

关于
南方电网数字电网研究院股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）

CMS  招商证券

深圳市福田区福田街道福华一路 111 号

深圳证券交易所：

贵所于 2025 年 9 月 16 日出具的《关于南方电网数字电网研究院股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2025〕010041 号）（以下简称“意见落实函”）已收悉。

南方电网数字电网研究院股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“南网数字”）与招商证券股份有限公司（以下简称“保荐人”或“保荐机构”），就需要发行人及保荐机构做出书面说明和核查的有关问题逐项落实，并对招股说明书等申请文件进行了相应的修改、补充完善。现将意见落实函回复如下，请予审核。

发行人、保荐机构保证回复真实、准确、完整。

如无特别说明，本问询函回复使用的简称与《南方电网数字电网研究院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》中的释义相同。

黑体（加粗）	《意见落实函》所列问题
宋体（不加粗）	对《意见落实函》所列问题的回复
楷体（不加粗）	对招股说明书的引用
楷体（加粗）	修订、补充

在本意见落实函回复中，合计数与各分项数值相加之和若在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

1.关于关联交易及业务独立性

申报材料及历次问询回复显示：

报告期各期，发行人向第一大客户南方电网的销售金额占当期营业收入的比例分别为 92.16%、84.93%、85.88%及 84.75%，构成对单一客户的重大依赖，发行人主要产品具有定制化特征，无公开市场价格。报告期内发行人与南方电网间的关联销售业务主要通过公开招投标、商务谈判及单一来源等方式获取。

请发行人披露：

结合关联销售中不同业务获取方式的定价过程、同类产品向关联方及非关联方销售的价格对比情况等，进一步分析关联销售定价的公允性，并完善招股说明书中发行人对单一客户构成重大依赖的风险揭示。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合关联销售中不同业务获取方式的定价过程、同类产品向关联方及非关联方销售的价格对比情况等，进一步分析关联销售定价的公允性，并完善招股说明书中发行人对单一客户构成重大依赖的风险揭示

（一）关联销售中不同业务获取方式的定价过程及关联销售定价公允性

公司主要为客户提供定制化产品、解决方案及服务，产品定制化特点突出，主要产品及服务无公允市场价格。公司关联交易主要通过招标采购方式获取，相关定价方式公允，部分业务由于技术复杂性、涉密和信息安全等特殊情况通过单一来源（含直接采购）等方式获取。报告期内，公司营业收入中按获取关联销售合同的方式统计如下：

单位：万元

业务获取方式	2025年1-6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
招标采购	96,405.77	72.79%	383,276.66	72.91%	276,096.45	75.71%	253,958.37	47.66%
单一来源	32,529.09	24.56%	129,339.80	24.60%	74,948.52	20.55%	269,901.39	50.66%
商务谈判等其他方式	3,517.08	2.66%	13,083.47	2.49%	13,621.99	3.74%	8,961.18	1.68%

业务获取方式	2025年1-6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
合计	132,451.93	100.00%	525,699.93	100.00%	364,666.96	100.00%	532,820.94	100.00%

注：2023年招标采购比例提升幅度较大的主要原因是2023年公司增资扩股引入战略投资者后，股权结构发生变更，由南方电网的全资子公司变更为控股子公司，按照南方电网的规定，除保密等特殊情况下，其他情况均需采用招标等公开采购方式。

公司不同业务获取方式下的定价依据不存在显著差异，均具备公允性，具体分析如下：

1、招标及商务谈判等方式下的定价过程及关联销售业务具备公允性

(1) 定价过程具备公允性

①定价依据公允

南方电网采购采用市场化定价方式，各类项目一般委托有经验的第三方咨询或设计单位编制项目估算及概算，并一般由独立的第三方单位进行专业评审，南方电网依据评审意见按权限进行审批后确定限价标准。各类项目的采购限价根据审批的估算及概算设定控制在定价标准范围内；各类设备或主要材料的采购限价根据市场及历史采购价确定。公司在计算自身成本的基础上，结合上述定价标准、产品的毛利及市场竞争情况综合确定产品或服务报价。

②定价流程公允

虽然招标及商务谈判适用的场景不同，但是招标及商务谈判均建立于多方博弈基础上，采购流程具有相同相似性，且二者评选标准及评选原则基本一致，在定价公允性层面二者具有共性。

在招标或商务谈判过程中，南方电网系统外的供应商可以自由参与竞标或谈判，与公司形成充分的市场竞争环境；南方电网及其下属企业通常会在发布前先进进行详细的市场价格摸底工作，根据定额造价和市场摸底情况确定目标价，并将最高限价信息在发布时传递给供应商，以维持采购的充分竞争和价格公允。

招标的过程一般包括发布招标（采购）公告、购买和下载招标（采购）文件、招标（采购）文件澄清或者修改、组建评标（评审）委员会、投标文件制作和递交、开标仪式、确认开标结果、评标（评审）委员会依照已经公布的评标标准进

行综合评审、招投标领导小组定标、发布中标公告等环节。南方电网及其下属企业评标严格按照《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国招标投标法实施条例》等法律要求开展，评标（评审）从商务、技术、价格三方面进行评定打分，以商务、技术、价格三部分评标得分加总高低确定最终中标人。

综上，招标及商务谈判下的定价依据及定价流程符合市场化原则，定价过程具备公允性。

（2）中标结果具备公允性

从招标方式及商务谈判方式下的中标率（投标数量）来看，报告期内公司在招标方式下的中标率分别为 61%、67%、68%及 75%，在商务谈判方式下的中标率分别为 58%、84%、82%及 93%，公司中标率均较高，体现出公司具备较强的市场竞争力，但均非 100%中标。

单位：个；亿元

类别		2025 年 1-6 月				2024 年			
		数量	占比	金额	占比	数量	占比	金额	占比
招标方式	中标	322	75%	34.05	70%	577	68%	56.98	73%
	未中标	108	25%	14.89	30%	266	32%	20.82	27%
商务谈判方式	中标	50	93%	0.26	94%	127	82%	1.29	64%
	未中标	4	7%	0.02	6%	28	18%	0.73	36%
类别		2023 年				2022 年			
		数量	占比	金额	占比	数量	占比	金额	占比
招标方式	中标	544	67%	44.98	70%	476	61%	33.43	67%
	未中标	270	33%	19.45	30%	298	39%	16.78	33%
商务谈判方式	中标	146	84%	2.64	87%	93	58%	1.45	52%
	未中标	28	16%	0.39	13%	68	42%	1.36	48%

从招标方式及商务谈判方式下获取的南方电网项目中标价格来看，报告期内公司的中标价格（包含招标方式及商务谈判方式）与投标平均价格的偏差（偏差是指公司各项目中标价格与投标方平均投标价格差异率绝对值的平均数）分别为 2.19%、2.61%、2.24%及 2.22%，均在 3%以内，不存在显著差异，具备公允性。

综上，招标及商务谈判下的中标结果具备公允性。

(3) 结算安排具备公允性

依据签订的销售合同，公司与客户的结算方式以银行转账为主，部分采用汇票。大部分项目的结算周期为1至3年，具体结算节点根据业务性质及谈判结果确定，包括预付款、初次验收、最终验收、质保金等多个环节，质保金一般占比为3%至10%。合同一般约定在合同签订后30个工作日内支付预付款，验收合格后一至两个月内支付进度款或到货款，质保期满后支付质量保证金。上述结算安排与行业惯例不存在显著差异，具备公允性。

2、单一来源方式下的定价过程及关联销售业务具备公允性

(1) 采用单一来源（含直接采购）方式具备合规性

南方电网建立了网省两级采购管理体系，实行统一归口管理，采购活动实行统一采购平台、规范标准、采购策略、工作流程、供应商和采购专家库等“六统一”管理。达到招标标准的，必须进行招标，属于必须招标范围和规模标准之外或不适宜招标采购方式的，经集体决策确定其他采购方式，除招标采购方式外，采用单一来源采购、直接采购等方式。

通过单一来源等方式取得的订单不涉及按照规定必须招标的项目，主要系技术复杂性、涉密或信息安全考虑、需要继续从原供应商采购否则将影响施工或功能配套要求的，主要涉及重大专项科技项目、安全网络设备与技术服务、机柜及云资源租赁等业务。

(2) 定价过程具有公允性

南方电网采购采用市场化定价方式，各类项目一般委托有经验的第三方咨询或设计单位编制项目估算及概算，并一般由独立的第三方单位进行专业评审，南方电网依据评审意见按权限进行审批后确定限价标准。各类项目的采购限价根据审批的估算及概算设定控制在定价标准范围内；各类设备或主要材料的采购限价根据市场及历史采购价确定。公司在计算自身成本的基础上，结合上述定价标准、产品的毛利及市场竞争情况综合确定产品或服务报价。

单一来源方式下的上述定价过程与招标及商务谈判的相关定价过程不存在显著差异，均具备公允性。

(3) 业务毛利率具有合理性

报告期内关联销售业务不同获取方式下的具体毛利率对比如下：

关联销售业务获取方式	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
招标及商务谈判等方式	28.05%	30.35%	32.07%	29.47%
单一来源（含直接采购）方式	49.69%	33.34%	37.38%	32.43%
关联销售业务整体毛利率	33.36%	31.09%	33.16%	30.97%

从关联销售业务不同业务获取方式的毛利率角度来看，2022年至2024年公司单一来源（含直接采购）方式下的毛利率与招标及商务谈判等方式下的毛利率不存在显著差异，与关联销售业务整体毛利率也不存在显著差异。

2025年1-6月，公司单一来源（含直接采购）方式下的毛利率较高，主要为毛利率较高的IDC资源租赁业务等，由于涉及系统运行连续性、数据安全、企业及商业秘密，原供应商服务具有不可替代性，按南方电网的规定采用单一来源方式。

(4) 结算安排具有公允性

与招标及商务谈判方式下的结算安排相比，没有明显差异；与行业惯例不存在显著差异，具备公允性。

(二) 同类产品向关联方及非关联方销售的价格对比情况及关联销售定价公允性

公司为客户开展的技术服务、软件销售及集成业务主要是定制化的项目，上述项目之间的差异度较大，项目内容及价格不具有可比性。但是公司销售的标准化程度较高的少量硬件产品，产品的应用场景、产品形态及功能等较为接近，如A产品，其价格可比性较高，具体如下：

公司A产品凭借产品竞争优势，公司收入显著增长。报告期内，公司A产品主要新签合同单价（含税）如下：

单位：元/套

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
关联方	5,800.00	5,800.00	6,370.00	6,566.00

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
非关联方	6,370.00	6,370.00/4,500.00	6,566.00	6,700.00

注1：2024年向非关联方销售单价4,500元/套，该合同相比其他合同缺少安装调试和终端对接技术服务，该服务成本价约为1,050.00元/套，考虑该成本及合理利润后，销售单价与其他合同无显著差异；

注2：对关联方2024年及2025年1-6月销售的产品比以往年度少配置一张通信卡（含24个月流量费），剔除该因素后，销售中标单价为6,160元/套。

根据上表，公司A产品向关联方销售的价格略低于非关联方，但不存在显著差异。

综上，报告期内公司关联销售中招标及商务谈判等方式以及单一来源方式下的定价过程不存在显著差异，均具有公允性；公司销售的标准化程度较高且具有可比性的同类产品向关联方及非关联方销售的价格无显著差异，公司关联销售定价具备公允性。

（三）完善招股说明书中发行人对单一客户构成重大依赖的风险揭示

公司已在招股说明书中对单一客户构成重大依赖的风险进行了风险揭示：

“1、客户集中度较高及单一客户重大依赖的风险”

公司产品主要应用于电力能源行业，客户主要是南方电网、内蒙古电力集团等。报告期内，公司向前五名客户的销售金额占当年营业收入的比例分别为95.10%、89.18%、91.42%及91.83%，其中公司向第一大客户南方电网的销售金额占当年营业收入的比例分别为92.16%、84.93%、85.88%及84.75%，客户集中度较高，以及对单一客户南方电网存在重大依赖但不存在重大不利影响，这与公司下游客户的竞争格局和市场集中度有关，符合电力能源行业的运营特征；公司长期服务于电网数字化转型，与南方电网保持了长期稳定的良好合作关系，向南方电网销售具备较强的稳定性和可持续性；此外，报告期内，公司积极拓展新客户，非关联方客户销售金额分别为35,804.27万元、58,780.00万元及83,272.32万元、23,318.47万元，非关联客户销售规模呈快速增长趋势。

如果公司主要客户的经营情况波动、公司所在行业竞争格局发生变化导致竞争激烈程度提高、因各种原因公司对主要客户的供应商资质及投标资格受到限制、公司研发的新产品及新技术不能得到主要客户的认可等，则公司来自于主要客户

的收入及毛利将下降，从而对公司的经营活动及经营业绩产生不利影响。此外，如公司对非关联方客户拓展进度放缓或收入增长速度不及南方电网，将会进一步增加公司对单一客户南方电网重大依赖的风险。”

二、保荐机构的核查过程及核查结论：

（一）核查过程

1、获取报告期内发行人关联方销售明细，统计不同业务类别及业务获取方式下的收入金额；

2、获取发行人关于关联销售的定价依据及定价流程等说明性文件；

3、统计并核查发行人对关联方在招标方式及商务谈判方式下的中标率、报告期内发行人的中标价格与投标方平均投标价格差异率情况；

4、取得南方电网采购管理办法等相关制度，分析并核查各类采购方式是否具有合规性；

5、对比并核查发行人不同业务获取方式下的毛利率差异情况；

6、获取并核查发行人重大关联交易的交易合同、合同金额、主要条款与其他合同是否存在显著差异；

7、对比分析发行人为客户开展的技术服务、软件销售及集成业务所涉及的项目的内容及价格是否具有可比性，针对销售的标准化程度较高的且具有可比性的产品，对比向关联方及非关联方销售的价格差异情况，并分析定价公允性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内发行人关联销售中招标及商务谈判等方式以及单一来源方式下的定价过程不存在显著差异，均具有公允性；发行人销售的标准化程度较高且具有可比性的同类产品向关联方及非关联方销售的价格无显著差异，发行人关联销售定价具备公允性。

2、发行人已在招股说明书中对单一客户构成重大依赖的风险进行了风险揭

示。

2.关于 2025 年全年业绩可实现性

申报材料及历次问询回复显示：

发行人预计 2025 年全年营业收入为 640,000 万元至 670,000 万元，同比增长 5.10%至 10.02%；归属于母公司股东净利润为 57,200 万元至 60,000 万元，同比增长 0.30%至 5.21%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 56,200 万元至 59,000 万元，同比增长 0.07%至 5.06%。发行人业务存在一定季节性，四季度收入占比较高。

请发行人披露：

结合当前实际经营业绩情况、最新在手订单、主要项目执行情况等，分析 2025 年全年业绩预计的可实现性。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合当前实际经营业绩情况、最新在手订单、主要项目执行情况等，分析 2025 年全年业绩预计的可实现性

（一）公司预计 2025 年前三季度及 2025 年全年业绩情况

1、公司预计 2025 年前三季度业绩情况

公司预计 2025 年前三季度业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年前三季度（预计）	2024 年前三季度	增长幅度
营业收入	230,000-250,000	210,744.40	9.14%至 18.63%
归属于母公司股东净利润	2,000-3,000	-4,335.31	扭亏为盈
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,000-2,000	-4,349.98	扭亏为盈

注 1：2025 年前三季度业绩预计仅为管理层对经营业绩的合理估计，未经审阅或审计且不构成业绩承诺；

注 2：2024 年前三季度数据未经审计或审阅。

公司预计 2025 年前三季度营业收入为 230,000 万元至 250,000 万元，同比增长 9.14%至 18.63%；归属于母公司股东净利润为 2,000 万元至 3,000 万元，扣除

非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 1,000 万元至 2,000 万元，与上年同期相比实现扭亏为盈。

2、公司预计 2025 年全年业绩情况

公司预计 2025 年全年业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度（预计）	2024 年度	增长幅度
营业收入	640,000-670,000	608,972.26	5.10%至 10.02%
归属于母公司股东净利润	57,200-60,000	57,030.83	0.30%至 5.21%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	56,200-59,000	56,160.23	0.07%至 5.06%

注：2025 年度业绩预计仅为管理层对经营业绩的合理估计，未经审阅或审计且不构成业绩承诺。

公司预计 2025 年营业收入为 640,000 万元至 670,000 万元，同比增长 5.10%至 10.02%；归属于母公司股东净利润为 57,200 万元至 60,000 万元，同比增长 0.30%至 5.21%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 56,200-59,000 万元，同比增长 0.07%至 5.06%。

公司 2025 年全年业绩预计情况与 2025 年前三季度的业绩预计情况存在较大差异，主要原因系：公司主要采用时点法确认收入且下游客户主要为电网企业，受客户预算管理制度、项目执行、项目验收等流程因素影响，公司第四季度收入占比较高；2022 年至 2024 年，公司主营业务收入中第四季度收入占比分别为 65.56%、58.05%和 65.44%，主要分布在第四季度。

（二）2025 年全年业绩预计的可实现性

1、公司当前实际经营业绩情况

2025 年上半年，公司业绩实现情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	增长幅度
营业收入	155,770.40	130,556.42	19.31%
期间费用合计	47,317.46	44,832.83	5.54%
利润总额	4,632.65	-2,944.46	扭亏为盈
归属于母公司股东净利润	1,302.94	-3,223.97	扭亏为盈

项目	2025年1-6月	2024年1-6月	增长幅度
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	696.98	-3,132.84	扭亏为盈
毛利率	33.18%	32.59%	增加 0.59 个百分点
期间费用率	30.38%	34.34%	降低 3.96 个百分点

注：2024年1-6月数据未经审计或审阅。

2025年1-6月，公司实现营业收入155,770.40万元，同比增长19.31%；实现归属于母公司股东净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为1,302.94万元及696.98万元，与上年同期相比实现扭亏为盈。

2025年1-6月，公司实现扭亏为盈，主要原因系：（1）2025年1-6月营业收入较上年同期增长19.31%，系公司实现扭亏为盈的重要基础；（2）公司重视项目成本管控，毛利率水平稳中有升，2025年上半年毛利率较上年同期增加0.59个百分点，盈利能力有所提升；（3）公司持续加强期间费用控制，2025年上半年期间费用率较上年同期下降3.96个百分点，有助于公司实现扭亏为盈。

综上，2025年1-6月，公司营业收入稳步增长，盈利能力有所增强，为全年业绩预计的顺利实现创造良好开端。

2、公司在手订单情况

公司产品矩阵丰富、核心技术突出，业务拓展能力强，生产经营情况良好，新签合同金额较高且呈持续增长趋势。报告期各期，公司在电网数字化、企业数字化及数字基础设施三大领域的新签合同金额分别为48.12亿元、62.02亿元、77.48亿元及21.90亿元（较2024年上半年同比增长11%）；截至2025年6月末，公司在手订单不含税总额为80.37亿元，为2025年度的业绩增长提供了稳定的订单基础。

公司2025年上半年已实现营业收入15.57亿元；结合在手订单的实施情况，公司预计2025年下半年可实现收入为48.50亿元至51.50亿元，据此预计2025年全年营业收入为64亿元至67亿元。

3、主要项目执行情况

公司2025年度执行的项目金额排名前十的项目情况列示如下：

单位：万元

序号	项目名称	对应客户名称	项目金额	执行情况
1	原创技术策源地能源工业互联网关键技术研究电力技术开发合同	中国南方电网有限责任公司	14,431.58	实施中
2	数字电网技术装备产业链等重大专项科技项目技术服务合同	中国南方电网有限责任公司	13,071.02	实施中
3	信息化资源（通算）租赁合同	广东电网有限责任公司信息中心	10,128.68	实施中，预计可于2025年内确认收入
4	信息化资源租赁项目（增量安全网络设备、机柜资源服务）租赁合同	广东电网有限责任公司信息中心	4,702.48	实施中，预计可于2025年内确认收入
5	欺骗诱捕及攻击重现技术、软件工厂基座研究及资产全生命多模态孪生体构建及交互关键技术研究项目技术开发合同	中国南方电网有限责任公司	4,497.50	实施中
6	信息化资源租赁项目-智能化数字化资源租赁合同	广东电网有限责任公司信息中心	4,151.01	实施中，预计可于2025年内确认收入
7	云化数据中心（能源行业可信数据空间 V1.0）建设项目信息系统开发实施合同	深圳供电局有限公司	3,914.74	实施中，预计可于2025年内确认收入
8	光声光谱油中气体传感关键技术研究及应用、能源工业用传感器复杂工况下高可靠长期服役共性关键技术研究及应用电力技术开发合同	中国南方电网有限责任公司	3,769.20	实施中
9	信息化资源（智算）租赁采购项目信息类软硬件设备租赁合同	广东电网有限责任公司广州供电局、广东电网有限责任公司信息中心	3,687.64	实施中，预计可于2025年内确认部分收入
10	电力人工智能创新平台（智能客服组件及 AI 飞轮）建设项目	广东电网有限责任公司信息中心	3,155.34	实施中，预计可于2025年内确认收入
	合计	-	65,509.21	

注：项目状态截至 2025 年 8 月末。

截至 2025 年 8 月末，上述项目均处于正常实施过程中，不存在异常情形。

4、所处行业发展及下游客户需求情况

公司电网数字化、企业数字化和数字基础设施三大业务整体市场空间广阔，报告期内保持稳步增长态势，预计后续仍将保持增长，公司所处行业景气度较高、下游客户需求旺盛，为 2025 年度业绩增长创造了良好外部环境，具体分析如下：

电力能源数字化方面，根据亿欧智库的数据，预计 2025 年中国电力能源数字化市场规模将达到 3,700 亿元，同比增长 17.46%，2020-2025 年均复合增长率达 10.86%。根据东兴证券研究报告，考虑到智慧数字电网建设及新型电力系统“源网荷储一体化”的构建，预计十五五期间电网投资总额或维持 17%左右增速，期间电力系统年均投资额或增至 7,000 亿元左右。

能源企业数字化转型方面，NTCysd 预计到 2030 年我国能源企业数字化转型规模有望达到 1,726 亿元，2023-2030 年复合增长率达到 8.9%。在电力能源行业外，根据智研咨询的数据，2024 年，我国交通领域信息化投资规模达到 1,850 亿元，同比增长 8.13%，随着数字化转型政策的持续利好和技术的不断进步，交通领域的数字化转型有望迎来更加广阔的发展前景；水务领域，各大型水务集团、地方水务公司大力推动智慧水务的建设工作，预计水务行业的信息化投资总额保持较高增长，根据中投产业研究院的数据，2024 年我国智慧水务市场规模约为 315.3 亿元，预计 2027 年将增长至 565.3 亿元；燃气领域，据中研产业研究院发布的报告统计，2023 年中国智慧燃气行业市场规模约为 170 亿元，同比增长 6.25%，预计到 2025 年，中国智慧燃气市场占有率将突破 30%；政务领域，根据《IDC 中国数字政府市场预测，2023-2028》报告预计到 2028 年中国数字政府市场规模将达到 2,134 亿元人民币，2023-2028 年年均复合增长率将达到 9.4%；公安领域，根据智研咨询的数据，2023 年，我国公安信息化市场规模达到 215.10 亿元，随着公安领域的数字化转型将进一步深化，市场空间进一步扩大。

数字基础设施领域，根据中国算力大会发布的《2025 综合算力指数》，截至 2025 年 6 月底，我国在用算力中心标准机架达 1,085 万架，智能算力规模达 788 EFLOPS（FP16 半精度），未来随着更多大模型的推出和应用以及多模态人工智能的发展，智能算力需求有望爆发式增长。根据沙利文的数据，2024 年我国人工智能平台市场规模约 787 亿元，同比增长约 29.19%；预计到 2027 年将增长至 1,536 亿元。云服务平台领域，根据中国信通院统计，2024 年我国云计算市场规模达到约 8,378 亿元，同比增长约 35.90%，高于全球增速。随着 AI 原生带来的云计算技术革新以及大模型规模化应用落地，我国云计算产业发展将迎来新一轮增长曲线，预计到 2027 年我国云计算市场规模将超过 2.1 万亿元。大数据平台领域，未来，随着数据量呈指数级增长，且呈现高并发状态，企业运营更加依赖以数据驱动为主的智能决策。IDC 预测未来大数据市场仍有较大增长空间，2028 年中国大数据 IT 支出规模为 621.7 亿美元，全球占比约 10%，五年复合增长率约为 24.9%，增速位居全球第一。

从南方电网针对公司具体细分业务领域的采购情况来看，根据南方电网招采信息统计，报告期各期，南方电网在公司三大业务领域的招采项目金额分别为

166.56 亿元、161.96 亿元、190.30 亿元及 122.05 亿元，2022 年至 2024 年的复合增长率为 6.89%。南方电网对公司具体细分业务领域的采购情况与南方电网在数字化领域、生产技改领域的投资规模相关性较强，经初步预计，南方电网在十五五期间（2026 年至 2030 年）的数字化领域、基建及技改领域的投资总规模预计将比十四五期间的投资总规模保持增长，潜在需求情况良好。

综上，公司 2025 年 1-6 月业绩稳步增长，且较上年同期实现扭亏为盈，为 2025 年全年业绩预计的顺利实现创造良好开端；同时，公司在手订单充足，公司主要项目执行情况正常，为全年业绩增长起到了有力支撑。此外，公司所处行业景气度高、下游客户需求旺盛，为业绩增长创造了良好的外部环境。因此，公司 2025 年全年预计的业绩符合公司的实际情况，具有可实现性。

二、保荐机构的核查过程及核查结论

（一）核查过程

- 1、获取发行人报告期内的财务报告，分析发行人当前实际经营业绩情况；
- 2、获取发行人合同台账，统计发行人的在手订单情况；
- 3、向发行人了解主要项目的执行情况，分析该等项目是否存在异常情形；
- 4、查阅电网行业的投资额统计数据，分析发行人所处行业景气度情况；查阅报告期内南方电网的招采情况和发行人的中标情况，分析下游客户的需求变化情况；
- 5、向发行人了解 2025 年度业绩预计依据及预测结果，并分析其合理性与可实现性。

（二）核查结论

发行人当前实际经营业绩情况良好、在手订单充足、主要项目执行情况正常，发行人 2025 年全年预计的业绩符合发行人的实际情况，具有可实现性。

3.关于信息披露

请发行人结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定进一步完善针对募投项目和现金分红的信息披露，用简明扼要、浅显易懂的表述完善招股说明书中业务与技术相关披露内容。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。。

回复：

一、发行人补充披露情况

公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定，对招股说明书募投项目和现金分红进行补充信息披露，已对招股说明书中业务与技术部分相关披露内容进行完善。

对募投项目相关内容的补充完善，详见招股说明书之“第七节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、募集资金运用情况”。

对现金分红相关内容的补充完善，详见招股说明书之“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性及持续经营能力分析”之“（五）报告期内股利分配情况”。

对业务及技术相关内容的补充完善，详见招股说明书之“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品和服务情况”。

二、保荐机构的核查过程及核查结论

（一）核查过程

1、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定，对招股说明书募投项目和现金分红相关补充信息披露进行核查；

2、对招股说明书中业务与技术部分相关完善披露内容进行核查。

（二）核查结论

发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定，对招股说明书中募投项目和现金分红进行补充信息披露；发行人已用简明扼要、浅显易懂的表述对招股说明书中业务与技术相关披露内容进行了完善。

（本页无正文，为南方电网数字电网研究院股份有限公司《关于南方电网数字电网研究院股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：



刘育权

南方电网数字电网研究院股份有限公司

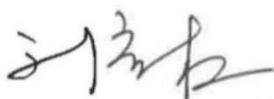


2025年9月18日

发行人董事长声明

本人已认真阅读南方电网数字电网研究院股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，确认本次审核中心意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



刘育权

南方电网数字电网研究院股份有限公司

2025年 9月 18日



（本页无正文，为招商证券股份有限公司《关于南方电网数字电网研究院股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：

赵海明

赵海明

陈春昕

陈春昕

法定代表人：

霍达

霍达



招商证券股份有限公司

2025年9月18日

审核中心意见落实函回复报告的声明

本人已认真阅读南方电网数字电网研究院股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：



霍 达



招商证券股份有限公司

2025年9月18日