

国泰君安证券股份有限公司

关于

北京中数智汇科技股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市

之

发行保荐书

保荐机构



二〇二〇年十一月

国泰君安证券股份有限公司

关于北京中数智汇科技股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市之发行保荐书

上海证券交易所：

国泰君安证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“国泰君安”）接受北京中数智汇科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“中数智汇”、“公司”）的委托，担任中数智汇首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构。

根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（以下简称“《注册办法》”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》（以下简称“《保荐业务管理办法》”）、《发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 27 号—发行保荐书和发行保荐工作报告》、《上海证券交易所科创板股票发行上市审核规则》等有关规定，保荐机构和保荐代表人本着诚实守信、勤勉尽责的职业精神，严格按照依法制订的业务规则、行业职业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证所出具的本发行保荐书真实性、准确性和完整性。

本发行保荐书中如无特别说明，相关用语具有与《北京中数智汇科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》中相同的含义。

第一节 本次证券发行基本情况

一、本保荐机构负责本次发行的项目组成员情况

(一) 本次证券发行的保荐代表人的基本情况

国泰君安指定彭凯、刘爱亮作为中数智汇首次公开发行股票并在科创板上市项目的保荐代表人。

彭凯先生，2013 年注册为保荐代表人。截至目前，彭凯作为签字保荐代表人的在审项目包括：九号机器人有限公司公开发行存托凭证并在科创板上市项目、研奥电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目。最近三年内，彭凯未被中国证监会采取过监管措施，亦未受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会的自律处分。最近三年内，彭凯作为签字保荐代表人，完成了浪潮电子信息产业股份有限公司配股并在主板上市、深圳市天健集团股份有限公司非公开发行并在主板上市、合力泰科技股份有限公司非公开发行股票并在中小板上市项目、北京指南针科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目。

刘爱亮先生，2015 年注册为保荐代表人。截至本说明与承诺签署日，刘爱亮作为签字保荐代表人的在审项目为九号机器人有限公司 IPO 项目。最近三年内，刘爱亮未被中国证监会采取过监管措施，亦未受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会的自律处分。最近三年内，刘爱亮作为签字保荐代表人，完成了北京指南针科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目、福建傲农生物科技集团股份有限公司首次公开发行股票并上市项目、福建傲农生物科技集团股份有限公司非公开发行股票并上市项目、广州航新航空科技股份有限公司发行可转债项目。

(二) 负责本次发行的项目协办人

项目协办人：朱紫薇

朱紫薇女士，国泰君安投资银行部高级经理、准保荐代表人，曾参与研奥电气股份有限公司 IPO 项目，傲农集团非公开发行、合力泰公司债等项目。朱紫薇女士在保荐业务执业过程中严格遵守《保荐业务管理办法》等有关规定，执业

记录良好。

（三）其他项目组成员基本情况

其他参与本次中数智汇首次公开发行股票保荐工作的项目组成员还包括：黄鹏、朱方雷、张天择、黄安宗。

二、发行人基本情况

注册中文名称	北京中数智汇科技股份有限公司
注册英文名称	China DaaS Technology Co., Ltd
注册资本	51,111,112 元
法定代表人	张军
成立日期	2012 年 7 月 10 日
整体变更日期	2015 年 9 月 17 日
注册地址	北京市海淀区学院南路 62 号中关村资本大厦 5 层 505
办公地址	北京市海淀区学院南路 62 号中关村资本大厦 5 层
邮政编码	100081
联系电话、传真	010-83020108
互联网网址	https://www.chinadaas.com
电子邮箱	IR@chinadaas.com
负责信息披露和投资者关系负责的部门、负责人	公司董事会办公室负责信息披露和投资者关系，负责人为公司董事会秘书罗桂波
信息披露和投资者关系负责人联系电话	010-83020212

根据《上海证券交易所科创板股票发行与承销实施办法》等相关法律、法规的规定，保荐机构依法设立的相关子公司或者实际控制该保荐机构的证券公司依法设立的其他相关子公司，参与本次发行战略配售，具体事宜按照上海证券交易所相关规定执行。保荐机构及前述关联子公司后续将按要求进一步明确参与本次发行战略配售的具体方案，并按规定向上海证券交易所提交相关文件。

三、保荐机构与发行人关联关系的说明

（一）本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

(二) 发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

(三) 本保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员不存在拥有发行人权益、在发行人任职等情况；

(四) 本保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情况；

(五) 本保荐机构与发行人之间不存在其他关联关系。

四、保荐机构内部审核程序和内核意见

根据《证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》等法律、法规及规范性文件的规定以及《证券公司投资银行类业务内部控制指引》的要求，国泰君安制定并完善了《投资银行类业务内部控制管理办法》、《投资银行类业务立项评审管理办法》、《投资银行类业务内核管理办法》、《投资银行类业务尽职调查管理办法》、《投资银行类业务项目管理办法》等证券发行上市的尽职调查、内部控制、内部核查制度，建立健全了项目立项、尽职调查、内核的内部审核制度，并遵照规定的流程进行项目审核。

(一) 内部审核程序

国泰君安设立了内核委员会作为投资银行类业务非常设内核机构以及内核风控部作为投资银行类业务常设内核机构，履行对投资银行类业务的内核审议决策职责，对投资银行类业务风险进行独立研判并发表意见。

内核风控部通过公司层面审核的形式对投资银行类项目进行出口管理和终端风险控制，履行以公司名义对外提交、报送、出具或者披露材料和文件的审核决策职责。内核委员会通过内核会议方式履行职责，对投资银行类业务风险进行独立研判并发表意见，决定是否向证券监管部门提交、报送和出具证券发行上市申请文件。

根据国泰君安《投资银行类业务内核管理办法》规定，公司内核委员会由内核风控部、投行质控部、法律合规部等部门资深人员以及外聘专家（主要针对股

权类项目)组成。参与内核会议审议的内核委员不得少于7人,内核委员独立行使表决权,同意对外提交、报送、出具或披露材料和文件的决议应当至少经2/3以上的参会内核委员表决通过。此外,内核会议的表决结果有效期为6个月。

国泰君安内核程序如下:

(1) 内核申请:项目组通过公司内核系统提出项目内核申请,并同时提交经投行质控部审核的相关申报材料和问核文件;

(2) 提交质量控制报告:投行质控部提交质量控制报告;

(3) 内核受理:内核风控部专人对内核申请材料进行初审,满足受理条件的,安排内核会议和内核委员;

(4) 召开内核会议:各内核委员在对项目文件和材料进行仔细研判的基础上,结合项目质量控制报告,重点关注审议项目和信息披露内容是否符合法律法规、规范性文件和自律规则的相关要求,并独立发表审核意见;

(5) 落实内核审议意见:内核风控部汇总内核委员意见,并跟踪项目组落实、回复和补充尽调情况;

(6) 投票表决:根据内核会议审议、讨论情况和投行质控部质量控制过程以及项目组对内核审议意见的回复、落实情况,内核委员独立进行投票表决。

(二) 内核意见

国泰君安内核委员会于2020年5月12日召开内核会议对中数智汇科创板IPO项目进行了审核,投票表决结果:8票同意,0票不同意。国泰君安内核委员会审议认为:中数智汇首次公开发行股票并在科创板上市符合《公司法》、《证券法》、《注册办法》、《保荐业务管理办法》等法律、法规和规范性文件中有关首次公开发行股票并在科创板上市的条件。保荐机构内核委员会同意将中数智汇申请文件上报交易所审核。

第二节 保荐机构承诺事项

一、保荐机构对本次发行保荐的一般承诺

本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查。根据发行人的委托，保荐机构组织编制了本次发行申请文件，同意推荐发行人本次公开发行及上市，并据此出具本发行保荐书。

二、保荐机构对本次发行保荐的逐项承诺

保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会等有关规定对发行人进行了充分的尽职调查和辅导，保荐机构有充分理由确信发行人至少符合下列要求：

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定。

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理。

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异。

5、保证所指定的保荐代表人及保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查。

6、保证发行保荐书与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范。

8、自愿接受中国证监会依照《保荐业务管理办法》采取的监管措施。

9、中国证监会规定的其他事项。

三、保荐机构及保荐代表人特别承诺

（一）保荐机构与发行人之间不存在其他需披露的关联关系；

（二）保荐机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人未通过本次证券发行保荐业务谋取任何不正当利益；

（三）负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人及其配偶未以任何名义或者方式持有发行人的股份。

第三节 对本次证券发行的推荐意见

一、保荐机构对本次发行的推荐结论

在充分尽职调查、审慎核查的基础上，保荐机构认为，中数智汇首次公开发行股票并在科创板上市符合《公司法》、《证券法》、《注册办法》、《保荐业务管理办法》等法律、法规和规范性文件中有关首次公开发行股票并在科创板上市的条件。同意推荐中数智汇本次证券发行上市。

二、本次证券发行履行的决策程序

经查验发行人提供的董事会会议资料及股东大会会议资料，发行人就首次公开发行股票并在科创板上市事宜履行了以下决策程序：

（一）第二届董事会第三次会议

2020年5月6日，发行人召开了第三届董事会第三次会议，审议通过了《关于公司符合首次公开发行股票并在科创板上市条件的议案》等议案。

（二）2020年第三次股东大会会议

2020年5月6日，发行人以公告的形式通知全体股东于2020年5月21日召开2020年第三次临时股东大会。

2020年5月21日，2020年第三次临时股东大会在通知所述地点如期召开，审议通过了《关于公司符合首次公开发行股票并在科创板上市条件的议案》等议案。

依据《公司法》、《证券法》等法律法规及发行人《公司章程》的规定，发行人申请在境内首次公开发行股票并在科创板上市已履行了完备的内部决策程序。

三、本次发行符合《证券法》规定的发行条件

本保荐机构对发行人本次发行是否符合《证券法》规定的发行条件进行了尽职调查和审慎核查，核查结论如下：

1、发行人本次拟发行的股票为每股面值 1.00 元并在上交所科创板上市的人民币普通股（A 股）股票，每股的发行条件和价格相同，每一股份具有同等权利，符合《公司法》第一百二十六条之规定。

2、根据发行人 2020 年 5 月 21 日召开的 2020 年第三次临时股东大会的会议文件，发行人股东大会已就本次发行股票的种类、数量、价格、起止日期等作出决议，符合《公司法》第一百三十三条之规定。

3、根据发行人与国泰君安签署的《北京中数智汇科技股份有限公司与国泰君安证券股份有限公司公开发行股票之保荐协议书》，发行人本次发行上市由国泰君安担任保荐人，符合《证券法》第十条第一款之规定。

4、根据发行人的股东大会、董事会的会议文件以及发行人的说明与承诺，发行人已按照《公司法》等法律法规及《公司章程》的规定设立了股东大会、董事会、监事会，建立了独立董事、董事会专门委员会、董事会秘书等公司治理制度，发行人已具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责，符合《证券法》第十二条第一款第（一）项之规定。

5、根据《审计报告》，发行人 2017 年度、2018 年度、2019 年度归属于公司股东扣除非经常性损益后的净利润分别为 1,920.02 万元、2,969.55 万元及 4,744.87 万元。发行人最近三年连续盈利，具有持续经营能力，符合《证券法》第十二条第一款第（二）项之规定。

6、根据发行人相关政府部门出具的合法合规证明文件、《审计报告》、《内部控制鉴证报告》、《非经常性损益专项审核报告》、《主要税种纳税情况专项审核报告》以及发行人的说明与承诺并经保荐机构核查，发行人最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告，符合《证券法》第十二条第一款第（三）项之规定。

7、根据股东、董事、监事、高级管理人员签署的调查表、开具的无犯罪记录证明、实际控制人访谈记录以及发行人的说明与承诺并经保荐机构核查，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，符合《证券法》第十二条第一款第（四）项之规定。

8、发行人符合经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件。

四、本次发行符合《注册办法》规定的发行条件

保荐机构对本次证券发行是否符合《注册办法》规定的发行条件进行了尽职调查和审慎核查，核查结论如下：

（一）经核查发行人设立至今的营业执照、公司章程、发起人协议、创立大会文件、评估报告、审计报告、验资报告、工商档案等有关资料，发行人系于2015年8月整体变更设立的股份有限公司。保荐机构认为，发行人是依法设立且合法存续的股份有限公司，符合《注册办法》第十条的规定。

2、经核查发行人工商档案资料，发行人前身成立于2012年7月，发行人于2015年8月按经审计账面净资产值折股整体变更设立的股份有限公司，持续经营时间可以从有限责任公司成立之日起计算。保荐机构认为，发行人持续经营时间在三年以上，符合《注册办法》第十条的规定。

3、经核查发行人股东大会议事规则、董事会议事规则、监事会议事规则、董事会专门委员会议事规则、独立董事制度、董事会秘书制度、发行人相关会议文件、组织机构安排等文件或者资料，保荐机构认为，发行人已经具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责，符合《注册办法》第十条的规定。

4、经核查发行人的会计记录、记账凭证等资料，结合致同会计师出具的致同审字（2020）第110ZA3511号无保留意见的审计报告，保荐机构认为，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由注册会计师出具了标准无保留意见的审计报告，符合《注册办法》第十一条的规定。

5、经核查发行人的内部控制流程及内部控制制度，结合致同会计师出具的标准无保留意见的《内部控制鉴证报告》（致同专字（2020）第110ZA0001号），保荐机构认为，发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具了无保留结论的内部

控制鉴证报告，符合《注册办法》第十一条的规定。

6、经核查发行人业务经营情况、主要资产、商标、计算机软件著作权以及控股股东控制架构等资料，实地核查有关情况，并结合发行人律师出具的法律意见书、实际控制人调查表及对发行人董事、监事和高级管理人员的访谈等资料，保荐机构认为，发行人资产完整，业务及人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易，符合《注册办法》第十二条第（一）项的规定。

7、经核查发行人报告期内的主营业务收入构成、重大销售合同及主要客户等资料，保荐机构认为发行人最近2年内主营业务未发生重大不利变化；经核查发行人工商档案及聘请董事、监事、高级管理人员的股东大会决议和董事会决议、核心技术人员的《劳动合同》以及访谈文件等资料，保荐机构认为，最近2年内发行人董事、高级管理人员及核心技术人员均没有发生重大不利变化。经核查发行人工商档案、控股股东法律登记文件、承诺等资料，结合发行人律师出具的法律意见书，保荐机构认为，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近2年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，符合《注册办法》第十二条第（二）项的规定。

8、经核查发行人财产清单、主要资产的权属证明文件等资料，结合与发行人管理层的访谈、致同会计师出具的致同审字（2020）第110ZA3511号、致同审字(2020)第110ZA11226号的审计报告和发行人律师出具的全部法律意见书，保荐机构认为，发行人不存在主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项，符合《注册办法》第十二条第（三）项的规定。

9、根据发行人取得的工商、税务等机构出具的有关证明文件、对发行人经营管理人员的访谈记录，并查询国家相关产业政策、行业研究报告，保荐机构认为，发行人生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策，符合《注册办法》第十三条的规定。

10、根据发行人取得的工商、税务等机构出具的有关证明文件，结合致同会计师事务所出具的致同审字（2020）第 110ZA3511 号、致同审字(2020)第 110ZA11226 号的审计报告等文件，保荐机构认为，最近 3 年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，符合《注册办法》第十三条的规定。

11、根据董事、监事和高级管理人员提供的无犯罪证明、调查表及中国证监会等网站公开检索等资料，结合发行人律师出具的法律意见书，保荐机构认为，发行人董事、监事和高级管理人员不存在最近 3 年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见等情形，符合《注册办法》第十三条的规定。

五、关于投资银行类业务聘请第三方行为的核查意见

（一）保荐机构直接或间接有偿聘请第三方的情况

为进一步加强执业质量、防控风险，保荐机构聘请了北京市金杜律师事务所作为保荐机构（主承销商）律师。北京市金杜律师事务所具备执业许可证，主要在本次发行中为保荐机构（主承销商）提供相关法律服务。除聘请保荐机构（主承销商）律师外，保荐机构在本次发行中不存在聘请第三方中介机构的情形，符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》的相关规定。

（二）发行人除依法需聘请的中介机构外直接或间接有偿聘请其他第三方的行为

经核查，发行人在律师事务所、会计师事务所等该类项目依法需聘请的证券服务机构之外，聘请了咨询机构对本次发行的募集资金投资项目提供可行性分析服务。

六、发行人存在的主要风险

本保荐机构对发行人的本次发行进行了尽职调查，在调查中发现发行人在经营过程中面临一定的风险。针对该等风险，保荐机构已敦促并会同发行人在其招股说明书中进行了详尽披露。发行人主要面临以下风险：

（一）技术风险

1、技术升级迭代风险

公司为技术驱动型企业，其所处的软件行业属技术创新型产业，具有技术发展迅速、产品升级迭代较快等特点；同时公司产品中数据应用场景内容也具备差异化和高速迭代的特征。公司的产品升级与大数据技术、互联网技术的高速发展密切相关。

随着移动互联网、云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术的兴起和快速迭代，公司产品及服务需在紧跟全球领先信息技术的基础上，结合客户的需求变化，进行技术和产品的持续创新更迭，提高对客户需求的响应速度，从而稳定现有客户并进一步拓展客户群体。

若未来公司不能在技术升级创新方面作出前瞻性判断、快速响应与精准判断，或未能及时跟上行业技术的发展速度、符合市场需求变化特点，将有可能导致公司的技术服务不能适应客户应用服务的迭代需要，从而丧失技术和市场优势，影响公司未来的持续发展能力及市场竞争力。

2、研发失败的风险

公司自成立以来以技术应用创新作为核心发展驱动力。公司在现有产品的基础上，根据市场反馈与客户需求，对现有产品进行迭代升级或推出新产品。然而，产品的迭代升级或新产品的推出一方面需要充分的前期准备，投入大量的人力及资金；另一方面也需要公司持续追踪客户业务需求偏好情况，对在研产品进行调整。如果未来公司开发的产品不能契合用户需求，将会对公司产品的销售和市场竞争力造成不利影响，前期的投入将难以收回，面临较大的研发失败风险。

3、技术未能形成产品的风险

随着未来行业趋势的发展,为保证未来经营业绩的持续增长及核心竞争力的不断提升,公司结合业务发展需求,云计算、大数据、数据分析挖掘、人工智能和知识图谱等相关技术,搭建业务所需的技术平台并推出新产品及服务,包括元数据管理系统、境外企业关联穿透、企业雷达等。但新产品推出的成功与否取决于多方面因素,包括但不限于技术在产品中的应用迭代、产品的市场接受度、公司对产品的风险控制能力以及新产品的营销能力等;若公司推出的新产品某个环节存在障碍,导致新产品推广失败,可能对公司的经营业绩产生一定的不利影响。

4、资质要求变化的风险

根据《数据安全法》(草案)第三十一条规定,专门提供在线数据处理等服务的经营者,应当依法取得经营业务许可或者备案。目前相关具体办法尚未制定完成,国内从事数据处理服务企业的资质要求尚未明确。

若在相关资质要求确立后,或未来资质要求产生变化时,公司未能及时获取相关许可或完成备案,则期间可能对公司部分业务开展造成不利影响,从而影响公司的经营业绩。

5、数据(信息)泄露、遗失的风险

由于信息系统本身固有的安全特点,公司经营赖以运行的基础网络、处理的数据和信息,可能存在软硬件缺陷、系统集成缺陷以及数据(信息)管理中潜在的薄弱环节;此外,在极端情况下,可能出现公司员工对数据进行不当管理,因遭到恶意软件、病毒的影响或受到大规模黑客攻击造成数据(信息)泄露、遗失的情况。若公司发生以上情况,则可能导致信息安全事故、核心信息数据泄密或流向错误的风险,从而对公司的声誉以及经营业绩造成不利的影响。

6、核心技术泄密的风险

经过多年的技术创新和研发积累,公司自主研发了六大核心技术,包括企业智能标签画像引擎、基于企业多维特征大数据的信用风险预警模型、BI知识图谱构建挖掘引擎、反洗钱-受益所有人挖掘认定算法、集团公司挖掘认定算法、空壳公司识别及风险量化模型。上述核心技术是公司的核心竞争力和核心机密,

并且公司目前尚有多项未对外发布的产品和技术正在处于研发阶段中。

若出现公司核心技术机密泄露或被他人盗用的情况，即使公司借助司法程序寻求保护，仍需为此付出大量人力、物力及时间成本，可能导致公司的竞争优势遭到削弱，将给公司的生产经营和新产品的研发带来不利影响。

7、技术人员流失的风险

公司所处行业具有技术更迭速度快、产品生命周期短、重研发等特点，技术壁垒较高；并且公司经营过程涉及数据的获取、清洗、存储、分析、安全等多个领域的相关技术，高效稳定的技术团队是公司核心竞争力之一。公司业务处于快速发展期，在数据分析能力、数据处理技术、数据安全技术、数据资源整合等领域仍在不断加强研发投入，对技术人员的依赖性强。

若未来公司对技术人员的激励机制缺乏竞争力，可能会影响技术团队的稳定性，产生技术人员流失的风险，进而导致公司的研发进程放缓、产品升级受阻、产品竞争力削弱，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

8、系统架构安全性的风险

公司业务的正常经营建立在云计算的基础架构之上，而云计算的过程更依托于性能稳定的服务器、优质的网络环境、充足的设备存储空间、安全稳定的机房等诸多基础设施以及第三方提供的云服务。客户在使用公司的产品及服务来进行自身正常的业务运营时，对上述资源的稳定性和可靠性亦有着较高的要求。

由于云计算技术在国内仍处于不断发展、优化、成熟的过程中，且鉴于互联网及信息技术行业的特性，其客观上会存在网络设施故障、软硬件运行漏洞、供电中断等风险，可能会给公司带来业务运营中断、数据丢失等负面影响，从而造成公司的经济损失。此外，如果公司服务器所在的地区发生地震、洪灾、战争或其他难以预料及防范的自然灾害或人为灾害，公司所提供的产品及服务的可靠性也将受到较大程度的影响。

9、知识产权纠纷的风险

公司目前已拥有多项软件著作权、商标权、专利（正在申请）及其他非专利

技术等成功应用于公司现有产品及服务的知识产权。公司品牌在业内具备一定的知名度，容易引致第三方假冒或以其他方式获取和使用公司知识产权的行为。未来若公司的知识产权受到侵犯，或者非专利技术失密，则可能对公司的业务、财务状况和经营业绩产生重大不利影响。

此外，随着行业的发展和市场竞争的加剧，可能会出现相关竞争者恶意/误认为公司侵犯其知识产权或寻求宣告公司知识产权无效的情况，从而引致争议和纠纷；如果公司在相关争议和纠纷中最终被司法机关认定为过错方或公司的相关主张未获得知识产权主管部门支持，公司可能面临承担经济赔偿、知识产权被宣告无效等风险，从而对公司的业绩产生不利影响。

（二）经营风险

1、市场竞争加剧的风险

公司系提供数据治理、信息查询、风控反欺诈、风险预警、企业图谱和商业智能等企业征信产品和服务的高新技术企业。近年来随着数据分析技术的不断发展，传统征信企业逐步加强自身与大数据技术的结合，呈现快速发展态势；与此同时，随着国内大数据发展政策陆续出台，大数据产业发展、行业推广、应用基础等重要环节的宏观政策环境也已经基本形成，从而推动更多新兴企业进入企业征信领域。无论是转型成功的传统征信企业，还是新型的企业征信企业，均以线上服务为主，其主营业务也多为面向金融机构提供数据治理、信息查询、风控反欺诈、风险预警、企业图谱和商业智能等企业征信产品和服务，存在较大的同质性，行业整体竞争未来将呈现逐步加剧的态势。

未来市场竞争的逐步加剧将很可能导致相关产品和服务价格的下降，公司将面临毛利率下滑、市场占有率无法持续提高等风险。若公司未能保持自身在技术积累、服务模式以及项目经验上的优势，激烈的市场竞争将会给公司业务拓展及持续经营带来不利影响。

2、行业监管政策变化的风险

当前随着企业征信行业相关政策陆续出台，企业征信行业准入、市场推广、应用基础等重要环节的宏观政策环境也已经基本形成。从行业监管的角度来看，

企业征信机构需要履行备案程序，受到中国人民银行的监督管理，并需遵守《中华人民共和国网络安全法》以及即将落地的《数据安全法》等相关法律法规，故企业征信行业属于强政策影响性行业；从行业发展的内在逻辑来看，政策因素的影响主要体现在行业参与主体合规性、市场秩序规范性等方面，对行业的发展起着较大的外部助推作用，国家政策、上级部门文件对于企业征信行业的发展有较大的影响。

若未来行业监管政策、助推发展政策发生变化，而公司不能及时满足未来可能出台的监管政策标准以及不能妥善适应未来助推发展政策的变化，将对公司的持续经营产生不利影响。

3、客户集中度较高的风险

公司通过自主研发的综合信息服务产品，为客户提供海量、实时、针对性强的高质量企业数据，向下游客户（主要为商业银行、征信企业）提供数据产品及服务。公司产品特性、应用场景以及长期根植大中型金融客户的业务模式特点导致公司客户集中度较高。2017年度、2018年度、2019年度以及2020年1-6月公司对前五大客户的销售额主要集中于商业银行、征信业客户，对应销售额占营业收入的比例分别为35.87%、37.59%、37.36%和38.81%。

因公司客户集中度较高，可能存在因客户自身的经营情况或运营事故造成客户合同期满后减少订单，而公司又无法短期内有效发展其他优质客户的风险，从而影响公司的生产经营情况，以至进一步影响公司的盈利能力。

4、报告期内主要收入增长来源于现有客户的新增需求，可能存在新客户业务开发缓慢或效果不达预期的风险

报告期内，公司的主要客户群体较为稳定，主要为中国工商银行股份有限公司、中国建设银行股份有限公司、阿里巴巴（中国）有限公司、元素征信有限责任公司、兴业银行股份有限公司等长期稳定合作企业。公司在过往年度主要着力于国有大型商业银行、股份制商业银行等现有大中型客户需求的深入挖掘并取得了良好的发展效果。公司亦积极拓展更多类型的金融机构以及互联网、电信等相关领域客户，并逐步实现客户群体的下沉和多元化以覆盖更多的中小型客户。

行业内其他公司亦通过增加自身产品及服务在相关行业的渗透以及投入更多的资金、技术、人力等资源的方式，扩大自身市场占有率和产品应用领域，因此公司将面临众多竞争对手的激烈竞争。若公司的拓展策略、产品质量、营销服务等不能很好的适应并满足新增客户需求，对于新客户的拓展则可能存在不达预期的风险，进而可能影响公司未来的业务持续发展和业绩持续增长情况。

（三）财务风险

1、税收优惠政策变化的风险

公司是经认定的高新技术企业，报告期内公司均享受 15% 的所得税税率优惠政策，目前持有 GR201911002882 号《高新技术企业证书》。《高新技术企业认定管理办法》规定高新技术企业资格自颁发证书之日起有效期为三年。同时依据相关法律法规，公司适用加计抵减政策。

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司享受税收优惠对公司利润的影响额分别是 541.26 万元、468.35 万元、559.87 万元和 309.90 万元，占公司利润总额的比例分别为 22.14%、13.01%、9.63%和 9.54%。若未来国家的税收政策、高新技术企业认定条件发生变化，或者公司在资格到期之后未能通过高新技术企业评估，不再符合相关政策的认定条件，则公司未来的税负成本可能增加，盈利水平存在受税收优惠政策变化影响的风险。

2、应收账款快速增长以及发生坏账的风险

2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，公司应收账款金额分别为 2,770.86 万元、4,333.79 万元、7,168.60 万元和 4,271.16 万元，分别占公司总资产的 22.17%、28.86%、35.48%和 20.84%。近几年由于公司业务发展良好，营业收入与净利润规模呈快速增长趋势，银行等金融机构的收入占比较高且结算周期较长，客观导致公司报告期内应收账款余额增长较快。

报告期内公司应收账款金额占总资产的相对比重较高，随着公司为满足市场需求扩大经营规模，较高的应收账款余额会影响公司的资金周转，限制公司业务的快速发展。如果未来客户资信情况发生极端变化，或者公司未能继续在实际运营中对应收账款进行有效管理，将可能导致因应收账款发生坏账而对公司的经营

业绩产生不利影响。

3、资产规模较小、抗风险能力较弱的风险

公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月营业收入分别为 6,992.53 万元、9,197.82 万元、13,202.38 万元和 6,765.52 万元，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月归属于母公司股东的净利润分别为 2,135.98 万元、3,123.60 万元、5,023.21 万元和 2,796.51 万元。公司最近三年收入和净利润水平大幅增长，盈利能力较强。但截至 2020 年 6 月末，公司资产总额为 20,499.34 万元，归属于母公司股东的净资产为 18,000.16 万元，资产负债率为 12.19%。与国内外同行业企业相比，公司存在资产规模相对较小，抵御错综复杂市场风险能力较弱的风险。

4、经营活动现金流量净额水平较低的风险

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月归属于母公司股东的净利润分别为 2,135.98 万元、3,123.60 万元、5,023.21 万元和 2,796.51 万元；公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,460.91 万元、2,440.53 万元、3,660.30 万元和 1,349.10 万元。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额低于同期净利润水平，主要原因是：公司服务的客户为信誉良好、实力雄厚的金融机构、征信机构、互联网公司、电信等相关企业，上述客户履行付款流程有一定的周期，随着营业收入逐年上涨应收账款规模也随之增加，应收账款占同期营业收入的比重较高，导致经营活动现金流量净额低于同期净利润。

随着服务规模的扩大，公司的应收账款余额可能进一步扩大，公司经营活动产生的现金流量净额可能仍低于当期实现的净利润，如果公司不能及时筹措资金或者应收账款不能及时收回，可能会导致营运资金紧张，影响公司的资金周转和使用效率。

5、公司人力成本上涨的风险

公司所处行业属于技术密集型行业，业务发展需要大量的专业技术人才。报告期内，公司经营规模快速扩张，截至 2020 年 6 月末员工人数为 150 人。结合公司现有的商业模式，人力成本是公司成本费用的主要组成部分。随着公司所处

行业人才竞争的加剧、社会整体薪酬水平的提升，公司的员工薪酬开支也呈现上升趋势，导致公司面临营业成本及费用持续上升的压力。

若公司未能有效保持或提高员工的生产效率、人力成本的投入产出比，则将给公司的经营业绩和盈利能力带来一定的不利影响。

6、发行后净资产收益率下降与即期回报被摊薄的风险

2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，公司加权平均净资产收益率分别为21.51%、25.90%和33.19%和15.03%。本次发行完成后，随着募集资金到位，公司资金实力将显著增强，同时公司总股本和净资产将有较大幅度的增长。由于募集资金投资项目的实施需要一定的周期，相关效益的实现也需要一定的过程，因此短期内公司的每股收益和净资产收益率等指标将有可能下降，投资者将面临公司首次公开发行并上市后即期回报被摊薄的风险。

（四）法律风险

1、支持业务的部分数据来源受监管政策变动影响的风险

公司业务主要围绕数据获取、数据分析和数据应用开展。在数据获取方面，公司通过采购数据以满足日常经营需要。公司以长期良好合作为前提，与主要供应方签订合作协议，以保证采购数据价格和供应渠道的稳定。此外，公司在日常经营中也有部分数据通过互联网公开渠道自动化访问获取。

公司拥有企业征信业务经营备案资质，作为征信机构受中国人民银行征信管理局、中国人民银行营业管理部征信管理处日常监管，同时公司在日常经营还应当满足《中华人民共和国中国人民银行法》、《征信业管理条例》以及《征信机构管理办法》等法律法规、规范性文件的要求。虽然相关法规明确征信机构可以通过信息主体、企业交易对方、行业协会、政府有关部门、人民法院依法公布的判决、裁定等多个公开渠道采集企业信用信息，若未来相关政策发生变化，而公司业务经营不能及时就未来监管政策标准的变化进行调整，将对公司的持续经营产生不利影响。

2、经营房产租赁的风险

公司属于典型的轻资产科技型企业。目前公司的办公场所均以租赁方式取得使用，租赁的相关房产均已签署房屋租赁合同。若公司租赁的办公场所到期不能正常续租、或续租时房租提高而公司不能及时找到替代场所、或在租赁过程中发生出租方违约情况，则将对公司的正常经营或经营成本产生一定的不利影响。

3、与下游客户发生产品（数据）质量纠纷的风险

作为持续开展经营业务的基础，发行人一直注重数据来源的合法合规性以及产品和服务质量水平的提升。报告期内，发行人与下游客户不存在因产品（数据）质量及其合规性等事宜发生争议、纠纷的情况。但由于公司获取的数据为公开数据，尽管该等数据主要来源于政府平台等，但一定程度上仍可能存在无法避免的偏差，导致公司向客户提供的数据相关产品存在误差，对客户开展业务可能会产生一定不利影响，如果处理不当或该等情况反复发生，不排除发生潜在纠纷的风险。

（五）内控风险

1、控股股东以及实际控制人不当控制的风险

本次发行前，龙信数据为公司控股股东，直接持有公司股份比例为 45.86%；公司实际控制人为屈庆超先生，其个人是龙信数据控股股东，并通过龙信数据间接控制发行人。在本次发行成功后，龙信数据、屈庆超先生直接或间接持有公司的股权比例将有所下降。若控股股东、实际控制人利用其控制地位，对公司发展战略、生产经营、利润分配和人事安排等重大事项作出与公司利益相违背的决策，从而产生影响公司及其他股东利益的风险。

2、人力资源风险

公司属于知识和技术密集型企业，主要面向商业银行、征信公司、互联网公司、电信公司等用户提供相关产品和服务，因此优秀的人才队伍是影响公司未来发展的关键因素。报告期内，公司业务规模的快速扩张对公司人员整体素质提出了更高的要求。公司目前不断通过外部招聘、内部培养等方式积累技术骨干及营销、管理等方面的专业人员，并通过激励方式保证人员的稳定性。但是受制于资

金实力等因素的影响，若未来不能提供有吸引力的薪酬体制和激励计划，则会导致无法引进、培养足够的优质员工以及自身核心人员流失等风险，将会对公司经营产生不利影响。

3、公司规模扩大带来的内部管理的风险

随着云计算技术在不同应用场景渗透率的提升、大数据行业市场规模的不断扩大，公司相关产品服务得到更多行业领域客户的认可，未来公司的业务规模将不断扩大，人员、资产规模也将保持快速增长；同时本次募集资金到位后公司的经营规模也将迅速扩大。这就要求公司在市场开拓、内部资源整合、技术研发、产品质量管理、财务管理、内部风控、人力资源管理等诸多方面的经营管理上更加高效、严谨。

若公司经营管理工作不能较好地适应公司规模快速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着业务规模的扩大而及时调整和完善，将影响公司整体的经营情况和市场竞争力。

（六）募集资金使用风险

1、募集资金投资项目实施风险

公司本次发行募集资金将全部用于发展主营业务，本次募集资金投资项目包括 BIdata 平台面向智能化应用升级、K+金融知识图谱综合服务平台、“大禹智汇”一站式数据管理平台。项目建成投产后，将实现对公司现有产品的优化升级，较大程度地完善公司产品内容以及服务质量，加强公司的研发能力，并提高公司产品竞争力，培养新的盈利增长点。

虽然公司对本次募集资金投资项目做了充分的行业分析和市场调研，并经过慎重、充分的可行性论证，具有较强的可操作性。但公司本次募集资金投资项目的可行性分析是基于当前技术发展、市场环境及公司实际经营状况作出。综合考虑未来市场环境、技术发展趋势的不确定性，公司如果不能在技术、市场等方面良好应对，公司将在项目实施过程中面临着市场竞争加剧、技术研发不能紧跟行业变化趋势、市场开拓未能达到预期的风险，可能进而导致项目不能如期完成或不能达到预期收益，从而将会对项目实施进度、投资回报和公司的预期收益、盈

利能力产生不利影响。

2、募集资金投资项目新增折旧、费用影响公司盈利能力的风险

根据募集资金使用计划，本次募集资金投资项目建成后，公司固定资产折旧和研发费用将大幅增加。由于项目系分阶段逐步产生收益，若募集资金投资项目效益不能及时弥补新增折旧和费用，公司短期内存在盈利水平下降的风险。

（七）股价波动的风险

影响股市价格波动的原因很多，股票价格不仅取决于公司的经营状况，同时也受利率、汇率、通货膨胀、国内外政治经济形势等因素的影响，并与投资者的心理预期、股票市场供求关系等因素息息相关。另一方面，公司首次公开发行股票拟在科创板上市，该市场板块成立时间较短，投资风险相对较高。符合科创板定位的公司有经营风险大、产品迭代速度快、研发投入高等特点，不排除公司的经营业绩波动较大，从而导致股价波动较大的风险。因此，公司提醒投资者在投资本公司股票时应当考虑可能因股价波动而带来的投资风险。

（八）发行失败的风险

公司股票拟在上海证券交易所科创板上市，采用财务与市值相结合的指标。除公司经营和财务状况之外，公司新股估值定价、预计市值还将受到国际和国内宏观经济形势、资本市场走势、市场心理、流动性、投资者风险偏好、新股供给情况等多方面因素的影响，公司发行新股存在若未能达到预计市值上市条件或因投资者认购不足，导致发行失败的风险。

（九）预测性陈述存在不确定性的风险

本招股说明书刊载有若干预测性的陈述，涉及公司所处行业的未来市场需求、公司未来发展规划、业务发展目标、财务状况、盈利能力、现金流量等方面的预期或相关的讨论。尽管公司及公司管理层相信，该等预期或讨论所依据的假设是审慎、合理的，但亦提醒投资者注意，该等预期或讨论是否能够实现仍然存在较大不确定性。鉴于该等风险及不确定因素的存在，本招股说明书所刊载的任何前瞻性陈述，不应视为本公司的承诺或声明。

（十）新型冠状病毒肺炎疫情影响公司生产经营的风险

目前，鉴于公司的采购、生产及服务模式多以线上为主的特点，虽然公司及上下游企业节后复工时间有所延迟，本次新型冠状病毒肺炎疫情对公司生产经营活动暂不构成重大不利影响，但不能排除后续疫情变化及相关产业传导等因素对公司未来生产经营产生不利影响；另外，公司客户及目标客户可能受到整体经济形势或自身经营的影响，未来疫情可能对公司款项的收回、业务拓展等造成不利影响。

七、对发行人发展前景的简要评价

（一）发行人主要产品服务及行业地位

1、发行人主要产品服务情况

公司是一家金融科技与大数据服务提供商，通过构建业内领先的数据采集平台（DCP）、智能大数据平台（EDP）和面向客户的 BIdata 综合服务平台，为客户提供综合查询、风控反欺诈、关联洞察、反洗钱、商业智能和解决方案类服务。

公司通过对商事主体海量信息的汇总、整理、加工和归类，对主体信息之间关联关系的追溯和明确，为客户提供涉及各个行业、众多部门、不同属性的商事主体信息服务，同时基于模型、算法的构建，输出风险指标、核验逻辑、判定依据等高价值的智能分析成果，通过服务平台以标准应用程序接口（API）为主的形式提供给银行、互联网、征信、保险、电信运营商等行业客户，满足其在业务准入、风险监控、运营管理、合规管理等多元化业务场景的需求。

凭借专业的技术能力、应用落地能力和多年积累的行业经验，公司产品覆盖了众多商业领域，与客户核心业务条线保持深度融合。在银行业，公司凭借丰富的知识沉淀和技术积累，为银行风险防控及合规管理提供专业大数据支撑，具体应用场景为：公司面向对公业务部门和运营管理部门提供商事主体资质验证和业务准入核验服务；面向信贷管理部门、风控部门提供智能风险预警方案，提高银行对于风险的穿透识别能力与传导预警能力；面向反洗钱合规部门提供受益所有人识别产品和“客户身份识别”整体解决方案。在互联网行业，公司通过技术驱动场景，提高大数据商业应用价值，具体应用场景为：公司针对商户准入、商户

风险监测和商户画像方面为互联网客户提供数据和技术支持。在征信业，公司助力大型征信机构构建多维度的商事主体数据标准并提供相关产品和支撑服务。在其他行业，公司结合人工智能技术对企业多元化信息进行梳理和分类，抽离出通用的模型、算法和指标，运用于保险、电信运营商等领域。

公司丰富的客户群包括国内知名的国有和股份制商业银行、大中型互联网企业、征信机构、电信运营商、保险公司以及其他大中型企业客户。

2、发行人行业地位情况

公司采用云计算、大数据、数据分析挖掘、人工智能和知识图谱等前沿技术深耕征信服务领域多年，专注于服务以大型商业银行为主的金融机构以及互联网、征信等行业龙头客户，具备完善的技术和产品研究、开发和创新体系。

在银行类金融机构方面，公司主要客户包括开发性金融机构、国有大型商业银行、股份制商业银行、金融资产管理公司、城市商业银行和农村商业银行等。随着多年的耕耘积累，公司在大型国有银行和股份制商业银行中的渗透率和覆盖率不断提高，客户粘性不断增强，该等优质客户群体构成了公司主营业务快速增长的稳定保障。根据中国银行业协会 2020 年 3 月 9 日发布的《2019 年中国银行业 100 强榜单》统计，公司与 6 家国有大型商业银行均存在业务合作，总行覆盖率为 100%；在 12 家全国性股份制商业银行中，公司业务覆盖了其中 8 家，总行覆盖率为 66.7%；资产规模在 2000 亿以上的城市商业银行共 51 家，公司业务覆盖 21 家，总行覆盖率为 42.2%（注：上述覆盖数据按照发行人的合同签署主体银行总行进行统计计算，不包括分支机构）。报告期内，公司对于其他规模城市商业银行和农村商业银行的覆盖率也在逐渐提高。

在保险类金融机构方面，公司主要客户包括中国人民财产保险股份有限公司和中国出口信用保险公司。

在互联网行业，公司业务完全覆盖阿里巴巴、腾讯、百度、蚂蚁金服、财付通、京东、滴滴、美团、小米、58 同城、饿了么、BOSS 直聘、智联招聘等互联网科技头部企业。

在电信行业，公司与中国电信、中国移动和中国联通三大运营商及其分支机

构均建立了稳定的合作关系，具体合作客户包括中移在线、联通大数据、上海电信、安徽电信、浙江电信、山东电信、福建电信、河北电信、湖南电信、四川电信、山西电信、辽宁电信、贵州电信、甘肃电信等。

除了银行、互联网和电信运营商等客户外，公司还拓展了其他行业知名客户，包括中国国际金融股份有限公司、鹏元征信、前海征信、中诚信征信、中证信用等。

报告期内，公司基于优秀的技术及产品服务水平，在下游积累了丰富优质的客户资源，实现经营业绩快速增长，在市场竞争中处于较为领先的地位。

（二）行业发展前景

1、大数据产业整体发展前景

目前，我国大数据产业发展在经历初期探索、市场启动等阶段后，大数据的技术、应用以及社会公众的接受度等方面逐步趋于成熟，整个产业开始步入快速发展阶段，行业规模增长迅速。

根据中国电子信息产业发展研究院发布的数据显示，2018 年中国大数据产业的市场规模约为 4,384.5 亿元人民币，同比增长 23.50%。随着国家政策激励以及大数据应用模式的逐步成熟，未来几年中国大数据市场仍将保持快速增长，预计到 2021 年中国大数据市场规模将达到 8,070.6 亿元。

在行业起步阶段，国内对大数据的应用领域主要集中在互联网，智能交通、电子政务、金融理财、电商物流等方面虽然得到了发展，但应用领域仍然较为狭窄。近年来，随着泛互联网的发展，各行业的数据量激增，金融科技、征信、工业、医疗等更多领域开始关注并利用大数据技术挖掘数据价值，并逐步成为大数据行业的主流下游应用领域。随着大数据应用范围的不断扩大，大数据所形成的市场价值将不断提升。

2、大数据在征信领域的应用

随着我国社会信用体系建设的步伐不断加快以及计算机和网络技术的不断提高，征信业的发展也需要适应大数据时代发展所带来的技术变革。征信机构在

积累征信数据的同时,也需要提升自身的数据存储能力,丰富所积累数据的维度,提升数据分析挖掘、处理速度等各方面能力,从而促进大数据技术在征信领域的应用。

随着云计算、数据挖掘等信息技术的发展和应用,为征信产品的创新和升级奠定了技术基础。数据处理能力的提升,使得征信机构可以对数据资源进行更充分地挖掘和分析,开发出具有更高技术含量的产品和服务,满足银行、保险等金融机构多层次、全方位、专业化的征信需求。

此外,以互联网金融为代表的新型互联网服务行业的快速发展也带来大量新的征信需求。对于互联网金融企业,需要借助信用信息共享来防范信用风险、降低交易成本。大数据技术在征信领域的应用,可以帮助其甄别和防范可能发生的风险。

(三) 发行人的竞争优势

发行人已经在技术与产品、服务模式、专业化、市场品牌和客户资源、技术和人才方面聚集了一定的竞争优势,为发行人未来发展打下了坚实的基础,竞争优势具体体现为:

1、技术优势

公司面向客户业务主动赋能,建立了以场景为导向,聚焦客户行业发展趋势、洞察客户需求的发展理念。公司基于多元异构数据,运用机器学习、知识图谱技术提炼出集团派系库、关联方关系库、空壳公司库、企业画像标签库、风险事件库等十余个行业知识库,形成一系列产品服务解决方案,有效解决客户在开户准入、风控管理、合规管理、客户身份识别等多业务场景下的痛点和难点。公司搭建了一整套智能数据平台架构,包括数据资产管理、数据服务、数据治理、智能运维、数据仓库、数据流水线等核心子系统,在数据平台之上建立人工智能框架体系,构建了从数据归集、数据标准建立、数据主题化建模到基于人工智能技术的数据挖掘输出为一体的智能作业体系,可以提供数据可视化视图、数据资产概览、业务数据流转、数据质量分析等诸多功能。

依托上述智能数据平台架构,发行人通过自有研发力量构建了业内领先的风

控模型、机器学习算法、知识图谱模型等底层技术。公司所开发的模型和算法是从满足客户的实际业务需求出发，依托在金融领域的业务积累，不断构建出一系列场景针对性较强的知识推理挖掘算法，通过支撑技术平台与业务服务属性的融合，保证了建模方法的准确性和模型质量，能够为客户提供长期、持续、安全、稳定、高效的数据服务。在模型、算法等底层技术之上，公司围绕金融风控场景自主研发形成了企业智能画像标签技术、企业风控预警技术、图数据处理技术等多项核心技术，奠定了公司的技术优势。

在上述核心技术的支撑下，基于高性能的 BIdata 商业智能平台，公司可以为客户提供海量数据高并发下的毫秒级查询服务，在单日最高两千多万次实时在线访问的同时，保持平均延时毫秒级响应。公司的产品服务赢得了下游客户的高度认可。2019 年，公司参与投标的客户项目的整体中标率保持在 80% 以上，其中银行类项目的中标率超过 90%。报告期内，基于与银行总行的业务合同签署情况，公司对于国有大型商业银行总行实现了 100% 覆盖，对于全国性股份制银行总行的覆盖率也接近 70%（注：上述覆盖数据按照发行人的合同签署主体银行总行进行统计计算，不包括分支机构）。公司的技术实力经过了市场的检验，在同行业中处于先进水平，高效的平台支撑能力和反应速度、较高的客户覆盖率和项目中标率是公司技术优势的重要体现。

2、产品优势

公司拥有成熟系统的产品开发模式，能够精准把握客户需求和痛点，不断优化产品服务功能，提升产品特性和服务质量。公司时刻跟踪客户业务发展趋势，加强金融业态知识积累，对客户业务场景进行细分，利用知识图谱模型分析关联族群至核心企业的风险传导机制，从而形成若干多维度定量及定性标签，并从时间轴跨度、行业内跨度、垂直领域整合情况、关联方等多个角度进行衍生和挖掘，增强产品服务的深度、广度及精细度。结合多年的行业知识积累和机器学习算法的深度挖掘，公司形成了以企业智能标签为基础的企业风险知识库、企业成长知识库，为客户提供高价值的风险识别、合规运营等多方位服务。在为客户提供智能标签产品的同时，发行人基于现有知识库中的标签，与客户进行联合建模开发或定制化解决方案咨询项目，通过数据挖掘技术将银行的数据与公司自有数据标

签进行融合，对客户的客群特征进行精准分析并生成行内标签，定制化地开发风险预警模型，可以对风险进行快速响应，为客户节约人力成本，增加风险预警准确度。

基于上述产品开发模式，公司面向行业客户提供的产品具有推出时间早、更新迭代快、适用程度高、性能指标优异四大优势。

在产品开发及落地方面，公司能够把握好产品开发节奏，坚持做到早于业内竞争对手推出新产品和新模式。2012-2013年，公司成立初期即为大型银行总行机构提供基于 API 接口形式的商事主体信息在线实时查询服务，成为线上服务模式的先行者。2014-2017年，当行业内其他征信机构开始由线下报告形式陆续转为线上服务时，公司已将产品重点从查询类服务转向挖掘类服务，率先推出了风铃、关联洞察类产品。2017-2019年，业内竞争对手开始涉足关联关系挖掘领域，而公司则对关联洞察类产品做了全面升级，同时继续开拓创新推出客户身份识别、空壳公司识别等专注于反洗钱等细分领域的产品服务。因此，在公司业务的整个发展历程中，发行人的产品创新和应用落地能力在行业内一直保持前瞻性和先导性。

在产品更新迭代方面，公司始终密切跟踪国家相关产业政策的变化情况，针对性开发产品并做快速更新迭代。2018年初公司根据央行文件要求在业内最先推出受益所有人识别和监控服务，迅速占领反洗钱市场；2018年下半年，当竞争对手跟随推出同类型产品时，公司继续结合央行最新政策要求快速进行产品升级，确保为客户提供更加精准全面的服务。

在产品适用性方面，公司长期以来深入研究国内金融机构尤其是银行客户的业务应用场景，相关产品服务可以满足客户在开户准入、信贷风控、反洗钱、反欺诈、客户信息治理、供应链管理等全方位的业务需求。公司的整体产品适用性在行业内具有明显优势，帮助公司在金融机构尤其是银行总行的项目竞争中不断胜出。

在具体性能指标方面，公司企业综合查询类、受益所有人识别类产品可提供针对被检索企业最近3年内的各月标签画像快照，共计30大信用维度1000余个特征标签，提高了企业外部信用信息的价值；风铃产品能够实现提前一个月

的风险预警发现，达到 65% 以上的预测准确率及召回率（一般银行客户该指标的上限标准为 60%），冗余噪声信号相较规则预警信号减少 50% 以上，可以满足客户的较高服务要求；关联洞察类产品可实时在线计算包括 2 亿个实体、4 亿条关系，助力客户实现商事主体精准识别，洞察主体风险及其关联风险。此外，基于高性能的 BIdata 商业智能平台，公司可以提供海量数据高并发下的毫秒级查询服务，在单日最高两千多万次实时在线访问的同时，保持平均延时毫秒级响应。丰富的标签维度、全面精准的风险预警和关联识别能力、大规模的查询量级和高效的响应速度，均充分体现了公司的产品优势。

3、服务模式 and 用户体验优势

近年来金融业务创新发展呈现出更加多元化趋势，金融业务与前沿技术的融合程度越来越深，复杂多样的业务流程对 IT 系统服务能力的要求日益提高，面对这种局势，发行人主动进行产品及服务模式调整，深入到客户 IT 系统建设中提供主动交互、本地化、点对点等多种服务模式，这极大地改善了产品及服务的客户体验。报告期内，公司高度关注用户体验，秉持“接触即营销”的服务理念，针对业务开展的每一个环节均建立严格标准的操作规范，从运营模式、产品性能、业务对接和售后服务四个方面优化用户体验，赢得客户的高度认可。

在运营模式方面，公司建立了点对点运营模式，通过定制化的专用接口将运营服务平台和客户业务系统相连，面向客户基层业务人员提供实时的响应服务。客户业务人员在其业务系统中可直接提交具体问题，公司专有运营团队实时接收和快速处理问题，客户业务人员在其业务系统中可直接查看问题处理结果。相比业内通用的售后服务模式，公司的点对点运营模式减少了问题流转环节，缩短了问题解决时间，提高了工作效率，得到了客户的充分认可和高度评价。

在产品性能方面，如前所述，公司各类产品的具体性能指标在行业内均处于较高水平。基于高性能的 BIdata 商业智能平台，公司可以提供海量数据高并发下的毫秒级查询服务，在单日最高两千多万次实时在线访问的同时，保持平均延时毫秒级响应。优秀的产品性能帮助客户提高了业务运营效率，增强了公司产品服务的用户体验。此外，公司采用异地双机房的 IT 系统架构为客户提供高可靠性的服务，即便机房或光缆出现偶发性故障，公司亦能在短时间内切换到备用系

统，确保客户的业务连续性。

在业务对接方面，公司成立初期即致力于通过构建基于商事主体的全景数据库和企业综合信息服务平台，以 API 接口方式为主向金融机构等各类客户提供毫秒级低时延服务，彼时市场上多数征信公司仍主要采用线下纸质报告方式提供服务。公司采用 API 接口服务方式，将各类产品服务广泛嵌入到客户的核心系统中，成为客户实际业务流程中不可或缺的部分，公司的各类产品服务已和客户的核心业务应用场景深度融合，实现客户内部业务系统与外部信息源的紧密关联，从而降低客户成本，提高业务效率。

在售后服务方面，公司建立专业化的业务运营服务团队，基于对客户应用场景和业务流程丰富的知识积累，为客户提供高效的售后服务响应工作，包括账务服务、问题处理、业务咨询、业务升级、业务迁移等。公司坚持从客户的角度分析问题，引导客户需求提出建议，帮助客户解决问题。对于迭代升级的业务，公司会根据对客户的业务影响程度，择时提前通知客户，协助客户做好升级准备工作。与此同时，公司在与客户的持续服务过程中形成了主动发现并引导客户需求的能力，通过将产品服务与客户核心业务深度融合绑定，逐渐成为客户制定内部数据标准规则的参与者，进一步优化了用户体验。

基于上述各种措施，报告期内，公司在主营业务快速发展的同时，实现了客户零投诉；与此同时，公司对下游客户的覆盖数量不断增加，存量客户的合同续签率始终保持在 70% 以上的较高水平，充分体现了公司的用户体验优势。

4、行业先发优势

公司在大数据产业深耕多年，是行业内最早做垂直领域大数据运营的征信企业，相较于其他竞争对手具备一定的先发优势，且这种先发优势在公司后续多年的发展过程中得到了长期保持及强化。

自 2012 年起，公司即通过搭建的技术平台，利用 API 标准接口建立端到端的联系，在业内率先采用数据即服务的 DaaS 模式，而此时国内其他征信企业尚处于提供征信报告的传统征信业务阶段。2012-2013 年，国内征信机构的通用性服务模式是为大型企业集团等客户提供纸质征信报告或线下尽职调查服务。发行

人在成立之初即已意识到线上服务模式将成为征信行业未来的重要发展趋势，并成功构建了通过 API 接口获取商事主体信息的线上模式，能够满足大型银行总行机构的日常调用，在征信市场竞争中奠定了先发优势。

2014-2017 年，线上服务模式开始在征信行业普及，业内竞争对手纷纷转移线上，为 B 端企业客户和 C 端个人用户提供综合信息查询类产品。与此同时，作为线上服务模式的先行者，发行人已经将业务重点从查询类服务转向挖掘类服务，在市场竞争中再次走在了前列。在这一阶段，发行人面向市场陆续推出了风铃、关联洞察类产品，通过对商事主体之间的关系挖掘，形成了全貌族谱、多节点关联、实际控制人挖掘等细分产品。上述产品服务基于政府公开信息和公司自主积累的基础知识库，挖掘商事主体之间的关联关系，以目标商事主体为中心向外梳理客观的关联边界，有效满足金融机构在信贷审批、集团授信、关联担保等应用场景的广泛需求。同时期能够与发行人产品进行竞争的仅限于个别征信企业的单一关联查询产品，但该产品在信息维度及数据挖掘深度等方面与发行人存在明显差异。

2017-2019 年，人工智能、图数据库、区块链等技术得到大力发展，业内竞争对手开始涉足关联关系挖掘，推出了与发行人关联洞察类似的产品。在这一时期，发行人经过行业调研和市场观察，聚焦于金融行业、互联网行业客户业务流程中的具体应用场景，经过研发、测试、迭代之后率先在业内推出客户身份识别、空壳公司识别等专注于某一领域的产品和服务。以客户身份识别产品为例：2017 年 10 月 20 日，中国人民银行发文要求义务机构在 2018 年 6 月 30 日之前完成存量非自然人客户的受益所有人识别。在紧密跟踪上述监管动态的基础上，发行人于 2017 年底在市场上率先推出客户身份识别服务，帮助众多义务机构顺利完成监管机构下发的任务指标，抢占了市场先机。市场上同类产品推出时间均晚于发行人，天眼查于 2018 年 7 月推出“最终受益人”查询服务，企查查于 2018 年 9 月推出“企风控”。

综上，发行人自成立以来即形成了行业先发优势，且该等先发优势一直贯穿于公司成长发展的整个生命周期。经过多年的积累，公司对金融机构业务场景的理解和思考不断深入，产品服务和客户核心业务融合程度愈来愈强，并逐渐成为

客户制定内部数据标准和数据规则的参与者，公司业务发展逐渐从被动式接受客户需求反馈升级为主动发现并引领客户需求，从而使得先发优势得以长期保持和强化。

5、专业化优势

自成立以来，公司始终坚持在所熟悉的专业领域进行业务拓展，在行业内建立了专业化优势，主要体现在应用行业、应用场景、目标客户等方面。

在应用行业方面，公司自成立以来将业务方向定位于银行业，专注于对银行核心业务的知识积累，并围绕银行核心业务系统打造相关数据产品服务。基于对银行业务形态和商业场景深入的理解和思考，公司在银行业的业务发展已逐渐从被动式接受客户需求反馈转变升级为主动发现并引导客户需求，从而进一步强化了自身的核心竞争力。

在应用场景方面，公司的业务长期聚焦于金融机构的风控场景方面，业务发展的主要逻辑均系帮助金融机构在其对公开户准入、信贷审查、反洗钱等核心业务场景进行布局规划。

在目标客户方面，不同于一些征信企业侧重于自然人客户，公司一直以来均专注于服务机构客户。在企业征信服务领域，机构客户的同质化需求较多，有利于产品服务的标准化，公司可以采取精细化、标准化发展策略，满足机构客户大部分业务需求，并在与机构客户的深度交互过程中，不断了解客户的内部应用场景共性特征，从而提升专业化优势。

6、客户资源优势

公司自成立以来，通过自身销售团队和渠道合作伙伴，拓展并积累了丰富优质的客户资源，在银行、互联网、征信、运营商、保险等行业为众多客户提供服务，覆盖了不同行业细分领域的头部企业。

在银行领域，基于与总行的合同签署情况，发行人对国有大型商业银行总行实现了业务全覆盖；与接近 70%的全国性股份制商业银行总行和接近 40%的资产规模在 2000 亿以上的城市商业银行总行存在业务合作关系；对于其他中小规模城市商业银行和农村商业银行的覆盖率也在逐渐提高（注：上述覆盖数据按照

发行人的合同签署主体银行总行进行统计计算，不包括分支机构)。经过多年的发展，公司服务产品已经与客户业务深度融合，客户粘性强，多家银行通过专线的方式，将数据产品融入到信贷流程当中，如中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、光大银行、招商银行、上海浦东发展银行、兴业银行、南京银行等。在非银金融机构领域，发行人的客户包括中国人保、中国出口信用保险等国有大型企业。

在互联网行业，发行人业务基本覆盖各个细分领域的头部企业：在电子商务领域，发行人覆盖了阿里巴巴、京东、苏宁；在外卖领域，发行人和美团、饿了么建立了合作关系；在第三方招聘领域，发行人覆盖了 BOSS 直聘、智联招聘、58 同城；在互联网支付领域，发行人覆盖了蚂蚁金服和财付通。

在电信行业，发行人与中国移动、中国电信和中国联通三大运营商及其部分分支机构建立了稳定的合作关系，具体合作客户包括中移在线、上海电信、安徽电信、联通大数据等。

在征信行业，发行人业务覆盖了鹏元征信、中诚信征信、元素征信、前海征信等市场知名征信机构；此外发行人还与超过 100 家其他行业的大中型企业客户存在合作关系。

丰富的客户资源和长期稳定的客户关系帮助公司在业内树立了良好的市场品牌形象，是公司竞争优势的重要体现，为公司进一步拓展新的市场、实现业务快速增长奠定了坚实的基础。

7、技术人才优势

公司技术研发团队涵盖了从事银行业务、数据分析、IT 系统研发等领域的多元化人才，并积累了服务金融行业的丰富经验。公司主要研发人员拥有在金融机构、IT、人工智能领域的多年从业经验，能够敏锐把握市场动态，通过强大市场分析能力实现低价值数据产品向高价值服务转化，通过模型算法研发实现产品服务的系统化、自动化输出，通过顾问式销售能力收集客户第一手需求和反馈，确保公司产品的快速迭代和高效推广。

(四) 保荐机构对发行人发展前景的简要评价

发行人是一家金融科技与大数据服务提供商，公司通过构建业内领先的数据采集平台（DCP）、智能大数据平台（EDP）和面向客户的 BIdata 综合服务平台，为客户提供综合查询、风控反欺诈、关联洞察、反洗钱、商业智能和解决方案类服务。

公司自成立以来基于商事主体多维信息构建了业内领先的风控模型、机器学习算法，为金融机构、征信机构及互联网公司 etc 客户提供综合查询、风控反欺诈、关联洞察、反洗钱、商业智能和解决方案等产品和服务，应用于开户准入、风控管理、合规管理等多元化领域。随着技术发展、数据规模不断扩大以及下游行业多元化需求的增长，公司为客户提供的产品和服务逐步从单一应用领域扩展到多元化商业场景，产品和服务的维度大幅拓展。伴随着持续的技术创新，公司的市场竞争力不断提升，下游客户群体日益丰富，客户结构不断完善。

经过多年行业知识积累，公司在大数据服务、金融科技及征信领域形成了较强的技术能力（专业模型、算法与应用的能力），积累了行业领先优势。自成立以来，公司根据客户在多元化商业场景下的需求，自主研发企业智能标签画像引擎、基于企业多维特征大数据的信用风险预警模型、BI 知识图谱构建挖掘引擎、反洗钱-受益所有人挖掘认定算法、集团公司挖掘认定算法、空壳公司识别及风险量化模型六大核心技术，均已应用于公司现有产品或服务中，为公司主营业务的快速发展提供了技术保障。

公司管理团队在大数据服务、金融科技及企业征信方面具有丰富的行业从业经验。公司管理团队稳定、务实、优势互补，且经过多年磨合，对公司未来发展有着清晰的认识与规划，公司管理团队均能在各自所擅长的领域深耕细作、相互配合。

公司凭借自身的专业能力，积累了大量优质客户：其中包括包括国有大型商业银行、全国性股份制商业银行；中国移动、中国电信等电信客户，鹏元征信、中证信用等征信机构，阿里巴巴、腾讯、百度等互联网头部企业，以及中国人保保险、京东金融、苏宁金融、智联招聘、顺丰速运等大型行业客户。多年对行业客户的服务使得公司积累了垂直行业的深刻理解，公司在大型行业客户中的渗透率和覆盖率不断提高，客户粘性不断增强。优良的客户质量、良好的市场口碑

和品牌认可度，为公司后续业务发展奠定了良好的市场基础。

募集资金投资项目建成投产后，将会有助于进一步扩大公司业务规模，增强公司的规模优势，提升公司的盈利能力和核心竞争力，发展和完善现有产品体系和研发体系。另外，本次公开发行募集资金到位后，将进一步增强发行人的资本实力，进一步优化资产负债结构，提高发行人的综合竞争力和抗风险能力。

未来，发行人依托核心技术和市场地位的领先优势，在国家产业政策支持、行业发展进程提速大趋势下，具有较好的发展前景和成长空间。

(本页无正文，为《国泰君安证券股份有限公司关于北京中数智汇科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之发行保荐书》之签字盖章页)

项目协办人：

朱紫微

朱紫微

保荐代表人：

彭凯

彭凯

刘爱亮

刘爱亮

内核负责人：

刘益勇

刘益勇

保荐业务部门负责人：

朱毅

朱毅

保荐业务负责人：

谢乐斌

谢乐斌

保荐机构总经理（总裁）：

王松

王松

保荐机构董事长、法定代表人：

贺青

贺青



国泰君安证券股份有限公司

2020年12月8日

保荐代表人专项授权书

国泰君安证券股份有限公司（以下简称“本保荐机构”）已与北京中数智汇科技股份有限公司（以下简称“发行人”）签订《北京中数智汇科技股份有限公司与国泰君安证券股份有限公司关于首次公开发行股票并在科创板上市之保荐协议书》（以下简称“《保荐协议》”），为尽职推荐发行人首次公开发行股票（以下简称“本次发行”），持续督导发行人履行规范运作、信守承诺、信息披露等相关义务，本保荐机构指定保荐代表人彭凯（身份证号 43062419831205261X）、刘爱亮（身份证号 130634198606163157）具体负责保荐工作，具体授权范围包括：

1、协助发行人进行本次保荐方案的策划，会同发行人编制与本次保荐有关的申请材料。同时，保荐机构根据发行人的委托，组织编制申请文件并出具推荐文件。

2、保荐代表人应当对发行人本次发行申请文件中有关中介机构及其签名人员出具专业意见的内容进行审慎核查，其所作的判断与中介机构的专业意见存在重大差异的，应当对有关事项进行调查、复核，并有权聘请其他中介机构提供专业服务，相关费用由发行人承担。

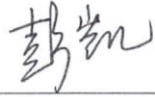
3、协调发行人与中国证券监督管理委员会、上海证券交易所、中国证券登记结算有限公司的联系，并在必要时根据该等主管机构的要求，就本次保荐事宜作出适当说明。

4、保荐代表人的其他权利应符合《证券发行上市保荐业务管理办法》的规定和双方签订的《保荐协议》的约定。

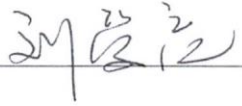
（以下无正文）

(本页无正文，为国泰君安证券股份有限公司《保荐代表人专项授权书》之签字盖章页)

保荐代表人：



彭凯



刘爱亮

法定代表人：



贺青



国泰君安证券股份有限公司

2020年12月8日