- ①查阅与公司所处行业的发展状况和竞争情况相关的研究报告；
- ②查阅发行人年度报告，了解发行人商业模式、销售业务开展情况；
- ③查阅发行人年度报告中关于收入、成本、毛利的相关信息，分析其收入及毛利变动趋势；
- ④查阅发行人同行业可比公司定期报告，并就营业收入及毛利率数据进行对比分析。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

- ①发行人营业收入受行业政策、下游客户需求、公司商业模式调整而呈现增长趋势；
- ②发行人毛利率受收入结构变动、人工成本上升、行业竞争加剧影响而呈下降趋势；
- ③发行人收入及毛利率变动情况与同行业可比公司趋势基本一致；
- ④发行人已采取相关措施以稳定毛利率及维持业绩的持续增长。

2、针对问题（二）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅发行人及同行业可比公司定期报告文件，了解中国大陆内与中国大陆外收入占比情况；

②查阅发行人公司发展历程信息，了解发行人历史以及经营策略；

③获取公司在手订单信息，查阅同行业可比公司报告，了解各公司海外业务拓展情况以及分地区的毛利率情况；

④核查发行人中国大陆外的收入真实性情况，包括获取合同、确认收入依据文件（签收单、安装报告、各类报告等）、发票以及银行回单；

⑤核查发行人中国大陆外收入截止性情况。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

①发行人来自中国大陆外收入较高的主要原因与其发展历程相关；公司前身鼎新电脑股份有限公司于1982年成立于中国台湾地区，在长达几十年的经营中，获取了丰富的客户资源，使得公司大陆外收入占比较高；

②公司中国大陆外收入具有可持续；

③公司和行业内公司均注重海外业务拓展；

④发行人中国大陆内毛利率与中国大陆外毛利率整体差异不大，与同行业公司可比公司相符发行人中国大陆外销售收入确认依据与中国大陆内不存在较大差异，不存在跨期确认收入的情形。

3、针对问题（三）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅发行人及同行业可比公司定期报告文件，了解其各季度收入情况；

②核查发行人收入截止性情况；

③核查发行人销售退货的情况。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

①发行人收入存在季节性特征，与同行业可比公司一致，符合行业惯例；

②公司按照相关签收文件即时入账，不存在跨期的情况；

③公司实际发生的销售退回金额占相邻季度营业收入的比例较低，且不存在临近报告期末存在集中确认收入或大额销售退回的情形。

4、针对问题（四）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序

①查阅发行人各类公开文件，并了解自研数智软件产品和数智一体化软硬件解决方案具体的功能、应用场景、收费模式、收入增长原因等事项；

②获取公司报告期各期自研数智软件产品和数智一体化软硬件解决方案（外购软件）的前五大收入客户的销售明细表，并查阅上述客户的相关合同；

③了解公司仅存在自研数智软件产品收入或者数智一体化软硬件解决方案（外购软件）收入的情况；

④查阅发行人同行业可比公司的外购类业务情况。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

①公司自研数智软件产品系主要针对制造业客户开发的各类产品，主要可以分为研发设计类、数字化管理类、生产控制类和 AIoT 类；数智一体化软硬件解决方案（外购软件）主要分为支持自研数智软件产品运行的技术平台类和周边增值类；

②为满足客户多样化的需求，公司提供灵活的产品组合方案，包括自研数智软件产品和数智一体化软硬件解决方案（外购软件），或根据客户需求提供任一

产品；

③在项目分阶段实施过程中，存在自研数智软件产品与数智一体化软硬件解决方案（外购软件）的签收时序差异，导致客户在部分报告期末存在自研数智软件产品收入或者数智一体化软硬件解决方案（外购软件）收入；

④相较于同行业外购金额，公司数智一体化软硬件解决方案收入总体呈现上升趋势。用友网络的其他分类金额逐年下降，赛意信息的代理分销和致远互联的第三方产品收入金额具有波动的情况。上述情况主要系各家公司在经营策略上存在差异，差异来源于各公司的业务定位、产品形态和客户需求不同；

⑤公司的自研数智软件产品如 PLM、T100、E10、MES、APS 等产品均为公司自主研发，源代码和算法自主可控，此为公司的竞争壁垒。公司不存在将核心业务外包的情况。

5、针对问题（五）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅发行人及同行业可比公司定期报告文件，了解其业务模式及收入、成本确认政策；

②查阅发行人主要客户合同签订情况，了解自制软件业务与技术服务业务是否存在混同情况；

③查阅发行人员工名册，了解其业务人员配置情况；

④查阅同行业可比公司毛利率情况，了解行业内自制软件业务毛利率为 100% 的合理性。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

①发行人软件销售与技术服务业务之间不存在捆绑销售，业务人员及与客户

签署的协议具有明确划分，各业务收入确认政策明确区分，不存在混同情形；

②发行人软件业务毛利率为 100%符合企业会计准则规定，符合行业特性，具备合理性。

6、针对问题（六）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅公司报告期内主要客户和供应商情况；

②查阅发行人年度报告，了解发行人商业模式、销售业务开展情况；

③查阅发行人年度报告，了解发行人采购业务的主要内容。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

①受公司业务性质影响，发行人主要客户较为分散；

②公司已采取一系列措施以稳定公司业绩，拓宽客户群体，公司的业绩增长具有可持续性；

③受公司业务性质影响，发行人的主要供应商较为集中，但市场上提供公司所需外购软硬件产品的厂商较多，因此本公司不存在对某一供应商的依赖。

7、针对问题（七）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①获取发行人报告期各期末应收账款及账龄情况，分析发行人应收账款账龄结构情况、应收账款坏账准备计提是否充分；

②获取同行业可比公司的应收账款坏账计提情况，分析发行人坏账计提情况与同行业相比是否存在明显异常；

③查阅公司报告期内的销售合同，获取主要客户的信用政策及收款周期，了解是否存在放宽信用政策以促进销售的情形；

④获取发行人应收账款账龄、坏账准备、期后回款的相关资料，评估坏账准备计提政策的合理性和充分性；

⑤选取账龄较长的重要应收账款，查阅合同等相关资料，分析未能及时回款的具体原因及合理性。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

①发行人在报告期内，信用政策稳定，报告期内不存在放宽信用期促进销售的情形；

②公司应收账款坏账准备计提政策合理，报告期各期末坏账准备覆盖充分，期后回款情况正常，大部分应收款在报告期后得到有效回收；

③报告期内账龄较长的应收账款余额占比较低，形成原因符合正常商业逻辑，且公司已计提了充分的坏账准备；

④与同行业可比公司相比，公司应收账款坏账准备计提比例处于行业较为谨慎的水平，应收账款周转率表现优于同行业公司整体水平。

8、针对问题（八）

(1) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

①结合同行业可比公司存货规模增长趋势，分析存货规模变动的原因及与公司发展阶段的匹配性；

②获取发行人报告期各期末存货明细表，分析发行人存货的具体构成及库龄情况；

③调取同行业可比公司公开披露的存货数据，分析公司存货规模占比、存货周转率指标及跌价准备计提情况与同行业水平差异的合理性；

④了解发行人存货跌价准备计提政策，评估其合理性。复核发行人各期末进

行的存货跌价测试，结合库龄及同行业上市公司存货跌价计提情况，分析存货跌价准备计提是否充分；

⑤对期末库存商品进行监盘，了解存货实际管理情况、存货质量状况及减值迹象。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

①发行人存货规模变动具有合理性，与公司业务发展阶段相匹配；

②剔除个别毛利较高及业务规模较大的同行业公司外，发行人存货周转率与同行业可比公司基本一致；

③发行人存货库龄结构主要为一年以内的存货，大部分均有在手订单及在实施项目支撑；

④发行人存货跌价准备计提方法及可变现净值的确定方法与同行业公司无明显差异。发行人存货跌价计提较为充分，结合库龄和可变现净值情况计提的跌价准备充分覆盖了存货的减值风险。

9、针对问题（九）

(1) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

①获取发行人其他应收款、预付款项等款项明细，通过测算账龄和坏账计提，复核其他应收款、预付款项等款项内容、性质、账龄及金额，了解期末其他应收款、预付款项等形成原因；

②抽取发行人其他应收款和预付账款对应的合同，结合市场惯例，判断款项支付的合理性；

③通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站或工具，结合发行人与交易对手或欠款方的交易情况，核查其资信状况；

④获取公司关联方清单，核查其他应收款、预付款项等款项交易对手方或欠款方与发行人的关联关系。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

①报告期内发行人主要其他应收款、预付账款发生均基于正常经营活动需要，与交易对象签订了明确的合同并正常执行，相关款项账龄正常；

②发行人各报告期末，少量预付款项交易对象与公司董监高、大股东及其一致行动人存在关联关系，经核查交易对象背景及关系，系正常生产经营需要，不存在向公司董监高、大股东及其一致行动人利益输送情形。

10、针对问题（十）

(1) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

①获取了发行人无形资产明细表，了解各类无形资产的具体情况，检查合同、发票等相关支持性文件，分析无形资产变动的原因；

②了解发行人无形资产摊销政策，查阅同行业可比公司公开报告，核查发行人无形资产摊销政策是否符合行业普遍情况。

(2) 核查意见

申报会计师认为，发行人报告期内，无形资产增减变动及对应累计摊销金额的增减变动都是由实际经营情况的正常变动导致的，具有合理性。

问题二

根据申报材料，报告期内，发行人研发投入占营业收入比例分别为 12.83%、15.70%、15.09%和 16.51%。本次募投项目的研发费用 45428.80 万元，拟使用募集

资金 20000 万元，主要为研发人员工资。

公司的销售费用主要由人工费构成。报告期内，人工费占销售费用的比例分别为 78.97%、79.37%、79.17%和 78.58%。2021 年度至 2023 年度营业收入增长比例分别为 11.58%和 11.65%。

请发行人说明：（1）结合业务开展情况、费用构成及人均薪酬等情况，分别说明销售费用与研发费用增长的原因及合理性，与同行业上市公司是否一致；销售人员地区分布是否与收入地区分布相匹配，销售费用确认是否准确，销售费用率是否与公司业务规模和商业模式相匹配。（2）报告期内研发费用率情况，研发项目内容、各期末进展、研发投入费用化和资本化情况，开始资本化的具体时点，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。（3）说明本次募投项目研发支出的具体内容，发行人的研发实力及该募投项目的技术可实现性。（4）公司报告期内是否涉及不正当竞争、商业贿赂等违法违规行为，是否制定相关内部管理制度、措施及其有效性；是否存在因相关情形被立案调查、处罚或媒体报道的情况，是否存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

请发行人补充披露上述风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请发行人会计师核查（1）（2）（3）并发表明确意见，请发行人律师核查（3）（4）并发表明确意见。

回复：

（一）结合业务开展情况、费用构成及人均薪酬等情况，分别说明销售费用与研发费用增长的原因及合理性，与同行业上市公司是否一致；销售人员地区分布是否与收入地区分布相匹配，销售费用确认是否准确，销售费用率是否与公司业务规模和商业模式相匹配。

1、结合业务开展情况、费用构成及人均薪酬等情况，分别说明销售费用与研发费用增长的原因及合理性，与同行业上市公司是否一致

报告期内，公司销售费用率分别为 30.26%、31.52%、30.18%和 38.28%，研发投入占营业收入比例分别为 15.70%、15.09%、14.26%和 19.28%，公司的销售费用和研发费用均主要由人工费构成，公司的销售费用和研发投入整体情况与同

行业可比公司之间具有可比性，具体情况如下：

(1) 销售费用

① 销售业务开展情况

截至报告期末，公司业务领域和销售范围已全面覆盖工业软件的四大类别，包括研发设计类、数字化管理类、生产控制类及 AIoT 类。

报告期内，发行人持续围绕“智能+”的战略布局，贯彻落实“聚焦行业经营、高效价值服务、领先市场产品”的经营策略，通过优化组织布局及资源投入，持续推进产品服务创新发展。面对外部环境扰动，公司多方面积极应对，加强数字化营销活动、远程价值交付等经营方式，积极打造行业标杆客户案例，积累成功实施经验，探索各行业数字化转型生态价值，业务实现稳健增长。报告期内，公司年度营业收入整体呈上升趋势，2022 年至 2025 年一季度营业收入分别为 199,520.43 万元、222,774.00 万元、233,067.29 万元和 42,346.24 万元。

② 销售费用构成情况

报告期内，公司销售费用的构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费	13,308.01	82.11%	54,908.36	78.07%	55,585.38	79.17%	47,919.32	79.37%
交通及差旅费	755.74	4.66%	4,579.62	6.51%	4,140.60	5.90%	3,267.81	5.41%
房屋租赁、改良及 物业水电费、使用 权资产折旧	216.37	1.33%	2,272.18	3.23%	2,252.99	3.21%	1,516.95	2.51%
广告、宣传费	186.36	1.15%	1,687.07	2.40%	1,806.09	2.57%	1,136.14	1.88%
电话及通讯、通信 费	119.54	0.74%	614.14	0.87%	564.86	0.80%	534.54	0.89%
招待费	163.31	1.01%	1,030.14	1.46%	1,067.24	1.52%	806.51	1.34%
办公费	55.46	0.34%	247.73	0.35%	310.08	0.44%	306.88	0.51%
折旧费、摊销费	859.62	5.30%	2,070.40	2.94%	1,068.35	1.52%	1,347.57	2.23%
股权激励费用	64.98	0.40%	466.16	0.66%	1,045.28	1.49%	1,439.81	2.38%
其他	478.68	2.95%	2,460.70	3.50%	2,370.37	3.38%	2,096.28	3.47%

合计	16,208.07	100.00%	70,336.51	100.00%	70,211.24	100.00%	60,371.81	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

报告期内，公司销售费用主要系销售人员薪酬，2022年至2025年一季度各期占比为79.37%、79.17%、78.07%和82.11%，公司2023年度销售费用显著增长主要来源于销售人员薪酬增长。

③ 销售人员人均薪酬

报告期内，公司销售人员的人均薪酬情况如下：

单位：万元、人

期间	2025年1-3月 /2025.3.31	2024年度 /2024.12.31	2023年度 /2023.12.31	2022年度 /2022.12.31
销售费用-人工费=A	13,308.01	54,908.36	55,585.38	47,919.32
销售人员数量（期末）	942	954	955	876
销售人员数量（期初期末 平均）=B	948	954.5	915.5	841
人均薪酬福利=A/B	14.04	57.53	60.72	56.98

由上表可见，报告期内，2023年度，公司基于业务发展和战略考量进行人员储备，故公司销售人员数量增加，随后趋于稳定。2023年度，为吸引高素质人才和激励员工，公司销售人员的人均薪酬有所提高，2024年度公司销售人员的人均薪酬有所回调。

综上，报告期内，公司整体销售费用率和销售费用结构保持相对平稳水平。公司2023年度销售费用有所上升，主要系2023年度公司销售人员数量增长和人均薪酬上升，相关波动具有合理性。

(2) 研发费用

① 研发业务开展情况

公司充分融合数智化转型及智能制造的经验，基于40余年的技术沉淀与经验积累，积极实践创新，在各业务领域的产品研发能力、数智化规划能力以及平台赋能能力均处于行业领先水平。报告期内，公司持续推进鼎捷数智化生态赋能平台数智原生底座的研发升级，拓展数智驱动的AI应用，基于深厚的行业技术诀窍（Know How）持续推动AI在企业应用领域的场景落地，有效助力企业数

智化转型进程。

报告期内，公司研发支出具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
研发投入金额	8,165.29	33,245.91	33,606.83	31,318.29
营业收入金额	42,346.24	233,067.29	222,774.00	199,520.43
研发投入占营业收入比例	19.28%	14.26%	15.09%	15.70%

报告期内，公司始终保持着较高水平的研发投入水平。2025年一季度，受公司收入季节性波动影响，公司研发投入占营业收入比例高于以前年度。报告期各期，研发投入金额占营业收入比例分别为15.70%、15.09%、14.26%和19.28%。

②. 研发费用构成情况

报告期内，公司研发费用的构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费用	4,357.88	96.39%	16,115.20	96.95%	21,307.31	95.76%	27,672.69	94.98%
股权激励费用	32.01	0.71%	86.49	0.52%	481.24	2.16%	612.59	2.10%
其他	131.35	2.91%	420.89	2.53%	463.2	2.08%	849.74	2.92%
合计	4,521.24	100.00%	16,622.59	100.00%	22,251.75	100.00%	29,135.02	100.00%

报告期内，公司研发费用主要由研发人员薪酬构成，2022年至2025年一季度研发人员薪酬占研发费用比例分别为94.98%、95.76%、96.95%和96.39%。

报告期内，公司研发费用整体呈现下滑趋势，主因系在公司总研发投入保持稳定的情况下，加强数智相关研发投入，研发资本化占比提升导致研发费用下降。

③ 研发人员人均薪酬

报告期内，公司研发人员的人均薪酬情况如下：

单位：万元、人

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
研发支出-人工费用=A	7,956.16	32,470.26	32,182.44	29,816.07
研发人员数量（期末）	1,674	1,743	1,806	1,479
研发人员数量 （期初期末平均）=B	1,708.5	1,774.5	1,642.5	1,385
人均薪酬福利=A/B	4.66	18.30	19.59	21.53

由上表可见，报告期内，2023年末公司研发人员数量有较大幅度增加，2024年末及2025年一季度末公司研发人员数量小幅度减少。2022年至2025年一季度，公司研发人员人均薪酬分别为21.53万元、19.59万元、18.30万元和4.66万元，整体呈现略微下滑趋势。

综上，报告期内，公司面对市场环境的深刻变革与AI技术的蓬勃发展，持续保持着较高水平的研发投入水平以提高自身核心竞争力。在公司总研发投入保持稳定的情况下，公司加强数智相关研发投入，研发投入资本化占比提升。同时，伴随公司推动以降本增效为目标的内部成本管控，公司研发人员人均薪酬有小幅度缩减，公司研发人员薪酬波动与部分同行业可比公司存在一致性，具体详见本问题回复之“（3）同行业上市公司的销售费用和研发费用情况”。在前述原因影响下，公司研发总投入保持稳定，研发费用呈现下降趋势，具有合理性。

（3）同行业上市公司的销售费用和研发费用情况

① 同行业上市公司的销售费用情况

报告期内，公司同行业上市公司的销售费用相关情况如下：

项目	证券简称	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
销售费用率	用友网络	33.01%	28.64%	28.00%	24.14%
	赛意信息	6.52%	6.66%	7.41%	6.63%
	汉得信息	7.14%	7.24%	9.74%	6.45%
	致远互联	80.18%	55.57%	42.98%	39.16%
	平均值	31.71%	24.53%	22.03%	19.09%
	发行人	38.28%	30.18%	31.52%	30.26%
销售人员薪酬福利占销售费	用友网络 ^{注1}	未披露	69.37%	73.05%	不适用
	赛意信息	未披露	75.71%	74.08%	80.69%
	汉得信息	未披露	60.01%	53.40%	60.38%

项目	证券简称	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
用比例	致远互联	未披露	73.09%	71.85%	75.64%
	平均值	不适用	69.55%	68.09%	72.24%
	发行人	82.11%	78.07%	79.17%	79.37%
销售人员 人均薪酬 福利 (万元)	用友网络	未披露	46.23	44.73	不适用
	赛意信息	未披露	70.82	77.78	96.40
	汉得信息	未披露	52.56	60.20	55.41
	致远互联	未披露	32.59	31.49	31.64
	平均值	不适用	50.55	53.55	61.15
	发行人	14.04	57.53	60.72	56.98

注 1：此处和下文中涉及用友网络的销售人员和研发人员薪酬福利的相关计算均已剔除股份支付影响。由于用友网络未公开披露 2022 年度股份支付具体明细数据，故无法计算剔除后的销售人员和研发人员薪酬及相关数据，故此处和下文未列示相关数据。

报告期内，公司销售费用率显著高于同行业可比公司赛意信息和汉得信息，略高于用友网络，显著低于致远互联。2022 年至 2024 年，同行业可比公司销售费用均主要由人员薪酬福利构成，除汉得信息外，同行业可比公司各期销售人员薪酬福利占销售费用比例均超过 69%。2022 年至 2024 年，公司销售人员人均薪酬福利与可比公司汉得信息较为接近，低于可比公司赛意信息，高于可比公司用友网络和致远互联。

综上，公司销售费用整体情况与可比公司之间具有一定可比性。

② 同行业上市公司的研发费用情况

报告期内，同行业上市公司的研发费用情况如下：

项目	证券简称	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
研发投入 占营业收 入比例	用友网络	未披露	30.06%	32.82%	31.64%
	赛意信息	未披露	15.24%	20.44%	17.50%
	汉得信息	未披露	14.44%	15.16%	14.56%
	致远互联	未披露	25.15%	22.67%	19.85%
	平均值	不适用	21.22%	22.77%	20.89%
	发行人	19.28%	14.26%	15.09%	15.70%
研发费用 占营业收 入比例	用友网络	40.62%	23.18%	21.50%	18.94%
	赛意信息	11.38%	10.97%	14.26%	11.84%
	汉得信息	8.55%	7.66%	7.78%	7.06%

项目	证券简称	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
	致远互联	38.89%	25.15%	22.67%	19.85%
	平均值	24.86%	16.74%	16.55%	14.42%
	发行人	10.68%	7.13%	9.99%	14.60%
研发人员薪酬福利占研发费用比例	用友网络 ^{注1}	未披露	不适用	不适用	不适用
	赛意信息	未披露	100.12% ^{注2}	95.04%	96.84%
	汉得信息	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
	致远互联	未披露	90.18%	88.71%	88.85%
	平均值	不适用	96.77%	94.58%	95.23%
	发行人	96.39%	96.95%	95.76%	94.98%
研发人员人均薪酬福利(万元)	用友网络	未披露	31.40	33.35	不适用
	赛意信息	未披露	13.66	14.59	14.34
	汉得信息	未披露	7.93	6.71	6.47
	致远互联	未披露	33.13	32.59	29.33
	平均值	不适用	21.53	21.81	16.71
	发行人	4.66	18.30	19.59	21.53

注 1：由于用友网络未公开披露股份支付中的资本化和费用化情况，故无法计算研发费用中剔除股份支付的人员薪酬福利，故此处未列示相关数据。

注 2：由于赛意信息 2023 年“研发费用-其他”项目金额为负数，故其研发人员薪酬福利占比超过 100%。

2022 年至 2024 年，公司研发投入占营业收入比重与可比公司汉得信息较为接近，低于可比公司赛意信息、用友网络和致远互联。2022 年，公司研发费用占营业收入比重与可比公司平均值较为接近，2023 年起，受公司研发费用资本化比例提高影响，公司研发费用占营业收入比重低于可比公司平均值。2022 年至 2024 年，同行业可比公司研发费用均主要由人员薪酬福利构成，除用友网络外，同行业可比公司各期研发人员薪酬福利占研发费用比例均超过 88%。2022 年至 2024 年，公司研发人员人均薪酬福利低于可比公司致远互联和用友网络，高于可比公司赛意信息和汉得信息。

综上，除了 2023 年起受研发费用资本化影响，公司研发费用占营业收入比例低于同行业可比公司，公司研发相关情况与可比公司之间具有一定可比性。

2、销售人员地区分布是否与收入地区分布相匹配，销售费用确认是否准确，销售费用率是否与公司业务规模和商业模式相匹配。

报告期内，公司销售人员地区分布和收入地区分布比例稳定，销售人员地区分布与收入地区分布基本匹配。报告期内，公司销售费用的确认准确，公司销售费用率与其业务规模和商业模式具有匹配性，具体分析如下：

(1) 销售人员地区分布与收入地区分布

报告期内，公司销售人员分布和收入分布情况如下：

单位：万元、人

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中国大陆内	17,480.70	41.28%	117,686.11	50.49%	115,473.16	51.83%	100,393.80	50.32%
中国大陆外	24,865.54	58.72%	115,381.18	49.51%	107,300.84	48.17%	99,126.64	49.68%
合计	42,346.24	-	233,067.29	-	222,774.00	-	199,520.43	-
项目	2025.3.31		2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
中国大陆内	541	57.43%	553	57.97%	573	60.00%	515	58.79%
中国大陆外	401	42.57%	401	42.03%	382	40.00%	361	41.21%
合计	942	-	954	-	955	-	876	-

2022年至2024年，公司收入地区分布相对稳定，中国大陆内对收入贡献在50%~52%区间内，中国大陆外对收入贡献在48%~50%区间内。2025年一季度，受不同地区收入季节性波动影响，中国大陆内和中国大陆外的收入占比分别为41.28%和58.72%。

报告期内，公司销售人员分布相对稳定，中国大陆内销售人员数量占比在57%~60%区间内，中国大陆外销售人员数量占比在40%~43%区间内。

报告期内，公司坚持以客户需求为中心、以价值交付为核心的服务模式，需要销售人员积极了解和响应客户需求，并在必要时与客户开展线下沟通并提供服务。公司中国大陆外销售人员人均创收金额高于中国大陆内销售人员创收金额，主要系不同地区市场情况差异导致。公司中国大陆外营业收入主要来源于中国台湾地区，公司中国大陆外销售人员亦主要分布在中国台湾地区。一方面，由于公司中国台湾地区客户密度相对较大，中国大陆内客户地域分布相对分散，故中国台湾地区的销售人员能够在同一时间服务更多客户。另一方面，由于公司深耕中

国台湾地区多年，已在中国台湾地区市场形成卓越的品牌效应和市场优势，故中国台湾地区销售人员能够借助品牌效应创造更高的人均收入。此外，公司近年来积极开拓中国大陆内市场，提高中国大陆内市场渗透率，故报告期内公司在中国大陆内聘用充足的销售人员，从而向客户提供优质服务。

综上，公司销售人员地区分布相对稳定，公司根据不同地区市场情况配置的销售人员数量具有合理性，公司销售人员地区分布与收入地区分布基本匹配。

(2) 销售费用归集情况

报告期内，公司销售费用由人工费、交通及差旅费、折旧费、摊销费、股权激励费用等项目构成，具体归集核算方式如下：

项目	归集核算方式
人工费	销售费用的职工薪酬支出包括销售部门人员的工资及奖金等人工费用。人事部门按考勤记录和工资表、部门领导提供的立项项目完成情况，财务部门根据人事部门提供的汇总表核算应归集计入销售费用的人工费用。
交通及差旅费	针对销售相关的差旅费，由销售部门人员填写差旅申请单、差旅报销单、差旅申请单注明出差日期及出差事由并经过直接负责人、部门负责人审批，财务部门根据审批通过的差旅报销单、发票等归集计入销售费用的差旅费。
房屋租赁、改良及物业水电费、使用权资产折旧	针对销售相关的房屋租赁、改良及物业水电费，由销售部门人员填写付款申请单、费用报销单，付款申请单费用报销单注明租赁内容及用途并经过直接负责人、部门负责人审批，财务部门根据审批通过的费用报销单、合同、发票等归集计入销售费用的租赁费。对销售相关的使用权资产折旧按销售部门实际使用的使用权资产每月计提折旧进行归集。
广告、宣传费	针对销售相关的广告、宣传费，销售部门按照流程进行申请，填写费用报销单，费用报销单注明内容及用途并经过直接负责人、部门负责人、执行部门审批，财务部门根据审批通过的费用报销单、合同、发票等归集计入销售费用的业务宣传费。
电话及通讯、通信费	针对销售相关的电话及通讯、通信费，销售部门按照流程进行申请，填写费用报销单，费用报销单注明内容及用途并经过直接负责人、部门负责人、执行部门审批，财务部门根据审批通过的费用报销单、合同、发票等归集计入销售费用的电话及通讯、通信费。
招待费	针对销售相关的业务招待费，由销售部门人员填写费用报销单、费用报销单注明招待对象及费用明细并经过直接负责人、部门负责人审批，财务部门根据审批通过的费用报销单、发票等归集计入销售费用的业务招待费。
办公费	销售费用的办公费主要为销售部门日常办公用品支出，由销售部门人员向行政部门申请领用，财务部门根据销售部门领用的办公用品归集计入销售费用的办公费。

项目	归集核算方式
折旧费、摊销费	针对销售相关的折旧费、摊销费，按销售部门实际使用的固定资产每月计提折旧进行归集。
股权激励费用	针对销售人员股权激励费用，根据公司股权激励相关方案确定的考核期和考核目标完成情况，分摊计算计入各年度的股权激励费用。
其他	其他费用支出主要为销售部门产生的手续费，由销售部门按照流程进行申请，填写费用报销单，费用报销单注明内容及用途并经过直接负责人、部门负责人、执行部门审批，财务部门根据审批通过的费用报销单、合同、发票等归集计入销售费用的电话及通讯、通信费。

报告期内，公司针对销售费用已建立有效的内控制度并得到有效执行，公司销售费用归集准确。

(3) 销售费用率与公司业务规模和商业模式的匹配性

报告期内，公司年度销售费用率具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	233,067.29	222,774.00	199,520.43
销售费用	70,336.51	70,211.24	60,371.81
销售费用率	30.18%	31.52%	30.26%

报告期内，公司各年一季度销售费用率具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年 1-3 月	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月
营业收入	42,346.24	40,590.40	35,834.38	32,564.74
销售费用	16,208.07	14,415.53	13,326.31	12,414.71
销售费用率	38.28%	35.51%	37.19%	38.12%

报告期内，公司 2023 年度销售费用上升主因系公司加大销售推广力度、销售人员增加所致，公司 2024 年度销售费用较 2023 年度有小幅上升。

报告期内，公司销售费用率相对平稳，2022 年至 2024 年公司销售费用率分别为 30.26%、31.52%和 30.18%。同时，受收入季节性波动影响，公司报告期内一季度销售费用率普遍高于年度销售费用率，分别为 38.12%、37.19%、35.51%和 38.28%。

报告期内，公司商业模式未发生重大变化，公司坚持以客户需求为中心、以价值交付为核心的服务模式，公司销售人员根据客户的具体情况，为客户进行信息化咨询与需求调查，提出一体化的解决方案，并且依据客户的发展需求与预算状况，提出分阶段信息化实施建议方案。除 2025 年一季度外，报告期内，公司销售费用率稳定保持在 30%-32%的水平范围内，该项数据表现与公司报告期内始终坚持的商业模式和服务理念具有匹配性。

综上，报告期内，伴随公司业务规模发展，公司销售费用呈现整体上升趋势，销售费用率相对平稳，公司销售费用与业务规模具有匹配性；公司商业模式未发生重大变化，公司坚持以客户需求为中心、以价值交付为核心的服务模式，公司销售费用率保持在稳定水平范围内与公司报告期内坚持的商业模式具有匹配性。

(二) 报告期内研发费用率情况，研发项目内容、各期末进展、研发投入费用化和资本化情况，开始资本化的具体时点，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

1、 报告期内研发费用率情况

报告期内，公司研发费用率的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发费用	4,521.24	16,622.59	22,251.75	29,135.02
营业收入	42,346.24	233,067.29	222,774.00	199,520.43
研发费用率	10.68%	7.13%	9.99%	14.60%

2022 年-2024 年度，公司研发费用率逐年下降，主要原因为公司在保持研发投入的情况下，研发投入资本化占比提升导致了研发费用率的下降。

报告期内，公司研发投入的整体状况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发投入金额	8,165.29	33,245.91	33,606.83	31,318.29
其中：				

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
资本化金额	3,644.05	16,623.32	11,355.08	2,183.27
费用化金额	4,521.24	16,622.59	22,251.75	29,135.02
营业收入	42,346.24	233,067.29	222,774.00	199,520.43
研发投入整体比例	19.28%	14.26%	15.09%	15.70%
其中：				
费用化率	10.68%	7.13%	9.99%	14.60%
资本化率	8.61%	7.13%	5.10%	1.09%
研发支出资本化占研发投入比例	44.63%	50.00%	33.79%	6.97%

报告期，公司整体研发投入额和投入占比稳定，研发投入资本化率变动原因为随着公司资本化研发项目的研发深入及项目增加，相关资本化研发人员及资源投入加大所致。

2、报告期内研发项目内容、期末进展、费用化和资本化情况

(1) 截至 2025 年 3 月 31 日

截至 2025 年 3 月 31 日，公司研发项目内容期末进展情况以及费用化与资本化的情况具体如下：

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
1	基于数智驱动的新型工业互联网平台（对应本次募投项目研发部分）	以数据驱动和知识封装为核心优势的智慧企业赋能平台，帮助企业构建起全面数智能力，实现全链路数智升级，进而赋能企业实现数智生态协同。	取得阶段性成果	资本化
2	基于柔性可组装的数智企业业务共享平台	以沉淀公司 41 年制造业丰富的行业知识与经验为基础，结合柔性可组装技术和统一数据标准为优势的数智企业业务共享平台。	取得阶段性成果	资本化
3	零部件制造云端研发+生产一体化管理软件	聚焦汽车零部件行业的全生命周期管理云服务系统。助力汽配、新能源、新材料、化工行业从研发到生产，从接单到出货的数智化管理，帮助企业解决在合规研发试制、精准销售预测、便捷供应管理与对接响应、质量检验改善等多场景问题。为企业实现创新研发，高效试验，研产协同，智能预测、智慧供应，精准质量和精益生产提供个性化，多样化方案，协助客户提高运营效率、降低成本、提升市场竞争力。	取得阶段性成果	费用化
4	中型集团企业管理软件	聚焦行业，持续发展行业解决方案，引领企业走向数智化，创新生产力。	取得阶段性成果	费用化
5	装备制造业云端运营中枢管理系统	专为装备制造行业设计的智能云端平台，整合项目管理、研发协同、进度控制、物料采供、成本核算等关键环节，通过数据驱动与任务自动化，实现项目全生命周期的数字化、可视化、智能化管理，提升企业整体交付效率、成本控管能力与客户响应速度，助力制造企业加速转型升级，迈向高质量发展。	取得阶段性成果	费用化

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
6	中小型企业全面一体化 ERP 解决方案	通过智能月结，实现月末处理自动化、智能化；通过生产日计划、供应商交料规划，直观排定工单、物料、产能，提升生产排程效率；通过优化：视觉交互、便捷操作、性能效率、业务功能，提升用户体验和客户满意度；通过标准集成 OA 协同平台：泛微、蓝凌、钉钉、企微等，满足开放互通需求。	取得阶段性成果	费用化
7	零售+制造一体化企业管理软件	通过微服务架构中台技术整合前端连锁零售及后端工厂供应链生产等一体化企业数字化解决方案。	取得阶段性成果	费用化
8	上海经信委支持离散制造业高质量发展的新一代 PLM 项目	通过公司在 PLM 领域深耕 20 多年积累的丰富的行业经验，采用自主可控核心技术，融合大数据、人工智能、工业互联网等新技术，建制公司新一代产品生命周期管理平台。	取得阶段性成果	费用化
9	新鼎捷智能合并报表软件	以提升集团客户处理集团合并报表的效率和规范性，提升地区交付效率。	取得阶段性成果	费用化
10	eMES 易车间执行软件 5.0 开发	将现有的 eMES 产品进行 SaaS 化升级改造能更好的服务小型制造企业，帮助其更快速的完成数字化转型。	取得阶段性成果	费用化
11	IIoT 平台 2.2 开发	将数据转化为实际的应用价值。	取得阶段性成果	费用化
12	iRTD 半导体自动化派工管理软件 2.0 开发	车间自动化的场景下，MES、EAP、MCS 需要三方协作完成生产批在设备之间自动流转，实时派工系统能够桥接这些系统，完成灵活调度生产，协助车间整合资源，有效的提高最大化利用率和降低生产成本。	取得阶段性成果	费用化
13	sMES 电子组装行业插件 7.0 开发	以实现 MOM 方案的闭环，通过搭配条码出入库方案，实现电子料等关键料的实物管控、达成开箱即用，提高产品竞争力。	取得阶段性成果	费用化
14	sMES 智能车间执行软件 7.0 开发	在标准产品的低成本好运维的基础上，还可以根据企业的实际需求进行开发，不仅可以更好地适应企业生产流程管理，还能够提高企业的生产效率和管理效果。	取得阶段性成果	费用化

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
15	sQMS 智质量管理软件 3.1 开发	项目满足国际质量标准的需求，并为制造业及时评估质量和反馈产线设备故障问题，防止产品召回并持续进行质量改进，帮助减少报废产生以降低产品成本，建构出完整的质量闭环。	取得阶段性成果	费用化
16	工业软件低代码开发平台 2.1 开发	基于 NetCore 框架，实现支持客户跨平台部署，支撑客户多种客户端（桌面/平板/手机）场景使用需求。	取得阶段性成果	费用化
17	智联云仓智能拣选软件	通过智联云仓结合现有出库管理模块，实现物料的智能拣选功能，包含播种墙、货架到人等拣选方式，提高拣选作业效率。	已结项	费用化
18	智联云仓智能报表软件	通过智联云仓结合现有 AI 技术，实现系统管理报表的智能化分析，包含库存周转率管理，出入库人效管理，库龄管理等多维度分析报表，提高企业仓储物流管理效率。	取得阶段性成果	费用化

(2) 截至 2024 年 12 月 31 日

截至 2024 年 12 月 31 日，公司研发项目内容期末进展情况以及费用化与资本化的情况具体如下：

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
1	基于数智驱动的新型工业互联网平台（对应本次募投项目研发部分）	以数据驱动和知识封装为核心优势的智慧企业赋能平台，帮助企业构建起全面数智能力，实现全链路数智升级，进而赋能企业实现数智生态协同。	取得阶段性成果	资本化
2	上海经信委支持离散制造业高质量发展的新一代 PLM 项目	建设目标在于通过公司在 PLM 领域深耕 20 多年积累的丰富的行业经验，采用自主可控核心技术，融合大数据、人工智能、工业互联网等新技术，建制公司新一代产品生命周期管理平台。	取得阶段性成果	费用化

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
3	新鼎捷智能合并报表软件	以提升集团客户处理集团合并报表的效率和规范性，提升地区交付效率。	取得阶段性成果	费用化
4	品牌营销数智化项目	以数据驱动和知识封装打造全渠道营销中台，线上线下一融合，生态协同，产销一体、业财一体、加速企业营销数智化转型	已结项	费用化
5	中大型企业管理软件	1、企业的竞争优势来自提高生产效率、加强产品创新与管理能力。在“大、智、云、移、物”新技术不断发展与普及的浪潮下，鼎捷数智 ERP 产品加快了升级迭代进程，引领企业向数字化管理转型。2、鼎捷数智基于一线三环互联的策略重点，以数智驱动建立未来企业新蓝图，发展新应用的同时进一步提升现售产品的稳定性与竞争力。	已结项	费用化
6	基于柔性可组装的数智企业业务共享平台	以沉淀公司 41 年制造业丰富的行业知识与经验为基础，结合柔性可组装技术和统一数据标准为优势的数智企业业务共享平台。	取得阶段性成果	资本化
7	基于 ITOT 融合的能源管理解决方案软件	结合智能电表，打造 ITOT 融合自动化、数据化的智慧制造，以精细地管理工厂生产过程能源运用状况，为进一步对能源利用的开展持续改善，推动工厂企业的长久发展。	已结项	费用化
8	小企业 ERP 管理软件开发项目	通过优化交互设计提升用户体验、优化业务功能提升运营效率、集成数电发票提升开票效率、集成银行系统提升交易效率与安全，从而提升易助产品竞争力。	已结项	费用化
9	零部件制造云端研发+生产一体化管理软件	聚焦汽车零部件行业的全生命周期管理云服务系统。助力汽配、新能源、新材料、化工行业从研发到生产，从接单到出货的数智化管理，帮助企业解决在合规研发试制、精准销售预测、便捷供应管理与对接响应、质量检验改善等多场景问题。为企业实现创新研发，高效试验，研产协同，智能预测、智慧供应，精准质量和精益生产提供个性化，多样化方案，协助客户提高运营效率、降低成本、提升市场竞争力。	取得阶段性成果	费用化

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
10	中型集团企业管理软件	聚焦行业，持续发展行业解决方案，引领企业走向数智化，创新生产力。	取得阶段性成果	费用化
11	装备制造业云端运营中枢管理系统	专为装备制造行业设计的智能云端平台，整合项目管理、研发协同、进度控制、物料采供、成本核算等关键环节，通过数据驱动与任务自动化，实现项目全生命周期的数字化、可视化、智能化管理，提升企业整体交付效率、成本控管能力与客户响应速度，助力制造企业加速转型升级，迈向高质量发展。	取得阶段性成果	费用化
12	中小型企业全面一体化 ERP 解决方案	通过智能月结，实现月末处理自动化、智能化；通过生产日计划、供应商交料规划，直观排定工单、物料、产能，提升生产排程效率；通过优化：视觉交互、便捷操作、性能效率、业务功能，提升用户体验和客户满意度；通过标准集成 OA 协同平台：泛微、蓝凌、钉钉、企微等，满足开放互通需求。	取得阶段性成果	费用化
13	零售+制造一体化企业管理软件	通过微服务架构中台技术整合前端连锁零售及后端工厂供应链生产等一体化企业数字化解决方案。	取得阶段性成果	费用化
14	工业软件低代码开发平台 2.0 开发	为企业提供工作台及 5 大设计器，协助其对产品进行功能设计、应用设计、数据模型设计、页面设计、业务逻辑设计、报表设计等，同时提供配套的 5 大引擎，完成对元数据的解析、渲染、运行，并且搭配环境监控工具进行不间断监视。	已结项	费用化
15	sQMS 智质量管理软件 3.0 开发	透过不同类型的工作平台，车间质量检验人员都可以实时接收到生管或调度人员指派的检验任务，并借由平板/计算机检视该区域的质量检验信息，也可进行巡检、首检、末检、自检、出站检等质量检验作业。	已结项	费用化
16	eMES 易车间执行软件 2.0 开发	从岗位出发，满足小企业各个关键岗位的生产管理要求	已结项	费用化

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
17	IIoT 智能制造中台设备参数 1.0 开发	以 OT 数据驱动 IT 业务流转与生产追溯：1.设备参数预警提升现场异常响应效率，提升产品产出质量。2.CNC 设备 NC 加工程序管控，提升调机效率与准确率。3、持续提升数采稳定性与大数据解决方案。	已结项	费用化
18	ESB 智能服务总线平台 2.0 开发	为企业提供了一个易于快速扩张的企业集成平台，实现全链业务集成，推动业务持续创新与发展，ESB 系统通过总线形式有效改善现有系统之间调用的网状关系，使得系统之间的关系更加可视化和可管控性。	已结项	费用化
19	sMES 智能车间执行软件 6.1 开发	满足企业围绕生产现场人、机、料、法多方面数智化管理的需求。	已结项	费用化
20	sMES 智能电子组装条码出入库工具 3.0 开发	为企业提供条码模块用户权限设定，基础资料设定（供应商，仓库等），条码参数设定（先进先出，条码规则），仓库库存报表等；提供仓库的库位管控，出入库管理，来料检验，盘点移库调拨的管理。	已结项	费用化
21	iRTD 半导体自动化派工管理软件 1.0 开发	采用松耦合设计，支持跨平台方式部署，基于标准的消息机制与缓存方案，通过清晰地数据结构，并发式信息进行同步、缓存机制确保效率、监控机制确保数据一致性，实现异构系统间的通信与整合。运用 redis 高速缓存架构，提早加载数据，降低 IO 瓶颈，透过 Webservice 响应外部派工请求，依需求进行分散式部署。	已结项	费用化
22	智联云采软件 v1.6	拓展智联云采产品适配海外市场的能力。	已结项	费用化
23	智联云采微信服务号管理软件	拓展智联云采具备移动化办公的能力。	已结项	费用化
24	智联云仓软件 V3.0	通过智联云仓软件提升仓储物流管理水平，提高管理效率、降低仓储管理成本、优化资源配置、加强供应链协同、增强仓储物流的透明度和可追溯性、推动企业仓储物流的数字化转型。	已结项	费用化
25	智联云盒软件 V2.0	通过智联云盒智能的实现设备互联与管理以及多平台集成无缝集成，提高系统整合效率，统一数据管理，促进企业数字化转型。	已结项	费用化

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
26	客户标签软件 V1.0	为了实现高效打印标签，精准匹配客户标签规范，提升客供双方仓储物流的协同性。	已结项	费用化
27	智联云仓堆垛机 立库调度软件	通过智联云仓结合仓储堆垛机立库，实现企业自动化设备智能化出入库管理，为企业数字化转型做好准备。	已结项	费用化
28	智联云仓叉取机 机器人调度软件	通过智联云仓结合仓储叉取机器人，实现企业自动化设备智能化搬运、自动出入库管理，为企业数字化转型做好准备。	已结项	费用化

(3) 截至 2023 年 12 月 31 日

截至 2023 年 12 月 31 日，公司研发项目内容、期末进展情况以及费用化与资本化的情况具体如下：

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
1	基于数智驱动的新型工业互联网平台 (对应本次募投项目研发部分)	以数据驱动和知识封装为核心优势的智慧企业赋能平台，帮助企业构建起全面数智能力，实现全链路数智升级，进而赋能企业实现数智生态协同。	取得阶段性成果	资本化
2	鼎捷数字运营软件开发项目	重点解决在项目交付过程中顾问与客户发生大量沉没成本，造成资源严重浪费，影响公司运营效率的状况。	已结项	费用化
3	鼎捷产品管理软件开发项目	帮助企业扩展产品应用，为客户提供更好的产品数据视图，提升产品价值，为企业转型创新，实现智能制造提供有力的支撑。	已结项	费用化
4	鼎捷中小企业 ERP 管理软件开发项目	通过 ERP 与新用应的结合，给企业带来更好的应用效果，为企业数字化转型夯实基础。	已结项	费用化

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
5	上海经信委支持离散制造业高质量发展的新一代 PLM 项目	通过公司在 PLM 领域深耕 20 多年积累的丰富的行业经验，采用自主可控核心技术，融合大数据、人工智能、工业互联网等新技术，建制公司新一代产品生命周期管理平台。	取得阶段性成果	费用化
6	新鼎捷智能合并报表软件	提升集团客户处理集团合并报表的效率和规范性，提升地区交付效率。	取得阶段性成果	费用化
7	品牌营销数智化项目	以数据驱动和知识封装打造全渠道营销中台，线上线下融合，生态协同，产销一体、业财一体、加速企业营销数智化转型。	取得阶段性成果	费用化
8	中大型企业管理软件	1、企业的竞争优势来自提高生产效率、加强产品创新与管理能力。在“大、智、云、移、物”新技术不断发展与普及的浪潮下，鼎捷数智 ERP 产品加快了升级迭代进程，引领企业向数字化管理转型。2、鼎捷数智基于一线三环互联的策略重点，以数智驱动建立未来企业新蓝图，发展新应用的同时进一步提升现售产品的稳定性与竞争力。	取得阶段性成果	费用化
9	基于柔性可组装的数智企业业务共享平台	以沉淀公司 41 年制造业丰富的行业知识与经验为基础，结合柔性可组装技术和统一数据标准为优势的数智企业业务共享平台。	取得研究阶段性成果	费用化
10	sESB 智能服务总线平台开发	通过总线形式有效改善现有系统之间调用的网状关系，使得系统之间的关系更加可视化和可管控性。	已结项	费用化
11	sMES 智能电子组装条码出入库软件升级开发	以实现整个 MOM 方案的闭环，通过搭配条码出入库方案，实现电子料等关键料的实物管控、达成开箱即用，提高产品竞争力。	已结项	费用化
12	sQMS 智质量管理软件升级开发	满足国际质量标准的需求，并为制造业及时评估质量和产品故障问题，防止产品召回并持续进行质量改进，帮助减少报废产生以降低产品成本，建构出完整的质量闭环。	已结项	费用化
13	工业软件低代码开发平台开发	使公司主要产品基于此平台，专注于业务实现，不再考虑运维面、性能等通用型的功能，以提升内部产品研发的效率、人均产值。	已结项	费用化

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
14	IIoT 智能制造中台软件升级开发	IIoT 平台对数据进行接收、处理、清洗与转发。	已结项	费用化
15	sAPSPCB 行业排程软件开发	在透过「以设备为导向」的排程架构模型，实现自动化排程；搭配实时且自动的报表产出，大幅提升了反应时效性，和精准度，提升生产排程与监控能力、和产销效率，解决「供需掌握与交期快速回覆」，以及「投料时程与现场派工计划」的排配问题。	已结项	费用化
16	智联云采绩效考核管理软件开发	智联云采产品增加供应商绩效考核解决方案，提升产品竞争力。	已结项	费用化
17	智联云采采购预测管理软件开发	智联云采产品增加采购预测解决方案，提升产品竞争力。	已结项	费用化
18	智联云仓出库管理软件开发	该系统能够根据订单信息生成准确的拣货任务，指导拣货人员快速、准确地找到所需货物，减少拣货错误率，确保交付给客户的货物准确无误。优化出库流程，实现货物从仓库到发货的快速流转，提高出库效率，及时更新库存数据，确保库存信息的准确性和实时性，减少人为因素导致的失误和违规行为，提高仓库作业的规范性和一致性。	已结项	费用化
19	智联云仓生产管理软件开发	该软件对生产过程中所有数据精准采集，一旦出现质量问题，能够快速追溯到车间、机台、作业人员等，为现场品质管理与品质改善提供有力支撑。	已结项	费用化
20	智联云途软件开发	从 0 到 1 打造物流运输产品，提供公司客户企业物流运输场景解决方案，开拓新的市场。	已结项	费用化
21	智联云微应用软件开发	智联云采增加移动端微应用，提升产品竞争力。	已结项	费用化
22	财务数字化专案项目	本项目是以数智迁徙为目标，提升财务核算效率，打造融合业财视角的数字化应用软件。	已结项	资本化

(4) 截至 2022 年 12 月 31 日

截至 2022 年 12 月 31 日，公司研发项目内容期末进展情况以及费用化与资本化的情况具体如下：

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
1	基于数智驱动的新型工业互联网平台（对应本次募投项目研发部分）	以数据驱动和知识封装为核心优势的智慧企业赋能平台，帮助企业构建起全面数智能力，实现全链路数智升级，进而赋能企业实现数智生态协同。	取得阶段性成果	资本化
2	鼎捷智慧企业赋能平台开发项目	以数据驱动+任务领航，助力企业数字化转型，创造新价值，增智能，新应用都像插上翅膀般达到，扩增智能效果，易交付，交付顾问都能降低交付难度达到，轻交付，生态系，打造高价值、高流量生态系，开放第3方接入，创造高收益。	已结项	费用化
3	鼎捷数字运营软件开发项目	重点解决在项目交付过程中顾问与客户发生大量沉没成本，造成资源严重浪费，影响公司运营效率的状况。	取得阶段性成果	费用化
4	鼎捷产品管理软件开发项目	帮助企业扩展产品应用，为客户提供更好的产品数据视图，提升产品价值，为企业转型创新，实现智能制造提供有力的支撑。	取得阶段性成果	费用化
5	鼎捷链上融通软件开发项目	以数据驱动任务的模式，使零部件制造型企业运作更协调顺畅。自上而下逐渐加强针对零部件厂商的质量协同&质量闭环；透过打通零部件配套厂商和主机厂的数据壁垒，提高零部件企业配套滚动交付的协同性和及时性，为企业用户和公司都带来了显著效益。	已结项	费用化
6	鼎捷零售行业中台开发项目	帮助企业打造更全面的业务中台、数据中台。整合企业各个渠道的业务，扩展企业全面数字化转型提供底层平台支持。	已结项	费用化
7	鼎捷中小企业 ERP 管理软件开发项目	通过 ERP 与新用应的结合，给企业带来更好的应用效果，为企业数字化转型夯实基础。	取得阶段性成果	费用化
8	离散行业网络协同制造支撑平台	为设计与开发面向离散行业网络协同制造支撑平台系统，以满足面向离散行业网络协同智能制造，大规模、个性化定制需求、制造资源优化、弹性资源配置等产业互联网协同场景；亦满足网络协同制造支撑跨企业异构云、云端到地端的可信链结、混合云部署模式下的协作场景。	已结项	费用化

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
9	APS 电子组装车间先进物料需求规划与排程软件开发	透过订单交期评估模块让企业快速回应询单/插单的需求,也可产出中长期产能负荷评估,以利企业作产能异动如加班、开机台、外包等因应措施。	已结项	费用化
10	APS 注塑车间智能先进产能规划与排程软件开发	随着外在市场环境的变化,大规模少批量定制成为显学,有效安排资源并满足客户对交期日趋严格的要求。	已结项	费用化
11	智能电子组装-条码出入库工具软件开发	在国内智能制造大环境下,实现鼎华 MOM 方案的闭环通过搭配条码出入库方案,实现电子料等关键料的实物管控、达成开箱即用,提高产品竞争力。	已结项	费用化
12	智能电子组装车间执行软件升级开发	实现在 MES 领域上细分行业战略发展,发展以电子组装行业特性的车间执行软件,关注于 SMT/DIP/组装行业应用,提高产品竞争力。	已结项	费用化
13	智能制造中台数据平台软件升级开发	智中台实现设备数据采集并与 MES 打通的目标,但是数据的存储与分析都是由鼎华 MES 完成。MES 作为业务型的软件系统,接受设备的各类采集数据并存储分析,显然过重。此时需要借助工业数据的技术方案实现大数据的存储与加工后,做数据的转发。	已结项	费用化
14	sQMS-MSA 仪教管理工具软件开发	sQMS(Smart Quality Manufacturing System)的 MSA(Measurement System Analysis)量测系统分析工具,主要可分析检验人员、检测仪器是否为造成产线生产变异的原因,并将分析结果产出分析报告;另外,sQMSMSA 也包含了仪器管理模块,制定设备校验计划,用系统管制设备,确保不使用未校验仪器或设备生产或量测产品,以符合 ISO 品质系统精神。	已结项	费用化
15	智联云软件开发	打造智联云采 SaaS 化产品,开拓新的市场。	已结项	费用化
16	智联云采工作台管理软件开发	智联云采产品增加首页工作台解决方案,提升产品竞争力。	已结项	费用化

序号	项目名称	项目内容	项目进展	是否资本化
17	智联云仓到货管理软件开发	到货管理软件通过制定标准化的到货操作流程，从货物抵达仓库的收货、质检，到信息录入与货位分配，每个环节都有明确指引，确保货物准确、及时入库。	已结项	费用化
18	智联云仓盘点管理软件开发	盘点管理模块通过规范盘点流程能快速、准确地获取实际库存信息，对比系统记录数据，及时发现并修正差异，使库存数据真实反映实际库存情况，为采购、生产、销售等环节提供可靠的数据支持。通过定期或不定期盘点，及时发现库存短缺、积压、过期、损坏等异常情况，以便企业采取相应措施。	已结项	费用化
19	智联云仓料箱机器人调度软件开发	通过智联云仓结合仓储料箱机器人立库，实现企业自动化设备智能化出入库管理，为企业数字化转型做好准备。	已结项	费用化
20	智联云采交货排程管理软件开发	智联云采产品增加采供双方送货排程场景的解决方案，提升产品竞争力。	已结项	费用化

3、研发资本化项目的情况

报告期内，公司研发投入资本化的项目包括“基于数智驱动的新型工业互联网平台项目”、“财务数字化专案项目”以及“基于柔性可组装的数智企业业务共享平台项目”，其中“基于数智驱动的新型工业互联网平台项目”对应本次募投项目，财务数字化专案项目已于 2023 年结项。报告期各期末，公司开发支出的构成情况如下：

单位：万元

项目	2025.3.31	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
基于数智驱动的新型工业互联网平台项目	29,354.83	26,475.70	13,189.35	2,183.27
基于柔性可组装的数智企业业务共享平台	4,101.89	3,336.97	-	-
总计	33,456.72	29,812.67	13,189.35	2,183.27

报告期各期末，公司开发支出的余额分别为 2,183.27 万元、13,189.35 万元、29,812.67 万元和 33,456.72 万元，占各期末非流动资产的比例分别为 2.02%、9.13%、17.93%和 20.47%。公司注重研发投入，随着研发项目开发阶段支出的增加，报告期内开发支出金额和占比呈上升趋势。

4、研发支出资本化的会计处理

公司研发支出费用化或资本化的具体时点为：完成研究阶段的工作，并通过可行性研究及完成项目立项。根据《企业会计准则第 6 号-无形资产》的规定：企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益，企业内部研究开发项目开发阶段的支出，满足下列条件的，才能确认为无形资产：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准如下：

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

公司研究开发项目通过调研市场需求、确定产品概念、分析技术可行性、法规可行性、资源可获取性及经济可行性，形成项目立项。项目立项通过后，按照批准的项目开发计划及项目开发预算，开展各项开发工作，进入开发阶段。

已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定用途之日转为无形资产。

综上所述，公司整体研发投入额和投入占比稳定，研发投入资本化率变动原因随着公司资本化研发项目的研发深入及项目增加，相关资本化研发人员及资源投入加大所致。公司研发支出费用化或资本化的具体时点为完成研究阶段的工作，并通过可行性研究及完成项目立项，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

(三) 说明本次募投项目研发支出的具体内容，发行人的研发实力及该募投项目的技术可实现性。

1、 本次募投项目研发支出的具体内容

鼎捷数智化生态赋能平台（公司称为“鼎捷雅典娜”）的研发支出为 45,428.80 万元，拟使用募集资金 20,000.00 万元，主要建设内容为打造鼎捷数智化生态赋能平台，即以 PaaS（平台即服务）的形式满足公司制造业、流通业企业客户的需求及内外部 SaaS（软件即服务）应用开发的需求。面向企业的数智化转型需求，

公司已经构建起了研发设计类、数字化管理类、生产控制类、AIoT 类等主要业务领域的工业软件解决方案,但相关方案主要以产品或产品加服务的形式满足客户需求。随着云基础设施的发展与容器、微服务、低代码开发等软件开发技术的兴起,众多传统软件公司均将 PaaS 平台的开发作为业务转型的重要抓手,以实现平台化的形式向客户提供服务,并可基于 PaaS 平台快速进行 SaaS 应用开发,提升响应能力,快速满足客户需求。

云计算服务交付模式主要有三个层级:

IaaS(基础设施即服务),提供虚拟化的计算资源(如服务器、存储、网络),用户可通过网络按需租用,用户需自行管理操作系统、应用和数据,适合需要灵活控制底层架构的企业。

PaaS(平台即服务),提供了一个平台,允许开发人员在不需要管理底层基础设施的情况下开发、运行和管理应用程序。PaaS 提供了基础设施和开发工具,用户无需关心底层的硬件和操作系统。这种模式使得企业可以快速构建和部署应用,同时减少了开发、运维和扩展应用所需的时间和资源。

SaaS(软件即服务,为客户提供软件服务),通过互联网直接提供完整的应用软件,用户无需安装和维护,即开即用。在 SaaS 模式下,软件应用和相关数据都存储在云服务提供商的服务器上,用户可以根据需要随时访问。SaaS 模式可以降低企业的 IT 成本,简化软件管理和维护。

其中,PaaS 平台是链接 IaaS 与 SaaS 的中间层,发挥为应用服务层提供应用接口、软件运行环境、应用开发测试平台及框架性平台等功能,提升 IaaS 使用效率,缩减资本开支,提升 SaaS 开发效率,降低研发成本。数智化工业软件在企业上云趋势下,PaaS 平台逐步成为应用创新最活跃的领域之一。

鼎捷数智化生态赋能平台项目研发支出部分的主要建设内容为:以智驱中台为核心,搭配智能入口、数据中台、知识中台、互联中台、技术平台、生态社区和服务云,打造新一代鼎捷数智化生态赋能平台。简单来说,通过项目的研发,预计达成如下目标:①通过智能入口、互联中台的开发,打通公司已有软件产品之间的数据交互及公司已有软件产品与客户其他软件产品之间的数据交互、云地

交互；②进一步实现形成可直接对客户售卖或使用的智驱中台、数据中台、知识中台等产品或服务；③形成可供公司内部开发使用及外部客户、ISV（独立软件开发商）使用的开发平台及技术平台，实现低代码软件开发，并基于公司的平台开发不同的针对下游应用领域的 SaaS 应用；④通过生态社区、服务云的研发，打造服务于 ISV（独立软件开发商）的生态服务体系，支持 ISV 基于公司的开发平台进行开发，共同服务于下游客户。

公司结合研发项目的经验以及未来的研发规划，对研发支出的投入金额进行了合理测算，本项目的研发支出为 45,428.80 万元，拟使用募集资金 20,000.00 万元，主要为研发人员工资，将进行资本化处理，具体测算情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	合计
1	智驱中台	4,658.00	4,725.90	4,760.60	4,945.90	19,090.40
2	开发平台	872.40	596.40	492.60	442.20	2,403.60
3	智能入口	231.60	-	-	-	231.60
4	技术平台	1,710.70	1,514.80	1,041.80	920.90	5,188.20
5	数据中台	1,613.40	2,061.00	2,275.20	2,376.00	8,325.60
6	知识中台	1,275.90	1,620.90	1,417.20	1,489.20	5,803.20
7	生态社区	519.20	485.20	361.00	325.00	1,690.40
8	服务云	721.20	730.20	658.20	586.20	2,695.80
合计		11,602.40	11,734.40	11,006.60	11,085.40	45,428.80

注：其中开发平台为智驱中台研发的一部分，互联中台因规划投入金额较小在测算时未进行列示。

上表中的八大模块主要研发内容的具体情况如下：

项目	研发目标	主要研发内容
智驱中台	企业数智驱动决策大脑，解决流程僵化、知识沉淀困难、响应慢问题。通过知识图谱技术封装企业管理机理，让数据驱动的运作引擎能基于知识地图的引导，实现感知数据变化、灵活计划与应变，同时基于 UI-BOT 的无代码技术自动生成符合用户场景的交互界面；并透过 AI 算法，基于用户所留下的数据足迹，获取预测与决策模型，实现赋能企业与用户管	智驱中台是数据思维的智能运行平台，以数据驱动来智能驱动企业核心业务运行，以知识封装来实时引领优化企业运行，从而实现企业数据+任务的新的运行模式。拥有增强智能、自然交互、数据驱动、知识封装四大核心元素： ①增强智能：基于数据积累不断为企业和用户沉淀各类知识，持续优化预测、决策等模型，让系统越用越聪明。 ②自然交互：发展企业级的 UI 组件库，并

项目	研发目标	主要研发内容
	理。	实现 UI 交互界面依照用户的使用场景自动生成。 ③数据驱动：实现侦测各类系统、设备、数据库等的数据库数据变化，并基于知识地图自动规划方案以应对数据变化，自动完成企业内的任务调度与安排。 ④知识封装：实现各类知识的封装模型，让企业和用户可以简单地将知识封装进系统，从而让系统依知识运行。
开发平台	降低开发门槛、提升效率的平台，解决企业软件开发高门槛、高成本问题。开发平台以直觉式数据思维开发方法论为指引，通过数据驱动、数智驱动、数智共创等多层次开发架构，开发者高效率、低门槛、低成本构建企业高管理价值的智能应用，让 IT 与企业业务融合，实现企业数智化转型，助力企业升级核心竞争力。	通过数据驱动的思维和工具来构建企业数据驱动应用。主要包括基础数据录入、数据+项目/任务（业务流&签核流）、报表、数据分析等企业场景；提供封装企业的技术诀窍（Know-How）的知识封装开发，让企业的知识不再是隐藏的，而是显式的落地在研发里，从而更高效地将研发和业务一体化；提供 MLOPS、NLP 的自助式研发工具，让 AI 也能在企业落地，并更符合企业的场景特性；通过开发平台+平台运营+生态，公司和众多的企业一起构建数智驱动的生态，为生态的伙伴一起创建更好的生意。
智能入口	为企业打造一站式数智化办公枢纽，以智驱中台为核心，围绕全域系统集成、个性化职能门户，打造安全高效的千人千面统一工作入口。 为客户解决以下三大问题： 系统割裂问题：企业使用多套独立 ERP/MES/PLM 等系统，导致用户需重复登录、权限分散等问题。 操作低效问题：跨业务系统操作耗时（日均浪费 1 小时检索信息），审批流程冗长，待办任务分散。 体验固化问题：传统工作台无法适配不同职能的个性化需求，缺乏灵活配置能力。	①门户中心：通过设计器依企业不同职能、角色、人员设计出不同布局画面，实现千人千面工作台。能够通过门户系统将异构系统资源进行集成整合，实现一站式办公的能力，包括常用办公入口、工作待办、业务系统入口、通知公告等相关功能，支持多级或多类型门户切换，并能同步支持移动端门户。 ②统一组件中心：集成各类标准化功能模块（如待办、作业、新闻公告、数据看板等）的资源池，支持用户通过可视化拖拽、参数配置等方式，快速搭建个性化工作台，实现功能复用与敏捷开发，支持企业人员为企业设定不同的门户功能。 ③集成中心：建立一个统一的用户身份信息库，整合分散在各应用中的用户身份信息，实现一个身份通行企业。同时集成企业各业务系统常用的功能模块，员工通过一个入口将所有工作集中处理，建立任务全景视图。 ④统一推送中心：整合企业内多系统的应

项目	研发目标	主要研发内容
		用，将消息提醒、办公事项装入一个平台，实现多系统之间的消息统一管理和推送。 ⑤智能中心：使用推荐算法推荐每个用户最关注的事项，支持用户使用多模态交互方式在任意页面直接调用生成式对话进行任务执行、信息设置、查询帮助等操作。
技术平台	基于云原生架构设计的技术底座结合低代码可视化开发平台、微服务支撑体系及公司技术沉淀发展的场景模板及业务控件，助力开发者快速构建企业复杂多样的业务应用，让 IT 与企业业务融合，实现企业数字化转型。	技术平台分为分布式运行平台、中间件服务与数据采集平台，具体如下： ①分布式运行平台：提供一个统一的框架来管理、监控和优化分布式系统的各个方面，包括事务处理、服务协调、资源分配、配置管理和故障处理等，确保分布式系统能够以高效、可靠和灵活的方式运行，从而支持企业快速响应业务变化，提高客户满意度，并降低运营成本。 ②中间件：中间件通过提供用户管理、授权、文档、消息、商品和订单等基础共享业务能力，实现了标准化和可复用的服务支持，以提高开发效率、系统可靠性和用户体验，从而助力企业快速响应市场变化和业务扩展。 ③数据采集平台：透过丰富的场景模板和低代码交互的方式，实现开箱即用服务，提供企业多类型、多场景的全域数据采集服务，以模型化的方式管理有效异构数据，助力企业进行大数据融合应用，释放数据价值，实现企业数字化转型。
数据中台	以企业结构化数据为基础，通过数据汇聚和治理能力，结合丰富的行业经验，实现数据资产化、数据业务化和数据智能化，帮助制造企业打造统一的覆盖经营管理全流程的数字化体系，实现行业知识与能力的快速复用和数据价值的发挥，完成端到端的数据敏捷交付、部署、应用。	本项目的建设内容是以大数据技术为底座，通过数据采集、数据存储、数据开发完成基础的数据加工工作，并且搭配数据治理和平台运维，保证资源的合理分配以及数据的规范管理，然后再通过统一的数据服务，将数据安全开放给数据消费层，从而完成数据全链路的开发与治理。
知识中台	以企业非结构化、半结构化数据为基础，聚焦助力企业实施沉淀知识，知识快速流转分享，极大发挥企业知识价值，促进企业全面提效和加速创新。基于知识中台，实现企业非结构化、半结构化数据汇集、治理、洞察，构建企业知识能力和支持企业智能化、场景化应用的知识服务平台。	①数据接入平台：实现企业多源非结构化数据一站式同步功能，支持企业内对象型数据库、文件系统，图文档电子化等多场景数据自动采集，完成图纸、文档、音视频等多模态导入、汇集过程，打破知识孤岛。 ②知识抽取平台：基于 AI 能力对汇集的数据集进行数据处理，挖掘数据价值。支持

项目	研发目标	主要研发内容
	<p>协助企业构建知识生产力，为企业应用系统提供场景化的知识服务，满足知识随处、随时、跨应用、跨终端安全可用，改变非结构化数据复用的瓶颈，推动企业数字化转型。</p>	<p>word、excel 等多种非结构化文档的智能抽取，实现实体-关系-事件等抽离，为知识计算及图谱架构打下基础。</p> <p>③数据管理：通过元数据模型，完成数据的识别、聚类、细分，以及标签数据增强、数据权限和版本控制，建立企业统一的数据资产门户，实现企业内数据的共享和分发。</p> <p>④日志管理：支持日志的统一采集、处理、存储以及检索，提供日志看板，挖掘日志数据的价值，满足各种统计分析及审计需求。</p> <p>⑤数据安全：通过配置化管理，对敏感数据进行加密处理，并结合数据权限，管理企业的重要资产。定时数据服务备份及数据恢复能力，降低风险，保证数据安全性。</p> <p>⑥智能平台：借助生成式 AI 和机器学习，建立行业知识图谱，实现智能 OCR 文本识别，NLP 语句分析，智能数据推荐，问答文本机器人等。</p>
生态社区	<p>提供一站式能力技术支持及赋能之生态社区,提供开发者及生态伙伴,透过生态社区可以了解鼎捷开发平台能力及技术优势后,并申请成为鼎捷生态伙伴并开通帐号后,可于生态社区进行一站式学习、申请资源、创建应用、应用部署及应用测试、应用操作及授权及后续迭代更新等。</p>	<p>生态社区共提供以下内容供开发者及生态伙伴使用</p> <p>①开发者门户：包含开发者社区、帮助中心、技术支持及 API 中心等功能，提供了面向开发者的学习分享及支持的入口，助力应用开发的创新。</p> <p>②开发者工作台：应用、资源、镜像等管理模块，提供一站式部署测试解决方案，并通过权限管理，实现团队协同管理。</p> <p>③开发者运营管理：开发者运营管理主要作为开发者门户运营的后台管理，支持管理开发商、应用、工单、资源、部署等管理功能，管理开发者身份信息及其应用数据等。协助开通部署资源及测试、生产环境的搭建，实现敏捷构建及部署。</p> <p>④ISV 门户：透过建构 ISV 门户，提供生态伙伴将应用开发完成后可以上架应用到云市场，供鼎捷生态客户进行购买使用并进行授权订单帐务管理等。帮助生态伙伴构建基于鼎捷生态体系的解决方案，共同为鼎捷大生态提供更好的产品及服务，互联共赢。</p> <p>⑤云市场：提供丰富的解决方案及应用，</p>

项目	研发目标	主要研发内容
		让生态伙伴及公司开发团队进行应用上架及提供服务，让企业用户及使用者依需求在公司云市场进行在线购买企业应用或专业服务及开通，并有多元化支付方式供用户选择及进行后续应用授权及使用。
服务云	为客户提供集合软硬件、数字化产品、安全领域、OT 领域的统一监控、预警、运维、服务流程管理的一体化运维解决方案。 帮助企业及 ISV 伙伴降低运维成本，提高运维、服务效率，保障数字化软件稳定运作。	企业运维服务云是以运营为中心，安全中心、服务中心以及集成中心为基础，提供了对于运维管理、服务管理、数据管理的能力，为企业的信息化提供保障。

通过上述研发投入，公司本次募投项目拟打造的鼎捷数智化生态赋能平台未来架构如下图所示：



IaaS 层：公司无需构建机房以及服务器，而是通过华为云、微软云购买云端的设施对应的 CPU、内存、流量等服务，华为云、阿里云、微软云等云服务厂商可为鼎捷数智化生态赋能平台提供稳定的 IaaS 服务，以保证系统的可靠性。

PaaS 层：在云服务厂商的基础上构建软件开发运行环境，构建以智驱中台为核心，搭配数据中台、知识中台等子中台所组成的企业级 PaaS 平台。同时技术开发平台将供公司内部及外部的 ISV/企业的开发者使用，使开发者可以更简单的方式构建数智驱动的应用。PaaS 层将保障运行程序的可靠性，高效性，安全性，让开发者的程序可以稳定运行。

SaaS层：基于 IaaS 层、PaaS 层，将构建面向最终用户的 SaaS 层应用，并在云端运行，公司的客户不需要在本地部署机房与服务器。同时，公司针对 SaaS 层提供的服务，还会根据客户的使用需求提供公有云、私有云等部署方式。

2、发行人的研发实力及该募投项目的技术可实现性

(1) 发行人具备良好的研发基础

公司具备工业软件应用、云平台研发的技术，公司自 1983 年开发出第一套 MRP 产品以来，依靠服务制造业客户的积累逐渐形成了完善的 ERP 产品布局。在客户规模方面，公司具有专门服务从大型及特大型企业到小微企业的 ERP 产品，形成了对客户企业规模的全覆盖。在完备的 ERP 产品线之外，鼎捷数智的软件产品拓展至 ERP II 阶段，提供企业流程管理 BPM、商业智能管理 BI、人力资源管理 HR 等模块，完善 ERP 系列布局。报告期内，公司业务领域已全面覆盖工业软件的四大类别，包括研发设计类、数字化管理类、生产控制类及 AIoT 类，同时持续融合人工智能、大数据、物联网、云计算等数字信息前沿技术，持续推进鼎捷数智化生态赋能平台原生底座的研究升级，拓展数智驱动的 AI 应用，基于深厚的行业（技术诀窍）Know-How 持续推动 AI 在企业应用领域的场景落地，有效助力企业数智化转型进程。公司始终将研发与创新作为发展的核心驱动力，技术的自主可控与持续创新是公司“智能+”战略的重要基石。报告期内，公司加大了对鼎捷数智化生态赋能平台研发投入，深化数智驱动领域的技术突破，为业务增长提供强有力的技术支撑。

公司拥有多项专利技术，截至 2025 年 3 月 31 日，发行人及其子公司合计拥有中国大陆主要专利 48 项，其中发明专利 43 项，外观设计专利 4 项，实用新型专利 1 项；合计拥有中国大陆以外专利 166 项，其中 150 项为发明专利，5 项为设计（外观设计）专利，11 项为新型（实用新型）专利。

(2) 发行人具备优秀的人才储备

另外，公司具备研发人才建设优势，公司在多年的数字化建设实施服务中，培养出了大量在半导体、消费零售、装备制造、电子电器等各行业和在集团管控、财务管理、生产制造、供应链管理、市场营销、质量管理、人力资源管理、设备

管理等各业务模块具有丰富经验的专家人才团队。

截至 2025 年 3 月 31 日，公司研发人员数量 1,674 人，研发人员占公司员工人数比重达 33.72%。此外，公司通过与知名高校、研究机构以及业界领先企业的合作，重点引进高水平的研发人才，并积极与复旦大学等高校联合开发 AI 课堂，打造了一支兼具专业能力与创新精神的研发队伍。此外，公司通过举办“雅典娜杯”创新创业大赛等活动，积极探索“以产带教、以教促产”模式实践，推动数智创新。

整体来说，公司在国内企业数字化建设服务领域具有较高的影响力和品牌价值，具有丰富的人才、经验和技術储备，公司的综合实力也是本项目实施可行性的根本保障，因此，公司具备本次募投项目的研发实力且本次募投项目具备技术可实现性。

此外，发行人在募集说明书中“重大事项提示”之“第三节 风险因素”中补充披露了研发失败的风险，具体如下：“本次募投项目平台项目研发部分是在公司原有平台研发的基础上进行升级，同时增加场景化应用开发，丰富产品的功能及应用领域。随着行业技术水平不断提高，对产品的技术迭代要求不断提升，虽然公司具备实施本次募投项目相关的技术、人员、销售渠道、客户储备等基础和能 力，如公司产品研发进展缓慢，而公司又未能及时调整，或市场需求情况发生变化，导致本次募投项目研发进度不及预期或研发失败，或无法快速按计划推出适应市场需求的新产品，本次募投项目将存在研发失败的风险。”

(3) 本次募投项目研发进展情况及技术可实现性

为快速响应市场需求，本次募投研发投入部分公司已以自有资金先期投入，截至本回复出具之日，募投项目研发投入部分对应研发进展及技术可实现性如下表所示：

模块	研发进展概述	技术可实现性分析
智驱中台	已完成知识地图封装、实时数据感知决策路径规划；UI 组件建设初步实现自动 UI 生成；AI 时序预测应用上线，LLM 智能助理功能已验证。	技术实现难度较高，但关键技术（知识图谱、时序预测、LLM 应用）已有成熟技术方案，目前进展顺利，逐步规模化应用有技术基础保障。

模块	研发进展概述	技术可实现性分析
开发平台	基础工具已上线服务内部应用开发,生态验证顺利进行, ISV 初步合作效果良好, 预计2025年初量产验证。	零/低代码开发技术已较为成熟, 配套生态(高代码扩展、生命周期管理)也有成熟案例, 落地技术路径明确, 整体技术可实现性高。
智能入口	公司内部软件集成完成, 14套 ERP 单点登录实现, 跨系统任务归集, 低代码职能门户配置已上线, 安全认证增强。后续将进一步扩展客户使用的其他主流软件集成。	技术实现难度中等, 目前进展良好。底层集成及单点登录技术成熟, 低代码配置和 AI 推荐已有行业成熟方案, 后续扩展客户主流软件集成的技术路径明确可行。
技术平台	已建立分布式运行平台、中间件和数据采集平台, 后续将进一步研发拓展平台	云原生基础设施(容器、微服务)与中间件服务已广泛应用于大型平台, 技术实现路径明确, 风险低。
数据中台	已初步实现制造业数据中台建设, 多源数据接入、数据标准、数据加工与数仓建设已完成, 数据 API 服务化初步落地; 数据可视化、问数工具验证成功。	数据中台技术较成熟(数据治理、BI 工具), 敏捷问数的自然语言处理技术已有成熟的第三方方案, 技术路径清晰, 全面落地实现性高。
知识中台	基础架构及智能问答产品(ChatFile)上线验证成功; 生成式搜索、智能文档产品已进入验证阶段; 智能报告服务开发中。	基于大模型、NLP、RAG 技术方案已有明确技术路径, 核心技术(语义理解、生成式 AI)已广泛验证, 技术可实现性强, 后续应用推广的技术风险较低。
生态社区	云市场、ISV 门户基础建设完成, 开发者服务平台构建中, 2025年计划数智运营中心建设。	云市场平台和 ISV 管理系统已有成熟行业实践, 技术门槛较低, 整体技术实现风险较小。
服务云	已完成基础功能上线及老客户支持, 基于大模型的智能客服 2024 年上线, 2025 年将持续优化。	在线客服与工单系统技术成熟, 大模型智能客服技术路径清晰(RAG、LLM 技术), 且已有第三方广泛应用案例, 技术实现性非常高, 风险低。

综上所述, 本项目通过建设以智驱中台为核心, 搭配智能入口、数据中台、知识中台、互联中台、技术平台、生态社区和服务云, 打造新一代鼎捷数智化生态赋能平台, 从而增强发行人在工业软件业务领域的研发实力与服务能力, 并具备明确的研发目标、研发内容, 此外, 发行人具备较为强大的研发实力, 本项目的研发已取得了一定的进展, 后续将沿着立项时的研发目标进一步进行研发, 同时各大研发模块的技术可实现性已经较高, 研发失败的风险较低, 本项目的实施具有技术可行性。

申报会计师核查过程及核查意见

1、针对问题（一）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅发行人审计报告、财务报表和员工名册，对发行人销售费用、研发投入情况、相关人员人均薪酬和销售费用分布进行了分析；

②查阅发行人年度报告，了解发行人商业模式、销售业务开展情况和研发业务开展情况；

③查阅发行人同行业可比公司审计报告及年度报告，对发行人同行业可比公司的销售费用、研发投入、相关人员人均薪酬进行了分析；

④查阅发行人销售相关费用内部控制制度，了解发行人销售相关费用的内控流程和归集方式。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

①发行人销售费用变动主要受销售人员薪酬水平影响，发行人研发费用变动主要受研发人员薪酬水平和研发投入资本化影响，发行人销售费用和研发费用波动具有合理性。发行人销售费用和研发投入整体情况与同行业上市公司具有可比性。

②发行人不同地区销售人员数量占比与不同地区收入占比存在一定差异，主要系不同地区市场情况差异所致，相关差异的产生具有合理性。

③发行人针对销售费用已建立有效的内控制度并得到有效执行，发行人销售费用归集准确，发行人销售费用率是与公司业务规模和商业模式相匹配。

2、针对问题（二）

(1) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅发行人及同行业可比公司的研发费用率，了解报告期内研发费用率变动的原因及大额研发支出的必要性情况。

②取得发行人各报告期末的研发项目清单，了解报告期内发行人主要在研项目内容及各期末的进展情况，以及资本化和费用化的情况；

③查询公司公开资料，了解公司资本化相关会计政策，开始资本化的具体时点，并与《企业会计准则第6号——无形资产》规定的无形资产资本化条件进行对比分析，了解报告期内研发投入资本化情况与费用化情况。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

①报告期内发行研发费用率逐年下降，研发投入资本化率上升，变动系因为随着公司资本化研发项目的研发深入及项目增加，相关资本化研发人员及资源投入加大所致。

②公司研发支出费用化或资本化的具体时点为完成研究阶段的工作，并通过可行性研究及完成项目立项，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

3、针对问题（三）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目研发支出的具体建设内容、测算依据、未来拟研发方向等情况；

②取得发行人关于研发实力的说明，了解发行人研发实力情况、该项目的研发目标、主要研发内容、研发进展与技术可实现性的情况，了解公司是否具备研发实力以及募投项目的技术可实现性。

(2) 核查意见

申报会计师认为：

本项目通过建设以智驱中台为核心，搭配智能入口、数据中台、知识中台、互联中台、技术平台、生态社区和服务云，打造新一代鼎捷数智化生态赋能平台，从而增强发行人在工业软件业务领域的研发实力与服务能力，并具备明确的研发目标、研发内容，此外，发行人具备较为强大的研发实力，本项目的研发已取得了一定的进展，后续将沿着立项时的研发目标进一步进行研发，同时各大研发模块的技术可实现性已经较高，研发失败的风险较低，本项目的实施具有技术可行性。

问题三

根据申报材料，本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额不超过 83766.42 万元（含），扣除发行费用后用于鼎捷数智化生态赋能平台项目（以下简称本次募投项目）和补充流动资金。

本次募投项目的实施地点在浙江省湖州市，拟通过购买土地并自建房产的方式实施。项目规划设计面积为 28700 平方米，用于研发的学术攻坚楼和专家楼合计面积占比 40%，其他面积用于展示接待会议培训中心、配套办公区、商业活动等。本次募投项目所使用的国有建设土地 53 亩为科研用地，另拟租赁相关规划用地 60 亩为林地。

本次募投项目尚在研发阶段，将通过鼎捷数智化生态赋能平台，以数据驱动和知识封装为核心，实现全链路数智升级。本次募投项目的主要软件服务相关收入将以新一代鼎捷雅典娜平台软件销售服务为基础。根据测算，本次募投项目运营期年均营业收入为 70124.70 万元，净利润为 19529.57 万元。本次发行募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后，依相关法律法规的要求和程序予以置换。

发行人 2022 年 12 月公告，将投资建设鼎捷智创芯基地项目。发行人 2023 年 7 月公告，将投资建设数智化生态赋能平台项目。

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 82511.33 万元、109091.00 万元、87301.94 万元和 57064.76 万元，占流动资产的比例分别为 53.22%、62.04%、47.85%

和 39.13%。截至 2024 年 9 月 30 日，公司账面可动用的货币资金及其他易变现的金融资产合计为 84590.04 万元。

请发行人说明：（1）以简明清晰、通俗易懂的语言说明本次募投项目的具体建设内容、建设方式、运营模式、盈利模式、目标产品、主要功能及目标客户，对应的市场空间、行业竞争情况等，如何与公司原有的技术体系具有较强的匹配度和关联性，是否涉及新业务、新产品或新服务。（2）本次募投项目与创芯基地项目、数智化生态赋能平台项目是否为同一项目，如否，请详细说明三者的异同及目前最新进展，在已实施上述两个项目的情况下，本次募投项目实施的必要性及合理性，是否存在重复建设。（3）结合本次募投项目拟研发产品的生产工艺流程、产品认证和客户认证流程、下游客户拓展等情况，说明发行人是否具备本次募投项目的技术、人才、专利、材料、设备等储备，项目实施是否存在重大不确定性，募集资金是否主要投向主业，是否符合《注册办法》第四十条相关规定。

（4）结合最新行业发展趋势、市场竞争格局、同行业可比公司产品情况、发行人地位及竞争优势、在手订单及意向性订单等，说明募投项目销售的可实现性及预测期内收入增长的合理性，是否符合相关市场规律。（5）结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性；量化分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人经营业绩的影响。

（6）结合项目用地计划，基地建设的设计规划、人均面积、具体用途，说明建筑面积是否与项目人员规模匹配，相关建设的必要性和规模的合理性；如涉及园区厂房建设，列示具体厂房建设计划并说明是否仅自用；本次募投项目用地性质是否符合项目用途，租赁林地相关协议主要条款内容，具体用途，是否需履行相关部门的审批核准程序，是否符合林地保护等相关土地法规，是否符合林地保护利用规划，是否存在行政处罚风险，是否符合《监管规则适用指引—发行类第 6 号》第 6-4 条的相关规定。（7）结合业务发展等情况，说明营运资金缺口计算主要参数选择的谨慎性及合理性，并结合日常运营资金需求、预计未来大额资金支出、目前资金缺口、银行授信状况、货币资金余额及用途、公司资产负债结构与同行业可比公司的对比情况，说明本次融资的必要性及规模的合理性。（8）结合

各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程,说明各项投资支出的必要性和合理性,是否包含董事会前投入的资金,非资本性支出和补流比例是否符合要求。

(9) 结合发行人 IPO 及以后历次融资募集资金用途改变或项目延期等情况,补充说明前次募投项目调整、变更、终止的原因及合理性,是否已按规定履行相关审议程序与披露义务,是否存在擅自改变前次募集资金用途未做纠正,或者未经股东大会认可的情形。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见,请发行人会计师核查(4)(5)(7)(8)并发表明确意见,请发行人律师核查(6)(9)并发表明确意见。

回复:

(四) 结合最新行业发展趋势、市场竞争格局、同行业可比公司产品情况、发行人地位及竞争优势、在手订单及意向性订单等,说明募投项目销售的可实现性及预测期内收入增长的合理性,是否符合相关市场规律

1、最新行业发展趋势、市场竞争格局

公司通过多年的技术发展与行业经验沉淀,已构建起以数字化管理软件为核心的完善的工业软件产品矩阵,并实现产品联动发展,推动企业全方位、全链条数字化转型。公司所处的软件和信息服务业及工业软件的概况和未来发展势详见本问询函回复之“问题一”之“(一)结合行业竞争状况、下游客户需求、公司销售模式、收入成本变动等情况,说明报告期内收入同比增加的情况下毛利率逐年下降的原因,是否符合行业发展趋势,发行人已采取和拟采取的应对措施。”

2、同行业可比公司产品情况

公司主要竞争对手或可比公司也在不断的推出 PaaS 平台产品以及 SaaS 应用产品,具体情况如下:

公司名称	简介	主要 PaaS 产品与 SaaS 应用产品
用友网络科技股份有限公司(600588.SH)	成立于 1995 年,是一家应用软件开发企业和云服务提供商。用友网络的软件业务是为企业提供企业资源计划系统(ERP)套件、行业	PaaS 平台:用友 U8+成长型企业互联网应用平台; SaaS 应用:用友 U9 cloud、用友 U8 cloud、用友 T+cloud、用友 YouSuite、

公司名称	简介	主要 PaaS 产品与 SaaS 应用产品
	解决方案、技术和应用平台和专业服务等,产品主要包括NC产品线、U8/U9 产品线、畅捷通产品线等。云服务业务主要是为企业提供互联网化的企业服务,主要产品包括营销云、采购云、财务云、行业云、小微企业云、云市场等	用友 NC cloud
金蝶国际软件集团有限公司 (00268.HK)	成立于 1993 年,是一家位于中国的软件厂商、亚太地区企业管理软件及中间件软件重要企业。金蝶国际主要产品包括金蝶云苍穹(新一代企业级 PaaS 平台)、金蝶云星瀚(大型企业 SaaS 管理云)、金蝶云星空(高成长型企业 SaaS 管理云)、金蝶云星辰(小微企业 SaaS 管理云)等	PaaS 平台:金蝶云苍穹(新一代企业级 PaaS 平台) SaaS 应用:金蝶云星瀚(大型企业 SaaS 管理云)、金蝶云星空(高成长型企业 SaaS 管理云)、金蝶云星辰(小微企业 SaaS 管理云)
广州赛意信息科技股份有限公司 (300687.SZ)	成立于 2005 年,是一家专业的企业信息化管理软件解决方案及服务提供商,专注于面向制造、零售、服务等行业领域的集团及大中型客户提供完整的信息化及智能制造解决方案产品及相关实施服务	PaaS 平台:赛意谷神工业互联网平台; SaaS 应用:提供数字化运营、数据运营、数据消费、区块链可信、AI 决策等功能,支持智能制造、MES、QMS、APS、WMS、LES 等应用
上海汉得信息技术股份有限公司 (300170.SZ)	成立于 2002 年,长期从事企业信息化综合服务,已为数千家企业客户成功提供了信息化建设服务,客户遍及制造、高科技、金融、贸易、快速消费品、互联网、公用事业和房地产等诸多行业	PaaS 平台:H-ZERO SaaS 应用:仓储运输一体化应用软件产品 EI-SCM
泛微网络科技股份有限公司 (603039.SH)	成立于 2001 年,主要从事协同管理和移动办公软件产品的研发、销售及相关技术服务,是行业内具有较强竞争力的协同管理软件及相关解决方案供应商	PaaS 平台:面向中大型组织系统全程数字化运营管理平台 e-cology SaaS 应用:基于 SaaS 云架构的移动办公云 OA-eteams 产品
北京致远互联软件股份有限公司 (688369.SH)	成立于 2002 年,致远互联是一家协同管理软件提供商,主要产品及服务主要分为两大类,包括协同管理软件产品类和技术服务类。其中协同管理软件产品应用于制造、建筑、能源、金融、电信、互联网及政府机构等众多行业和领域	PaaS 平台:COP-A8 协同运营管理平台 SaaS 应用:HR SaaS 服务(薪事力)

截至本问询函回复出具之日,同行业可比上市公司近年来类似募投项目情况

如下表所示:

公司名称	项目名称	融资方式	融资年份	主要内容	拟使用募集资金金额(万元)
赛意信息	基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目	向特定对象发行股票	2021	共享技术中台是指集设计、开发、集成、实施、应用、治理于一体，构建设计模型、业务模式及开发框架，结合以人工智能、大数据、物联网和云技术为代表的新一代信息技术，建立支持各种企业级应用开发部署的开放技术平台。该技术平台需要能够做到技术统一，能力共享，屏蔽不同系统的技术差异，为业务应用前台系统提供稳定的技术保障。公司以技术中台为支撑，根据客户的实际业务模式和需求，对各种业务环节中的应用标准服务及功能组件进行抽象、封装，形成可复用的标准化业务组件，减少客户在产品和信息化数字转型过程中重复工作带来的质量差异和成本浪费，以支撑快速构建业务应用前台系统，最终实现有效整合，以满足客户创新的业务需求。	65,000.00
汉得信息	基于融合中台的企业信息化平台建设项目	向不特定对象发行可转债	2020	为更好地满足客户的信息化服务需求，提升公司的企业信息化服务效率，公司拟基于多年积累的项目实施经验，建设基于融合中台的企业信息化平台建设项目。公司将技术中台、业务中台、数据中台的概念、技术和组件进行融合，统一为融合中台，作为承接前台业务需求和用户体验、后台套装软件的核心。本项目的建设内容包括建立支持各种企业级应用开发部署的开放技术平台，适应各种业务模式、支持灵活组合的标准化可复用的业务组件库，基于上述开放技术平台和业务组件库的适应各种业务场景、支持快速部署的应用产品等。	70,000.00
用友网络	用友商业创新平台 YonBIP 建设项目	非公开发行 A 股股票	2021	用友商业创新平台 YonBIP (Yonyou Business Innovation Platform) 是用友采用新一代信息技术，按照云原生(含微服务)、元数据驱动、中台化和数用分离的架构设计，涵盖平台服务、应用服务、业务服务与数据服务等形态，集工具、能力和资源服务为一体，服务企业和产业商业	459,713.00

公司名称	项目名称	融资方式	融资年份	主要内容	拟使用募集资金金额(万元)
				创新的平台型、生态化的云服务群。	

在工业软件加速向平台化、智能化方向发展的大趋势下，同行业可比公司亦有通过对各自平台进行升级从而提升工业软件产品供应能力的情况。因此，为积极把握市场机遇，紧跟行业发展趋势，持续提升新增项目订单获取能力，发行人亟需通过募投项目进一步加强公司主营业务核心竞争力，为抢抓市场机遇，针对募投项目的研发投入部分，发行人已经使用自有资金积极投入。综上所述，发行人通过募投项目进行技术升级与同行业上市公司近期再融资的募投项目情况以及所处行业发展趋势相吻合。

3、 发行人地位及竞争优势

(1) 公司的行业地位

公司深耕制造业 40 余年，以智能制造整合与规划者、数字化转型的价值创造者角色，深度参与超过数万家企业转型实践，深入制造企业生产营运一线场景，沉淀了丰富的行业知识模型及企业数字化经验。公司持续聚焦行业经营，通过多年的技术发展与行业经验沉淀，已在电子、半导体、装备制造、汽车零部件等行业积累了丰富的软件实施与精益管理经验，打造了一批优秀的数字化转型标杆典范企业案例。基于在上述行业积累的客户规模优势，公司围绕行业关键业务场景不断深化产品功能及解决方案，以此带来技术优势和交付效率优势，构筑并不断提升竞争壁垒。

过去四十多年的发展中，公司凭借对多个聚焦行业的业务形态、业务需求、业务模式的深刻理解和服务经验沉淀，在中国及东南亚地区积累数万家不同行业、规模的客户群体，服务于复旦微电子、东富龙、老板电器等大型集团客户，并为客户提供数字化、网络化、智能化的解决方案和咨询服务。

(2) 公司的竞争优势

公司的竞争优势主要包括解决方案与专业服务优势、研发优势以及客户资源优势，具体情况如下：

①解决方案与专业服务优势

公司多年来持续聚焦行业深度经营，以行业核心需求出发，提供跨产品服务，全面满足客户生产、分销、零售等不同发展阶段的多业态经营管理需求，为客户提供全方位的数字化、智能化解决方案，帮助客户数字化转型。公司积累了机械装备制造、半导体、汽车零部件、电子、品牌分销、注塑、金属五金等多个行业的成功服务经验，打造了一批优秀的企业“标杆”典范。

在产品层面，公司具有丰富、完整的产品线，产品定位清晰、功能全面：有面向超大型、大型企业集团推出的 T100 等系列产品，并实行本地化原厂服务；有面向中型企业的 E10 等系列产品及面向中小企业的易飞、易助等产品；在智能制造领域，目前已发展出多款成熟工业软件，包括 MES、PLM、APS 等系列产品，以及在工业互联网、移动应用等领域的工业 APP 产品。

公司在业内率先创新推出以客户需求为中心、以价值交付为核心的服务商品模式。经过多年发展，价值销售已成为公司营收的重要模式之一。通过服务商品模式通过量化指标衡量项目效益，坚持效益签回机制，推动信息化项目从功能型应用向效益型应用转型，摆脱传统软件交付工时计费的局限，使数字化建设真正回归管理本质，助力客户实现经营效益的提升。对公司而言，该模式突破了传统“人天”计费模型的限制，通过精细化管理和服务流程优化，实现资源的高效配置，不仅能够更灵活地响应客户需求，还同步提升了运营效率与经济效益，形成了客户满意度与公司效益双赢的良性循环。

②研发优势

公司自成立以来就将研发与创新作为公司的立足之本，注重自主研发与创新，是公司实现“智能+”与云转型的重要支柱。公司坚持高比例的研发投入，不断优化产品，持续更新产品和解决方案。公司形成了独特的创新管理方法和工具，强大的产品研发能力、优质的终端产品助力公司在智能制造、工业互联网以及新零售领域不断开拓创新。

公司目前拥有高学历、高素质、高技术的研发队伍，专业化的研发人才是公司转型升级过程中不断取得突破的重要保证。公司将持续推动在新业务、新领

域的技术创新，不断推出符合企业客户需求的应用与服务，逐步打造具有多元化价值服务的云应用平台与智能制造服务。

③客户资源优势

凭借对多个行业及客户的业务形态、业务需求、业务模式的深刻理解和丰富经验，公司在中国及东南亚地区积累了数万家不同行业、不同规模的客户，并为客户提供数字化、网络化、智能化的解决方案。此外，公司建立了强大的客户服务体系，能够从人员组织、项目管控、技术支持等多方面高效保障客户项目稳定运行，并因此获得客户高度认可。依靠优质、稳定的客户，公司积极发展创新型业务，为新、老客户提供更多的创新产品及服务，进一步推动公司与客户共赢发展。

4、在手订单及意向性订单的情况，募投项目销售的可实现性及预测期内收入增长的合理性

截至 2025 年 4 月 30 日，公司与本次募投项目方向相关的合同合计金额 5,265.21 万元。

基于软件和信息技术服务行业的特性，本项目遵循谨慎性原则，结合公司整体经营情况进行收入预测，分为建设期主要产品收入预测以及运营期收入预测，因营业收入预测的基数较低，且建设期随着鼎捷数智化生态赋能平台的相关应用不断上线，建设期 2026 年度的整体收入相较于 2025 年度会存在一个相对快速的增长，运营期 2027 年度-2030 年度按照一定的比例增长后缓慢下降。分年度的主要产品收入预测如下：

单位：万元

所属阶段	建设期		运营期					
	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
平台&中台买断	5,880.00	9,002.00	11,702.60	15,213.38	20,690.20	27,724.86	36,596.82	47,575.87
平台&中台订阅	2,800.00	5,912.00	7,685.60	9,991.28	13,588.14	18,208.11	24,034.70	31,245.11
平台&中台服务	2,252.00	2,600.00	3,380.00	4,394.00	5,975.84	8,007.63	10,570.07	13,741.09
SaaS 应用	2,264.00	2,920.00	3,796.00	4,934.80	6,711.33	8,993.18	11,871.00	15,432.30
ISV 分润	1,584.00	3,312.00	4,305.60	5,597.28	7,612.30	10,200.48	13,464.64	17,504.03
合计	14,780.00	23,746.00	30,869.80	40,130.74	54,577.81	73,134.26	96,537.22	125,498.39

所属阶段	建设期		运营期					
	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年
增长比例	-	-	30%	30%	36%	34%	32%	30%

公司在长期服务市场优质客户的过程中，通过客户需求反馈、市场和技术方向调研，并结合公司自身研发战略，梳理形成了本次募投项目建设内容。上述待履行合同金额为鼎捷数智化生态赋能平台各子中台在研发或升级过程中签署的销售合同金额。鉴于本次募投项目是对现有产品进行的研发升级，本次募投项目建成后实现的相关产品销售与现有产品销售具有一定的承继关系，因此上表所列在手合同金额及未来新增的业务订单能够支持本次募投项目产能的消化。

公司紧跟数字技术、智能技术在制造领域的落地方向，聚焦客户核心业务场景和管理需求，以实现客户数字价值为导向，积极打造以数据驱动与知识封装为核心优势的公司下一代新产品鼎捷数智化生态赋能平台，从而支撑企业数智化转型升级。在智能制造领域，公司以数据驱动和知识封装为核心优势，在充分吸收国内外数智驱动平台建设经验基础上，深度结合国内制造业，尤其离散型制造业的行业特点及企业实际需求，研发能帮助企业构建全面数智能力的智能解决方案产品，促进公司主营业务的发展，进一步提升公司数智化生态赋能平台的竞争优势，巩固公司核心竞争力。

随着国家鼓励企业数字化转型相关政策的密集出台，数字化建设被提升到新的战略高度，市场规模不断扩大，数字化转型已然是企业的核心战略，数字化市场空间广阔。此外，公司在装备制造、半导体、汽车零部件、品牌分销、印刷包装等相关行业深耕多年，积累了丰富的软件实施和精益管理经验，打造了一批如星网锐捷、水星家纺、立讯精密、上汽质量云等优秀的“标杆”典范企业案例。公司与众多客户建立了长期稳定的合作关系，树立了良好的企业品牌口碑。因此，企业数字化广阔的市场空间和公司优质的客户资源为项目产能消化提供市场保障，因此，本次募投项目销售存在可实现性及预测期内收入增长存在一定的合理性。

综上所述，鉴于网络化、平台化、智能化的工业软件未来发展前景广阔，本次募投项目能够进一步完善公司为制造业、流通业企业提供数字化、网络化、智

能化的综合解决方案的能力，有利于进一步提升公司核心竞争力，且公司具备实施募投项目相关的技术、人员、客户储备、在手订单等基础和条件，因此募投项目销售具备可实现性以及预测期内收入增长具备合理性，符合相关市场规律。

(五) 结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性；量化分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人经营业绩的影响。

鼎捷数智化生态赋能平台项目运营期年均营业收入为 70,124.70 万元，净利润为 19,529.57 万元，所得税后内部收益率为 12.57%，项目所得税后投资回收期为 8.64 年（含建设期 4 年）。运营期年均营业收入项目经济效益良好。

1、 公司报告期内的业绩变动情况

报告期内，公司营业收入构成如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	42,346.24	233,067.29	222,774.00	199,520.43
营业利润	-1,073.91	24,410.08	22,844.80	19,693.25
利润总额	-1,086.63	23,918.37	22,844.32	19,759.05
净利润	-1,508.58	15,842.80	15,513.64	13,817.91
归属于上市公司股东的净利润	-833.31	15,564.44	15,025.53	13,358.92

报告期内，公司营业收入分别为 199,520.43 万元、222,774.00 万元、233,067.29 万元和 42,346.24 万元，归属于上市公司股东的净利润为 13,358.92 万元、15,025.53 万元、15,564.44 万元和-833.31 万元，完整会计年度的营业收入与归属于上市公司股东的净利润整体呈上升趋势，上述增长主要得益于下游客户的数字化转型以及发行人内部的经营策略。

报告期内，制造业企业普遍受到了复杂的国际环境变化影响以及客观环境的扰动。在此复杂的环境下，制造业的数字化、智能化转型仍然是国家政策的关注

重点，企业数字化转型是制造业高质量发展的必然选择。发行人持续围绕“智能+”的战略布局，贯彻落实“聚焦行业经营、高效价值服务、领先市场产品”的经营策略，通过优化组织布局及资源投入，持续推进产品服务创新发展。面对外部环境扰动，公司多方面积极应对，加强数字化营销活动、远程价值交付等经营方式，积极打造行业标杆客户案例，积累成功实施经验，探索各行业数字化转型生态价值，业务实现稳健增长。

2、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润的具体计算过程和可实现性

(1) 营业收入预计

本项目运营期年均营业收入 70,124.70 万元（不含税），其构成详见下表：

单位：万元

序号	产品类型	最高收入	年均收入
1	平台&中台买断	47,575.87	26,583.95
2	平台&中台订阅	31,245.11	17,458.82
3	平台&中台服务	13,741.09	7,678.10
4	SaaS 应用	15,432.30	8,623.10
5	ISV 分润	17,504.03	9,780.72
合计			70,124.70

基于软件和信息技术服务行业的特性，本项目遵循谨慎性原则，结合公司整体经营情况进行收入预测，分为建设期主要产品收入预测以及运营期收入预测，因营业收入预测的基数较低，且建设期随着鼎捷数智化生态赋能平台的相关应用不断上线，建设期 2026 年度的整体收入相较于 2025 年度会存在一个相对快速的的增长，运营期 2027 年度-2030 年度按照一定的比例增长后缓慢下降。分年度的主要产品收入预测如下：

单位：万元

所属阶段	建设期		运营期					
	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
平台&中台买断	5,880.00	9,002.00	11,702.60	15,213.38	20,690.20	27,724.86	36,596.82	47,575.87
平台&中台订阅	2,800.00	5,912.00	7,685.60	9,991.28	13,588.14	18,208.11	24,034.70	31,245.11

所属阶段	建设期		运营期					
	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年
平台&中台服务	2,252.00	2,600.00	3,380.00	4,394.00	5,975.84	8,007.63	10,570.07	13,741.09
SaaS 应用	2,264.00	2,920.00	3,796.00	4,934.80	6,711.33	8,993.18	11,871.00	15,432.30
ISV 分润	1,584.00	3,312.00	4,305.60	5,597.28	7,612.30	10,200.48	13,464.64	17,504.03
合计	14,780.00	23,746.00	30,869.80	40,130.74	54,577.81	73,134.26	96,537.22	125,498.39
增长比例	-	-	30%	30%	36%	34%	32%	30%

上述产品类别的具体含义如下：

①平台&中台买断收入：自制软件、软件维护、顾问辅导、外购软件、定制开发；

②平台&中台订阅收入：自制软件、顾问辅导、定制开发；

③平台&中台服务收入：自制软件、顾问辅导、定制开发；

④平台级 SaaS 应用收入：自制软件、顾问辅导、定制开发；

⑤ISV 生态伙伴分润收入：合同结算分润。

本项目将公司多年的制造业信息化、数字化实施项目中积累的经验和知识进行抽取、整合，建设支持各种企业级应用开发部署的底座功能调用平台、适应各种业务模式并支持灵活组合的可复用的 SaaS 应用，并在此平台基础上不断推出、升级前端应用，从而实现业务收入。

(2) 产品销量预计

公司鼎捷数智化生态赋能平台项目建设期 2026 年度的整体收入相较于 2025 年度会存在一个相对快速的增长，运营期 2027 年度-2030 年度按照一定的比例增长后缓慢下降，建设期主要产品收入预测如下：

单位：万元

项目		第3年				第4年			
产品类型	收入类型	新客家数	收入	老客家数	收入	新客家数	收入	老客家数	收入
1.平台 &中台 买断	自制软件	52	3,450.00	43	384.00	77	5,280.00	76	640.00
	软件维护		-		412.00		-		684.00
	顾问辅导		450.00		48.00		685.00		80.00

	外购软件		127.50		-		203.00		-
	定制开发		960.00		48.00		1,350.00		80.00
	小计	52	4,987.50	43	892.00	77	7,518.00	76	1,484.00
2.平台 &中台 订阅	自制软件	94	1,440.00	75	1,152.00	190	2,904.00	169	2,592.00
	顾问辅导		208.00		-		416.00		-
	小计	94	1,648.00	75	1,152.00	190	3,320.00	169	2,592.00
3.平台 &中台 服务	自制软件	60	720.00	58	-	67	910.00	107	-
	定制开发		1,224.00		-		1,272.00		-
	顾问辅导		180.00		-		180.00		-
	软件维护		-		128.00		-		238.00
	小计	60	2,124.00	58	128.00	67	2,362.00	107	238.00
4.SaaS 应用	自制软件	580	837.00	908	1,161.00	640	1,023.00	1,235	1,597.00
	顾问辅导		83.00		183.00		67.00		233.00
	小计	580	920.00	908	1,344.00	640	1,090.00	1,235	1,830.00
5.ISV 分润	合同结算分 润	36	864.00	30	720.00	72	1,728.00	66	1,584.00
合计		822	10,544.00	1,114	4,236.00	1,046	16,018.00	1,653	7,728.00
年度预估收入		14,780.00				23,746.00			

公司的主营业务是为制造业、流通业企业提供数字化、网络化、智能化的综合解决方案,属于工业管理软件的相关软件与服务,购买后可以持续的进行使用,根据自身的需求进行升级即可,不需要重复购买,现有客户会因为新技术的迭代更新、更为智能化的软件的发布,在原已购买的工业软件的基础上产生持续更新升级需求并选择鼎捷数智化生态赋能平台的相关产品与服务,从而导致平台客户与现有客户会出现重合的情况。

由于公司产品与服务的特性,是否购买本次募投相关的产品与服务主要取决于客户的需求,现有客户会在原有产品的基础上去增加部分更为数智化的鼎捷数智化生态赋能平台相关应用去完善生产与管理体系,而不会直接淘汰掉原有产品进行整体更新,因此不存在一个明确的客户转化率的情形。鼎捷数智化生态赋能平台的产品与服务主要是在原有产品基础上进行的升级与优化,不会对公司之前销售的产品与服务造成影响。

在人工智能、大数据、物联网、云计算的技术快速发展与迭代下,越来越多的传统制造业企业会开始转型并使用新的工业管理软件,提高生产与管理效率,未来将会成为鼎捷数智化生态赋能平台的潜在客户。公司在进行收入测算时,谨慎考虑了新客户与老客户均会为鼎捷数智化生态赋能平台带来增量收入。公司报

告期各年均有一万余家客户，且重叠客户较少，建设期的收入预测新客仅为 822 家与 1,046 家，且其中主要为 SaaS 应用的新增客户，若扣除后，其他中台的新客数量仅为 242 家与 406 家，与公司报告期各期客户群体与客户数量相比，未来雅典娜平台的新客数量的预计相对谨慎合理，整体来说未来无法消化和效益不达标的风险较低。

(3) 毛利率

鼎捷数智化生态赋能平台项目综合毛利率情况如下：

项目	计算期							
	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
毛利率	51.63%	62.36%	60.97%	65.13%	68.90%	75.13%	77.53%	79.05%
平均毛利率	67.59%							

根据募投项目测算，鼎捷数智化生态赋能平台公司毛利率逐年升高主要是因为该项目的营业成本中固定成本折旧摊销费用逐年降低以及项目支撑需求费用不会随着营业收入的增长同比例增长所致，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	合计	计算期							
			第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
1	营业收入	459,274.22	14,780.00	23,746.00	30,869.80	40,130.74	54,577.81	73,134.26	96,537.22	125,498.39
2	营业成本	125,268.98	7,149.68	8,937.19	12,049.37	13,993.66	16,971.53	18,187.77	21,690.60	26,289.18
3	项目支撑需求	16,809.00	1,638.00	1,671.00	1,800.00	1,980.00	2,160.00	2,340.00	2,520.00	2,700.00
4	折旧摊销费用	25,886.44	3,656.71	4,686.07	4,686.07	4,686.07	4,686.07	1,848.06	818.70	818.70

根据上表，因鼎捷数智化生态赋能平台项目综合毛利率将逐年上升，计算期的平均综合毛利率为 67.59%，一方面导致毛利率逐年上涨的原因主要为营业成本中的项目支撑需求增长平稳，折旧摊销费用逐年下降导致，符合公司相关业务的特性。项目支撑需求主要为支持“鼎捷数智化生态赋能平台项目”建设的研发人员、运维人员、售后服务人员、ISV 赋能人员、销售人员所产生的额外人力、管理成本，该部分成本公司未来将使用自有资金视情况投入，未使用募集资金。另一方面，未来鼎捷数智化生态赋能平台的主要收入为自制软件销售与技术服务，公司报告期内自研数智软件销售业务的毛利率为 100%，公司数智技术服务业务的毛利率各期分别为 60.55%、57.48%、50.34%和 51.48%，本次募投项目计算期

的综合毛利率为 67.59%，介于两类业务之间，具备合理性。同时，随着鼎捷数智化赋能平台的进一步研发也会形成更多的自制软件，随着自软收入占比的提升，计算期内鼎捷数智化生态赋能平台项目的综合毛利率呈递增趋势，具有合理性。

(4) 净利润

鼎捷数智化生态赋能平台项目运营期年均净利润为 19,529.57 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	合计	建设期				运营期					
			第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
1	营业收入	459,274.22	-	-	14,780.00	23,746.00	30,869.80	40,130.74	54,577.81	73,134.26	96,537.22	125,498.39
2	税金及附加	3,344.21	-	-	-	-	144.15	353.22	463.68	598.82	775.68	1,008.65
3	总成本费用	315,721.46	508.00	596.00	21,670.76	27,772.27	41,780.33	43,758.44	46,808.94	41,398.24	43,130.24	48,298.24
4	补贴收入	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	利润总额(1-2-3+4)	140,208.55	-508.00	-596.00	-6,890.76	-4,026.27	-11,054.68	-3,980.92	7,305.18	31,137.20	52,631.30	76,191.49
6	弥补以前年度亏损	27,056.63	-	-	-	-	-	-	7,305.18	19,751.44	-	-
7	应纳税所得额	140,208.55	-	-	-	-	-	-	-	11,385.75	52,631.30	76,191.49
9	经营业务所得税	35,052.14	-	-	-	-	-	-	-	2,846.44	13,157.83	19,047.87
10	所得税	35,052.14	-	-	-	-	-	-	-	2,846.44	13,157.83	19,047.87
11	净利润	105,156.41	-508.00	-596.00	-6,890.76	-4,026.27	-11,054.68	-3,980.92	7,305.18	28,290.76	39,473.48	57,143.62

综上所述，本次募投项目是以公司现有业务为基础，对现有业务的延伸与技术升级，新老客户会根据自身的需求来选择公司鼎捷数智化生态赋能平台的产品与服务，公司有丰富的技术积累和人才储备、较好的品牌口碑及良好的客户资源来保证本项目的实施，且针对募投项目的收入测算也较为谨慎，整体来说未来无法消化和效益不达标的风险较低。针对募投项目消化和效益不达标的风险,发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“六、特别风险提示”之“（一）募集资金投资项目风险”进行了风险提示。

3、本次募投项目与公司前期其他项目以及同行业可比公司相似产品的毛利率

(1) 本次募投项目的毛利率情况

本次募投项目的毛利率情况详见本问询回复之“问题三”之“（五）结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性；量化分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人经营业绩的影响。”之“2、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润的具体计算过程和可实现性”之“（4）净利润”。

(2) 同行业可比公司相似项目的毛利率情况分析

根据公开信息查询了同行业类似的项目毛利率情况，具体情况如下：

公司名称	项目名称	毛利率
赛意信息	基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目	39.95%
汉得信息	基于融合中台的企业信息化平台建设项目	77.67%
用友网络	用友商业创新平台 YonBIP 建设项目	69.10%
鼎捷数智	鼎捷数智化生态赋能平台项目	67.59%

注：赛意信息、用友网络、本公司项目毛利率为项目运营期平均毛利率，汉得信息为运营期最后一期毛利率，数据来源可比公司公开披露资料。

根据上表，鼎捷数智化赋能平台与可比公司汉得信息基于融合中台的企业信息化平台建设项目和用友网络商业创新平台 YonBIP 建设项目的毛利率较为接近，随着平台项目的进一步研发也会形成更多的自制软件，随着 SaaS 应用收入占比的提升，计算期内鼎捷数智化生态赋能平台项目的综合毛利率呈递增趋势，具有合理性。

(3) 与公司前期其他项目毛利率对比情况

发行人于 2014 年 1 月 27 日发行上市，上市后不存在其他融资情况。根据《鼎捷软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，募集资金用于“ERP 软件系列产品升级项目”、“运维服务中心平台扩建项目”和“研发中心扩建项目”，距今已超过十年，且根据公司的经营情况进行了变更。公司首发时的公司经营情况、市场情况、软硬件价格以及人工成本与公司本次募投项目编制时已存在较大的变化。而本次募投项目主要系考虑到公司本次募投项目投产后将

形成适应各种业务场景、支持快速部署的应用产品，能够极大地提升拓宽现有业务的技术水平和客户群体，且随着募投项目的实施，随着自研数智软件收入占比的提升，计算期内鼎捷数智化生态赋能平台项目的综合毛利率呈递增趋势，公司本次募投项目的毛利率主要参照了公司现有业务的毛利率情况，介于公司报告期内自研数智软件销售业务与公司数智技术服务业务的毛利率两类业务之间，因此，本次募投项目毛利率较高具有合理性。

4、效益测算的合理性及谨慎性

公司深耕制造业 40 余年，以智能制造整合与规划者、数智化转型的价值创造者角色，深度参与超过数万家企业转型实践，深入企业生产营运一线场景，沉淀了丰富的行业知识模型及数智化转型经验。聚焦行业循环经营和深度经营，公司在半导体、装备制造、汽车零部件、包装印刷等优势行业积累了丰富的软件实施与精益管理经验，打造了一系列数智化转型的标杆案例。

近年来，工业管理软件的发展呈现出云端化、智能化与生态融合的显著趋势。随着企业数字化转型加速，云原生架构与 SaaS 模式成为主流，支持灵活部署与弹性扩展，同时 AI 深度集成于 ERP、CRM 等系统，实现流程自动化、智能分析与预测决策；低代码平台降低开发门槛，推动业务快速迭代，垂直行业定制化方案满足细分领域需求。管理软件逐步向平台化生态演进，整合第三方服务与实时数据分析工具，强化跨系统协同与数据驱动洞察。此外，数据安全合规与用户体验优化成为关键，移动优先、交互智能化设计提升操作效率。未来，结合边缘计算与物联网技术，管理软件将更紧密连接物理与数字世界，推动企业向主动式、全链路智能管理迈进。

公司所处的行业为软件和信息技术服务业，我国软件和信息技术服务业运行态势良好，软件业务收入保持较快增长，盈利能力稳步提升。根据工信部数据，2024 年，我国软件业务收入达到了 137,276 亿元，整体规模逐年稳定上升。

此外，公司主要的下游客户装备制造、半导体、汽车零部件、包装印刷等行业近年来的销售规模也发展良好。具体情况如下：

(1) 装备制造市场

装备制造业是为国民经济进行简单再生产提供生产技术装备的工业的总称，即“生产机器的机器制造业”，装备制造是制造业的核心。随着新质生产力稳步发展，根据《中华人民共和国 2024 年国民经济和社会发展统计公报》，2024 年全年规模以上工业中，装备制造业增加值比上年增长 7.7%，占规模以上工业增加值比重为 34.6%；高技术制造业增加值增长 8.9%，占规模以上工业增加值比重为 16.3%。

此外，高端装备制造业也属于装备制造业的重要领域，近年来受到国家政策的大力支持和鼓励，市场需求空间巨大，行业发展前景广阔。近年来随着消费升级和产业向高质量发展，未来我国高端装备制造产业呈现较快的增长。

(2) 半导体

中国半导体行业市场保持快速增长，中国半导体销售额整体呈现上涨的趋势，2023 年度销售金额为 1,582 亿美元，2024 年度的销售金额为 1,819.20 亿美元。在中国半导体市场需求不断扩大的背景下，半导体产业国产化进程严重滞后于国内快速增长的市场需求，导致该行业存在较严重的进口依赖，市场供需错配状况亟待扭转，进口替代空间巨大。与此同时，随着国际贸易纷争不断，基于电子信息安全等因素考虑，国内半导体产业链技术水平急需发展和提升。整体来看，现阶段国内半导体行业正处于产业升级的关键阶段，实现核心技术自主可控为最重要的发展目标。

未来随着 5G、工业互联网、物联网、云计算、车联网、大数据、人工智能、区块链等新一代信息技术加速集成创新与突破，电子元件行业技术水平将持续提升，半导体行业有较大的发展空间。半导体行业亦是工业软件的重要应用领域，半导体行业的繁荣发展将持续推动工业软件的市场需求增长。半导体产业的国产化趋势中也包含半导体产业相关工业软件的国产化，未来，应用于关键环节的国产半导体工业软件有望迎来较大的发展机遇。

(3) 汽车零部件

汽车零部件行业主要为汽车整车制造业提供相应的零部件产品，是汽车工业发展的基础，是汽车产业链的重要组成部分。近年来，国内经济持续增长已经成为整车市场快速发展的重要驱动力，从而推动汽车零部件行业快速发展。

近年来，受益于汽车产业的健康快速发展，汽车零部件行业的发展规模和发展速度均得到大幅提升。汽车零部件作为汽车工业的基础，是支撑汽车工业持续健康发展的必要因素。国家“十四五”规划对全面提升汽车零部件行业竞争力的定位，为我国汽车零部件的发展带来机遇，进一步加快汽车零部件行业的发展速度。

根据国家统计局数据，2024 年度中国汽车产量已达到 2,765.40 万辆，其中新能源汽车产量 1,316.8 万辆，比上年增长 38.7%。近年来，在汽车行业平稳发展的带动下，我国汽车产量逐步扩大，带动了汽车零部件行业的整体发展，未来伴随汽车产业电动化、智能化变革的加速推进，全球汽车供应链有望重构，汽车零部件进口替代趋势将为中国汽车零部件企业带来做大做强的历史性机遇。现代汽车零部件行业的发展离不开工业管理软件的技术支持，在制造过程高度自动化、智能化的背景下，持续扩大发展的汽车零部件产业将带来新的工业管理软件市场需求。

(4) 包装印刷

包装在商品流通和消费过程中扮演着重要的角色，包装不仅是实现商品价值和使用价值的手段，也是商品生产与消费之间的桥梁。受益于我国宏观经济层面持续向上的增长态势，以及不断增长的社会需求，我国包装行业持续发展。

根据中国包装联合会数据，2016-2023 年我国包装行业规模以上企业（年营业收入 2,000 万元及以上全部工业法人企业）由 7,582 家增长至 10,632 家。

近年来，我国包装行业市场规模整体保持增长趋势。2021 年以来我国包装行业经营业绩呈现恢复性上涨趋势。根据中国包装联合会公布的《2023 年全国包装行业运行概况》，2023 年我国包装行业规模以上企业营业收入达到 11,539.06 亿元，我国包装行业企业数量众多，产业规模庞大，未来随着包装行业的创新发展，包装行业企业自动化、智能化改造需求持续释放将推动工业软件市场需求增长。

根据公司多年的软件行业经营管理经验，新一代的产品发布后对营业收入的增速会高于公司原有业务的整体增速。因此，企业运营期收入根据公司过往经营经验、公司所在行业的发展趋势、公司下游行业的发展趋势以及募投项目的未来

预期，按照一定比例增长后增长逐渐放缓进行合理预测。公司本次募投项目中的收入预测结合了公司过往经营经验、公司所在行业的发展趋势、以及公司下游行业的发展趋势、新老客预计使用情况、募投项目实施等进行了合理预计，整体来说效益测算具备可实现性。

综上所述，发行人本次募投项目“鼎捷数智化生态赋能平台”系发行人在基于现有的产品上进行的升级研发，具有一定的研发基础，发行人积累了数万家不同行业、不同规模的客户，下游客户对发行人产品接受度较高，发行人同时综合历史业绩实现水平对本项目进行效益预计，具有谨慎性和合理性。

5、量化分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人经营业绩的影响。

根据公司固定资产、无形资产的折旧摊销会计政策，本次募投项目的固定资产折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，本项目建筑物原值折旧年限取 30 年，设备折旧年限为 5 年，土地使用权按 50 年摊销，研发费用资本化、新增软件、其他资产均按 5 年摊销。

由于本次募集资金投资项目投资规模较大，募集资金投资项目建成后，公司每年将新增一定折旧摊销费用。新增固定资产折旧和无形资产、其他资产摊销对发行人未来营业收入的影响的测算如下：

项目（单位：万元，%）	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
固定资产折旧	1,769.81	1,832.91	1,832.91	1,832.91	1,832.91	801.03	737.94	737.94
无形资产、其他资产摊销	8,755.57	11,938.92	11,938.92	11,938.92	11,938.92	3,264.11	80.76	80.76
折旧摊销合计	10,525.38	13,771.83	13,771.83	13,771.83	13,771.83	4,065.14	818.70	818.70
营业收入 ^注	233,067.29	233,067.29	233,067.29	233,067.29	233,067.29	233,067.29	233,067.29	233,067.29
募投项目预计新增营业收入	14,780.00	23,746.00	30,869.80	40,130.74	54,577.81	73,134.26	96,537.22	125,498.39
预计营业收入合计	247,847.29	256,813.29	263,937.09	273,198.03	287,645.10	306,201.55	329,604.51	358,565.68
折旧摊销占比	4.25%	5.36%	5.22%	5.04%	4.79%	1.33%	0.25%	0.23%
固定资产折旧占比	0.71%	0.71%	0.69%	0.67%	0.64%	0.26%	0.22%	0.21%

注：营业收入为 2024 年度主营业务收入，并假设未来保持不变。

新增固定资产折旧和无形资产、其他资产摊销均为开展募投项目的前置必要条件，具有必要性和合理性。随着募投项目进入运营期，产品销售收入将会大幅度提高，带动盈利能力显著提升，能够消化项目新增折旧和摊销的影响。从长远的角度看，本次募投建设项目所导致新增的折旧及摊销对公司未来经营业绩的影响有限。但如果行业或市场环境发生重大不利变化，致使募投项目无法实现预期

收益，则新增的折旧和摊销将可能导致公司盈利下降的风险。

根据上述测算，本次募投项目建设完成后每年新增折旧和摊销的最高金额为13,771.83万元，假设募投项目建设期和运营期内公司营业收入维持2024年的水平不变，考虑募投项目产生的新增收入，募投项目新增折旧和摊销占公司营业收入的最高比例为5.36%，占比较低。由于本次募投项目具有良好的预期经济效益，因此，公司可以较好地抵消项目新增折旧和摊销所带来的影响。但是，如果未来由于市场环境出现重大不利变化等原因，导致本次募投项目的效益不达预期，则项目新增折旧摊销将在一定程度上影响公司的利润水平。公司存在因募投项目收益无法覆盖项目新增折旧摊销成本而导致经营业绩下滑的风险。发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“六 特别风险提示”对该风险进行了特别提示。

综上所述，发行人本次募投项目效益测算具备一定的合理性及谨慎性，随着募投项目进入运营期，产品销售收入将会大幅度提高，带动盈利能力的提升，从长远的角度看，本次募投建设项目所导致新增的折旧及摊销对公司未来经营业绩的影响有限，发行人已在募集说明书对该风险进行了特别提示。

(七) 结合业务发展等情况，说明营运资金缺口计算主要参数选择的谨慎性及合理性，并结合日常运营资金需求、预计未来大额资金支出、目前资金缺口、银行授信状况、货币资金余额及用途、公司资产负债结构与同行业可比公司的对比情况，说明本次融资的必要性及规模的合理性。

1、 营运资金缺口计算主要参数选择的谨慎性及合理性

(1) 测算方法与基本假设

公司本次营运资金的测算以2024年度经营情况为基础，按照销售百分比法测算未来三年经营性流动资产及经营性流动负债。假设公司经营性流动资产（应收账款、应收款项融资、预付款项、存货）和经营性流动负债（应付票据、应付账款、合同负债）与公司的销售收入呈一定比例，即经营性流动资产销售百分比和经营性流动负债销售百分比一定，且预测期保持不变。

经营性流动资产=上一年度营业收入×（1+销售收入增长率）×经营性流动

资产销售百分比。

经营性流动负债=上一年度营业收入×(1+销售收入增长率)×经营性流动负债销售百分比。

流动资金占用额=经营性流动资产-经营性流动负债。

(2) 主要参数选择

营运资金缺口计算中的主要参数为未来三年各项经营性资产、经营性负债占营业收入的比重，以及未来三年预测的营业收入。

①各项经营性资产、经营性负债占营业收入的比重

2021年至2024年，经营性流动资产和经营性流动负债占营业收入的比重如下：

项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
经营性流动资产：				
应收票据	8.94%	9.62%	8.62%	10.72%
应收账款	25.86%	20.06%	13.22%	8.48%
预付款项	1.38%	1.04%	0.94%	0.98%
存货	3.67%	2.95%	2.43%	2.50%
经营性流动资产合计	39.85%	33.67%	25.21%	22.69%
经营性流动负债：				
应付票据	0.19%	0.13%	0.00%	0.01%
应付账款	10.82%	10.20%	7.65%	7.07%
合同负债	13.65%	12.63%	12.83%	14.44%
经营性流动负债合计	24.67%	22.96%	20.48%	21.53%

发行人应收账款占营业收入的比重呈逐年上升趋势，其余经营性流动资产占比及经营性流动负债占比则较为平稳，随着发行人业务开拓，大客户、大型项目也在逐渐实现突破，后续应收账款占比亦会上升。因此，结合发行人2021年至2024年占比趋势、实际经营情况，假设2025年至2027年，应收账款占营业收入的比重为30%，其余经营性流动资产和经营性流动负债占比与2024年保持一致。各项经营性资产、经营性负债占营业收入的比重如下：

单位：万元

项目	占营业收入比重
经营性流动资产：	
应收票据	8.94%
应收账款	30.00%
预付款项	1.38%
存货	3.67%
经营性流动资产合计	43.98%
经营性流动负债：	
应付票据	0.19%
应付账款	10.82%
合同负债	13.65%
经营性流动负债合计	24.67%

②营业收入预测

2022-2024 年度，公司与同行业可比上市公司营业收入及变动情况对比如下：

单位：万元

证券简称	2024 年度	变动比例	2023 年度	变动比例	2022 年度	变动比例
用友网络	915,272.94	-6.57%	979,607.16	5.77%	926,174.41	3.69%
赛意信息	239,545.17	6.27%	225,402.32	-0.75%	227,111.51	17.37%
汉得信息	323,515.07	8.57%	297,969.89	-0.90%	300,688.11	6.98%
致远互联	84,652.58	-18.97%	104,465.02	1.18%	103,242.98	0.12%
鼎捷数智	233,067.29	4.62%	222,774.00	11.65%	199,520.43	11.58%

可比公司由于与公司的主要客户群体不同导致 2022-2024 年整体的营业收入变动情况与公司存在一定的差异。公司客户群体较为分散，大客户集中度不高，且覆盖服务下游行业较多，有效分散了下游客户行业集中风险，故营业收入的变动情况与可比公司无法直接参考可比公司的情况，公司未来三年的营业收入情况将以自身营业收入的变化进行合理估计。

2022 年度至 2024 年度，公司营业收入复合增长率为 8.08%。假设 2025 年至 2027 年营业收入增长率保持在 8.08%，2025 年至 2027 年预测的营业收入金额如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025E	2026E	2027E
营业收入	233,067.29	251,900.07	272,254.63	294,253.91

根据测算，2025 年度至 2027 年度的营业收入分别为 251,900.07 万元、272,254.63 万元和 294,253.91 万元，公司预测期营业收入具有一定的谨慎性和合理性。

(3) 具体计算过程

公司未来三年期间营运资金需求测算过程如下：

单位：万元

项目	基期	占营业收入比重	预测期		
	2024 年		2025E	2026E	2027E
营业收入	233,067.29		251,900.07	272,254.63	294,253.91
经营性流动资产：					
应收票据	20,835.06	8.94%	22,518.61	24,338.21	26,304.84
应收账款	60,277.29	30.00%	75,570.02	81,676.39	88,276.17
预付款项	3,211.90	1.38%	3,471.43	3,751.94	4,055.11
存货	8,544.14	3.67%	9,234.54	9,980.73	10,787.21
经营性流动资产合计	92,868.39	43.98%	110,794.61	119,747.27	129,423.33
经营性流动负债：			-	-	-
应付票据	449.68	0.19%	486.02	525.29	567.74
应付账款	25,219.29	10.82%	27,257.11	29,459.59	31,840.05
合同负债	31,824.28	13.65%	34,395.81	37,175.13	40,179.03
经营性流动负债合计	57,493.25	24.67%	62,138.94	67,160.01	72,586.82
流动资金占用额	35,375.14	19.32%	48,655.68	52,587.25	56,836.52
流动资金需求					21,461.38

根据上表测算结果，公司 2027 年末的营运资金缺口为 21,461.38 万元。

2、结合业务发展等情况，说明营运资金缺口计算主要参数选择的谨慎性及合理性，并结合日常运营资金需求、预计未来大额资金支出、目前资金缺口、银行授信状况、货币资金余额及用途、公司资产负债结构与同行业可比公司的对比情况，说明本次融资的必要性及规模的合理性

(1) 日常运营资金需求

最低货币资金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金金额，以应对客户回款不及时、支付供应商货款、员工薪酬、税费等短期付现成本。公司选取经营性现金流出月度覆盖法测算最低现金保有量，2022年至2024年，公司经营性现金流出的情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
购买商品、接受劳务支付的现金	64,213.04	51,828.17	40,420.48
支付给职工以及为职工支付的现金	124,896.27	123,495.78	116,901.74
支付的各项税费	24,864.15	19,538.98	16,593.45
支付其他与经营活动有关的现金	19,406.95	18,216.92	14,183.87
经营活动现金流出小计	233,380.42	213,079.85	188,099.54
月均经营活动现金流出	19,448.37	17,756.65	15,674.96
期末自由支配资金余额	69,256.79	94,893.94	122,293.45
覆盖月份数	3.56	5.34	7.80

公司报告期各期末自由支配资金余额覆盖月份数逐年下降，根据公司2024年的财务数据，充分考虑公司日常经营必要付现收支，并考虑现金周转效率等因素，采用3个月月平均经营活动现金流出作为最低货币资金保有量，公司2025年3月末时点的最低货币资金保有量需求为61,789.27万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月
经营活动现金流出金额①	61,789.27
月均经营活动现金流出②（①/3）	20,596.42
2025年3月末最低现金保有量③=②*3	61,789.27

根据收入预测，预测期营业收入复合增长率为8.08%，假设预测期每年经营活动现金流出金额增长与收入年增长速度一致，2027年末最低现金保有量为73,662.31万元，扣除2025年3月末最低现金保有量金额61,789.27万元，未来三年新增最低现金保有量金额为11,873.03万元。

单位：万元

项目	2025E	2026E	2027E
经营活动现金流出金额①	252,238.50	272,620.40	294,649.24
月均经营活动现金流出②（①/12）	21,019.88	22,718.37	24,554.10
最低现金保有量③=②*3			73,662.31
未来三年新增最低现金保有量金额⑤			11,873.03

截至 2025 年 3 月末，发行人货币资金账面金额为 68,216.65 万元，略高于该时点最低现金保有量，低于 2027 年末最低现金保有量，发行人日常运营资金未来存在短缺的风险。

(2) 预计未来大额资金支出

①预计现金分红及股份回购所需资金

2022 年至 2024 年，公司现金分红总额分别为 2,670.34 万元、3,078.99 万元和 809.47 万元，占合并报表扣非后归属于母公司所有者的净利润的比例分别为 22.33%、25.30%和 5.88%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024	2023	2022
最近三年现金分红总额（万元） ^注	809.47	3,078.99	2,670.34
扣非后归属于母公司所有者的净利润	13,771.40	12,167.69	11,956.33
占比	5.88%	25.30%	22.33%
平均值	17.84%		

注：未包含回购股份金额。

根据公司章程：“在公司当年实现盈利、现金流满足公司正常生产经营或投资计划和长期发展的前提下，公司优先采取现金方式分配股利，原则上每年度进行一次现金分红，必要时经公司股东大会审议也可以进行中期现金利润分配。在符合利润分配原则、满足现金分红的条件的前提下，公司每年度以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 20%。”假设 2025 年至 2027 年归属于上市公司股东的净利润增长率与公司未来三年营业收入增长率预测基本保持一致，分红比例按照 17.84%计算。未来三年的分红情况测算如下：

单位：万元

项目	2025E	2026E	2027E
营业收入	251,900.07	272,254.63	294,253.91
预计扣非后归属于母公司所有者的净利润	14,884.18	16,086.89	17,386.77
预计未来分红金额	2,655.17	2,869.72	3,101.61
合计			8,626.50

此外，公司报告期内各年度均存在回购股票的情形，假设 2025 年至 2027 年平均每年回购股份的金额为 2,000 万元，则未来三年回购金额合计为 6,000 万元，未来三年预计现金分红及股份回购所需资金合计为 14,626.50 万元。

②预计偿还有息债务金额

截至 2025 年 3 月 31 日，公司待偿还的有息负债余额中短期借款为 20,009.47 万元，长期借款为 3,543.56 万元。假设年化利息按照 2%进行测算，公司待偿还的有息负债利息约为 471.06 万元，本金利息合计 24,024.09 万元。

(3) 银行授信状况

截至 2025 年 3 月 31 日，公司获得的银行授信为 68,000.00 万元，已使用授信额度 20,000.00 万元。发行人银行授信额度情况如下：

单位：万元

银行	授信额度	授信额度使用情况
招商银行	20,000.00	6,000.00
中信银行	10,000.00	-
民生银行	10,000.00	-
上海银行	8,000.00	-
厦门银行	10,000.00	10,000.00
光大银行	10,000.00	4,000.00
合计	68,000.00	20,000.00

(4) 货币资金余额及用途

截至 2025 年 3 月末，公司可自由支配资金的余额具体如下：

单位：万元

项目	期末余额
----	------

项目		期末余额
货币资金		68,216.65
易变现金融资产	交易性金融资产	7,645.44
	短期大额存单	-
受限资金与无法使用资金	货币资金中受限制的资金	321.95
	押金、保证金	197.43
	长期存单	150.40
可自由支配资金		75,192.30

根据上表，公司的货币资金期末余额为 68,216.65 万元，交易性金融资产的金额为 7,645.44 万元，受限资金及无法使用资金主要为未计入现金等价物的货币资金中受限制的资金 321.95 万元，押金、保证金 197.43 万元，以及其他非流动资产中的长期存单 150.40 万元。因此，截至 2025 年 3 月 31 日，公司可自由支配资金为 75,192.30 万元。

(5) 目前资金缺口

①未来三年经营性现金流量净额

公司 2022-2024 年度经营性现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
经营活动现金流量净额	4,992.60	10,818.31	19,792.00
营业收入	233,067.29	222,774.00	199,520.43
占比	2.14%	4.86%	9.92%
平均值（取小数点后两位）	5.64%		

根据上表，由于公司 2022 年至 2024 年度经营活动产生的现金流量净额与占营业收入的比例均值为 5.64%，谨慎假设公司未来三年经营活动现金流量净额占营业收入的比例为 5%。

公司未来三年经营性现金流量净额测算如下：

单位：万元

项目	2025E	2026E	2027E
营业收入	251,900.07	272,254.63	294,253.91
经营活动现金流量净额	12,595.00	13,612.73	14,712.70
未来三年经营活动现金流量净额	40,920.43		

②已审议的投资项目资金需求

截至2025年3月31日,公司已审议的主要投资项目合计资金需求为88,750.96万元,具体构成情况如下:

单位:万元

项目名称	投资类型	投资总金额	已投入金额	未来拟投资金额
鼎捷数智化生态赋能平台	项目投资	101,121.30	30,672.35	70,448.95
鼎捷智创芯基地	项目投资	30,000.00	11,697.99	18,302.01
合计		88,750.96		

上述项目的审议程序具体如下:

“鼎捷数智化生态赋能平台”于2023年7月26日经公司第五届董事会第三次会议、第五届监事会第三次会议审议通过,于2023年8月14日经公司2023年第二次临时股东大会审议通过,该募投项目的调整2024年10月30日已经第五届董事会第十三次会议审议通过。

“鼎捷智创芯基地”项目已于2022年12月6日经公司第四届董事会第二十六次会议、第四届监事会第二十四次会议审议通过。

③总体资金需求和资金缺口

未来三年(2025年至2027年)公司总体资金需求测算过程如下:

单位:万元

项目	计算公式	金额
截至2025年3月31日货币资金和交易性金融资产金额	①	75,862.09
其中:受限资金及无法使用资金	②	669.78
其中:前次募集资金使用余额	③	-
可自由支配资金	④=①-②-③	75,192.30
未来期间经营性现金流入净额积累	⑤	40,920.43
已审议的投资项目资金需求	⑥	88,750.96
报告期末最低现金保有量	⑦	61,789.27
未来期间新增最低现金保有量需求	⑧	11,873.03
预计现金分红及股份回购所需资金	⑨	14,626.50

项目	计算公式	金额
预计偿还有息债务金额	⑩	24,024.09
总体资金需求合计	⑪=⑥+⑦+⑧+⑨+⑩	201,063.86
总体资金缺口	⑫=⑪-④-⑤	84,951.12

综上所述，结合公司可自由支配资金、未来三年经营性现金流入净额积累、已审议的投资项目资金需求、最低现金保有量、未来期间新增最低现金保有量需求、未来大额资金支出等，公司目前的资金缺口为 84,951.12 万元。

(6) 公司资产负债结构与同行业可比公司的对比情况

公司与同行业公司的资产负债结构对比情况如下：

证券代码	证券简称	资产负债率 (%)			
		2025.3.31	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
600588.SH	用友网络	59.50	59.43	53.75	46.86
300687.SZ	赛意信息	26.97	29.88	24.32	24.88
300170.SZ	汉得信息	17.45	18.04	18.61	31.94
688369.SH	致远互联	33.03	33.93	25.20	24.80
平均值		34.24	35.32	30.47	32.12
300378.SZ	鼎捷数智	30.61	31.34	32.75	32.08

由上表可见，公司的资产负债率略低于行业平均水平，其原因系公司此前资金结构较为稳健，以银行借款等形式的对外募集资金数额及占比较低。因经营业绩有所提升，营运资金需求逐年上升，为公司未来的发展提出了更高的资金支出需求。

综上所述，营运资金缺口计算的主要参数选择均依据发行人实际业务情况及近年经营数据，具备谨慎性及合理性；公司 2027 年末的营运资金缺口为 21,461.38 万元，本次募集资金中拟用于补充流动资金金额小于流动资金缺口，因此本次补充流动资金规模具有合理性。结合发行人货币资金持有、未来期间经营性现金流入净额积累、未来期间最低现金保有量资金需求、未来期间新增营运资金需求、预计现金分红及股份回购所需资金、预计偿还有息债务及利息、未来期间投资项目资金需求等，公司目前的资金缺口为 84,951.12 万元，大于本次募集资金金额，本次融资具备必要性，规模具备合理性。

(八) 结合各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，说明各项投资支出的必要性和合理性，是否包含董事会前投入的资金，非资本性支出和补流比例是否符合要求。

1、结合各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，说明各项投资支出的必要性和合理性

本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额不超过 83,766.42 万元（含 83,766.42 万元），扣除发行费用后的募集资金净额拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	拟使用募集资金
1	鼎捷数智化生态赋能平台项目	101,121.30	68,766.42
2	补充流动资金	15,000.00	15,000.00
合计		116,121.30	83,766.42

(1) 鼎捷数智化生态赋能平台项目

本项目投资概算情况如下所示：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占总投资比例	拟使用募集资金	是否属于资本性支出
1	土地购置费	4,038.03	3.99%	4,038.03	是
2	项目规划设计费用	1,790.74	1.77%	1,790.74	是
3	办公场所投资	26,811.68	26.51%	21,231.68	是
4	安装工程费	486.70	0.48%	-	否
5	设备购置费	5,682.03	5.62%	5,682.03	是
6	软件购置费	12,783.97	12.64%	12,783.97	是
7	研发支出	45,428.80	44.93%	20,000.00	是
8	预备费	859.38	0.85%	-	否
9	铺底流动资金	3,239.97	3.20%	3,239.97	否
合计		101,121.30	100.00%	68,766.42	

其中各项的测算依据及过程具体如下：

①土地购置费

根据公司与湖州市吴兴区妙西镇人民政府、湖州市吴兴区人民政府签订的《鼎捷数智化生态赋能平台项目投资协议书》，本项目 53 亩的土地购置费为 4,038.03 万元。

②项目规划设计费

项目规划设计主要根据以往工程项目经验以及本项目的实际情况进行的合理测算，具体如下：

单位：元/m²、m²、万元

设计科目	单价	面积	金额
方案设计	180.00	28,700.00	516.60
扩初、施工图设计	80.00	28,700.00	229.60
景观方案+扩初、施工图设计(含园区道路)	80.00	20,666.00	165.33
室内精装修设计费(方案+施工图)	200.00	28,700.00	574.00
幕墙设计费	50.00	28,700.00	143.50
智能化设计	40.00	28,700.00	114.80
装配式和 BIM	12.00	28,700.00	34.44
海绵城市设计	3.60	26,666.00	9.60
结构优化咨询费	1.00	28,700.00	2.87
合计			1,790.74

③办公场所投资

办公场所的投资构成具体如下：

单位：万元

序号	名称	投资额
1	学术攻坚楼	8,216.43
2	展示接待中心	2,456.26
3	配套办公区	5,021.52
4	会议及培训中心	2,012.69
5	专家楼	3,041.67
6	商业活动区	2,584.36
7	设备用房	1,079.99

序号	名称	投资额
8	景观工程费	2,213.27
9	停车场	115.50
10	山塘水处理费	70.00
合计		26,811.68

④安装工程费

本项目的安装工程费系根据办公场所的功能不同,并结合以往的项目经验对各办公场所的安装工程费进行的合理测算,本项目安装工程费 486.70 万元,拟使用自有资金进行投入。

⑤设备购置费与软件购置费

根据过去实施项目的经验,本项目设备及软件购置费合计为 18,466.00 万元,其中设备购置费 5,682.03 万元,软件购置费 12,783.97 万元。具体情况如下:

设备购置情况具体如下:

单位:台/套、万元

序号	设备名称	数量	单价	金额
一	专业设备			
1	MLOPS 云端硬件	1	19.12	19.12
2	外部 OCR 硬件-华为	1	8.00	8.00
3	外部 OCR 硬件-微软	1	10.00	10.00
4	服务器	28	15.00	420.00
	小计	31		457.12
二	运营设备			
1	5D 动感影院	3	80.00	240.00
2	工程投影机	1	218.00	218.00
3	卡迪富 (KAWDEN)	18	29.00	522.00
4	VRAR 感知智能互动桌	10	2.50	25.00
5	有线扫码枪	10	0.50	5.00
6	标签打印机	2	1.50	3.00
7	键盘式/平板式 PDA	5	0.80	4.00
8	工业平板	3	1.20	3.60

序号	设备名称	数量	单价	金额
9	智能刀具柜	1	15.00	15.00
10	智能电表	10	0.10	1.00
11	自助终端机	1	1.00	1.00
12	AGV 潜伏式	1	12.00	12.00
13	堆垛机立库	1	400.00	400.00
14	VR 智能穿戴	2	10.00	20.00
15	协作机械手	3	30.00	90.00
16	无线游标卡尺	2	0.80	1.60
17	硬安灯系统	2	0.15	0.30
18	协同控制器	2	0.20	0.40
19	车间物联网	1	1.00	1.00
20	工业设备手提箱	3	3.00	9.00
21	Bose/博士 F1 至尊旗舰	3	9.50	28.50
22	猎户星空豹小秘 plus 智能服务机器人	3	26.00	78.00
23	智能送餐机器人	10	6.00	60.00
24	智能清扫机器人	5	35.00	175.00
25	物流配送机器人	1	49.80	49.80
	小计	103	-	1,963.20
三	办公设备			
1	PC	594	0.80	475.20
2	Bose/博士 F1 至尊旗舰	1	9.50	9.50
3	办公印表机	5	85.80	429.00
4	卡迪富 (KAWDEN)	6	29.00	174.00
5	maxhub 会议平板	83	2.10	174.30
	小计	689		1,262.00
四	公辅/环保设备			
1	变配电系统	1	717.50	717.50
2	弱电系统	1	100.45	100.45
3	消防系统	1	233.40	233.40
4	给排水系统	1	86.10	86.10
5	空调及新风系统	1	287.00	287.00
6	电梯工程	1	505.00	505.00
7	三网合一系统	1	70.26	70.26

序号	设备名称	数量	单价	金额
	小计	7		1,999.71
	合计	830		5,682.03

软件购置的具体情况如下：

单位：台/套、万元

序号	软件名称	数量	单价	总价
1	摹客交互软件	1	5.58	5.58
2	摹客视觉软件	1	0.61	0.61
3	飞书	1	151.62	151.62
4	禅道	1	30.18	30.18
5	外部 OCR 服务-百度	1	14.40	14.40
6	外部 OCR 服务-微软	1	2.10	2.10
7	NLP 软件成本	1	17.71	17.71
8	IM-GC	1	8.64	8.64
9	IM-GU	1	11.23	11.23
10	葡萄城 SpreadJS 部署授权	1	6.16	6.16
11	亿信	1	26.00	26.00
12	ag-Grid 每年维护与部署订阅合约	1	2.40	2.40
13	语义层控件	1	10.00	10.00
14	天喻套件	1	55.50	55.50
15	百度/企业微信等第三方接口	1	56.00	56.00
16	UX/UI 设计软件	1	19.40	19.40
17	azure	1	144.40	144.40
18	知识中台-IaaS	1	356.00	356.00
19	3D 组件	1	28.00	28.00
20	阿里云	1	132.00	132.00
21	云费用（IaaS）	1	283.90	283.90
22	云费用（PaaS）	1	227.96	227.96
23	云费用（安全）	1	507.00	507.00
24	云费用（内容审核服务）	1	52.00	52.00
25	云费用（生态）	1	240.00	240.00
26	云费用（外部 ISV）	1	6,500.00	6,500.00
27	云费用（内部 ISV）	1	1,230.00	1,230.00

序号	软件名称	数量	单价	总价
28	大数据平台 IaaS	1	770.00	770.00
29	TBB 平台 IaaS	1	424.00	424.00
30	TBB 表格控件	1	16.00	16.00
31	云资源	1	130.60	130.60
32	移动组_极光推送	1	6.80	6.80
33	移动组_高德地图	1	20.00	20.00
34	移动组_谷歌地图	1	216.83	216.83
35	云资源-TEST 区	1	83.02	83.02
36	云资源-正式区	1	589.93	589.93
37	云资源-ISV 成本	1	408.00	408.00
	合计	37	-	12,783.97

⑥研发支出

公司结合研发项目的经验以及未来的研发规划，对研发支出的投入金额进行了合理测算，本项目的研发费用 45,428.80 万元，拟使用募集资金 20,000.00 万元，主要为研发人员工资，具体测算情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	合计
1	智驱中台	4,658.00	4,725.90	4,760.60	4,945.90	19,090.40
2	开发平台	872.40	596.40	492.60	442.20	2,403.60
3	智能入口	231.60	-	-	-	231.60
4	技术平台	1,710.70	1,514.80	1,041.80	920.90	5,188.20
5	数据中台	1,613.40	2,061.00	2,275.20	2,376.00	8,325.60
6	知识中台	1,275.90	1,620.90	1,417.20	1,489.20	5,803.20
7	生态社区	519.20	485.20	361.00	325.00	1,690.40
8	服务云	721.20	730.20	658.20	586.20	2,695.80
	合计	11,602.40	11,734.40	11,006.60	11,085.40	45,428.80

⑦预备费与铺底流动资金

预备费与铺底流动资金是针对项目实施过程中可能发生的难以预料的支出而事先预留的费用，预备费为 859.38 万元，铺底流动资金为 3,239.97 万元。

(2) 补充流动资金项目

公司拟将本次募集资金中的 15,000 万元用于补充流动资金,以满足公司日常生产经营及业务发展对流动资金的需求。

①补充流动资金的必要性分析

A. 增加营运资金,满足业务规模扩张和研发投入产生的资金需求

随着公司销售收入持续增长、经营规模不断扩大,公司需要根据业务发展需求及时补充流动资金,为未来经营和发展提供充足的资金支持。本次补充流动资金将显著增强公司资金实力,对实现可持续发展具有重要意义。软件和信息服务行业市场竞争激烈,技术更新迭代较快,其研发需要提前投入资金及人员,因此行业内企业需要投入并储备大量资金保持企业发展的持续竞争力。公司综合考虑目前资金状况和未来发展需要,合理补充流动资金是保障公司正常经营及未来发展规划的切实需求,此举有利于公司未来的持续稳定经营。

B. 进一步优化公司财务结构,提升公司可持续发展能力

本次补充流动资金能够有效提升公司流动比率和速动比率,优化财务结构,增强财务抗风险能力,为公司未来健康良性发展提供有力保障。本次募集资金到位后,公司将根据自身业务发展的需要,适时将流动资金投放于日常经营活动中,提升公司的盈利能力和可持续发展能力。

②补充流动资金的可行性分析

A. 募集资金用于补充流动资金符合法律法规的规定

公司本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金用于补充流动资金符合《上市公司证券发行注册管理办法》等法律、法规和规范性文件的相关规定,具有可行性。本次发行募集资金用于补充流动资金,有利于增强公司资金实力,夯实公司业务的市场竞争地位,保障公司的盈利能力。

B. 募集资金管理与运用相关的内控制度完善

公司已按照上市公司的治理标准建立了现代企业制度,形成了较为规范的公司治理体系和完善的内部控制环境。在募集资金管理方面,公司已根据监管要求

建立了募集资金管理制度，对募集资金的存放、使用等方面进行了明确规定。本次募集资金到位后，公司将严格遵守募集资金使用有关要求，确保本次募集资金的存放、使用和管理符合规范。

2、是否包含董事会前投入的资金，补充流动资金的合理性

(1) 是否包含董事会前投入的资金

2023年7月26日，发行人召开了第五届董事会第三次会议，审议通过了《关于公司符合向不特定对象发行可转换公司债券条件的议案》《关于公司向不特定对象发行可转换公司债券方案的议案》《关于公司〈向不特定对象发行可转换公司债券预案〉的议案》《关于公司〈向不特定对象发行可转换公司债券的论证分析报告〉的议案》等议案。

2024年10月30日，发行人召开了第五届董事会第十三次会议，审议通过了《关于调整公司向不特定对象发行可转换公司债券方案的议案》《关于公司〈向不特定对象发行可转换公司债券预案（修订稿）〉的议案》《关于公司〈向不特定对象发行可转换公司债券的论证分析报告（修订稿）〉的议案》《关于公司〈向不特定对象发行可转换公司债券募集资金使用的可行性分析报告（修订稿）〉的议案》《关于向不特定对象发行可转换公司债券摊薄即期回报与填补措施及相关主体承诺（修订稿）的议案》等议案。

截至公司首次预案披露之日，公司针对本次募投项目的投入仅有部分研发支出，公司本次募投项目的研发支出总金额为45,428.80万元，拟使用募集资金金额为20,000.00万元，本次募集资金拟投入金额中不包含董事会前投入的资金。

(2) 补充流动资金的合理性

补充流动资金相关的测算方法与基本假设、主要参数选择、具体计算过程与结果详见本问询函回复之“问题三”之“（七）结合业务发展等情况，说明营运资金缺口计算主要参数选择的谨慎性及合理性，并结合日常运营资金需求、预计未来大额资金支出、目前资金缺口、银行授信状况、货币资金余额及用途、公司资产负债结构与同行业可比公司的对比情况，说明本次融资的必要性及规模的合理性”之“1、营运资金缺口计算主要参数选择的谨慎性及合理性”。

根据上文中的测算结果，公司 2027 年末的营运资金缺口为 21,461.38 万元。本次募集资金中拟用于补充流动资金金额小于流动资金缺口，因此本次补充流动资金规模具有合理性。

本次拟募集资金非资本性支出包括补充流动资金 15,000 万元以及“鼎捷数智化生态赋能平台项目”中的铺底流动资金 3,239.97 万元、合计为 18,239.97 万元，占本次募集资金总额 21.77%，未超过 30%，本次募集资金用于补充流动资金规模符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的有关规定，方案切实可行。

综上所述，本次募投项目具体投资构成明细、各明细项目所需资金的测算假设和测算过程具有合理性，各项投资支出的具有必要性和合理性；本次募集资金不包含董事会前投入的资金；本次募投项目非资本性支出和补充流动资金的比例未超过本次发行募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求。

申报会计师核查过程及核查意见

1、针对问题（四）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅本次募投项目可行性研究报告，了解本次募投项目产品与现有产品的区别；访谈本次募投项目负责人，了解项目设计的先进性；

②查阅行业研究报告，了解工业软件行业发展趋势、竞争格局及发行人所处地位与竞争优势；

③取得现有募投项目在手订单情况，分析募投项目销售的可实现性及预测期内收入增长的合理性，是否符合相关市场规律。

(2) 核查意见

申报会计师认为，鉴于网络化、平台化、智能化的工业软件未来发展前景广阔，本次募投项目能够进一步完善公司为制造业、流通业企业提供数字化、网络化、智能化的综合解决方案的能力，有利于进一步提升公司核心竞争力，且公司

具备实施募投项目相关的技术、人员、客户储备、在手订单等基础和能力，因此募投项目销售具备可实现性以及预测期内收入增长具备合理性，符合相关市场规律。

2、针对问题（五）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅本次募投项目可行性研究报告、募投项目的投资明细、效益测算过程，分析各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润的具体计算过程和可实现性；分析募投项目效益测算合理性及谨慎性；

②通过公开资料查询，结合发行人目前的经营情况、同行业可比公司公告，查阅近年来同行业公司类似项目的情况，分析发行人本次募投项目与同行业公司的一致性；

③结合募投项目的投资明细与效益测算过程，结合发行人长期资产折旧摊销的计提政策，分析对募投项目的折旧、摊销金额及其对发行人营业收入指标的影响。

(2) 核查意见

申报会计师认为，发行人本次募投项目效益测算具有合理性及谨慎性，随着募投项目进入运营期，产品销售收入将会大幅度提高，带动盈利能力的提升，从长远的角度看，本次募投建设项目所导致新增的折旧及摊销对公司未来经营业绩的影响有限，发行人已在募集说明书对该风险进行了特别提示。

3、针对问题（七）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅发行人的年度报告及财务报表、董事会决议等资料，复核分析了发行人现有货币资金、未来期间经营性净现金流入、未来大额资本性支出、最低现金

保有量、未来期间现金分红、资金缺口等情况，并判断募集资金规模的合理性；

②查阅可比公司公开信息，与公司的资产负债结构进行对比分析；查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》及《监管规则适用指引——发行类第 7 号》等资料，核查非资本性支出比例是否符合要求以及本次募集资金投入是否符合相关规定。

(2) 核查意见

申报会计师认为，结合日常运营资金需求、预计未来大额资金支出、目前资金缺口、银行授信状况、货币资金余额及用途、公司资产负债结构与同行业可比公司的对比情况，本次融资具有必要性、规模具有合理性。结合业务发展等情况，公司营运资金缺口计算主要参数的选择具有谨慎性及合理性；本次融资具有必要性及规模的合理性。

4、针对问题（八）

(1) 核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅本次募投项目可行性分析报告，复核项目投资概算明细表及相关测算过程；

②查阅了本次募投相关议案的董事会决议，了解本次董事会前的本次募投项目的投入情况；

③查阅公司年度经营情况，结合经营情况与募投项目测算情况，测算未来的资金需求量，并分析是否存在过度融资。

(2) 核查意见

申报会计师认为，本次募投项目具体投资构成明细、各明细项目所需资金的测算假设和测算过程具有合理性，各项投资支出的具有必要性和合理性；本次募集资金不包含董事会前投入的资金；本次募投项目非资本性支出和补充流动资金的比例未超过本次发行募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求。

(本页无正文，为《上会会计师事务所（特殊普通合伙）关于鼎捷数智股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》之签章页)

上会会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师

（项目合伙人）

张毅

张 毅



中国注册会计师

陶玉露

陶 玉 露



中国 上海

2025 年 5 月 27 日