

证券代码：839790

证券简称：联迪信息

公告编号：2023-053



南京联迪信息系统股份有限公司

Nanjing Liandi Information Systems Co., Ltd.

南京市雨花台区凤展路32号1幢北1层-4层、503室、504室

**2023年度向特定对象发行股票募集说明书
(草案)**

二〇二三年十月

公司声明

本公司及控股股东、实际控制人、全体董事、监事、高级管理人员承诺募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担连带责任。

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

对本公司发行证券申请予以注册，不表明中国证监会和北京证券交易所对该证券的投资价值或者投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，本公司经营与收益的变化，由本公司自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

特别提示

本部分所述词语或简称与本募集说明书“释义”所述词语或简称具有相同含义。

1、本次向特定对象发行股票相关事项已经公司第三届董事会第六次会议审议通过，本次向特定对象发行尚需经相公司股东大会审议以及北京证券交易所和中国证监会履行相应的程序。

2、本次发行采取向特定对象发行方式，公司将在中国证监会做出同意注册决定的有效期内择机实施。

3、本次发行的发行对象为符合中国证监会和北京证券交易所规定的证券投资基金管理公司、证券公司、保险机构投资者、信托投资公司、财务公司、合格境外机构投资者，以及符合中国证监会、北京证券交易所规定的其他法人、自然人或其他合格的投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。本次向特定对象发行股票的所有发行对象均以人民币现金的方式并以相同的价格认购本次发行的股票。

最终发行对象由股东大会授权董事会在通过北京证券交易所审核并经中国证监会同意注册后，按照中国证监会、北京证券交易所相关规定，根据竞价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。若国家法律、法规对向特定对象发行股票的发行对象有新的规定，公司将按新的规定进行调整。

4、公司本次向特定对象发行股票的定价基准日为发行期首日。本次向特定对象发行股票的发行价格不低于定价基准日前二十个交易日公司股票交易均价的80%（定价基准日前二十个交易日股票交易均价=定价基准日前二十个交易日股票交易总额/定价基准日前二十个交易日股票交易总量）。若公司股票在本次发行定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则本次发行的发行价格将进行相应调整。

最终发行价格将在本次发行申请获得北京证券交易所审核通过并经中国证监会作出同意注册决定后，由公司董事会根据股东大会授权与保荐机构（主承销

商)按照相关法律法规的规定和监管部门的要求,遵照价格优先等原则,根据发行对象申购报价情况协商确定,但不低于前述发行底价。

5、本次向特定对象发行股票的数量按照募集资金总额除以发行价格确定,且不超过 8,000,000 股(含本数),若按照截至本公告日公司已发行股份总数测算,占比 10.13%,未超过发行前公司总股本的 30%,最终发行数量将在本次发行获得中国证监会作出同意注册决定后,根据发行对象申购报价的情况,由公司董事会根据股东大会的授权与本次发行的保荐机构(主承销商)协商确定。

若公司在审议本次向特定对象发行事项的董事会决议公告日至发行日期间发生送股、资本公积金转增股本等除权事项或者因股份回购、员工股权激励计划等事项导致公司总股本发生变化,本次向特定对象发行的股票数量上限将作相应调整。

6、本次发行完成后,公司股权分布符合北京证券交易所的上市要求,不会导致不符合股票上市条件的情形发生,不会导致公司控股股东和实际控制人发生变化。

7、本次发行的发行对象认购的股份自发行结束之日起 6 个月内不得转让。本次发行对象所取得本次发行的股份因公司分配股票股利、资本公积金转增等形式所衍生取得的股份亦应遵守上述股份锁定安排。限售期结束后的股份转让将按届时有效的法律法规和中国证监会、北京证券交易所的相关规定执行。

相关法律法规和规范性文件对发行对象所认购股票的限售期及限售期届满后转让股票另有规定的,从其规定。

8、公司本次向特定对象发行股票的募集资金总额不超过 4,200.00 万元(含本数),扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于“补充流动资金”项目。

9、本次向特定对象发行股票完成后,本次发行前公司滚存的未分配利润由公司新老股东按照发行后的股份比例共享。

10、董事会特别提醒投资者仔细阅读本募集说明书“第五节 关于本次发行对公司影响”之“七、本次向特定对象发行相关风险的说明”有关内容,注意投资风险。

目 录

公司声明.....	1
特别提示.....	2
第一节 释义.....	5
第二节 发行人基本情况.....	8
第三节 本次证券发行概要.....	37
第四节 报告期内的主要财务数据和指标.....	49
第五节 关于本次发行对公司的影响.....	55
第六节 备查文件.....	58

第一节 释义

本募集说明书中，除非文义另有所指，下列简称和术语具有的含义如下：

普通名词释义		
发行人、公司、本公司、联迪信息	指	南京联迪信息系统股份有限公司
联瑞迪泰	指	南京联瑞迪泰企业管理咨询中心（有限合伙），系发行人股东
联瑞迪福	指	南京联瑞迪福企业管理咨询中心（有限合伙），系发行人股东
联瑞迪祥	指	南京联瑞迪祥企业管理咨询中心（有限合伙），系发行人股东
界石-菁华 IPO	指	上海界石投资管理有限公司—菁华 IPO 机会私募投资基金 1 号，系发行人股东
源熹智澜	指	上海源熹智澜投资管理中心（有限合伙），系发行人股东
丹桂顺-实事求是	指	丹桂顺之实事求是伍号私募证券投资基金，系公司股东
联迪数字	指	南京联迪数字技术有限公司，系发行人全资子公司
铋悠、铋悠数据	指	南京铋悠数据技术有限公司，系发行人控股子公司
日本联迪	指	Leading Soft Inc.，系发行人控股子公司
本次发行	指	发行人本次向特定对象发行股票
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
股东大会	指	南京联迪信息系统股份有限公司股东大会
董事会	指	南京联迪信息系统股份有限公司董事会
监事会	指	南京联迪信息系统股份有限公司监事会
保荐机构、主承销商	指	国海证券股份有限公司
中汇会计师	指	中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
募集说明书	指	南京联迪信息系统股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书
北交所	指	北京证券交易所
报告期	指	2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月
元	指	人民币元
专业名词释义		
CMMI	指	Capability Maturity Model Integration，即软件能力成熟度集成模型，是由美国卡内基-梅隆大学软件工程研究所推出的评估软件过程能力成熟度的一套标准，是国际上流行的软件过程能力成熟度等级评估标准，共分 5 级，第 5 级为最高级
信息技术外包（ITO）	指	企业专注于自己的核心业务，而将其 IT 系统的全部或部分外包给专业的信息技术服务公司

业务流程外包 (BPO)	指	企业检查业务流程以及相应的职能部门, 将这些流程或职能外包给供应商, 并由供应商对这些流程进行重组
知识流程外包 (KPO)	指	围绕对业务诀窍的需求而建立起来的业务, 指把通过广泛利用全球数据库以及监管机构等的信息资源获取的信息, 经过即时、综合的分析研究, 最终将报告呈现给客户, 作为决策的借鉴
物联网	指	一个基于互联网、传统电信网等的信息承载体, 它让所有能够被独立寻址的普通物理对象形成互联互通的网络
人月	指	是软件开发工作量的一个计量单位, 指软件开发服务合同约定一个标准能力的软件工程师工作一个月的工作量
IaaS	指	基础设施即服务。指把 IT 基础设施作为一种服务通过网络对外提供, 并根据用户对资源的实际使用量或占用量进行计费的一种服务模式
PaaS	指	平台即服务。把服务器平台作为一种服务提供的商业模式, 通过网络进行程序提供的服务
SaaS	指	软件即服务, 即通过网络提供软件服务
POLARDB	指	阿里云自主研发的新一代关系型云原生数据库, 既拥有分布式设计的低成本优势, 又具有集中式的易用性
ISO20000	指	信息技术服务管理体系标准
OA	指	将现代化办公和计算机技术结合起来的一种新型办公方式
CRM	指	基于管理客户资源的方法开发的系统
ERP	指	以管理会计为核心, 将企业内部所有资源整合在一起的信息系统
MES	指	一套面向制造企业车间执行层的生产信息化管理系统
SCADA	指	数据采集与监视控制系统
ISO9001	指	国际标准化组织 (ISO) 制定的质量管理体系标准
ISO27001	指	国际标准化组织 (ISO) 制定的信息安全管理标准
NPMIS	指	New Project Management Information System, 新项目管理信息系统
BUG	指	(机器, 尤指计算机的) 故障, 程序错误, 缺陷
DAO	指	Data Access Object, 数据访问对象
Json	指	Java Script Object Notation, 即对象简谱, 是一种轻量级的数据交换格式
SQL	指	Structured Query Language, 指结构化查询语言, 是一种特殊目的的编程语言、数据库查询和程序设计语言, 用于存取数据以及查询、更新和管理关系数据库系统
API	指	Application Programming Interface, 指应用程序接口, 是一些预先定义的接口 (如函数、HTTP 接口), 或指软件系统不同组成部分衔接的约定
Mapper	指	映射器、映射对象、映射程序

METS	指	一个用来表示数据图书馆对象与描述性和管理性相关的结构和组成数据对象的名称、位置的 XML 文档实例的 XML 图表
DB	指	Data Base, 即数据库
企业数字化能力开放平台	指	电力大数据创新实验能力开放平台集成数据样本、智能工具、验证评测、培训认证、成果孵化 5 项功能。在数据样本方面,该平台基于知识图谱技术汇集能源电力、政务经济、气象地理等多方数据资源,构建了真实丰富的数据样本集市;在智能工具方面,研发便捷易用的人工智能工具,降低业务人员技术门槛,提升数据挖掘分析能力和数字产品研发效率;电力大数据创新实验能力开放平台可为公司内外部客、中小微企业、高校等提供电力大数据服务
泛在物联网平台	指	通过该平台,用能主体能够全景可视、实时管理变配电设施及各类电气设备,获得更加全面、优质的能源智慧运维服务,用电也将更智能、更安全、更经济
信息化系统架构管控平台	指	该系统实现了信息化建设过程的全程管理和建设成果的全程跟踪,能有效管理信息化项目建设的质量、进度,并降低建设风险
智能运检指挥管控	指	系统依托大屏幕,采用信息聚合、数据挖掘和信息可视化等技术手段,面向电网检修公司的主要职责,以提升设备、环境等状态信息的智能感知能力和运维、检修等工作过程的管控能力为核心,构建运检专业智能化体系,实现“互联网+电网运检”的深度融合
地理信息一张图	指	以“统一交通地理信息标准规范、统一交通地理信息访问门户、统一交通地理信息资源、统一地图服务”为核心,建立科学统一的交通地理空间数据标准

第二节 发行人基本情况

一、发行人概况

中文名称：南京联迪信息系统股份有限公司

英文名称：Nanjing Liandi Information Systems Co., Ltd.

法定代表人：沈荣明

股票上市地点：北京证券交易所

股票简称：联迪信息

证券代码：839790

上市时间：2022年9月

总股本：78,967,020股

注册地址：江苏省南京市雨花台区凤展路32号1幢北1层-4层、503室、504室

办公地址：江苏省南京市雨花台区凤展路32号1幢北1层-4层、503室、504室

联系人：丁晓峰

邮政编码：210012

电话号码：025-83249500

传真号码：025-83249600

电子邮箱：dingxf@liandisys.com.cn

经营范围：设计、开发、生产计算机应用软件及相关硬件配套产品、系统集成、售后技术服务；销售自产产品；信息系统集成及物联网技术服务；运行维护服务；信息处理和存储支持服务；信息技术培训及咨询服务（不含国家统一认可的职业资格证书类培训）；数据及数字内容服务；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准

的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

联迪信息是一家综合软件开发与信息技术服务提供商。联迪信息主要面向行业最终用户、大中型信息系统集成商提供行业信息化解决方案、各类行业应用软件的设计和开发等软件开发和信息技术服务、软件产品销售、计算机系统集成服务、培训服务。

二、股权结构、控股股东及实际控制人情况

（一）公司股本结构

截至 2023 年 6 月末，公司总股本为 78,967,020 股，股本结构如下：

股份性质	股份数量（股）	比例（%）
一、有限售条件股份	56,482,462	71.53
其中：控股股东、实际控制人	32,806,856	41.55
董事、监事、高管	12,920	0.02
核心员工	-	-
二、无限售条件股份	22,484,558	28.47
其中：控股股东、实际控制人	-	-
董事、监事、高管	-	-
核心员工	-	-
三、股本总额	78,967,020	100.00

（二）前十大股东持股情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司前十名股东持股情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）	有限售股份数量（股）
1	沈荣明	32,806,856	41.55	32,806,856
2	马向阳	13,067,440	16.55	13,067,440
3	联瑞迪泰	4,436,953	5.62	4,436,953
4	联瑞迪福	3,939,816	4.99	3,939,816
5	联瑞迪祥	2,218,477	2.81	2,218,477
6	界石-菁华 IPO	1,469,243	1.86	-
7	源熹智澜	614,700	0.78	-
8	卢晓晨	535,000	0.68	-
9	丹桂顺-实事求是	375,000	0.47	-

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）	有限售股份数量（股）
10	黄锦权	340,463	0.43	-
	合计	59,803,948	75.73	56,469,542

（三）发行人控股股东及实际控制人基本情况

沈荣明为发行人的控股股东及实际控制人。沈荣明，男，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 320102196409****，住所为南京市玄武区启明园。沈荣明直接持有发行人 32,806,856 股股票，占本次发行前发行人总股本的 41.55%；间接持有发行人 3,470,864 股股票，占本次发行前发行人总股本的 4.40%。沈荣明现任联迪信息董事长及总经理、泰州联迪执行董事及总经理、铭悠数据执行董事及总经理、联迪数字执行董事。

三、所处行业的主要特点及行业竞争情况

公司是专业的软件与信息技术服务提供商，以长期积累的多领域跨平台软件开发模式、管理体系和关键核心技术为基础，向各行业领域的国际、国内客户提供行业解决方案及软件开发产品服务。

（一）行业发展概况与特点

1、公司所属行业及确定所属行业的依据

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754—2017），公司属于“信息传输、软件和信息技术服务业（I）”中的“软件和信息技术服务业（I65）”；按照中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司属于“信息传输、软件和信息技术服务业（I）”中的“软件和信息技术服务业（I65）”。

2、行业主管部门、行业监管机制

公司所处行业是软件和信息技术服务业，行业主管部门是中华人民共和国工业和信息化部（以下简称“工信部”），工信部的主要职责包括研究拟定国家信息产业发展战略、方针政策和总体规划，并推进产业结构战略性调整和优化升级；拟定本行业的法律、法规和标准，发布行政规章并组织实施；组织制订本行业的技术政策、技术体制和技术标准，并推动软件业、信息服务业和新兴产业发展；对全国软件产业实行行业管理和监督；组织协调并管理全国软件企业认定工作；

统筹推进国家信息化工作，组织制定相关政策并协调信息化建设中的重大问题等。

软件和信息技术服务业自律规范与管理职能由中国软件行业协会、中国电子信息行业联合会和中国电子信息产业协会承担，协会职能如下：

行业协会	自律规范与管理职能
中国软件行业协会	积极学习、宣传、贯彻国家鼓励软件产业的政策、举办中国国际软件博览会、产业及市场研究、咨询评估、对会员企业的公共服务、行业自律管理、知识产权保护、软件服务业企业信用评价工作、做好软件产业统计年报、培育优秀软件品牌、举办软件产业发展暨企业创新高峰会等
中国电子信息行业联合会	制定计算机信息系统集成企业资质等级评定条件、对企业综合能力进行评价和促进电子信息行业自律、协助和支持政府开展行业管理工作、开展国际交流与合作、促进电子信息行业持续健康发展、协助和支撑政府开展行业管理工作、维护行业利益等
中国电子信息产业协会	负责共同促进电子信息科学技术人才的成长和提高，维护电子信息科技工作者的合法利益。为中国电子信息产业内的公司提供学术交流、技术咨询、技术培训等

3、行业主要产业政策

序号	政策名称	发布单位	时间	主要内容
1	《数字中国建设整体布局规划》	中共中央、国务院	2023.02	《规划》提出，到 2025 年，基本形成横向打通、纵向贯通、协调有力的一体化推进格局，数字中国建设取得重要进展。
2	《“十四五”国家信息化规划》	中央网络安全和信息化委员会	2021.12	《规划》是“十四五”国家规划体系的重要组成部分，是指导各地区、各部门信息化工作的行动指南。从 8 个方面共部署了 10 项重大任务，其中打造协同高效的数字政府服务体系、构建普惠便捷的数字民生保障体系、建立高效利用的数据要素资源体系、构筑共建共治共享的数字社会治理体系等重大任务，将极大推动政务与金融信息化的高质量发展。
3	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	国务院	2021.03	加快构建全国一体化大数据中心体系，强化算力统筹智能调度，建设若干国家枢纽节点和大数据中心集群，建设 E 级和 10E 级超级计算中心。推进公安大数据智能化平台建设
4	《工业互联网创新发展行动计划（2021-2023 年）》	工信部	2020.12	到 2023 年，基本建成国家工业互联网大数据中心体系，建设 20 个区域级分中心和 10 个行业级分中心

序号	政策名称	发布单位	时间	主要内容
5	《关于工业大数据发展的指导意见》	工信部	2020.05	推动工业数据全面采集，加快工业设备互联互通，推动工业数据开放共享，激发工业数据市场活力，深化数据应用，完善数据治理
6	《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》	发改委、中央网信办	2020.04	大力培育数字经济新业态，深入推进企业数字化转型，打造数据供应链，以数据流引领物资流、人才流、技术流、资金流，形成产业链上下游和跨行业融合的数字化生态体系。培育重点行业应用场景，加快网络化制造、个性化定制、服务化生产发展，推进数字乡村、数字农场、智能家居、智慧物流等应用
7	《关于推动工业互联网加快发展的通知》	工业和信息化部办公厅	2020.03	提出加快各类场景云化软件的开发和应用，加大中小企业数字化工具普及力度，降低企业数字化门槛，加快数字化转型进程
8	《关于推动服务外包加快转型升级的指导意见》	商务部等 8 部门	2020.01	提出数字引领，创新发展，加强数字技术的开发利用，提高创新能力，加快企业数字化转型，不断向价值链中高端攀升；跨界融合，协同发展，鼓励服务外包向国民经济各行业深度拓展，加快融合，重塑价值链、产业链和服务链，形成相互渗透、协同发展的产业新生态
9	《服务外包产业重点发展领域指导目录（2018 年版）》	商务部、财政部、海关总署	2019.01	目录共涉及 23 个重点发展领域。其中，8 个领域属于信息技术外包（ITO）范畴，6 个领域属于业务流程外包（BPO）范畴，9 个领域属于知识流程外包（KPO）范畴
10	《推动企业上云实施指南（2018-2020 年）》	工信部	2018.08	鼓励各地加快推动开展云上创新创业，支持各类企业和创业者以云计算平台为基础，利用大数据、物联网、人工智能、区块链等新技术，积极培育平台经济、分享经济等新业态、新模式
11	《国际服务外包产业发展“十三五”规划》	商务部、发改委、教育部、科技部、工信部	2017.04	提出“十三五”时期，服务外包产业的发展目标到 2020 年我国企业承接离岸服务外包合同执行金额超过 1,000 亿美元，年均增长 10%以上。产业结构更加优化、数字化、智能化的高技术含量、高附加值服务外包比重明显提升。提高服务外包标准化程度，培育一批具有国际先进水平的骨干企业和知名品牌
12	《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020 年）》	工信部	2016.12	到 2020 年，业务收入突破 8 万亿元，年均增长 13%以上，占信息产业比重超过 30%，其中信息技术服务收入占业务收入比重达到 55%。信息安全产品收入达到 2000 亿元，年均增长 20%以上。软件出口超过 680 亿美元。软件从业人员达到 900 万人，软件和信息技术服务收入百亿级企业达 20 家以上，产生 5 到 8 家收入千亿级企业

序号	政策名称	发布单位	时间	主要内容
13	《“十三五”国家信息化规划》	国务院	2016.12	规划提出：1、信息基础设施建设实现跨越式发展，宽带网络建设明显加速。2、信息产业生态体系初步形成，重点领域核心技术取得突破。3、网络经济异军突起，基于互联网的新业态新模式竞相涌现。4、电子政务应用进一步深化，网络互联、信息互通、业务协同稳步推进。5、社会信息化水平持续提升，网络富民、信息惠民、服务便民深入发展。6、网络安全保障能力显著增强，网上生态持续向好。7、网信军民融合体系初步建立，技术融合、产业融合、信息融合不断深化。8、网络空间国际交流合作不断深化，网信企业走出去步伐明显加快
14	《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020年）》	工信部	2016.12	指出软件和信息技术服务业步入加速创新、快速迭代、群体突破的爆发期，加快向网络化、平台化、服务化、智能化、生态化演进；软件定义服务深刻影响了金融、物流、交通、文化、旅游等服务业的发展
15	《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》	国务院	2016.11	实施网络强国战略，加快建设“数字中国”，推动物联网、云计算和人工智能等技术向各行业全面融合渗透，构建万物互联、融合创新、智能协同、安全可控的新一代信息技术产业体系
16	《促进大数据发展行动纲要》	国务院	2015.08	从国家大数据发展战略全局的高度，提出了我国大数据发展的顶层设计，是指导我国未来大数据发展的纲领性文件。纲要核心是推动数据资源共享开放。提出建设“国家政府数据统一开放平台”，构建跨部门的“政府数据统一共享交换平台”等；纲要提出了未来 5-10 年推动大数据发展和应用的目标，并明确提出了阶段性、可考核的具体发展目标
17	《中国制造 2025》	国务院	2015.05	瞄准新一代信息技术、高端装备、新材料、生物医药等战略重点，引导社会各类资源集聚，推动优势和战略产业快速发展

4、行业发展概况

软件和信息技术服务业是关系国民经济和社会发展全局的基础性、战略性、先导性产业，具有技术更新快、产品附加值高、应用领域广、渗透能力强、资源消耗低、人力资源利用充分等特点，对经济社会发展具有重要的支撑和引领作用。

近年来，随着我国工业化进程的加快及信息化投入的逐年增加，在国家一系列政策的支持下，我国软件和信息技术服务产业规模迅速扩大，技术水平得到显

著提升，已发展成为战略新兴产业的重要组成部分。

在软件开发技术和平台方面，目前，软件市场上的主流软件开发语言（C、JAVA、Python 等）以及软件开发工具（Eclipse、Google Chrome、Visual Studio 等），均源于国外。

软件开发语言	创始时间	创始者	国家
C	1972 年	D.M.Ritchie	美国
C++	1982 年	BjarneStroustrup	美国
Python	1989 年	GuidoVanRossum	荷兰
VisualBasic	1991 年	Microsoft	美国
JAVA	1995 年	SUN	美国
JavaScript	1995 年	Netscape	美国
Ruby	1995 年	YukihiroMatsumoto	日本
C#	2000 年	Microsoft	美国

美国掌握着全球软件服务业的核心技术和标准体系，国内软件开发核心技术和工具缺乏，技术创新能力存在较大提升空间。

近几年，在国家政策和技术发展的推动下，国内软件开发技术能力快速提升。在操作系统、数据库、工业软件等关键领域，我国基于开源的 Linux 自主操作系统在软硬件适配性及应用范围上不断突破，掌握了主流数据库技术与库内人工智能技术，主导了《SQL90752018 流数据库》国际标准的制定，打破了欧美国家对数据库技术的垄断，自主研发的 POLARDB 云原生数据库当选世界互联网大会领先科技成果，能够满足大规模业务场景上云需求。

其次，软件服务业下游客户所在行业和业务需求构成较为复杂。当前，电力、政府机构、银行和制造行业是我国 IT 服务市场的重点行业，上述行业或客户类型特征差别较大，业务需求也各不相同。

软件服务企业需要对客户的需求进行全面、细致和深入的理解，总结出高度抽象的建模方法、形成科学合理的体系架构，进而实现框架和功能之间的分离，功能与数据之间的分离，应用与渠道之间的分离，实现对产品结构和功能的个性化与精细化的设计开发。针对行业现实需求，研究及整理行业业务流程和数据等特征，逐步建立细分领域优势壁垒。

同时，软件和信息技术领域涉及到较多的标准和规范，包括异构平台的体系结构、多种网络标准与协议、各厂家的私有管理信息库以及信息技术基础设施库、ISO20000 等 IT 服务流程管理标准等。部分软件企业通过建立标准化、模块化的服务和产品，灵活组合服务和产品的部分模块，根据客户业务特点、场景需求，快速构建灵活、敏捷的综合性技术解决方案，以适应复杂的业务需求。

此外，新型技术发展带来软件服务模式创新，软件服务行业云化转型加速，企业总体向平台化迈进。以 Amazon、IBM、Microsoft、阿里巴巴等企业为代表的云基础设施服务商已取得可观的市场规模并保持良好的增长势头，云基础设施建设日趋成熟。

伴随我国各行业信息化转型程度不断加深，对软件服务业要求进一步提高，出现了 OA、CRM 和 ERP 等管理类信息化软件，MES、SCADA 等生产过程控制类信息化软件，以及结合用户的各种特定需求提供定制的信息化解方案。同时，软件服务模式更加多样化，形成了基于互联网和云计算提供信息化服务的 SaaS 模式，以 Web 服务的形式向企业提供 IT 基础设施服务的 IaaS 模式和提供软件开发和部署平台的 PaaS 模式。软件服务行业产品形态不断丰富，服务能力显著增强。

另一方面，云计算、物联网、大数据、人工智能等新一代信息技术的不断涌现和广泛应用，为国家大数据战略的推进和企业数字化转型提供了技术支撑。新兴技术的发展推动我国 IT 建设呈现出新的需求和趋势，从而带动软件服务行业整体技术水平不断提升。

其中，近年来我国大数据产业蓬勃发展，向各领域渗透不断加深，应用逐渐向生产、物流、供应链等核心业务延伸，涌现出了一批大数据典型应用，企业应用大数据的能力逐渐增强。随着数据资产化的稳步推进，以大数据为依托的人工智能迅速发展，推动产业经济与信息经济相互整合，改变传统生产模式。信息技术的快速发展一方面带动了各行业 IT 服务需求的增长，同时，也持续推动软件服务业企业技术水平和 IT 服务能力的提升。

5、行业发展特点

(1) 市场规模持续增长

伴随着传统产业的转型升级和信息化建设，释放出大量的软件服务需求。且随着企业数字化转型的推进，软件服务的深度进一步拓展，日益向企业核心业务领域渗透，拥有专业技能、可视化技术流程、整体解决方案的软件服务商成为越来越多企业的选择，我国软件服务市场具有广阔的增长空间。同时，我国人力资源丰富、基础设施完备、技术水平良好等比较优势仍将在较长一段时期内存在，进一步推动我国离岸服务国际竞争优势的提升。

(2) 软件服务企业业务升级

外包服务分为信息技术外包（ITO）、业务流程外包（BPO）和知识流程外包（KPO）。整体来讲，软件服务外包从 ITO 到 BPO、再到 KPO 是一个价值增值的过程。具体业务附加值高低的一个直接体现是雇员人均产出的水平，人均产出越高，表明业务的附加值越高。向附加值更高的业务转移是软件服务产业升级的重要路径。

软件服务产业升级的另一个方向是行业专业化路线。行业最终用户或一级接包商在挑选企业时，通常重点关注该企业是否具有丰富的行业经验。行业内优秀企业通过在细分市场领域的积累，可形成细分行业解决方案和品牌优势，今后可获得更多该领域的项目。而行业新入企业由于没有项目经验，在发展初期往往较难获得项目。软件发包商对接包商的要求虽较为严格，但一旦开始合作，若没有特殊原因一般不会更换接包商，业务合作较为稳定。

由于人力成本上升等因素影响，我国劳动力成本优势逐步减弱，将导致软件服务市场面临洗牌。为提升竞争能力，保持和提高盈利水平，软件服务公司需要进行业务升级，提高业务附加值和走行业专业化路线。

我国软件服务产业在软件市场和政策双轮的驱动下快速发展，软件服务高端化服务化的趋势愈加明显，业务流程外包（BPO）和知识流程外包（KPO）占比将会持续提升。拥有较高的研发能力，能为客户提供从咨询、设计、开发、测试、上线、维护等软件全生命周期作业服务的企业将得到较快发展，仅提供代码编写

等低端服务的企业将逐渐处于劣势。我国的软件服务行业整体水平有望提升到一个新的高度。

（3）服务供应商模式优势凸显

以用户为中心，按照用户需求动态提供软件应用、计算资源、存储资源等服务成为软件服务的主要模式。产品和服务的进一步深化耦合，推动了硬件、软件、应用与服务协同发展，加速了软件产品开发企业和部分电子制造企业向服务的转型。

此外，受到近年全球经济波动的影响，IT投入变得更加严苛将逐渐成为新常态。政府及企业的IT投入更加看好企业信息化、企业移动化等新兴领域，并倾向于更多地利用服务供应商模式，以提高其IT预算的有效性。在经济不确定性增加的形势下，企业更为重视成本管理，一方面，减少自身IT部门的研发开支，将费用留给外部专业的软件开发服务供应商，减少试错成本，另一方面，通过高效的软件服务供应商开发应用系统，提高企业生产流通等各环节的工作效率，实现数字化与成本最优化。

（4）软件服务企业研发向二、三线城市转移

成本上升的压力促使更多的软件服务企业把研发中心向二、三级城市转移，部分城市如南京、杭州、天津、西安因其性价比优势表现出更好的区域成长性。随着中西部地区的发展，武汉、长沙、郑州等地及其下属的二线区域也成为软件服务企业的主要分布地区。

（二）产业链与行业竞争格局

1、产业链结构

软件服务行业的上游主要是计算机、服务器等硬件设备供应商、操作系统等系统软件和基础软件供应商，以及云基础设施等网络资源和信息服务提供商。主要的硬件设备提供商如华为、中兴、浪潮等，系统软件和基础软件供应商包括微软、Oracle等企业，网络信息服务商包括阿里云、华为云等。总体而言，上游行业总体发展稳定，产品服务成熟度高，出货量充足，具有产品迭代快、价格相对稳定的特点。

公司所处细分行业的下游客户主要是各行业企业，受国家政策引导和企业自身数字化转型的需要，对软件服务的需求不断增长。政府和各行业客户对 IT 的重视和 IT 投资的加大为本行业及公司的发展带来积极促进作用。

2、行业上游情况分析

软件服务行业上游主要包括计算机硬件、网络设备等硬件设备供应商，云基础设施等网络资源和信息服务提供商和操作系统等系统软件及基础软件供应商，即硬件设备、云基础服务和基础工具软件三大类。

(1) 上游计算机设备和网络设备等硬件行业对软件服务行业的影响较小

目前，主要的计算机设备和网络设备提供商均为国内外知名大企业，设备质量稳定，货源充足。且随着国内上游行业的不断发展，目前软件服务行业所需的大多数软硬件设备都可以从国内外厂商得到充足的供应。上游行业带来的影响主要体现在硬件设备等的采购成本与质量的变化。虽然软件产品的开发与交付需要上游硬件供应商提供支持与服务，但上游行业产能充足，各大供应商之间产品质量差别不大，本行业中企业可以相对容易地寻找替代品。故上游变化对本行业发展影响较小，对行业盈利能力的影响不具有决定性作用。但未来随着上游硬件行业技术不断更新，产品服务的性能提升有助于推动本行业技术和应用创新。

(2) 国内云基础设施等网络资源和信息服务行业发展迅速，技术领先

据 Canalys 数据显示，中国云基础设施市场在 2023 年第二季度同比增长 19%，达到了 87 亿美元，其中阿里云领跑中国云服务市场，收入份额高达 39%。华为云本季度同比增长 14%，以 19% 的市场份额位居第二。腾讯云 2023 年第二季度排名第三，市场份额为 15%，同比增长 6%。这三大中国云服务巨头成功保持了其市场主导地位，占云基础设施服务总支出的 72%。可见，在云基础设施服务行业，国内企业占据竞争优势，为软件服务行业的发展提供了基础保障。得益于国内大型 IT 企业在云服务方面的技术领先，近年来，我国软件开发服务企业在云计算技术方面也获得了一定的技术优势。

(3) 系统软件及基础软件由国外寡头企业所垄断

目前，全球软件开发市场形成了以美国、欧洲、印度、日本、中国等国为主

的国际软件开发产业分工体系，全球软件开发产业链的上游、中游和下游链条分布逐渐明晰。而软件开发产业领域核心——操作系统、中间件和数据库都为美国企业所占领，系统软件和基础软件的提供商呈现出寡头垄断格局，因该市场的产品比较成熟，供应和价格也相对稳定。

全球软件市场竞争格局	
产业链领域	主导国家/地区
产业链上游	美国掌握着全球软件产业的核心技术、标准体系及产品市场，大部分操作系统、数据库等基础平台软件企业均位于美国
中间件环境	集中在爱尔兰、印度、日本、以色列、新加坡等国家和地区。其中，子模块开发以印度、爱尔兰为达标，独立的嵌入式软件以日本实力强大
应用软件	集中在德国、中国、菲律宾等国家和地区。其中，欧洲在应用软件领域厚积薄发，中国发展势头强劲

需要注意的是，软件开发涉及的基础软件由于为国外厂商所垄断，如相关厂商限制国内软件开发企业应用，将可能对软件开发服务企业造成重大的风险。

3、行业下游情况分析

软件服务行业下游主要包括行业最终用户和系统集成服务商。在互联网发展的大背景下，软件服务的需求方几乎涵盖了各个领域、各个层级的政府和企业、事业单位。近年来全球软件行业发展的年增速始终远高于同期世界经济的增长水平。从长期来看，发达国家如美国、日本的各个行业对信息化建设的需求均在不断增长中，国内推进互联网+、企业数字化转型等带动的产业转型也会不断增加政府及各行业企事业单位的软件服务需求，需求的不断扩大为软件行业提供了一个长期良好的市场发展空间。

下游行业对软件服务行业的发展具有较大的牵引和驱动作用，其需求变化直接决定本行业未来的发展状况。发行人公司下游主要面对上级发包商和最终用户。由于每个行业对于软件服务的要求差别巨大，因此形成了行业间的壁垒，其中电力、智慧城市等细分领域对于 IT 投资的热衷，为具备较为全面业务体系的软件服务商提供良好的发展前景。电力方面：随着国家电网大力建设坚强智能电网及电力物联网，我国电网投资规模不断增长，带动电力软件需求持续升高；智慧城市方面：随着我国智慧城市建设的投资和政策支持持续加码，智慧经济、智能环境、智能生活、出行、安全和教育等需求十分强烈。在我国 5G 网络、数据中心

等“新基建”加速建设的背景下，新型智慧城市迎来发展新机遇，市场空间巨大。

4、行业竞争格局

随着互联网和新技术的应用，竞争加剧和成本控制要求提高等因素的影响，我国企业信息化建设不断推进，带动软件服务行业快速发展，并已形成较完整的服务产业链。目前，我国软件服务以信息技术服务外包（ITO）和业务流程外包（BPO）为主，知识流程外包（KPO）相对较少。

近年来，我国从事软件服务业务的企业数量不断增加，根据工信部数据，2022年度，全国软件和信息技术服务业规模以上企业超 3.5 万家，累计完成软件业务收入 108,126 亿元，同比增长 11.20%。

目前行业内大多数企业规模较小，主要从事软件代码编写、软件测试等低端低附加值业务，无法承担大型综合性复杂项目，且经营模式以人力外包模式为主。行业内具备良好技术实力的企业更多凭借客户拓展和服务经验积累，注重在细分领域市场的发展，此类企业的经营模式更多倾向于项目模式，但此类企业随着业务发展和综合服务能力的提升，其服务市场领域也在不断拓展，以避免当细分领域市场或下游行业景气度受到影响时，导致企业的业务规模受限。经过软件服务行业多年发展，行业内也已经形成了少数几家技术水平高、综合实力强的综合性软件服务提供商，其业务范围覆盖全国市场，且在大多数细分领域已经形成了丰富的技术和经验积累，建立了针对不同细分领域的解决方案能力和相对完整的服务供应链。

发行人经过多年的业务发展，目前在公用事业（电力、交通、环保、水务水利等）、金融行业、汽车后市场和新零售行业等细分领域已经形成了良好的市场和技术积累，相比其它领域，上述行业领域的信息化程度较高，对软件服务供应商的技术水平和服务能力均有较高要求。在上述行业领域，客户信息化建设已具备一定基础，且该领域客户信息化建设往往具有明确的规划性，所以软件服务需求具有持续性，倾向于与具备良好的技术和服务能力的软件服务供应商保持长期合作。综上所述，由于软件服务行业具有明显的技术和人才壁垒，且上述细分领域客户对技术和服务能力要求较高，细分领域内参与者主要为各大综合类软件服务供应商和针对细分领域的专业服务供应商，中小型软件服务供应商在上述细分

领域往往难以形成竞争优势。

5、行业主要企业

(1) 润和软件 (300339.SZ)

江苏润和软件股份有限公司（以下简称“润和软件”）成立于 2006 年，主要向国际、国内客户提供基于业务解决方案的软件和信息技术服务，业务聚焦“金融科技”、“智能终端信息化”、“智慧能源信息化”、“智能供应链信息化”等专业领域，覆盖中国、日本、东南亚、北美等区域。润和软件 2022 年实现营业收入 29.75 亿元，同比增长 7.82%，软件业务占营业收入的比重为约 98.11%。

(2) 凌志软件 (688588.SH)

苏州工业园区凌志软件股份有限公司（以下简称“凌志软件”）是一家以金融科技为核心的高端金融软件解决方案提供商，公司实施的开发项目涵盖了证券、保险、银行、信托、资产管理等领域，实施项目过程中大量运用云计算、大数据、人工智能等新兴技术。凌志软件 2022 年实现营业收入 6.55 亿元，同比增长 0.28%。

(3) 诚迈科技 (300598.SZ)

诚迈科技（南京）股份有限公司（以下简称“诚迈科技”）成立于 2006 年，专注于智能手机、智能汽车、智能硬件、人工智能以及移动互联网领域的嵌入式软件技术研发与创新，主要业务包括软件技术人员劳务输出业务和软件定制服务。诚迈科技 2022 年实现营业收入 18.61 亿元，同比增长 30.63%，软件技术服务占营业收入比重约为 79.77%，软件定制服务占营业收入比重约为 16.67%。

(4) 华信股份 (832715.NQ)

大连华信计算机技术股份有限公司（以下简称“华信股份”）成立于 1996 年，主要面向中国、日本、欧美等市场提供政府及公共、金融、产业、通信、医疗等行业领域的软件产品定制开发、行业解决方案及技术支持服务，同时基于自建的数据中心向客户提供 IT 技术服务。华信股份 2022 年实现营业收入 30.66 亿元，同比增长 10.63%。

（5）博彦科技（002649.SZ）

博彦科技股份有限公司（以下简称“博彦科技”）成立于 1995 年，是一家面向全球的 IT 咨询、行业解决方案与服务提供商。公司广泛采用大数据、人工智能和移动互联等新兴技术，为地产、高科技、金融、互联网、交通、汽车、零售、能源、制造、航空、电信、媒体、旅游等行业客户提供丰富的解决方案及产品。博彦科技 2022 年实现营业收入 64.79 亿元，同比增长 17.11%。

（三）行业主要壁垒

1、资质壁垒

软件和信息技术服务业是技术密集型行业，技术专业性强，项目竞争需要严格的招投标程序来选择最具技术实力和应用经验的服务提供商，尤其针对大型企业客户，往往要求服务提供商通过信息系统建设和服务能力评估证书、软件企业、ISO9001、ISO27001、CMMI 认证、信息安全管理标准、IT 服务管理体系标准等体现行业技术专业性的资质认证。这些行业资质等级代表着企业的行业经验、专业技术水平、质量管理水平和综合实力，对于企业承揽业务影响较大，是进入软件服务行业的重要门槛。

2、技术和服务壁垒

软件服务行业不仅具有高科技、知识密集、技术先导等软件行业的一般特点，还具有与下游应用环境紧密相关的特征，其产品的开发是一个信息技术与行业应用相融合的过程，涉及多个学科和技术，需要长期持续的研究；同时，该行业不仅需要提供满足客户业务需求的软件产品，还需要完善、及时、有效、优质的后续技术支持和服务。拥有完善的服务管理体系和专业的服务团队的企业才能在该行业获得长足的发展。优质的技术与服务是进入本行业的重要壁垒之一。

3、人才壁垒

软件开发需要根据最终客户的业务特征、管理流程、核算规则等业务细节进行定制化设计、开发与实施，专业性很强，这对软件服务商的开发、实施、维护队伍提出了很高的要求，软件开发人员不仅要精通软件开发技术，还要对企业的业务流程非常熟悉，这些人才需要有长期的实践才能积累相应的经验和能力；同

时，企业还需要具有软件开发经验、团队管理能力、熟悉项目开发规范、对客户业务有深刻理解的管理人才。目前，行业内高素质的技术人才和管理人才相对有限，大多靠企业自己培养，专业人才培养周期较长，导致新进入的企业面临人才壁垒。

4、行业经验壁垒

对于提供行业整体解决方案和产品的软件服务商而言，需要对客户所处行业和整个应用环境有较深入的了解，并且能为客户在 IT 建设中提出指导性建议。同时，最终客户对系统自身的可靠性、稳定性、安全性等方面要求很高，企业以往的项目业绩、行业口碑、系统稳定性等诸多因素直接影响客户的选择，新进企业如果没有丰富的行业经验积累很难获得客户的认可与选择。

5、品牌壁垒

软件服务行业是一个市场化程度较高、充分竞争的行业。产品服务的品质和品牌是企业的竞争能力、产品创新能力、后续服务能力等综合实力的体现。先进入者经过长期、良好的应用和服务，能够积累起丰富的成功案例，从而树立起良好的市场品牌形象。要获得市场的认可需要企业长期建设、经营和积累，新进企业难以在短期内培养出品牌知名度。

6、客户资源壁垒

公司所处的公用事业（电力、交通、环保、水务水利等）、金融行业、汽车后市场和新零售行业等行业客户对 IT 系统在运行和维护上的可持续性和稳定性要求极高，在筛选软件服务商时，对后者的信誉、项目经历、双方的历史合作等极其看重，因此该行业进入壁垒极高。同时由于 IT 系统的复杂性，系统的改动往往牵一发而动全身，且系统的运维保障又依赖于跟软件服务厂商的长期、持续地互动与合作，因此双方合作一旦达成客户一般不会更换供应商，客户黏性较强。客户资源的积累已经成为新进企业难以跨越的资源壁垒。

（四）行业的周期性、区域性和季节性

1、行业的周期性

软件服务行业可服务于多个领域，建设需求受政策推动、宏观经济发展和行

业信息化建设水平等影响。从目前形势来看，我国政务、交通、公共安全、医疗、教育等不同领域的信息化发展水平虽然不同，但各个领域均受国家大数据发展战略和企业数字化转型的推动，显示出在信息化、智能化等方面的建设需求，从而推动软件服务需求的快速增长，并可在未来长期保持较快发展态势。随着国家信息化建设的持续推进和企业数字化转型的加速，各行业信息化建设稳步推进，不具备明显的周期性特征。

2、行业的季节性

软件服务包含多个领域，客户包括政府部门及各行业企业，除政府项目受政府部门预算体制和采购习惯影响，立项和回款大多集中在年初或年末外，行业企业的软件服务采购主要受企业经营活动和业务需求影响，没有明显的季节性特征。

3、行业的区域性

我国信息化水平在各个行业及应用领域均存在较大的地域性差异，信息化进程的推进受到所在地区经济发展水平的制约，因此软件服务业存在一定的地域性差异。相对而言，北京、上海、深圳等一线城市和经济发达地区对 IT 建设需求和投资明显多于其他地区，在这些城市逐渐发展出一些具有优秀技术背景和品牌优势的企业，其业务也以所在地为中心呈现向周边和其他地区辐射扩张的趋势。

四、主要业务模式、产品或服务的主要内容

（一）公司主要业务模式

1、采购模式

公司采购主要分为软硬件采购与技术服务采购。

公司软硬件采购系采购项目及客户所需的服务器、存储设备、计算机等电子设备和第三方软件等。软硬件采购由业务部门提出采购申请，经各级审批、询价后与合格供应商签订采购合同。报告期内各期，发行人软硬件采购占比较小。

软件开发服务行业的技术服务采购，根据合同标的的不同，可区分为采购“符合质量标准的成果物”（发行人称之为“项目外包采购合同”）和采购“人员开发劳动的工作量”（发行人称之为“人力外包采购合同”）。

报告期内，发行人基于自身模块化开发技术模式的需要和降低软件开发的质量风险，发行人均采用项目外包的模式采购技术服务，即采购标的为技术服务供应商所提供的“符合质量标准的成果物”。公司对供应商所提供开发成果的价格核算方式在形式上分为“人月工作量定价”和“项目整体定价”两种方式，两种定价方式下均系对具体项目开发成果的采购。

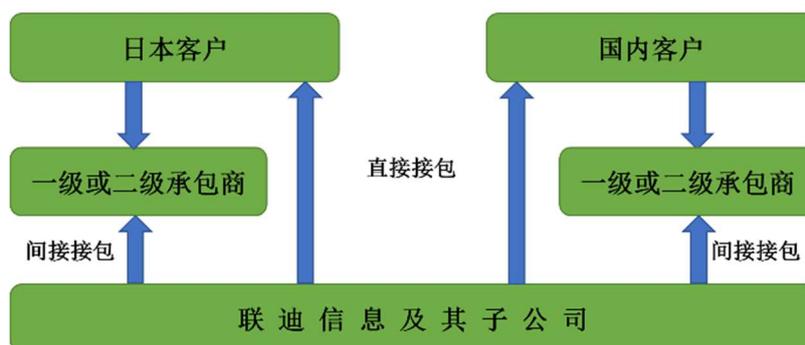
2、服务模式

根据客户采购发行人软件开发技术服务的标的不同，发行人与客户签订的合同标的可区分为“交付符合质量标准的成果物”（发行人称之为“项目业务服务合同”）和“提供人员开发劳动工作量”（发行人称之为“人力外包服务合同”）。项目业务服务合同开发成果物的定价方式可根据实际需要区分为“人月工作量定价”和“项目整体定价”两种定价方式，两种定价核算方式下均系对具体项目开发成果的采购；而采购的“提供人员开发劳动工作量”因为提供服务的性质一般只能采用“人月工作量定价”。在软件开发行业，由于软件产品的无形特性，难以用其他方式衡量其价值，过去行业内通常采用人月开发工作量来核算项目开发成果的价值。随着信息技术的发展以及软件标准化逐步成为行业趋势，采用项目整体定价成为了行业终端用户首选的计价方式，特别是在中国。

日本企业精细化管理的习惯，决定了日本发包商倾向于将软件项目拆分为若干个阶段及若干个模块任务。在对日技术服务中，人月计价是指，公司根据项目实际情况通过代码行估算法（Line of Code, LOC）、功能点估算法（Function Point, FP）等方法，估算出项目规模（项目开发量）；然后根据行业基准和历史报价经验等确定生产率指标，如每人月开发的代码行数（SLOC/MM）、功能点耗时率（PDR）等；最后用项目规模除以生产率指标，计算项目总体所需的标准工时数即人月数。随后，公司根据客户要求的开发期限安排项目进度，将项目总体所需人月数按各开发阶段工作占比拆分至基本设计、详细设计等各阶段所需人月数；根据客户的里程碑，公司制定出合理开发计划，比如 1—3 月完成基本设计、4—6 月完成详细设计，7—9 月完成编码和单元测试阶段，编码和单元测试再分成若干个子系统模块的开发工程，用每个开发工程的人月数除以每个工程的期间，就可以得到以人月为单位的每个月的工作量。

3、销售模式及盈利模式

按地域划分，公司业务可以分为对日业务和国内业务。其中，对日业务的洽谈主要通过日本子公司日本联迪和南京联迪海外业务的销售人员进行市场开拓，与日本客户直接建立商业合作关系；或者是通过中间商介绍的方式获取客户。目前，公司的日本客户主要为日本大型行业终端用户或软件发包商。公司与日本客户建立了长期稳定的合作关系，与主要客户签订长期合作协议，持续为客户提供软件的开发、升级换代、系统维护等服务。

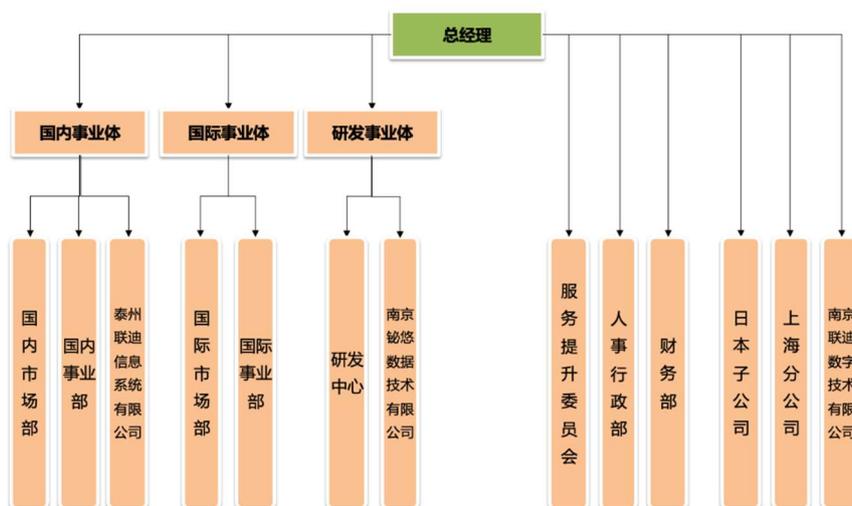


公司国内业务多为公司本部及各分、子公司销售人员进行市场开拓取得。销售人员结合公司的成功案例和解决方案进行推介，部分项目通过参加投标并在竞标中胜出取得业务合同。国内软件开发业务面向行业终端用户及软件发包商，应用领域包括公用事业（电力、交通、环保、水务水利等）和新零售行业等领域。对于国内行业终端客户，发行人充分发挥自身行业经验优势，安排资深人员深入参与到行业终端客户的预研阶段，即根据行业信息化技术的发展趋势，为客户提供领先的行业信息化整体解决方案。相关方案的预研源于发行人二十余年的行业经验以及对行业专业的深刻理解。参与客户的信息升级方案预研，有助于发行人更有针对性的参与客户关于该解决方案对应项目的招标，制定的投标方案和报价更符合客户的需要，提高了中标的成功率

经过多年的发展运营，公司已经形成稳定的盈利模式，主要通过软件开发技术服务获取收入和利润，报告期内各期，软件开发技术服务的收入占比分别为 95.06%、94.49%和 90.98%，公司主营业务突出。软件产品销售、系统集成服务是发行人的收入和利润来源之一，但占比较小。

4、研发模式

发行人基于自身业务模式的技术特点和发展需求，建立了业务驱动型的研发模式，即以行业技术发展趋势、客户软件升级需求为导向，业务积累沉淀为基础的产研融合的研发模式。发行人的研发体系具体如下图：



如上图，公司独立设置研发事业体，由总经理直接管理负责，研发事业体包括研发中心和铋悠数据，其中研发中心负责公司研发项目技术性评审、铋悠数据主要负责数据技术的专业研发；同时公司层面设服务提升委员会，主要负责公司开发流程和研发流程的管理管控、负责保证和提升公司的产品或服务质量。

(二) 主要产品和服务

1、软件开发和信息技术服务

软件开发和信息技术服务（以下简称“软件开发技术服务”）是发行人最主要的收入来源。

公司拥有长达二十多年的海内外客户软件技术开发和管理经验，积聚了涵盖行业咨询、项目管理、技术专家、平台建设运营、各类型 IT 技术等各方面的专业设计和开发人才。在项目开发和管理过程中，严格按照 CMMI5、ISO9001、ISO27001 等各类规范进行项目管理、确保信息安全，具备强大的交付能力和向客户提供多维度服务的能力。

发行人基于在物联网、云计算、区块链、人工智能为代表的新技术浪潮下长

期积累的软件开发和信息技术服务能力和经验，面向行业最终用户、大中型信息系统集成商客户提供以下软件开发和信息技术细分服务：

序号	技术服务事项	技术服务内容
1	面向行业客户提供项目可行性研究	对于行业客户的重大项目，正式立项之前，为了验证其在业务和技术等各方面的市场先进性和项目可行性，对项目可能采用的新技术、新方法、新业务等加以必要的调研，以降低或规避项目实施过程中可能遇到的各种重大风险，通过必要的各种预研成果，最终形成项目立项可行性研究报告，由行业专家、技术专家等进行评审。一般预研内容包括但不限于对国家政策、市场形势、建设方案、设备选型、投资估算等因素进行具体调查、研究、分析，确定风险因素，估计经济效益，判断项目立项是否可行
2	面向行业客户提供信息化平台建设架构设计、基础软硬件、中间件、应用软件的信息化咨询服务	针对客户在管理模式设计、业务流程重组、信息化解决方案设计等方面的改造需求，由发行人一方组织公司内部或外部的行业专家、技术专家、项目管理专家等专家团队，在对客户所提需求进行充分分析调研的基础上，提出满足客户需求的合理化改造意见和建议
3	面向行业客户的信息化产品或解决方案	对行业客户中普遍存在的业务、技术、管理等信息化方面的痛点、难点等，组织公司内部或外部的相关资源，进行产品化、工具化、模块化设计和制造，形成产品或解决方案。包括但不限于设计、开发、调试等各种工具、面向行业客户的各种业务功能组件或模块化组件、分析工具等
4	面向行业客户、系统集成商的各类应用软件开发服务	客户需求确定后，软件开发人员根据功能设计书或详细设计书等的要求进行软件架构设计和编码、软件调试等，包括但不限于各类设备、子系统间的接口、协议、工具软件、网络等相关应用软件的开发服务
5	针对行业客户特殊业务场景的定制化应用软件开发服务	根据客户的实际业务需求，为客户量身定制一系列符合其实际应用需求的软件开发服务
6	计算机业务系统运维支撑服务	是指对企业已经建立好的网络软硬件的维护，其中包含了对应用软件的维护，对 IT 运行环境（如硬软件环境、网络环境等）、IT 业务系统和 IT 运维人员进行的综合管理。包括设备管理、应用/服务管理、存储/容灾管理、业务管理、目录/内容管理、资源资产管理、信息安全管理、日常工作管理等内容

发行人软件开发技术服务的信息化成果在公用事业（电力、交通、环保、水务水利等）、金融行业、汽车后市场和新零售行业等主要终端行业的应用具体如下：

主要面向的领域		提供的产品及服务
公用事业	电力	1.电力平台建设：平台是指与电力业务管理有关的一系列软件的集合，包括移动端使用的平台软件、电力（产品）在线交易平台、企业数字化能力开放平台、泛在物联网平台、统一视频平台、信息化系统架构管控平台等。2.设备管理系统：包括设备资产精益管理、智能运检指挥管控等。3.规划管理系统：包括基于人机交互的一站式智慧服务、电网辅助规划管理等。4.企业信息化管理系统：为电力产业集团直属单位提供单位内部业务和办公流程梳理服务。
	交通	1.高速公路运管业务管理系统：主要建设内容包括辅助收费、广播及预警、应急指挥、视频监控、行政办公、决策支撑等。2.城市交通运管业务管理系统：主要建设内容包括数据资源中心、综合业务平台、指挥调度中心、地理信息一张图等。3.桥梁隧道运管业务管理系统：主要建设内容包括安全监测、运营管理、指标统计、灾害预警、评估模型、健康报告、养护计划、发展决策等。4.港口资源管理一张图：主要建设内容包括资产管理、设计规划、行政审批、执法监管、行政许可等。5.船闸联动可视化智能管控平台：通过采集船舶的航向、航速、位置、识别码等动态和静态信息，实现船舶的调度安排、作业管理、应急指挥的管理。6.智能船闸无线管控平台：主要建设内容包括：船闸控制、路灯控制、视频监控、安全巡检、无线语音等。7.港口货物调度平台：基于物联网，将船主、货主、班组、管理者涉及的发货流程、装货流程、卸货流程、提货流程做了统一的整合，形成了港区卡口管理系统、港口智能调度平台、港口物联设备管控平台、AIS 船舶定位系统、港口业务办理 APP 等一系列的应用。
	旅游	1.面向旅游行政管理机构的信息服务：实现政策发布和行政管理，同时收集各类旅游信息做数据分析。2.面向商家的信息服务：包括宾馆酒店、餐饮运输、购物、娱乐等，提供广告、电子商务、订购等服务信息。3.面向景区景点的信息服务：实现景区内部的管理包括安防、导览、门票、信息发布、停车、客流客源等数据发掘和分析。4.面向旅游者的信息服务：主要是针对 C 端的用户行为分析、用户喜好分析、精准营销等。
	环保行业	主要建设内容包括：例行监测数据交换、自动监测数据交换、质量分析及监测报告（环境、大气、水资源、声音、重金属、生物生态、重点污染源等）、数据监测与环境管理一张图等。
	水利水务	主要建设内容包括：地理信息管理、水利水务规划管理、防汛指挥决策、水资源管理、闸泵站管理、排水管理、供水管理、水政巡查管理、水利水务工程管理、政务办公、数据中心等

主要面向的领域	提供的产品及服务
金融行业	1.个人贷款审查、担保：从贷款审批、担保评估，到收款监控、代偿管理，提供个人信贷全生命周期一体化管理的整体解决方案。2.银行间实时交易清算：本方案为面向日本国内各个都市银行、地方银行开发的与日本银行金融网络系统（新日银 Net）进行实时对接的大金额（单笔交易额超过 1 亿日元）的符合国际金融标准的金融交易系统。3.网络银行：基于云平台，以个人电脑、智能终端、手机等设备为基础，重新构建了满足日本金融行业信息系统中心（FISC）对于数据保护、防止未授权使用、威胁检测和灾难恢复等高标准安全要求的网上银行系统。4.信托投资：通过与银行的资产运用管理、消费贷管理、外汇资产管理等系统相融合，使用户能够通过个人网上银行、各银行支行分点的窗口系统等来更方便快捷的进行基金交易，从而更好的进行资产的保值升值。
汽车后市场	主要建设内容包括：车辆客户管理系统、汽车保养管理系统、汽车零配件流通管理系统、汽车维修管理系统、汽车回收再利用管理系统、二手车交易系统等。
新零售行业	1.供应链管理平台：为配合供应链中各实体的业务需求，打通全程供应链的各个环节，建立标准化的操作流程。主要建设内容包括：品类管理、定价促销、门店管理、招商与供应商管理、合同与返利、库存管理、物流与运输、内部支撑系统（财务支撑、人事支撑、内部信息支撑）等。2.售后服务平台：在现有零售商业业务及系统基础上进行跨越，注重业务操作扩展及任务单元高重用性，从而提供全品牌、全服务、跨行业的售后服务支持。主要建设内容包括：服务单元、物流任务、售后工单、物流结算、售后结算、残次管理、服务 E 通、决策分析等。3.全渠道业务中台系统：将电商平台、线下门店等多渠道多触点的订单、库存、商品、会员、财务数据等集中处理，处理新渠道下复杂多变的业务逻辑和大并发的数据访问。主要建设内容包括：内容中心、商品中心、订单中心、结算中心、营销中心、会员中心、服务中心等。

2、软件产品销售

发行人的软件产品销售业务是指发行人将研发完成的、具备完整功能并享有独立知识产权的软件产品向用户销售，并根据客户可支持的整体软硬件环境实施二次开发。发行人的软件产品配备相应的软件开发工具包，发行人负责实施二次开发的人员可以使用软件开发工具包、通过应用程序接口访问软件产品所具备的基本功能。根据客户对软件产品功能的不同需求，将原有的功能模块更新升级或增加功能模块，整合各种功能模块而形成满足客户需求的软件产品，经测试合格后交付客户验收，客户取得软件产品的使用权，通过软件产品达成特定的信息化管理目的。

3、计算机系统集成服务

计算机系统集成（SI，System Integration）是指通过结构化的综合布线系统和计算机网络技术，将各个分离的设备（如个人电脑）、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，使资源达到充分共享，实现集中、高效、便利的管理，以达到整体性能最优。具体到发行人的业务，系统集成服务是为达到客户特定的管理信息化目的，将自主开发或外采的软件、外采的硬件设备集成到互相关联、统一和协调的系统之中。

发行人系统集成服务的具体流程和内容主要包括：

序号	服务事项	具体内容
1	硬件配件组合结构设计	将系统所需的各硬件配件进行一体化组合布局设计，方便进行整体组装、运输、安装等，满足安全性、美观性，方便使用者对设备进行各种操作。该部分工作相当于方案预研工作，附加值较高，主要由发行人独立承担。
2	计算机软件定制开发	对于无法应用标准化产品满足的场景需求所进行的软件开发。该过程可能涉及技术服务采购，定制软件的需求分析和基本设计等高技术含量工作流程均由发行人承担。技术服务商根据发行人制订好的产品方案编码，技术含量相对较低
3	硬件选型采购	为满足整体项目的性能指标、安全指标、兼容指标、拓展指标等进行的硬件选定和采购
4	中间件选型采购	为满足不同软件子系统的数据互联互通，需要采购第三方中间件实现系统间的数据共享
5	系统联调测试	按照实际业务场景，对软硬件的结合、各软件分系统间的结合进行数据一致性测试，确保集成后整体功能的正确性，该部分工作属于系统测试工作，附加值较高，主要由发行人独立完成。

4、培训服务

根据江苏省教育厅办公室《关于做好高等学校服务外包类专业嵌入式人才培养项目申报工作的通知》，公司积极参与嵌入式人才培养项目，加强与高校的合作、细化人才培养方案、优化嵌入式课程模块，提升学生的校外实践能力。通过与高校的联合培养，将软件开发领域实践经验运用于教学，为学生培养软件开发技能，同时为公司培养可用人才。

（三）竞争优势与劣势

1、主要竞争优势

（1）丰富的海内外开发管理经验

发行人在长达二十余年的海内外软件开发市场耕耘中积累了丰富的
大型项目开发管理经验，具体表现在：

①金字塔型组织结构

基于软件开发业务的特点，整个开发组织采用金字塔型结构，灵活伸缩性强，可在最短时间应对不同行业客户的多维度需求。

②大中型项目承接力强

针对千人规模的大中型开发项目（几十个开发小组并行开发），有独特的基于优先度/重要度的各类管理方法，决策高效传达到基层，如臂使指。

③质量保证

针对不同行业/类型的软件开发项目，总结出区分不同重点的质量保证方法：采用例如样例评审、重点项目评审、小组评审、专家评审等多种评审方式；采用各项目阶段重点品质标准导入，做成文档/代码的横向/纵向 360 度检查、抽样、分析；采用各类最新标准的自动化测试工具等多种方式进行。

④进度保证

基于每日作业量和作业内容的跟踪，结合企业自研的管理系统进行统计分析，结合软件开发计划中的里程碑标记、重点任务标记等自有日程管理方式，确保日程计划可行可控。

⑤成本控制

针对不同行业或类型的软件开发项目，最大程度利用企业内部积累，以基盘化、模块化方式进行软件构架设计，大幅缩减开发成本；在项目开发的过程中使用共通化、模型化、平台化的各类内部作业方式和各类代码自查工具，有效降低了开发工作量。

模块化是一个软件系统的属性，整个系统被分解为一组高内聚、低耦合的模块。这些模块拼凑下就能组合出各种功能的软件，而拼凑是灵活的，自由的。经验丰富的工程师负责模块接口的定义，经验较少的则负责实现模块的开发。公司在长期模块化开发的过程中，积累了丰富的行业软件逻辑模块以及对应的底层语言数据，使公司可以更为高效的为客户提供软件开发服务，达成客户的信息化管理目的。

⑥构建了多行业的专业信息化解决方案

在长期的海内外软件开发和技术服务的过程中，发行人直接或间接用户主要集中在公用事业（电力、交通、环保、水务水利等）、金融行业、汽车后市场和新零售行业等行业领域，凭借长期的开发时间，发行人积累了丰富的行业功能模块及底层框架编码技术储备，培养了一批既懂行业专业知识，又掌握丰富软件开发经验的软件工程师团队，搭建了与相关行业软件开发相适应的管理体系。在电力领域，发行人与国网上海市电力公司电力科学研究院协作展开城市配网运行状态动态评估关键技术的研究，在城市配网的建设和运维方面取得重大成果，荣获上海市科学技术奖三等奖。基于上述技术和人才储备，发行人可以前瞻性的为行业终端用户及大型信息系统集成商提供前瞻性的适应行业发展趋势的行业信息化解决方案，为发行人承接专业行业软件开发项目打下了良好的基础。

（2）管理体系优势

发行人在长期国内外软件开发过程中形成了科学、成熟和精细的软件开发项目管理体系，有助于规范项目管理及信息安全保证。

日本信息化建设的历史较国内更长，日本软件开发企业相较国内企业，在软件项目开发组织管理方面已形成了成熟的管理和运行体系。发行人通过长期与日本大型软件开发企业的合作，充分吸收先进企业的软件开发项目管理经验，建立了适合企业本身情况的项目管理体系，取得了 CMMI5 级、计算机系统集成贰级、ISO9001、ISO27001 等认证。公司连续获得 CMMI5 级认证，该等级是 CMMI 体系的最高等级，是企业软件研发标准化、规范化、成熟度等方面的最高认证。发行人根据 CMMI5 级标准制定了《项目开发管理章程和规程》，定义了顺序型开发生命周期模型、增量顺序型生命周期模型、简化顺序型开发生命周期

模型、螺旋型开发生命周期模型、敏捷开发模型、移植项目模型等多种开发模式，规范了过程改进、项目风险管理、项目度量监控、质量保证实施以及软件开发各个环节等规程制度，严格按照规程制度的要求管控项目开发的效率、质量、进度等。公司针对国内各行业、企业特点，对项目实施经验进行总结、整理和提取，并通过技术研发及对不同行业实施项目的总结形成了一系列行业解决方案。

(3) 软件开发的工具优势

软件工程包括三要素：方法、过程和工具。发行人模块化的开发模式、成熟的软件开发管理体系反映了方法和过程两个核心要素。在当今以软件为主导的信息时代，软件工具和软件开发工具这些劳动工具形成了当代先进生产力的标志。为提升软件开发管理的先进性水平，经过多年研发投入和项目经验积累，发行人研发出一系列适用的软件开发工具，具体如下表所列：

序号	自开发工具名称	工具概要功能	分类
1	NPMIS	提供项目信息管理，包括流程管理、人员管理、机能管理、BUG 管理、风险管理等功能	开发管理类
2	DAO 代码生成工具	根据数据库设计书，自动生成 ENTITY 类和 MAPPER 类的 JAVA 代码，以及 XML 格式的 SQL 文件	开发辅助类
3	JSON 代码生成工具	根据 API 的外部设计书（固定模板），自动生成 JSON 格式，可自动填值	测试辅助类
4	项目词典	主要用于根据既往项目，实现物理名的自动生成	开发辅助类
5	API 自动化测试	根据设置自动呼叫 API、填写结果及比对	测试辅助类
6	画面自动化测试	自动打开网页、填值、调用事件、取值比对	测试辅助类
7	METS 数据整理工具	为提高数据抽取和收集计算的效率开发的小工具：按照客户的要求，抽取 METS 数据，并按照计算关系设定各项目结果，生成 CSV 文件	测试辅助类
8	代码变更履历抽取工具	每个 SPRINT 提交成果物，需要提交代码变更履历表，为提高效率，做成工具：按固定要求自动抽取并生成 EXCEL 文件	开发辅助类
9	画面项目一览抽出工具	从源代码中把机能 ID、安卓 ID、项目文字列等属性抽成一览以便查阅	测试辅助类

序号	自开发工具名称	工具概要功能	分类
10	图形化辅助工具	将项目常用的批处理配置到图形化界面使用	测试辅助类
11	用户信息加密工具	将 LOG、DB、输入/输出文件中的特定用户信息加密	测试辅助类
12	安卓客户端时间以及 WIFI 设置工具	通过广播协议修改安卓客户端时间以及设置 WIFI	测试辅助类
13	简化档案拷贝工具	方便与简化安卓终端与 PC 之间的档案（DB、截图、LOG、输入/输出文件等）的传输拷贝	测试辅助类
14	输出数据文件比较工具	对输出数据文件进行新旧比较，统计比较结果	测试辅助类

（4）人才优势

发行人基于承接客户的长期稳定性，公司汇聚了大量十年以上工作经验的熟知各类行业业务开发特点及技术特点的专业开发人员。针对对日市场，公司在多年日本市场软件开发和服务中建立了一支具有熟悉日本文化和商务习惯的运营、管理、开发团队。针对国内市场，公司在对公用事业（电力、交通、环保、水务水利等）、新零售行业等领域服务的过程中，积累了一支行业经验丰富、技术水平较高的人才团队。此外，公司十分注重技术人才的引进与培养，加强人才梯队建设，已经形成了运营管理、项目管理、业务、技术等不同方向的梯队人才队伍。稳定高效的管理团队和业务技术团队是公司规模迅速扩大，业务体量不断增长的基础。

2、主要竞争劣势

（1）公司规模相对较小

与同行业可比公司相比，目前公司的规模相对较小，主要体现在业务规模和人员规模上。近年来公司营业收入保持稳健，但与同行业知名公司相比仍有较大差距。人员规模方面相较同行业公司人员规模偏小。目前公司正处于快速发展阶段，对资金和人才的需求较大，同时，公司规模也是业务实力的重要体现内容之一，是客户选择供应商的考虑因素。因此公司目前规模在一定程度上限制了公司服务能力的提升和业务的进一步拓展，在与行业大型公司竞争时存在一定劣势。

（2）公司资金实力不足，融资渠道单一

公司经营资金主要依靠自有资金和股权融资，随着公司经营规模的快速增长，资金短缺已经成为制约公司进一步发展的瓶颈之一。软件服务业产品技术具有换代频繁、生命周期短、技术升级快的特点，为保持产品技术的领先性和竞争力，软件服务企业需不断加大研发投入，给企业带来较大的资金压力。相比于公司越来越大的资金需求，公司目前融资渠道相对单一，难以解决公司高速发展的资金需求，制约了公司的发展和扩张。

（3）公司下游客户分散，未建立起明显的细分行业壁垒

公司下游客户分散在公用事业（电力、交通、环保、水务水利等）、金融行业、汽车后市场和新零售行业等领域，所处行业细分领域较为分散。与同行业知名公司相比，受限于公司规模、技术团队和资金实力，公司暂未对下游用户所处行业和业务流程进行深度挖掘，尚未形成明显的细分行业壁垒。在软件服务业迅速发展，企业数量不断增加，头部优势逐渐加强的背景下，公司在细分领域的竞争优势可能受到挑战。

第三节 本次证券发行概要

一、本次发行的目的

（一）改善资本结构，提高抗风险能力和财务稳健性

公司报告期各期的净利润持续下降，分别为 3,029.56 万元、1,907.12 万元和 224.95 万元，扣非后归属母公司股东的净利润为 2,604.20 万元、1,501.23 万元和 106.72 万元，2022 年和 2023 年 6 月经营性现金净流量净额持续为负，分别为-2,034.82 万元和-461.03 万元。报告期内汇率波动明显，日元对人民币汇率贬值明显，盈利水平受公司整体营业收入和日元平均汇率较上年同期下降、人员增加、薪酬增加等多重影响因素影响，报告期各期末毛利率水平有所下降，分别为 32.82%、26.82%和 22.57%。

公司日常经营过程中设备采购、备货、项目研发等相关支出、职工薪酬、税费等各项经营活动相关支出对资金占用规模较大。未来，公司将进一步执行降低外包的经营策略，自有开发团队的规模将不断扩大，用于研发支出、职工薪酬等方面的支出将进一步增加，亟需筹集更多资金满足流动资金需要。

本次向特定对象发行的募集资金将增加公司总资产和净资产的规模，能够有效缓解公司的资金压力，降低流动性风险，改善资本结构，提高公司的抗风险能力和财务稳健性。

（二）增强公司资金实力，满足公司营运资金需求

通过本次向特定对象发行股票募集资金，公司资本实力将获得提升，进一步满足公司主营业务持续发展的资金需求，增强公司抵御风险的能力。此外，公司将在长期战略、业务布局、研发投入、财务能力等方面进一步夯实可持续发展的基础，把握市场发展机遇，为公司实现跨越式发展、增强核心竞争力创造良好的条件。

同时，本次发行是公司增强盈利能力，提高可持续发展能力的积极举措，符合国家产业政策和公司自身发展战略，将提高公司整体竞争力，符合公司股东的长远利益。

二、发行对象及公司现有股东优先认购安排

（一）发行对象的基本情况

截至本募集说明书签署日，本次发行尚未确定具体发行对象，具体发行对象与公司之间的关系将在本次发行结束后公告的发行情况报告书中予以披露。

1、发行对象的范围

本次发行的发行对象为符合中国证监会和北京证券交易所规定的证券投资基金管理公司、证券公司、保险机构投资者、信托投资公司、财务公司、合格境外机构投资者，以及符合中国证监会、北京证券交易所规定的其他法人、自然人或其他合格的投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

本次发行的所有发行对象均以同一价格、以现金方式认购本次向特定对象发行的股票。

2、发行对象的确认方法

最终发行对象将在公司通过北京证券交易所审核，并取得中国证监会同意注册批复后，遵照中国证监会及北京证券交易所的相关规定，由公司董事会或董事会授权人士在股东大会的授权范围内，根据本次发行申购报价情况，以竞价方式遵照价格优先等原则与主承销商协商确定。若国家法律、法规对向特定对象发行股票的发行对象有新的规定，公司将按新的规定进行调整。

（二）现有股东优先认购安排

公司现有股东无优先认购安排。

三、发行价格或定价方式

（一）发行股票的种类和面值

本次向特定对象发行的股票种类为人民币普通股（A股），每股面值为人民币 1.00 元。

（二）发行方式和发行时间

本次发行采取向特定对象发行方式，公司将在中国证监会做出同意注册决定的有效期内择机实施。

（三）定价原则和发行价格

本次向特定对象发行股票的定价基准日为发行期首日。

本次向特定对象发行股票的发行价格为不低于定价基准日前二十个交易日公司股票交易均价的 80%，上述均价的计算公式为：

定价基准日前二十个交易日股票交易均价=定价基准日前二十个交易日股票交易总额/定价基准日前二十个交易日股票交易总量。

若公司股票在本次发行定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则本次发行的发行价格将进行相应调整，调整公式如下：

派送现金股利： $P_1=P_0-D$ ；送股或转增股本： $P_1=P_0/(1+N)$ ；两项同时进行： $P_1=(P_0-D)/(1+N)$ 其中， P_0 为调整前发行价格， D 为每股派发现金股利， N 为每股送股或转增股本数， P_1 为调整后发行价格。

最终发行价格将在本次发行申请获得北京证券交易所审核通过并经中国证监会作出同意注册决定后，由公司董事会根据股东大会授权与保荐机构（主承销商）按照相关法律法规的规定和监管部门的要求，遵照价格优先等原则，根据发行对象申购报价情况协商确定，但不低于前述发行底价。

四、股票发行数量

本次向特定对象发行股票的数量按照募集资金总额除以发行价格确定，且不超过 8,000,000 股（含本数），若按照截至本公告日公司已发行股份总数测算，占比 10.13%，未超过发行前公司总股本的 30%，最终发行数量将在本次发行获得中国证监会作出同意注册决定后，根据发行对象申购报价的情况，由公司董事会根据股东大会的授权与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。

若公司在审议本次向特定对象发行事项的董事会决议公告日至发行日期间

发生送股、资本公积金转增股本等除权事项或者因股份回购、员工股权激励计划等事项导致公司总股本发生变化，本次向特定对象发行的股票数量上限将作相应调整。

五、发行对象关于持有本次向特定对象发行股票的限售安排

本次向特定对象发行股票，发行对象认购的股份自发行结束之日起 6 个月内不得转让。本次发行对象所取得本次发行的股份因公司分配股票股份、资本公积金转增等形式所衍生取得的股份亦应遵守上述股份锁定安排。限售期届满后发行对象减持认购的本次发行的股票按中国证监会及北京证券交易所的有关规定执行。

若相关法律法规和规范性文件对发行对象所认购股票的限售期及限售期届满后转让股票另有规定，从其规定。

六、本次发行是否构成关联交易

截至本募集说明书签署日，本次发行尚未确定具体发行对象，最终是否存在因关联方认购公司本次向特定对象发行股票而构成关联交易的情形，公司将在本次发行结束后公告的发行情况报告中予以披露。

七、本次发行是否将导致公司控制权发生变化

截至本募集说明书签署日，公司控股股东及实际控制人为沈荣明。沈荣明直接持有发行人 32,806,856 股股票，占本次发行前发行人总股本的 41.55%

按照本次发行股票数量上限 8,000,000 股测算，本次发行完成后，控股股东及实际控制人沈荣明持有公司股权比例为 37.72%，仍为公司控股股东及实际控制人。

因此，本次向特定对象发行股票不会导致公司控制权发生变化。

八、报告期内募集资金的使用情况

（一）向不特定合格投资者公开发行股票募集资金

1、募集资金基本情况

经公司第二届董事会第十四次会议、第二届监事会第八次会议及 2021 年第三次临时股东大会审议通过《关于公司申请公开发行股票并在北交所上市的议案》，公司拟向不特定合格投资者公开发行股票不超过 1,566.00 万股（未考虑超额配售选择权的情况下），或不超过 1,800.90 万股（全额行使本次股票发行的超额配售选择权的情况下），发行价格区间为 8 元/股-24 元/股。募集资金总额为人民币 125,280,000.00 元。扣除各项发行费用 2,034.02 万元（含行使超额配售选择权），募集资金净额为 104,939,820.34 元（含行使超额配售选择权）。上述募集资金已全部到位，存入公司名下招商银行股份有限公司南京雨花支行募集资金专项账户。并经由中汇会计师事务所（特殊普通合伙）对募集资金到位情况进行了审验，出具了《验资报告》（中汇会验[2022]6419 号）。

2、前次募集资金存放与管理情况

为规范公司资金管理，保护投资者利益，根据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》、《关于前次募集资金使用情况报告的规定》（证监发行字[2007]500 号）、《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求（2022 年修订）》（中国证券监督管理委员会公告〔2022〕15 号）等适用的法律、法规及规范性文件的规定和要求，按照公司制定的《募集资金管理制度》相关要求，公司设立募集资金专用账户存放向不特定合格投资者公开发行股票募集资金，并与东兴证券股份有限公司、招商银行股份有限公司南京雨花支行签署了《募集资金三方监管协议》。

3、前次募集资金实际使用情况

根据公司 2022 年 8 月 18 日披露的《向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市招股说明书》，前次公开发行扣除相关费用后的募集资金净额将全部用于项目投入和补充流动资金。具体使用情况如下：

项目	金额（万元）
募集资金总额	12,528.00
减：发行费用	2,034.02
募集资金净额	10,493.98
募集资金用途	累计使用金额（万元）
应用软件交付体系及能力提升项目	162.00
数据中台技术平台研发项目	726.72
业务网络体系与信息化建设项目	1.48
补充流动资金	1,284.44
截至 2023 年 9 月 30 日募集资金余额	4,677.06

注：募集资金余额包括存款利息收入，并扣减了使用闲置募集资金暂时补充流动资金金额。

4、前次募集资金项目的实际投资总额与承诺存在的差异及原因说明

公司前次募投项目变更情况如下表所示：

单位：万元

序号	募集资金用途投资项目名称	变更前拟投资金额	变更后拟投资金额	募集资金用途变更的主要原因
1	应用软件交付体系及能力提升项目	7,100.63	4,479.09	详见下文
2	数据中台技术平台研发项目	1,308.91	1,308.91	-
3	业务网络体系与信息化建设项目	800.00	0.00	详见下文
4	补充流动资金	1,284.44	4,705.98	详见下文
合 计		10,493.98	10,493.98	-

（1）应用软件交付体系及能力提升项目变更的主要原因

①公司坚持稳健发展策略，立足于国内电力信息化业务，稳步提升应用软件交付能力

2022 年，公司内销业务收入较上年增长 16.75%，主要得益于国内电力信息化业务需求增长。根据国家电网公告，预计 2023 年投资 5,200 亿元，电网投资额创下新高。在此情况下，公司认为既定的做强做大国内电力信息化业务的战略规划仍需坚持，仍有必要逐步扩大自有开发人员团队，减少外包依赖，以此满足未来相关国内业务发展的需求，但应立足于自身业务开拓的实际情况，交付能力建设应稳健实施、循序渐进，不可冒进。

②通过系统化提升管控，可以较快的实现交付体系和交付能力的提升，实现集约化发展、高质量发展

在 2020 年以来的实践中，为了保证业务的正常开展，公司大量的国内外业务主要通过远程软件开发管控系统进行软件开发作业。公司在大规模运用该系统的同时，不断根据实践中存在的问题，投入了较多的研发费用升级公司软件开发管理系统，提升该系统的远程交付技术水平，保障了公司业务的交付能力。通过上述的技术革新，公司深刻意识到，加强开发管控和软件开发工具及系统的研发，可以有效提升公司业务的远程交付能力和交付质量，同时还能有效降低开发成本。经过近 2 年的发展，公司项目开发管控体系的提升效果已高于预期，为公司国内外项目的实施和交付提供了必要的技术保障，实现了 2022 年公司国内业务收入较上年增长 16.75%、外销业务收入（按合同原币种统计）比上年增长 1.78%。同时，公司继续实施数据中台技术平台研发项目，该研发项目可以为“应用软件交付体系及能力提升项目”实施提供必要的技术条件支撑。通过系统研发和升级，系统化整合和管控应用软件交付体系及能力，集约化利用现有场地，以此达到项目的建设目标，同时也可以进一步丰富公司的软件解决方案和产品，符合高质量发展的理念。

③国内业务的增长需要有稳健的经营现金流作为支撑

国内信息化业务增长空间大，但较日本业务回款周期相对更长，经营压力较大。在此情况下，开展国内业务需先行保证一定周期的经营现金流支撑，方能确保公司经营的安全性。综合以上原因，公司决定对应用软件交付体系及能力提升项目进行适当的调整：一是取消场地租赁费、租赁场地装修费投入，拟通过集约使用现有场地，保证新增人员的办公条件。二是降低与交付能力有关的研发投入，保证与技术能力有关的研发投入，主要是公司募投项目“数据中台技术平台研发项目”可以为公司交付能力的提升予以一定的研发技术支持，拟新研发“联迪信息运营流程信息化管理平台”（暂定名称，该平台产品研发完毕后亦可向客户推广），同时对公司现有在用的“新项目信息管理系统（NPMIS）”进行升级，系统化整合和管控应用软件交付体系及能力。三是增加开发费用投入，即保障自有国内外业务开发人员团队的招聘和团队建设费用。

(2) 取消业务网络体系与信息化建设项目的原因为

项目初期受公共卫生事件等影响，各地政府延迟复工、物流人流等管控措施严格，业务网络体系与信息化建设项目租赁选址及项目人员招聘受限，公司中止实施该项目，计划于国内生产生活有序恢复后再行开展。截至目前公司未实际新增租赁场地，营销网点建设进度放缓。公司原计划是通过租赁场地设立分支机构，加强国内重点市场的业务拓展，但在当前市场环境下，软件服务行业增速放缓叠加市场风险因素增加，公司在营销网点建设上选择继续采用稳健策略，避免因盲目扩张而对公司运营造成更大的压力和影响。公司计划以现有分子公司为基础继续业务拓展，依靠自身良好的市场声誉和项目经验，利用熟悉江苏、上海市场的优势，稳步开拓新客户。

(3) 以上募集资金投资项目调整的差额资金永久补充流动资金的原因

基于上节所述公司经营策略和经济形势判断的考量，国内信息化业务增长空间大，但较日本业务回款周期相对更长，尤其公共卫生事件以来，项目验收、付款周期进一步拉长，在此情况下，开展国内业务需先行保证一定周期的经营现金流支撑，方能确保公司经营的安全性。2022 年公司业务规模增长明显，其中内销规模增长更为迅速，同比上一年增长 16.75%，但内销回款较外销回款速度慢，公司 2022 年末应收账款期末同比去年增幅 61.31%，2022 年度现金净流量为净流出 2,034.82 万元，为保障稳健经营和应对未来市场不确定风险，公司需要增加补充流动资金。公司国内业务以人民币结算、出口业务主要以日元结算，境外经营公司以日元结算，2021 年度和 2022 年度公司外销占比均超 30%。在日元兑人民币汇率呈持续走弱趋势的情况下，结汇补充现金流会对公司造成一定的损失，公司计划变更公司募集资金投资项目并增加补充流动资金。

九、本次募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性

(一) 本次募集资金用途

本次募集资金扣除发行费用剩余金额将全部用于补充流动资金。

(二) 本次募集资金投资项目的必要性、合理性、可行性分析

1、公司处于快速发展阶段，对货币资金需求较高，结汇补流会对公司造成

损失

公司国内业务以人民币结算、出口业务主要以日元结算，境外经营公司以日元结算。近年来，公司业务外销占比均超 30%，在日元兑人民币汇率呈持续走弱趋势的情况下，结汇补充现金流会对公司造成一定的损失。

2、补充流动资金是用于公司日常经营和发展战略实施，具有必要性

公司日常经营过程中设备采购、备货、项目研发等相关支出、职工薪酬、税费等各项经营活动相关支出对资金占用规模较大。而且，随着公司上市后公司逐步减少了合作的软件外包服务机构，2022 年公司外包占营业成本的比例较上年同期下降 16.64%。未来，公司将进一步执行降低外包的经营策略，自有开发团队的规模将不断扩大，用于研发支出、职工薪酬等方面的支出将进一步增加，亟需筹集更多资金满足流动资金需要。

本次发行拟募集不超过 4,200.00 万元用于补充流动资金，一方面是随着公司收入规模不断增长，公司经营性货币资金占用需求相应增长，用于研发的支出及对项目的投入也不断增长，预计会产生流动资金投入需求；另一方面是公司外包服务采购减少，自有开发团队规模扩大，预计也会增加流动资金投入需求。

因此，补充流动资金是出于公司日常经营和长期发展需要，有利于优化公司资本结构，提高抗风险能力，为公司业务持续发展提供资金支持，为公司未来发展战略的实施提供有力保障，具有必要性。

3、补充流动资金规模是基于公司当前经营情况，流动资金规模测算具有合理性

公司利用销售百分比法测算未来营业收入增长所导致的相关流动资产及流动负债的变化，进而测算未来三年的流动资金缺口情况。根据销售百分比法测算，公司 2024 年至 2026 年新增流动资金缺口规模为 4,107.67 万元，具体测算依据及测算过程如下：

（1）收入规模预测

补充流动资金项目以 2022 年度营业收入为基础，结合公司当前市场地位，

下游市场需求持续增长，合理预测公司未来三年营业收入，其中，2023 年保守预计增长率为 0%。

序号	项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
1	营业收入增长率	0.00%	9.00%	10.00%	10.00%

(2) 测算方法

假设公司主营业务、经营模式保持稳定，未发生重大变化，综合考虑各项经营性资产、经营性负债与销售收入的比例关系等因素，以 2022 年销售百分比为依据，利用销售百分比法估算 2023 年至 2025 年公司营业收入增长所导致的相关流动资产及流动负债的变化，进而估算公司未来生产经营对流动资金的需求量。公司未来几年新增流动资金缺口计算公式如下：

补充流动资金需求规模=2024 年流动资金需求增加额+2025 年流动资金需求增加额+2026 年流动资金需求增加额

流动资金占用额=经营性流动资产-经营性流动负债

经营性流动资产=应收票据+应收账款+预付账款+存货+其他应收款

经营性流动负债=应付票据+应付账款+预收款项+合同负债

当年应收票据=当年营业收入*应收票据销售百分比，其他科目以此类推

应收票据销售百分比=（2022 年应收账款期末账面价值/2022 年营业收入）×100%，其他科目以此类推

(3) 测算过程

基于上述测算方法，公司未来三年新增流动资金缺口具体测算过程如下：

分类	项目	2022 年	占营业收入比例取值	2023 年 E	2024 年 E
	营业收入	238,546,873.60	-	238,546,873.60	260,016,092.22
资产	应收票据及应收账款	65,444,416.95	0.27	65,444,416.95	71,334,414.48
	预付账款	26,415.09	0.00	26,415.09	28,792.45
	存货	79,477,533.78	0.33	79,477,533.78	86,630,511.82
	其他应收款	935,380.08	0.00	935,380.08	1,019,564.29
	经营性流动资产合计	145,883,745.90	-	145,883,745.90	159,013,283.03
负债	应付票据及应付账款	9,979,951.08	0.04	9,979,951.08	10,878,146.68
	预收账款	7,096,463.43	0.03	7,096,463.43	7,735,145.14
	经营性流动负债合计	17,076,414.51	-	17,076,414.51	18,613,291.82
	流动资金占用额	128,807,331.39	-	128,807,331.39	140,399,991.22
	流动资金需求增加额	-	-	-	11,592,659.83
未来三年合计					

根据上述测算，公司 2024 年至 2026 年补充营运资金需求为 4,107.67 万元。公司本次发行计划募集的资金将全部用于补充流动资金，未超过公司预计流动资金缺口。因此，募集资金用于补充流动资金

十、本次发行募集资金专项账户的设立情况以及保证募集资金合理使用的措施

（一）本次募集资金专项账户的审议情况

公司 2023 年 10 月 27 日召开的董事会审议通过《关于提请股东大会授权董事会及董事会授权人士办理本次向特定对象发行股票相关事宜》议案等相关议案，授权董事会办理本次向特定对象发行募集资金专项账户。公司将严格按照中国证监会及北京证券交易所相关规定及公司的募集资金管理制度的规定，设立募集资金专项账户，并将该专户作为认购账户，该专户仅用于存放与使用募集资金，不得存放非募集资金或用于其他用途。

（二）保证募集资金合理使用的措施

公司已根据中国证监会及北京证券交易所的相关规定制定《募集资金管理制度》，建立了募集资金存储、使用、监管和责任追究的内部控制制度，明确募集资金使用的分级审批权限、决策程序、风险控制措施及信息披露要求。

公司将在本次发行认购结束后与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订募集资金三方监管协议。公司本次发行募集资金将严格按照募集说明书披露的用途使用，改变募集资金用途的，必须经董事会审议通过后，报股东大会批准后方可变更。公司董事会每半年度对募集资金使用情况进行专项核查，出具公司募集资金存放与实际使用情况的专项报告，并在披露公司年度报告及半年度报告时一并披露。

十一、本次发行前滚存未分配利润的处置方案

本次向特定对象发行完成后，本次发行前公司滚存的未分配利润由公司新老股东按照发行后的股份比例共享。

十二、本次向特定对象发行需要履行的国资、外资等相关主管部门审批、核准或备案等程序的情况

截至本募集说明书签署日，本次发行尚未确定具体发行对象，如果最终确定的发行对象涉及国资、外资等相关主管部门的审批、核准或备案等程序，公司将要求投资者严格按照相关要求执行。

第四节 报告期内的主要财务数据和指标

一、公司近两年及一期主要财务数据和指标

单位：元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
总资产	362,803,601.07	364,863,772.89	257,340,538.82
其中：应收账款	64,622,075.00	65,444,416.95	40,570,466.09
预付账款	8,883.77	26,415.09	-
存货	87,141,388.69	79,477,533.78	66,693,159.50
总负债	25,162,866.65	28,838,352.40	35,645,005.26
其中：应付账款	13,548,427.01	9,979,951.08	17,499,462.15
归属于母公司股东净资产	335,565,948.90	333,867,633.81	219,764,060.78
归属于母公司股东的每股净资产（元/股）	4.25	4.23	3.47
资产负债率（合并口径）（%）	6.94%	7.90%	13.85%
资产负债率（母公司口径）（%）	18.80%	19.47%	12.57%
流动比率（倍）	12.86	11.26	5.77
速动比率（倍）	8.82	8.08	3.73
项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
营业收入	100,907,492.47	238,546,873.60	230,986,270.91
毛利率（%）	22.57%	26.82%	32.82%
归属于母公司股东的净利润	2,237,413.71	18,746,367.49	30,142,684.87
归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,067,245.07	15,012,341.23	26,041,976.11
加权平均净资产收益率（依据归属于母公司股东的净利润计算）（%）	0.67%	7.55%	14.26%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率（归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）（%）	0.32%	6.04%	12.32%
经营活动产生的现金流量净额	-4,610,256.51	-20,348,154.24	25,221,218.41
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.06	-0.26	0.40

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
基本每股收益（元/股）	0.03	0.28	0.48
应收账款周转率（次）	1.38	4.01	4.86
存货周转率（次）	0.92	2.35	2.76
研发投入占营业收入的比例（%）	7.49%	7.71%	7.91%

注：2021年度、2022年度财务数据已经中汇会计师事务所审计，2023年1-6月财务数据未经审计。

各项指标的计算公式如下：

- 1、毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入
- 2、加权平均净资产收益率=当期净利润/加权平均净资产
- 3、扣除非经常性损益后净资产收益率=扣除非经常性损益后的当期净利润/加权平均净资产
- 4、基本每股收益=当期净利润/加权平均股本
- 5、应收账款周转率=营业收入 / 应收账款期初期末平均余额
- 6、存货周转率=营业成本 / 存货期初期末平均余额
- 7、每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动产生的现金流量净额 / 期末总股本
- 8、研发投入占营业收入的比重=研发投入 / 营业收入
- 9、每股净资产=净资产/期末总股本
- 10、资产负债率=总负债 / 总资产
- 11、流动比率=流动资产 / 流动负债
- 12、速动比率=（流动资产-预付款项-存货-其他流动资产） / 流动负债

二、主要财务数据和指标变动分析说明

（一）资产负债表主要科目分析

1、总资产、总负债、净资产、每股净资产

公司2022年末总资产较上年期末增加10,752.32万元，增长了41.78%，其中应收账款期末比期初增长了61.31%，一方面因为公司在北交所上市募集资金，货币资金、其他流动资产有所增加；另外，公司购置的办公楼进行了验收交付，固定资产较期初增加了4,736.27万元。公司2023年6月末总资产较上年期末减少206.02万元，减少了0.56%，变动幅度较小。

公司2022年末总负债较2021年末减少680.67万元，减少19.10%，主要因为公司采购技术服务减少，导致应付账款大幅减少。公司2023年6月末总负债较2022年末减少367.55万元，减少12.75%，其中合同负债较2022年期末减少390.50万元，降幅55.03%，主要原因系上年度期末部分预收开发款本期确认

收入所致。

公司 2022 年末归属于母公司所有者的净资产较 2021 年末增加 11,410.36 万元，增长了 51.92%，公司 2022 年末归属于母公司所有者的每股净资产较 2021 年末增加 0.76 元，主要原因系公司 2022 年完成北交所公开发行，募集资金 10,493.98 万元，导致公司股本和资本公积增加。公司 2023 年 6 月末归属于母公司所有者的净资产较 2022 年末增加 169.83 万元，增长了 0.51%，公司 2023 年 6 月末归属于母公司所有者的每股净资产较 2022 年末增加 0.02 元，变动幅度较小。

2、应收账款

公司 2022 年末应收账款较 2021 年末增加 2,487.40 万元，增长了 61.31%，2023 年 6 月末应收账款较 2022 年末减少 82.23 万元，减少了 1.26%，报告期各期末，应收账款占营业收入比例较稳定，2022 年应收账款有所增长系公司内销业务收入增长 16.75%，外销收入下降 9.62%，内销业务回款周期较长于外销业务综合所致。

3、存货

公司 2022 年末存货较 2021 年末增加 1,278.44 万元，增长了 19.17%，公司 2023 年 6 月末存货较 2022 年末增加 766.39 万元，增长了 9.64%，公司存货主要为国内未验收项目已发生的成本，报告期内，由于内销项目的开发实施周期通常较长，随着内销业务的发展，公司各期末存货余额呈上升趋势。

4、应付账款

公司 2022 年末应付账款较 2021 年末减少 751.95 万元，减少了 42.97%，公司 2023 年 6 月末应付账款较 2022 年末增加了 356.85 万元，增长了 35.76%，报告期内应付账款期末余额幅度较大，主要系随公司业务不断发展变化，技术服务采购量变化导致。

(二) 利润表主要科目变动分析

1、营业收入

报告期内，公司营业收入构成情况：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
主营业务收入	10,090.75	23,854.69	23,098.63
其他业务收入	-	-	-
合计	10,090.75	23,854.69	23,098.63

公司2022年度主营业务收入较2021年度增加了756.06万元，增长了3.27%，其中内销收入增长16.75%，外销收入下降9.62%。变动主要原因为公司为应对复杂的国际形势和经济环境，强化落实经营计划，强调国内内销业务拓展。

2023年上半年实现主营业务收入10,090.75万元，较上年同期下降了5.80%，其中外销收入较上年同期增加861.76万元，增幅18.81%，内销收入较上年同期减少1,483.21万元，降幅24.19%。外销收入增长主要原因为日本子公司新开拓客户，外销业务量有所增长。内销收入下降主要原因为，严峻经济形势下，国内客户受到资金、审计、项目验收进度等因素影响，第一大客户江苏鑫顺能源产业集团有限公司的收入较上年同期下降12.56%；公司的部分高毛利率国内日资客户由于其最终客户缩减业务规模，导致公司对其收入大幅下降。

2、归属于母公司所有者的净利润

公司2022年度归属于母公司所有者的净利润较2021年度减少了1,139.63万元，下降了37.81%，2023年上半年实现归属于母公司所有者的净利润223.74万元，较上年同期下降了60.18%，主要原因系受公司整体营业收入和日元平均汇率较上年同期下降的影响，同时因受到人员增加、薪酬增加等多重影响因素叠加，导致了公司营业成本上涨幅度较大，毛利率下降所致。

（三）经营活动产生的现金流量净额变动分析

2022年度公司经营活动产生的现金净流量为净流出2,034.82万元，上年同期为净流入2,522.12万元。主要原因是2022年内销收入增长较快、内销回款较外销回款速度慢等因素导致本期销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期减少了2,115.70万元；本期公司减少了对外采购技术服务，导致购买商品、接受劳务支付的现金比上年同期减少了1,980.31万元；2022年员工增加、薪酬增涨，用工成本增加，导致支付给职工以及为职工支付的现金比上年同期增加了4,130.90

万元。

2023 年上半年公司经营活动产生的现金净流量为净流出 461.03 万元，上年同期为净流出 1,298.71 万元，主要原因是上期期初应付账款数额较大，上年同期支付技术服务采购费较大，加之本期较上年同期减少了国内的对外采购技术服务，导致购买商品、接受劳务支付的现金比上年同期减少 1,312.27 万元；本期人员增加、薪酬增加，用工成本的增加，导致支付给职工以及为职工支付的现金比上年同期增加 312.91 万元。

（四）财务指标变动分析

1、偿债能力指标

2021 年度、2022 年度、2023 年上半年，公司资产负债率分别为 13.85%、7.90%、6.94%，流动比率分别为 5.77、11.26、12.86，速动比率分别为 3.73、8.08、8.82。报告期内负债总额分别为 3,564.50 万元、2,883.84 万元、2,516.29 万元，呈逐年下降的趋势，并且 2022 年完成北交所公开发行，募集资金 10,493.98 万元，公司资产负债率逐年下降，流动比率、速动比率逐年上升，偿债风险较低。

2、盈利能力指标

2021 年度、2022 年度、2023 年上半年，公司基本每股收益分别为 0.48 元、0.28 元、0.03 元，主要原因系受公司整体营业收入和日元平均汇率较上年同期下降、人员增加、薪酬增加等多重影响因素影响，导致营业成本上涨幅度较大，毛利率下降所致。

2022 年度公司加权平均净资产收益率较 2021 年度下降 6.71 个百分点，主要由于 2022 年完成北交所公开发行，净资产增加，使得加权平均净资产收益率略有下降。2023 年上半年加权平均净资产收益率为 0.67%，主要受公司净利润下滑的影响。

2021 年度、2022 年度、2023 年上半年，公司毛利率分别为 32.82%、26.82%、22.57%。2022 年公司毛利率下降系受到外汇下降的影响，同时营业成本上涨幅度较大所致。2023 年上半年，为开拓日本市场，公司扩大日本子公司人员和业务规模导致海外成本上升；国内受严峻经济形势影响，收入较上年同期有所下降，

造成公司整体毛利率下滑。

3、营运能力指标

2021 年度、2022 年度、2023 年上半年，公司应收账款周转率分别为 4.86、4.01、1.38，存货周转率分别为 2.76、2.35、0.92。报告期内公司积极发展内销业务，内销业务部分客户或项目最终客户为国企客户，部分客户付款审批较为复杂导致回款较慢；公司期末存货主要为国内未验收项目已发生的成本，内销项目的开发实施周期通常较长，随着内销业务的发展，公司各期末存货余额呈上升趋势，存货周转率下降。

第五节 关于本次发行对公司的影响

一、本次向特定对象发行对上市公司经营管理的影响，上市公司的业务及资产的变动或整合计划

本次向特定对象发行股票募集资金在扣除相关发行费用后，将全部用于补充流动资金。本次发行完成后公司主营业务不会发生改变，亦不会对公司现有业务与资产产生重大影响。

二、本次向特定对象发行后，上市公司财务状况、持续经营能力及现金流量的变动情况

本次发行募集资金到位后，公司的资本结构得到优化，现金流更加充裕。公司股本规模、总资产、净资产、每股净资产等财务指标均有一定程度的提高，资金实力进一步提升，财务风险下降，持续经营能力、偿债能力进一步增强。

三、本次向特定对象发行后，上市公司与发行对象及其控股股东、实际控制人存在同业竞争、潜在同业竞争以及可能存在关联交易等变化情况

截至本募集说明书签署日，由于本次发行的对象尚未确定，因而无法确定公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务是否存在同业竞争、潜在同业竞争或关联交易。公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务是否存在同业竞争、潜在同业竞争或关联交易将在发行结束后公告的发行情况报告书中予以披露。

四、通过本次发行引入资产的，是否导致增加本公司的债务或者或有负债

公司本次发行不存在引入新资产的安排，不会增加公司的债务或者或有负债。

五、本次向特定对象发行前后上市公司控制权变动情况

截至本募集说明书签署日，公司控股股东及实际控制人为沈荣明。沈荣明直接持有发行人 32,806,856 股股票，占本次发行前发行人总股本的 41.55%

按照本次发行股票数量上限 8,000,000 股测算，本次发行完成后，控股股东及实际控制人沈荣明持有公司股权比例为 37.72%，仍为公司控股股东及实际控制人。

因此，本次向特定对象发行股票不会导致公司控制权发生变化。

六、本次向特定对象发行对其他股东权益的影响

本次股票发行完成后，公司的总资产及净资产规模均有所提升，公司整体财务状况将得到进一步改善，盈利能力得到进一步增强，对其他股东权益或其他类别股东权益有积极的影响。

七、本次向特定对象发行相关风险的说明

（一）行业竞争加剧风险

国内软件和信息技术服务行业经过多年的快速发展，已形成充分竞争市场，行业具有较为广阔的市场空间和发展前景，受到国家产业政策的扶持，行业内具有一定技术实力的竞争对手经营规模不断扩大，竞争力将不断提高。同时软件和信息技术服务业领域不断有新进入者，市场竞争日益激烈。随着市场竞争加剧，如果公司未来在技术创新、产品及服务升级、销售服务体系建设和等方面不能及时满足市场动态变化，或持续保持并增强自身竞争力，公司可能面临竞争力下降的风险。

（二）汇率风险

报告期内公司较大比重的营业收入系日元结算，与此同时，公司大部分的成本以人民币支出，因此公司的利润水平与日元汇率存在较强的关联性。近年来，日本的经济前景具有高度不确定性，日元的汇率变化亦不太稳定。报告期内汇率波动明显，日元对人民币汇率贬值明显，影响了公司报告期内的经营业绩。未来，公司对日业务规模的变化将会导致公司因汇率变动而影响经营业绩的风险。

（三）依赖日本市场风险

软件开发业务是公司的主要业务，主要包括公司为日本最终客户及一级软件接包商提供软件开发服务及软件产品销售服务业务，这两类业务收入均来自于日本市场。尽管公司今年在保持开拓日本市场的稳定投入之外，重点开拓了国内软件开发与服务市场以及自主产品研发，但目前公司在日本市场的营业收入仍然占较大比重。未来对日软件开发业务仍将是公司重点发展的业务，因此公司存在依赖日本市场的风险，如果日本经济、政治、社会、法制状况等出现不利变化，影

响到日本市场对软件开发和软件产品服务的需求,将对公司经营业绩和业务发展产生不利影响。

(四) 税收优惠风险

2021年公司再次通过技术先进型服务企业认定,享受企业所得税税率为15%的税收优惠。除此之外,公司还依法享有软件产品增值税出口免税、国内销售即征即退、技术开发服务免征增值税等税收优惠政策。如果未来国家税收优惠政策出现于公司不利的调整,或是公司未来不能被认定为技术先进型服务企业,将对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

(五) 公司境外投资所带来的风险

公司于2008年6月25日在日本投资设立了子公司株式会社 Leading Soft,作为公司开展境外业务的平台,由于该子公司设在日本,日本当地的法律和文化环境与我国存在差异,因此公司有可能因为对日本当地的政策及法律理解不当或者未能及时应对其变化而对境外子公司的经营活动产生不利影响。

(六) 技术人员流失的风险

公司属于知识密集型企业,产品的研发及技术创新依赖技术人员,随着行业的发展,技术人才的需求增加,维持技术人员队伍稳定和吸引优秀人才是公司能够保持竞争优势的主要因素之一。虽然公司采取了多种措施以稳定和吸引技术人员队伍,但在激烈的人才竞争下,仍存在技术人员流失的风险。

(七) 应收账款发生坏账的风险

报告期内以及未来公司将大力发展国内业务,国内业务中的部分国企客户的审核、付款流程较长,增加了公司的应收账款。一旦客户信用情况发生变化,将不利于公司应收账款的收回,从而产生坏账的风险,对公司的利润水平和资金周转产生一定的影响。

第六节 备查文件

- 一、《南京联迪信息系统股份有限公司第三届董事会第六次会议决议》
- 二、《南京联迪信息系统股份有限公司第三届监事会第六次会议决议》
- 三、与本次发行有关的其他重要文件

南京联迪信息系统股份有限公司

董事会

2023年10月27日