中原证券股份有限公司
关于北京挖金客信息科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市之
发行保荐书

保荐机构（主承销商）

中原证券股份有限公司
CENTRAL CHINA SECURITIES HOLDINGS CO.,LTD.

（郑州市郑东新区商务外环路10号中原广发金融大厦）

2022年3月

声明

中原证券股份有限公司及具体负责本次证券发行项目的保荐代表人已根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证券监督委员会和深圳证券交易所的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证本发行保荐书及其附件的真实性、准确性和完整性。

一、本次证券发行的基本情况

（一）本次证券发行的保荐机构

中原证券股份有限公司（以下简称“本保荐机构”、“保荐机构”、“中原证券”）。

（二）本次证券发行的保荐机构工作人员情况

成员	姓名	保荐业务执业情况
保荐代表人	欧雨辰	曾负责或参与了旭升股份（603305）的 IPO 和再融资项目、和合玉器（834905）新三板申报和挂牌工作、京东（NASDAQ:JD）的 IPO 和年报审计工作。
	刘哲	曾负责或参与了鱼跃医疗（002223）、银河电子（002519）、方正证券（601901）、莱克电气（603355）、德威新材（300325）、空港股份（600463）、新海宜（002089）、旭升股份（603305）等 IPO 或再融资项目。
项目协办人	温晨	曾参与上海太和水环境科技股份有限公司 IPO 项目，以及博菱电器（873083）、肯立科技（838406）等新三板挂牌项目。
项目组其他成员	王丹彤、刘晓明	

（三）发行人基本情况

发行人名称：北京挖金客信息科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“挖金客”、“公司”）

注册资本：5,100 万元

注册地：北京市海淀区知春路 51 号 1 幢 408

有限公司成立日期：2011 年 2 月 24 日

股份公司成立日期：2015 年 7 月 3 日

法定代表人：李征

电话：010－62986992

传真：010－62986997

互联网网址：www.waluer.com

电子邮箱：wjk@waluer.com

业务范围：技术推广；电脑动画设计；经济贸易咨询（不含中介服务）；组织文化艺术交流（不含营业性演出）；企业策划；承办展览展示活动；打字；摄影；销售五金交电、日用品、建筑材料、家具、电子产品、机械设备、汽车零配件、厨房用品、工艺品、日用杂货、文化用品、体育用品、针纺织品、医疗器械（限Ⅰ类）、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、计算机、软件及辅助设备；软件开发；设计、制作、代理、发布广告；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）；从事互联网文化活动。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；从事互联网文化活动以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动，不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

本次证券发行类型：首次公开发行股票（A 股）并在创业板上市

公司股票拟上市地：深圳证券交易所

（四）本次证券发行的保荐机构与发行人的关联关系

本保荐机构与发行人不存在下列情形：

1、保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方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；

2、发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有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；

3、保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况；

4、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、重要关联方相互提供担保或者融资等情况；

5、保荐机构与发行人之间的其他关联关系。

（五）保荐机构内部审核程序及内核意见

1、内部审核程序

本保荐机构对发行人首次公开发行股票并在创业板上市申请文件履行了严格的内部审核程序：

（1）项目组完成全面尽职调查、取得工作底稿并制作完成申报文件，经履行业务部门复核程序后提交质量控制总部验收。

（2）2020 年 1 月 6 日至 1 月 10 日、2 月 19 日至 2 月 24 日，质量控制总部审核人员对本项目进行了核查。质量控制总部对项目是否符合内核标准和条件，项目组拟报送的材料是否符合法律法规、中国证监会的有关规定，业务人员是否勤勉尽责、履行尽职调查义务等进行核查和判断，并出具核查意见。项目组对质量控制总部的核查意见进行补充核查、回复，并提交质量控制总部验收确认。

（3）项目申请文件和工作底稿经质量控制总部验收通过并经履行问核程序后，项目组向内核事务部提请召开内核会议。内核事务部对项目组提交文件的完备性进行初步审核，审核通过后组织召开内核会议。

（4）2020 年 3 月 10 日，本保荐机构内核委员会召开内核会议对本项目发行上市申请进行审议。参加本次内核会议的内核委员会成员共 7 人，分别为花金钟、李丽、贾丽娜、娄爱东、王剑敏、倪代荣、牛柯。内核委员在会上就本项目存在的问题与保荐代表人、项目组成员进行了充分交流及讨论，并以记名投票方式对本项目进行表决。根据表决结果，本项目获得内核会议审议通过。

项目组对内核意见进行了逐项落实，对本次发行申请文件进行了修改、完善，并提交内核事务部审核确认。

2、内核意见

北京挖金客信息科技股份有限公司符合《证券法》及相关法律法规、业务规则等规定的发行条件，同意推荐北京挖金客信息科技股份有限公司首次公开发行

股票并在创业板上市。

二、保荐机构的承诺事项

本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会及深圳证券交易所的规定，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，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。

本保荐机构就如下事项做出承诺：

（一）有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会及深圳证券交易所有关证券发行上市的相关规定；

（二）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；

（三）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；

（四）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；

（五）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；

（六）保证保荐书、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；

（七）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；

（八）自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施；

（九）遵守中国证监会及深圳证券交易所规定的其他事项。

三、保荐机构关于发行人财务专项核查的意见

根据《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》（证监会公告[2012]14 号）和《关于做好首次公开发行股票公司 2012 年

度财务报告专项检查工作的通知》（发行监管函[2012]551 号）的要求，保荐机构会同会计师、发行人对报告期财务会计信息披露的真实性、准确性、完整性开展了全面自查。

经核查，发行人财务信息披露真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，不存在以下粉饰业绩或财务造假的情形：

（1）以自我交易的方式实现收入、利润的虚假增长；

（2）发行人或关联方与其客户或供应商以私下利益交换等方法进行恶意串通以实现收入、盈利的虚假增长；

（3）关联方或其他利益相关方代发行人支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向发行人提供经济资源；

（4）保荐机构及其关联方、PE 投资机构及其关联方、PE 投资机构的股东或实际控制人控制或投资的其他企业在申报期内最后一年与发行人发生大额交易从而导致发行人在申报期内最后一年收入、利润出现较大幅度增长；

（5）利用体外资金支付货款，少计原材料采购数量及金额，虚减当期成本，虚构利润；

（6）采用技术手段或其他方法指使关联方或其他法人、自然人冒充互联网或移动互联网客户与发行人（即互联网或移动互联网服务企业）进行交易以实现收入、盈利的虚假增长等；

（7）将本应计入当期成本、费用的支出混入存货、在建工程等资产项目的归集和分配过程以达到少计当期成本费用的目的；

（8）压低员工薪金，阶段性降低人工成本粉饰业绩；

（9）推迟正常经营管理所需费用开支，通过延迟成本费用发生期间，增加利润，粉饰报表；

（10）期末对欠款坏账、存货跌价等资产减值可能估计不足；

（11）推迟在建工程转固时间或外购固定资产达到预定使用状态时间等，延迟固定资产开始计提折旧时间；

（12）其他可能导致公司财务信息披露失真、粉饰业绩或财务造假的情况。

四、保荐机构对本次证券发行的推荐意见

本保荐机构已按照中国证监会及深圳证券交易所的有关规定进行了充分的尽职调查、审慎核查。

（一）关于本次证券发行的决策程序

1、发行人于 2020 年 3 月 10 日召开第二届董事会第十一次会议，审议通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市相关事宜的议案》等与本次发行相关的议案，并将该等议案提交发行人股东大会审议。

2、发行人于 2020 年 3 月 25 日召开 2020 年第一次临时股东大会，审议并通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市相关事宜的议案》等与本次发行相关的议案。

3、发行人于 2020 年 6 月 13 日召开 2020 年第二届董事会第十三次会议，审议并通过了《关于修订公司申请首次公开发行股票并在创业板上市相关申请材料的议案》。董事会根据中国证监会、深圳证券交易所发布的首次公开发行股票并在创业板上市的最新规定，在公司 2020 年第一次临时股东大会的授权范围内，修改了本次发行上市的相关申请材料。

4、发行人于 2022 年 3 月 4 日召开第三届董事会第三次会议，审议通过了《关于延长公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市议案》和《关于提请股东大会延长授权董事会办理公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市相关事宜有效期的议案》等与本次发行相关的议案，并将该等议案提交发行人股东大会审议。

5、发行人于 2022 年 3 月 21 日召开 2022 年第一次临时股东大会，审议并通过了《关于延长公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市议案》和《关于提请股东大会延长授权董事会办理公司首次公开发行人民币普通

股（A股）股票并在创业板上市相关事宜有效期的议案》等与本次发行相关的议案。

经核查，本保荐机构认为发行人已就本次股票发行履行了《公司法》、《证券法》及中国证监会规定的决策程序。

（二）关于《证券法》规定的发行条件

1、具备健全且运行良好的组织机构；

2、具有持续经营能力；

3、最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告；

4、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；

5、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。

综上所述，本保荐机构认为发行人符合《证券法》规定的发行条件。

（三）关于《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》规定的发行条件、查证过程及事实依据

1、保荐机构对发行人符合《管理办法》第十条规定的查证过程及事实依据如下：

（1）保荐机构调阅了发行人的营业执照、公司章程、发起人协议、工商档案资料等工商登记资料进行核查，确认发行人于 2015 年 7 月 3 日整体变更为股份有限公司，其前身北京挖金客科技有限公司于 2011 年 2 月 24 日成立，发行人符合“依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司”。

（2）保荐机构通过对发行人有关会议资料等文件的核查，确认发行人具有完善的公司治理结构，依法建立健全了股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、董事会战略委员会、董事会提名委员会、董事会审计委员会、董事会薪酬与考核委员会制度，相关机构和人员能够依法履行职责。发行人依法建立健全了股东投票计票制度，建立了发行人与股东之间的多元化纠纷解决机制，能

够切实保障投资者依法行使收益权、知情权、参与权、监督权、求偿权等股东权利。

因此，发行人符合《管理办法》第十条的规定。

2、保荐机构对发行人符合《管理办法》第十一条规定的查证过程及事实依据如下：

（1）保荐机构通过对发行人相关管理制度及财务资料的核查，确认发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，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。容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了标准无保留意见的（**容诚审字[2022]100Z0035 号**）《审计报告》。

（2）保荐机构通过对发行人内部各项控制制度的审阅，并结合对发行人高管人员的访谈，确认发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证财务报告的可靠性、生产经营的合法性、公司运营的有效性。容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了无保留意见的（**容诚专字[2022]100Z0032 号**）《内部控制鉴证报告》。

因此，发行人符合《管理办法》第十一条的规定。

3、保荐机构对发行人符合《管理办法》第十二条规定的查证过程及事实依据如下：

（1）保荐机构通过获取发行人资产凭证、问询相关人员并通过核查公开信息以及结合控股股东、实际控制人出具的承诺。确认发行人资产完整，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。

（2）保荐机构通过对发行人历次董事会决议资料、工商登记资料等文件的核查，确认发行人最近两年内主营业务没有发生变更。报告期内，发行人经营管理团队和业务骨干人员保持稳定，未发生重大变化。发行人最近两年内的董事、高级管理人员没有发生重大变动。通过对发行人工商登记资料、历史上股权变动资料等文件的核查，并结合对相关人员的访谈，确认发行人的股权清晰，控股股

东和受控股股东、实际控制人支配的股东持有的发行人股份不存在重大权属纠纷，发行人最近两年，实际控制人均为李征、陈坤，没有发生变动。

（3）保荐机构通过查阅了国浩律师（北京）律师事务所出具的《法律意见书》和《补充法律意见书》核查有关部门出具的证明，结合对于发行人公开性信息的查询，确认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。

因此，发行人符合《管理办法》第十二条的规定。

4、保荐机构对发行人符合《管理办法》第十三条规定的查证过程及事实依据如下：

（1）发行人主营业务是提供增值电信服务、移动信息化服务和移动营销服务。保荐机构通过实地走访生产经营场所、核查发行人与生产经营相关资质证件、取得了工商、税收、社保等方面的主管机构出具的证明文件，确认发行人的生产经营符合法律、行政法规和公司章程的规定，符合国家产业政策及环境保护政策。

（2）保荐机构查阅了政府部门出具的证明文件、发行人及其实际控制人出具的承诺，查询了政府有关部门网站、裁判文书网、信用中国、中国执行信息公开网等网站，对发行人主要股东进行了访谈，确认：①发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在贪污、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；②发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在欺诈发行、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。

（3）保荐机构通过查阅了董事、监事和高级管理人员提供的个人简历、证明、承诺，确认发行人的董事、监事和高级管理人员符合法律、行政法规和规章制度规定的任职资格，且不存在下列情形：（1）被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期；（2）最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责；（3）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。

因此，发行人符合《管理办法》第十三条的规定。

（四）关于发行人与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合情况

保荐机构根据深圳证券交易所、中国证券监督管理委员会发布的相关规定，通过获取并查阅相关业务合同，结合与主要客户的访谈情况，了解发行人对客户提供的服务模式；查阅行业发展历程和产业政策，分析发行人行业前景和市场空间；访谈实际控制人和业务负责人，了解公司业务模式和战略发展与新技术、新产业、新业态、新模式融合情况。

经核查，保荐机构认为公司根据客户的行业属性和业务需求，通过各项服务支持传统电信行业、电力行业、旅游行业、金融行业、营销行业、传媒行业等行业与通信技术和信息技术等新技术、移动互联网运营等新模式深度融合。

（五）关于发行人股东中涉及的私募投资基金备案情况

经核查，保荐机构认为发行人股东中涉及的私募投资基金均履行了备案程序，符合《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》要求。

（六）关于发行人财务报告审计截止日后主要经营情况

经核查，保荐机构认为，财务报告审计截止日至本发行保荐书签署日，发行人主要经营情况正常，未发生影响投资者判断的重大事项。

（七）关于本次证券发行聘请第三方机构情况的说明

根据《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》（证监会公告[2018]22 号）等规定，本保荐机构就在投资银行类业务中有偿聘请各类第三方机构和个人（以下简称“第三方”）等相关行为进行核查。

1、本保荐机构有偿聘请第三方等相关行为的说明

本保荐机构在本次保荐业务中不存在直接或间接有偿聘请其他第三方的行为。

2、发行人有偿聘请第三方等相关行为的说明

本保荐机构对发行人有偿聘请第三方等相关行为进行了专项核查。经核查，在本次发行上市中，北京挖金客信息科技股份有限公司聘请本保荐机构担任保荐机构，聘请国浩律师（北京）事务所担任发行人律师，聘请容诚会计师事务所（特殊普通合伙）担任审计及验资机构。

除前述依法需聘请的证券服务机构外，发行人存在有偿聘请其他第三方的行为：发行人聘请北京尚普信息咨询有限公司作为募集资金投资项目可行性研究的咨询服务机构。

经核查，发行人聘请其他第三方具有必要性，其聘请行为合法合规，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。

（八）关于即期回报摊薄情况的合理性、填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺事项的核查意见

发行人已根据《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》拟定了《关于公司首次公开发行股票并上市摊薄即期回报相关事项》，并经发行人 2020 年第一次临时股东大会审议通过。发行人、实际控制人、控股东、董事、高级管理人员签署了《关于本次公开发行股票摊薄即期回报采取填补措施的承诺》。

经核查，本保荐机构认为，发行人已结合自身经营情况，基于客观假设，对即期回报摊薄情况进行了合理预计；发行人已制订切实可行的填补即期回报措施；发行人、实际控制人、控股股东、董事、高级管理人员签署了《关于本次公开发行股票摊薄即期回报采取填补措施的承诺》，上述措施和承诺符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110 号）中关于保护中小投资者合法权益的精神。

（九）关于本次发行公司股东公开发售股份的核查意见

经核查，公司本次拟公开发行人民币普通股（A 股）不超过 1,700 万股，公

司股东不存在公开发售股份的情形。

（十）发行人存在的主要风险

通过尽职调查，本保荐机构认为发行人在生产经营中面临如下主要风险：

1、技术研发创新失败风险

作为创新驱动型成长企业，公司注重以技术创新驱动业务发展，不断升级迭代核心技术。报告期内，公司研发投入金额分别为 844.93 万元、1,259.68 万元和 **2,234.59 万元**，占各期营业收入的比例分别为 3.27%、2.46%和 **3.35%**，公司始终保持较高的研发投入规模，研发投入全部计入当期研发费用。公司以市场需求为导向开展技术创新活动，紧跟行业前沿技术发展方向，通过不断强化完善研发机构、研发团队和研发制度，公司建立了全面、高效的技术创新体系。截至报告期末，公司已拥有 **106** 项计算机软件著作权，并形成了以大数据处理分析和机器智能运算为核心的技术体系。截至报告期末，公司正在进行的研发项目基本情况如下：

序号	项目名称	对应的主营业务	项目预算	已投经费	所处阶段
1	融合通信业务监控及服务保障平台	移动信息化服务	5,000.00	**2,366.45**	持续研发升级
2	挖金客业务运营管理平台	增值电信服务	2,000.00	1,219.93	持续研发升级
3	**新媒体管理平台**	**移动营销服务**	**2,000.00**	**932.28**	**持续研发升级**
4	**人工智能场景应用**	**移动营销服务**	**3,000.00**	**486.45**	**持续研发升级**
合计			**12,000.00**	**5,005.11**	

良好的创新能力和坚实的技术储备是公司日常业务开展和保持竞争优势的基础，为此公司必须持续进行研发投入和技术创新。虽然公司拥有强大的自主研发和技术创新实力，但如果未来公司技术研发失败，或虽然技术研发成功但相关技术不具有商业价值、不符合市场需求、不能与产业成功融合，将导致公司前期

投入的研发费用无法全部收回，并对公司的市场竞争力和经营业绩造成重大不利影响。公司正在进行的研发项目总预算为 **12,000.00 万元**，已投入 **5,005.11 万元**，研发投入全部计入当期费用，如果上述项目全部研发失败，将导致已投入的 **5,005.11 万元**研发费用无法通过未来产生收益的方式补偿，也会对公司主营业务的持续发展造成不利影响。

2、技术风险

①技术迭代风险

公司所处行业是以通信技术和信息技术为基础的产业，属于知识密集、技术应用型行业。近年来，随着通信技术和信息技术的快速发展，移动互联网应用技术与信息服务领域呈现出技术更新速度快、迭代周期短的特点，相关技术的发展趋势表现为从 2G 数字信号取代模拟信号到 4G 移动互联网的飞速发展、从单纯基于短信的文字交互产品到基于智能终端的多媒体功能与服务、从堆砌硬件性能到使用弹性云计算来提供服务和解决方案等。移动互联网应用技术和信息服务企业需要进行持续的研发投入，根据先进技术发展趋势保持创新，紧跟技术更新迭代节奏，才能不断发展业务规模、保持竞争优势。

公司自成立以来，一直注重核心技术的研发及产品服务的创新，强调以优秀的技术能力支撑客户相关业务的革新。如果未来公司不能及时跟进技术发展趋势，对技术研发做出合理安排或转型，并相应更新系统、优化算法，将导致公司的技术水平无法持续满足客户要求，则公司将面临被竞争对手赶超，或者核心技术发展停滞甚至被替代的风险。

②知识产权保护风险

软件和信息技术服务业是技术研发投入最集中、创新最活跃的行业之一。公司作为移动互联网应用技术和信息服务提供商，业务经营在很大程度上依赖于拥有的知识产权。自成立以来，公司高度重视自主知识产权的保护，在研发和使用过程中及时申请相应的知识产权。截至报告期末，公司已拥有 **106** 项计算机软件著作权，在未来仍会加强知识产权的保护力度。若公司未能有效保护自身知识产权，将对公司的生产经营、市场声誉等方面造成负面影响。

3、经营风险

①客户集中的风险

公司是一家移动互联网应用技术和信息服务提供商，主要为各行业大型企业提供增值电信服务、移动信息化服务和移动营销服务。**2019 年至 2021 年**，公司对前五大客户的销售占比分别为 80.76%、63.98%**和 59.00%**，公司存在客户集中的风险。其中，公司增值电信服务的客户主要是中国移动，**2019 年至 2021 年**，公司对中国移动的销售收入分别为16,280.60万元、19,196.76万元和**15,342.72万元**，占公司营业收入比例分别为 63.00%、37.55%和 **22.97%**。

公司自成立起持续为电信运营商或其合作伙伴的增值电信业务提供服务。公司自 2014 年与中国移动建立合作关系以来，双方合作十分紧密，公司持续满足中国移动技术支持、运营服务和营销推广等方面的业务需求，服务规模、业务规范等指标均获得了中国移动的认可，报告期内，公司在中国移动的评级持续保持较高水平。电信运营商凭借其基础网络、用户资源、收费系统等优势，在增值电信行业产业链中占据主导地位，增值电信服务商的经营对电信运营商普遍存在一定程度的依赖。因此，报告期内公司对中国移动的销售收入占比较高。

公司的移动信息化服务和移动营销服务主要客户包括卓望信息（中国移动控股公司）、腾讯云、国家电网、携程等大型企业客户。报告期内，公司移动信息化服务和移动营销服务两项业务收入合计分别为 12,350.40 万元、39,219.22 万元**和 60,088.90 万元**，这两项业务的较快发展促使 **2021 年**公司对中国移动的销售收入占比降至 **22.97%**

报告期内，公司客户集中度较高，主要客户对公司的业绩具有重要影响。如果未来公司主要客户由于宏观环境变化、市场竞争或其他原因大幅减少对公司服务的采购规模，公司的销售规模将存在大幅下降的风险，从而对公司的财务状况和盈利能力产生不利影响。

②供应商集中度较高的风险

2019 年至 **2021 年**，公司对前五大供应商的采购金额占当期外部采购总额比例分别 65.66%、52.33%和 **44.07%**，采购集中度较高。报告期内，公司对前五大供应商的采购内容主要为渠道推广服务和短信。公司上游渠道推广服务商和短信

供应商领域企业数量较多，公司可选择的供应商充足，供应商的可替代性较强。公司基于自身供应商管理体系，在众多供应商中选择服务经验丰富、资源储备深厚的供应商进行合作。报告期内，公司供应商集中度较高是公司对供应商主动筛选、择优合作的结果，有助于公司提高业务效率、降低采购成本。未来若公司主要供应商业务经营发生不利变化、提供服务规模受限或双方合作关系紧张，或由于其他不可抗力因素不能与公司继续进行业务合作，若公司未能及时选择新的供应商进行替换，将对公司短期内的生产经营产生不利影响。

③市场需求变化风险

近年来，随着移动互联网相关产业的发展，新的业务模式和产品类型不断涌现，客户对应用技术和信息服务的需求随之变化。例如随着移动互联网和电子商务的发展，企业短信的应用场景不断增加，移动信息业务规模持续上升，我国企业短信业务总量从 2010 年的 2,826 亿条增长至 2017 年的 5,322 亿条，增幅达 88.32%，给移动信息化服务商带来了发展机遇。公司作为移动互联网应用技术和信息服务提供商，需要不断根据市场变化调整经营策略，准确把握客户需求，保证为各行业大型企业持续提供符合市场发展方向的优质服务。

目前，公司与主要客户建立了良好的合作关系，且始终坚持以客户需求为发展导向，具备较强的先发优势。如果未来公司不能有效预测并及时快速响应市场需求的变化，可能对公司的经营业绩造成不利影响。随着 5G 通信技术和相关产业的发展，运营商的增值电信业务和 5G 消息等业务都将实现技术和业务方面的跃变，未来发展前景良好。如果未来公司不能及时根据 5G 通信技术的发展调整业务模式、提高技术能力和服务水平，导致无法满足客户新的业务要求，则公司将面临主营业务市场份额下降、经营业绩下滑的风险。

报告期内，由于运营商采购需求和公司资源投入减少，公司对运营商的信息交互类业务的销售规模下降，**2019 年**至 **2021 年**，此项业务收入占公司营业收入的比例分别为 8.50%、3.88%和 **1.93%**。未来随着 5G 时代即将推出的超高清直播、云游戏、云 VR 等众多创新服务，信息交互类业务的更新迭代，此类业务的采购需求可能存在下降风险：如果运营商未能及时根据市场发展对信息交互类业务进行创新升级，或此项业务发展未能把握产业的发展方向和终端用户的需求，则可

能导致运营商此项业务发展缓慢，使得运营商的采购需求有限，公司对运营商此类业务的服务规模可能继续减小。

目前，移动支付主要有运营商主导模式、银行机构主导模式及非银行支付机构（如支付宝、微信支付）主导模式等。随着 5G 通信技术的发展、数据安全要求的提升和用户移动支付习惯的普及，或市场其他同质新兴产品的推出，话费结算业务的市场空间可能会被压缩，如果未来运营商话费结算业务不能及时根据 5G 通信技术及用户支付习惯的发展调整业务模式，或公司不能紧跟话费结算业务升级迭代方向，则话费结算业务面临被其他移动支付产品替代、市场份额下降的风险，公司也将面临经营业绩下滑的风险。

随着云计算、人工智能、5G 等技术的发展与成熟，即时通信行业的技术革新与产品迭代逐渐加快。公司移动信息化服务基于电信运营商开展，具有高效、稳定、安全等特性。但是，微信、QQ 等即时通信产品的发展使得基于短消息的移动信息化业务面临挑战。未来，随着通信技术革新及消费者行为模式的改变，移动信息化业务存在被即时通信新技术或新产品替代的风险，公司移动信息化服务的经营业绩可能受到不利影响。

④主营业务结构波动风险

发行人围绕运营商业务提供的增值电信服务，包括技术支持、运营维护、营销推广的综合性服务。发行人根据消费者和运营商的业务发展和产品更新迭代，提供具体的增值电信服务。运营商的具体产品和采购需求变化导致了发行人增值电信服务的细分业务结构发生变化。

2014 年，发行人开始为中国移动直接提供信息交互类服务，至 2016 年发行人增值电信服务中信息交互类业务占比达 44.46%。随着移动互联网相关产业的发展和终端用户的需求变化，信息交互类业务正在更新迭代，运营商对此类业务采购需求逐渐下降。

2015 年，随着移动支付业务市场发展，发行人与中国移动的话费结算业务进行深度合作。随着产品成熟和市场发展，运营商对于话费结算业务采购快速上升，发行人该项业务收入占增值电信服务的比重不断上升。至 **2021 年**，发行人话费结算业务收入占增值电信服务的比例为 **52.42%**，移动语音助理业务收入占

增值电信服务的比例为**27.73%**，增值电信业务内部结构发生较大变动。

近年来移动信息化市场高速发展，发行人自身移动信息化业务的收入增长迅速。以2020年为例，除久佳信通外，挖金客自身移动信息化业务收入为10,614.59万元，同比增长203.69%。同时2019年发行人完成对于久佳信通的收购，与久佳信通在业务、人员、技术等方面实现较强的协同效应，久佳信通2020年和**2021年**该业务的收入分别为26,947.19万元和**35,045.22万元**。移动信息化服务的收入占全部收入的比例由**2019年的34.18%上升至2021年的71.94%**，发行人移动信息化服务的快速增长，推动主营业务规模的持续上升，引起公司主营业务收入结构有所变动。

未来若增值电信市场或消费者需求发生重大变化、运营商产品和采购需求发生重大变动，发行人现有服务如不能及时调整，可能发生重大萎缩甚至被淘汰。发行人主营业务结构也将发生重大不利变化，影响发行人的盈利能力和经营前景。

⑤产业政策调整风险

软件和信息技术服务行业及其各个细分领域是国家大力推动的新兴产业，近年来行业各级主管部门不断出台相关产业政策、部门规章等规范性文件促进行业的健康快速发展及各细分领域的重大技术突破和产业集聚，对行业发展起到了积极的促进作用。公司的业务发展受产业政策影响较大，如果未来国家产业政策进行调整，可能导致相关业务运营模式的改变和市场规模的波动；如果未来公司在业务拓展上不能与政策导向保持一致，将对公司业务的开拓及持续发展产生重大不利影响。

2020年8月31日，工信部就《通信短信息和语音呼叫服务管理规定（征求意见稿）》（以下简称“《管理规定（征求意见稿）》”）公开征求意见。监管机构对于发送商业性短信取得用户同意的要求由来已久，《管理规定（征求意见稿）》对发送商业性短信息需经过用户同意的监管要求进一步细化。具体而言，《管理规定（征求意见稿）》在第三章“商业性短信息和商业性电话管理”中对商业性短信息的业务经营作了具体规定，在现行监管要求的基础上对相关监管措施作了细化，新增的内容主要为：

《通信短信息服务管理规定》的现有规定	《管理规定（征求意见稿）》的规定	新增监管要求
第十八条："短信息服务提供者、短信息内容提供者未经用户同意或者请求，不得向其发送商业性短信息。用户同意后又明确表示拒绝接收商业性短信息的，应当停止向其发送。 短信息服务提供者、短信息内容提供者请求用户同意接收商业性短信息的，应当说明拟发送商业性短信息的类型、频次和期限等信息。用户未回复的，视为不同意接收。用户明确拒绝或者未回复的，不得再次向其发送内容相同或者相似的短信息。"	第十六条："任何组织或个人未经用户同意或者请求，或者用户明确表示拒绝的，不得向其发送商业性短信息或拨打商业性电话。用户未明确同意的，视为拒绝。用户同意后又明确表示拒绝接收的，应当停止。"	用户未明确同意的，视为拒绝，任何组织或个人不得向其发送商业性短信息
无	第十七条："短信息服务提供者发送端口类商业性短信的，应当确保有关用户已同意或请求接收，并保留用户同意凭证至少五个月。"	短信息服务提供者应保留用户同意凭证至少五个月
第十九条："短信息服务提供者、短信息内容提供者用于发送业务管理和服务类短信息的端口，不得用于发送商业性短信息。"	第十八条："短信息服务提供者不得擅自改变电信网码号用途，不得将用于发送业务管理和服务类短信息的端口用于发送商业性短信息，无正当理由不得对用户接收业务管理或者服务类短信息进行限制。"	无正当理由不得对用户接收业务管理或者服务类短信息进行限制
第二十条："短信息服务提供者、短信息内容提供者向用户发送商业性短信息，应当提供便捷和有效的拒绝接收方式并随短信息告知用户，不得以任何形式对用户拒绝接收短信息设置障碍。" 第二十一条："短信息服务提供者、短信息内容提供者向用户发送商业性短信息，应当在短信息中明确注明短信息内容提供者的名称。"	第十九条："短信息服务提供者发送端口类商业性短信息的，应当在短信息中明确标注通过其服务发送短信的组织或个人的名称、联系电话，提供便捷和有效的拒绝接收方式并随短信息告知用户，不得以任何形式对用户拒绝接收设置障碍。"	在短信息中注明短信息内容提供者的联系电话

根据《管理规定（征求意见稿）》第四十二条规定，"（七）商业性短信息或商业性电话，是指用于介绍、推销商品、服务或者商业投资机会的短信息或电话"。公司移动信息化服务分为验证通知类和行业营销类，其中行业营销类短信业务中

发送的短信属于商业性短信息，需符合上述新增监管要求。

由于公司移动信息化服务中的行业营销类短信属于商业性短信息，待《管理规定（征求意见稿）》正式生效，可能导致行业营销类短信的需求减弱。因此，公司以“验证通知类短信收入保持 **2021 年**收入额不变，行业营销类短信收入受政策影响有所下降，毛利率保持 **2021 年**毛利率不变”为前提，对《管理规定（征求意见稿）》生效后对公司可能存在的影响进行测算如下：

单位：万元

验证通知类短信保持 2021 年收入额不变，行业营销类短信收入下降 20%						
收入分类	2021 年收入	增长率	毛利率	2022 年预计收入	2022 年预计毛利额	较 2021 年毛利额变化
验证通知类	19,536.01	-	8.78%	19,536.01	1,715.26	-
行业营销类	28,520.84	-20.00%	18.49%	22,816.67	4,218.80	-
小计	48,056.85	-	-	42,352.68	5,934.06	-15.09%
验证通知类短信保持 2021 年收入额不变，行业营销类短信收入下降 50%						
收入分类	2021 年收入	增长率	毛利率	2022 年预计收入	2022 年预计毛利额	较 2021 年毛利额变化
验证通知类	19,536.01	-	8.78%	19,536.01	1,715.26	-
行业营销类	28,520.84	-50.00%	18.49%	14,260.42	2,636.75	-
小计	48,056.85	-	-	33,796.43	4,352.01	-37.73%

注：验证通知类和行业营销类的毛利率假设参照 **2021 年**对应业务毛利率确定。

根据上表，公司对《管理规定（征求意见稿）》正式实施后可能存在的影响进行测算，在行业营销类短信收入变动为-20%和-50%的情形下，公司 **2022 年**移动信息化服务的毛利额较 **2021 年**将分别变动为**-15.09%和-37.73%**。根据以上估算与分析，《管理规定（征求意见稿）》可能对公司行业营销类短信业务的收入产生不利影响。未来随着《管理规定（征求意见稿）》的具体实施，若公司下游客户的用户数量出现下降，可能导致其对于企业短信的需求减弱，从而对公司经营业绩造成不利影响。目前《管理规定（征求意见稿）》仍未定稿，可能存在重大变化导致对公司营业收入等方面产生不利影响。日后如果移动信息化服务行业政策进一步变化，可能对公司移动信息化业务经营造成重大影响。

⑥经营合规性风险

公司所从事的移动互联网应用技术和信息服务业务受到工信部、文化和旅游部等政府部门的监管。随着产业的快速发展，主管部门不断加强行业相关的法规

建设、市场监管和业务管理，行业规范程度不断提高。公司始终遵守行业监管部门关于市场规范的各项规定，报告期内公司不存在重大违法违规的行为。如果未来公司未严格执行国家相关监管部门管理规定，导致业务运营出现严重违规，并受到行业监管部门处罚，则可能导致公司部分业务暂停或终止，从而对公司业绩及持续发展产生不利影响。

⑦移动营销业务波动风险

报告期内，公司移动营销业务的收入、毛利金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入	**12,032.06**	**18.01%**	1,657.45	3.24%	3,516.24	13.61%
毛利	**2,004.19**	**16.37%**	565.07	4.76%	1,121.72	12.47%

报告期内，移动营销业务的收入、毛利占比均在**20%以下**，属于公司其他主营业务的补充。**2020 年，公司移动营销业务的收入、毛利占比较低是由于**一方面，2020 年全球爆发新冠肺炎疫情对互联网广告市场造成较大影响，使得移动营销行业整体业绩有所萎缩，市场需求下降，公司 2020 年移动营销服务收入下降；另一方面，公司其他主营业务规模较大、增长较快。**2021 年，公司拓展了银行、运营商等客户，为客户提供权益兑换、流量引入等服务，大大提高了移动营销业务的收入和毛利规模。**

2017 年 10 月，公司与新华新媒签订《合作协议》，成为新华社公众号广告资源的独家代理；2019 年 12 月，交易双方协商修改原合作协议，公司从独家代理变更为一般代理。公司从独家代理变更为一般代理后，将面临更多的同行业公司的竞争，移动营销业务市场份额可能下降，可能导致该类业务的收入下滑，对公司该业务的经营产生不利影响。

近些年来移动营销行业的运营模式、传播渠道等行业生态变化较快，公司需持续根据市场变化调整。同时，受疫情和宏观经济环境景气度等因素影响，2020 年以来移动营销行业发展规模增速放缓。未来公司仍将不断调整经营策略、持续发展移动营销业务。如果疫情继续在全球范围内蔓延且持续较长时间，移动营销行业整体发展较缓，或者公司不能根据行业结构变换，快速调整业务模式，公司

移动营销业务将面临较大波动风险，可能在一段时间内保持收入和毛利规模较小的情况，随着公司其他业务的增长，公司移动营销业务的收入和毛利占比可能呈下降趋势。

⑧久佳信通业绩波动风险

2019 年 10 月，发行人收购久佳信通股权，形成非同一控制下企业合并。通过本次收购，久佳信通与发行人在技术、管理、团队、采购、资金等方面实现协同效应，随着上述业务协同的实现和移动信息化服务经营规模的扩张，久佳信通将成为发行人移动信息化业务中的重要组成部分。

本次收购完成后，久佳信通成为公司控股子公司，发行人将久佳信通 2019 年 11-12 月、2020 年及 **2021 年**纳入合并范围，且于 2019 年合并报表中产生了投资收益 4,976.16 万元，商誉 9,379.17 万元；**2021 年**，久佳信通对于发行人在资产总额、所有者权益、收入总额、净利润的占比分别为 **28.00%、18.67%、53.21%、36.97%**,本次收购对公司主要财务数据产生重大影响。倘若久佳信通由于自身经营不善、收购后业务整合困难、宏观经济环境变化或国家产业政策调整等因素发生业绩波动的情况，将会对发行人的业绩产生重大不利影响。

⑨用户退款风险

发行人与运营商之间，以运营商实际收取的信息费作为结算基础，其中已经将“退费费用”的部分在结算基数中剔除，如果双方结算完成后发生用户退费的情况，运营商会在退费发生当期结算金额中进行抵扣；发行人与渠道供应商之间，以“有效计费”的信息费记录作为结算依据，若“有效计费”交易在后期发生退款的情形，发行人不会就此对渠道供应商进行追索。因此，用户后续退款导致的损失由发行人承担。运营商未向发行人提供用户退费明细数据，但退费金额包含在“运营商计费账单金额”与“交易数据对应金额”的差异中。报告期内上述差异率均在 5%以内，用户退款对发行人增值电信服务收入的影响较小。针对上述情况可能导致的损失，发行人建立了严格的供应商管理体系和日常业务监控体系进行风险管控。发行人从事增值电信服务多年，积累了良好的运营经验，能够有效地管控上述业务风险。报告期内，发行人与渠道供应商未发生过对交易或结算存在异议/纠纷的情形。如果未来发行人不能继续有效对渠道供应商进行管理，

不能及时发现异常交易，则存在由于承担用户退款导致损失的风险，将对发行人的经营业绩造成不利影响。

4、内控风险

①管理风险

报告期内，公司业务规模及资产规模保持了稳定增长。本次募集资金到位后，公司经营规模将快速扩大。业务及资产规模的快速增长对公司的管理水平、决策能力和风险控制水平提出了更高的要求。如果公司不能根据上述变化进一步建立健全完善的管理制度，不能对业务及资产实施有效的管理，将给公司持续发展带来风险。

②实际控制人不当控制风险

截至本上市保荐书签署日，公司控股股东、实际控制人李征、陈坤通过直接和间接持股合计控制公司 77.25%股份。本次发行完成后，李征及陈坤仍将控制公司 57.94%的股权，对公司具有实际控制能力。同时，李征担任公司董事长和总经理、陈坤担任公司董事和副总经理，可对公司董事会决策和日常经营管理施加重大影响。

公司内部控制制度的健全完善和良好运行需要公司实际控制人的配合和支持。如果公司实际控制人未来不能很好地约束自身行为，不排除其以后通过控制的股份行使表决权对公司的经营决策实施不当控制，做出损害公司及其他中小股东利益的决策或安排，从而导致公司内部控制制度执行不力甚至失效，使得公司可能会面临实际控制人损害公司和中小股东利益的风险。

5、财务风险

①商誉减值风险

2015 年，公司收购了罗迪尼奥 100%股权，构成非同一控制下企业合并；2019 年，公司通过增持股份对久佳信通的持股比例达到 51%，构成非同一控制下企业合并。上述合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额确认为商誉。截至报告期末，公司商誉账面价值为 9,859.42 万元，其中因收购久佳信通形成的商誉为 9,379.17 万元，因收购罗迪尼奥形成的商誉为 480.25

万元。公司商誉主要为收购久佳信通所形成，久佳信通主要从事移动信息化服务，2019 年实现净利润 2,144.72 万元，**2021 年**实现净利润 **2,913.31** 万元，达到了盈利预测水平；罗迪尼奥主要从事增值电信服务和移动营销服务，经营情况亦正常，不存在减值迹象。如果未来宏观经济、市场条件以及产业政策等外部因素发生重大不利变化，导致上述两家公司经营情况不及预期，则公司存在商誉减值的风险，进而对经营业绩产生不利影响。

②毛利率波动风险

2019 年至 2021 年，公司综合毛利率分别为 34.81%、23.21%和 **18.33%**。作为成长型企业，公司不断拓展业务领域、开拓新的客户，新的业务体系增长迅猛，公司整体仍处于快速发展阶段。在新业务领域拓展前期，为更好地开拓市场、发展业务规模、增强总体盈利能力，公司会适当让利于产业链上下游企业，因此会造成一定时期新业务毛利率相对较低；随着新业务的稳步发展、相关服务经验的积累和技术水平的提升，公司新业务的毛利率将逐步趋于稳定。未来随着公司业务规模的增长以及对新业务领域的持续拓展，为成功进行业务开拓，公司可能会短期让利于上下游企业导致新业务毛利率相对较低，公司将面临毛利率波动的风险，将对公司的经营成果造成一定影响。

③所得税优惠政策变化风险

报告期内，公司及其子公司享受的税收优惠政策主要包括高新技术企业所得税优惠、喀什地区企业五年内免征企业所得税、**喀什地区地方减免企业所得税**和小型微利企业所得税优惠，具体情况详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、公司税项、税率及享受的主要财政税收优惠政策”之“（二）税收优惠”。**2019 年至 2021 年**，公司税收优惠占利润总额的比例分别为 7.16%、12.23%和 **9.14%**。税收优惠政策对公司及子公司的发展起到了一定促进作用。如果公司及子公司未来发生重大变化导致不符合享受税收优惠政策的条件，或者国家调整相应税收优惠政策，将会对公司盈利能力及财务状况产生不利影响。

④本次公开发行摊薄即期回报的风险

本次发行股份完成后，公司股本及净资产规模将有一定幅度的增加，由于募集资金投资项目的实施和收益实现需要一定周期，若公司在发行当年最终实现的

净利润未能与股本及净资产规模同比例增长，每股收益、净资产收益率等指标将出现一定幅度的下降，本次募集资金到位后发行人即期回报（每股收益、净资产收益率等财务指标）存在被摊薄的风险。

6、募集资金投资项目风险

本次募集资金投资项目可行性分析是基于当前宏观市场环境、技术发展趋势、公司研发能力和技术水平、未来市场拓展情况等因素作出的。公司对募集资金投资项目进行了慎重、充分的调研和论证，认为这些项目有利于公司提升服务能力、拓展服务范围，对公司现有研发技术进行补充和完善，增强公司未来的持续盈利能力。但由于市场情况不断发生变化，如果募集资金不能及时到位、项目延期实施、市场环境突变或行业竞争加剧等情况发生，将导致本次募集资金投资项目经济效益的实现存在较大不确定性。

7、发行失败风险

在中国证监会同意注册且公司启动发行后，本次发行的发行结果将受到证券市场整体情况、投资者对发行人价值的判断、投资者对本次发行方案的认可程度等多种内、外部因素的影响，存在发行失败的风险。

（十一）发行人的发展前景

1、影响行业发展的有利因素

（1）国家产业政策引导行业发展

移动互联网相关产业、软件与信息技术服务业及其细分领域是国家大力推动的新兴领域，近年来国务院和各级部门不断出台相关产业政策、部门规章等规范性文件促进行业的健康快速发展。国家相继出台《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》、《三网融合推广方案》、《关于加快发展高技术服务业的指导意见》、《扩大和升级信息消费三年行动计划》、《软件和信息技术服务业发展规划》等重要政策文件，积极促进相关行业各细分领域的重大技术突破和产业集聚。国家政策作为行业发展的重要引导力量，为移动互联网相关产业、软件与信息技术服务业及其细分领域的长期稳定发展奠定了良好的基础。

（2）技术升级助力行业发展

4G 通信技术与智能移动终端的广泛普及、5G 产业的飞速推进，使得移动互联网产品的种类从传统短信、彩信等逐步升级为移动阅读、移动游戏、移动音乐等新型移动互联网产品。同时，用户对产品消费体验需求的提升及移动支付技术的成熟完善，也推动了用户对移动产品付费意愿的提高。未来，随着移动通信技术、信息技术以及云计算、大数据等新一代技术的不断突破与广泛应用，移动端消费市场将保持增长态势。受益于整个移动消费行业的快速发展，移动互联网技术和信息服务的应用领域将更为广泛，公司未来发展前景广阔。

（3）大型企业客户对移动互联网技术和信息服务的需求不断增长

移动互联网的蓬勃发展，带动了相关行业企业对移动互联网技术和信息服务的需求。增值电信业务领域，借助移动互联网用户规模庞大的优势，电信运营商增值电信业务的经营模式向互联网化模式转变；移动信息化领域，随着移动互联网和电子商务的广泛应用，以及国家对网络实名认证的要求，企业短信的应用场景不断增加；移动营销领域，移动互联网全生态的打通为移动营销提供了更多价值场景。随着各行业与移动互联网的业务融合，众多企业对优质的移动互联网技术和信息服务产生大量需求。移动互联网技术和信息服务行业各细分市场前景广阔。

2、发行人竞争优势

（1）良好的创新能力和坚实的技术储备

公司自成立以来，一直注重核心技术的研发及产品服务的创新，强调以优秀的技术实力支撑客户相关业务的革新与发展。公司以市场需求为导向开展技术创新活动，紧跟行业前沿技术发展方向，通过不断强化完善研发机构、研发团队和研发制度，公司建立了全面、高效的技术创新体系。截至报告期末，公司研发人员占员工总数比例约为 **50%**。

公司注重以技术创新驱动业务发展，不断迭代升级核心技术，经过多年的探索和积累，公司形成了以大数据处理分析、机器智能运算为核心的两大技术体系和相应一系列核心技术成果。截至报告期末，公司已拥有 83 项计算机软件著作权，覆盖了公司业务的各个环节，提高了业务运营效率，满足了客户的服务需求。

同时，公司采用以实体机为主、云服务和云主机为辅的分布式部署方式，业务系统主要采用主动式冗余弹性架构，在实现了业务高度可扩展性的同时，也保证了系统的可用性和稳定性。此外，公司在合理配备服务器数量的基础上，采用虚拟化技术对系统整体架构进行升级，形成经济高效、通信稳定、业务并发量高、数据吞吐能力强的基础设施支撑能力，为公司在业务运营层面实现更加精准、可靠的服务提供了技术支撑。

良好的技术水平不仅可以保障公司业务的稳定运行，还可以为客户创造价值，对于及时满足客户个性化的业务需求、提高客户粘性等方面具有重要作用，是公司获得大型企业客户认可的基础。公司依托自身的科研实力，不断升级迭代核心技术和服务支撑系统，基于已有的多项核心技术和持续的研发投入，通过紧密跟踪、对接客户的技术发展动态和服务需求，公司不断与各行业大型企业建立稳定合作关系。由于为不同行业客户提供各类技术和信息服务所需的底层技术架构和核心处理系统具有共性，公司可以将已形成的技术能力拓展到移动互联网应用技术与信息服务更多细分业务领域，为各行业客户创造价值。

（2）满足大型企业客户复杂需求的综合服务能力

移动互联网应用技术和信息服务行业是集技术、运营、营销等多方面于一体的现代服务业，行业从业者不仅要具备一定的通信技术和信息技术水平，对客户的运营方式、管理体制和所在细分行业的商业模式等也需具备一定的理解。同时，大型企业客户具有经营规模较大、业务发展较快的特点，对服务提供商的服务能力要求较高。大型企业客户对移动互联网技术和信息服务提供商的要求主要包括以下方面：

①高标准的技术要求

公司主营业务的实施涉及移动支付、身份验证、信息提醒等大量关键数据的处理与传输，公司的业务系统与运营方案需要满足客户对于数据安全性（例如不可出现信息被盗或传输对象错误）、运营稳定性（例如系统可用率达到 99.9%以上）、信息及时性（例如毫秒级时延）等方面高标准的技术要求。此外，大型企业客户一般业务规模较大，这对服务商的系统承载能力和海量数据处理能力也提出了较高要求。

②合规运营要求

增值电信业务、移动信息化业务和移动营销业务的日常开展受工信部等机构监管，公司作为服务商需要在充分了解相关业务监管规则的基础上，设计合理的业务系统对数据传输进行实时监控与检测，满足特定行业的法规、监管、安全等要求，防止触发消费者投诉、违规内容发送等事项，保障客户业务的合规运行。

③定制化服务要求

由于各行业大型企业服务需求、技术要求、业务模式、管理体制等方面均有差异，服务商需根据客户的实际场景需求，提供综合解决方案和定制化服务。公司一直秉持“客户为先”的理念，将客户需求分析作为产品研发和服务提供的第一步。公司深耕用户需求，秉持产品快速定制、贴身应需服务的理念，不断推出适合大型企业客户需求的技术与服务解决方案，通过差异化、定制化的服务为客户提高运营效率、创造更多价值。

公司自设立以来，一直专注于移动互联网信息和技术服务领域，具备深厚的行业积淀，能够满足大型企业客户对于数据安全、服务稳定、信息及时、合规运营等方面的需求。同时，公司能够在深刻理解大型企业客户的业务需求基础上，为其提供定制化的综合服务，并且持续跟踪其业务发展动向，针对其新的服务需求快速响应、高效执行。此外，公司具备为大型企业客户提供技术支持、运营服务、营销推广等一站式服务的能力。高效、定制化、一站式的综合服务能力，使得公司可以深度契合各行业大型企业客户需求，为公司业务的稳步开拓奠定了基础。

（3）优质大客户资源

凭借较强的研发能力、丰富的运营经验、良好的服务品质和商业信誉，公司与众多优质大型企业建立了深入合作关系。

增值电信服务领域，自 2014 年建立合作关系以来，公司与中国移动一直保持稳定的互惠合作关系，双方合作紧密；移动信息化服务领域，公司已与卓望信息、腾讯云、携程、国家电网、小米科技、酷狗、去哪儿网等大型企业客户建立了合作关系；在移动营销服务领域，公司已对接新华社公众号、车云网、电动邦等头部媒体平台，积累了优质的媒体广告资源。

大型企业客户出于业务稳定性和规范性等方面的考虑，通常会比较谨慎地选择和发展合作伙伴，在公司资质、服务能力、行业经验、技术水平、业务资源等方面对合作方进行较高要求，且一旦形成较为稳定的合作关系后不会轻易更换。公司已形成了优质大客户资源优势，不仅促进了公司业务规模的增长，还为公司的服务能力建立了良好的口碑，利于公司持续获得更多优质客户资源。

（4）专业的管理团队

公司拥有洞察力敏锐、执行力强的核心管理团队，为公司快速发展提供了保障。公司管理团队具有丰富的业务运营、客户拓展、战略规划、团队管理等方面经验，主要负责人具备丰富的互联网行业工作经历和深刻的行业认识：公司董事长及总经理李征先生拥有二十余年的互联网及通讯行业经验，曾担任多家美国纳斯达克上市公司核心管理人员，包括空中网、千橡寰宇（人人网）、华友世纪等；董事及副总经理陈坤女士在互联网营销领域拥有近二十年的行业经验，曾任职于白马广告、新浪无线等互联网企业。公司核心管理团队多年积累的行业经验和产业资源使公司能快速捕捉市场机遇、应对市场变化，在激烈的行业竞争中保持较高的运营效率。

（十二）保荐机构推荐结论

本保荐机构认为，北京挖金客信息科技股份有限公司符合《证券法》、中国证券监督管理委员会及深圳证券交易所规定的首次公开发行股票并在创业板上市的基本条件，同意担任北京挖金客信息科技股份有限公司的保荐机构并推荐其首次公开发行股票并在创业板上市。

附件 1：保荐代表人专项授权书

附件 2：发行人成长性专项意见

（此页无正文，为《中原证券股份有限公司关于北京挖金客信息科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》之签字盖章页）

项目协办人签名 温晨

温 晨

保荐代表人签名 欧雨辰 刘哲

欧雨辰 刘 哲

保荐业务部门负责人 刘哲

刘 哲

内核负责人签名 刘学

刘 学

保荐业务负责人签名 花金钟

花金钟

保荐机构总裁签名 朱建民

朱建民

保荐机构董事长、
法定代表人签名 菅明军

菅明军

保荐机构（公章）：中原证券股份有限公司

2022 年 3 月 28 日

附件 1

中原证券股份有限公司关于
北京挖金客信息科技股份有限公司首次公开发行股票
并在创业板上市的保荐代表人专项授权书

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》及有关文件的规定，中原证券股份有限公司作为北京挖金客信息科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，现授权欧雨辰、刘哲两人作为保荐代表人，具体负责该公司首次公开发行股票并在创业板上市的尽职推荐及持续督导等保荐工作事宜。本保荐机构对签字保荐代表人申报的在审企业家数等情况说明如下：

一、截至本专项授权书签署日，欧雨辰未担任主板（含中小企业板）在审、创业板在审、科创板在审其他项目的签字保荐代表人；刘哲担任荣信教育文化产业发展股份有限公司创业板在审项目的签字保荐代表人。

二、最近三年，欧雨辰未曾担任过已完成主板（含中小企业板）、创业板及科创板首发、再融资项目的签字保荐代表人；刘哲担任过主板莱克电气股份有限公司公开发行可转债项目和主板宁波旭升汽车技术股份有限公司公开发行可转债项目的签字保荐代表人，未曾担任过创业板及科创板首发、再融资项目的签字保荐代表人。

三、欧雨辰和刘哲最近三年不存在被中国证券监督管理委员会采取监管措施、受证券交易所公开谴责或中国证券业协会自律处分等违规记录。

北京挖金客信息科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请报送后，保荐代表人保荐项目数量符合《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》的要求。

特此授权。

（以下无正文）

（此页无正文，为《中原证券股份有限公司关于北京挖金客信息科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的保荐代表人专项授权书》之签字盖章页）

法定代表人签名

菅明军

保荐代表人签名

欧雨辰 刘 哲

中原证券股份有限公司

2022年 3 月 28 日

附件 2

中原证券股份有限公司
关于北京挖金客信息科技股份有限公司
成长性专项意见

中原证券股份有限公司（以下简称“中原证券”、“保荐机构”、“本保荐机构”）接受北京挖金客信息科技股份有限公司（以下简称“挖金客”、“发行人”、“公司”）委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商）。本保荐机构根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第[29]号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件》、《证券发行上市保荐业务管理办法》等法律、法规的要求，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，对挖金客的成长性进行了专项调查，并出具本专项意见。

本专项意见不构成对挖金客的任何投资建议，请投资者仔细阅读公司公告的《北京挖金客信息科技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》（以下简称“招股说明书”）等材料，自行决定投资行为并承担相应风险。

（本专项意见中如无特殊说明，相关用语具有与招股说明书中相同的含义）

一、出具本专项意见的假设前提

本专项意见基于如下假设出具：

1、公司提供的材料真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏；

2、公司所遵循的国家和地方现行有关法律、法规和经济政策无重大改变；

3、公司所处的宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展状态，且没有出现对公司发展产生重大不利影响的不可抗力因素；

4、无其他人力不可抗拒及不可预见因素对公司的经营成果和重大决策等造成重大损害和影响。

二、发行人成长性分析

（一）发行人报告期内成长性情况

1、资产规模不断扩大

报告期内，公司资产总额及归属于母公司的所有者权益变动情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
资产总额	**41,439.67**	**17.50%**	35,266.65	5.53%	33,419.35	78.13%
归属于母公司的所有者权益	**33,384.66**	**24.25%**	26,869.85	10.84%	24,242.10	40.94%

报告期内，随着经营规模的扩大及盈利能力的提高，公司资产总额及归属于母公司的所有者权益持续增长。公司资产总额从 **2019** 年末的 **33,419.35** 万元增长至 **2021 年末**的 **41,439.67** 万元，归属于母公司的所有者权益从 **2019 年末**的 **24,242.10** 万元增长至 **2021 年 12 月 31 日**的 **33,384.66** 万元。公司资产规模呈现增长的趋势，资产状况良好。

2、盈利能力有所提升

报告期内，公司盈利能力基本情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	**66,803.40**	**30.69%**	51,116.60	97.80%	25,842.24	22.97%
营业利润	**8,705.42**	**-8.40%**	9,503.58	-25.37%	12,734.69	87.83%
利润总额	**8,989.98**	**-6.00%**	9,563.68	-25.06%	12,761.48	86.69%
净利润	**7,880.27**	**-7.35%**	8,505.32	-29.24%	12,020.06	95.32%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	**5,880.64**	**-13.76%**	6,819.07	8.97%	6,257.66	5.98%

报告期内，公司营业收入由 **2019** 年的 **25,842.24** 万元增长至 **2021** 年的 **66,803.40** 万元，年均复合增长率为 **60.78%**；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润由 **2019** 年的 **6,257.66** 万元增长至 **2021** 年的 **5,880.64** 万元。报告期内，公司营业收入稳步增长，**扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较为稳定**，公司具有持续、稳定的盈利能力。

综上，公司能够反映成长性的主要财务指标在报告期内均实现了增长，资产规模不断扩大，盈利能力有所提升，具有成长期企业的特征。

（二）发行人持续成长性分析

1、发行人持续成长面临着有利的外部环境

（1）国家产业政策引导行业发展

移动互联网相关产业、软件与信息技术服务业及其细分领域是国家大力推动的新兴领域，近年来国务院和各级部门不断出台相关产业政策、部门规章等规范性文件促进行业的健康快速发展。国家相继出台《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》、《三网融合推广方案》、《关于加快发展高技术服务业的指导意见》、《扩大和升级信息消费三年行动计划》、《软件和信息技术服务业发展规划》等重要政策文件，积极促进相关行业各细分领域的重大技术突破和产业集聚。国家政策作为行业发展的重要引导力量，为移动互联网相关产业、软件与信息技术服务业及其细分领域的长期稳定发展奠定了良好的基础。

（2）技术升级助力行业发展

4G 通信技术与智能移动终端的广泛普及、5G 产业的飞速推进，使得移动互联网产品的种类从传统短信、彩信等逐步升级为移动阅读、移动游戏、移动音乐等新型移动互联网产品。同时，用户对产品消费体验需求的提升及移动支付技术的成熟完善，也推动了用户对移动产品付费意愿的提高。未来，随着移动通信技术、信息技术以及云计算、大数据等新一代技术的不断突破与广泛应用，移动端消费市场将保持增长态势。受益于整个移动消费行业的快速发展，移动互联网技术和信息服务的应用领域将更为广泛，公司未来发展前景广阔。

（3）大型企业客户对移动互联网技术和信息服务的需求不断增长

移动互联网的蓬勃发展，带动了相关行业企业对移动互联网技术和信息服务的需求。增值电信业务领域，借助移动互联网用户规模庞大的优势，电信运营商增值电信业务的经营模式向互联网化模式转变；移动信息化领域，随着移动互联网和电子商务的广泛应用，以及国家对网络实名认证的要求，企业短信的应用场景不断增加；移动营销领域，移动互联网全生态的打通为移动营销提供了更多价

值场景。随着各行业与移动互联网的业务融合，众多企业对优质的移动互联网技术和信息服务产生大量需求。移动互联网技术和信息服务行业各细分市场前景广阔。

2、发行人持续成长具备了成熟的内部条件

（1）公司在移动互联网应用技术与信息服务领域具有一定的行业地位

移动互联网应用技术与信息服务领域内企业众多，公司凭借自身技术优势、运营经验和推广资源，形成了对各行业大型企业客户提供优质服务的能力，在行业竞争中占据有利地位。

在增值电信服务领域，公司业务主要围绕电信运营商开展。其中，公司与中国移动合作十分紧密，自 2014 年建立合作以来，一直与其保持稳定的互惠合作关系。为发展增值电信业务，中国移动形成了以九大业务基地为主体的增值业务发展格局，各个业务基地受集团总部的委托在全国开展业务，面向全国用户，显著的特点是“一点接入，一点结算，全国推广”，即各个基地独立进行业务决策、运营与结算，日常业务开展不需经过集团总部和各省公司的审批，并且直接面向全国用户开展业务，业务运营不受业务基地的地域限制。报告期内，公司增值电信服务的主要客户为中国移动江苏基地。中国移动江苏基地在全国范围内开展信息交互和话费结算等增值电信业务，公司为上述业务提供集技术支持、运营服务和营销推广为一体的增值电信服务。中国移动江苏基地对合作方实施严格的引入条件，并按季度对合作方以评级的方式实施业务考核，评级较高的合作方能够获得江苏基地更多的业务资源支持，有资格申请数量更多、资费更高的业务。在上述评级考核中，中国移动江苏基地根据合作方提供服务相关的收入规模、用户数、投诉率等数据进行评估，其中前 2%的合作方被评为 A 级合作方 。报告期内，公司始终保持优秀合作方的评级，自 2018 年三季度以来，公司是唯一连续每个季度均被评为 A 级的合作方，业务优势和行业地位较为突出。

在移动信息化服务领域，依托良好的技术水平和综合服务能力，公司与卓望信息、腾讯云、携程、国家电网、小米科技、酷狗、去哪儿网等大型企业客户建立了合作关系。

在移动营销服务领域，公司通过与新华社公众号、车云网、电动邦等媒体平

台合作，积累了优质的媒体广告资源。

综上，公司与大型知名企业建立了稳定的合作关系，并形成了一定的业务壁垒，公司在移动互联网应用技术与信息服务领域具有一定的行业地位。（2）发行人具备突出的竞争优势

①良好的创新能力和坚实的技术储备

公司自成立以来，一直注重核心技术的研发及产品服务的创新，强调以优秀的技术实力支撑客户相关业务的革新与发展。公司以市场需求为导向开展技术创新活动，紧跟行业前沿技术发展方向，通过不断强化完善研发机构、研发团队和研发制度，公司建立了全面、高效的技术创新体系。截至报告期末，公司研发人员占员工总数比例约为50%。

公司注重以技术创新驱动业务发展，不断迭代升级核心技术，经过多年的探索和积累，公司形成了以大数据处理分析、机器智能运算为核心的两大技术体系和相应一系列核心技术成果。截至报告期末，公司已拥有 83 项计算机软件著作权，覆盖了公司业务的各个环节，提高了业务运营效率，满足了客户的服务需求。

同时，公司采用以实体机为主、云服务和云主机为辅的分布式部署方式，业务系统主要采用主动式冗余弹性架构，在实现了业务高度可扩展性的同时，也保证了系统的可用性和稳定性。此外，公司在合理配备服务器数量的基础上，采用虚拟化技术对系统整体架构进行升级，形成经济高效、通信稳定、业务并发量高、数据吞吐能力强的基础设施支撑能力，为公司在业务运营层面实现更加精准、可靠的服务提供了技术支撑。

良好的技术水平不仅可以保障公司业务的稳定运行，还可以为客户创造价值，对于及时满足客户个性化的业务需求、提高客户粘性等方面具有重要作用，是公司获得大型企业客户认可的基础。公司依托自身的科研实力，不断升级迭代核心技术和服务支撑系统，基于已有的多项核心技术和持续的研发投入，通过紧密跟踪、对接客户的技术发展动态和服务需求，公司不断与各行业大型企业建立稳定合作关系。由于为不同行业客户提供各类技术和信息服务所需的底层技术架构和核心处理系统具有共性，公司可以将已形成的技术能力拓展到移动互联网应用技术与信息服务更多细分业务领域，为各行业客户创造价值。

②满足大型企业客户复杂需求的综合服务能力

移动互联网应用技术和信息服务行业是集技术、运营、营销等多方面于一体的现代服务业，行业从业者不仅要具备一定的通信技术和信息技术水平，对客户的运营方式、管理体制和所在细分行业的商业模式等也需具备一定的理解。同时，大型企业客户具有经营规模较大、业务发展较快的特点，对服务提供商的服务能力要求较高。大型企业客户对移动互联网技术和信息服务提供商的要求主要包括以下方面：

1）高标准的技术要求

公司主营业务的实施涉及移动支付、身份验证、信息提醒等大量关键数据的处理与传输，公司的业务系统与运营方案需要满足客户对于数据安全性（例如不可出现信息被盗或传输对象错误）、运营稳定性（例如系统可用率达到 99.9%以上）、信息及时性（例如毫秒级时延）等方面高标准的技术要求。此外，大型企业客户一般业务规模较大，这对服务商的系统承载能力和海量数据处理能力也提出了较高要求。

2）合规运营要求

增值电信业务、移动信息化业务和移动营销业务的日常开展受工信部等机构监管，公司作为服务商需要在充分了解相关业务监管规则的基础上，设计合理的业务系统对数据传输进行实时监控与检测，满足特定行业的法规、监管、安全等要求，防止触发消费者投诉、违规内容发送等事项，保障客户业务的合规运行。

3）定制化服务要求

由于各行业大型企业服务需求、技术要求、业务模式、管理体制等方面均有差异，服务商需根据客户的实际场景需求，提供综合解决方案和定制化服务。公司一直秉持“客户为先”的理念，将客户需求分析作为产品研发和服务提供的第一步。公司深耕用户需求，秉持产品快速定制、贴身应需服务的理念，不断推出适合大型企业客户需求的技术与服务解决方案，通过差异化、定制化的服务为客户提高运营效率、创造更多价值。

公司自设立以来，一直专注于移动互联网信息和技术服务领域，具备深厚的行业积淀，能够满足大型企业客户对于数据安全、服务稳定、信息及时、合规运

营等方面的需求。同时，公司能够在深刻理解大型企业客户的业务需求基础上，为其提供定制化的综合服务，并且持续跟踪其业务发展动向，针对其新的服务需求快速响应、高效执行。此外，公司具备为大型企业客户提供技术支持、运营服务、营销推广等一站式服务的能力。高效、定制化、一站式的综合服务能力，使得公司可以深度契合各行业大型企业客户需求，为公司业务的稳步开拓奠定了基础。

③优质大客户资源

凭借较强的研发能力、丰富的运营经验、良好的服务品质和商业信誉，公司与众多优质大型企业建立了深入合作关系。

增值电信服务领域，自 2014 年建立合作关系以来，公司与中国移动一直保持稳定的互惠合作关系，双方合作紧密；移动信息化服务领域，公司已与卓望信息、腾讯云、携程、国家电网、小米科技、酷狗、去哪儿网等大型企业客户建立了合作关系；在移动营销服务领域，公司已对接新华社公众号、车云网、电动邦等头部媒体平台，积累了优质的媒体广告资源。

大型企业客户出于业务稳定性和规范性等方面的考虑，通常会比较谨慎地选择和发展合作伙伴，在公司资质、服务能力、行业经验、技术水平、业务资源等方面对合作方进行较高要求，且一旦形成较为稳定的合作关系后不会轻易更换。公司已形成了优质大客户资源优势，不仅促进了公司业务规模的增长，还为公司的服务能力建立了良好的口碑，利于公司持续获得更多优质客户资源。

④专业的管理团队

公司拥有洞察力敏锐、执行力强的核心管理团队，为公司快速发展提供了保障。公司管理团队具有丰富的业务运营、客户拓展、战略规划、团队管理等方面经验，主要负责人具备丰富的互联网行业工作经历和深刻的行业认识：公司董事长及总经理李征先生拥有二十余年的互联网及通讯行业经验，曾担任多家美国纳斯达克上市公司核心管理人员，包括空中网、千橡寰宇（人人网）、华友世纪等；董事及副总经理陈坤女士在互联网营销领域拥有近二十年的行业经验，曾任职于白马广告、新浪无线等互联网企业。公司核心管理团队多年积累的行业经验和产业资源使公司能快速捕捉市场机遇、应对市场变化，在激烈的行业竞争中保持较

高的运营效率。

3、发行人制定了科学合理的发展规划

（1）公司整体发展战略

公司秉承“技术赢得客户，服务创造价值”的经营理念，执行“专注大型客户，服务精益求精”的经营策略，通过持续技术创新和服务提升，提供及时、高效、优质的综合服务，满足大型企业客户全方位业务需求，逐步与各行业大型企业建立稳固深入的合作关系，致力于成为行业领先的移动互联网应用技术和信息服务提供商。

（2）公司未来三年业务发展规划

移动互联网信息与技术服务产业是国家大力推动的新兴行业，未来将保持快速发展态势。公司将积极把握行业发展的良好机遇，不断加强公司综合服务能力，为更多各行业大型企业客户提供优质的移动互联网应用技术和信息服务。

未来三年，公司将继续围绕增值电信服务、移动信息化服务和移动营销服务三大业务板块，横向做宽做广，纵向做深做厚，形成三大业务板块既能独立发展，又能相互促进，共同支撑公司持续稳定发展的局面。同时，公司将顺应云计算、大数据、5G、人工智能等通信技术和信息技术的发展趋势，积极探索自身核心技术和服务能力在更多业务场景、为更多行业客户创造价值的可能，不断拓展公司的服务领域。公司具体规划如下：

①公司将以现有技术和服务为基础，通过购置先进的软硬件设备，扩充专业技术人才和运营人才队伍，打造更为高效的运营和研发体系，夯实公司综合服务能力；

②不断丰富营销推广渠道和开拓行业合作资源，拓展公司现有业务的服务内容和整体业务规模；

③通过加强与各行业大型企业客户合作深度，增强客户粘性，提高公司核心竞争力。

（3）实现发展规划和发展目标拟采取的措施

①持续研发投入，升级现有技术

报告期内，公司持续进行核心技术的研发创新，在大数据处理分析、机器智

能运算等方面形成了一定的技术优势。截至报告期末，公司研发人员占员工总数比例约为50%，公司已拥有106项计算机软件著作权，覆盖了公司业务的各个环节，提高了公司的业务效率，充分满足了客户的服务需求。

②建立完善的人力资源管理机制，扩充人才团队

随着公司资金实力的增强及融资渠道的拓展，公司将不断优化组织结构，完善人才引进、培养、激励和留用机制。在已有的人才培养机制的基础上建立“人才梯队”制度，达到储备及培养人才的目的，同时完善考核和激励制度等相关辅助工作。公司将招募高端技术研发及运营管理人才，打造高效的研发和运营体系，为公司的持续良性发展奠定坚实的基础。

③丰富业务资源，深化与各行业大型企业的全面合作

公司将继续深化与电信、互联网、传媒、电力等各行业大型企业的业务合作关系，巩固并发展公司在移动互联网应用技术和信息服务领域的推广渠道、合作授权等业务资源，提高现有客户粘性。同时，公司力争将积累的移动互联网业务运营经验和技术水平、大型企业客户服务能力等拓展到更多细分服务领域，实现公司已有技术和服务能力在行业不同细分领域、为各行业客户创造价值的目标。

4、本次募集资金投资项目的实施将进一步增强发行人的成长能力

发行人本次募集资金扣除发行费用后，将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	拟使用募集资金金额
1	移动互联网信息服务升级扩容项目	29,024.45	29,024.45
2	研发及运营基地建设项目	15,401.30	15,401.30
合计		44,425.74	44,425.74

本次募集资金投资项目具体应用与公司现有主营业务、核心技术的关系如下：

项目名称	与公司现有主营业务、核心技术的关系
移动互联网信息服务升级扩容项目	1、通过对软件系统、硬件设备等进行升级，提高公司的系统接入能力、数据处理效率和储存能力，加强公司现有业务的服务水平。 2、通过购置优质内容版权、获取媒体等机构的业务授权和更多大型企业的合作经营权，拓展公司现有业务的服务内容和整体业务规模，加强公司与各行业大型企业的合作深度，增强客户粘性，提高公司核心竞争力。 3、基于目前的核心技术，对现有业务系统进行研发升级，提高算法系统的处理能力及精确度，为业务规模的拓展奠定基础。

项目名称	与公司现有主营业务、核心技术的关系
研发及运营基地建设项目	1、结合公司现有业务的发展方向，基于公司现有核心技术研发基础，扩充前瞻性的核心技术储备，保障公司各业务板块的均衡发展，通过技术持续积累和创新，满足不断变化的市场需求。 2、通过购置办公场地，扩充研发和运营团队，改善公司业务运营和技术研发环境，打造高效的研发、运营管理体系，为公司持续良性发展奠定基础。 3、通过优化公司资产结构，提高公司经营的抗风险能力，满足公司长远发展需要。

如上表所示，移动互联网信息服务升级扩容项目和研发及运营基地建设项目是以公司现有业务体系和核心技术为基础，对公司现有主营业务的服务能力进行提升、服务范围进行拓展，对公司现有研发技术进行补充和完善。本次募投项目与公司现有主营业务、核心技术紧密相关。

（三）小结

1、发行人在报告期内展现出了良好的成长性，资产规模不断增长，盈利能力有所提升。

2、发行人所处的移动互联网应用技术和信息服务行业具有广阔的市场前景，技术不断进步推动行业发展，国家产业政策鼓励行业发展，行业面临良好的外部发展环境。

3、发行人已经在移动互联网应用技术和信息服务领域具有一定的行业地位，在良好的创新能力和坚实的技术储备、满足大型企业客户复杂需求的综合服务能力、优质大客户资源和专业的管理团队等方面形成了突出的竞争优势。同时，发行人制定了科学合理的业务发展目标，为把握外部市场机遇、实现快速成长提供了内在支持。

4、本次募集资金投资项目的实施将对公司现有主营业务的服务能力进行提升、服务范围进行拓展，对公司现有研发技术进行补充和完善。

综上，本保荐机构认为，发行人成长性较好，符合创业板上市公司的特点。

三、发行人自主创新能力的分析

（一）发行人现有核心技术

经过多年的探索和积累，公司形成了一系列核心技术成果，支撑了公司的业务持续发展。截至本发行保荐书签署日，公司拥有的主要核心技术情况如下：

序号	技术名称	技术来源	应用情况和技术先进性	对应主要软件著作权
1	增值业务云监控技术	原始创新	1、主要应用于增值电信业务运行实施的运营监控、分析和系统的安全管理，对增值电信业务进行技术方面多个维度的监控与预警，主要功能模块包括可用性监控、页面监控、异常行为监控、智能告警、取证等。 2、增值电信服务在运用该系统之后，整体可用率[1]达到了 99.99%，使得公司业务故障率和综合运营成本显著下降。该系统不仅能够对自有业务实现全方位监控，同时也能监控到运营商数据对接网关的可用性，可通过监控运营商的网关故障或服务器托管商的网络故障，避免业务运行中断事故。	人工智能监控系统；计费数据统计分析系统；移动语音内容分布系统；业务监控与守护系统；无线支付业务监控系统等
2	智能融合通信技术	原始创新	1、主要应用于移动信息服务平台的运营与管理。 2、本项技术可将数据中转延迟降低到毫秒级别，使公司移动信息化业务处理性能达到：每月最大短信处理能力>100 亿条、每日最大短信处理能力>5 亿条、每秒最大短信处理能力>10,000 条，并能保证全年 99.99%的可靠性；此外，本项技术能够自定义业务合规性监控策略，对有潜在风险的用户使用行为进行及时预判，避免短信发送内容违反运营商管控规则的违规风险；同时，该技术包括的智能通道健康模块可以根据数据响应时效趋势为短信通道评分，将可能出现问题的短信通道及时反馈运营商。	企信通业务管理系统；全自动短信业务鹰眼系统；短信流量管理控制系统等
3	智能语音处理技术	原始创新	1、主要应用于增值电信业务中信息互动类业务的语音文件质量控制和智能语音片段生成环节，涉及到语音识别、自然语言理解、自然语言生成、语音合成等技术。 2、本项技术在语音文件的制作阶段扮演重要角色。运用本项技术之前，语音文件的录制环节耗时较长，且语音文件质量无法得到有效控制，对	语音快速检索系统；语音分析系统；语音干扰过滤系统；语音验证系统；移动语音文件自动生成软件；移动语音

[1] 可用率是对电子设备、网站、软件系统等相关产品和服务稳定性衡量的一个指标，具体来说 99.9%的可用率代表一年约有 9 小时的宕机时间，而 99.99%的可用率要求宕机时间一年要控制在 0.9 小时以内，对系统的可用性要求非常高。

序号	技术名称	技术来源	应用情况和技术先进性	对应主要软件著作权
			后期评审和维护带来巨大工作量。本项技术的使用大大提高了人工语音录入文件的整体优良率，降低了语音文件的审核成本。简短的语音文件可以通过本项技术实现直接生成并输出。	业务开发公共库系统等
4	数据协议快速接入开发框架	原始创新	1、主要应用于增值电信业务、移动信息化业务的业务对接环节，这两类业务的对外接口协议多、新老接口协议的参数升级换代频繁，统一接口对接的开发流程可以大幅缩短研发时间。 2、本项技术是基于现有业务中存在的问题而开发的通用技术方案，通过使用本项技术，可以实现对外接口标准化，有效减少了所涉业务新接口接入、老接口升级所需时间和新技术人员的培训时间，大幅缩短了项目升级研发周期、降低了技术部门的培训学习成本。本项技术提升了公司各类业务对外接口的整体管控能力，切实降低了公司的研发成本和运营成本。	移动应用 C/S 架构快速开发框架；无线支付 SDK 在线封闭管理系统；无线支付 SDK 分发管理系统；移动语音业务快速开发框架软件；无线支付 SDK 二次封装软件；HTTP 协议短信接口服务系统； CMPP 协议短信接口服务系统等
5	高效弹性分布式计算平台	原始创新	1、主要应用于公司各项业务底层硬件资源的优化配置。面对公司各项业务不断增长的数据吞吐量，该项技术通过监控、整合、分配服务器的内存资源，动态的分配计算能力供所需业务使用，一定程度上实现了在不增加新的硬件资源的情况下动态分配计算能力，保证业务数据处理的及时性。 2、该项技术属于硬件资源优化配置的重要工具，通过合理利用闲散的服务器资源，大幅降低了每年的服务器硬件投入，减少了偶发性高并发计算导致的硬件资源不足问题，提高了各项业务系统的稳定性，有效降低了公司的硬件资源开支，减少了实际运营成本。	数据安全存储系统；无线支付 SDK 支付分析系统；短信业务统计分析系统等
6	智能分布式缓存技术	原始创新	1、主要应用于公司各项业务的中间数据缓存环节，对业务实施的网络流量、响应时间进行监控，提高日常业务的处理速度和数据传输的到达率。 2、该项技术是研发层面的基础支撑技术，在公司各类业务的应用层开发中，降低了研发人员在各复杂场景使用分布式缓存的技术难度和学习成本，大幅降低了代码故障率，有效提升研发部门的开发效率，从而降低公司的整体研发成本，	智能路由系统；智能运维业务支撑系统等

序号	技术名称	技术来源	应用情况和技术先进性	对应主要软件著作权
			使得公司的服务更具竞争力。	
7	业务数据分布式内存计算框架	原始创新	1、主要应用于业务运营的内存管理。 2、本项技术满足了增值电信业务对数据交互过程中的数据快速处理和数据可视化的需求；解决了移动信息化业务在客户使用过程中的数据实时统计问题，数据报表可实时生成；通过优化计算方式，提高对复杂数据的快速处理能力，对公司各类业务的运营提供了基础平台支持。	流量数据处理平台、分布式微服务系统、高速内存数据处理系统等
8	大数据分析与挖掘技术	原始创新	1、主要服务于各类业务的运营数据分析、统计管理，应用于数据交互和存储环节，用来对海量数据进行数据采集和整理，高效且便捷地进行数据挖掘和统计分析。 2、通过本项技术，大幅提升了业务数据交互和存储能力，使公司的存储数据能力从 TB 级提升到 PB 级，实现了 GB 级别数据/分钟级、TB 级别数据/小时级的处理、分析和挖掘能力，公司可根据数据分析结果对运营方案进行调整，提高了公司服务客户的能力，也为客户带来直接的经济效益。	用户大数据行为统计分析系统；移动营销服务数据分析系统；移动应用行为分析系统；大数据原始数据抽取系统；云数据处理系统

上述主要核心技术均由公司自主研发取得，是公司各类主营业务实施与发展的基础，公司营业收入全部为核心技术服务收入。

（二）发行人技术创新机制安排

公司以市场需求为导向开展技术创新活动，紧跟行业前沿技术发展方向。通过不断强化完善研发机构、研发团队和研发制度，公司建立了全面、高效的技术创新体系，促使公司技术服务能力保持在较高水平。

1、公司以市场需求为确立技术创新方向的核心要素。在日常经营中，公司十分注重研发人员与公司主要客户或供应商的定期沟通，通过与电信运营商等客户的技术交流，更好地开展技术研发以满足业务的实际需求，不断优化公司服务质量，持续提高用户满意度，以保持与运营商等客户的亲密合作关系。持续高效运行的技术交流机制以及日常业务数据的分析反馈机制，使得公司可以较为准确地定位市场需求，从立项阶段开始提升最终技术创新成果的实用性，维持较高的研发效率。公司通过与中国移动等大型优质客户的深度合作，学习了国内外先进

的创新理念、信息技术及管理模式，从而获得持续改进和创新的源动力。

2、公司设立研发部作为组织开展技术创新活动的核心机构。研发部设高级技术总监，作为技术创新活动者的主要负责人。高级技术总监下研发团队按照专业进行划分，并不断扩充专业类别。目前研发团队包括 BOSS 组、应用组、IT 与运维组、网站组，不同团队在集中力量突破各自领域的同时保持高度协同，相互支持合作。公司持续加大研发经费投入，不断优化研发机构设置，提升研发力量。同时，公司制定了严格的信息安全和技术保密制度，保障公司核心技术的保密性和技术优势。

3、公司研发机构保持对行业前沿产品技术的跟踪。公司所处的移动互联网应用技术和信息服务行业技术发展较快，公司研发部负责行业发展动态研究及行业产品信息分析，负责收集、整理国内外同类服务的开发技术信息并应用于实践工作，对国内外新产品、新技术保持时刻的敏感性。公司近年来保持对“机器学习”、“人工智能”、“云分析”等当代前沿信息技术进行持续开发和应用，技术实力及技术成果实用价值稳步提升。

4、公司持续加强研发团队人员力量。公司不断完善研发团队管理体制，持续提升对技术创新人员和项目团队的激励力度，持续扩大研发团队人员规模。公司对核心技术人员与技术团队采取了项目奖励、岗位晋升等多种激励方式，营造了团结融洽、积极向上的技术创新氛围。未来，公司会进一步加大对优秀人才的吸引力度，增强研发梯队建设水平。

（三）募投项目将继续提升发行人的创新能力

1、把握行业高速发展的机遇

随着基础通信技术的飞速发展和移动终端产品的日益普及，移动互联网相关产业市场规模持续增长，移动互联网信息和技术服务行业各细分市场前景广阔。

在移动互联网相关产业实现跨越式发展、新技术快速演进、新应用层出不穷、新业态不断涌现的大背景下，公司作为移动互联网应用技术和信息服务提供商，各项业务在其所处的细分领域均有较大的发展空间。同时，这也对公司把握发展机遇的能力提出了更高的要求。通过本次募集资金投资项目的实施，公司根据各

业务领域在未来的发展趋势进行全面且具有针对性的战略部署，通过对现有业务系统进行研发升级并进行前瞻性技术储备、招募研发运营等各方面人才、拓展公司现有服务范围等举措，全面提高服务能力，把握行业高速发展带来的机遇。

2、提升公司核心竞争力

公司的综合服务能力是抢占行业发展先机的决定性因素，公司必须通过提升技术研发能力、业务运营能力等综合服务能力来保证竞争优势，增强公司核心竞争力。

本次募集资金投资项目能够切实提升公司核心竞争力，助力公司实现各项服务的全面升级。在技术研发方面，公司通过购置先进的软硬件设备，招募专业技术人才，加大技术研发投入，从而实现各类业务处理系统和管理平台的搭建和优化升级，提升细分业务领域相关技术的研发能力和应用深度；在业务运营方面，本次募集资金投资项目有利于深化公司与客户的合作关系，在各项业务领域为客户提供更加完备的解决方案，不断提高客户粘性，从而增强公司盈利能力和核心竞争力。

3、优化公司资产结构，提升公司整体运行效率

通过本次募集资金投资项目的建设，公司非流动资产占总资产的比例将会得到显著提高，资产结构将得到优化。公司资产结构的改善，有利于实现公司资产的保值增值，增加可用于抵押贷款的资产，提高公司融资能力及抗风险能力。

公司设立以来，一直采用轻资产运营模式，经营办公场所长期通过租赁解决。在北京等一线城市写字楼租赁价格较高的情况下，公司通过购置办公场所作为研发及运营基地十分必要。从公司长远发展考虑，本次募集资金投资项目有利于降低公司未来整体的运营成本，提高公司长期盈利能力。

4、实现公司发展战略的必然途径

公司的发展战略目标是致力于成为行业领先的移动互联网应用技术和信息服务提供商。为了实现这一发展战略，公司有必要通过本次募集资金投资项目的实施，持续提升公司的技术水平和服务能力，提升公司的核心竞争力，进一步丰富公司业务的范畴和深度，实现战略目标。

四、发行人成长性主要风险分析

（一）行业整体风险

1、《通信短信息和语音呼叫服务管理规定（征求意见稿）》的实施对公司经营影响的风险

2020 年 8 月 31 日，工信部就《通信短信息和语音呼叫服务管理规定（征求意见稿）》（以下简称“《管理规定（征求意见稿）》”）公开征求意见。监管机构对于发送商业性短信取得用户同意的要求由来已久，《管理规定（征求意见稿）》对发送商业性短信息需经过用户同意的监管要求进一步细化。具体而言，《管理规定（征求意见稿）》在第三章“商业性短信息和商业性电话管理”中对商业性短信息的业务经营作了具体规定，在现行监管要求的基础上对相关监管措施作了细化，新增的内容主要为：

《通信短信息服务管理规定》的现有规定	《管理规定（征求意见稿）》的规定	新增监管要求
第十八条：“短信息服务提供者、短信息内容提供者未经用户同意或者请求，不得向其发送商业性短信息。用户同意后又明确表示拒绝接收商业性短信息的，应当停止向其发送。 短信息服务提供者、短信息内容提供者请求用户同意接收商业性短信息的，应当说明拟发送商业性短信息的类型、频次和期限等信息。用户未回复的，视为不同意接收。用户明确拒绝或者未回复的，不得再次向其发送内容相同或者相似的短信息。”	第十六条：“任何组织或个人未经用户同意或者请求，或者用户明确表示拒绝的，不得向其发送商业性短信息或拨打商业性电话。用户未明确同意的，视为拒绝。用户同意后又明确表示拒绝接收的，应当停止。”	用户未明确同意的，视为拒绝，任何组织或个人不得向其发送商业性短信息
无	第十七条：“短信息服务提供者发送端口类商业性短信的，应当确保有关用户已同意或请求接收，并保留用户同意凭证至少五个月。”	短信息服务提供者应保留用户同意凭证至少五个月
第十九条：“短信息服务提供者、短信息内容提供者用于发送业务管理和服务类短信息的端口，不得用于发送商业性短信息。”	第十八条：“短信息服务提供者不得擅自改变电信网码号用途，不得将用于发送业务管理和服务类短信息的端口用于发送商业性短信息，无正当理由	无正当理由不得对用户接收业务管理或者服务类短信息进行限制

	不得对用户接收业务管理或者服务类短信息进行限制。”	
第二十条：“短信息服务提供者、短信息内容提供者向用户发送商业性短信息，应当提供便捷和有效的拒绝接收方式并随短信息告知用户，不得以任何形式对用户拒绝接收短信息设置障碍。” 第二十一条：“短信息服务提供者、短信息内容提供者向用户发送商业性短信息，应当在短信息中明确注明短信息内容提供者的名称。”	第十九条：“短信息服务提供者发送端口类商业性短信息的，应当在短信息中明确标注通过其服务发送短信的组织或个人的名称、联系电话，提供便捷和有效的拒绝接收方式并随短信息告知用户，不得以任何形式对用户拒绝接收设置障碍。”	在短信息中注明短信息内容提供者的联系电话

根据《管理规定（征求意见稿）》第四十二条规定，“（七）商业性短信息或商业性电话，是指用于介绍、推销商品、服务或者商业投资机会的短信息或电话”。公司移动信息化服务分为验证通知类和行业营销类，其中行业营销类短信业务中发送的短信属于商业性短信息，需符合上述新增监管要求。

由于公司移动信息化服务中的行业营销类短信属于商业性短信息，待《管理规定（征求意见稿）》正式生效，可能导致行业营销类短信的需求减弱。因此，公司以“验证通知类短信收入保持 2021 年收入额不变，行业营销类短信收入受政策影响有所下降，毛利率保持 2021 年毛利率不变”为前提，对《管理规定（征求意见稿）》生效后对公司可能存在的影响进行测算如下：

单位：万元

验证通知类短信保持 2021 年收入额不变，行业营销类短信收入下降 20%						
收入分类	2021 年收入	增长率	毛利率	2022 年预计收入	2022 年预计毛利额	较 2021 年毛利额变化
验证通知类	19,536.01	-	8.78%	19,536.01	1,715.26	-
行业营销类	28,520.84	-20.00%	18.49%	22,816.67	4,218.80	-
小计	48,056.85	-	-	42,352.68	5,934.06	-15.09%
验证通知类短信保持 2021 年收入额不变，行业营销类短信收入下降 50%						
收入分类	2021 年收入	增长率	毛利率	2022 年预计收入	2022 年预计毛利额	较 2021 年毛利额变化
验证通知类	19,536.01	-	8.78%	19,536.01	1,715.26	-
行业营销类	28,520.84	-50.00%	18.49%	14,260.42	2,636.75	-
小计	48,056.85	-	-	33,796.43	4,352.01	-37.73%

注：验证通知类和行业营销类的毛利率假设参照 2021 年对应业务毛利率确定。

根据上表，公司对《管理规定（征求意见稿）》正式实施后可能存在的影响进行测算，在行业营销类短信收入变动为-20%和-50%的情形下，公司 **2022 年**移动信息化服务的毛利额较 **2021 年**将分别变动为**-15.09%和-37.73%**。根据以上估算与分析，《管理规定（征求意见稿）》可能对公司行业营销类短信业务的收入产生不利影响。未来随着《管理规定（征求意见稿）》的具体实施，若公司下游客户的用户数量出现下降，可能导致其对于企业短信的需求减弱，从而对公司经营业绩造成不利影响。目前《管理规定（征求意见稿）》仍未定稿，可能存在重大变化导致对公司营业收入等方面产生不利影响。日后如果移动信息化服务行业政策进一步变化，可能对公司移动信息化业务经营造成重大影响。

2、技术迭代风险

公司所处行业是以通信技术和信息技术为基础的产业，属于知识密集、技术应用型行业。近年来，随着通信技术和信息技术的快速发展，移动互联网应用技术与信息服务领域呈现出技术更新速度快、迭代周期短的特点，相关技术的发展趋势表现为从 2G 数字信号取代模拟信号到 4G 移动互联网的飞速发展、从单纯基于短信的文字交互产品到基于智能终端的多媒体功能与服务、从堆砌硬件性能到使用弹性云计算来提供服务和解决方案等。移动互联网应用技术和信息服务企业需要进行持续的研发投入，根据先进技术发展趋势保持创新，紧跟技术更新迭代节奏，才能不断发展业务规模、保持竞争优势。

公司自成立以来，一直注重核心技术的研发及产品服务的创新，强调以优秀的技术能力支撑客户相关业务的革新。如果未来公司不能及时跟进技术发展趋势，对技术研发做出合理安排或转型，并相应更新系统、优化算法，将导致公司的技术水平无法持续满足客户要求，则公司将面临被竞争对手赶超，或者核心技术发展停滞甚至被替代的风险。

3、市场需求变化风险

近年来，随着移动互联网相关产业的发展，新的业务模式和产品类型不断涌现，客户对应用技术和信息服务的需求随之变化。例如随着移动互联网和电子商务的发展，企业短信的应用场景不断增加，移动信息业务规模持续上升，我国企

业短信业务总量从 2010 年的 2,826 亿条增长至 2017 年的 5,322 亿条[2]，增幅达 88.32%，给移动信息化服务商带来了发展机遇。公司作为移动互联网应用技术和信息服务提供商，需要不断根据市场变化调整经营策略，准确把握客户需求，保证为各行业大型企业持续提供符合市场发展方向的优质服务。

目前，公司与主要客户建立了良好的合作关系，且始终坚持以客户需求为发展导向，具备较强的先发优势。如果未来公司不能有效预测并及时快速响应市场需求的变化，可能对公司的经营业绩造成不利影响。随着 5G 通信技术和相关产业的发展，运营商的增值电信业务和 5G 消息等业务都将实现技术和业务方面的跃变，未来发展前景良好。如果未来公司不能及时根据 5G 通信技术的发展调整业务模式、提高技术能力和服务水平，导致无法满足客户新的业务要求，则公司将面临主营业务市场份额下降、经营业绩下滑的风险。

报告期内，由于运营商采购需求和公司资源投入减少，公司对运营商的信息交互类业务的销售规模下降，**2019 年**至 **2021 年**，此项业务收入占公司营业收入的比例分别为 8.50%、3.88%和 **1.93%**。未来随着 5G 时代即将推出的超高清直播、云游戏、云 VR 等众多创新服务，信息交互类业务的更新迭代，此类业务的采购需求可能存在下降风险：如果运营商未能及时根据市场发展对信息交互类业务进行创新升级，或此项业务发展未能把握产业的发展方向和终端用户的需求，则可能导致运营商此项业务发展缓慢，使得运营商的采购需求有限，公司对运营商此类业务的服务规模可能继续减小。

目前，移动支付主要有运营商主导模式、银行机构主导模式及非银行支付机构（如支付宝、微信支付）主导模式等。随着 5G 通信技术的发展、数据安全要求的提升和用户移动支付习惯的普及，或市场其他同质新兴产品的推出，话费结算业务的市场空间可能会被压缩，如果未来运营商话费结算业务不能及时根据 5G 通信技术及用户支付习惯的发展调整业务模式，或公司不能紧跟话费结算业务升级迭代方向，则话费结算业务面临被其他移动支付产品替代、市场份额下降的风险，公司也将面临经营业绩下滑的风险。

[2] 注：工信部 2018 年及以后未公布企业短信业务总量数据。

随着云计算、人工智能、5G 等技术的发展与成熟，即时通信行业的技术革新与产品迭代逐渐加快。公司移动信息化服务基于电信运营商开展，具有高效、稳定、安全等特性。但是，微信、QQ 等即时通信产品的发展使得基于短消息的移动信息化业务面临挑战。未来，随着通信技术革新及消费者行为模式的改变，移动信息化业务存在被即时通信新技术或新产品替代的风险，公司移动信息化服务的经营业绩可能受到不利影响。

4、产业政策调整风险

软件和信息技术服务行业及其各个细分领域是国家大力推动的新兴产业，近年来行业各级主管部门不断出台相关产业政策、部门规章等规范性文件促进行业的健康快速发展及各细分领域的重大技术突破和产业集聚，对行业发展起到了积极的促进作用。公司的业务发展受产业政策影响较大，如果未来国家产业政策进行调整，可能导致相关业务运营模式的改变和市场规模的波动；如果未来公司在业务拓展上不能与政策导向保持一致，将对公司业务的开拓及持续发展产生重大不利影响。

（二）公司特别风险

1、客户集中的风险

公司是一家移动互联网应用技术和信息服务提供商，主要为各行业大型企业提供增值电信服务、移动信息化服务和移动营销服务。**2019 年**至 **2021 年**，公司对前五大客户的销售占比分别为 80.76%、63.98%和 **59.00%**，公司存在客户集中的风险。其中，公司增值电信服务的客户主要是中国移动，**2019 年至 2021 年**，公司对中国移动的销售收入分别为16,280.60万元、19,196.76万元和**15,342.72万元**，占公司营业收入比例分别为 63.00%、37.55%和 **22.97%**。

公司自成立起持续为电信运营商或其合作伙伴的增值电信业务提供服务。公司自 2014 年与中国移动建立合作关系以来，双方合作十分紧密，公司持续满足中国移动技术支持、运营服务和营销推广等方面的业务需求，服务规模、业务规范等指标均获得了中国移动的认可，报告期内，公司在中国移动的评级持续保持较高水平。电信运营商凭借其基础网络、用户资源、收费系统等优势，在增值电

信行业产业链中占据主导地位，增值电信服务商的经营对电信运营商普遍存在一定程度的依赖。因此，报告期内公司对中国移动的销售收入占比较高。公司的移动信息化服务和移动营销服务主要客户包括卓望信息（中国移动控股公司）、腾讯云、国家电网、携程等大型企业客户。报告期内，公司移动信息化服务和移动营销服务两项业务收入合计分别为12,350.40万元、39,219.22万元和**60,088.90万元**，这两项业务的较快发展促使**2021年**公司对中国移动的销售收入占比降至**22.97%**。

报告期内，公司客户集中度较高，主要客户对公司的业绩具有重要影响。如果未来公司主要客户由于宏观环境变化、市场竞争或其他原因大幅减少对公司服务的采购规模，公司的销售规模将存在大幅下降的风险，从而对公司的财务状况和盈利能力产生不利影响。

2、主营业务结构波动风险

发行人围绕运营商业务提供的增值电信服务，包括技术支持、运营维护、营销推广的综合性服务。发行人根据消费者和运营商的业务发展和产品更新迭代，提供具体的增值电信服务。运营商的具体产品和采购需求变化导致了发行人增值电信服务的细分业务结构发生变化。

2014年，发行人开始为中国移动直接提供信息交互类服务，至2016年发行人增值电信服务中信息交互类业务占比达 44.46%。随着移动互联网相关产业的发展和终端用户的需求变化，信息交互类业务正在更新迭代，运营商对此类业务采购需求逐渐下降。

2015 年，随着移动支付业务市场发展，发行人与中国移动的话费结算业务进行深度合作。随着产品成熟和市场发展，运营商对于话费结算业务采购快速上升，发行人该项业务收入占增值电信服务的比重不断上升。至**2021年**，发行人话费结算业务收入占增值电信服务的比例**为 52.42%**，移动语音助理业务收入占增值电信服务的比例为**27.73%**，增值电信业务内部结构发生较大变动。

近年来移动信息化市场高速发展，发行人自身移动信息化业务的收入增长迅速。以2020年为例，除久佳信通外，挖金客自身移动信息化业务收入为10,614.59万元，同比增长 203.61%，同时 2019 年发行人完成对于久佳信通的收购，与久

佳信通在业务、人员、技术等方面实现较强的协同效应，久佳信通 2020 年和 **2021 年**该业务的收入分别为 26,947.19 万元和 **35,045.22 万元**。移动信息化服务的收入占全部收入的比例由 **2019 年的 34.18%上升至 2021 年的 71.94%**，发行人移动信息化服务的快速增长，推动主营业务规模的持续上升，引起公司主营业务收入结构有所变动。

未来若增值电信市场或消费者需求发生重大变化、运营商产品和采购需求发生重大变动，发行人现有服务如不能及时调整，可能发生重大萎缩甚至被淘汰。发行人主营业务结构也将发生重大不利变化，影响发行人的盈利能力和经营前景。

3、久佳信通业绩波动风险和商誉减值风险

2019 年 10 月，发行人收购久佳信通股权，形成非同一控制下企业合并。通过本次收购，久佳信通与发行人在技术、管理、团队、采购、资金等方面实现协同效应，随着上述业务协同的实现和移动信息化服务经营规模的扩张，久佳信通将成为发行人移动信息化业务中的重要组成部分。

本次收购完成后，久佳信通成为公司控股子公司，发行人将久佳信通 2019 年 11-12 月、2020 年及 **2021 年**纳入合并范围，且于 2019 年合并报表中产生了投资收益 4,976.16 万元，商誉 9,379.17 万元；**2021 年，**久佳信通对于发行人在资产总额、所有者权益、收入总额、净利润的占比分别为 **28.00%、18.67%、53.21%、36.97%,**本次收购对公司主要财务数据产生重大影响。倘若久佳信通由于自身经营不善、收购后业务整合困难、宏观经济环境变化或国家产业政策调整等因素发生业绩波动的情况，将会对发行人的业绩产生重大不利影响。

截至报告期末，公司商誉账面价值为 9,859.42 万元，其中因收购久佳信通形成的商誉为 9,379.17 万元，因收购罗迪尼奥形成的商誉为 480.25 万元。公司商誉主要为收购久佳信通所形成，久佳信通主要从事移动信息化服务，2019 年实现净利润 2,144.72 万元，**2021 年**实现净利润 **2,913.31** 万元，达到了盈利预测水平。罗迪尼奥主要从事增值电信服务和移动营销服务，经营情况亦正常，不存在减值迹象。如果未来宏观经济、市场条件以及产业政策等外部因素发生重大不利变化，导致上述两家公司经营情况不及预期，则公司存在商誉减值的风险，

进而对经营业绩产生不利影响。

4、技术研发创新失败风险

作为创新驱动型成长企业，公司注重以技术创新驱动业务发展，不断升级迭代核心技术。报告期内，公司研发投入金额分别为 844.93 万元、1,259.68 万元和 **2,234.59 万元**，占各期营业收入的比例分别为 3.27%、2.46%和 **3.35%**，公司始终保持较高的研发投入规模，研发投入全部计入当期研发费用。公司以市场需求为导向开展技术创新活动，紧跟行业前沿技术发展方向，通过不断强化完善研发机构、研发团队和研发制度，公司建立了全面、高效的技术创新体系。截至报告期末，公司已拥有 **106** 项计算机软件著作权，并形成了以大数据处理分析和机器智能运算为核心的技术体系。截至报告期末，公司正在进行的研发项目基本情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	对应的主营业务	项目预算	已投经费	所处阶段
1	融合通信业务监控及服务保障平台	移动信息化服务	5,000.00	**2,366.45**	持续研发升级
2	挖金客业务运营管理平台	增值电信服务	2,000.00	1,219.93	持续研发升级
3	**新媒体管理平台**	**移动营销服务**	**2,000.00**	**932.28**	**持续研发升级**
4	**人工智能场景应用**	**移动营销服务**	**3,000.00**	**486.45**	**持续研发升级**
合计			**12,000.00**	**5,005.11**	

良好的创新能力和坚实的技术储备是公司日常业务开展和保持竞争优势的基础，为此公司必须持续进行研发投入和技术创新。虽然公司拥有强大的自主研发和技术创新实力，但如果未来公司技术研发失败，或虽然技术研发成功但相关技术不具有商业价值、不符合市场需求、不能与产业成功融合，将导致公司前期投入的研发费用无法全部收回，并对公司的市场竞争力和经营业绩造成重大不利影响。公司正在进行的研发项目总预算为 **12,000.00 万元**，已投入 **5,005.11 万元**，研发投入全部计入当期费用，如果上述项目全部研发失败，将导致已投入的 **5,005.11 万元**研发费用无法通过未来产生收益的方式补偿，也会对公司主营业

务的持续发展造成不利影响。

五、结论性意见

综上分析，保荐机构认为，报告期内发行人实现了各个方面的高速成长。支撑发行人高成长性的因素中，除了市场环境的持续向好之外的外部因素之外，更重要的是公司长期积累的综合竞争优势构成的内部因素。本次募集资金投资项目成功实施之后，发行人的盈利能力将进一步增强。鉴于移动互联网应用技术和信息服务业在未来仍将保持快速增长，且发行人的利润增长点逐渐丰富，保荐机构认为，发行人在可预见的未来几年具有较好的成长性。

（此页无正文，为《中原证券股份有限公司关于北京挖金客信息科技股份有限公司成长性专项意见》之签字盖章页）

项目协办人签名

温 晨

保荐代表人签名

欧雨辰 刘 哲

中原证券股份有限公司

2022年 3月28日