

朗新科技集团股份有限公司董事会：

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“普华永道”)接受朗新科技集团股份有限公司(以下简称“朗新集团”)委托，审计了邦道科技有限公司(以下简称“邦道科技”)管理层按照企业会计准则的规定编制的财务报表，包括 2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日及 2023 年 10 月 31 日的合并及公司资产负债表，2021 年度、2022 年度及截至 2023 年 10 月 31 日止 10 个月期间的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司所有者权益变动表以及财务报表附注(以下简称“邦道科技财务报表”)。我们按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作，并于 2024 年 1 月 15 日出具了报告号为普华永道中天特审字(2024)第 0009 号的无保留意见的审计报告。同时，我们接受朗新集团的委托，审阅了朗新集团管理层按照备考合并财务报表附注三所述的编制基础编制的备考合并财务报表，包括 2022 年 12 月 31 日及 2023 年 10 月 31 日的备考合并资产负债表，2022 年度及截至 2023 年 10 月 31 日止 10 个月期间的备考合并利润表及相关备考合并财务报表附注(以下简称“备考财务报表”)。我们按照中国注册会计师审阅准则的规定执行了审阅工作，并于 2024 年 1 月 17 日出具了报告号为普华永道中天阅字(2024)第 0001 号的无保留意见的审阅报告。

按照企业会计准则的规定编制邦道科技财务报表是邦道科技管理层的责任。我们的责任是在实施审计工作的基础上对邦道科技财务报表发表审计意见。按照备考合并财务报表附注三所述的编制基础编制备考合并财务报表是朗新集团管理层的责任。我们的责任是在实施审阅工作的基础上对备考合并财务报表发表审阅意见。

朗新集团于 2024 年 1 月 31 日收到深圳证券交易所(以下简称“深交所”)《关于对朗新科技集团股份有限公司的重组问询函》(以下简称“重组问询函”)。我们以上述我们对邦道科技合并财务报表所执行的审计工作及对朗新集团备考合并财务报表所执行的审阅工作为依据，对朗新集团就深交所问询问题中提出的需由会计师发表明确意见的问题所作的回复，提出我们的意见，详见附件。

本说明仅供朗新集团用于回复问询函时参考，不得用作其他用途或向除深交所以外的其他第三方提供。

附件：普华永道就朗新科技集团股份有限公司对深交所问询问题需由会计师发表明确意见的问题所作回复的专项意见

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)

2024年3月14日

普华永道就朗新科技集团股份有限公司对深交所问询问题需由会计师发表明确意见的问题所作回复的专项意见

3.草案显示：（1）报告期内，邦道科技营业收入分别为 **84,806.75** 万元、**113,995.56** 万元和 **78,685.88** 万元，净利润分别为 **22,967.01** 万元、**19,404.82** 万元和 **33,472.15** 万元；（2）向前五大客户销售占比分别为 **76.41%**、**59.41%**和 **65.88%**，其中对第一大客户支付宝（中国）网络技术有限公司收入占比超过 **40%**；向前五大供应商采购占比分别为 **43.01%**、**51.77%**、**41.15%**；（3）草案提示邦道科技存在客户集中度较高的风险，与蚂蚁集团旗下的支付宝（中国）合作分成是邦道科技的重要收入来源之一，若邦道科技与支付宝（中国）合作的缴费交易规模降低，或者使得支付宝（中国）降低邦道科技享有的分成比例，可能对邦道科技的收入和盈利产生不利影响。（4）邦道科技从事互联网运营服务、定制软件开发服务，新耀能源提供的系统及软件的开发、运营及维护服务按照履约进度在一段时间内确认收入；（5）邦道科技主营业务毛利率为 **50.16%-53.48%**，高于同行业可比公司平均水平（约 **35%**）；（6）邦道科技最近一期扣非后归母净利润为 **20,496.52** 万元，对应经营活动产生的现金流量净额为 **583.05** 万元。

请你公司：

（1）结合报告期内各主营业务的发展情况、主要财务数据等，补充披露报告期内业绩变动的主要影响因素。

（2）补充披露邦道科技与前五大客户的销售内容、合作背景及模式、销售金额变化以及前五大客户变动原因，并结合行业发展趋势、主要竞争对手企业、竞争优势和行业壁垒，补充披露邦道科技与主要客户合作的可持续性。

（3）补充披露邦道科技与支付宝（中国）约定的合作情况，包括但不限于合作期限、分成比例、合作是否具有排他性；说明在前次重组业绩承诺已完成的情况下，未来与支付宝（中国）合作是否具有可持续性，合作方式、分成比例等是否会发生重大变化，本次交易未约定业绩承诺是否对前述合作产生不利影响，你公司拟采取的保障及应对措施。

（4）补充披露邦道科技与前五大供应商的采购情况、合作背景及模式、采购金额变化以及前五大供应商变化原因，是否对特定供应商存在依赖风险。

（5）补充披露邦道科技毛利率高于同行业公司平均水平的原因和可持续性。

（6）结合邦道科技业务模式、与客户和供应商结算惯例等，补充披露最近一期经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异的原因。

（7）结合合同条款约定，逐项说明相关业务按时段法确认收入是否符合企业会计准则的相关规定。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新集团回复：

一、结合报告期内各主营业务的发展情况、主要财务数据等，补充披露报告期内业绩变动的主要影响因素

已在重组报告书中结合报告期内各主营业务的发展情况、主要财务数据等，补充披露报告期内业绩变动的主要影响因素，详见重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“四、标的公司财务状况及盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”之“1、营业收入分析”之“（2）主营业务收入按业务构成分析”。

“

报告期内，邦道科技主营业务收入分类及占比情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年1-10月 | | 2022年度 | | 2021年度 | |
|------------|------------|---------|------------|---------|-----------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 家庭能源运营服务 | 34,943.34 | 44.41% | 41,252.30 | 36.19% | 36,066.82 | 42.53% |
| 数字化软件服务及其他 | 22,400.75 | 28.47% | 29,786.03 | 26.13% | 26,714.16 | 31.50% |
| 互联网运营服务 | 11,186.93 | 14.22% | 15,380.39 | 13.49% | 15,339.19 | 18.09% |
| 虚拟电厂业务运营服务 | 1,703.21 | 2.16% | 1,490.81 | 1.31% | 1,089.11 | 1.28% |
| 聚合充电服务 | 8,451.65 | 10.74% | 26,086.03 | 22.88% | 5,597.47 | 6.60% |
| 主营业务收入合计 | 78,685.88 | 100.00% | 113,995.56 | 100.00% | 84,806.75 | 100.00% |

报告期内，邦道科技主营业务收入主要来源于家庭能源运营服务、数字化软件服务、互联网运营服务、聚合充电服务。

报告期内，邦道科技 2022 年度主营业务收入较 2021 年上升 34.42%，主要系家庭能源运营服务、聚合充电服务收入增幅较大。首先，邦道科技家庭能源运营服务营业收入增长 14.38%，一方面标的公司巩固原有传统公共事业缴费领域继续扩大销售规模，另一方面通过开拓互联网运营、虚拟电厂、数字化服务等领域实现新的收入增长；其次，邦道科技聚合充电服务业务收入同比增长 366.03%，主要系 2022 年度标的公司扩大聚合充电桩资源的连接，聚合充电服务业务收入增幅较快。

2023 年 1-10 月，邦道科技聚合充电服务业务收入较 2021 年度和 2022 年度下降较多，主要系邦道科技已于 2023 年 3 月已将经营该业务的新电途剥离。

综上所述，邦道科技报告期内业绩增速较快的影响因素主要为①家庭能源运营服务在巩固已有业务领域的同时继续扩大销售规模；②2022 年度大力发展聚合充电业务，该项业务销售收入大幅增长；③数字化软件服务、互联网运营服务和虚拟电厂业务均呈现上升趋势。

”

二、补充披露邦道科技与前五大客户的销售内容、合作背景及模式、销售金额变化以及前五大客户变动原因，并结合行业发展趋势、主要竞争对手企业、竞争优势和行业壁垒，补充披露邦道科技与主要客户合作的可持续性

已在重组报告书中补充披露邦道科技与前五大客户的销售内容、合作背景及模式、销售金额变化以及前五大客户变动原因，并结合行业发展趋势、主要竞争对手企业、竞争优势和行业壁垒，补充披露邦道科技与主要客户合作的可持续性，详见重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（五）主要产品生产和销售情况”之“2、前五名客户销售情况”。

“

.....

（1）前五大客户销售金额及变化原因

单位：万元

| 客户名称 | 销售额 | 销售额占比 | 销售内容 |
|-------------------|-----------|--------|---|
| 2023年1-10月 | | | |
| 支付宝（中国）网络技术有限公司 | 38,237.21 | 48.59% | ① 家庭能源运营服务：帮助支付宝连接水电燃气等公共事业机构，提供客户接入、信息交互和运行保障等后台服务和技术支持； ② 数字化软件服务：为支付宝提供技术咨询、软件开发等服务，例如协助支付宝开发体育类小程序项目； ③ 互联网运营服务：为支付宝提供运营方案策划、小程序开发及推广等服务，例如为支付宝提供会员停车推广服务。 |
| 国家电网有限公司及下属企业 | 6,287.43 | 7.99% | ① 数字化软件服务：为国家电网及下属企业提供运营相关技术咨询、软件开发等服务，例如协助某电网公司开发新建支付宝网厅小程序并与“网上国网”APP 融合对接，并协助开设“趣味用能”服务入口，建设办电 e 助手等； ② 互联网运营服务：为国家电网及下属企业提供产品运营、渠道运营和品牌宣传推广服务等，例如为某电网公司提供“网上国网”APP 运营推广服务，协助其实现注册用户增长目标； ③ 虚拟电厂业务运营服务：邦道科技作为售电公司在电力交易中心参与市场化交易，以客户代理人的身份在电力交易市场下单采购电力，成交后交易价款由客户的资金账户直接支付至电网公司。电网公司收到客户的电力采购价款后，扣除应归属于电网公司的部分，由电力交易中心主导剩余资金在发电机构和邦道科技之间的清分。 |
| 朗新集团及下属企业 [注] | 3,721.44 | 4.73% | ① 数字化软件服务：为下游终端客户提供技术咨询、软件开发等服务，例如为下游终端客户提供渠道风险监控监测及会员成长体系适应性优化技术支持服务； ② 互联网运营服务：为下游终端客户提供产品运营、渠道运营和品牌建设服务等，例如协助某地电网公司进行“网上国网”APP 服务提升，协助其实现运营推广和品牌建设目标； ③ 虚拟电厂业务运营服务：新耀能源为朗新集团提供光伏、物联 |

| 客户名称 | 销售额 | 销售额占比 | 销售内容 |
|-------------------|-----------|--------|--|
| | | | 网、充电桩接入及虚拟电厂运营服务。 |
| 阿里云计算有限公司 | 2,316.65 | 2.94% | ① 数字化软件服务：为阿里云提供技术咨询、软件开发等服务，例如协助阿里云开发“申通地铁 Metro 大都会”并提供后续运维服务 ② 互联网运营服务：为阿里云提供运营方案策划、小程序开发及推广等服务，例如为阿里云提供“随申办”运营推广服务 |
| 中国南方电网有限责任公司及下属企业 | 1,281.04 | 1.63% | ① 数字化软件服务：为南方电网及其下属企业提供运营相关技术咨询、软件开发服务，比如为某电网公司开发“南网在线营销中台”； ② 互联网运营服务：为南方电网及下属企业提供运营策略设计、运营策划实施服务等，例如为某电网公司提供“南网在线”运营推广服务，协助其实现业务推广、品牌传播和用户增长目标； ③ 虚拟电厂业务运营服务：邦道科技作为售电公司在电力交易中心参与市场化交易，以客户代理人的身份在电力交易市场下单采购电力，成交后交易价款由客户的资金账户直接支付至电网公司。电网公司收到客户的电力采购价款后，扣除应归属于电网公司的部分，由电力交易中心主导剩余资金在发电机构和邦道科技之间的清分。 |
| 合计 | 51,843.77 | 65.88% | — |
| 2022 年度 | | | |
| 支付宝（中国）网络技术有限公司 | 46,140.77 | 40.48% | 家庭能源运营服务、数字化软件服务、互联网运营服务； 报告期内标的公司向支付宝（中国）的销售情况未发生重大变化，具体内容及典型案例参见本表格“2023 年 1-10 月”部分。 |
| 国家电网有限公司及下属企业 | 11,038.40 | 9.68% | 数字化软件服务、互联网运营服务、虚拟电厂业务运营服务； 报告期内标的公司向国家电网及下属企业的销售情况未发生重大变化，具体内容及典型案例参见本表格“2023 年 1-10 月”部分。 |
| 朗新集团及下属企业 | 6,622.80 | 5.81% | 数字化软件服务、互联网运营服务、虚拟电厂业务运营服务； 报告期内标的公司向朗新集团及下属企业的销售情况未发生重大变化，具体内容及典型案例参见本表格“2023 年 1-10 月”部分。 |
| 江苏云快充新能源科技有限公司 | 2,155.77 | 1.89% | 聚合充电业务：新电途为云快充提供扫码充电、营销活动、运维监控等一站式充电服务。 |
| 阿里云计算有限公司 | 1,763.02 | 1.55% | 数字化软件服务、互联网运营服务； 报告期内标的公司向阿里云的销售情况未发生重大变化，具体内容及典型案例参见本表格“2023 年 1-10 月”部分。 |
| 合计 | 67,720.76 | 59.41% | — |
| 2021 年度 | | | |
| 支付宝（中国）网络技术有限公司 | 41,385.32 | 48.80% | 家庭能源运营服务、数字化软件服务、互联网运营服务； 报告期内标的公司向支付宝（中国）的销售情况未发生重大变化，具体内容及典型案例参见本表格“2023 年 1-10 月”部分。 |

| 客户名称 | 销售额 | 销售额占比 | 销售内容 |
|----------------|-----------|--------|---|
| 国家电网有限公司及下属企业 | 10,909.20 | 12.86% | 数字化软件服务、互联网运营服务、虚拟电厂业务运营服务； 报告期内标的公司向国家电网及下属企业的销售情况未发生重大变化，具体内容及典型案例参见本表格“2023年1-10月”部分。 |
| 朗新集团及下属企业 | 9,578.13 | 11.29% | 数字化软件服务、互联网运营服务、虚拟电厂业务运营服务； 报告期内标的公司向朗新集团及下属企业的销售情况未发生重大变化，具体内容及典型案例参见本表格“2023年1-10月”部分。 |
| 阿里云计算有限公司 | 1,964.14 | 2.32% | 数字化软件服务、互联网运营服务； 报告期内标的公司向阿里云的销售情况未发生重大变化，具体内容及典型案例参见本表格“2023年1-10月”部分。 |
| 江苏云快充新能源科技有限公司 | 962.58 | 1.14% | 聚合充电业务； 聚合充电业务于2023年3月剥离邦道科技，新电途在2021年至2023年3月期间对云快充的销售情况未发生重大变化，具体内容参见本表格“2022年度”部分。 |
| 合计 | 64,799.37 | 76.41% | — |

注：上表中朗新集团及下属企业不包括邦道科技及其并表子公司

报告期内，标的公司对支付宝（中国）的销售收入分别为 41,385.32 万元、46,140.77 万元和 38,237.21 万元，呈现稳定增长趋势，主要系标的公司与支付宝（中国）持续保持稳定、良好的合作关系，公共事业缴费领域的销售规模不断扩大所致。

报告期内，标的公司对国家电网的销售收入分别为 10,909.20 万元、11,038.40 万元和 6,287.43 万元，销售收入绝对金额较为稳定，但由于营业收入规模整体增长，销售收入占比有所下降。未来标的公司将在不断稳固与国家电网在过往业务的良好合作基础上，积极开拓新的收入增长点，在虚拟电厂业务运营服务等新兴业务上持续加深合作。

标的公司向朗新集团及下属企业发生关联销售的主要内容为互联网运营服务及定制化数字化软件开发服务，属于具有定制化特点的非标准化服务，与向非关联方提供同类产品或服务的定价模式相同，定价具有公允性。报告期内，标的公司对朗新集团及下属企业的销售收入分别为 9,578.13 万元、6,622.80 万元和 3,721.44 万元，收入绝对金额和占比呈现下降趋势。

报告期内，标的公司对阿里云的销售收入分别为 1,964.14 万元、1,763.02 万元和 2,316.65 万元，标的公司在地铁出行、能碳服务领域与阿里云持续展开合作，销售收入绝对金额和占比都较为稳定。

江苏云快充新能源科技有限公司、南方电网的变动情况及原因详见下文之“（3）前五大客户变动情况及原因”相关内容。

(2) 前五大客户的典型销售内容、合作背景及模式

| 序号 | 客户名称 | 典型销售内容、合作背景及模式 |
|----|-------------------|---|
| 1 | 支付宝（中国）网络技术有限公司 | 邦道科技与支付宝（中国）的合作起源于 2016 年，邦道科技建设并运营已经广泛连接水、电、燃气等公共事业机构的生活缴费系统，为支付宝用户提供生活缴费服务。此外，邦道科技在与支付宝（中国）长期合作中不断强化自身的数字化服务能力，具备了与支付宝（中国）在更多领域开展数字化服务合作的基础，故双方基于过往的良好合作，开展数字化软件服务等业务的相关合作。 |
| 2 | 国家电网有限公司及下属企业 | 邦道科技基于长期开展互联网运营服务所积累的运营及数字化软件服务能力，与国家电网及下属企业合作，开展国家电网电力互联网运营及相关的数字化服务项目合作。 |
| 3 | 朗新集团及下属企业 | 邦道科技在长期互联网运营服务开展过程中，积累了丰富的公共事业机构互联网运营及相关数字化软件服务能力，朗新集团及下属企业在开展相关业务时，会与邦道科技进行合作。 |
| 4 | 阿里云计算有限公司 | 邦道科技和新耀能源作为阿里云的数字化服务供应商，在地铁出行、能碳服务领域与阿里云持续展开合作。 |
| 5 | 中国南方电网有限责任公司及下属企业 | 邦道科技基于长期开展互联网运营服务所积累的运营及数字化软件服务能力，与南方电网及下属企业合作，开展南方电网电力互联网运营及相关的数字化项目合作。 |
| 6 | 江苏云快充新能源科技有限公司 | 江苏云快充新能源科技有限公司系聚合充电业务下的客户，其作为业内较为知名的充电桩运营商，新电途向其按照其服务收入的一定分成比例收取运营服务费。 |

报告期内，标的公司的前五大客户均为各个领域内的头部企业，标的公司与前五大客户均建立了长期、稳定的合作关系，与前五大客户的合作模式和同类业务下其他客户不存在差异。

(3) 前五大客户变动情况及原因

报告期内，标的公司前五大客户变动情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 变动情况 | 原因 |
|----|-------------------|-----------------------|--|
| 1 | 中国南方电网有限责任公司及下属企业 | 2023 年 1-10 月新进为前五大客户 | 邦道科技在南方电网及下属企业的互联网运营服务业务中取得突破，合同签订和销售收入稳中有增。 |
| 2 | 江苏云快充新能源科技有限公司 | 2023 年 1-10 月不再为前五大客户 | 聚合充电服务业务于 2023 年 3 月剥离邦道科技，因此江苏云快充新能源科技有限公司后续不再为前五大客户。 |

报告期内，标的公司前五大客户较为稳定。仅南方电网及下属企业因业务开拓有所突破，销售收入有所上升而新进为前五大客户；江苏云快充新能源科技有限公司因业务架构调整原因不再为前五大客户，上述变动情况具有合理性。

(4) 邦道科技与主要客户合作的可持续性

1) 行业趋势和行业壁垒

标的公司所在行业趋势和行业壁垒情况详见本重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“二、交易标的所处行业特点”之“（三）进入该行业的主要障碍”及“（四）行业技术水平及技术特点，经营模式，以及行业在技术、产业、业态、模式等方面的发展情况和未来发展趋势等”。

2) 主要竞争对手企业、竞争优势

| 序号 | 细分领域 | 主要竞争对手 | 竞争优势 |
|----|------------|-----------------------------|---|
| 1 | 家庭能源运营服务 | 光大云缴费科技有限公司 | 邦道科技对于公用事业缴费业务有着更深的业务理解，且与蚂蚁集团建立了更深入、稳固的合作关系。在市场布局层面，邦道科技接入全国 5,700 家省市级公用事业服务机构；在技术层面，邦道科技多年经营并积累了深厚的互联网技术及运营服务能力；在产品服务层面，邦道科技提供的生活缴费服务具备更稳定的接入管理、更丰富的功能选择等优势。 |
| 2 | 数字化软件服务 | 八维通科技有限公司、微盟集团（Weimob Inc.） | 邦道科技长期从事互联网接入及运营服务，对支付业务、互联网服务及运营领域有着深厚的技术和专业服务能力积累，并长期与公用事业机构、蚂蚁集团、阿里云等进行深入合作。 |
| 3 | 互联网运营服务 | 北京中电普华信息技术有限公司、北京禾柚科技发展有限公司 | 邦道科技相较其他的互联网运营服务商，对于公用事业机构缴费业务有着更深的业务理解，与蚂蚁集团、淘宝、阿里云、饿了么等平台也保持着良好的业务合作关系，能够为客户提供更为丰富多样的互联网运营服务。 |
| 4 | 虚拟电厂业务运营服务 | 海澜电力有限公司 | 邦道科技具备专业的能碳产业数字化能力，以及突出的用电侧营销获客及运营能力。 |

综上所述，能源互联网领域属于专业的技术领域，且需要参与者对于能源领域与公共服务领域有深厚的行业理解。标的公司持续深耕能源互联网领域，在技术积累和行业理解方面都有着深厚积淀，与下游客户均建立了良好、稳定的合作关系，标的公司与主要客户的合作具有可持续性。

”

三、补充披露邦道科技与支付宝（中国）约定的合作情况，包括不限于合作期限、分成比例、合作是否具有排他性；说明在前次重组业绩承诺已完成的情况下，未来与支付宝（中国）合作是否具有可持续性，合作方式、分成比例等是否会发生重大变化，本次交易未约定业绩承诺是否对前述合作产生不利影响，你公司拟采取的保障及应对措施

已在重组报告书中补充披露邦道科技与支付宝（中国）约定的合作情况，包括不限于合作期限、分成比例、合作是否具有排他性；并补充说明在前次重组业绩承诺已完成的情况下，未来与支付宝（中国）合作是否具有可持续性，合作方式、分

成比例等是否会发生重大变化，本次交易未约定业绩承诺是否对前述合作产生不利影响，上市公司拟采取的保障及应对措施，详见重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（五）主要产品生产和销售情况”之“2、前五名客户销售情况”之“（4）邦道科技与主要客户合作的可持续性”。

“3）与支付宝（中国）合作的稳定性

①与支付宝（中国）约定的合作情况

A、合作期限和分成比例

根据邦道科技与支付宝（中国）于 2023 年 12 月 10 日签订的《支付宝与邦道科技的业务合作协议》（以下简称“《业务合作协议》”），双方对合作期限、分成比例约定为在 2023 年 12 月 10 日至 2028 年 12 月 31 日期间，邦道科技就其前置平台作为支付宝缴费接入取得相应的服务收益分成，分成比例为以支付宝（中国）实际回款核销账单金额的 70% 计算或按双方另行书面协商一致的其他比例或方式计算得出的金额。

B、合作排他性

邦道科技与支付宝（中国）在《业务合作协议》中就相关合作未约定明确的排他性安排，但双方就业务合作达成如下约定：

“甲方（支付宝（中国））将大力支持乙方（邦道科技）在全国范围开展“支付宝缴费”的渠道推广，面向个人客户的服务由甲方提供，在同等互利的条件下，双方优先与对方展开业务合作。

甲方选择乙方为核心的直连渠道接入商，在乙方已经实现直连接入的省份，甲方在用户、客户、平台综合体验最佳的情况下，优先保障乙方利益。乙方优先与甲方支付平台合作，如乙方与其他互联网及第三方支付公司合作，需事先得到甲方的认可。如甲方与其他互联网及系统服务商的支付宝缴费接入合作，也需得到乙方的认可。”

C、支付宝是否存在与其他类似机构合作的情形

如前所述，邦道科技是支付宝（中国）公共事业缴费领域的核心直联渠道接入商，双方在《业务合作协议》中就相关合作未约定明确排他性安排，但双方同意在同等互利的条件下，双方会优先与对方展开业务合作，如在公共事业缴费领域，支付宝（中国）与其他互联网及系统服务商进行支付宝缴费的直连接入合作，也需得到邦道科技的认可，从双方实际合作来看，未发生需征求邦道科技认可支付宝（中国）与其他互联网及系统服务商合作的情形。以邦道科技可知信息范围为限，支付宝（中国）不存在与其他类似机构合作的情形。

D、终止、撤销条款

《业务合作协议》中对协议终止、撤销的具体约定主要为“在本协议履行过程中，因国家法律法规或相关主管部门的政策、政令，导致双方不能提供本协议条款不能履行的，双方应当按照相关法律法规政策政令的规定变更本协议条款；如变更导致本协议目的不能实现的，本协议自行终止，任何一方无需承担违约责任。”

此外，因《业务合作协议》是朗新集团、蚂蚁集团、支付宝（中国）以及邦道科技四方签署的业务合作框架协议中涉及公共事业缴费方面的具体执行协议，具体约定了框架协议中包含的公共事业缴费的合作，故《业务合作协议》中还约定如前述框架协议终止，《业务合作协议》也自动终止。框架协议关于终止的主要约定如下：

“本协议可以在下列任一时间出现时终止：

1) 合作期限届满，双方权利义务履行完毕；或

2) 经双方书面同意提前终止本协议；

3) 在蚂蚁集团或其关联方持有朗新的股权/股份比例合计低于 5%且蚂蚁集团或其关联方在朗新董事会已无席位的情况下，蚂蚁集团有权单方面终止本协议而无需承担任何责任。”

②与支付宝（中国）未来合作具有可持续性

邦道科技与支付宝（中国）未来合作具有可持续性，主要基于以下两个原因：

A、邦道科技在公共事业缴费业务中提供独特价值

在家庭能源运营服务的公共事业缴费业务中，邦道科技具体承担涵盖业务研究、渠道推广、产品研发、开发运维、技术支持及运营推广等全链路内容，在长期合作过程中，还培育出行业生态构建、海量用户体验保障及领先行业应用创新等独特价值。这些独特价值是需要较长时间的实践积累及磨合优化，相关服务的替换可能会影响到缴费用户的体验，而支付宝公共事业缴费作为典型的互联网应用，非常注重用户体验的连续性与确定性，一旦用户体验受到影响，可能会改变用户缴费行为习惯。

邦道科技与支付宝（中国）经历了超过 10 年稳定的合作，双方共同协作拓展公共事业领域缴费业务，在日常服务过程中形成了密切的业务协同关系。因此，邦道科技与支付宝（中国）未来合作具有可持续性。

B、支付宝（中国）与邦道科技已续签长期有效的《业务合作协议》

邦道科技与支付宝（中国）在长期业务合作中形成了战略伙伴关系，并且已经续签长期有效的《业务合作协议》，且支付宝（中国）认可邦道科技为其核心的直

连渠道接入商，如支付宝（中国）与其他互联网及系统服务商的支付宝缴费接入合作，需得到邦道科技的认可。因此，双方既有和未来的业务合作协议签署顺利，双方合作关系紧密，未来合作具有可持续性。

③与支付宝（中国）合作方式、分成比例具有一定的稳定性

基于《业务合作协议》，双方的合作方式未发生变化；邦道科技的分成比例小幅下调，由 80%调整至 70%，分成比例未发生重大变化。分成比例调整是双方基于公共事业缴费业务的不同发展阶段的考虑：2023 年之前公共事业缴费业务处于高速增长期，邦道科技在机构端的拓展方面进行了大量投入，协助平台接入公共事业机构，从而实现了平台缴费规模的增长；目前该业务进入稳定发展期，未来主要增长点在于社会用电量预计随经济发展的增长，邦道科技在市场开发层面的贡献比例有所降低，相应的投入也可以得到控制，因此邦道科技的分成比例调整至 70%符合这一发展阶段双方的利益。

基于双方过往友好、紧密的合作关系，以及邦道科技在公共事业缴费业务中为支付宝（中国）提供独特价值，未来双方将持续深化合作关系，加强合作模式，邦道科技未来与支付宝（中国）合作方式、分成比例等不会发生重大变化。本次评估基于公共事业缴费业务的实际发展情况，未来收入预测与稳定发展的预期相符，同时出于谨慎考虑，在预测期考虑成本随业务量持续增长，预测期毛利率由报告期的 76.54%-80.15%下降至 71.22%-72.35%，将本次分成比例变化的影响在预测期毛利中进行了充分体现，并在永续期考虑收入不再继续增长，上述评估处理已充分考虑公共事业缴费业务的经营风险，符合邦道科技与合作方的利益分配逻辑。考虑到上述评估处理已充分考虑分成比例变动的的影响，本次评估除 2024 年外不另行考虑预测期内分成比例进一步下降的可能性。

④本次交易未约定业绩承诺不会对前述合作产生不利影响

基于前述邦道科技与支付宝（中国）合作的稳定性、可持续性，双方在完成《业务合作协议》续签后会进一步增进合作，共同推动公共事业缴费业务更好、更快发展，本次交易未约定业绩承诺不会对前述合作产生不利影响。

⑤拟采取的保障及应对措施

A、深化合作：未来邦道科技与支付宝（中国）生活缴费团队将建立更紧密的合作关系，相互协作、合作共赢，为家庭能源生活服务的下游客户提供更优质、更便捷的服务。

B、业务多元化：邦道与支付宝（中国）的合作已从家庭能源生活服务，扩展至交通出行、文化体育、能源服务等若干行业，合作范围从公共事业机构接入服务，不断延伸向互联网运营服务和数字化软件服务等新的领域。

C、客户多元化：邦道科技持续耕耘互联网运营服务、数字化软件服务，在行业内积累了深厚的技术服务能力和良好的产品口碑，在不同领域逐步开发和积累了众多新客户，客户结构愈发多元。

D、布局新兴领域：邦道科技积极布局新兴领域，基于虚拟电厂业务整合众多能源服务和能源消耗场景，为未来业务的长足发展奠定基础。

”

四、补充披露邦道科技与前五大供应商的采购情况、合作背景及模式、采购金额变化以及前五大供应商变化原因，是否对特定供应商存在依赖风险

已在重组报告书中补充披露邦道科技与前五大供应商的采购情况、合作背景及模式、采购金额变化以及前五大供应商变化原因，是否对特定供应商存在依赖风险，详见重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（六）主要供应商采购情况”之“2、向前五名供应商采购情况”。

“

（1）前五大供应商采购金额及变化原因

报告期内，邦道科技前五名供应商及采购情况如下：

单位：万元

| 供应商名称 | 采购内容 | 采购额 | 采购额占比 |
|-------------------|---------------|-----------|--------|
| 2023年1-10月 | | | |
| 集分宝南京企业管理有限公司 | 项目及服务外包 | 3,858.30 | 14.19% |
| 特来电新能源股份有限公司 | 项目及服务外包、平台服务 | 3,169.85 | 11.66% |
| 河南国都时代科技有限公司 | 项目及服务外包 | 1,862.68 | 6.85% |
| 朗新集团及下属企业 | 外包服务费、管理平台服务费 | 1,584.82 | 5.83% |
| 浙江网威文化传媒有限公司 | 项目及人力外包 | 712.71 | 2.62% |
| 合计 | | 11,188.36 | 41.15% |
| 2022年度 | | | |
| 特来电新能源股份有限公司 | 项目及服务外包 | 8,001.41 | 19.42% |
| 集分宝南京企业管理有限公司 | 项目及服务外包 | 6,482.86 | 15.74% |
| 河南国都时代科技有限公司 | 项目及服务外包 | 2,899.81 | 7.04% |
| 朗新集团及下属企业 | 外包服务费、管理平台服务费 | 2,174.74 | 5.28% |
| 万帮星星充电科技有限公司 | 平台服务 | 1,767.07 | 4.41% |
| 合计 | | 21,325.89 | 51.77% |
| 2021年度 | | | |
| 集分宝南京企业管理有限公司 | 项目及服务外包 | 6,359.11 | 21.29% |
| 朗新集团及下属企业 | 外包服务费、管理平台服务费 | 2,181.30 | 7.30% |

| 供应商名称 | 采购内容 | 采购额 | 采购额占比 |
|--------------|---------|-----------|--------|
| 特来电新能源股份有限公司 | 项目及服务外包 | 1,824.80 | 6.11% |
| 北京精英路通科技有限公司 | 外购软硬件 | 1,359.84 | 4.55% |
| 万帮星星充电科技有限公司 | 平台服务 | 1,122.93 | 3.76% |
| 合计 | | 12,847.98 | 43.01% |

报告期内，标的公司向集分宝的采购金额分别为 6,359.11 万元、6,482.86 万元和 3,858.30 万元，采购占比分别为 21.29%、15.74%和 14.19%，采购金额和占比均呈现下降趋势。主要原因为：1）标的公司互联网运营服务的大客户方为电网客户，随着对电网客户开展的运营服务愈发多元化，从单一平台线上运营活动为主，转向活动、品牌宣传、IP 打造等多元综合性服务，并能够在更多平台为客户实施运营服务，因此对集分宝的依赖程度逐渐下降；2）邦道科技的权益（即互联网运营服务开展过程中用于运营策划、活动推广所涉及的运营资源、权益和服务等）种类愈发丰富，已可提供更多除集分宝以外的权益，例如饿了么、天猫超市权益等。

报告期内，标的公司向特来电的采购金额分别为 1,824.80 万元、8,001.41 万元和 3,169.85 万元，采购占比分别为 6.11%、19.42%和 11.66%。2022 年度采购金额和占比有所上升，主要原因为特来电作为知名的充电桩运营商，新电途与其采用购电模式进行合作，随着聚合充电业务规模快速增长，采购量亦随之增长；2023 年 1-10 月采购金额和占比有所下降，主要原因为聚合充电服务业务已于 2023 年 3 月剥离标的公司。

报告期内，标的公司向朗新集团及下属企业的采购金额分别为 2,181.30 万元、2,174.74 万元和 1,584.82 万元，采购占比分别为 7.30%、5.28%和 5.83%，整体呈现下降趋势。标的公司向朗新集团及下属企业的采购情况详见本重组报告书之“第十一章 同业竞争与关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）报告期内标的资产的关联交易情况”之“2、关联交易情况”之“（1）购买商品、接受劳务的关联交易”。

报告期内，浙江网威文化传媒有限公司、星星充电、河南国都、北京精英路通科技有限公司的变动情况及原因详见下文之“（3）前五大供应商变动情况及原因”相关内容。

（2）前五大供应商的典型采购内容、合作背景及模式

| 序号 | 供应商名称 | 典型采购内容、合作背景及模式 |
|----|---------------|---|
| 1 | 集分宝南京企业管理有限公司 | 主要采购内容为集分宝，集分宝主要用于支付宝线上运营活动，标的公司可基于集分宝，配置各种类型的支付宝线上营销推广活动。 |
| 2 | 特来电新能源股份有限公司 | 主要采购内容为充电服务，特来电作为充电桩运营商，拥有丰富的充电场站资源，新电途向特来电采购充电服务，提供给聚合充电服务的下游用户。 |

| 序号 | 供应商名称 | 典型采购内容、合作背景及模式 |
|----|--------------|---|
| 3 | 河南国都时代科技有限公司 | 主要采购内容为接入及运营服务，河南国都是支付宝渠道的接入服务商，也是邦道科技的长期合作伙伴。河南国都负责协助邦道科技向河南电力等公用事业机构支付宝接入维护、对账、结算及本地化运营服务 |
| 4 | 朗新集团及下属企业 | 主要采购内容为外包服务费、管理平台服务费，邦道科技在开拓能源互联网市场时，客户的部分需求会涉及其他朗新集团及下属企业已具备的产品或服务，基于集团内部合理分工原则，会将相关内容交由给对应主体执行。 管理平台服务系基于朗新集团对下属子公司进行统一中后台的管理模式，由朗新集团向子公司提供管理服务，管理平台服务费根据朗新集团与邦道科技签订的《管理服务协议》，每年度根据邦道科技实际接受管理服务所产生的费用或按照约定的方法合理分配并进行结算，在相应的服务费确定后，邦道科技计提相应管理服务费。 |
| 5 | 浙江网威文化传媒有限公司 | 主要采购内容为运营服务，浙江网威文化传媒有限公司是阿里妈妈广告分发服务头部供应商，邦道科技在开展互联网运营业务时，基于客户需求与其开展合作。 |
| 6 | 万帮星星充电科技有限公司 | 主要采购内容为充电服务，星星充电作为充电桩运营商，新电途向星星充电采购充电服务，提供给聚合充电服务的下游用户。 |
| 7 | 北京精英路通科技有限公司 | 主要采购内容为第三方硬件，北京精英路通科技有限公司是停车场相关硬件设备供应商，邦道科技下属子公司众畅科技停车业务开展有相关需求，故向其进行硬件设备采购。 |

报告期内，标的公司与前五大供应商的合作关系稳定、良好，与前五大供应商的合作模式和同类业务下其他供应商不存在差异。

(3) 前五大供应商变动情况及原因

报告期内，邦道科技前五大供应商变动情况如下：

| 序号 | 供应商名称 | 变动情况 | 原因 |
|----|--------------|---------------------|---|
| 1 | 浙江网威文化传媒有限公司 | 2023年1-10月新进为前五大供应商 | 邦道科技互联网运营业务向多元化发展，涉及更多互联网运营服务供应商。浙江网威文化传媒有限公司是阿里妈妈广告分发服务头部供应商，因此邦道科技选择与其开展合作，成为新进前五大供应商 |
| 2 | 万帮星星充电科技有限公司 | 2023年1-10月不再为前五大供应商 | 聚合充电服务业务于2023年3月剥离邦道科技，因此星星充电后续不再为前五大供应商 |
| 3 | 河南国都时代科技有限公司 | 2022年度新进为前五大供应商 | 河南国都为邦道科技家庭能源生活缴费服务运营商。2022年，基于过往水燃领域的良好合作，河南国都成为了邦道科技在电力领域的接入服务合作供应商，为河南电力提供接入、维护和本地运营服务，并由邦道科技进行考核和分成管理。因此河南国都新进为前五大供应商 |
| 4 | 北京精英路通科技有限公司 | 2022年度不再为前五大供应商 | 众畅科技停车业务不断发展，在硬件供应商选型上更多元，故后续其不再为前五大供应商 |

报告期内，标的公司的前五大供应商存在一定程度的变动，主要原因为随着公司业务不断扩展，规模不断提升以及业务架构调整所造成的变化，具备合理性。

(4) 不存在对特定供应商的依赖风险

报告期内，标的公司单期采购占比超过 10%的供应商仅集分宝、特来电，其中集分宝各期采购占比分别为 21.29%、15.74%和 14.19%，采购占比逐期下降；特来电各期采购占比分别为 6.11%、19.42%和 11.66%，而聚合充电业务已于 2023 年 3 月剥离标的公司。综上所述，标的公司不存在对特定供应商的依赖风险。

”

五、补充披露邦道科技毛利率高于同行业公司平均水平的原因和可持续性

已在重组报告中补充披露邦道科技毛利率高于同行业公司平均水平的原因和可持续性，详见重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“四、标的公司财务状况及盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”之“3、利润及利润率分析”。

“

.....

(2) 毛利率高于同行业公司平均水平的原因

同行业可比上市公司的毛利率情况具体如下：

| 公司名称 | 2023 年 1-10 月 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|-------------|---------------|---------------|---------------|
| 金卡智能 | 33.91% | 38.22% | 40.31% |
| 新开普 | 54.35% | 56.24% | 61.11% |
| 五洋停车 | 27.93% | 25.84% | 16.71% |
| 国网信通 | 20.57% | 20.60% | 19.04% |
| 平均 | 34.19% | 35.23% | 34.29% |
| 邦道科技 | 53.48% | 50.16% | 52.80% |

注 1：数据来源于 wind

注 2：由于可比上市公司未披露截至 2023 年 10 月 31 日的财务数据，上述可比上市公司为截至 2023 年 9 月 30 日的财务数据

邦道科技主营业务毛利率高于同行业可比公司平均水平，主要系家庭能源运营服务为邦道科技的毛利主要来源且该业务毛利率较高。家庭能源运营服务毛利率较高的原因如下：

1) 专业人才

邦道科技所从事的“互联网+公共服务”属于技术密集型行业，日常经营过程中存在大量的软件设计、开发及运维的需求，需要大量掌握相关技术并具有丰富项

目经验的专业技术人才。经过多年的深耕，邦道科技拥有一批对公共服务和互联网行业都有深入了解的行业专家，能够精准的把握市场需求和客户痛点。

2) 技术领先，行业理解深厚

家庭能源运营服务属于专业的技术领域，对于系统的实时响应、异常交易处理、风控预警以及可靠安全性等方面有很高的要求，邦道科技通过长期技术研发及迭代，已经具备经实践验证的服务海量用户的技术能力，技术领先优势是邦道科技赖以发展的核心要素。

邦道科技深耕公共服务行业，拥有一批在行业中沉浸多年的行业专家，也积累沉淀出行业特有的方法论及知识库，能够快速抓住行业痛点及客户需求，持续引领行业解决方案及产品的发展。对于行业的深厚理解是邦道科技能够获取客户及议价能力的关键因素之一。

3) 行业竞争

当前参与公共事业生活缴费领域市场的收费主体大体可分为四类：公共事业机构自有渠道、社会化线下代收网点、银行渠道和第三方支付。其中由于用户体验优势及支付公司的大力推广，第三方支付迅速发展，市场份额迅速提升。

目前在公共事业缴费的第三方支付领域，市场门槛较高，除了价格因素外，对收款合作单位的资金安全、服务质量及应急处理等都有着很高要求，因此，在公共事业生活缴费领域出现明显的头部集聚效应，诸如支付宝和微信等知名支付品牌占据了绝大部分市场份额。邦道科技基于自身的技术优势、行业深耕优势以及对行业理解等优势，目前邦道科技为支付宝生活缴费领域的重要合作伙伴。

(3) 毛利率高于同行业公司平均水平的可持续性

邦道科技毛利率高于同行业公司平均水平具有可持续性，主要原因如下：

1) 与支付宝（中国）合作持续、稳定

邦道科技已完成与支付宝（中国）对《业务合作协议》的续签，未来邦道科技将继续作为核心的直连渠道接入商与其进行合作。虽《业务合作协议》将分成比例由 80%调整至 70%，但由于邦道科技已在家庭能源运营服务领域深耕多年，此项业务下的内部成本管理体制已十分完善，且邦道科技将同步调整与接入服务合作商的分成比例，故预计在成本端也将有一定程度改善。综上所述，虽与支付宝（中国）的分成比例小幅下调，但不会对标的公司未来毛利率产生重大不利影响。

2) 业务规模不断提升，规模效应进一步显现

邦道科技作为能源互联网领域的重要参与者，报告期内经营业绩不断提升，规模效应进一步显现。未来标的公司将持续通过技术创新、业务扩展和开发客户等举措，持续提升标的业务规模，通过规模效应降低平均成本，增强盈利能力。

3) 加快产品创新迭代和新技术的应用，提高竞争壁垒

标的公司一贯专注于自主研发和技术创新，未来标的公司将通过不断的技术研发，加快产品及服务的创新迭代和新技术的应用，与客户保持紧密沟通，根据客户需求的变化，不断拓展新产品及服务，提高客户服务能力，增强客户粘性，并进一步开拓新的细分市场，从而提高自身竞争壁垒。

(4) 区分不同业务和可比公司的毛利率对比情况

1) 既有可比公司和邦道科技的业务对比情况

既有可比公司各细分业务和邦道科技的对比情况如下：

| 序号 | 公司名称 | 业务描述 | 业务对比情况 |
|----|------|--|---|
| 1 | 新开普 | 智慧校园解决方案：运用大数据、云计算、物联网、双离线支付等技术，结合移动互联服务，提供智慧校园应用解决方案、智慧校园云平台解决方案，通过软件+硬件及云平台服务，打造面向全用户开放、全终端覆盖、全场景支持的服务智慧校园生态。 | 均提供数字化软件定制开发及软硬件集成服务，但下游领域为校园、教育领域，与邦道科技的数字化软件服务业务下游领域存在差异，故部分可比 |
| | | 智慧政企应用解决方案：以数字化智慧企业为建设目标，围绕不同行业的经营属性、管理诉求、业务模式等，打造行业智能化、一体化的多场景解决方案。 | 均提供数字化软件定制开发及软硬件集成服务，但下游领域包括电子制造、汽车工业、能源化工、医疗卫生和食品工业等，与邦道科技的数字化软件服务业务下游领域存在差异，故部分可比 |
| | | 运维服务：为用户提供软硬件产品维保服务、资源负载服务、集群服务、数据迁移服务、安全加固等工作。 | 软硬件产品维保服务等，不可比 |
| 2 | 金卡智能 | 智慧公用事业物联网解决方案：构建了以物联网智能终端、IoT 大数据平台和各类行业应用软件为内核的软硬件一体的物联网业务体系，为客户提供高价值、高性能的产品及数字化端到端整体解决方案服务。目前已经布局了数字燃气、数字水务两大应用场景，未来还将向氢能计量和过程计量等新的应用场景拓展。 | 下游领域均为公共事业领域，但提供的产品服务为软硬件一体的物联网解决方案，与邦道科技的家庭能源运营服务业务提供的客户接入、信息交互、运行保障、技术支撑等服务存在差异，故部分可比 |
| | | 其他 | 不可比 |
| 3 | 五洋停车 | 专用设备制造业、其他电子设备制造业：包括散物料搬运核心装置、机械式停车设备、自动化生产线设备、智能物流及仓储系统、两站及机制砂设备等。 | 设备制造类业务，不可比 |
| | | 停车场运营：采取“投资+建设+运营”的经营模式，依托智能制造优势，探索互联网+停车资源模式，积极参与智慧城市建设。 | 停车场运营管理业务，与子公司众畅科技运营的智慧停车业务（包含于数字化软件服务业务中）可比 |
| | | 金融服务业：主要为产业基金和私募基金管理业务 | 金融类业务，不可比 |
| 4 | 国网信通 | 电力数字化服务：主要为电网发输变配用调度各环节提供数字化技术支撑，具体包括营销 2.0、网上国网等电网客服类业务，智慧变电站等电力生产类业务，“电享家”等电力交易相关产品及服务。 | 电力交易相关业务和邦道科技虚拟电厂业务可比，其他细分业务与邦道科技不可比 |

| 序号 | 公司名称 | 业务描述 | 业务对比情况 |
|----|------|--|--|
| | | 企业数字化服务：主要为客户打造人财物等经营管理专业领域的智能系统应用，具体包括企业门户、数字身份、“小喔”流程机器人、智慧后勤、ERP等产品及服务。其中包含子公司中电普华经营的电力营销系统业务 | 软件类业务和邦道科技数字化软件服务业务可比，其中中电普华承担的电力营销系统业务和邦道科技的互联网运营服务业务可比 |
| | | 云网基础设施：基于通信网络建设及软硬件系统集成业务中的核心优势，建设满足复杂多样的能源数字化业务场景需求的通信网络基础设施。 | 通信网络基础设施及相关软硬件系统集成业务，不可比 |

由上表可知，①部分可比公司的细分业务中仅有部分组成部分与邦道科技可比，由于业务分类口径及披露颗粒度的原因，根据公开披露信息无法获取相关组成部分的详细毛利率数据；②各公司的发展历程、经营模式与下游领域不尽相同，相关细分业务和邦道科技对应业务存在可比性，但同时也存在一定客观差异。基于上述原因，同行业可比公司和邦道科技具体业务毛利率存在不完全可比的情形。

2) 其他同行业公司 and 邦道科技的业务对比情况

经检索公开信息，筛选出部分市场上细分业务与邦道科技具有一定相似性和可比性的上市公司，相关公司和邦道科技的业务对比情况如下：

| 序号 | 公司名称 | 业务对比类型 | 业务描述 | 业务对比情况 |
|----|------|------------|--|------------------------------------|
| 1 | 拓维信息 | 数字化软件服务及其他 | 拓维信息在持续为数字政府、智能制造、智慧交通、智慧教育、智慧园区等多个重点行业客户提供数字化产品与解决方案，并不断加大以人工智能、开源鸿蒙为代表的新技术的投入 | 软件类产品涉及智慧交通、智慧园区等领域，下游领域与邦道科技具有相似性 |
| 2 | 千方科技 | | 千方科技主营业务涉及智慧交通和智能物联，大数据和人工智能等领域。其中智慧交通业务主要包括智慧公路、智慧交管、智慧运输、智能网联、智慧轨交、智慧民航等领域，覆盖了大交通行业的主要方面 | 软件类产品涉及智慧交通等领域，下游领域与邦道科技具有相似性 |
| 3 | 恒锋信息 | | 恒锋信息是国内具有较强竞争力的智慧城市信息技术和智慧行业解决方案提供商。其中智慧城市领域主要包括新型智慧城市、智慧城市运行管理服务平台、智慧园区等综合解决方案以及数据中心、大数据服务等新型基础设施建设 | 软件类产品涉及智慧园区等领域，下游领域与邦道科技具有相似性 |
| 4 | 峰助手 | 互联网运营服务 | 数字化虚拟商品综合运营服务为移动互联网相关场景客户提供移动互联网数字化虚拟商品聚合运营、融合运营、分发运营等综合运营服务。直接及间接面向领域包括运营商流量运营、个人数字化商品购买、家庭上网娱乐、城市智慧民生等多元生活服务场景 | 移动互联网相关场景的运营服务，与邦道科技具有一定可比性 |

| 序号 | 公司名称 | 业务对比类型 | 业务描述 | 业务对比情况 |
|----|------|------------|--|--------------------------------------|
| 1 | 拓维信息 | 数字化软件服务及其他 | 拓维信息在持续为数字政府、智能制造、智慧交通、智慧教育、智慧园区等多个重点行业客户提供数字化产品与解决方案，并不断加大对以人工智能、开源鸿蒙为代表的新技术的投入 | 软件类产品涉及智慧交通、智慧园区等领域，下游领域与邦道科技具有相似性 |
| 5 | 挖金客 | | 数字营销业务中挖金客作为营销产业链上下游之间的资源整合媒介，将上游的媒体、流量资源与下游的营销推广需求相结合，主要提供运营用户拉新拓展与活跃度运营、权益营销、OTT营销、媒体代理等方面的数字营销服务 | 面向运营商用户的运营及营销服务，与邦道科技具有一定可比性 |
| 6 | 软通动力 | | 数字化运营服务以数据和数字技术为驱动，为客户提供覆盖客户业务全链路的端到端数字化、智能化运营服务及解决方案，涵盖数字化营销与用户体验、数字内容服务、客服业务服务、业务流程运营服务，帮助客户降低运营成本，提升运营效率，激发业务增长 | 面向泛金融、零售行业客户的数字化营销和运营服务，与邦道科技具有一定可比性 |
| 7 | 国能日新 | 虚拟电厂业务运营服务 | <p>电力交易产品为国能日新基于其成功研发的电力交易辅助决策支持平台，为新能源发电集团、场站提供中长期交易、现货交易、辅助服务交易等整体的申报建议和分析复盘</p> <p>虚拟电厂业务包括虚拟电厂智慧运营管理系统和虚拟电厂运营业务，虚拟电厂智慧运营管理系统主要为客户提供虚拟电厂平台开发、资源接入等软件定制开发服务；虚拟电厂运营，即通过聚合分散的负荷用户而作为一个整体，通过响应电网指令参与调峰，从而辅助电网调峰促进清洁能源消纳或缓解电网的负荷压力，并根据所产生的调峰贡献获取补贴收益</p> | 经营虚拟电厂业务及相关的电力交易等，与邦道科技具有一定可比性 |

3) 毛利率对比分析

报告期内，邦道科技与上述公司的毛利率对比情况具体如下：

| 业务类型 | 公司及业务名称 | 2023年1-10月 | 2022年度 | 2021年度 |
|------------|--------------------|------------|---------------|---------------|
| 家庭能源运营服务 | 金卡智能-智慧公用事业物联网解决方案 | - | 38.78% | 41.22% |
| | 邦道科技 | 77.83% | 76.54% | 80.13% |
| 数字化软件服务及其他 | 新开普-智慧校园解决方案 | - | 50.35% | 55.77% |
| | 新开普-智慧政企应用解决方案 | - | 48.70% | 57.32% |
| | 国网信通-企业数字化服务 | - | 25.42% | 23.80% |
| | 拓维信息-软件云服务 | - | 25.72% | 29.42% |
| | 千方科技-智慧交通 | - | 20.50% | 24.83% |
| | 恒锋信息-智慧城市信息服务 | - | 19.85% | 17.85% |
| | 平均 | - | 31.76% | 34.83% |
| | 邦道科技 | | 32.21% | 36.87% |
| 互联网运营 | 国网信通-企业数字化服务 | - | 25.42% | 23.80% |

| 业务类型 | 公司及业务名称 | 2023年1-10月 | 2022年度 | 2021年度 |
|------------|-------------------|---------------|---------------|---------------|
| 服务 | 蜂助手-数字化虚拟商品综合运营服务 | - | 26.15% | 27.87% |
| | 软通动力-数字化运营服务 | - | 17.13% | 19.34% |
| | 挖金客-数字营销服务 | - | 21.90% | 16.66% |
| | 平均 | - | 22.65% | 21.92% |
| | 邦道科技 | 30.90% | 25.29% | 24.47% |
| 虚拟电厂业务运营服务 | 国网信通-电力数字化服务 | - | 22.18% | 18.61% |
| | 国能日新-电力交易、储能、虚拟电厂 | - | 71.70% | 73.76% |
| | 平均 | - | 46.94% | 46.19% |
| | 邦道科技 | 38.40% | 37.71% | 36.51% |

注 1：上述公司均未披露 2023 年 1-9 月不同业务类型的收入及毛利数据

注 2：国网信通的运营类业务主要由子公司中电普华开展，国网信通未披露中电普华的毛利数据

注 3：国能日新仅披露电力交易、储能、虚拟电厂业务口径下的毛利率，邦道科技虚拟电厂业务运营服务包括电力交易相关业务以及光伏云平台相关业务，业务分类和披露口径存在差异

① 家庭能源运营服务

报告期内，邦道科技家庭能源运营服务的毛利率分别为 80.13%、76.54%和 77.83%，高于金卡智能的智慧公用事业物联网解决方案业务。主要原因为金卡智能提供的系软硬件一体的物联网综合解决方案，业务涉及较多的硬件采购，而邦道科技的家庭能源运营服务业务不涉及硬件采购，故其整体成本相对较高而毛利率较低。

支付宝和微信支付占据了公用事业缴费领域线上支付的绝大部分市场份额，邦道科技是支付宝公用事业缴费领域的核心直连渠道接入商，而微信支付主要通过光大云缴费接口平台开展公用事业缴费业务。光大云缴费与邦道科技对应业务有较强可比性，但其为非上市公司，故无法获取毛利率数据进行对比。

② 数字化软件服务及其他

邦道科技数字化软件服务及其他的毛利率低于新开普的智慧校园解决方案、智慧政企应用解决方案，主要原因为上述业务的下游应用领域和邦道科技存在一定差异所致；邦道科技数字化软件服务及其他的毛利率高于国网信通的企业数字化软件业务，主要系国网信通的企业数字化服务包含自身开展的软件类服务以及子公司中电普华开展的互联网运营服务，上述数据的业务分类口径及披露颗粒度不完全可比，因此毛利率不具备完全的可比性。

其他同行业公司中，拓维信息、千方科技、恒锋信息的下游领域涵盖智慧交通、智慧园区等领域，与邦道科技数字化软件服务及其他业务的下游领域具有相似性。由于软件行业内的大多数公司为客户提供定制化产品，属于非标准化服务，因此不同公司的不同类型项目毛利率间存在一定差异。

报告期内，就平均水平而言，邦道科技数字化软件服务的毛利率分别为35.53%、36.87%和32.21%，与上述公司平均水平较为接近。

③ 互联网运营服务

国网信通的企业数字化服务包含自身开展的软件类服务以及子公司中电普华开展的互联网运营服务，数据的业务分类口径及披露颗粒度不同致使和邦道科技互联网运营服务的毛利率不具备完全的可比性。峰助手、挖金客、软通动力为客户提供互联网、数字化运营服务或相似业务，下游领域涵盖网络视频商、运营商、泛金融和零售行业等，与邦道科技的互联网运营服务具有可比性；报告期内，邦道科技互联网运营服务的毛利率与峰助手、挖金客、软通动力对应细分业务的毛利率较为接近。

报告期内，就平均水平而言，邦道科技互联网运营服务的毛利率分别为24.47%、25.29%和30.90%，与上述公司平均水平较为接近，毛利率水平处于合理区间。

④ 虚拟电厂业务运营服务

国网信通的电力数字化服务业务包括电网客服类业务、电力生产类业务以及市场化购电业务等，数据口径和邦道科技虚拟电厂业务不完全可比，故毛利率不具备完全的可比性；邦道科技虚拟电厂业务毛利率低于国能日新的电力交易、储能、虚拟电厂业务，主要原因为邦道科技虚拟电厂业务运营服务包括电力交易相关业务以及光伏云平台相关业务，光伏云平台相关业务较电力交易类业务的毛利率略低所致，随着邦道科技电力交易类业务售电量逐步增加，基于数据分析实现用电量预测精准度以及在购电侧的议价能力提升，2023年下半年该类业务毛利率达到80%以上，与国能日新对应细分业务的毛利率较为接近。

”

六、结合邦道科技业务模式、与客户和供应商结算惯例等，补充披露最近一期经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异的原因

已在重组报告书中补充披露了最近一期经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异的原因，具体详见重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“四、标的公司财务状况及盈利能力分析”之“（三）现金流量分析”之“1、报告期经营活动现金流量净额变动的原因”。

“

报告期内，公司净利润与经营活动现金流量净额情况如下表所示：

单位：万元

| 将净利润调节为经营活动现金流量 | 2023年1-10月 |
|-----------------|-------------|
| 净利润 | 33,472.15 |
| 加：信用减值损失 | 172.59 |
| 资产减值损失 | 41.17 |
| 使用权资产折旧 | 411.31 |
| 固定资产折旧 | 405.18 |
| 无形资产摊销 | 7.58 |
| 长期待摊费用摊销 | 52.95 |
| 固定资产处置收益 | - |
| 财务收益 | (700.66) |
| 投资收益 | (13,997.77) |
| 递延收益摊销 | (295.80) |
| 以股份为基础支付的员工薪酬 | 460.41 |
| 递延所得税资产增加 | (359.36) |
| 存货的增加 | (237.15) |
| 经营性应收项目的增加 | (16,545.74) |
| 经营性应付项目的减少 | (2,303.82) |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 583.05 |

最近一期公司经营活动现金流净额与净利润存在差异的原因如下：（1）公司2023年3月处置新电途产生的13,239.73万元投资收益影响净利润未反应在经营活动现金流中；（2）经营性应收项目的变动金额导致的净利润与经营活动现金流量净额为16,545.74万元，主要系互联网运营服务及数字化软件服务相关的应收款项主要集中于年末结算所致，2023年邦道科技11月及12月回款金额为20,711.51万元（未经审计）；（3）经营性应付项目的减少对经营活动产生的现金流量净额的影响为2,303.82万元。

”

七、结合合同条款约定，逐项说明相关业务按时段法确认收入是否符合企业会计准则的相关规定

（一）定制软件开发服务（含新耀能源的系统及软件开发服务）

邦道科技按照朗新集团通过CMMI-5级认证的软件开发成熟度模型为支付宝、国家电网等大型企业提供软件的定制开发服务。CMMI（Capability Maturity Model Integration）是一种国际通用的用于评估和提高组织软件开发和管理过程成熟度的模型。CMMI-5级认证代表了软件开发和管理过程的最高成熟度水平。在这个级别上，通过认证的公司实现了软件开发过程的高度标准化和优化。通过CMMI-5级认证的公司的软件开发具有高度标准化的过程和流程控制，能确保所有工作都按照

既定的规范和标准进行。

在软件开发全过程中，邦道科技遵循 **CMMI-5** 级认证标准，编写包括项目计划、详细用户需求文档、软件架构设计文档、测试报告以及产品代码设计方案和源代码等一系列文档，这些文档均使用 **CMMI** 认证的标准文档规范，使得软件产品的生产过程清晰可见。这些文档清晰地记录了软件开发的每一个阶段的执行过程和结果。这些阶段性成果的形成使得在后续履约过程中如更换开发服务商，后续企业可以基于邦道已完成的工作记录，清晰地了解项目的具体执行细节，并且能够继续履行剩余合同事项，而无需重复执行前期已完成的工作。具体分析如下：（1）在需求分析、设计阶段，邦道科技进行用户客户需求调研，编制项目需求分析文档，该文档记录拟开发的软件的每一个功能的用户需求及底层数据逻辑，并交由甲方用户及甲方项目经理确认。需求分析、技术设计书是在招标文件要求的基础上完成，是整个项目开展后续工作的基础和总纲。因此，甲方如在此阶段更换服务提供方，后续执行方可以根据需求分析、技术设计书继续执行剩余工作，无需重复执行。

（2）在软件架构设计及代码开发阶段，邦道依据 **CMMI-5** 的工作标准及合同约定的规范，记录开发的逻辑，对关键软件代码进行注释，甲方如在此阶段更换服务提供方后续执行方可利用完成的设计文档继续工作。（3）在软件测试阶段，邦道科技完成测试方案设计经甲方确认后，由甲方用户进行测试，并在测试过程中形成测试记录，交由甲方测试人员及项目经理签字确认。同上，该类测试文档记录可以使得后续履约企业查看测试结果，无需重复已完成的测试工作。

邦道科技与甲方的协议中明确约定了项目计划情况及交付情况包括交付项目计划、需求分析、概要设计、详细设计、压力测试、源代码、系统上线运行情况、系统使用说明及技术手册等。依据合同约定，软件开发过程中的文档所有权及知识产权归甲方所有。

依据合同约定甲方负责项目相关的网络建设，提供项目所需要的设备和机房等，邦道科技项目人员在甲方指定办公场所及办公设备上进行开发工作。在项目执行过程中，按甲方要求设置周会，月度会议等项目管理机制，每周将工作成果提供给甲方确认，例如需求文档的每一系统功能描述文档均需要提供给甲方确认，软件的开发设计文档也在定期的会议中提交甲方项目组进行沟通，修改确认，甲方在项目执行过程中实时的掌握项目进度以及相当的项目文件。

综上所述，企业履约过程中形成的阶段性成果及最终交付成果均形成客户的一项资产（有形或无形），且在履约过程中如更换为其他企业履约，后续履约企业可在前期企业已完成的工作基础上继续履行剩余合同事项，无需重复执行前期已完成履约部分，也意味着客户可主导使用履约过程中形成的阶段性成果，并获得几乎全部的经济利益。邦道科技按时段法确认定制软件开发服务收入符合企业会计准则的规定。

（二）互联网运营服务（含新耀能源的运营及维护服务）

邦道科技为国家电网有限公司及下属企业等公共服务行业机构的互联网运营提供推广营销和技术支持服务等互联网运营服务，主要包括利用官方自媒体、短信、营业厅等自有渠道开展内容营销推广，在约定期间推送数项软文资讯若干篇、主体海报若干张、营销短视频及广告宣传片若干个。上述营销推广成果形成的周期较短，邦道科技在提供运营服务的同时，相关的经济利益已持续转移至客户，符合客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益，因此邦道科技的互联网运营服务收入按时段法确认收入符合企业会计准则的规定。

会计师核查程序和核查意见：

（一）核查程序

- 1、获取销售收入明细表，对主营业务收入情况、毛利率情况进行分析性复核；
- 2、访谈邦道科技业务人员，了解前五大客户、供应商的销售或采购内容、变动情况等；
- 3、对主要客户实施销售穿行测试，了解邦道科技与主要客户的销售流程、销售内容，并核查交易的真实性；对主要供应商实施采购穿行测试，了解邦道科技与主要供应商的采购流程、采购内容，并核查交易的真实性；
- 4、获取并审阅邦道科技与支付宝（中国）签订的《业务合作协议》，对支付宝（中国）业务人员进行现场访谈，了解双方的合作情况、分成比例等；
- 5、对客户及供应商抽样进行函证及现场访谈、获取并审阅相关合同等程序，了解主要客户及供应商的基本情况、交易情况等，并确认邦道科技报告期内对主要客户的销售收入金额、应收账款金额，以及对主要供应商的采购金额、应付账款金额；
- 6、查阅同行业公司公开披露文件，并访谈公司业务人员，综合分析邦道科技及同行业公司毛利率；
- 7、检查邦道科技现金流量表的准确性，包括查阅邦道科技现金流量表及附表，检查经营活动现金流量与的资产负债表和利润表的勾稽关系，结合行业特点、规模特征、销售模式、结算模式等，分析标的资产的经营活动现金；
- 8、了解、评价并测试与定制软件开发及互联网运营业务收入确认相关的内部控制，包括预算管理、成本归集、履约进度计算和收入确认；审阅相关合同、检查合同主要条款及成本预算资料，将已经发生的成本与预计总成本进行核对，评估管理层制定预计总成本的经验和能力，检查支持性文件，对已经发生的成本进行测试；根据已经发生的成本和预计总成本重新计算履约进度，并结合合同总收入，检查收入确认的准确性；判断邦道科技上述业务按时段法确认收入是否符合《企业会计准则》及应用指南的相关规定。

（二）核查意见

经核查，我们认为：基于我们对邦道科技财务报表执行的审计工作，上述对邦道科技业绩变动的影响因素、与前五大客户和供应商合作的可持续性、与支付宝（中国）的合作情况及双方合作的可持续性、高毛利的合理性及持续性、最近一期经营活动现金流净额与净利润存在较大差异的原因、时段法确认相关业务收入的合理性的说明，与我们在对邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息在所有重大方面一致。

4.草案显示：（1）邦道科技主营业务为家庭能源运营服务、互联网运营服务、虚拟电厂业务运营服务和数字化软件服务。（2）各业务服务、销售及盈利模式分别进行了披露，但采购内容模式为整体披露；同时，邦道科技主营业务不涉及原材料和能源供应等情况。（3）草案“服务、销售及盈利模式”部分与“收入确认的具体政策”部分对于虚拟电厂业务披露不一致，风险提示部分提示了虚拟电厂业务未来发展存在一定不确定性的风险。（5）邦道科技存续的主要参控股公司有新耀能源、合肥新耀、无锡双碳、福建新耀等 6 家（一级）公司。（6）上市公司的能源数字化业务与邦道科技数字化软件业务可能均涉及计算机软件开发、技术咨询和技术服务。

请你公司：

（1）按不同业务类型补充披露邦道科技主营业务的采购模式、主要成本构成及比例。

（2）补充披露前述草案两部分对虚拟电厂业务描述不匹配的原因，复核虚拟电厂的收入确认及盈利模式，若有所遗漏，请进行补充披露。

（3）补充披露邦道科技虚拟电厂业务开展或覆盖的主体，虚拟电厂是否已经形成了成熟的盈利模式，在虚拟电厂业务未来发展存在一定不确定性的风险的情况下，你对虚拟电厂未来发展不确定性风险的应对措施。

（4）补充披露邦道科技的参控股公司中，是否存在构成邦道科技最近一期经审计的资产总额、营业收入、净资产额或净利润来源百分之二十以上且有重大影响的参控股公司，若是，请按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》第十六条、第二十四条披露相应资产及评估情况；测算如新电途自始剥离，是否存在前述达到标准的其他参控股公司的，若存在，参照前述规定进行补充披露。

（5）补充披露邦道科技合并取得的子公司合并发生的时间、背景、交易对象、合并时的主要财务数据、交易对价及依据，合并至今主要业绩表现，是否存在为本次交易突击增厚标的资产业绩的情况。

（6）对比上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务的开展情况，各主体行业、客户、业绩或规模等方面的异同；补充披露无锡双碳发起设立时间、原因及必要性。

（7）结合邦道科技各业务的发展历程及经营独立性、上市公司及各子公司主营业务情况等，补充披露邦道科技业务与上市公司及其他子公司现有业务及产品是否存在重叠或相近的情形，尤其系数字化、软件开发近似服务，邦道科技经营是否对上市公司客户、供应商、研发等资源存在依赖，是否存在订单转移至邦道科技提升业绩的情形。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新集团回复：

一、按不同业务类型补充披露邦道科技主营业务的采购模式、主要成本构成及比例

已在重组报告中按不同业务类型补充披露邦道科技主营业务的采购模式、主要成本构成及比例，详见重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（六）主要供应商采购情况”之“2、向前五名供应商采购情况”。

“

（1）采购模式概览

标的公司对外采购主要分为业务运营基础设施、项目及服务外包两类。

1) 业务运营基础设施：该类采购主要包括能够使持有人享受例如折扣活动等特定服务的消费权利凭证和提供系统运行基础设施服务。

2) 项目及服务外包：一方面，供应商主要为各城市公共服务机构应用系统的技术服务企业，邦道科技通过采购其产品和服务，以推动邦道科技的家庭能源运营服务与当地公共服务机构的系统接入；另一方面，公司根据业务发展及项目开展需要，向供应商采购软件系统、硬件产品等满足项目实施的需要。

（2）不同业务类型的采购模式、成本构成情况

标的公司不同业务类型下的采购模式如下：

| 序号 | 业务类型 | 采购模式 |
|----|------------|---|
| 1 | 家庭能源运营服务 | 家庭能源运营服务的采购，主要包括接入服务合作和运营服务合作两部分。接入服务合作主要面向家庭能源生活缴费的接入服务合作伙伴，针对其提供的公用事业机构接入、运维、对账、本地运营服务，基于交易服务费的约定百分比，在邦道科技收到对应款项后，进行结算。运营服务合作主要针对线上运营业务所涉及的运营资源、权益、服务等采购，为家庭能源运营业务引流、获客或者促留存，邦道科技运营人员根据目标用户所在平台、目标用户画像策划对应的营销方案，并向运营服务合作伙伴采购对应的资源、权益或服务，确保活动上线和执行。通常基于资源或服务的消耗进行结算确认。 |
| 2 | 互联网运营服务 | 互联网运营服务的采购主要为线上运营业务所涉及运营资源、权益、服务等采购，根据运营服务面向的平台、用户群体，邦道科技运营人员策划对应的营销方案，并向运营服务合作伙伴采购对应的资源、权益或服务，确保活动上线和执行。通常基于资源或服务的消耗进行结算确认。 |
| 3 | 虚拟电厂业务运营服务 | 虚拟电厂绿电聚合和售电交易类业务，邦道科技作为售电公司，主要起到交易撮合作用，此类业务的采购主要包括渠道合作费用。渠道合作费用指本地信息服务商，向邦道科技提供绿电聚合供应商信息及对接接入服务，帮助邦道科技在当地快速建立电力能源供应能力，并以此收取相应的渠道合作费；虚拟电厂服务侧业务主要采购包括光伏发电设备等设备采购。 |

| 序号 | 业务类型 | 采购模式 |
|----|---------|---|
| 4 | 数字化软件服务 | 数字化软件服务相关采购主要系根据项目交付需要，采购产品及软件服务、人力外包或云服务器租赁等服务。对于集团内部或外部公司有对应成熟产品或方案的内容，邦道科技会进行比价后采购相应产品或服务，后续进行软件集成；对于工期较紧、人力资源需求较大的业务，会通过人力外包采购来满足项目交付需要；数字化软件服务还可能涉及具体业务所需的云服务采购，包括云服务器租赁、流量费等。 |

标的公司不同业务类型下的主要成本构成及比例如下：

1) 家庭能源运营服务

单位：万元

| 项目 | 2023年1-10月 | | 2022年度 | | 2021年度 | |
|---------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 服务采购成本 | 7,457.78 | 96.29% | 9,263.71 | 95.71% | 6,543.27 | 91.29% |
| 人力外包成本 | 60.24 | 0.78% | 27.13 | 0.28% | 22.76 | 0.32% |
| 内部人工成本 | 208.83 | 2.70% | 353.86 | 3.66% | 538.70 | 7.52% |
| 其他 | 18.49 | 0.24% | 34.60 | 0.36% | 62.78 | 0.88% |
| 家庭能源运营服务成本合计 | 7,745.33 | 100.00% | 9,679.30 | 100.00% | 7,167.50 | 100.00% |

报告期内，标的公司家庭能源运营服务成本主要为服务采购成本，各期金额分别为 6,543.27 万元、9,263.71 万元和 7,457.78 万元，占比均为 90%以上。服务采购成本为在家庭能源运营服务中开展产生的接入服务合作成本和运营服务合作成本，其中接入服务合作成本主要为向接入服务合作伙伴采购的公用事业机构接入、运维、对账与本地运营服务等，典型供应商为河南国都；运营服务合作成本主要为针对线上运营业务所涉及的集分宝、饿了么权益等的采购，典型供应商为集分宝。

报告期内，标的公司家庭能源运营服务成本中的人力外包成本、内部人工成本和其他占比较低，各期合计分别为 8.72%、4.30%和 3.72%。

2) 互联网运营服务

单位：万元

| 项目 | 2023年1-10月 | | 2022年度 | | 2021年度 | |
|--------------------|-----------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 服务采购成本 | 5,173.83 | 66.93% | 8,781.26 | 76.42% | 9,641.32 | 83.22% |
| 人力外包成本 | 500.11 | 6.47% | 424.26 | 3.69% | 143.94 | 1.24% |
| 内部人工成本 | 1,961.05 | 25.37% | 2,174.60 | 18.93% | 1,556.37 | 13.43% |
| 其他 | 94.65 | 1.22% | 110.21 | 0.96% | 243.74 | 2.10% |
| 互联网运营服务成本合计 | 7,729.64 | 100.00% | 11,490.32 | 100.00% | 11,585.37 | 100.00% |

报告期内，标的公司互联网运营服务成本主要为服务采购成本，各期金额分别为 9,641.32 万元、8,781.26 万元和 5,173.83 万元，占比分别为 83.22%、76.42%和 66.93%。服务采购成本主要为针对线上运营业务所涉及的运营资源、权益、服

务等的采购所产生的运营服务成本，典型供应商为集分宝。

报告期内，标的公司内部人工成本金额分别为 1,556.37 万元、2,174.60 万元和 1,961.05 万元，占比分别为 1.24%、3.69%和 6.47%，主要为向客户提供运营服务方案涉及、策略和执行所涉及的内部人员支出。

报告期内，标的公司互联网运营服务成本中的人力外包成本和其他占比较低，各期合计分别为 3.34%、4.65%和 7.69%。

3) 虚拟电厂业务运营服务

单位：万元

| 项目 | 2023年 1-10月 | | 2022年度 | | 2021年度 | |
|-----------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 服务采购成本 | 114.28 | 15.46% | 42.26 | 7.07% | 30.19 | 6.05% |
| 人力外包成本 | 52.30 | 7.08% | 2.26 | 0.38% | 1.36 | 0.27% |
| 材料费成本 | 135.56 | 18.34% | 178.41 | 29.86% | 76.13 | 15.27% |
| 内部人工成本 | 322.44 | 43.62% | 264.76 | 44.31% | 283.52 | 56.85% |
| 其他 | 114.67 | 15.51% | 109.79 | 18.38% | 107.49 | 21.55% |
| 虚拟电厂业务运营服务成本合计 | 739.24 | 100.00% | 597.49 | 100.00% | 498.68 | 100.00% |

报告期内，标的公司虚拟电厂业务运营服务成本主要为内部人工成本和材料费成本。其中内部人工成本各期金额分别为 283.52 万元、264.76 万元和 322.44 万元，占比分别为 56.85%、44.31%和 43.63%，主要为业务开展过程中产生的内部人员支出；材料费成本各期金额分别为 76.13 万元、178.41 万元和 135.56 万元，占比分别为 15.27%、29.86%和 18.34%，主要为光伏发电设备等设备采购。

报告期内，标的公司其他成本各期金额分别为 107.49 万元、109.79 万元和 114.67 万元，占比分别为 21.55%、18.38%和 15.51%，主要内容为差旅费、设备折旧等。

4) 数字化软件服务

单位：万元

| 项目 | 2023年 1-10月 | | 2022年度 | | 2021年度 | |
|--------------------|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 服务采购成本 | 4,181.70 | 27.54% | 5,660.94 | 30.10% | 4,161.77 | 24.16% |
| 人力外包成本 | 725.73 | 4.78% | 750.29 | 3.99% | 364.87 | 2.12% |
| 材料费成本 | 2,029.82 | 13.37% | 2,986.67 | 15.88% | 4,521.74 | 26.25% |
| 内部人工成本 | 7,563.48 | 49.81% | 8,931.39 | 47.50% | 7,467.68 | 43.36% |
| 其他 | 683.74 | 4.50% | 475.12 | 2.53% | 707.86 | 4.11% |
| 数字化软件服务成本合计 | 15,184.48 | 100.00% | 18,804.42 | 100.00% | 17,223.91 | 100.00% |

报告期内，标的公司数字化软件服务成本主要为内部人工成本和服务采购成本。其中内部人工成本各期分别金额为 7,467.68 万元、8,931.39 万元和 7,563.48 万元。

占比分别为 43.36%、47.50%和 49.81%，主要为业务开展过程中产生的内部人员支出；服务采购成本各期金额分别为 4,161.77 万元、5,660.94 万元和 4,181.70 万元，占比分别为 24.16%、30.10%和 27.54%，主要为相关业务对应成熟产品或方案的采购，标的公司后续进行软件集成。

报告期内，标的公司材料费成本各期金额分别为 4,521.74 万元、2,986.67 万元和 2,029.82 万元，占比分别为 26.25%、15.88%和 13.37%，主要为智慧停车业务相关的硬件采购。

”

二、补充披露前述草案两部分对虚拟电厂业务描述不匹配的原因，复核虚拟电厂的收入确认及盈利模式，若有所遗漏，请进行补充披露

前述草案两部分对虚拟电厂业务描述不匹配的原因主要系“收入确认的具体政策”部分仅基于重要性原则，披露报告期内收入金额一定规模以上的收入确认原则，故未在此部分披露虚拟电厂业务下各类电力交易服务的收入确认政策；而在“服务、销售及盈利模式”部分主要系对收入确认及盈利模式进行概况性描述，故两处描述存在一定不匹配。

已在重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（三）主要服务内容、经营模式及业务流程图”之“2、服务、销售及盈利模式”之“（3）虚拟电厂业务运营服务”之“②销售与盈利模式”进行细化与补充披露：

“

②销售与盈利模式

邦道科技一方面通过为发电企业、用电客户及可调负荷等提供专业化的各类电力交易服务（如电能量交易、绿电交易、电力辅助服务交易及需求侧响应服务等），按照一定分成比例收取平台交易服务费，另一方面通过为分布式发电及用电客户提供行业化的智慧应用，向其销售分布式发电数据采集设备或提供相关系统及软件的开发、运营及维护服务。对于销售分布式发电数据采集设备，在设备交付客户并安装调试经客户验收确认后确认收入；对于提供的系统及软件的开发、运营及维护服务，按照履约进度确认收入。

”

三、补充披露邦道科技虚拟电厂业务开展或覆盖的主体，虚拟电厂是否已经形成了成熟的盈利模式，在虚拟电厂业务未来发展存在一定不确定性的风险的情况下，你公司对虚拟电厂未来发展不确定性风险的应对措施

已在重组报告书中补充披露邦道科技虚拟电厂业务开展或覆盖的主体，虚拟电厂是否已经形成了成熟的盈利模式，在虚拟电厂业务未来发展存在一定不确定性的

风险的情况下，公司对虚拟电厂未来发展不确定性风险的应对措施，详见重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（三）主要服务内容、经营模式及业务流程图”之“2、服务、销售及盈利模式”之“（3）虚拟电厂业务运营服务”。

“

④虚拟电厂业务开展或覆盖的主体

报告期内，邦道科技虚拟电厂业务开展或覆盖的主体情况如下：

| 序号 | 细分业务类型 | 开展或覆盖主体 |
|----|--------------------|----------------------|
| 1 | 供给侧：分布式光伏发电和绿电上网服务 | 分布式光伏电站资产运营商 |
| 2 | 购电侧：工商业用户市场化电力代购服务 | 工商业企业、产业园区等中小工商业电力用户 |

⑤虚拟电厂业务已形成较为清晰的盈利模式

虽然虚拟电厂行业处于发展初期，但整个行业处于快速发展阶段，标的公司在响应国家电力市场化政策号召的基础上，立足自身深耕的能源互联网领域，基于在支付宝付费层面积累的中小工商业户、聚合充电业务层面积累的充电站以及光伏电站 SaaS 业务层面积累的工商业园区用户资源进行拓展的业态，目前邦道科技已是虚拟电厂行业的重要参与者，虚拟电厂业务亦是标的公司未来重点发力方向之一。

邦道科技已形成较为清晰的盈利模式，并已产生一定量的收入，发展态势良好，基于政策端、市场端的具体分析如下：

A、政策背景

购电侧：碳达峰、碳中和政策不断推进我国全国统一电力市场体系建设和新能源装机建设。《国家发展改革委 国家能源局关于加快建设全国统一电力市场体系的指导意见》（发改体改[2022]118号）明确了到 2025 年，全国统一电力市场体系初步建成，到 2030 年，全国统一电力市场体系基本建成的总体目标，而根据《国家发展改革委关于进一步深化燃煤发电上网电价市场化改革的通知》（发改价格[2021]1439号）要求，各地要有序推动工商业用户全部进入电力市场，按照市场价格购电，取消工商业目录销售电价，目前尚未进入市场的用户，10 千伏及以上的用户要全部进入，其他用户也要尽快进入。受上述政策影响，未来几年，以中小工商业用户为主要代表的仍由电网企业代理购电的电力用户将集中产生市场化购电的需求。

供给侧：2022 年 1 月，国家发展改革委、国家能源局发布《“十四五”现代能源体系规划》，全面推进风电和太阳能发电大规模开发和高质量发展，优先就地就近开发利用，加快负荷中心及周边地区分散式风电和分布式光伏建设，推广应用低风速风电技术。2022 年 1 月，国家发展改革委、国家能源局发布《关于完善能源绿色低碳转型体制机制和政策措施的意见》（发改能源〔2022〕206号），要完善

建筑可再生能源应用标准，鼓励光伏建筑一体化应用，支持利用太阳能、地热能和生物质能等建设可再生能源建筑供能系统。加快推进大型风电、光伏发电基地建设。随着国家政策的大力推动，邦道科技分布式光伏发电和绿电上网服务拥有较大的发展潜力。

B、市场空间

购电侧：经过多年的发展，邦道科技在家庭能源运营服务业务板块中积累了大量中小工商业用户资源。根据后台业务数据，2022 年能源运营服务业务中工商业用户用电量为 1,067 亿度，2023 年上半年同比增长 10%，2023 年全年聚合工商业用电规模 1,174 亿度，且保持增长，在此基础上，在上述政策的引导下，能够将上述客户群体转化到代理购电业务中。同时，通过在新能源汽车充电平台的业务布局，邦道科技能够聚合大规模的第三方充电站和数十万个第三方充电桩，服务于各充电场站的市场化购电需求，根据平台数据，截至 2023 年底，其业务覆盖的充电站的充电量为 174 亿度，且随着新能源汽车占比不断提升，未来充电量将持续增长，这些充电站随政策产生的市场化购电需求也能转化到邦道科技的代理购电业务中。此外，截至 2023 年底，新耀能源“光伏电站云平台”已经覆盖全国近 17 万家光伏电站，其中大中型工商业电站约 4,374 座，这 4,374 座电站都隶属于具体的园区商户，上述持有电站的园区商户，已经被新耀能源的 SaaS 连接覆盖，邦道科技对其进行业务转化具有天然的便利性。

供给侧：据国家能源局、中国光伏行业协会数据及其发布的《中国光伏产业发展路线图（2022-2023 年）》，截至 2022 年底我国光伏发电累计并网容量 392.6GW，预计 2023 年至 2030 年我国光伏年新增装机将持续增长，2030 年或将超过 120GW。未来在光伏发电成本持续下降和全球绿色复苏等有利因素的推动下，预计 2030 年全球新增装机或将超过 400GW，市场空间广阔。

⑥针对虚拟电厂未来发展不确定性风险的应对措施

针对虚拟电厂业务未来发展的不确定性风险，主要的应对措施包括：

A、持续关注虚拟电厂行业最新政策，紧跟政策引导，并不断提升市场洞察能力，时刻观察行业变化和局部市场动向，根据政策及市场变化及时、动态调整业务布局，控制成本投入节奏；

B、基于标的公司已积累的广大中小工商业户、充电场站和工商业园区用户等，持续聚焦已有和潜在的广泛中小客户，争取在业务开展过程获取具有更强的议价权；

C、在全国多地开展虚拟电厂业务，不断降低对单一区域市场的依赖，进行市场多点布局并分散风险；

D、通过平台的技术创新与数据积累，持续推进 AI 等新技术的应用，实现更精准的用户电量负荷预测，提升交易价值空间，从而获取更高收益；

E、建立内部完善的虚拟电厂风险控制管理体系，提高风险应对能力，不断降

低交易和操作中可能存在的风险。

”

四、补充披露邦道科技的参控股公司中，是否存在构成邦道科技最近一期经审计的资产总额、营业收入、净资产额或净利润来源百分之二十以上且有重大影响的参控股公司，若是，请按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》第十六条、第二十四条披露相应资产及评估情况；测算如新电途自始剥离，是否存在前述达到标准的其他参控股公司的，若存在，参照前述规定进行补充披露

邦道科技参控股公司最近一期占邦道科技的资产总额、营业收入、净资产额、净利润的比重具体如下：

单位：万元

| 项目 | | 资产总额 | 资产净额 | 营业收入 | 净利润 |
|------|------------------------------------|------------|------------|-----------|-----------|
| 邦道科技 | 2023.10.31/2023年1-10月（审计数） | 174,879.37 | 143,524.50 | 78,685.88 | 33,472.15 |
| | 2023.10.31/2023年1-10月（假设新电途自始剥离数据） | 174,879.37 | 143,499.16 | 70,327.69 | 23,705.55 |
| 众畅科技 | 2023.10.31/2023年1-10月 | 12,566.97 | 1,243.49 | 5,338.05 | -1,064.95 |
| | 占比 1 | 7.19% | 0.87% | 6.78% | -3.18% |
| | 占比 2 | 7.19% | 0.87% | 7.59% | -4.49% |
| 无锡双碳 | 2023.10.31/2023年1-10月 | 1,527.33 | -444.91 | 1,492.66 | -520.15 |
| | 占比 1 | 0.87% | -0.31% | 1.90% | -1.55% |
| | 占比 2 | 0.87% | -0.31% | 2.12% | -2.19% |
| 新耀能源 | 2023.10.31/2023年1-10月 | 7,452.38 | 984.35 | 13,070.01 | 9,727.51 |
| | 2023.10.31/2023年1-10月（假设新电途自始剥离数据） | 7,452.38 | 984.35 | 4,603.35 | -31.02 |
| | 占比 1 | 4.26% | 0.69% | 16.61% | 29.06% |
| | 占比 2 | 4.26% | 0.69% | 6.55% | -0.13% |
| 上海运远 | 2023.10.31/2023年1-10月 | 1,725.42 | 1,725.35 | 1,077.03 | 517.99 |
| | 占比 1 | 0.99% | 1.20% | 1.37% | 1.55% |
| | 占比 2 | 0.99% | 1.20% | 1.53% | 2.19% |
| 新疆德润 | 2023.10.31/2023年1-10月 | 1,871.61 | 1,551.40 | 807.79 | -6.23 |
| | 占比 1 | 1.07% | 1.08% | 1.03% | -0.02% |
| | 占比 2 | 1.07% | 1.08% | 1.15% | -0.03% |
| 河南国都 | 2023.10.31/2023年1-10月 | 8,863.38 | 4,047.86 | 5,423.78 | 973.80 |

| 项目 | | 资产总额 | 资产净额 | 营业收入 | 净利润 |
|-------|----------------------------|----------|----------|----------|--------|
| | 占比 1 | 5.07% | 2.82% | 6.89% | 2.91% |
| | 占比 2 | 5.07% | 2.82% | 7.71% | 4.11% |
| 苏州电满满 | 2023.10.31/ 2023年 1-10月 | 8,212.97 | 3,085.46 | 2,948.81 | -60.63 |
| | 占比 1 | 4.70% | 2.15% | 3.75% | -0.18% |
| | 占比 2 | 4.70% | 2.15% | 4.19% | -0.26% |

注：占比 1=参控股公司的最近一期财务数据/邦道科技最近一期经审计数据；占比 2=参控股公司的最近一期财务数据/假设新电途自始剥离邦道科技的最近一期财务数据

注 2：众畅科技、无锡双碳、新耀能源（不含假设新电途自始剥离数据）上述财务数据已纳入邦道科技合并报表进行审计；上海运远、新疆德润、河南国都、苏州点满满上表财务数据未经审计；

根据上述统计，参控股公司中仅新耀能源净利润最近一期净利润占邦道科技最近一期经审计净利润达到 20%以上。新耀能源最近一期净利润占邦道科技比重较高，主要系因偶发性剥离新电途产生的 1.32 亿元投资收益，该投资收益属于非经常性损益，剔除该投资收益后，新耀新能源 2023 年 1-10 月净利润为-3,343.22 万元；假设新电途自始从新耀能源剥离，新耀能源 2023 年 1-10 月净利润为 137.98 万元。剔除新耀能源偶发性的大额投资收益、假设新电途自始从新耀能源剥离，新耀能源的资产、净资产、收入和净利润占邦道科技的比重均未达到 20%；因此整体来看，新耀能源对邦道科技不具备重大影响。

综上，不存在构成邦道科技最近一期经审计的资产总额、营业收入、净资产额或净利润来源百分之二十以上且有重大影响的参控股公司。

五、补充披露邦道科技合并取得的子公司合并发生的时间、背景、交易对象、合并时的主要财务数据、交易对价及依据，合并至今主要业绩表现，是否存在为本次交易突击增厚标的资产业绩的情况

上述内容已在重组报告书补充披露，详见重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“四、标的公司主要下属公司情况”。

邦道科技合并取得的子公司情况如下：

单位：万元

| 子公司名称 | 合并时间 | 持股比例 | | 取得方式 | 交易对价 | 定价依据 | 本次交易评估金额 |
|-------|---------|--------|----|-----------|----------|---|----------|
| | | 直接 | 间接 | | | | |
| 新耀能源 | 2020年6月 | 66.67% | - | 同一控制下企业合并 | 990.7162 | 按照对应股权净资产 814.16 万元和对应股权实缴注册资本 766.71 万元、实缴资本投入期限和时间价值，并结合业务发展预期，最终协商确定交易对价合计为 990.7162 万元。 | 1,820.18 |

| 子公司名称 | 合并时间 | 持股比例 | | 取得方式 | 交易对价 | 定价依据 | 本次交易评估金额 |
|-------|---------|--------|--------|------------|--------|------------------|----------|
| | | 直接 | 间接 | | | | |
| 无锡双碳 | 2021年7月 | 80.00% | - | 同一控制下企业合并 | - | 按照实缴出资额0元确定对价 | 731.49 |
| 福建新耀 | 2023年1月 | - | 66.67% | 非同一控制下企业合并 | 461.15 | 按照福建新耀的净资产作为定价依据 | / |

注 1: 邦道科技对新耀能源合并时, 新耀能源已设立合肥新耀, 因此对新耀能源的合并包括了合肥新耀, 因此未上表未单独列示合肥新耀的情况;

注 2: 本次交易评估金额系指邦道科技对该子公司的长期股权投资评估值, 未包含少数股权价值;

注 3: 考虑到本次交易评估基准日新耀能源合并范围内企业(包括福建新耀、合肥新耀)均为新耀能源全资子公司, 新耀能源合并报表中无少数股东权益, 且新耀能源与全资子公司之间存在一定业务协同, 本次交易对于新耀能源进行合并口径收益法评估, 即福建新耀等子公司价值在新耀能源收益法评估结果中统一体现。

邦道科技合并取得上述子公司的具体情况如下:

1、新耀能源

2020年1月1日, 朗新集团、无锡智真、无锡智丰分别与邦道科技签署《股权转让协议》, 朗新集团、无锡智真、无锡智丰分别向邦道科技转让持有的新耀能源60%、2.00%和4.67%的股权, 转让价格分别为891.60万元、29.72万元、69.3962万元, 上述款项已于2020年7月8日支付完毕。

邦道科技主要业务领域为能源互联网, 新耀能源的主要业务为分布式光伏云平台应用并持有光伏电站等相关资产, 本次邦道科技并购新耀能源系为了加强邦道科技和新耀能源的业务协同, 有利于邦道科技能源互联网业务的深入尝试和探索, 提升能源互联网运营能力, 促进上市公司未来能源互联网核心业务战略的实现。

合并前后, 新耀能源主要财务数据:

单位: 万元

| 项目 | 合并前 | 合并后 | | | |
|-------------------|----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|
| | 2020年1-6月/2020.06.30 | 2020年度/2020.12.31 | 2021年度/2021.12.31 | 2022年度/2022.12.31 | 2023年1-10月/2023.10.31 |
| 不剔除新电途的数据: | | | | | |
| 资产总额 | 5,524.10 | 5,971.88 | 10,444.79 | 13,941.58 | 7,452.38 |
| 所有者权益 | 566.31 | 1,777.25 | (2,343.01) | (12,074.32) | 984.35 |
| 收入 | 276.21 | 2,200.97 | 8,249.40 | 29,556.15 | 13,070.01 |
| 净利润 | (679.36) | (903.00) | (4,264.66) | (9,729.66) | 9,727.51 |
| 剔除新电途的数据: | | | | | |
| 资产总额 | 5,524.10 | 5,971.88 | 6,636.60 | 7,191.81 | 7,452.38 |
| 所有者权益 | 566.31 | 1,777.25 | 1,063.08 | 994.15 | 984.35 |
| 收入 | 276.21 | 2,200.97 | 2,651.93 | 3,429.62 | 4,603.35 |
| 净利润 | (679.36) | (903.00) | (858.56) | (67.28) | (31.02) |

注: 新电途于2021年3月设立, 因此2020年剔除新电途前后数据一致

自邦道科技合并取得新耀能源后, 邦道科技和新耀能源在虚拟电厂等业务方向产生协同性, 新耀能源业务保持小幅度增长。

本次交易按照收益法对新耀能源进行评估。考虑到本次交易评估基准日新耀能源合并范围内企业（包括福建新耀、合肥新耀）均为新耀能源全资子公司，新耀能源合并报表中无少数股东权益，且新耀能源与全资子公司之间存在一定业务协同，本次交易对于新耀能源进行合并口径收益法评估，即福建新耀等子公司价值在新耀能源收益法评估结果中统一体现。

结合新耀能源合并口径已开展业务实现的收入情况及未来业务预测情况等情况，截至评估基准日，新耀能源全部股东权益价值金额为 2,730.13 万元，根据邦道科技持有新耀能源的持股比例及注册资本实缴情况，邦道科技持有新耀能源股权对应的长期股权投资评估价值金额为 1,820.18 万元。对新耀能源的全部股东权益价值的评估过程详见本问询回复之“问题 6”之“八、结合被投资企业经营情况与财务状况等，补充披露长期股权投资评估价值的预测过程及合理性，各长期股权投资单位注册资本均未全部实缴的影响”的回复内容。

邦道科技合并取得新耀能源的成本与本次交易对应的评估金额存在的差异主要原因如下：首先，邦道科技合并新耀能源后在虚拟电厂等业务方面产生协同性，新耀能源业务保持增长趋势，且预测未来期间业务亦保持稳定增长；其次，本次交易对新耀能源收益法评估结果涵盖了其子公司合肥新耀和福建新耀的价值；另外，截至本次交易评估基准日，新耀能源实缴注册资本为 2,500 万元，较邦道科技合并新耀能源时实缴资本增加了 1,350 万元。以上综合导致本次交易新耀能源评估结果略高于合并对价。

2、无锡双碳

无锡双碳原名无锡瀚智物联网产业发展有限公司（以下简称“无锡瀚智”），由江苏智慧新吴信息科技有限公司、瀚云科技于 2019 年 12 月成立，成立后一直未实缴、未实际开展经营活动。2021 年 7 月 7 日，瀚云科技与邦道科技、无锡智翔企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“无锡智翔”）签署《股权转让协议》，瀚云科技分别向邦道科技、无锡智翔转让无锡瀚智 70.00%、20.00% 股权，基于该部分股权均未实缴出资且无锡瀚智未实际开展经营活动，此次股权转让价格为 0 元。

国家双碳战略背景下，以政府引导和全社会联动的减排降碳，预计未来 30 多年将推动能源、工业、建筑、交通等领域超百万亿元投资。能源绿色转型是实现双碳目标的关键路径，以能源管理为抓手的能碳一体化运营，是政府碳排双控和双碳行动、企业节能减排和管理碳资产、能源企业挖掘和盘活碳资产的必然选择。同时随着国内碳市场的逐渐发展成熟，电碳市场联动会催生更多可运营和交易场景。

在上述国家双碳政策与发展趋势下，邦道科技基于多年的能源互联网业务实践积累，从能源业务到碳业务的延伸和融合创新拥有巨大发挥空间，因此于 2021 年 7 月受让无锡瀚智股权并将该公司更名为无锡双碳，以无锡双碳作为开展双碳业务的平台，聚焦双碳数字化、低（零）碳园区、碳监测服务等业务，为政府、园区及企业提供能碳一体化解决方案和技术服务。

合并前后，无锡双碳主要财务数据：

单位：万元

| 项目 | 合并前 | 合并后 | | |
|-------|------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------------|
| | 2021年1-6/ 2021.6.30 | 2021年度/ 2021.12.31 | 2022年度/ 2022.12.31 | 2023年1-10月/ 2023.10.31 |
| 资产总额 | 0.01 | 130.92 | 1,068.99 | 1,527.33 |
| 所有者权益 | -0.09 | 69.38 | 75.24 | -444.91 |
| 收入 | - | 10.00 | 884.60 | 1,492.66 |
| 净利润 | -0.09 | -140.62 | -514.14 | -520.15 |

自邦道科技合并取得无锡双碳后，邦道科技将无锡双碳作为开展双碳业务的平台，随着国家双碳政策与发展趋势推动，无锡双碳的收入保持增长趋势。本次交易按照收益法对无锡双碳进行评估，结合无锡双碳已开展业务实现的收入情况及未来业务预测情况等，截至评估基准日，无锡双碳全部股东权益价值金额为**731.86**万元，根据邦道科技持有无锡双碳的持股比例及注册资本实缴情况，邦道科技持有无锡双碳股权对应的长期股权投资评估价值金额为**731.49**万元。对无锡双碳的全部股东权益价值的评估过程详见本问询回复之“问题6”之“八、结合被投资企业经营情况与财务状况等，补充披露长期股权投资评估价值的预测过程及合理性，各长期股权投资单位注册资本均未全部实缴的影响”的回复内容。

邦道科技合并取得无锡双碳的成本与本次交易对应的评估金额存在差异的主要原因：一方面系合并后开始开展业务并与邦道科技产生业务协同性，无锡双碳业务保持增长趋势，且预测未来期间业务亦保持稳定增长；另一方面，截至评估基准日，无锡双碳实缴注册资本为**730**万元，较邦道科技合并无锡双碳时实缴注册资本增加了**730**万元。以上综合导致本次交易无锡双碳评估结果高于合并对价。

3、福建新耀

2023年1月12日，邦道科技子公司新耀能源与福建华威交通服务有限公司（以下简称“福建华威交通”）签署《股权转让协议》，福建华威交通向新耀能源转让持有的福建新耀**51.00%**的股权，转让价格为**461.15**万元。此次股权转让前，新耀能源持有福建新耀**49%**的股权，此次股权转让后，新耀能源合计持有福建新耀**100%**股权，上述款项已于2023年2月8日、2月10日支付完毕。

新耀能源本次受让福建新耀股权前，新耀能源持有福建新耀**49.00%**股权、福建华威交通持有福建新耀**51.00%**的股权，福建新耀为新耀能源合营公司。福建新耀主要从事充电桩建设和运营，因2023年开始福建华威交通不再从事该业务，故将福建新耀**51%**股权转让给新耀能源，按照股权对应的净资产最终协商确定交易对价为**461.15**万元。自此福建新耀成为新耀能源全资子公司。

合并前后，福建新耀主要财务数据：

单位：万元

| 项目 | 合并前 | 合并后 |
|-------|-------------------|-----------------------|
| | 2022年度/2022.12.31 | 2023年1-10月/2023.10.31 |
| 资产总额 | 1,007.04 | 1,096.14 |
| 所有者权益 | 891.10 | 872.83 |
| 收入 | 414.90 | 378.51 |
| 净利润 | -36.92 | -18.27 |

综上分析，邦道科技合并取得的子公司主要系为了业务协同、布局和拓展，具有商业合理性；目前这些业务尚处于发展阶段，合并后业绩保持较为稳定的增长趋势，整体规模相对较小；邦道科技合并取得子公司的成本与本次交易对应的评估金额差异较小，差异的原因一方面系邦道科技合并上述子公司后产生了业务协同性、进行了业务的布局 and 开展，上述子公司业务保持增长趋势，且预测未来期间业务亦保持稳定增长，另一方面系邦道科技合并上述子公司后，实缴注册资本增加，以上综合导致本次交易子公司评估结果略高于合并对价。因此不存在为本次交易突击增厚邦道科技业绩的情况。

六、对比上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务的开展情况，各主体行业、客户、业绩或规模等方面的异同；补充披露无锡双碳发起设立时间、原因及必要性

（一）对比上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务的开展情况，各主体行业、客户、业绩或规模等方面的异同；邦道科技数字化软件服务大幅增长与上市公司能源数字化业务收入与毛利下滑趋势相反的原因及合理性；上市公司未自行开展数字化软件服务的原因及合理性，是否存在将上市公司相应业务或未来潜在商业机会转由邦道科技及其下属公司实施、进而提高本次交易评估作价的情况

1、上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务开展情况

（1）邦道科技业务与上市公司及其他子公司现有业务及产品是否存在重叠或相近的情形

邦道科技、上市公司以及报告期内与邦道科技存在关联交易的上市公司其他子公司现有业务及产品情况如下：

| 序号 | 公司 | 现有业务及产品 | 业务及产品是否重叠或相近 |
|----|-----------|--|--|
| 1 | 邦道科技及其子公司 | <p>家庭能源运营服务：邦道科技帮助支付宝等第三方支付平台快速连接水电燃气等公共事业机构，提供公共事业机构客户接入的相关服务和支</p> <p>持</p> <p>数字化软件服务：邦道科技基于长期运营业务中积累的专业数字化服务能力，根据客户需求为其提供线下数字化软件定制开发或外购软硬件集成服务，下游行业主要为家庭能源服务、智慧出行、智慧园区、文化体育、光伏发电等</p> <p>互联网运营服务：邦道科技基于其积累的行业和业务经验，与各类公共服务机构、平台合作者及不同行业的品牌商等客户开展合作，为其提供相关信息技术咨询、运营技术支持及管理服务</p> <p>虚拟电厂业务运营服务：邦道科技虚拟电厂业务运营服务主要分为供电侧服务（即分布式光伏电站的建设、管理、运行、维护及绿电上网）和购电侧服务（即市场化电力代购服务）两类</p> | — |
| 2 | 朗新集团（母公司） | 朗新集团（母公司）专注于为电力、燃气行业的大型能源集团客户提供软件开发技术服务，业务领域包括信息系统的咨询规划、设计开发、建设运维等，主要客户包括国家电网、南方电网、华润燃气、中国燃气等 | 经营软件类业务，业务方向为由电网公司用电环节的电力营销软件延伸出的覆盖电力、燃气等领域的能源数字化整体解决方案，其业务方向与邦道科技存在差异 |
| 3 | 朗新数据 | 朗新数据提供数字城市建设和运营服务，客户涵盖北京、无锡、荆州、苏州、福州、雄安、大理、佛山等全国四十多个重点城市 and 地区 | 经营软件类服务，业务方向为数字城市建设和运营服务，其业务方向与邦道科技存在差异 |
| 4 | 朗新智城 | 朗新智城为朗新数据的全资子公司，主要为数字城市建设提供技术开发服务 | 经营软件类服务，为朗新数据全资子公司，经营数字城市技术开发服务，其业务方向与邦道科技存在差异 |
| 5 | 无锡朗易 | 无锡朗易主要负责无锡朗易软件产业园区的经营管理及配套服务 | 主要负责无锡朗易软件产业园区的经营管理及配套服务，其业务方向与邦道科技存在差异 |
| 6 | 瀚云科技 | 瀚云科技赋能企业的数字化、网络化升级，打造生态化、开放性的工业互联网平台，助力传统工业企业资产的数据化、网络化、智能化转型，主要客户为工业领域客户 | 经营软件类服务，业务方向为助力传统工业企业资产的数据化、网络化、智能化转型，其业务方向与邦道科技存在差异 |
| 7 | 云筑智联 | 云筑智联围绕数字城市，为客户提供丰富的数字化管理工具以实现精细化运营，主要客户为各类工商业企业 | 经营软件类业务，业务方向为围绕数字城市为客户提供数字化管理工具，其业务方向与邦道科技存在差异 |

| 序号 | 公司 | 现有业务及产品 | 业务及产品是否重叠或相近 |
|----|---------------------|--|--|
| 8 | 朗新能源 | 朗新能源主要提供充电桩的投资和建设服务 | 主要提供充电桩的投资和建设服务，其业务方向与邦道科技子公司福建新耀存在相近的情形，但福建新耀仅在福建范围内开展业务，朗新能源目前则在除福建外全国范围内进行业务开展，两者业务开展区域不存在冲突。就数字化软件业务而言，其未经营软件类业务，业务方向与邦道科技不存在重叠或相近的情形。 |
| 9 | 新电途 | 新电途通过互联互通技术聚合车/桩网络，并通过支付宝、高德、微信、百度等成熟入口为新能源车车主提供充电服务 | 业务方向为聚合充电服务，其业务方向与邦道科技存在差异。 |
| 10 | 无锡智丰 | 无锡智丰为股权投资平台，未开展具体业务 | 为股权投资平台，其业务方向与邦道科技存在差异。 |
| 11 | 朗新武汉 | 朗新武汉主营电力能源行业的数字化服务 | 经营软件类业务，主要为华中地区的能源数字化业务，其业务方向与邦道科技存在差异。 |
| 12 | 涵谷科技 | 涵谷科技致力于中国跨境贸易领域的数字化转型，赋能贸易便利化水平提升与口岸治理现代化。主要客户为海关总署、外贸相关企业 | 经营软件类业务，业务方向为跨境贸易领域的数字化业务，其业务方向与邦道科技存在差异。 |
| 13 | Longshine Singapore | 主要进行境外水、电、燃气等公用事业缴费软件服务平台的销售、后期运营等 | 主要承担朗新集团内部海外项目的销售、收款职能，未实际开展业务，与邦道科技存在差异。 |
| 14 | 朗新天霁 | 朗新天霁是专业的 e-HR 系统供应商之一，致力于为各个企业提供优质的人力资源管理软件、人才管理系统、招聘管理系统、绩效考核系统、薪资管理系统等 | 经营软件类业务，业务方向为提供人力资源管理、招聘相关软件服务，其业务方向与邦道科技存在差异。 |
| 15 | 灵锡互联网 | 灵锡互联网打造智慧城市民生服务平台，运营无锡市全市统一政务、民生服务平台“灵锡 APP” | 经营软件类业务，业务方向为运营无锡市全市统一政务、民生服务平台“灵锡 APP”，其业务方向与邦道科技存在差异。 |

如上表所述，对比上市公司及其他子公司和邦道科技的业务情况，邦道科技家庭能源运营服务、虚拟电厂业务运营服务和互联网运营服务与其他主体不存在重叠或相近的情形。数字化软件服务对比的具体情况如下：

1) 未经营软件类业务：此类主体未经营软件类业务，主要业务为产业园区管理、股权投资业务，相关主体和邦道科技业务方向不存在重叠或相近的情形，例如新电途、朗新能源、无锡朗易、无锡智丰等；

2) 经营非能源领域软件类业务：此类主体经营软件类业务，但业务领域非能源领域，具体下游领域包括数字城市、工业互联网、人力资源等领域，相关产品的技术特点、具体用途、客户类型等都与邦道科技不同，例如朗新数据、瀚云科技、朗新天霁等；

3) 经营能源领域软件类业务：此类主体经营软件类业务，且业务领域也为能源领域，但相关业务的发展历程、开展情况、细分行业和典型客户都与邦道科技存

在一定差异，例如朗新集团（母公司）等。

综上所述，邦道科技业务与上市公司及其他子公司现有业务及产品存在相近的情形，但上述同样经营软件类业务的主体其发展历程、开展情况、细分行业和典型客户都与邦道科技存在差异，各主体经营的业务非能够互相替代、互相转移的产品或服务。

（2）上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务的差异对比情况

1) 上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务的发展历程和开展情况

上市公司成立于 2003 年，成立初期主营业务为电力营销软件设计、开发和项目实施，经过不断壮大与发展，产品范围由主要应用于电网公司用电环节的电力营销软件扩展至输变电环节，产品线进一步丰富；2014 年起，上市公司开始拓展业务范围至燃气信息化等领域；2019 年，上市公司完成重组邦道科技后，聚焦能源数字化领域，主要为电力、燃气行业的大型能源集团以及围绕数字城市、工业互联网等领域提供数字化软件服务。

邦道科技成立于 2016 年，以家庭能源生活缴费服务作为发展根基，与支付宝（中国）建立紧密的战略合作，共同开拓家庭能源运营服务市场。在长期业务耕耘中，邦道科技沉淀了大量互联网平台运营、支付的技术和服务能力，并以此进行横向和纵向延展。支付及运营相关的技术与服务能力延伸向智慧出行、智慧园区、文化体育、光伏发电等数字化软件服务领域，运营服务能力基于家庭能源运营服务所带来的良好客户关系，以及客户提升线上缴费用户比例和服务质量的诉求，衍生出互联网运营服务，并向智慧停车、智能充电等场景式服务延展。2023 年，邦道科技确立了转型升级战略，基于虚拟电厂整合不同新能源发电与电力市场化交易业务场景，协力打造立体式能源互联网服务网络。

综上所述，邦道科技的主营业务系由其成立以来自主发展、长期积淀而逐渐演变发展而来的，业务经营方面不存在对上市公司的依赖。

2) 各主体行业、客户、业绩或规模等方面的异同

上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务于具体行业、客户、业绩或规模等方面的对比情况如下：

| 主体 | 具体行业 | 典型客户 | 业绩情况 |
|-----------|-----------------------------|-----------------------------|--|
| 邦道科技及其子公司 | 家庭能源服务、智慧出行、智慧园区、文化体育、光伏发电等 | 支付宝（中国）、阿里云、新疆德润数字产业服务有限公司等 | 数字化软件收入： 2023 年 1-10 月：2.24 亿元 2022 年度：2.98 亿元 |
| 上市公司 | 主要为电网、燃气行业，以及数字城市、工业互联网等领域 | 国家电网、南方电网、华润燃气、中国燃气 | 软件服务： 2023 年 1-10 月：14.83 亿元 2022 年度：23.33 亿元 |

邦道科技在智慧出行、智慧园区、文化体育、光伏发电等领域的数字化软件服务业务开展的具体体现情况如下：

| 业务领域 | 服务内容 | 主要客户 | 典型项目 |
|------|---|---------------------------|---|
| 智慧出行 | 主要为针对城市公交、地铁、出租车、网约车和共享单车等出行运力的整合，为市民提供一体化、高质量的出行服务 | 地方交控集团、交投集团 | 申通地铁项目：为客户提供 Metro 大都会 App 的开发及运维、升级服务。包括用户注册管理、扫码通行、支付渠道接入、账单管理及结算和运营活动开发等服务 |
| 智慧园区 | 主要为以高科技产业、创新产业园区开发建设、运营服务为主线，打造集研发、设计、创意与孵化于一体的科技智慧型生态园区 | 大型科技集团、房地产开发商、政府公共机构、工业园区 | 高新区（新吴区）零碳技术及产业应用示范项目：基于能源互联网业务的技术和业务经验积累，为客户提供光伏、储能、绿电综合管理等能碳节能管理咨询及数据可视化服务 |
| 文化体育 | 主要为依托大型场馆以及既有广泛客户群体，协助业主构建可自运营的品牌平台，摆脱主流票务平台依赖，实现其对自身业务和用户的持续运营 | 国资体育集团、大型赛事运营商 | 久事体育项目：为客户提供体育赛事预约、数字营销平台、NFT 开发等技术服务，帮助客户开展线上运营业务 |
| 光伏发电 | 主要布局光伏集控运维产品、物联网关和物联接入服务及相关数字化软件服务 | 国央企发电集团、地方国资平台、头部能投民企 | 浙江日新光伏云平台项目：为客户提供光伏云平台技术服务，包括光伏资产接入、发电监控、上网管理、结算等服务 |

邦道科技与朗新集团（母公司）、朗新武汉在数字化软件服务业务的具体差异如下：

| 公司名称 | 业务差异 | 典型项目 |
|------|---|---|
| 邦道科技 | 邦道科技的数字化软件服务来源于家庭能源运营服务长期积淀出的支付及运营相关的技术和服务能力。其数字化软件服务主要针对外部用户服务，虽不直接面向 C 端用户进行销售，但系基于 C 端用户的需求而延展和衍生，服务 C 端消费者用户 | 例如：国网河北“网上国网”2023 年互动活动开发项目，为客户开发“为爱充电”充电公益网页活动，支持面向 C 端消费者的线上互动、积分兑换、公益结果查看等服务 |
| 朗新集团 | 朗新集团的数字化软件服务系起步于电网的电力营销软件设计、开发和项目实施，逐步发展升级为针对电力、燃气等服务领域，提供包括营销服务系统、能源大数据服务、物联采集平台服务与负荷管理平台服务等完整解决方案。其数字化软件服务主要针对内部业务管理，系基于 B 端客户的管理监控、业务运行等需求而对应产生，服务 B 端客户业务人员 | 例如：国网河北营销中心 2023 年营销 2.0 项目，为客户完成电网内部的计费、出账、客户服务流程等业务和管理工作 |
| 朗新武汉 | 朗新武汉成立于 2023 年 7 月 27 日，系基于武汉东湖交能路云项目本地化实施，以及武汉本地未来业务拓展需求所设立的主体，报告期内未经营其他业务。交能路云业务系“能源互联网”板块的重要应用方向，交能路云项目的具体实施、执行职责均由邦道科技实际承担 | |

上市公司的数字化软件服务起步于电网的电力营销软件设计、开发和项目实施，

逐步发展升级为针对电力、燃气等服务领域的完整解决方案，主要下游行业为电网、燃气行业，以及数字城市、工业互联网等领域，客户涵盖国家电网、南方电网、华润燃气与中国燃气等大型企业客户，最近一年一期上市公司软件服务收入分别为23.33亿元、14.83亿元；邦道科技的数字化软件服务主要系在家庭能源运营服务业务的长期积淀中，由支付及运营相关的技术与服务能力延伸智慧出行、智慧园区、文化体育、光伏发电等领域的数字化软件服务，客户涵盖支付宝（中国）、阿里云、新疆德润数字产业服务有限公司等，最近一年一期邦道科技数字化软件收入分别为2.98亿元、2.24亿元。

如上所述，基于上市公司“能源数字化+能源互联网”双轮驱动发展战略，邦道科技与朗新集团（母公司）在集团内部分工中分属不同业务板块，虽都向下游客户提供数字化软件服务，但相关服务的发展历程、开展方向、具体内容、下游行业与收入规模等都存在差异。

2、邦道科技的经营独立性，邦道科技经营不存在对上市公司客户、供应商、研发等资源的依赖，不存在订单转移至邦道科技提升业绩的情形

（1）邦道科技的经营独立，不存在对上市公司客户、供应商、研发等资源的依赖

如前所述，邦道科技的主营业务系由其成立以来自主发展、长期积淀而逐渐演变发展而来。其数字化软件服务业务是在家庭能源运营服务长期积淀出的支付及运营相关的技术和服务能力延伸而来，上市公司专注于电网、燃气为主的行业大客户解决方案，在业务经验和技术应用方面存在不同，故邦道科技业务经营、研发资源方面不存在对上市公司的依赖，具有经营独立性。

此外，数字化软件业务方面，上市公司与邦道科技的下游行业、典型客户与收入规模等方面都存在明显差异。

虽国家电网、南方电网同为上市公司与邦道科技的主要客户，但邦道科技为电网公司主要提供的是运营策划及服务推广相关的互联网运营服务，而上市公司为电网公司主要提供的是行业大客户完整解决方案，系对同类客户提供的不同类型服务，不同类型服务无法相互转移、相互替代；供应商方面，邦道科技主要供应商为集分宝、接入服务合作商等，和上市公司主要供应商不存在重叠。

综上所述，邦道科技的经营独立，不存在对上市公司客户、供应商、研发等资源的依赖。

（2）不存在将订单转移至邦道科技以提升业绩的情形

1) 邦道科技与上市公司及其他子公司关联销售的分析

报告期内，邦道科技向上市公司及其他子公司关联销售情况如下：

单位：万元

| 关联方 | 关联销售内容 | 2023年1-10月 | | 2022年度 | | 2021年度 | |
|---------------------|-------------------------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|---------------|
| | | 金额 | 占营业收入比例 | 金额 | 占营业收入比例 | 金额 | 占营业收入比例 |
| 朗新集团 | 互联网运营服务、数字化软件服务及其他、虚拟电厂业务运营服务 | 2,117.59 | 2.69% | 6,308.00 | 5.53% | 8,610.35 | 10.15% |
| 朗新武汉 | 数字化软件服务 | 1,032.44 | 1.31% | - | - | - | - |
| Longshine Singapore | 数字化软件服务及其他 | 923.42 | 1.17% | - | - | - | - |
| 新电途 | 互联网运营服务、数字化软件服务 | 335.18 | 0.43% | - | - | - | - |
| 朗新能源 | 数字化软件服务 | 102.59 | 0.13% | - | - | - | - |
| 朗新数据 | 互联网运营服务、数字化软件服务及其他 | 14.19 | 0.02% | 221.54 | 0.19% | 937.82 | 1.11% |
| 无锡朗易 | 虚拟电厂业务运营服务、数字化软件服务 | 9.59 | 0.01% | 93.25 | 0.08% | 29.95 | 0.04% |
| 合计 | - | 4,535.01 | 5.76% | 6,622.80 | 5.81% | 9,578.13 | 11.29% |

报告期内，邦道科技向上市公司及其他子公司的关联销售金额分别为 9,578.13 万元、6,622.80 万元和 4,535.01 万元，占营业收入比例分别为 11.29%、5.81%和 5.76%。

报告期内，邦道科技与上市公司及其他子公司的上述内部关联交易的合理性和定价公允性分析如下：

①邦道科技是“能源互联网”业务的主要实施载体，与朗新集团（母公司）分属不同的业务板块

上市公司聚焦“能源数字化+能源互联网”双轮驱动发展战略，其中朗新集团（母公司）是“能源数字化”业务的主要实施载体，其经营的软件类业务主要为基于对电网客户信息化服务的长期积淀，形成的为电网、燃气行业的大型集团客户提供包括营销服务系统、能源大数据服务、物联采集平台服务与负荷管理平台服务等完整解决方案，帮助国家电网、南方电网、燃气集团等客户实现数字化升级，助力新型电力系统建设；邦道科技是“能源互联网”业务的主要载体，秉持“能源即服务”的核心理念，促进能源的供需互动和市场化发展，其经营的软件类业务主要为基于家庭能源运营服务业务的持续积累，由支付及运营相关的技术与服务能力延伸至智慧出行、智慧园区、文化体育、光伏发电等领域的数字化软件服务，例如在智慧出行领域与阿里云合作开发的申通地铁项目。综上，邦道科技与朗新集团（母公司）分属上市公司内部不同的业务板块，双方的业务发展历程、开展情况、细分行业和典型客户都存在一定差异。

②上市公司内部关联交易系基于业务生态发展和协作的整体考量而产生

朗新集团（母公司）行业知名度更高、业务资质更齐全，以上市公司主体进行

业务获取通常更有优势，故集团内部各业务板块进行业务拓展时，对于主体资质等方面要求更高的项目通常以上市公司主体的名义进行获取，此类项目的方案制定、技术支撑、订单跟踪及获取实质上均是由集团内部具体业务板块的人员进行负责与对接，在成功获取业务后，相关业务会交由上述具体负责与对接的业务板块执行，上述交易安排系基于上市公司业务生态发展和协作的整体考量而产生。

此外，邦道科技在长期互联网运营服务开展过程中，积累了丰富的公共事业机构互联网运营经验以及相关数字化软件服务能力，技术能力和运营能力不断提升。故为了更好地满足下游客户的需求，上市公司会在产生相关业务需求的情形下通过项目外包、人力外包的方式向邦道科技采购对应服务。

③内部关联交易的定价具有合理性

报告期内上市公司内部发生的关联交易均属于非标准化服务，具有定制化特点，上市公司内部制定了《朗新科技集团内部结算（ICB）管理办法》，将内部关联交易类型划分为三种类型，并规定了每种内部交易类型的定价规则，具体情况如下：

A、类型一：

上市公司内部具体业务板块（例如邦道科技）承担了业务获取的主要职责，而上市公司主体仅承担合同签订、审批等职责。故在综合考量各主体之间的业务分工、贡献程度及相应成本费用的情况下，上市公司按照最终销售金额的一定比例进行分成，该比例一般设置为 5%。报告期内，邦道科技对上市公司及其他子公司的内部关联销售（类型一）金额合计为 17,487.64 万元，占内部关联销售总额的比例为 84.33%。

根据上市公司制定的《朗新科技集团内部结算（ICB）管理办法》，上述分成比例主要设置为 5%，同时由于项目获取、实施和执行情况存在差异，综合考虑上市公司在外部销售过程中资源投入、成本费用的实际发生情况，部分项目的分成比例基于 5%会存在一定浮动。此外，经检索市场案例，南大光电向子公司全椒南大关联采购定价遵守其对应向第三方销售价格的 89%的原则，南大光电留存终端销售金额的 11%作为毛利，与上市公司内部交易定价策略具有相似性。

报告期内，邦道科技对上市公司及其他子公司的内部关联销售（类型一）毛利率分别为 34.15%、29.77%和 32.76%，与数字化软件服务业务和互联网运营服务业务的整体毛利率不存在较大差异。

B、类型二：

上市公司内部各主体基于业务需要，通过劳务外包形式向其他主体采购人员及外包服务，交易定价规则均以实际发生成本加成 10%进行结算。

报告期内，邦道科技对上市公司及其他子公司的内部关联销售（类型二）金额合计为 1,109.36 万元，占内部关联销售总额的比例为 5.35%。

C、类型三：

上市公司主体获取订单后，对相关项目的部分组成部分，基于集团内部各主体的业务分工和优势，上市公司通过项目外包的形式向其他主体采购项目外包服务，

交易定价按照市场价格协商定价，与向非关联方采购同类产品或服务的定价模式相同。报告期内，邦道科技对上市公司及其他子公司的内部关联销售（类型三）金额合计为 2,138.93 万元，占内部关联销售总额的比例为 10.32%。

报告期内，邦道科技对上市公司及其他子公司销售收入在 100 万元以上的内部关联销售（类型三）具体定价情况如下：

| 序号 | 项目名称 | 定价依据 |
|----|---|---|
| 1 | 产品应用服务能力提升技术支持服务 | 约定以工作量和人月单价的方式进行内部结算，邦道科技对外销售合同的人工报价按职级一般分为 1,200/人天，1,500/人天，1,800/人天不等，通常按照 21.75 个工作日进行月结；对上市公司报价根据项目情况一般取中间值 1,500/人天，每月按照 20 个工作日计算。 双方根据功能点评估开发工作量，确认工作量后按单价计算出合同金额。 |
| 2 | 营销 2.0 实时类数据服务改造实施技术支持服务 | |
| 3 | 宁夏聚能慧 app 研发技术开发 | |
| 4 | 国网湖北信通公司 2022 年渠道管理（渠道专区建设与精准运营） | |
| 5 | 国网湖北信通公司 2021 年数据管理（基于行政区划代码的营销地址标准化建设）开发 | |
| 6 | 宁夏电力客户侧物联服务平台（一期）技术开发 | |

综上，上市公司基于上述不同的内部关联交易类型，在综合考量各主体之间的业务分工、贡献程度及相应成本费用的情况下，制定了统一的内部关联交易定价规则，上市公司内部关联交易的交易定价具有合理性。

④内部关联交易对邦道科技收入、净利润以及对本次交易评估作价的影响很小

一方面，邦道科技自身经营业绩良好，其主要客户包括支付宝（中国）、阿里云等均是自身业务经营与发展过程中获取和积累的客户，报告期内对上市公司及其他子公司的关联销售交易金额占比较小，相关关联销售收入金额分别为 9,578.13 万元、6,622.80 万元和 4,535.01 万元，占营业收入比例分别为 11.29%、5.81%和 5.76%，毛利金额分别为 3,064.29 万元、1,861.18 万元和 1,366.64 万元，占毛利比例分别为 6.84%、3.26%和 3.25%。另一方面，上市公司持有邦道科技 90.00% 股权，仅有 10.00% 的少数股权，相关关联交易所产生的利润对本次交易评估作价结果的影响极小，上市公司不存在通过让渡订单或潜在商业机会以提升邦道科技业绩的动机和必要性。

综上，上述内部关联交易均系基于上市公司业务生态发展和协作的整体考量，且定价公允，不存在通过让渡订单或潜在商业机会以提升邦道科技业绩的情形。

2) 不存在通过非交易形式进行订单转移以提升业绩的情形

上市公司及其他子公司的现有业务及产品与邦道科技在发展历程、开展情况、细分行业、典型客户和适用范围等都与邦道科技存在一定差异，各类业务之间在技术、经验等方面都存在一定壁垒，无法简单进行相互替代、相互转移，故不存在通过非交易形式进行订单转移以提升业绩的情形。

3、邦道科技数字化软件服务大幅增长与上市公司能源数字化业务收入与毛利下滑趋势相反的原因及合理性

2018年至2022年，上市公司能源数字化业务的收入变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2022年度 | | 2021年度 | | 2020年度 | | 2019年度 | | 2018年度 |
|-----------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|
| | 金额 | 变化率 | 金额 | 变化率 | 金额 | 变化率 | 金额 | 变化率 | 金额 |
| 能源数字化业务收入 | 215,960.91 | -8.92% | 237,123.81 | 34.99% | 175,665.65 | 22.37% | 143,557.36 | 10.35% | 101,547.55 |

由上表可见，自前次重组启动以来，除2022年度以外，上市公司能源数字化业务收入呈现逐年上升态势。2022年度能源数字化业务收入有所下降，主要原因为受宏观社会环境因素的影响，尤其是四季度影响较大，部分电网客户年底结算的订单和项目推进节奏有所延迟，营业收入确认有所滞后所致。2023年度，预计能源数字化电网业务营收预计同比增长约20%，前述宏观环境影响因素消除后能源数字化业务将重回上升轨道。

邦道科技的数字化软件业务具体细分方向、下游客户分布与上市公司存在差异，非集中于电网客户，故受前述宏观环境影响相比上市公司较小，故2022年度数字化软件业务收入仍保持一定程度增长。

4、上市公司未自行开展数字化软件服务的原因及合理性，不存在将上市公司相应业务或未来潜在商业机会转由邦道科技及其下属公司实施、进而提高本次交易评估作价的情况

如前所述，上市公司与邦道科技数字化软件或近似业务的开展情况、行业和客户都存在明显差异，产品功能和特点，对应的客户具体需求均不相同。邦道科技的数字化软件服务主要系由在家庭能源运营服务长期积淀出的支付及运营相关的技术和服务能力延伸而来，上市公司专注于电网、燃气为主的行业大客户解决方案，在业务经验和技术应用方面与邦道科技存在不同，而邦道科技在各领域开展的数字化软件服务是基于其自身的技术和能力积累长期拓展发展起来的。因此，基于双方开展的数字化软件服务业务的客观差异，不存在将上市公司相应业务或未来潜在商业机会转由邦道科技及其下属公司实施、进而提高本次交易评估作价的情况。

”

（二）补充披露无锡双碳发起设立时间、原因及必要性

已在重组报告书中补充披露无锡双碳发起设立时间、原因及必要性，详见重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“四、标的公司主要下属公司情况”。

“

无锡双碳的基本情况：

| | |
|----------|--------------------|
| 公司名称 | 无锡双碳数字科技有限公司 |
| 统一社会信用代码 | 91320214MA20N2C67U |
| 企业类型 | 有限责任公司 |

| | |
|-------|--|
| 注册资本 | 1000 万元人民币 |
| 成立时间 | 2019 年 12 月 19 日 |
| 法定代表人 | 张明平 |
| 注册地址 | 无锡市新吴区净慧东道 118 号 4M-4 |
| 经营范围 | 许可项目：建设工程设计；各类工程建设活动；认证服务；供电业务（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程和技术研究和试验发展；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；碳减排、碳转化、碳捕捉、碳封存技术研发；在线能源监测技术研发；物联网技术研发；在线能源计量技术研发；新兴能源技术研发；余热发电关键技术研发；工程管理服务；科技推广和应用服务；节能管理服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；太阳能发电技术服务；环保咨询服务；运行效能评估服务；技术推广服务；合同能源管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |

无锡双碳原名无锡瀚智，由江苏智慧新吴信息科技有限公司、瀚云科技于 2019 年 12 月成立，成立后一直未实缴、未实际开展经营。2021 年 7 月 7 日，瀚云科技与邦道科技、无锡智翔企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“无锡智翔”）签署《股权转让协议》，瀚云科技分别向邦道科技、无锡智翔转让无锡瀚智 70.00%、20.00% 股权，基于该部分股权均未实缴出资且无锡瀚智未实际开展经营，此次股权转让价格为 0 元。

国家双碳战略背景下，以政府引导和全社会联动的减排降碳，预计未来 30 多年将推动能源、工业、建筑、交通等领域超百万亿元投资。能源绿色转型是实现双碳目标的关键路径，以能源管理为抓手的能碳一体化运营，是政府碳排双控和双碳行动、企业节能减排和管理碳资产、能源企业挖掘和盘活碳资产的必然选择。同时随着国内碳市场的逐渐发展成熟，电碳市场联动会催生更多可运营和交易场景。

在上述国家双碳政策与发展趋势下，邦道科技基于多年的能源互联网业务实践积累，从能源业务到碳业务的延伸和融合创新拥有巨大发挥空间，因此于 2021 年 7 月受让无锡瀚智股权并将该公司更名为无锡双碳，以无锡双碳作为开展双碳业务的平台，聚焦双碳数字化、低（零）碳园区、碳监测服务等业务，为政府、园区及企业提供能碳一体化解决方案和技术服务。

”

七、结合邦道科技各业务的发展历程及经营独立性、上市公司及各子公司主营业

务情况等，补充披露邦道科技业务与上市公司及其他子公司现有业务及产品是否存在重叠或相近的情形，尤其系数字化、软件开发技术服务，邦道科技经营是否对上市公司客户、供应商、研发等资源存在依赖，是否存在订单转移至邦道科技提升业绩的情形

上市公司已对上述问题进行回复，详见“问题4”之“六、对比上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务的开展情况，各主体行业、客户、业绩或规模等方面的异同；补充披露无锡双碳发起设立时间、原因及必要性。”之“（一）对比上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务的开展情况，各主体行业、客户、业绩或规模等方面的异同；邦道科技数字化软件服务大幅增长与上市公司能源数字化业务收入与毛利下滑趋势相反的原因及合理性；上市公司未自行开展数字化软件服务的原因及合理性，是否存在将上市公司相应业务或未来潜在商业机会转由邦道科技及其下属公司实施、进而提高本次交易评估作价的情况”相关回复。

已在重组报告书中结合邦道科技各业务的发展历程及经营独立性、上市公司及各子公司主营业务情况等，补充披露邦道科技业务与上市公司及其他子公司现有业务及产品是否存在重叠或相近的情形，尤其系数字化、软件开发技术服务，邦道科技经营是否对上市公司客户、供应商、研发等资源存在依赖，是否存在订单转移至邦道科技提升业绩的情形，详见重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（三）主要服务内容、经营模式及业务流程图”之“3、邦道科技与上市公司及各子公司业务对比情况”。

会计师核查程序和核查意见：

（一）核查程序

- 1、访谈邦道科技业务人员，了解邦道科技不同业务类型下的采购模式，以及虚拟电厂业务的盈利模式；
- 2、获取主营业务成本明细表，分析各主营业务的成本构成及变化情况；
- 3、检查各参控股公司最近一期的财务报表；
- 4、获取邦道科技合并取得的子公司股权转让协议、转让凭证；
- 5、获取新耀能源、福建新耀、无锡双碳合并前后的财务报表；
- 6、获取并检查上市公司制定的《朗新科技集团内部结算（ICB）管理办法》；
- 7、查阅邦道科技和上市公司及其他子公司的关联交易明细，并获取主要内部关联交易合同。

（二）核查意见

经核查，我们认为：基于我们对邦道科技财务报表执行的审计工作，上述情况说明所载财务信息与我们在对邦道科技财务报表执行审计工作过程中审核的会计资料及了解的信息在所有重大方面一致。

5 草案显示：本次重组邦道科技的评估值为 324,278.71 万元，较前次重组评估值 160,000 万元增幅较大。前次重组方案显示，邦道科技主营业务包括移动支付云平台业务、互联网运营服务、软件定制化开发业务。本次重组较上次重组邦道科技主营业务变化主要新增了虚拟电厂业务。本次重组收益法预测过程中，对邦道科技主营业务预测中家庭能源运营服务收入、互联网运营服务与前次重组预测永续期收入相当，数字化软件服务收入较前次重组预测大幅提高

请你公司：

(1) 补充披露互联网运营服务不及前次重组预测，数字化软件服务大幅超过前次重组预测的原因。

(2) 结合两次重组邦道科技的主要财务数据、业务发展情况及预测，补充披露本次重组评估值较前次重组评估值增长一倍的原因及合理性；补充披露在本次重组预测家庭能源运营服务收入、互联网运营服务与前次重组预测永续期收入相当的情况下，仅因数字化软件服务大幅增长、新兴的虚拟电厂业务是否可充分支持邦道科技估值翻倍。

(3) 结合上市公司和邦道科技数字化软件或近似业务的开展情况，行业、客户的异同，补充披露邦道科技数字化软件服务大幅增长与上市公司能源数字化业务收入与毛利下滑趋势相反的原因及合理性；在预计邦道科技数字化软件业务未来持续增长的情况下，上市公司未自行开展数字化软件服务的原因及合理性，仅因专注能源数字化的解释是否充分，再次说明是否存在将上市公司相应业务或未来潜在商业机会转由邦道科技及其下属公司实施、进而提高本次交易评估作价的情况。

请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

朗新集团回复：

一、补充披露互联网运营服务不及前次重组预测，数字化软件服务大幅超过前次重组预测的原因

已在重组报告书中补充披露邦道科技互联网运营服务不及前次重组预测、数字化软件服务大幅超过前次重组预测的原因，具体详见重组报告书“第六章 标的资产评估情况”之“三、标的资产评估情况”之“(三) 本次交易评估与前次重组评估的对比情况”。

“

(1) 互联网运营服务不及前次重组预测的原因

1) 受 2020-2022 年外部环境影响，邦道科技机构运营大客户在互联网运营类业务的营销投入缩减。邦道科技公用事业部大客户互联网运营服务，因运营活动需

要线上线下开展联合推广，2020-2022 年期间受外部环境的影响线下活动不便于开展，活动需求下降，客户互联网运营业务营销投入缩减。

2) 平台经济与品牌商家线上运营受宏观经济及政策影响，对外部营销投入持谨慎态度，品牌商家线上运营业务增长未达预期。

3) 邦道科技互联网运营业务主要依托于支付宝平台，近年来，客户对互联网运营平台选择更为多元，市场竞争激烈，对增长带来了压力。

(2) 数字化软件服务大幅超过前次重组预测的原因

1) 近年来，国家在数字化政策力度上持续加码，2023 年年初，国务院印发《数字中国建设整体布局规划》，各部委先后推出了各项鼓励数字化业务发展的草案和计划，行业变革力度加快。另一方面，由于 2020-2022 年期间出行不便，企业对于数字化提高管理和服务能力、提高竞争力的需求不断深化。宏观和微观层面因素叠加，使得数字化软件服务获得大幅增长。

2) 国家双碳战略背景下，以政府引导和全社会联动的减排降碳，预计未来 30 多年将推动能源、工业、建筑、交通等领域超百万亿元投资。能源绿色转型是实现双碳目标的关键路径，以能源管理为抓手的能碳一体化运营，是政府碳排双控和双碳行动、企业节能减排和管理碳资产、能源企业挖掘和盘活碳资产的必然选择。邦道科技基于能源数字化和能源互联网的实践积累，从能源业务到碳业务的延伸和融合创新拥有巨大发挥空间。因此邦道抓住机遇，着手从发电侧、需求侧布局，邦道科技双碳数字化软件服务发展迅速。

3) 邦道科技与阿里云、蚂蚁数科达成战略合作，基于邦道科技长期在互联网运营及数字化软件服务领域耕耘所积累的营销+支付能力，双方合作延伸至文体、出行、交通能源等等服务领域，合作体量和规模持续增长。

在上述因素的影响下，邦道科技数字化软件服务由前次重组时聚焦在智慧出行服务应用领域，拓展至能源服务、出行服务、地产文体、数据交易等多个领域，并积极参与到“车能路云”城市治理新模式的建设，将数字化智能化技术与交通、能源融合，实现了数字化软件服务收入及订单规模的快速增长，其中 2021 年、2022 年相关收入分别增长 87.87%、23.36%，截至 2023 年 12 月 31 日在手订单可实现收入约 3.39 亿元，预测期收入存在进一步增长空间。

”

二、结合两次重组邦道科技的主要财务数据、业务发展情况及预测，补充披露本次重组评估值较前次重组评估值增长一倍的原因及合理性；补充披露在本次重组预测家庭能源运营服务收入、互联网运营服务与前次重组预测永续期收入相当的情况下，仅因数字化软件服务大幅增长、新兴的虚拟电厂业务是否可充分支持邦道科技估值翻倍

已在重组报告书中结合两次重组邦道科技的主要财务数据、业务发展情况及预测，补充披露本次重组评估值较前次重组评估值增长一倍的原因及合理性；补充披露了在本次重组预测家庭能源运营服务收入、互联网运营服务与前次重组预测永续

期收入相当的情况下，仅因数字化软件服务大幅增长、新兴的虚拟电厂业务是否可充分支持邦道科技估值翻倍，具体详见重组报告书“第六章 标的资产评估情况”之“三、标的资产评估情况”之“(三) 本次交易评估与前次重组评估的对比情况”。

“

(1) 两次重组邦道科技单体经营性资产评估值差异原因及合理性

两次重组均对邦道科技采用单体收益法进行评估，前次重组时邦道科技无子公司，本次重组时对众畅科技、新耀能源、无锡双碳等子公司的价值在“长期股权投资”项中进行加回。为保证口径一致性，以下首先对邦道科技单体口径财务数据及预测进行对比：

前次重组以 2018 年 9 月 30 日为评估基准日，截至该基准日邦道科技持续经营近 3 年，单体口径历史主要财务数据及预测如下表：

单位：万元

| 项目 | 历史数据 | | | 预测数据 | | | | | | |
|------|----------|-----------|-----------------|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2016 年 | 2017 年 | 2018 年 1-9 月 | 2018 年 10-12 月 | 2019 年 | 2020 年 | 2021 年 | 2022 年 | 2023 年 | 永续期 |
| 营业收入 | 4,823.77 | 12,831.50 | 17,433.07 | 6,963.82 | 38,532.57 | 49,605.17 | 62,114.93 | 73,965.15 | 81,626.88 | 81,626.88 |
| 营业成本 | 707.65 | 1,946.48 | 4,520.63 | 2,065.07 | 14,799.02 | 20,129.03 | 25,873.70 | 31,353.46 | 34,749.63 | 34,749.63 |
| 净利润 | 2,862.50 | 8,701.76 | 9,195.96 | 2,790.98 | 12,442.60 | 15,452.80 | 18,029.56 | 21,894.01 | 24,252.08 | 24,252.08 |

本次重组以 2023 年 10 月 31 日为评估基准日，截至本次基准日邦道科技持续经营近 8 年，单体口径历史主要财务数据及预测如下表：

单位：万元

| 项目 | 历史数据 | | | 预测数据 | | | | | | |
|------|-----------|-----------|------------------|-------------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| | 2021 年 | 2022 年 | 2023 年 1-10 月 | 2023 年 11-12 月 | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年 | 2027 年 | 2028 年 | 永续期 |
| 营业收入 | 69,826.04 | 79,369.14 | 62,762.23 | 22,896.89 | 87,187.90 | 95,228.53 | 105,150.73 | 112,522.99 | 118,318.19 | 118,318.19 |
| 营业成本 | 31,299.27 | 36,303.30 | 26,663.14 | 14,685.05 | 44,105.86 | 48,819.80 | 54,413.18 | 58,855.08 | 62,209.37 | 62,209.37 |
| 净利润 | 28,768.36 | 28,921.02 | 25,311.89 | 3,673.02 | 21,881.54 | 23,831.06 | 26,306.54 | 27,734.69 | 28,821.44 | 28,821.44 |

由上述数据对比可以看出，从单体口径看邦道科技在前次重组后经过 5 年的发展，收入和利润规模均实现了较大幅度的增长，就基准日前一个完整年度而言，2022 年营业收入相较 2017 年增长了 518.55%，净利润相较 2017 年增长了 232.36%，并且 2022 年实际实现的营业收入和净利润均超过了前次重组时的预测。因此，相比前次重组，本次邦道科技的评估值随企业经营规模的扩大而实现了相应增长，增长幅度为 102.67%。评估值增幅低于收入和利润增幅，是由于邦道科技由初创期逐步过渡到稳定发展期，预测期增速低于前次重组导致的，具有合理性。

预测值方面，前次评估时邦道科技处于初创期，业务基数较小，预测期收入增幅较大，其中 2019-2023 年预测收入合计值为 305,844.70 万元，永续期收入预测值为 81,626.88 万元；本次评估时邦道科技处于稳定发展期，业务基数已具备一定规模，预测期收入增幅较小，其中 2024-2028 年预测收入合计值为 518,408.34 万元，相比前次增长 69.50%，永续期收入预测值为 118,318.19 万元，相比前次增

长 44.95%。在上述因素的影响下，本次收益法计算出邦道科技经营性资产价值 222,511.86 万元，相比前次增长 45.53%，该增幅是邦道科技业务规模增长的合理体现。

对于永续期数据，两次重组时收益法评估均遵照惯例采用两阶段模型，即评估基准日后 5 个完整年度根据企业实际情况和政策、市场等因素对收益进行合理预测，假设永续经营期与该预测期最后一年持平，因此在前次重组的收益预测中，对 2023 年之后的收益未考虑进一步增长。在本次重组中，可以获知企业最新的经营情况、财务数据和政策、市场等因素，因此可以对未来 5 个完整年度的收益情况进行合理预测，并同样假设永续经营期收益与预测期最后一年持平，因此两次重组的收益预测模型具有一致性。

（2）两次重组其他资产和负债评估数据差异

两次评估均采用企业自由现金流折现模型进行收益法计算，该模型下评估值除了受预测期（五年一期）及永续期预测值影响，还受长期股权投资价值、非经营性资产及溢余资产价值等参数的共同影响。

长期股权投资方面，前次重组时邦道科技无长期股权投资，本次重组时邦道科技持有众畅科技、新耀能源、无锡双碳等公司股权，其中控股子公司成立或合并取得后均正常经营，本次评估对控股子公司采用收益法、对参股企业采用报表折算法计算长期股权投资价值，经计算，长期股权投资的评估价值为 5,865.45 万元，相比账面值增值 824.03 万元。

非经营性资产及溢余资产价值方面，邦道科技在前次重组后经过 5 年的发展，逐年实现了利润的累积，在账面形成了充足的货币资金及定期存款，导致本次非经营性资产及溢余资产净值为 95,901.41 万元，相比前次增长 1,242.85%，对本次评估结果亦有贡献。

综上，两次重组评估值的差异是由于评估基准日不同，邦道科技的发展阶段不同，业务基数及账面资产情况发生变化导致的，具有合理性。

三、结合上市公司和邦道科技数字化软件或近似业务的开展情况，行业、客户的异同，补充披露邦道科技数字化软件服务大幅增长与上市公司能源数字化业务收入与毛利下滑趋势相反的原因及合理性；在预计邦道科技数字化软件业务未来持续增长的情况下，上市公司未自行开展数字化软件服务的原因及合理性，仅因专注能源数字化的解释是否充分，再次说明是否存在将上市公司相应业务或未来潜在商业机会转由邦道科技及其下属公司实施、进而提高本次交易评估作价的情况

上市公司已对上述问题进行回复，详见“问题 4”之“六、对比上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务的开展情况，各主体行业、客户、业绩或规模等方面的异同；补充披露无锡双碳发起设立时间、原因及必要性。”之“（一）对比上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务的开展情况，各主体行

业、客户、业绩或规模等方面的异同；邦道科技数字化软件服务大幅增长与上市公司能源数字化业务收入与毛利下滑趋势相反的原因及合理性；上市公司未自行开展数字化软件服务的原因及合理性，是否存在将上市公司相应业务或未来潜在商业机会转由邦道科技及其下属公司实施、进而提高本次交易评估作价的情况”相关回复。

已在重组报告书中结合上市公司和邦道科技数字化软件或近似业务的开展情况，行业、客户的异同，补充披露邦道科技数字化软件服务大幅增长与上市公司能源数字化业务收入与毛利下滑趋势相反的原因及合理性，详见重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（三）主要服务内容、经营模式及业务流程图”之“3、邦道科技与上市公司及各子公司业务对比情况”。

会计师核查程序和核查意见：

（一）核查程序

1、获取报告期内邦道科技互联网运营服务及数字化软件服务收入明细，了解并分析报告期内收入变动的的原因；

2、与评估师沟通，了解评估的基础，检查评估报告中各期历史数据的与经审计财务数据的一致性；

（二）核查意见

经核查，我们认为：基于我们对邦道科技财务报表执行的审计工作，上述情况说明所载财务信息与我们在对邦道科技财务报表执行审计工作过程中审核的会计资料及了解的信息在所有重大方面一致。

6、草案显示：（1）本次交易采用收益法评估结果作为评估结论，邦道科技全部股权评估价值为 324,278.71 万元；（2）预测期包括 2023 年 11-12 月至 2028 年，2024 至 2028 年预测邦道科技单体营业收入由 87,187.90 万元增长至 118,318.19 万元，其中数字化软件服务及其他、虚拟电厂业务运营服务业务收入增长较快；（3）2024 至 2028 年邦道科技单体毛利率中，家庭能源运营服务毛利率低于报告期平均水平，互联网运营服务、虚拟电厂业务运营服务毛利率高于报告期平均水平；（4）邦道科技预测期单体销售费用、管理费用、研发费用占收入比例约 19.88%-21.30%，低于报告期内实际占比；（5）营运资金预测中，取历史期经营性周转率指标均值预测未来收益期每年营运资金需求量，其中 2023 年 11 至 12 月及 2024 年营运资金净增加额为-8,302.37 万元和-460.02 万元，自 2025 年起为正；（6）预测期内折现率取值为 12.39%、12.40%；（7）其它资产评估中，对非经营性资产评估值按成本法确定为 40,827.67 万元，溢余资产评估值为 55,885.11 万元，长期股权投资评估值为 5,865.45 万元，财务报表显示母公司报表货币资金 59,978.91 万元。

请你公司：

（1）补充披露邦道科技 2023 年 11 至 12 月实际业绩实现情况，是否与预测业绩存在较大差异。

（2）结合邦道科技历史期间母公司报表收入变动趋势及原因，各项业务所处细分行业发展情况、市场竞争、客户关系等，补充披露各项主营业务收入增长的预测过程、主要参数取值依据及其合理性等，增长率与报告期可比情况（剔除新电途影响，下同）是否存在差异；重点补充披露数字化软件营业收入预测的增长率及依据，邦道软件数字化业务的主要客户及行业，与同行业可比上市公司近年表现是否存在重大差异；补充披露虚拟电厂运营服务 2024 年收入预计低于报告期，2026 年较 2025 年又大幅增长一倍的原因及预测依据。

（3）结合邦道科技历史期间各项业务毛利率的合理性、预测期内成本预测过程及依据，补充披露各项主营业务预测毛利率的合理性，与报告期存在差异的原因。

（4）预测期各期间费用占比与报告期存在差异的原因，期间费用预测是否谨慎、合理。

（5）结合邦道科技业务模式、报告期营运资金周转情况等，补充披露预测期营运资金需求量的具体测算过程，预测至 2024 年营运资金为负是否谨慎、合理。

（6）补充披露折现率计算过程中主要参数的取值依据及合理性，是否充分反映所处行业的特定风险及自身财务风险水平。

（7）补充披露最低现金保有量的确定依据与溢余资产金额较高的合理性，其他非经营性资产的具体构成及评估值的合理性。

(8) 结合被投资企业经营情况与财务状况等，补充披露长期股权投资评估价值的预测过程及合理性，各长期股权投资单位注册资本均未全部实缴的影响。

请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

朗新集团回复：

一、补充披露邦道科技 2023 年 11 至 12 月实际业绩实现情况，是否与预测业绩存在较大差异

已在重组报告书中补充披露邦道科技 2023 年 11 至 12 月实际业绩实现情况，具体详见重组报告书“第六章 标的资产评估情况”之“三、标的资产评估情况”之“(一) 收益法评估情况”之“4、收益法评估的补充说明”。

邦道科技 2023 年实际业绩实现情况与预测数据对比如下：

单位：万元

| 项目 | 2023 年 1-10 月 | 2023 年 11-12 月预测数据 | 2023 年度 (预测) | 2023 年实际发生数 (未经审计) | 差异率 |
|---------------|---------------|--------------------|--------------|--------------------|--------|
| 营业收入 | 62,762.23 | 22,896.89 | 85,659.12 | 84,320.91 | -1.56% |
| 其中：家庭能源运营服务收入 | 34,943.34 | 6,417.48 | 41,360.82 | 42,278.92 | 2.22% |
| 互联网运营服务收入 | 11,186.93 | 7,613.95 | 18,800.88 | 18,291.29 | -2.71% |
| 数字化软件服务及其他收入 | 16,538.31 | 8,836.71 | 25,375.02 | 23,618.31 | -6.92% |
| 虚拟电厂业务运营服务收入 | 93.64 | 28.75 | 122.39 | 132.38 | 8.16% |
| 净利润 | 25,311.89 | 3,673.02 | 28,984.91 | 29,582.28 | 2.06% |

注：上表为邦道科技单体口径

2023 年邦道科技实际业绩数据与预测数据不存在较大差异，其中实际完成净利润比预测净利润高 2.06%，2023 年全年业绩的预测可以实现。

”

二、结合邦道科技历史期间母公司报表收入变动趋势及原因，各项业务所处细分行业发展情况、市场竞争、客户关系等，补充披露各项主营业务收入增长的预测过程、主要参数取值依据及其合理性等，增长率与报告期可比情况（剔除新电途影响，下同）是否存在差异；重点补充披露数字化软件营业收入预测的增长率及依据，邦道软件数字化业务的主要客户及行业，与同行业可比上市公司近年表现是否存在重大差异；补充披露虚拟电厂运营服务 2024 年收入预计低于报告期，2026 年较 2025 年又大幅增长一倍的原因及预测依据

已在重组报告书中结合邦道科技历史期间母公司报表收入变动趋势及原因，各项业务所处细分行业发展情况、市场竞争、客户关系等，补充披露各项主营业务收入增长的预测过程、主要参数取值依据及其合理性等，增长率与报告期可比情况

（剔除新电途影响，下同）是否存在差异；数字化软件营业收入预测的增长率及依据，邦道软件数字化业务的主要客户及行业，与同行业可比上市公司近年表现是否存在重大差异；虚拟电厂运营服务 2024 年收入预计低于报告期，2026 年较 2025 年又大幅增长一倍的原因及预测依据，具体详见重组报告书“第六章 标的资产评估情况”之“三、标的资产评估情况”之“（一）收益法评估情况”之“4、收益法评估的补充说明”。

“

1) 各项主营业务收入预测过程

邦道科技主营业务主要为家庭能源运营服务、互联网运营服务、数字化软件服务及虚拟电厂业务运营服务四类业务。其中，家庭能源运营服务业务收入增长率 2021 年为 12.12%，2022 年为 14.41%，家庭能源运营服务业务主要为向用户提供线上缴费服务，由于目前线上缴费比例较高，由线下缴费转为线上缴费的用户增量放缓，因此 2021、2022 年家庭能源运营服务业务增速较历史年度有所放缓。2021、2022 年互联网服务业务收入增长率分别为 13.31%、0.28%，数字化软件服务及其他业务收入增长率分别为 87.87%、23.36%。

标的公司近两年及一期营业收入如下表所示：

单位：万元

| 主要产品名称 | 历史数据 | | |
|------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2021 年度 | 2022 年度 | 2023 年 1-10 月 |
| 家庭能源运营服务 | 36,056.82 | 41,252.30 | 34,943.34 |
| 互联网运营服务 | 15,339.19 | 15,381.38 | 11,186.93 |
| 数字化软件服务及其他 | 18,430.04 | 22,735.45 | 16,538.31 |
| 虚拟电厂业务运营服务 | - | - | 93.64 |
| 合计 | 69,826.04 | 79,369.14 | 62,762.23 |

通过对邦道科技未来发展预测、邦道科技历史年度营业收入的变动分析，结合以上主要经营业务的特点，对营业收入的主要指标及其历史变动趋势进行分析判断：

A、家庭能源运营服务

邦道科技通过自主研发的移动支付云平台，帮助第三方支付平台快速连接水电燃公共事业机构，实现费用的线上支付应用。并在此基础上，将平台服务延展至家庭能源服务领域，在支付宝等平台上搭建信息交互能力和能源服务场景，实现缴费提醒、账单推送、代扣开通、智能缴费开通等功能。

家庭能源运营服务业务保持较快增长，2022 年全年已实现收入 4.13 亿元。基于家庭能源运营服务的生活缴费服务是面向个人家庭用户的便民服务，具有较强的业务连续性和客户粘性，基于邦道科技与蚂蚁集团的战略合作关系，得益于支付宝用户群体的高忠诚度以及邦道科技生活缴费产品的体验优势，使得该业务的整体交易流量能够保持持续增长。同时，邦道科技在巩固现有水、电、燃气及广电等缴费

市场的基础上，正积极开展横向业务拓展，推进运营商及海外缴费市场，随着公共缴费规模的扩大的影响，未来存在持续增长空间。家庭能源运营服务业务收入主要由第三方支付平台的用户缴费金额和与平台约定的分成比例决定，报告期内分成比例未发生变化，该业务收入随用户缴费金额的增长而逐年提升，其中 2022 年增长 14.41%，未来社会用电量预计随经济发展将保持增长，同时随着邦道科技在运营商及海外缴费市场的拓展，预计预测期用户缴费金额每年增长 3%具有可实现性；分成比例根据邦道科技 2023 年底与支付宝（中国）新签的业务合作协议约定：2024 年-2028 年均按 70%确定，同时本次评估假设预测期家庭能源运营服务业务收益分成比例维持在现有协议约定的水平，因此预计家庭能源运营服务业务收入在 2024 年随分成比例的调整而下降，后续年度逐年小幅增长。

B、互联网运营服务

邦道科技基于平台业务积累的互联网平台流量，面向公共服务机构、品牌商家等开展运营服务，包括运营方案策划、小程序开发及推广、直播策划、代运营服务等，实现用户转化、活跃用户增长等发展目标。

在《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》推动下，公共服务领域的互联网运营服务业务近年来得到快速发展。邦道科技近年在互联网运营服务业务收入方面实现增长，并积极开展市场开拓工作，2022 年全年已实现收入 1.54 亿元，根据业务实际开展情况，2023 年互联网运营服务增幅预计超过 20%。考虑到运营服务主要是为电网客户提供运营服务，客户及需求相对稳定，预计 2024 年及后续年度收入每年增长 5%具有可实现性。

C、数字化软件服务

邦道科技基于长期平台运营业务中积累的专业数字化平台服务能力，为处于数字化转型并期望获得精细化运营能力的企业提供数字化软件服务。目前，邦道科技已在能源服务领域、出行服务领域、地产文体领域、数据交易领域有了成功建设案例。

a) 行业发展情况及所服务细分领域未来增长空间

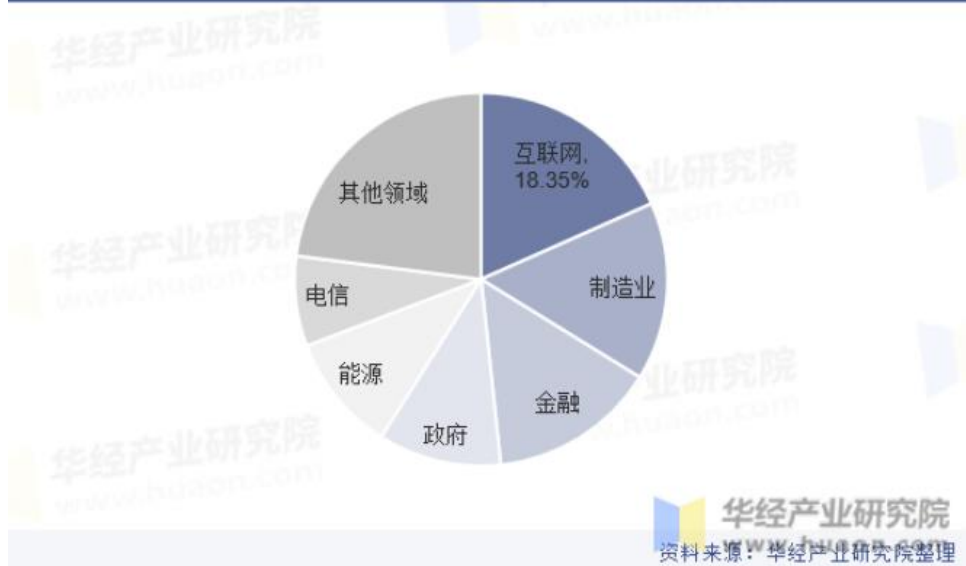
数字化软件业务主要服务互联网企业、交通出行和体育营销等行业客户。根据工信部统计，2022 年全国软件业收入 10.81 万亿元，其中信息技术服务收入 70,128 亿元。涉及互联网企业的仅软件服务外包类规模接近 817 亿。数字化与各重点行业领域深度融合带来软件与信息技术服务领域的进一步扩展。随着移动互联网、物联网、大数据、云计算、人工智能、区块链等新兴技术在企业数字化转型方面的应用推广，能源服务、交通出行等各个行业开始进入数字化的转型，软件技术服务外包市场规模持续扩张。据统计，2022 年中国软件服务外包市场规模约为 4454.78 亿元，2015-2022 年期间复合年增长率超过 10%，其中 2019-2022 年增长率超过 15%。区域分布来看，我国软件外包服务企业主要集中在北京、辽宁、上海、江苏、浙江、山东、广东、重庆、陕西等地，2022 年我国华东地区软件外包市场规模最大，占比达 43.53%。

2015-2022年中国软件服务外包市场规模及区域结构



从软件服务外包行业下游细分程度来看，行业主要集中在互联网、能源、金融、电信、交通等支柱型产业，这些产业发展时间长，总量规模大，市场集中度也较高，行业内企业信息化水平与软件开发水平相对较高。

2022年中国软件服务外包行业应用领域分布



邦道科技开展的数字化软件服务业务具体包括产品推广、产品研发、设计开发、集成测试及技术支持等，所服务的细分领域主要包括 2023 年拓展的交能融合领域和历史年度持续服务的智慧出行、文化体育、智慧园区、光伏发电等领域，其中：

在交能融合领域，目前已开展为武汉市东湖区提供综合交通管理平台服务搭建、智慧化泊车改造、智能充电桩系统建设以及社区停车场数据管理接入等服务。交能

融合，即交通行业与绿色可再生能源的融合发展。2023年6月2日的国务院常务会议首次提出“车能路云”概念。“车能路云”，指汽车、智能交通、新能源、互联网技术、物联网技术、车联网技术和云计算大数据等的融合统筹发展，以实现更加智能、绿色、安全和高效的出行方式。其核心即为交通行业与能源产业的深度融合。2023年上半年，我国成为世界最大的汽车生产国、消费国、出口国，新能源汽车发挥了重要作用。2024年2月底，中央政治局会议上总书记提出了“加快构建充电基础设施网络体系，支撑新能源汽车快速发展”。随着新能源汽车产业的发展，以及储能、大数据、云计算、智能网联等技术的演进，再加上道路等基础设施的完善，“车能路云”融合发展的产业生态前景广阔。邦道科技凭借能源领域和互联网平台服务领域的业务和技术积累，在2023年承接武汉东湖交能融合项目建设和交付工作。2024年，邦道科技作为朗新集团交能融合业务中台，将继续在交能融合领域进行深耕，沉淀技术和服务能力，拓展市场，在政策引导下，该领域的市场需求旺盛、空间广阔，目前邦道科技已在江苏、河南、广东等多个省份的城市建立了合作意向。

在智慧出行领域，主要为针对城市公交、地铁、出租车、网约车和共享单车等出行运力的整合，为市民提供一体化、高质量的出行服务；在文化体育领域，主要为依托大型场馆等重资产以及既有的广泛客户群体，帮助业主构建可自运营的品牌平台，实现对自身业务和用户的持续运营，并聚合区域民营体育生态实现联合运营；在智慧园区领域，主要依托产业背景优势，凭借自身高科技产业平台建设经验、招商引资渠道及已成型的高科技园区开发建设、运营服务的优势，构建以高科技产业、创新产业园区开发建设、运营服务为主线，产业价值链延伸投资与科技产业孵化共同发展的战略发展格局，打造集研发、设计、创意、孵化于一体的科技智慧型生态园区；在光伏发电领域：主要布局光伏集控运维产品、物联网关和物联接入服务等。考虑到目前邦道科技数字化软件服务业务收入规模与同行业上市公司相比体量较小，同时业务领域还在不断拓展中，在软件服务外包市场规模广阔且过去几年增长率超过15%的行业背景下，该项业务收入存在较大提升空间。

b) 主要客户、在手订单及新签合同情况

邦道科技的数字化软件服务主要系在家庭能源运营服务业务的长期积淀中，由支付及运营相关的技术与服务能力延伸智慧出行、智慧园区、文化体育、光伏发电等领域的数字化软件服务，客户涵盖支付宝（中国）、阿里云、新疆德润数字产业服务有限公司等。截至2023年末，邦道科技的数字化软件服务业务在手订单可实现收入约3.39亿元，且新签合同金额在过去两年实现了较大幅度增长，增幅均超过40%。过去三年在手订单及新签合同情况如下：

单位：万元

| 项目 | 历史数据 | | |
|-------------|----------|-----------|-----------|
| | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
| 新签合同金额（不含税） | 9,788.66 | 14,533.96 | 41,792.11 |
| 期末在手订单金额 | 7,239.55 | 9,159.33 | 33,871.46 |

新签合同主要为通过朗新武汉向武汉市东湖区提供综合交通管理平台服务搭建、智慧化泊车改造、智能充电桩系统建设以及社区停车场数据管理接入等服务。该项目属于交能融合领域，邦道科技基于多年来持续聚焦于智慧出行领域和智能化停车管理领域的技术与经验，实现在该领域的拓展。

除上述客户外，其他新签合同对应客户较现有客户未发生较大变化。

邦道科技在能源服务、出行服务、地产文体、数据交易等领域的数字化软件服务业务订单执行周期通常在一年以内，在交能融合领域承接的项目周期较长，为2-3年。

c) 同行业可比公司情况

由于数字化软件涵盖领域较为广泛，涉及的细分领域及客户类型存在差异，导致同行业公司业绩表现存在较大差异。本次评估选取的可比上市公司开展的数字化软件相关业务规模较大，如新开普2022年相关收入规模约为10.67亿，国网信通的2022年相关收入规模约为20.49亿，业务规模相对稳定，因此增长率较低；行业中其他上市公司，如京北方、东方通等，由于细分领域及业务规模不同，相应收入的增速水平存在较大差异，其2022年收入增长率分布于5%-21%区间。

就邦道科技而言，其数字化软件服务业务2022年增速为23.36%，高于同行业上市公司水平，主要得益于数字化、双碳等方向的政策激励，邦道科技得以充分发挥其长期平台运营业务中积累的专业数字化平台服务能力，形成竞争优势，将业务拓展至能源服务、出行服务、地产文体、数据交易等多个领域，并积极参与到“车能路云”城市治理新模式的建设，将数字化智能化技术与交通、能源融合，实现了数字化软件服务收入及订单规模的快速增长。邦道科技数字化软件服务业务2022年收入规模为2.27亿，2023年未经审计的收入规模为2.36亿，与同行业上市公司相比体量较小，有较大提升空间。

综上，根据新签合同金额增长趋势及在手订单可实现收入情况，结合邦道科技通过其长期平台运营业务中积累的专业数字化平台服务能力形成的竞争优势，在手订单金额对2024年预测收入的覆盖率为116.07%，对未来三年预测收入的覆盖率为33.43%。考虑到目前邦道科技数字化软件服务业务收入规模与同行业上市公司相比体量较小，同时业务领域还在不断拓展中，在软件服务外包市场规模广阔且过去几年增长率超过15%的行业背景下，该项业务收入存在较大提升空间。预计随着在手项目的开展及新签合同金额随市场规模的增加，2024-2026年数字化软件服务收入增长15%，后续年度增速放缓且永续期不再增长的预测具有可实现性和合理性。

D、虚拟电厂业务运营服务

a) 政策依据

2015年以来，我国发电装机容量逐年保持6%以上的高速增长，从15亿千瓦增长至2022年26亿千瓦，全社会用电功率从2015年6.3亿千瓦增长至2022年

9.8 亿千瓦，占装机总容量稳定在 40%左右，但近年来社会面限电停电现象时有发生，多省市出台限电、有序用电政策，对国民经济和居民生活造成一定影响，表明我国用电尖峰负荷供应不足。

碳达峰、碳中和政策不断推进我国全国统一电力市场体系建设和新能源装机建设。《国家发展改革委国家能源局关于加快建设全国统一电力市场体系的指导意见》（发改体改[2022]118 号）明确了到 2025 年，全国统一电力市场体系初步建成，到 2030 年，全国统一电力市场体系基本建成的总体目标，而根据《国家发展改革委关于进一步深化燃煤发电上网电价市场化改革的通知》（发改价格[2021]1439 号）要求，各地要有序推动工商业用户全部进入电力市场，按照市场价格购电，取消工商业目录销售电价，目前尚未进入市场的用户，10 千伏及以上的用户要全部进入，其他用户也要尽快进入。具体到各地区执行情况，以广东省为例，广东电力交易中心在 2023 年 10 月印发《广东电力市场低压工商业用户参与市场化交易试点实施方案》提出总体要求：“建立健全低压工商业用户参与电能量市场交易机制，探索完善低压用户现货交易结算相关规则，选取试点范围内低压工商业用户准入参与广东电能量市场交易，结合试点运行情况，不断完善规则、优化技术支持系统；按照广东电力市场化改革要求，逐步推动实现广东全体工商业用户参与电力市场交易。”受上述政策影响，未来几年，以中小工商业用户为主要代表的仍由电网企业代理购电的电力用户将集中产生市场化购电的需求。

b) 虚拟电厂收入预测主要参数来源或取值依据

现有用电规模合计额：根据 2023 年末平台业务数据，聚合中小工商业用户用电规模为 1,174 亿度，数据来源为家庭能源运营服务平台的业务数据；聚合光伏产业园区用电规模约为 600 亿度，数据来源为新耀能源分布式发电服务平台的业务数据；聚合新能源汽车充电场站用电规模约为 147 亿度，数据来源为新电途充电服务平台的业务数据。上述平台合计用电规模为 1921 亿度。根据国家能源局发布的数据，过去三年全社会用电量复合增长率约为 7.1%；根据中国电力企业联合会发布的《2023-2024 年度全国电力供需形势分析预测报告》，预计 2024 年全年全社会用电量 9.8 万亿千瓦时，比 2023 年增长 6%左右。本次评估结合社会用电量变化趋势，以上述平台合计用电规模为基础，按每年 3%的增幅谨慎预计现有平台聚合用电规模的增长。

预测售电量占聚合用电规模比例的变化：前述政策依据中涉及的“统一电力市场的建成”，其中一个重要特征就在于各类型和规模的工商业企业全部纳入电力市场交易。随着中小型工商业企业在后续年度中陆续转入电力市场交易，将为邦道科技为代表的民营电力市场交易商带来巨大的电力交易增量，以此实现后续业务的快速增长。中小工商业用户、光伏产业园区和新能源汽车充电场站均属于政策要求进入市场的目标用电客户，预计 2030 年前上述用户均将产生市场化购电需求。考虑到上述用电客户均为邦道科技及其关联方现有业务的用户，邦道科技将其转化为购电客户的过程已具有一定客户关系基础，转化可能性较高。

邦道科技作为虚拟电厂的市场参与者，当电力市场发展进入快速成长阶段，随着电力交易市场机制的完善，现货市场的全面铺开，邦道科技可依托能源互联网数字化技术优势，开发并形成发/用电负荷预测、市场价格预测、交易策略最优、调节计划最优的核心能力优势，借助互联网模式积极开拓中小企业及一般工商业用户市场，加速市场占有率提升。本次评估预计 2024-2028 年售电量占邦道科技平台业务聚合用电规模比例分别为 1%、2.5%、5%、6%、7%，在上述政策背景下，该比例较为谨慎。截至本报告出具日，2024 年度市场化售电业务已在浙江、四川、广东、江苏等十个省份绑定 581 户电力用户，预计售电量 13.56 亿度；此外邦道科技已获得上海、安徽、天津、江西、湖南、广西等市场的售电牌照并计划在上述市场开展签约工作，预计 2024 年全年实现 19.79 亿度的售电规模。综上，预测售电量具有可实现性和合理性。

度电收入：根据 2023 年下半年业务数据及未经审计的财务数据，售电量合计 1.65 亿度，实现收入 129.78 万元，折合度电收入 0.0078 元/度。随着售电量增加，邦道科技基于其数据分析实现用电量预测精准度以及在购电侧的议价能力提升，未来度电收入存在提升空间。本次评估以历史月度经营数据为基础，谨慎预计未来年度度电收入维持在 0.005 元/度，预测结果具有可实现性和合理性。

综合上述分析，确定未来年度各期虚拟电厂业务运营服务的收入，具体业务量预测如下：

| 项目 | 预测数据 | | | | |
|------------------|--------|----------|----------|----------|----------|
| | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年 | 2027 年 | 2028 年 |
| 聚合用电规模（亿度） | 1979 | 2038 | 2099 | 2162 | 2227 |
| 售电量（亿度） | 19.79 | 50.95 | 104.95 | 129.72 | 155.88 |
| 度电收入（元/度） | 0.005 | 0.005 | 0.005 | 0.005 | 0.005 |
| 虚拟电厂业务运营服务收入（万元） | 989.26 | 2,547.35 | 5,247.55 | 6,485.97 | 7,793.97 |

c) 2024-2026 年具体收入预测情况分析

邦道科技合并层面从事虚拟电厂业务运营服务的主体主要为邦道科技和新耀能源。其中，邦道科技虚拟电厂业务运营服务为交易类业务，该业务自 2022 年开始布局，2023 年开始形成规模收入，历史年度收入占比较小；新耀能源的虚拟电厂业务运营服务为服务类业务，自 2021 年起形成收入。报告期内各单体虚拟电厂业务运营服务收入如下：

单位：万元

| 项目 | | 历史数据 | | |
|------------|------|----------|----------|---------------|
| | | 2021 年 | 2022 年 | 2023 年 1-10 月 |
| 虚拟电厂业务运营服务 | 邦道科技 | - | - | 93.64 |
| | 新耀能源 | 1,089.11 | 1,489.49 | 1,631.01 |

本次采用单体收益法进行评估，对于邦道科技的市场化售电业务，基于电力市场化改革的政策趋势，结合平台聚合用电量、业务推广预期及度电收入进行预测；对于新耀能源的光伏发电行业服务业务，基于“双碳”政策的推进带来的市场需求，结合历史经营情况及业务推广预期进行预测。各单体虚拟电厂业务运营服务收入预测如下：

单位：万元

| 项目 | | 预测数据 | | | |
|------------|------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 |
| 虚拟电厂业务运营服务 | 邦道科技 | 122.39 | 989.26 | 2,547.35 | 5,247.55 |
| | 新耀能源 | 2,325.71 | 2,721.08 | 3,183.67 | 3,724.89 |
| 合计 | | 2,448.10 | 3,710.34 | 5,731.02 | 8,972.44 |
| 增长率 | | - | 51.56% | 54.46% | 56.56% |

综上，从各单体口径对比，2024年虚拟电厂业务运营服务收入预测未出现下降，预测期均呈增长趋势。预测期虚拟电厂运营服务整体收入增长率为14.29%~56.56%，其中2025年预计增长54.46%，2026年预计增长56.56%，增速较快的原因是全行业市场化售电业务处于起步阶段，业务基数较低，现有业务板块聚合电力用户的市场化购电需求有待释放。2023年，邦道科技主要在江苏、浙江、广东、四川等省份开展市场化售电业务，目前业务已拓展至河北、河南、重庆等10个省份，并已获得上海、安徽、天津、江西、湖南、广西等市场的售电牌照并计划在上述市场开展签约工作，业务覆盖的市场规模快速扩张。在电力市场化改革政策的驱动下，随着电力交易市场机制的完善，现货市场的全面铺开，邦道科技可依托能源互联网数字化技术优势，开发并形成发/用电负荷预测、市场价格预测、交易策略最优、调节计划最优的核心能力优势，借助互联网模式积极开拓中小企业及一般工商业用户市场，加速市场占有率提升，从而实现业务规模的增长。综上，作为一项新兴业务，市场化售电业务起始阶段收入符合行业特征，虚拟电厂运营服务整体收入2024-2026年大幅增长具有可实现性和合理性。

经上述分析，最终确定预测期营业收入。永续期假设与2028年持平，具体预测结果如下：

单位：万元

| 项目 | 预测数据 | | | | | |
|------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 2023年11-12月 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 |
| 家庭能源运营服务 | 6,417.48 | 37,276.44 | 38,394.73 | 39,546.58 | 40,732.97 | 41,954.96 |
| 互联网运营服务 | 7,613.95 | 19,740.92 | 20,727.97 | 21,764.37 | 22,852.59 | 23,995.22 |
| 数字化软件服务及其他 | 8,836.71 | 29,181.28 | 33,558.47 | 38,592.24 | 42,451.46 | 44,574.03 |
| 虚拟电厂业务运营服务 | 28.75 | 989.26 | 2,547.35 | 5,247.55 | 6,485.97 | 7,793.97 |
| 合计 | 22,896.89 | 87,187.90 | 95,228.53 | 105,150.73 | 112,522.99 | 118,318.19 |

2) 增长率对比分析

预测期邦道科技各项业务收入增长率与报告期对比如下：

| 项目 | 历史数据 | | 预测数据 | | | | | | |
|------------|--------|------------|--------|---------|---------|---------|--------|--------|-------|
| | 2022年 | 2023年1-10月 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 永续期 |
| 家庭能源运营服务 | 14.41% | -15.29% | 0.26% | -9.87% | 3.00% | 3.00% | 3.00% | 3.00% | 0.00% |
| 互联网运营服务 | 0.28% | -27.27% | 22.23% | 5.00% | 5.00% | 5.00% | 5.00% | 5.00% | 0.00% |
| 数字化软件服务及其他 | 23.36% | -27.26% | 11.61% | 15.00% | 15.00% | 15.00% | 10.00% | 5.00% | 0.00% |
| 虚拟电厂业务运营服务 | - | - | - | 708.28% | 157.50% | 106.00% | 23.60% | 20.17% | 0.00% |

注：2023年1-10月增长率为相对2022年全年数据的增幅。

邦道科技家庭能源运营服务及互联网运营服务业务模式较为成熟，预测期增长率在历史收入水平基础上小幅增长，到2028年达到稳定状态；其中对于家庭能源运营服务业务，在2024年预计其收入因分成比例调整而下降。

邦道科技的数字化软件服务主要系在家庭能源运营服务业务的长期积淀中，由支付及运营相关的技术与服务能力延伸智慧出行、智慧园区、文化体育、光伏发电等领域的数字化软件服务，客户涵盖支付宝（中国）、阿里云、新疆德润数字产业服务有限公司等。由于数字化软件涵盖领域较为广泛，涉及的细分领域及客户类型存在差异，导致同行业公司业绩表现存在较大差异。本次评估选取的可比上市公司开展的数字化软件相关业务规模较大，如新开普2022年相关收入规模约为10.67亿，国网信通的2022年相关收入规模约为20.49亿，业务规模相对稳定，因此增长率较低；行业中其他上市公司，如京北方、东方通等，由于细分领域及业务规模不同，相应收入的增速水平存在较大差异，其2022年收入增长率分布于5%-21%区间。就邦道科技而言，其数字化软件服务业务2022年增速为23.36%，增速高于同行业上市公司水平，主要得益于数字化、双碳等领域的政策激励，邦道科技得以充分发挥其长期平台运营业务中积累的专业数字化平台服务能力，形成竞争优势，将业务拓展至能源服务、出行服务、地产文体、数据交易等多个领域，并积极参与到“车能路云”城市治理新模式的建设，将数字化智能化技术与交通、能源融合，实现了数字化软件服务收入及订单规模的快速增长。截至2023年末，邦道科技的数字化软件服务业务在手订单可实现收入约3.39亿元，且新签合同金额在过去两年实现了较大幅度增长，增幅均超过40%。根据在手订单可实现收入情况，预计2024年数字化软件服务收入增长15%具有可实现性，后续年度收入随着新签合同金额的增加保持增长，到2028年达到稳定状态。

虚拟电厂业务运营服务需求受电力市场化改革政策的驱动，未来几年，以中小工商业用户为主要代表的仍由电网企业代理购电的电力用户将集中产生市场化购电的需求，而邦道科技经过多年的发展，在能源运营服务等业务板块中积累了大量中小工商业用户及光伏产业园区资源，在政策的引导下，能够将上述客户群体转化到代理购电业务中；同时，通过在新新能源汽车充电平台的业务布局，邦道科技能够聚合大规模的第三方充电站用电需求，服务于各充电场站的市场化购电。邦道科技自2022年开始布局市场化购电业务，2023年开始形成规模收入，目前收入规模相对较低，预计随着将上述在现有业务平台上已聚合的用电需求逐步转化为市场化购电客户，可以实现该项收入的快速增长。

综上，预测期收入预测符合行业政策趋势及企业历史发展趋势，预测期整体收入增长率较为平稳，低于2021-2022年增幅，预测结果谨慎、合理。

”

三、结合邦道科技历史期间各项业务毛利率的合理性、预测期内成本预测过程及依据，补充披露各项主营业务预测毛利率的合理性，与报告期存在差异的原因

已在重组报告书中结合邦道科技历史期间各项业务毛利率的合理性、预测期内成本预测过程及依据，补充披露了各项主营业务预测毛利率的合理性，与报告期存在差异的原因，具体详见重组报告书“第六章 标的资产评估情况”之“三、标的资产评估情况”之“（一）收益法评估情况”之“4、收益法评估的补充说明”。

“

1) 各项主营业务成本预测过程

通过对邦道科技历史年度成本分析，结合邦道科技自身的特殊情况，邦道科技成本主要为人工费用、外包费用等。2021年综合毛利率55.18%、2022年综合毛利率54.26%、2023年1-10月综合毛利率57.52%，预计未来随着对已开展业务的积极推进，技术优势得到持续发挥，盈利能力将保持在较好水平。邦道科技的营业成本主要根据未来经营发展趋势结合历史期毛利率平均水平，预计预测年度邦道科技毛利率将会呈逐年下降趋势，并于2028年趋于稳定。永续期假设与2028年持平，具体预测结果如下：

单位：万元

| 项目 | 预测数据 | | | | | |
|------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2023年 11-12月 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 |
| 家庭能源运营服务 | 2,164.50 | 10,307.49 | 10,722.11 | 11,154.45 | 11,605.28 | 12,075.45 |
| 互联网运营服务 | 6,160.88 | 13,608.56 | 14,357.03 | 15,146.67 | 15,979.73 | 16,858.62 |
| 数字化软件服务及其他 | 6,351.05 | 19,893.03 | 22,976.45 | 26,537.80 | 29,324.27 | 30,937.11 |
| 虚拟电厂业务运营服务 | 8.62 | 296.78 | 764.21 | 1,574.26 | 1,945.79 | 2,338.19 |
| 合计 | 14,685.05 | 44,105.86 | 48,819.80 | 54,413.18 | 58,855.08 | 62,209.37 |

2) 毛利率对比分析

预测期邦道科技各项业务毛利率与报告期对比如下：

| 项目 | 历史数据 | | | 预测数据 | | | | | | |
|------------|--------|--------|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2021年 | 2022年 | 2023年1-10月 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 永续期 |
| 家庭能源运营服务 | 80.15% | 76.54% | 77.83% | 76.04% | 72.35% | 72.07% | 71.79% | 71.51% | 71.22% | 71.22% |
| 互联网运营服务 | 24.47% | 25.29% | 30.90% | 26.12% | 31.06% | 30.74% | 30.41% | 30.07% | 29.74% | 29.74% |
| 数字化软件服务及其他 | 31.87% | 33.44% | 32.66% | 31.08% | 31.83% | 31.53% | 31.24% | 30.92% | 31.87% | 31.87% |
| 虚拟电厂业务运营服务 | - | - | 46.06% | 51.68% | 70.00% | 70.00% | 70.00% | 70.00% | 70.00% | 70.00% |

邦道科技家庭能源运营服务、互联网运营服务及数字化软件服务业务模式较为成熟，报告期毛利率水平较为稳定，因此预测期主要考虑成本中人工成本及外包成本的增长，预计毛利率整体呈小幅下降趋势。其中对于家庭能源运营服务业务，在2024年预计其收入因分成比例调整而下降，同时考虑相关成本随业务规模进一步增长，因此在2024年有一定幅度的降低。

A、互联网运营服务毛利率高于报告期的合理性

对于互联网运营服务业务，2018-2020年该业务毛利率分别为38.19%、47.24%和32.10%。过去三年平台经济与品牌商家线上运营受宏观经济及政策影响，对外部营销投入持谨慎态度，品牌商家线上运营业务增长未达预期，导致毛利水平较高的该类业务比例有所降低，因此互联网运营服务业务毛利率相比历史年度正常经营水平出现下降，但自2022年起已呈现恢复态势；随着经济环境的改善，以效果为目标的平台经济与品牌商家线上运营需求正逐步回升，2024年1-2月该类客户的业务规模占比相对去年上升，预计2024年恢复至接近2020年水平，带动毛利水平上升。因此预测期互联网运营服务毛利率虽然高于报告期，但低于历史年度正常经营水平，具有合理性。

B、虚拟电厂业务毛利率符合行业特征

对于虚拟电厂业务运营，根据2023年下半年业务及未经审计的财务数据，售电业务实现收入129.78万元，结转成本18.41万元，毛利率为85.81%。毛利率较高的原因是基于其业务模式，该类业务以售电净收益确认收入。具体而言，邦道科技基于所取得的售电公司资质，在电力交易市场向发电企业采购电力，为电力用户（工商业企业、产业园区等中小工商业电力用户）提供电力代购服务，邦道科技在电力交易过程中不拥有对于电力的控制权，以代理人的身份从事交易，按照将应收售电金额扣除购电费用后的净额在代采服务完成时确认收入，符合企业会计准则的规定。邦道科技相关售电业务的主营业务成本主要为相关业务人员的人工成本等。

经分析行业数据，本次评估中选取的可比上市公司中，国网信通开展的电力交易相关业务收入及成本及国能日新相似业务均未披露相应收入、成本会计处理原则。

结合上述会计处理方式分析，随着售电量增加，邦道科技基于其数据分析实现用电量预测精准度以及在购电侧的议价能力提升，未来度电收入存在提升空间，在成本随售电量增长的情况下，毛利率同样存在提升空间。具体而言，在交易运营层面，邦道科技培养和建立了专业的交易操作团队，完善交易实战和信息化辅助决策能力，识别市场波动中的风险，确保电力价格波动环境中控制风险、稳健扩大规模，同时研究更多交易区域和交易品种，分散风险；在平台模型决策能力层面，邦道科技持续积累数据、迭代算法模型，基于能源互联网相关业务的大量数据，建立丰富模型应用场景，不断提升预测准确性和适用性。本次评估考虑未来业务拓展过程中存在发生额外成本的不确定性，在历史经营数据的基础上考虑毛利率的下浮，并结合行业数据确定预测期毛利率水平。

经分析行业数据，同行业上市公司中，国网信通开展的电力交易相关业务收入及成本包含在“电力数字化服务”大类中，未获取细分领域数据；上市公司国能日新相似业务的历史毛利率水平为 67.50%-71.89%（因其上市未满三年，本次评估未将其纳入可比公司）。本次对虚拟电厂业务毛利率取 70%，该毛利率水平符合行业特征，预测结果与业务模式、收入确认模式及历史业务及财务数据具有一致性，与邦道科技业务能力匹配，具有可实现性，并且就邦道科技实际业务模式而言是相对谨慎的。

综上，上述毛利率预测结果符合企业业务特点，预测期毛利率整体呈小幅下降的趋势，预测结果谨慎、合理。

四、预测期各期间费用占比与报告期存在差异的原因，期间费用预测是否谨慎、合理

预测期邦道科技单体各期间费用占比与报告期对比如下：

| 项目 | 历史数据 | | | 预测数据 | | | | | | |
|-----------|--------|--------|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2021年 | 2022年 | 2023年1-10月 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 永续期 |
| 销售费用占收入比例 | 3.13% | 3.34% | 3.39% | 3.86% | 4.82% | 4.93% | 5.05% | 5.10% | 5.21% | 5.21% |
| 管理费用占收入比例 | 3.31% | 3.23% | 3.52% | 3.50% | 3.76% | 3.53% | 3.39% | 3.36% | 3.35% | 3.35% |
| 研发费用占收入比例 | 11.08% | 11.05% | 12.79% | 12.50% | 12.72% | 12.14% | 11.59% | 11.41% | 11.38% | 11.38% |

报告期销售费用占收入比例为 3.13%~3.39%，预测期为 3.86%~5.21%，预测期销售费用占比提升主要是由于虚拟电厂业务的拓展对销售人员数量及市场推广费用产生一定需求导致。

报告期管理费用占收入比例为 3.23%~3.52%，预测期为 3.35%~3.76%，与报告期基本相符。

报告期研发费用占收入比例为 11.05%~12.79%，预测期为 11.38%~12.72%，与报告期基本相符。

综上，预测期期间费用率与报告期持平或略高于报告期水平，预测结果谨慎、合理。

五、结合邦道科技业务模式、报告期营运资金周转情况等，补充披露预测期营运资金需求量的具体测算过程，预测至 2024 年营运资金为负是否谨慎、合理

已在重组报告书中结合邦道科技业务模式、报告期营运资金周转情况等，补充披露了预测期营运资金需求量的具体测算过程，预测至 2024 年营运资金为负是否谨慎、合理，具体详见重组报告书“第六章 标的资产评估情况”之“三、标的资产评估情况”之“（一）收益法评估情况”之“4、收益法评估的补充说明”。

“

1) 营运资金需求量预测过程

A、营运资金预测

企业基准日营运资金根据资产基础法评估结果计算确定。

基准日营运资金=流动资产(不含溢余资产及非经营性资产)-流动负债(不含付息负债及非经营性负债)

其中，对于历史年度营运现金按最低现金保有量和货币资金账面值孰低原则确定，最低现金保有量的计算方式详见下文之“1) 最低现金保有量确定过程”相关内容。经计算评估基准日最低现金保有量为 4,093.81 万元，低于货币资金余额 59,978.91 万元，故评估基准日营运现金为 4,093.81 万元。同理，计算出 2021 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日营运现金分别为 3,576.16 万元、4,405.34 万元，并以同样方式预测 2023-2028 年各年度营运现金需求量分别为 5,042.57 万元、5,421.69 万元、5,941.27 万元、6,554.39 万元、7,042.35 万元、7,435.75 万元。

B、营运资金增加额的确定

企业营运资金追加额系指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业持续经营能力所需的新增营运资金。

营运资金的追加是指随着企业经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。营运资金的增加只需考虑正常经营活动所需保持的现金、应收款项、应付款项等主要因素。

结合邦道科技有限公司业务结算环境的特殊性和历史期实际经营情况，对企业历史期经营性流动资产、负债与经营收入和经营成本的周转率分析，通过营业收入

发生额、营业成本发生额、存货余额、应收款项余额和应付款项余额指标计算存货周转率、应收款项周转率和应付款项周转率，取其历史期经营性周转率指标均值，预测未来收益期每年的存货、应收款项、应付款项需求量，进而计算得出营运资金需求量及营运资金净增加额。其中各项周转率计算方式如下：

$$\text{存货周转率} = \text{营业成本} \div \text{存货余额}$$

$$\text{应收款项周转率} = \text{营业收入} \div \text{应收款项余额}$$

$$\text{应付款项周转率} = \text{营业成本} \div \text{应付款项余额}$$

考虑到邦道科技经营较为稳定，历史期完整年度经营性周转率水平可以合理体现企业实际营运能力，该计算方式符合评估惯例，因此以历史年度平均周转情况作为预测依据计算预测期营运资金需求量具有合理性。

以后年度需要追加的营运资金 = 当年度需要的营运资金 - 上一年度需要的营运资金

营运资金及增加额的具体计算过程如下：

单位：万元

| 项目 | 历史数据 | | | 预测数据 | | | | | | |
|---------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2021年 | 2022年 | 2023年1-10月 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 永续期 |
| 营运现金 | 3,576.16 | 4,405.34 | 4,093.81 | 5,042.57 | 5,421.69 | 5,941.27 | 6,554.39 | 7,042.35 | 7,435.75 | 7,435.75 |
| 存货周转率 | 398.69 | 450.77 | 266.90 | 424.73 | 424.73 | 424.73 | 424.73 | 424.73 | 424.73 | 424.73 |
| 存货 | 78.51 | 80.54 | 99.90 | 97.35 | 103.84 | 114.94 | 128.11 | 138.57 | 146.47 | 146.47 |
| 应收款项周转率 | 1.35 | 1.52 | 1.00 | 1.43 | 1.43 | 1.43 | 1.43 | 1.43 | 1.43 | 1.43 |
| 应收款项 | 51,780.93 | 52,344.43 | 62,913.48 | 59,801.62 | 60,868.92 | 66,482.36 | 73,409.39 | 78,556.23 | 82,602.06 | 82,602.06 |
| 应付款项周转率 | 1.47 | 1.41 | 1.18 | 1.44 | 1.44 | 1.44 | 1.44 | 1.44 | 1.44 | 1.44 |
| 应付款项 | 21,261.27 | 25,727.65 | 22,545.55 | 28,682.28 | 30,595.21 | 33,865.16 | 37,745.15 | 40,826.39 | 43,153.19 | 43,153.19 |
| 营运资金需求量 | 34,174.32 | 31,102.66 | 44,561.63 | 36,259.26 | 35,799.25 | 38,673.41 | 42,346.74 | 44,910.75 | 47,031.09 | 47,031.09 |
| 营运资金增加额 | 8,786.99 | -3,071.66 | 13,458.96 | -8,302.37 | -460.02 | 2,874.16 | 3,673.33 | 2,564.01 | 2,120.33 | 2,120.33 |

2) 预测至 2024 年营运资金为负的合理性

A、2023 年 10 月末营运资金需求量大幅增长的原因

2023 年 10 月末并非年末时点，按照邦道科技历史经营情况，数字化软件服务等业务的回款在年末相对较多，因此 10 月末应收款项余额高于年末水平，此外 2023 年业务规模相对 2022 年有所增长，导致 10 月末营运资金需求量相比 2022 年末出现增长。

B、预测期前期营运资金需求下降的合理性

对于 2023 年度营运资金需求量，按照上述方式的计算结果为 3.63 亿元，相对 2022 年末水平增加 0.52 亿元，营运资金需求量预测结果与企业实际经营趋势相符，具有合理性；根据上述分析，2023 年 10 月末营运资金需求量因时点原因较高，导致 2023 年 11-12 月营运资金增加额计算结果表现为下降，该计算结果符合企业经营情况，具有合理性。

对于 2024 年度营运资金需求量，按照上述方式的计算结果为 3.58 亿元，相对 2023 年度水平降低 0.05 亿元。下降原因是 2024 年由于家庭能源运营业务分成比例下降，预测收入相对 2023 年增幅降低，同时相应成本出于谨慎考虑预测随业务规模增长。按照前述计算方式，预测期应收款项金额=预测期营业收入÷应收款项周转率，预测期应付款项金额=预测期营业成本÷应付款项周转率，计算得出的 2024 年度应收款项金额相对 2023 年度增加 0.11 亿元，2024 年度应付款项金额相对 2023 年度增加 0.19 亿元。在上述因素的影响下，由于营运资金=流动资产(不含溢余资产及非经营性资产)-流动负债(不含付息负债及非经营性负债)，流动资产端增加额低于流动负债端增加额，导致 2024 年度营运资金需求量计算结果表现为相对 2023 年度下降。该计算结果是由该年度预测收入增幅相对预测成本增幅偏低导致的，因此上述营运资金需求量预测结果与企业经营趋势相符，具有合理性。”

六、补充披露折现率计算过程中主要参数的取值依据及合理性，是否充分反映所处行业的特定风险及自身财务风险水平

已在重组报告书中补充披露折现率计算过程中主要参数的取值依据及合理性，具体详见重组报告书“第六章 标的资产评估情况”之“三、标的资产评估情况”之“(一) 收益法评估情况”之“4、收益法评估的补充说明”。

本次评估采用加权平均资本成本定价模型(WACC)。

$$R(WACC)=R_e \times W_e + R_d \times (1-T) \times W_d$$

式中：

Re：权益资本成本

Rd：付息负债资本成本

We：权益资本结构比例

Wd：付息债务资本结构比例

T：适用所得税税率。

其中，权益资本 **Re** 成本采用资本资产定价模型(CAPM)计算。

计算公式如下：

$$R_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

R_f: 无风险收益率

MRP(R_m-R_f): 市场平均风险溢价

R_m: 市场预期收益率

β: 预期市场风险系数

R_c: 企业特定风险调整系数

1) 无风险收益率的确定

无风险收益率是指在当前市场状态下投资者应获得的最低收益率。通常国债是一种比较安全的投资，因此国债收益率可视为投资方案中最稳妥，也是最低的收益率，即安全收益率。本次评估，通过查询 Wind 金融终端，选取距评估基准日剩余到期年限为 10 年以上的国债平均到期收益率 3.0782% 作为无风险收益率 R_f。

2) 市场平均风险溢价的确定

市场风险溢价 (Market Risk Premium) 是投资者投资股票市场所期望的超过无风险收益率的部分，是市场投资报酬率与无风险报酬率之差。

本次评估对市场投资报酬以上海证券交易所和深圳证券交易所股票交易价格综合指数 (000001.SH、399106.SZ) 为基础，通过查询 Wind 金融终端，选取上述指数以 1991 年至 2022 年为区间的年化月收益率的几何平均值，经加权后测算得出市场投资报酬率 R_m= 9.58%，在此基础上扣除上述区间期末无风险收益率 R_f=3.0782%，最终计算得出市场风险溢价：

$$MRP = R_m - R_f = 6.50\%$$

3) 风险系数 β 值的确定

β 值被认为是衡量公司相对风险的指标。通过查询 Wind 金融终端，在综合考虑可比上市公司与标的公司在业务类型、盈利能力、行业竞争力等多方面可比性的基础上，选取恰当可比上市公司的适当年期评估基准日有财务杠杆的 β 值、付息债务与权益资本比值，换算为无财务杠杆的 β 值，换算公式如下：

$$\beta / \beta_u = 1 + D/E \times (1 - T)$$

式中：β = 有财务杠杆的 β；

β_u = 无财务杠杆的 β；

D = 付息债务现时市场价值；

E = 股东全部权益现时市场价值；

T = 企业所得税率。

无财务杠杆的 β 值取其算术平均值为 0.9167，具体计算过程如下：

| 证券代码 | 证券简称 | 有财务杠杆 β | 企业所得税率 | 带息债务/股权价值 | 剔除财务杠杆调整 β_u |
|-----------|------|---------------|--------|----------------|--------------------|
| 300349.SZ | 金卡智能 | 0.6795 | 15% | 5.3030% | 0.6502 |
| 300248.SZ | 新开普 | 0.8923 | 15% | 2.4181% | 0.8743 |
| 600131.SH | 国网信通 | 0.9483 | 25% | 1.5941% | 0.9371 |
| 300682.SZ | 朗新集团 | 1.2654 | 10% | 5.5457% | 1.2052 |
| 平均值 | | - | | 3.7152% | 0.9167 |

其中：有财务杠杆 β 、企业所得税率、带息债务/股权价值数据来源：Wind 资讯，剔除财务杠杆调整 β_u 为通过上述换算公式计算的结果

注：样本取样起始交易日期为评估基准日前 3 年，标的指数为沪深 300 指数。

在分析标的公司与可比公司在融资能力、融资成本等方面差异的基础上，结合标的公司未来年度的融资情况，采用可比公司的平均资本结构 3.7152% 作为目标资本结构；确定资本结构时，已考虑与债权期望报酬率的匹配性以及计算模型中应用的一致性。

将上市公司的无财务杠杆的 β 值，依照标的公司的目标资本结构，通过上述换算公式，换算成标的公司的有财务杠杆的 β ，其中企业所得税分别为法定税率 10% 和 15%，计算得出有财务杠杆的 β ：

所得税税率适用 10% 时， $\beta = \beta_u \times [1 + D/E \times (1 - T)] = 0.9474$

所得税税率适用 15% 时， $\beta = \beta_u \times [1 + D/E \times (1 - T)] = 0.9457$

4) 公司特定风险的确定

公司特定风险是指企业在经营过程中，由于市场需求变化、生产要素供给条件变化以及同类企业间的竞争，资金融通、资金周转等可能出现的不确定性因素对被评估单位预期收益带来的影响。

综合考虑标的公司的风险特征、企业规模、业务模式、所处经营阶段、核心竞争力、主要客户及供应商依赖等因素，评估人员判断被标的公司在流动性、应收款回收以及应对行业风向变化等方面面临一定风险，确定其特定风险系数 R_c 为 3.5%。

5) 权益资本成本折现率的确定

将选取的无风险报酬率、风险报酬率代入折现率估算公式计算得出权益资本成本折现率：

$$R_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

所得税税率适用 10% 时，权益资本成本折现率为 12.74%。

所得税税率适用 15% 时，权益资本成本折现率为 12.73%。

6) 加权平均资本成本折现率的确定

根据上述资本结构确定原则及方法，Wd、We、Rd的确定如下：

以目标资本结构（D/E）3.7152%为基础，计算得出：

付息债务资本结构比例 $Wd=3.7152\%/(1+3.7152\%)=3.58\%$ ；

权益资本结构比例 $We=1/(1+3.7152\%)=96.42\%$ ；

Rd：本次评估在考虑被评估企业的经营业绩、资本结构、信用风险、抵质押以及担保等因素后，考虑到标的公司属于轻资产企业，无大额固定资产投资，借款需求以短期借款为主，因此Rd以1年期和5年期全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）均值确定，经查询中国人民银行公布的LPR数据，评估基准日1年期LPR为3.45%，5年期LPR为4.2%，计算得出Rd=3.83%；

则： $R=Re \times We + Rd \times (1-T) \times Wd$

所得税税率适用10%时，折现率R(WACC)为12.40%。

所得税税率适用15%时，折现率R(WACC)为12.39%

上述取值与计算过程充分反映所处行业的特定风险及自身财务风险水平。

七、补充披露最低现金保有量的确定依据与溢余资产金额较高的合理性，其他非经营性资产的具体构成及评估值的合理性

已在重组报告书中补充披露了最低现金保有量的确定依据与溢余资产金额较高的合理性，其他非经营性资产的具体构成及评估值的合理性，具体详见重组报告书“第六章 标的资产评估情况”之“三、标的资产评估情况”之“（一）收益法评估情况”之“4、收益法评估的补充说明”。

“

1) 最低现金保有量确定过程

本次预测通过付现成本除以现金周转次数计算最低现金保有量，即：最低现金保有量=付现成本÷现金周转次数

其中：付现成本=营业成本+销售费用+管理费用+所得税-折旧摊销+所得税，经计算2023年1-10月付现成本为40,938.05万元。

A、现金周转次数的计算方式符合评估惯例

现金周转次数根据企业历史经营情况分析确定，考虑主要成本费用为人工成本等每月结算一次的项目，判断按每月周转一次确定现金周转次数具有合理性，即假定最低现金保有量为企业一个月的付现成本，该计算方式符合评估惯例。

B、现金周转次数与存货、应收、应付等项目周转情况相匹配

就报告期存货、应收款项、应付款项周转情况分析，通过现金周转天数=存货周转天数+应收款项周转天数-应付款项周转天数的方式估算，2021年度和2022年度现金周转天数分别为23.32和-16.91，预测期现金周转天数为2.45，均低于一个月。本次评估按每月周转一次确定现金周转次数，与存货、应收、应付等项目周转情况相匹配且相对谨慎。

C、最低现金保有量较少符合业务情况和行业特征

对于邦道科技实际经营活动中的现金需求，就2023年各月度经营性现金流情况分析，除2023年9月外，其余11个月份经营性现金流均为正值，因此可以判断保留一个月的付现成本可以基本满足企业日常周转需求。就行业特征而言，邦道科技主要从事能源互联网业务，属于软件和信息技术服务业，该行业主要成本费用构成为人工及相关成本，通常为每月结算一次。因此2023年1-10月现金周转次数确定为10次，该计算方式符合业务情况和行业特征。

2023年各月实际经营性现金流入及流出情况如下：

单位：万元

| 项目 | 月度 | | | | | |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| | 2023年1月 | 2023年2月 | 2023年3月 | 2023年4月 | 2023年5月 | 2023年6月 |
| 经营性现金流入 | 8,109.52 | 7,997.27 | 6,759.53 | 4,269.87 | 5,114.09 | 6,374.63 |
| 经营性现金流出 | 7,235.24 | 6,783.80 | 6,199.56 | 3,306.67 | 4,864.51 | 4,599.70 |
| 经营性现金流净额 | 874.28 | 1,213.47 | 559.97 | 963.2 | 249.58 | 1,774.93 |
| 项目 | 月度 | | | | | |
| | 2023年7月 | 2023年8月 | 2023年9月 | 2023年10月 | 2023年11月 | 2023年12月 |
| 经营性现金流入 | 4,789.44 | 5,483.61 | 5,085.85 | 7,360.59 | 7,047.06 | 11,838.70 |
| 经营性现金流出 | 4,241.83 | 4,895.27 | 5,640.66 | 5,359.65 | 4,927.03 | 8,227.87 |
| 经营性现金流净额 | 547.61 | 588.34 | -554.81 | 2,000.94 | 2,120.03 | 3,610.83 |

注：月度数据未经审计

综上，经计算评估基准日最低现金保有量为4,093.81万元。

2) 溢余资产确定过程及其金额较高的合理性

邦道科技溢余资产为评估基准日超出维持企业正常经营的溢余货币资金。根据审计报告，邦道科技在评估基准日账面货币资金余额为59,978.91万元，因此溢余资产=59,978.91万元-4,093.81万元=55,885.11万元。

结合邦道科技历史经营情况，邦道科技账面货币资金、其他非流动资产余额较高是由于其轻资产企业的特点，且业务已进入稳定发展期，报告期进行市场投入的规模可控，经营性现金流情况良好，因此账面累计了大额溢余货币资金、定期存款。账面货币资金、其他非流动资产余额变动趋势与企业经营特点相符，因此在日常运营现金需求较少的情况下保留大量溢余货币资金、定期存款具有合理性。

上述资金主要存放于中信银行、工商银行、民生银行等信用等级较高的商业银行，为增加暂时闲置资金的收益，邦道科技在保障生产经营资金需求的前提下，购买风险较低、收益稳定的定期存款及大额存单。当存在资金需求时，邦道科技会支取一定资金用以支持本公司或朗新集团的日常经营。

邦道科技账面货币资金、其他非流动资产余额均已经审计，会计师等中介机构已向相关银行发送询证的并收回函证，具有真实性。

3) 其他非经营性资产的具体构成及评估值的合理性

根据审计报告，邦道科技在评估基准日账面其他非经营性资产余额为32,354.72万元，均为一年以上的银行定期存款本金及利息，由于本次评估未预测利息收入，因此上述定期存款本金及利息属于与企业正常经营收益无直接关系的非经营性资产。本次评估以成本法确定其他非经营性资产评估价值，具有合理性。

八、结合被投资企业经营情况与财务状况等，补充披露长期股权投资评估价值的预测过程及合理性，各长期股权投资单位注册资本均未全部实缴的影响

已在重组报告书中结合被投资企业经营情况与财务状况等，补充披露长期股权投资评估价值的预测过程及合理性，各长期股权投资单位注册资本均未全部实缴的影响，具体详见重组报告书“第六章 标的资产评估情况”之“三、标的资产评估情况”之“(一) 收益法评估情况”之“4、收益法评估的补充说明”。

“

1) 长期股权投资评估价值的预测过程及合理性

A、众畅科技

a) 经营及财务状况

众畅科技主营收入来源于与智慧停车领域的软件开发运维与硬件实施业务。根据对近年主营收入的分析了解到，从整体来看，众畅科技主营收入存在一定波动。其中2022年收入发生下滑，主要原因为受到社会宏观环境影响，其业务拓展活动受限，因此其收入出现下滑，目前上述因素的影响已经减弱，预计不会持续对预测期收入产生影响。根据未审财务数据，2023年度全年已实现盈利。众畅科技营业成本构成基本保持稳定，历史年度众畅科技主营业务成本随经营规模扩大、业务量增长而变动。

众畅科技近两年及一期营业收入、成本及利润如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 历史数据 | | |
|------|-----------|----------|------------|
| | 2021年度 | 2022年度 | 2023年1-10月 |
| 营业收入 | 11,498.50 | 9,673.65 | 5,338.05 |
| 营业成本 | 8,256.11 | 5,928.97 | 3,840.35 |

| 项目 | 历史数据 | | |
|-----|-----------|--------|------------|
| | 2021年度 | 2022年度 | 2023年1-10月 |
| 净利润 | -1,324.47 | 582.76 | -1,064.95 |

b) 评估价值的确定

2024年，众畅科技将结合其长期业务开展所积累的物业客户资源和停车领域相关产研实施经验，配合邦道科技在交能融合领域进行深度拓展。随着新能源汽车产业的发展，以及储能、大数据、云计算、智能网联等技术的演进，再加上道路等基础设施的完善，交能融合发展的产业生态前景广阔，而智慧停车是交能融合场景中重要的一环。在上述因素的影响下，2024年预测收入具有可实现性，后续年度考虑交能融合领域的政策引导及广阔的市场空间，预测收入增长率由20%逐步放缓至5%，永续期不再考虑增长，具有可实现性和合理性。

结合上述分析，本次评估采用现金流量折现法中的企业自由现金流折现模型确定众畅科技股东全部权益价值：

单位：万元

| 项目 | 预测数据 | | | | | | |
|-----------------|------------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | 2023年11-12月 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 永续期 |
| 营业收入 | 4,213.35 | 14,095.71 | 16,914.85 | 20,297.82 | 22,327.60 | 23,443.98 | 23,443.98 |
| 减：营业成本 | 2,576.68 | 8,991.44 | 10,910.73 | 13,229.97 | 14,650.10 | 15,408.41 | 15,408.41 |
| 税金及附加 | 16.98 | 54.23 | 65.57 | 79.44 | 87.49 | 92.47 | 92.47 |
| 期间费用 | 830.27 | 4,135.95 | 4,682.20 | 5,289.35 | 6,326.22 | 6,645.94 | 6,645.94 |
| 净利润 | 789.43 | 914.09 | 1,256.34 | 1,699.05 | 1,263.79 | 1,297.16 | 1,297.16 |
| 净现金流量 | 1,044.47 | -1,202.44 | 102.45 | 366.91 | 433.88 | 882.71 | 1,297.16 |
| 折现率 | 12.69% | 12.69% | 12.69% | 12.69% | 12.69% | 12.69% | 12.69% |
| 经营性资产价值 | 6,915.13 | | | | | | |
| 溢余资产价值 | - | | | | | | |
| 非经营性资产及负债价值 | -2,796.77 | | | | | | |
| 长期股权投资价值 | - | | | | | | |
| 付息债务价值 | 150.00 | | | | | | |
| 股东全部权益价值 | 3,968.36 | | | | | | |

B、新耀能源

a) 经营及财务情况

新耀能源主营收入来源于互联网运营、软件定制开发等业务板块。2021-2022年随着原下属企业新电途在聚合充电平台业务的快速发展，新耀能源整体收入实现了快速增长，随着2023年新电途股权转出，新耀能源主营业务聚焦在为分布式发电及向用电客户提供行业化的运营及软件定制开发服务，进而拓展相关虚拟电厂业

务运营。新耀能源营业成本构成基本保持稳定，历史年度新耀能源主营业务成本随经营规模扩大、产销量增长而变动，同时受原材料价格波动影响。

新耀能源近两年及一期（不含新电途口径）营业收入、成本及利润如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 历史数据 | | |
|------|----------|----------|---------------|
| | 2021 年度 | 2022 年度 | 2023 年 1-10 月 |
| 营业收入 | 2,651.93 | 3,429.62 | 4,603.35 |
| 营业成本 | 1,459.56 | 2,234.79 | 3,254.72 |
| 净利润 | -858.56 | -67.28 | -31.02 |

b) 评估价值的确定

本次评估采用现金流量折现法中的企业自由现金流折现模型确定新耀能源股东全部权益价值：

单位：万元

| 项目 | 预测数据 | | | | | | |
|-------------|------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2023 年 11-12 月 | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年 | 2027 年 | 2028 年 | 永续期 |
| 营业收入 | 1,516.12 | 6,704.53 | 7,366.29 | 8,116.64 | 8,708.72 | 9,144.16 | 9,144.16 |
| 减：营业成本 | 1,339.50 | 4,506.81 | 4,913.51 | 5,370.36 | 5,757.09 | 6,073.73 | 6,073.73 |
| 税金及附加 | 16.04 | 73.12 | 79.31 | 86.27 | 92.08 | 96.78 | 96.78 |
| 期间费用 | 430.96 | 1,763.51 | 1,896.89 | 2,004.67 | 2,090.08 | 2,159.54 | 2,159.54 |
| 净利润 | -270.38 | 361.10 | 476.59 | 655.34 | 769.47 | 814.10 | 814.10 |
| 净现金流量 | -539.24 | -197.10 | 240.86 | 435.07 | 651.66 | 778.92 | 814.10 |
| 折现率 | 12.91% | 12.91% | 12.91% | 12.91% | 12.91% | 12.91% | 12.91% |
| 经营性资产价值 | 4,233.46 | | | | | | |
| 溢余资产价值 | - | | | | | | |
| 非经营性资产及负债价值 | -3,046.06 | | | | | | |
| 长期股权投资价值 | 1,542.73 | | | | | | |
| 付息债务价值 | - | | | | | | |
| 股东全部权益价值 | 2,730.13 | | | | | | |

C、无锡双碳

a) 经营及财务情况

无锡双碳主营收入来源于平台软件开发。

无锡双碳近两年及一期营业收入、成本及利润如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 历史数据 | | |
|------|---------|---------|---------------|
| | 2021 年度 | 2022 年度 | 2023 年 1-10 月 |
| 营业收入 | 10.00 | 884.60 | 1,492.66 |

| 项目 | 历史数据 | | |
|------|---------|---------|---------------|
| | 2021 年度 | 2022 年度 | 2023 年 1-10 月 |
| 营业成本 | 9.11 | 636.74 | 806.46 |
| 净利润 | -140.62 | -514.14 | -520.15 |

b) 评估价值的确定

本次评估采用现金流量折现法中的企业自由现金流折现模型确定新耀能源股东全部权益价值：

单位：万元

| 项目 | 预测数据 | | | | | | |
|-------------|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2023 年 11-12 月 | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年 | 2027 年 | 2028 年 | 永续期 |
| 营业收入 | 659.24 | 2,582.28 | 3,098.74 | 3,718.48 | 4,462.18 | 4,908.40 | 4,908.40 |
| 减：营业成本 | 395.54 | 1,442.40 | 1,730.88 | 2,077.06 | 2,492.47 | 2,741.72 | 2,741.72 |
| 税金及附加 | 4.61 | 16.56 | 20.30 | 24.81 | 30.25 | 33.44 | 33.44 |
| 期间费用 | 248.06 | 1,327.30 | 1,393.83 | 1,468.15 | 1,545.75 | 1,622.31 | 1,622.31 |
| 净利润 | 11.02 | -203.97 | -46.28 | 148.47 | 393.70 | 510.92 | 510.92 |
| 净现金流量 | -1,297.46 | -359.64 | -246.84 | -84.59 | 120.54 | 344.29 | 510.92 |
| 折现率 | 12.46% | 12.46% | 12.46% | 12.46% | 12.46% | 12.46% | 12.46% |
| 经营性资产价值 | 764.29 | | | | | | |
| 溢余资产价值 | - | | | | | | |
| 非经营性资产及负债价值 | -32.43 | | | | | | |
| 长期股权投资价值 | - | | | | | | |
| 付息债务价值 | - | | | | | | |
| 股东全部权益价值 | 731.86 | | | | | | |

4、上海运远

邦道科技对上海运远持股比例较低，不构成控制，本次评估以被投资单位评估基准日财务报告为基础，采用报表折算法确定该长期股权投资价值。

5、新疆德润

邦道科技对新疆德润持股比例较低，不构成控制，本次评估以被投资单位评估基准日财务报告为基础，采用报表折算法确定该长期股权投资价值。

2) 各长期股权投资单位注册资本均未全部实缴的影响

众畅科技注册资本 5000 万元，各股东按认缴比例实缴 3500 万元，实缴比例与认缴比例相同，因此邦道科技持有的众畅科技 60% 股权价值为 $3,968.36 \times 60\% = 2,381.01$ （万元）

新耀能源注册资本 5000 万元，各股东按认缴比例实缴 2500 万元，实缴比例与认缴比例相同，因此邦道科技持有的新耀能源 66.67% 股权价值为 $2,730.13 \times 66.67\% = 1,820.18$ （万元）

无锡双碳注册资本 1000 万元，实缴资本 730 万元，其中邦道科技认缴 800 万元，实缴 730 万元，则邦道科技持有的无锡双碳 80% 股权价值为 $[731.86 + (1000 - 730)] \times 80\% - (800 - 730) = 731.49$ （万元）

上海运远注册资本 1500 万元，实缴 1275 万元，其中邦道认缴 525 万元，实缴 525 万元。评估基准日上海运远账面净资产 1,725.35 万元，则邦道科技持有的上海运远 35% 股权价值为 $[1,725.35 + (1500 - 1275)] \times 35\% - (525 - 525) = 682.62$ （万元）

新疆德润注册资本 2500 万元，实缴 1550 万元，其中邦道认缴 250 万元，实缴 250 万元。评估基准日新疆德润账面净资产 1,551.40 万元，则邦道科技持有的新疆德润 10% 股权价值为 $[1,551.40 + (2500 - 1550)] \times 10\% - (250 - 250) = 250.14$ （万元）

综上，本次评估已合理考虑各长期股权投资单位注册资本未全部实缴的影响。

会计师核查程序和核查意见：

（一）核查程序

- 1、获取邦道科技 2023 年 11 月、12 月财务报表，将全年预测业绩与实际业绩进行核对；
- 2、了解邦道科技历史期间母公司报表收入变动趋势及原因，检查邦道科技、众畅科技、无锡双碳及新耀能源历史期间财务数据与经审计数据的一致性；
- 3、获取邦道科技报告期内各类业务收入成本明细表，检查报告期财务数据与经审计数据的一致性，计算对应的毛利率并分析毛利率变动的原因；
- 4、对邦道科技报告期各期末银行账户余额执行了函证程序；

（二）核查意见

经核查，我们认为：基于我们对邦道科技财务报表执行的审计工作，上述情况说明所载财务信息与我们在对邦道科技财务报表执行审计工作过程中审核的会计资料及了解的信息在所有重大方面一致。

12.草案显示：（1）报告期各期，邦道科技向关联方采购金额分别为 10,298.32 万元、12,490.30 万元和 8,122.94 万元，占当期采购总额的比例分别为 34.69%、31.10%和 29.88%，其中向上市公司采购管理服务费用根据邦道科技实际接受管理服务所产生的费用或按照约定的方法合理分配并进行结算；（2）报告期各期，邦道科技向关联方销售金额分别为 51,825.69 万元、53,983.81 万元和 45,043.84 万元，占当期收入的比例分别为 61.11%、47.36%和 57.25%；（3）报告期内，邦道科技存在向朗新集团、新电途拆出资金的情形，其中各期向朗新集团拆出资金分别为 39,500 万元、60,500 万元、43,500 万元，对应利息收入分别为 200.15 万元、362.76 万元和 0 元；（5）报告期各期末，邦道科技其他应收款账面价值分别为 10,922.75 万元、11,244.74 万元和 1,195.07 万元，2021、2022 年末应收关联方款项主要系向上市公司朗新集团及对新电途提供的借款；2023 年 10 月末，应收关联方款项主要系邦道科技应收朗新集团代扣的员工社保往来款及应收新电途管理平台服务费用；（6）2022 年度、2023 年 1-10 月，河南国都系邦道科技的前五大供应商，河南国都同时系邦道科技的参股公司。邦道科技的董事、监事、高级管理人员或核心技术人员存在间接持有河南国都股份的情形。

请你公司：

（1）补充披露邦道科技各项主要关联采购、关联销售项目的商业合理性及必要性，结合邦道科技与第三方的交易价格，或关联方向第三方提供服务的价格，逐一分析邦道科技前十名关联交易定价的具体依据及公允性，是否存在通过关联采购、销售调节邦道科技利润的情形。

（2）补充披露邦道科技资金拆出的商业背景及报告期内具体明细，拆借规模与利息收入的匹配性，拆出资金实际用途是否与披露信息相一致，截至最近一期末应收关联方款项余额的具体构成与形成原因。

（3）补充披露邦道科技的董事、监事、高级管理人员或核心技术人员存在间接持有河南国都股份的具体情况，与河南国都关联交易的具体内容。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新集团回复：

一、补充披露邦道科技各项主要关联采购、关联销售项目的商业合理性及必要性，结合邦道科技与第三方的交易价格，或关联方向第三方提供服务的价格，逐一分析邦道科技前十名关联交易定价的具体依据及公允性，是否存在通过关联采购、销售调节邦道科技利润的情形

已在重组报告书中补充披露邦道科技各项主要关联采购的商业合理性及必要性等相关内容，具体详见重组报告书“第十一章 同业竞争与关联交易”之“三、关联交易情况”之“（三）报告期内标的资产的关联交易情况”之“5、关联交易的商业合理性、必要性及定价公允性分析”。

(1) 关联采购的商业合理性、必要性及定价公允性分析

报告期内，邦道科技的主要关联采购明细及其商业合理性、必要性、定价公允性分析具体如下表：

单位：万元

| 序号 | 关联方名称 | 关联采购内容 | 关联采购金额 | | | 关联交易定价的具体依据 | 商业合理性及必要性 |
|----|----------------------------|---------|------------|----------|----------|---|--|
| | | | 2023年1-10月 | 2022年度 | 2021年度 | | |
| 1 | 集分宝南京企业管理有限公司（以下简称“集分宝南京”） | 线上营运资源费 | 3,858.30 | 6,482.86 | 6,359.11 | 集分宝对其积分产品统一定价，邦道科技的采购价格与集分宝的其他客户的采购价格相同（注1） | 邦道科技通过采购集分宝平台的与本公司营运相关的积分产品，实现家庭能源生活缴费平台以及互联网运营服务目的。 |
| 2 | 支付宝（中国） | 市场推广费 | 191.74 | 215.99 | 2.68 | 支付宝（中国）制定了统一的使用其工具接口收取的服务费率定价，邦道科技的采购价格与支付宝中国的其他客户的采购价格相同 | 邦道科技的聚合充电服务通过互联互通技术聚合车/桩网络，并通过支付宝等成熟入口为新能源车车主提供充电服务。支付宝（中国）会按约定的费率向邦道科技收取因使用“支付宝商家工具接口”线上支付及收款所产生的费用。 |
| 3 | 河南国都 | 外包服务费 | 1,862.68 | 2,899.81 | 1,019.70 | 按固定比例分成，与其他供应商分成比例相同（注2） | 河南国都为邦道科技提供河南本地的电力等公用事业机构的缴费平台接入推广、线下渠道营销拓展及本地化运营服务 |
| 4 | 上海运远 | 外包服务费 | 625.41 | 716.90 | 669.49 | 按固定比例分成，与其他供应商分成比例相同（注2） | 上海运远为邦道科技提供上海本地的水费缴费平台接入推广及本地化水务系统的运营服务。 |
| 5 | 朗新集团 | 管理平台服务费 | 769.31 | 1,149.94 | 861.42 | 按照集团结算基数及结算规则（注3） | 朗新集团采取集团管控模式，向邦道科技提供管理服务，主要包括中后台职能部门的人工成本、安全管控和培训、合同管理、招投标、资质管理和质量改进、IT费用等。每年度根据邦道科技实际接受管理服务所产生的费用或按照约定的方法合理分配并进行结算。 |
| | | 外包服务费 | 776.69 | 950.95 | 1,295.48 | 成本加成（注4） | |
| 6 | 朗新数据 | 外包服务费 | 38.82 | 9.06 | - | | 邦道科技在与朗新集团、朗新数据及瀚云科技的采购业务主要为，在项目人员不足情况下进行的人力资源采购，采购按照项目使用的人员实际发生成本加成结算。随着邦道科技员工数量增加，人力资源采购金额逐年下降。 |
| 7 | 瀚云科技 | 外包服务费 | - | 64.79 | 24.40 | | |
| 8 | 朗新天霁 | 外包服务费 | - | - | 66.04 | 参照市场价格，结合商业条款确定 | 朗新天霁是一家在北京打造全方位一站式人力管理信息化服务的公司。邦道科技在项目人员不足的情况下向朗新天霁进行了人力资源的采购。 |

注 1：集分宝：集分宝是蚂蚁集团旗下的独资子公司，通过支付宝提供积分消费服务，采购商通过支付宝的商家运营平台进入集分宝积分库页面，进行集分宝产品自助采购，集分宝对所有采购商均实施统一定价。

注 2：河南国都及上海运远：邦道科技以支付宝生活缴费实际流量结算的 50%作为对其结算定价标准。该分成结算定价方式与其他同等规模非关联方供应商相同，如与非关联方杭州蒲云科技有限公司的同类业务结算定价分成比例为 50%。

注 3：朗新集团-管理服务费：管理服务费按照朗新集团的管理咨询服务协议进行结算，即以朗新集团母公司支撑各子公司业务各职能部门实际发生的人工成本及部门费用，按照约定的比例，每年度与子公司进行结算，具体结算基数及规则如下：

| 结算基数 | | 结算规则 |
|-------|---|---|
| 销售管理类 | 朗新集团母公司销售管理部、采购商务部、招投标中心、法务部的人工成本及部门费用 | 按邦道科技签署或完成的合同及文件数量占朗新集团及其子公司签署或完成的合同及文件数量的比例进行结算 |
| 人力资源类 | 朗新集团母公司人力资源部完成录取通知书发放及人力支持的人工成本及部门费用 | 招聘部门按邦道科技录取通知书实际的发放数量占朗新集团及其子公司发放录取通知书总数量的比例进行分摊，其他部门按照邦道科技的人数占朗新集团总人数的占比进行结算 |
| 运营支撑类 | 朗新集团母公司行政管理部、会计与内控部、信息技术部、资质管理部、安全质量管理部、经营管理部的人工成本及部门费用 | 按邦道科技的人数占朗新集团及其子公司总人数的比例进行结算 |

注 4：朗新集团-外包服务费：邦道科技采购按照项目使用的人员实际发生成本加成 10% 与朗新集团结算。

(2) 关联销售的商业合理性、必要性及定价公允性分析

报告期内，邦道科技的主要关联销售明细及其商业合理性、必要性、定价公允性分析具体如下表：

单位：万元

| 序号 | 关联方名称 | 关联销售内容 | 关联销售金额 | | | | | | 关联交易定价的依据 | 商业合理性及必要性 |
|----|---------|-----------------------|------------|---------|-----------|---------|-----------|---------|--|--|
| | | | 2023年1-10月 | | 2022年度 | | 2021年度 | | | |
| | | | 金额 | 占营业收入比例 | 金额 | 占营业收入比例 | 金额 | 占营业收入比例 | | |
| 1 | 支付宝（中国） | 家庭能源运营服务 | 33,528.66 | 42.61% | 39,422.98 | 34.58% | 35,377.13 | 41.71% | 签订长期合作协议，分成比例自2016年至2023年维持稳定（注） | 邦道科技为支付宝（中国）的公共事业生活缴费提供与各公共事业单位建立“互联+整体运营”服务。 |
| | | 数字化软件服务、互联网运营服务及其他 | 4,708.55 | 5.98% | 6,717.79 | 5.89% | 6,008.19 | 7.08% | 其中占比80%为支付宝的联合技术开发服务按照竞争性谈判商定交易价格；其他部分为一站式小程序开发，与同行业可比公司毛利率接近（注） | 邦道科技为支付宝中国提供联合技术开发服务包括“一网通办”、“智慧校园”以及“公交智慧排班”等模块的开发建设、系统运营及维护服务。 |
| 2 | 朗新集团 | 互联网运营服务 | 705.74 | 0.90% | 3,461.80 | 3.04% | 2,754.38 | 3.25% | 参照市场价格，结合商业条款确定（注） | 朗新集团在承接公共事业机构运营推广服务和运营支撑服务相关业务时，由于邦道科技具有更丰富的营销活动方案规划，营销推广策略制定等服务的经验，向邦道科技采购相关服务。 |
| | | 数字化软件服务、虚拟电厂业务运营服务及其他 | 1,411.85 | 1.79% | 2,846.20 | 2.50% | 5,855.97 | 6.91% | 参照市场价格，结合商业条款确定（注） | 朗新集团承接智慧停车相关的平台建设及运维、软硬件采购服务时，考虑到邦道科技持续聚焦于智能化停车管理领域，向邦道 |

| | | | | | | | | | | |
|---|---------------------|-----------------|----------|-------|--------|-------|--------|-------|--------------------|--|
| | | | | | | | | | | 科技采购相关服务。 |
| 3 | 朗新武汉 | 数字化软件服务 | 1,032.44 | 1.31% | - | - | - | - | 参照市场价格，结合商业条款确定（注） | 邦道科技为朗新武汉提供武汉市东湖区的综合交通管理平台服务搭建、智慧化泊车改造、智能充电桩系统建设以及社区停车场数据管理接入等服务。邦道科技基于多年来持续聚焦于智慧出行领域和智能化停车管理领域的技术与经验开展相关工作。 |
| 4 | 新疆德润 | 数字化软件服务及其他 | 988.29 | 1.26% | - | - | - | - | 公开招投标竞价确定（注） | 邦道科技为新疆德润提供碳能源物联网、运营监控平台等数字底座搭建，提供能碳综合管理、综合能源服务、能源运营及低碳平台的相关软件应用服务。邦道科技基于多年来持续聚焦于能源创新领域的技术与经验开展相关工作。 |
| 5 | Longshine Singapore | 数字化软件服务及其他 | 923.42 | 1.17% | - | - | - | - | 参照市场价格，结合商业条款确定（注） | 邦道科技为 Longshine Singapore 提供“印度尼西亚 Mandiri 应用”前后端系统搭建、设计运营等服务。 |
| 6 | 蚂蚁区块链 | 数字化软件服务及其他 | 601.12 | 0.76% | 733.36 | 0.64% | 102.83 | 0.12% | 竞争性谈判及招投标确定交易价格（注） | 邦道科技为其提供生态版供应链平台及生态供应门户系统的开发建设以及技术维护服务。 |
| 7 | 支付宝信息 | 互联网运营服务、数字化软件服务 | 482.08 | 0.61% | 324.38 | 0.28% | 228.44 | 0.27% | 竞争性谈判确定交易价格 | 邦道科技为其提供聚合充电相关的线下营销支撑服 |

| | | | | | | | | | | | |
|----|-------|--------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|-----------------|--|--|
| | | 及其他 | | | | | | | | | 务，协助支付宝进行品牌形象站试点以及充电桩物料铺设等业务。邦道科技与多个头部充电桩运营商开展合作，能够更快速精准的了解客户需求，更好的为支付宝提供营销支撑。 |
| 8 | 新电途 | 互联网运营服务、数字化软件服务 | 335.18 | 0.43% | - | - | - | - | 成本加成并结合商业条款确定 | 新电途提供充电平台服务项目时向邦道科技采购人力资源服务 | |
| 9 | 朗新数据 | 互联网运营服务、数字化软件服务及其他 | 14.19 | 0.02% | 221.54 | 0.19% | 937.82 | 1.11% | 参照市场价格，结合商业条款确定 | 邦道科技为朗新数据提供智慧景区平台搭建、系统集成、硬件设备实施采购以及运维服务。 | |
| 10 | 灵锡互联网 | 互联网运营服务、数字化软件服务 | 24.33 | 0.03% | 57.40 | 0.05% | 491.35 | 0.58% | 参照市场价格，结合商业条款确定 | 邦道科技为灵锡互联网提供灵锡 APP 统一支付平台及灵锡营销平台的前后端系统搭建、软件开发、场景适配等服务。 | |

注：

| 关联方名称 | 关联销售内容 | 2023年1-10月 | 2022年度 | 2021年度 | 关联交易定价的依据 |
|---------|--------------------|------------|-----------|-----------|---|
| 支付宝（中国） | 家庭能源运营服务 | 33,528.66 | 39,422.98 | 35,377.13 | 邦道科技作为核心的直连渠道接入商与其进行合作，根据与支付宝（中国）签订的《业务合作协议》以分成模式定价，邦道科技的分成比例多年保持稳定，2016-2023年分成比例为80%。 |
| | 数字化软件服务 | 4,596.87 | 6,712.52 | 6,008.19 | 采取蚂蚁集团统一的采购服务系统，蚂蚁集团内部会进行竞争性比价评估，并将比价结果以官方邮件的方式反馈邦道科技。 |
| | 互联网运营服务及其他 | 111.68 | 5.27 | - | |
| 朗新集团 | 互联网运营服务 | 705.74 | 3,461.80 | 2,754.38 | 详见本问询回复之“问题4之六对比上市公司和邦道科技及其子公司数字化软件或近似业务的开展情况，各主体行业、客户、业绩或规模等方面的异同；补充披露无锡双碳发起设 |
| | 数字化软件服务、虚拟电厂业务运营服务 | 1,411.85 | 2,846.20 | 5,855.97 | |

| | | | | | |
|---------------------|--------------------|----------|--------|--------|---|
| | 及其他 | | | | 立时间、原因及必要性之（一）之 2 邦道科技的经营独立性，邦道科技经营不存在对上市公司客户、供应商、研发等资源的依赖，不存在订单转移至邦道科技提升业绩的情形”之（2）不存在将订单转移至邦道科技以提升业绩的情形”。 |
| 朗新武汉 | 数字化软件服务 | 1,032.44 | - | - | |
| Longshine Singapore | 数字化软件服务 | 923.42 | - | - | |
| 朗新数据 | 互联网运营服务、数字化软件服务及其他 | 14.19 | 221.54 | 937.82 | |
| 新疆德润 | 数字化软件服务 | 988.29 | - | - | |
| 蚂蚁区块链 | 数字化软件服务 | 601.12 | - | - | 邦道科技为新疆德润提供能碳数字化运营管理服务平台，该项目经过了公开招标流程，候选人包含邦道科技、中电福富科技信息有限公司、北京国网信通埃森哲信息技术有限公司。 采取蚂蚁集团统一的采购服务系统，蚂蚁集团内部会进行竞争性比价评估，并将比价结果以官方邮件的方式反馈邦道科技。 |

注 1：以上表格列示报告期任意一期邦道科技与关联方销售金额超过 500 万元的情形

综上分析，邦道科技向关联方采购均有合理的商业理由，向关联方提供的各项服务均基于自身的能力和和经验而提供，相关采购和销售价格参照市场价格并结合商业条款确定，具有公允性，不存在通过关联采购、销售调节邦道科技利润的情形。

二、补充披露邦道科技资金拆出的商业背景及报告期内具体明细，拆借规模与利息收入的匹配性，拆出资金实际用途是否与披露信息相一致，截至最近一期末应收关联方款项余额的具体构成与形成原因

(一) 资金拆出的商业背景及报告期内具体明细

已在重组报告书中补充披露邦道科技资金拆出的商业背景及明细，具体详见重组报告书“第十一章 同业竞争与关联交易”之“二、关联交易情况”之“(二) 报告期内标的资产的关联交易情况”之“2、关联交易情况”之“(5) 其他关联交易”。

“

报告期内，邦道科技与朗新集团、新电途之间的资金拆借余额及增减变动情况如下表所示：

单位：万元

| 单位名称 | 年度 | 期初余额 | 拆出金额 | 收回金额 | 期末余额 |
|------|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 朗新集团 | 2021 年度 | - | 39,500.00 | 29,000.00 | 10,500.00 |
| | 2022 年度 | 10,500.00 | 60,500.00 | 60,500.00 | 10,500.00 |
| | 2023 年 1-10 月 | 10,500.00 | 43,500.00 | 54,000.00 | - |
| 新电途 | 2023 年 1-10 月 | 19,800.00 | 5,600.00 | 25,400.00 | - |

邦道科技与其关联方发生资金拆借，主要系控股股东朗新集团从整体经济效益、资金使用效率等方面考虑，对集团内公司统一进行资金管理，调配划拨资金形成。与其关联方的资金拆借是基于集团资金管理而临时调拨的行为，资金拆出主要用于支持朗新集团及新电途的日常生产经营资金周转，通常在短期内分批归还资金。

”

(二) 拆借规模与利息收入的匹配性

已在重组报告书中补充披露邦道科技资金拆借规模与利息收入的匹配性等相关内容，具体详见重组报告书“第十一章 同业竞争与关联交易”之“二、关联交易情况”之“(二) 报告期内标的资产的关联交易情况”之“2、关联交易情况”之“(5) 其他关联交易”。

“

报告期内，邦道科技对 7 天以上的资金拆借收取的资金占用费金额如下：

单位：万元

| 单位名称 | 2023 年 1-10 月 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|------|---------------|---------|---------|
| 朗新集团 | 204.12 | 362.76 | 200.15 |
| 新电途 | 236.49 | - | - |

邦道科技资金拆借利率根据全国银行间同业拆借中心拆借期内公布的一年期贷款市场利率（LPR）结合双方实际情况浮动制定，拆借规模与利息收入匹配情况如下：

与朗新集团的资金拆借：

单位：万元

| 关联交易内容 | 2023年 1-10月 | 2022年度 | 2021年度 |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|
| 资金拆出（A） | 43,500.00 | 60,500.00 | 39,500.00 |
| 7天内资金拆出（B） | 0.00 | 19,000.00 | 10,000.00 |
| 计息借款(C)=(A)-(B) | 43,500.00 | 41,500.00 | 29,500.00 |
| 资金占用费（D） | 204.12 | 362.76 | 200.15 |
| 平均借款天数（E） | 48.67 | 86.18 | 64.36 |
| 年化后实际利率（D/C/E*365） | 3.52% | 3.70% | 3.85% |
| 拆借期内一年期贷款市场利率（LPR） | 3.45%-3.55% | 3.65%-3.70% | 3.80%-3.85% |

与新电途的资金拆借：

单位：万元

| 关联交易内容 | 2023年 1-10月 | 2022年度 | 2021年度 |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| 资金拆出（D） | 5,600.00 | - | - |
| 邦道科技处置新电途导致其他应收款增加所形成的资金拆借（E） | 19,800.00 | - | - |
| 平均借款天数（F） | 98.06 | - | - |
| 资金占用费（G） | 236.49 | - | - |
| 年化后实际利率（G/（D+E）/F*365） | 3.47% | - | - |
| 拆借期内一年期贷款市场利率（LPR） | 3.45%-3.55% | 3.65%-3.70% | 3.80%-3.85% |

注：邦道科技向新电途的拆出金额系自邦道科技剥离新电途起至报告期期末累计发生的金额

综上，拆借规模与利息收入相匹配，拆出资金实际用途与披露信息相一致，为用于支持朗新集团及新电途的日常生产经营资金周转之用，于 2023 年 9 月 14 日，如前述拆借给关联方的资金及利息已全部收回。截至本报告出具日，邦道科技未新增关联方内部借款。

”

（三）截至最近一期末应收关联方款项余额的具体构成与形成原因

已在重组报告书中补充披露邦道科技截至最近一期末应收关联方款项余额的具体构成与形成原因，具体详见重组报告书“第十一章 同业竞争与关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）报告期内标的资产的关联交易情况”之“3、关联方往来情况”之“（3）其他应收款”。

“

截至 2023 年 10 月 31 日，应收关联方款项中包括其他应收朗新集团 3.32 万

元和其他应收新电途 445.57 万元，主要系邦道科技应收朗新集团代扣的员工社保往来款 3.32 万元及应收新电途管理平台服务费用 442.84 万元。

”

三、补充披露邦道科技的董事、监事、高级管理人员或核心技术人员存在间接持有河南国都股份的具体情况，与河南国都关联交易的具体内容

已在重组报告书中补充披露邦道科技董监高及核心技术人员间接持有河南国都股份的具体情况、与河南国都关联交易的具体内容，详见重组报告书“第十一章 同业竞争与关联交易”之“二、关联交易情况”之“(二) 报告期内标的资产的关联交易情况”之“6、邦道科技与河南国都的关联交易情况”。

“(1) 邦道科技的董事、监事、高级管理人员或核心技术人员间接持有河南国都股份的具体情况

2019年5月31日，邦道科技增资入股河南国都，此次增资后邦道科技持有河南国都 10%的股权。

邦道科技增资河南国都的背景及主要目的如下：

| 增资日期 | 认缴出资额 (万元) | 实缴出资额 (万元) | 持股比例 | 出资背景和商业目的 |
|------------|---------------|---------------|--------|---|
| 2019-05-31 | 1,222.2222 | 1,000.00 | 10.00% | 河南国都是邦道科技的家庭能源服务生活缴费入口接入及本地运营的重要合作伙伴，本次参股主要系基于加深对下游重要供应商的业务管控能力的考虑，使双方目标更容易达成一致，有助于业务开展 |

如上所述，河南国都是邦道科技在家庭能源服务生活缴费业务的重要合作伙伴，其拥有本地资源和渠道优势，具备良好的售后服务及快速响应能力。为了进一步达成双方合作互惠、共同发展的战略意向，建立紧密的合作联系，实现长期的经营目标，邦道科技于 2019 年 5 月 31 日认缴出资 1,222.2222 万元，成为河南国都的参股股东，持有河南国都 10.00%的股权。

邦道科技的董事、监事、高级管理人员或核心技术人员系通过无锡朴元间接持有河南国都股份。除上述情况外，不存在其他直接或间接持有河南国都股份的情形。

(2) 邦道科技与河南国都关联交易的具体内容

报告期内，邦道科技向河南国都的采购金额分别为 1,019.70 万元、2,899.81 万元和 1,862.68 万元，具体系河南国都基于对河南省当地客户的理解和支撑以及长期服务的经验，为邦道科技推动家庭能源运营服务与当地公共服务机构的系统接入提供外包服务。

会计师核查程序和核查意见：

（一）核查程序

1、了解关联交易产生的商业背景，测试与关联方相关的内部控制；取得与关联方采购及销售交易的合同，通过企查查等公开信息，检查其与邦道科技是否存在关联关系，检查合同主要条款，查询官方交易平台定价以及对比其他企业同类业务的交易定价；对报告期内主要供应商及客户的采购及销售情况进行函证；

2、了解资金拆借产生的商业背景，通过企查查等公开信息，检查其他应收款单位与邦道科技是否存在关联关系，核实关联方资金拆借情况；了解资金拆借用途并检查相应借款合同，确认是否经过内部流程审批；对借款所产生的财务收入进行测算，检查拆借规模与利息收入匹配情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：基于我们对邦道科技财务报表执行的审计工作，上述对邦道科技主要关联采购、关联销售商业合理性及必要性、关联交易定价与其他企业同类业务定价的比较、资金拆借规模与利息收入的匹配性、拆出资金的实际用途、间接持有河南国都股份的具体情况以及与河南国都关联交易的具体内容的说明，与我们在对邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息在所有重大方面一致。

13.草案显示：（1）报告期各期末，邦道科技应收账款账面余额分别为 **36,133.02** 万元、**40,746.03** 万元和 **46,010.49** 万元，对应收款项划分为运营服务组合、一般软件服务用户和其他低风险用户组合，其中最近一期末运营服务组合应收账款账面余额为 **27,520.64** 万元，坏账准备金额 **140.43** 万元；低风险用户组合应收账款余额 **6,406.14** 万元且较前期显著增长，坏账准备金额 **3.84** 万元；（2）报告期各期末，邦道科技预付账款余额分别为 **5,820.93** 万元、**5,343.24** 万元和 **2,981.47** 万元；（3）邦道科技报告期应收账款及合同资产余额逐年上升，应收账款周转率逐年下降，国网江苏省电力有限公司和阿里云计算有限公司账龄较长。

请你公司：

（1）结合邦道科技与客户结算模式、同行业可比公司情况等，补充披露应收账款水平的合理性，对不同款项组合的划分依据以及低风险用户组合款项显著增长的原因。

（2）结合应收账款对应欠款方及信用政策、截至期后的回款情况、逾期情况、同行业可比公司情况等，补充披露邦道科技部分应收款项账龄较长的原因及合理性，坏账准备计提的充分性。

（3）补充说明邦道科技预付账款的具体采购内容、预付结算的商业合理性及期后结转情况。

（4）补充披露报告期内邦道科技应收账款及合同资产余额逐年上升，应收账款周转率逐年下降的原因及合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新集团回复：

一、结合邦道科技与客户结算模式、同行业可比公司情况等，补充披露应收账款水平的合理性，对不同款项组合的划分依据以及低风险用户组合款项显著增长的原因

已在重组报告书中结合邦道科技与客户结算模式、同行业可比公司情况等，补充披露应收账款水平的合理性，对不同款项组合的划分依据以及低风险用户组合款项显著增长的原因，具体详见重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“四、标的公司财务状况及盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产结构分析”之“（2）应收账款”。

A、邦道科技与客户结算模式

报告期内，邦道科技与应收账款前五大客户的结算模式如下：

| 序号 | 客户名称 | 主要结算模式 |
|----|------------------------------|--|
| 1 | 支付宝（中国） | 支付宝（中国）与公共事业机构按相关协议约定的结算周期进行服务费收款结算（月度、季度、半年及年度等），并按回收款项与邦道科技进行月度结算 |
| 2 | 朗新集团 | 按照实际开展情况进行阶段性进度结算 |
| 3 | 阿里云计算有限公司（以下简称“阿里云计算”） | 按照合同约定的不同阶段（合同生效、验收通过、质保期结束等）分比例结算，于收到发票后 7 到 15 天内支付相应比例的合同款 |
| 4 | 国网江苏省电力有限公司（以下简称“国网江苏”） | 按照合同约定的不同阶段（合同生效、验收通过、质保期结束等）分比例结算，于收到发票后 30 或 60 天内支付相应比例的合同款 |
| 5 | 新电途 | 根据双方确认的服务费按照月度或季度结算 |
| 6 | 南方电网互联网服务有限公司（以下简称“南方电网互联网”） | 结算金额根据实际完成工作量*该工作量对应单价*完成数量进行计算，合同价款按照季度进行结算，于收到发票后 30 天内以银行转账方式完成款项支付 |
| 7 | 江苏云快充新能源科技有限公司（以下简称“江苏云快充”） | 根据双方确认的技术服务费，按照月度结算 |

B、报告期内应收账款水平及变动的的原因及合理性

a) 邦道科技应收账款水平及变动的的原因

报告期各期，应收账款余额占营业收入的比例情况具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年10月31日 /2023年1-10月 | 2022年12月31日 /2022年度 | 2021年12月31日 /2021年度 |
|-------------|----------------------------|------------------------|------------------------|
| 应收账款余额 | 46,010.49 | 40,746.03 | 36,133.02 |
| 营业收入 | 78,685.88 | 113,995.56 | 84,806.75 |
| 应收账款余额/营业收入 | 48.73% | 35.74% | 42.61% |

注：2023年10月31日应收账款余额占营业收入的比率为年化后金额。

2021年度、2022年度和2023年1-10月，邦道科技营业收入分别为84,806.75万元、113,995.56万元和78,685.88万元，应收账款余额占营业收入的比例为42.61%、35.74%和48.73%，2022年度较2021年度应收账款占营业收入的比例有所下降系2022年子公司新电途聚合充电业务规模扩大收入大幅增长，该类业务应收账款余额较小所致。2023年1-10月应收账款占营业收入的比例有所上升，主要系邦道科技于2023年3月已将经营聚合充电服务业务的新电途剥离，营业收入较2022年度有所下降，且客户回款较多集中在年末，从而导致应收账款占营业收入的比例提高。

b) 同行业可比公司的应收账款余额水平及变动情况

报告期各期，邦道科技与同行业可比公司应收账款情况具体如下：

单位：万元

| 公司名称 | 2023年10月31日 | | 2022年12月31日 | | 2021年12月31日 | |
|------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|
| | 应收账款余额 | 占营业收入比例 | 应收账款余额 | 占营业收入比例 | 应收账款余额 | 占营业收入比例 |
| 金卡智能 | 172,016.37 | 59.18% | 128,700.70 | 46.99% | 105,067.69 | 45.66% |
| 新开普 | 76,132.32 | 113.32% | 77,638.21 | 72.58% | 67,309.61 | 66.21% |
| 国网信通 | 645,460.90 | 114.22% | 592,298.15 | 77.78% | 545,320.06 | 73.04% |
| 五洋停车 | 114,735.01 | 92.94% | 106,574.42 | 73.10% | 109,288.04 | 70.24% |
| 平均 | 252,086.15 | 94.91% | 226,302.87 | 67.61% | 206,746.35 | 63.79% |
| 邦道科技 | 46,010.49 | 48.73% | 40,746.03 | 35.74% | 36,133.02 | 42.61% |

注 1：由于可比上市公司未披露截至 2023 年 10 月 31 日的财务数据，上述可比上市公司为截至 2023 年 6 月 30 日的财务数据

注 2：可比公司 2023 年 6 月 30 日应收账款占营业收入比例已经年化

邦道科技应收账款余额占营业收入的比例远低于同行业可比公司比例的平均值，主要系公司运营服务类客户回款相对较快，从而应收账款余额占营业收入的总体比例较低。

c) 邦道科技对不同组合的划分依据

邦道科技主要结合客户的信用风险，以及合同性质、业务类型和还款特征等风险维度将应收账款划分为不同组合，具体划分依据如下：

| 应收账款组合类型 | 主要划分依据 |
|----------|---|
| 运营服务组合 | 主要业务包括技术推广、移动支付与互联网营销方案等互联网运营服务，该类业务客户的业务规模较大、经营状况较为稳定，且公司与主要客户保持长期良好的业务合作关系，违约风险较低 |
| 一般软件服务用户 | 主要业务包括信息系统开发、营销平台建设等，客户主要分布于科技推广和应用服务业等行业，该类客户能够按照合同约定的结算条款支付进度款，回款周期略长于其他组合 |
| 低风险用户组合 | 关联方内部往来款项，客户均为朗新集团内部企业的低风险用户，该类客户产生于邦道科技提供的互联网运营服务及数字化软件服务等，在历史往来中未发生过违约，信用风险较低 |

C、低风险用户组合款项显著增长的原因

低风险用户组合客户为朗新集团及下属企业，邦道科技在长期运营服务开展过程中，积累了丰富的公共事业机构互联网运营服务经验以及由在家庭能源运营服务长期积淀出的支付相关的技术和服务能力，为了更好地满足下游客户的需求，朗新集团及下属企业会在产生相关业务需求的情形下通过项目外包、人力外包的方式向邦道科技采购对应服务。由于朗新集团内部资金统筹安排，对邦道科技的款项支付放缓因此邦道科技低风险用户组合款项显著增长。

”

二、结合应收账款对应欠款方及信用政策、截至期后的回款情况、逾期情况、同行业可比公司情况等，补充披露邦道科技部分应收款项账龄较长的原因及合理性，坏账准备计提的充分性

已在重组报告书中结合应收账款对应欠款方及信用政策、截至期后的回款情况、逾期情况、同行业可比公司情况等，补充披露邦道科技部分应收款项账龄较长的原因及合理性，坏账准备计提的充分性，具体详见重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“四、标的公司财务状况及盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产结构分析”之“（2）应收账款”。

“

A、应收账款对应欠款方及信用政策

报告期内，邦道科技报告期各期应收账款前五大客户信用政策具体如下：

| 序号 | 客户名称 | 主要信用政策 |
|----|---------|--|
| 1 | 支付宝（中国） | 依据与支付宝签订的结算协议，按支付宝该项业务的手续费回款情况，结算可付金额，支付宝于收增值税专用发票后 15 个工作日内付款 |
| 2 | 朗新集团 | 朗新集团收到客户完成付款后的 30 个工作日内，进行同比例金额付款 |
| 3 | 阿里云计算 | 项目合同通常采取分期付款的收款方式，在各阶段结算后于收到增值税专用发票后 7 个或 10 个工作日内付款 |
| 4 | 国网江苏 | 项目验收通过且收到增值税专用发票后 60 个工作日内付部分款项；质保期结束后 30 个工作日支付剩余款项 |
| 5 | 新电途 | 按月或按季度结算付款 |
| 6 | 南方电网互联网 | 书面确认结算单并收到增值税专用发票后 30 日内付款 |
| 7 | 江苏云快充 | 每月的前五个工作日内向江苏云快充开具发票，江苏云快充在收到增值税专用发票后 3 个工作日内付款 |

付款条款与方式一般均以合同中要求为准，不同的客户在条款设置上存在不同程度的差异。鉴于国家电网及其下属企业在行业中处于优势地位，且其内部验收、结算等手续办理及款项支付审批流程较为复杂等原因，信用期相比其他公司较长，但客户平均信用期在 30 天以内，在报告期内也不存在较大变化。

B、期后的回款情况

截至 2024 年 2 月末，邦道科技应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

| 报告期间 | 应收账款余额 | 期后回款 | 回款比例 |
|------------------|-----------|-----------|--------|
| 2023 年 10 月 31 日 | 46,010.49 | 30,485.66 | 66.26% |
| 2022 年 12 月 31 日 | 40,746.03 | 33,347.03 | 81.84% |
| 2021 年 12 月 31 日 | 36,133.02 | 32,677.05 | 90.44% |

截至 2024 年 2 月末，邦道科技报告期各期应收账款余额的回款比例分别为 90.44%、81.84%、66.26%，整体回款情况良好，2023 年 10 月 31 日后 4 个月回款 30,485.66 万元，回款比例为 66.26%。公司应收账款主要在一年以内，报告期各期公司账龄在 1 年以内的应收账款余额占比分别为 92.94%、91.13%及 86.00%。

C、逾期应收账款情况

报告期内各期末，邦道科技应收账款的逾期情况如下：

单位：万元

| 期间 | 2023 年 10 月 31 日 | 2022 年 12 月 31 日 | 2021 年 12 月 31 日 |
|----------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 应收账款余额 | 46,010.49 | 40,746.03 | 36,133.02 |
| 其中：(1)报告期末已逾期应收账款余额 | 6,576.56 | 4,364.95 | 2,794.18 |
| 朗新集团及下属企业 | 2,900.80 | 767.50 | 492.71 |
| 外部客户 | 3,675.76 | 3,597.45 | 2,301.47 |
| (2)截止 2024 年 2 月末已逾期应收账款余额 | 3,717.83 | 3,034.04 | 2,540.92 |
| 朗新集团及下属企业 | 929.09 | 449.40 | 381.71 |
| 外部客户 | 2,788.74 | 2,584.64 | 2,159.21 |

截至 2023 年 10 月 31 日、2022 年 12 月 31 日及 2021 年 12 月 31 日，已逾期应收账款余额分别为 6,576.56 万元、4,364.95 万元及 2,794.18 万元，增加 2,211.61 万元与 1,570.77 万元，占各期期末应收账款的 14.29%、10.71%、7.73%，已逾期应收账款余额占期末应收账款的比例较低但仍呈小幅上涨趋势。2023 年 10 月 31 日逾期应收账款余额较 2022 年 12 月 31 日增加主要是由于朗新集团内部资金统筹安排，对邦道科技的款项支付放缓，应收朗新集团及下属企业逾期应收账款金额增加 2,133.31 万元所致。2022 年 12 月 31 日逾期应收账款余额较 2021 年 12 月 31 日增加主要是由于 2022 年末受宏观经济下行影响，邦道科技与部分客户的结算进度有所放缓，应收外部客户逾期应收账款金额增加 1,295.97 万元所致。截至 2024 年 2 月末，各报告期末已逾期的应收账款余额分别为 3,717.83 万元、3,034.04 万元及 2,540.92 万元，仅占各报告期末应收账款的 8.08%、7.45%及 7.03%。其中，对于外部客户的已逾期应收账款余额分别为 2,788.74 万元，2,584.64 万元及 2159.21 万元，分别占各报告期末应收账款的 6.06%、6.34%及 5.98%，各报告期占比保持稳定，不存在明显的不利变化。剔除对个别客户（详见本问询回复之“问题 13 之二、结合应收账款对应欠款方及信用政策、截至期后的回款情况、逾期情况、同行业可比公司情况等，补充披露邦道科技部分应收款项账龄较长的原因及合理性，坏账准备计提的充分性之 E、坏账准备计提的充分性之 a）邦道科技对国网江苏坏账计提情况”）由于内部人员变动、付款流程延迟导致逾期 1,921 万元后，对外部客户各报告期末逾期应收账款余额分别为 866.82 万元、662.72 万元、237.29 万元，仅占各报告期末应收账款的 1.88%、1.63%及 0.66%，占比较低。

邦道科技逾期应收账款已按照信用风险组合充分计提坏账准备，且根据与客户过往合作的经验，邦道科技判断客户的偿债能力较强信用良好，暂时的逾期不会影响最终的回款。从整体来看，逾期客户的应收账款在期后基本都已收回，未发生坏账损失，无重大信用损失风险。

D、邦道科技及可比公司应收账款余额账龄分布情况

截至 2023 年 10 月 31 日，邦道科技及可比公司应收账款余额账龄分布如下：

| 公司名称 | 1 年以内 | 1-2 年 | 2 到 3 年 | 3-4 年 | 4 年以上 |
|------|--------|--------|---------|-------|--------|
| 金卡智能 | 88.46% | 7.48% | 1.41% | 1.01% | 1.64% |
| 新开普 | 56.84% | 21.07% | 7.80% | 4.22% | 10.07% |
| 国网信通 | 74.67% | 14.79% | 6.09% | 3.38% | 1.07% |
| 五洋停车 | 47.73% | 17.76% | 16.30% | 9.94% | 8.27% |
| 平均 | 66.92% | 15.28% | 7.90% | 4.64% | 5.26% |
| 邦道科技 | 86.00% | 9.33% | 4.28% | 0.28% | 0.11% |

注：由于可比上市公司未披露截至 2023 年 10 月 31 日的财务数据，可比公司数据来自 2023 年 6 月 30 日各公司半年报

截至 2022 年 12 月 31 日，邦道科技及可比公司应收账款余额账龄分布如下：

| 公司名称 | 1 年以内 | 1-2 年 | 2 到 3 年 | 3-4 年 | 4 年以上 |
|------|--------|--------|---------|-------|--------|
| 金卡智能 | 87.16% | 7.32% | 2.27% | 1.60% | 1.65% |
| 新开普 | 53.63% | 22.08% | 8.97% | 5.01% | 10.31% |
| 国网信通 | 68.66% | 18.63% | 8.29% | 3.26% | 1.16% |
| 五洋停车 | 50.29% | 18.54% | 16.75% | 7.17% | 7.25% |
| 平均 | 64.94% | 16.64% | 9.07% | 4.26% | 5.09% |
| 邦道科技 | 91.13% | 4.01% | 4.47% | 0.31% | 0.07% |

注：可比公司数据来自 2022 年 12 月 31 日各公司年报

截至 2021 年 12 月 31 日，邦道科技及可比公司应收账款余额账龄分布如下：

| 公司名称 | 1 年以内 | 1-2 年 | 2 到 3 年 | 3-4 年 | 4 年以上 |
|------|--------|--------|---------|-------|--------|
| 金卡智能 | 83.46% | 9.86% | 3.84% | 1.32% | 1.52% |
| 新开普 | 59.17% | 17.77% | 8.77% | 4.17% | 10.12% |
| 国网信通 | 69.89% | 20.55% | 7.39% | 0.73% | 1.44% |
| 五洋停车 | 52.79% | 26.96% | 10.63% | 3.96% | 5.66% |
| 平均 | 66.33% | 18.79% | 7.66% | 2.55% | 4.67% |
| 邦道科技 | 92.94% | 5.45% | 1.53% | 0.08% | 0.00% |

注：可比公司数据来自 2021 年 12 月 31 日各公司年报

由上表可知，2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日及 2023 年 10 月 31 日末，可比公司 1 年以内应收账款余额平均占比分别为 66.33%、64.94%及 66.92%，邦道科技 1 年以内应收账款余额占比为 92.94%、91.13%及 86.00%；可比公司 1-2 年应收账款平均占比分别为 18.79%、16.64%及 15.28%，邦道科技

1-2 年应收账款平均占比分别为 5.45%、4.01%及 9.33%；对于 2 年以上的长账龄区间，可比公司应收账款余额平均占比分别为 14.89%、18.42%及 17.80%，邦道科技应收账款余额平均占比分别为 1.61%、4.86%及 4.67%。由此可见，相较于可比公司，邦道科技的应收账款账龄基本集中于 1 年以内，为应收账款余额的主要构成，账龄区间短于可比公司平均水平，主要是由于邦道科技主要应收账款方为蚂蚁集团、水电燃公共事业机构，此类客户实力雄厚、信用良好，回款周期较短，应收账款质量较高；报告期内 2 年以上应收账款占比略有波动，整体各期末长账龄应收账款占比均小于 15%，远低于可比公司平均值，在各可比公司内处于较低水平。其中部分应收款项账龄较长、整体账龄逐渐增加主要系部分应收款项涉及政府、国企类项目，其自身回款流程较长，及部分项目由于客户内部人员变动、付款流程延迟的影响。

E、坏账准备计提的充分性

根据新金融工具准则的有关规定，邦道科技依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。报告期各期末，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例政策按账龄分析具体情况如下：

截至 2023 年 10 月 31 日，邦道科技与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例政策如下：

| 公司名称 | 金卡智能 | 新开普 | 国网信通 | | 五洋停车 | 平均 | | 邦道科技 | |
|----------------|---------|-----------------|----------------------|----------|------|----------|-----------|-------------------|----------------|
| 按组合计提坏账准备的应收账款 | 账龄组合 | 信用风险组合 | 国家电网有限公司合并范围内的客户应收款项 | 其他客户应收款项 | 账龄组合 | 集团内关联方组合 | 非集团内关联方组合 | 低风险用户组合（朗新集团内关联方） | 除低风险用户组合外其他组合 |
| 1年以内 | 3.00% | 未披露按账龄划分的坏账计提比例 | 0.00% | 5% | 5% | 0.00% | 4.33% | 0.06% | 0.15%-3.48% |
| 1-2年 | 10.00% | | | 10% | 10% | | 10.00% | | 9.13%-25.12% |
| 2-3年 | 20.00% | | | 50% | 40% | | 36.67% | | 15.88%-100.00% |
| 3-4年 | 50.00% | | | 80% | 80% | | 70.00% | | 63.03%-100.00% |
| 4-5年 | 50.00% | | | 90% | 80% | | 73.33% | | 100.00% |
| 5年以上 | 100.00% | | | 100% | 100% | | 100.00% | | 100.00% |

截至 2022 年 12 月 31 日，邦道科技与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例政策如下：

| 公司名称 | 金卡智能 | 新开普 | 国网信通 | | 五洋停车 | 平均 | | 邦道科技 | |
|----------------|---------|-----------------|----------------------|----------|------|----------|-----------|-------------------|----------------|
| 按组合计提坏账准备的应收账款 | 账龄组合 | 信用风险组合 | 国家电网有限公司合并范围内的客户应收款项 | 其他客户应收款项 | 账龄组合 | 集团内关联方组合 | 非集团内关联方组合 | 低风险用户组合（朗新集团内关联方） | 除低风险用户组合外其他组合 |
| 1年以内 | 3.00% | 未披露按账龄划分的坏账计提比例 | 0.00% | 5% | 5% | 0.00% | 4.33% | 0.06% | 0.14%-3.05% |
| 1-2年 | 10.00% | | | 10% | 10% | | 10.00% | | 8.78%-24.17% |
| 2-3年 | 20.00% | | | 50% | 40% | | 36.67% | | 15.28%-100.00% |
| 3-4年 | 50.00% | | | 80% | 80% | | 70.00% | | 60.65%-100.00% |
| 4-5年 | 50.00% | | | 90% | 80% | | 73.33% | | 100.00% |
| 5年以上 | 100.00% | | | 100% | 100% | | 100.00% | | 100.00% |

截至 2021 年 12 月 31 日，邦道科技与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例政策如下：

| 公司名称 | 金卡智能 | 新开普 | 国网信通 | | 五洋停车 | 平均 | | 邦道科技 | |
|----------------|---------|-----------------|----------------------|----------|------|----------|-----------|-------------------|----------------|
| 按组合计提坏账准备的应收账款 | 账龄组合 | 信用风险组合 | 国家电网有限公司合并范围内的客户应收款项 | 其他客户应收款项 | 账龄组合 | 集团内关联方组合 | 非集团内关联方组合 | 低风险用户组合（朗新集团内关联方） | 除低风险用户组合外其他组合 |
| 1年以内 | 3.00% | 未披露按账龄划分的坏账计提比例 | 0.00% | 5% | 5% | 0.00% | 4.33% | 0.06% | 0.49%-4.14% |
| 1-2年 | 10.00% | | | 10% | 10% | | 10.00% | | 6.08%-6.86% |
| 2-3年 | 20.00% | | | 50% | 40% | | 36.67% | | 14.80%-100.00% |
| 3-4年 | 50.00% | | | 80% | 80% | | 70.00% | | 57.16%-100.00% |
| 4-5年 | 50.00% | | | 90% | 80% | | 73.33% | | 100.00% |
| 5年以上 | 100.00% | | | 100% | 100% | | 100.00% | | 100.00% |

对于低风险用户组合，邦道科技坏账计提比例高于同行业可比公司均值；对于除低风险用户组合外其他组合，公司应收账款分账龄计提比例与同行业可比公司均值坏账计提比例基本一致，其中 1 年以内及 1-2 年账龄应收账款坏账比例略低于同行业可比公司均值主要系邦道科技 2 年以内应收账款回款情况较好，2 年以上长账龄应收账款占比均小于 5%，远低于可比公司平均值；公司报告期内采取的坏账准备计提政策，充分考虑了应收账款回收风险，计提比例与客户信用水平以及应收账款账龄情况相适应，具有合理性。

报告期内，邦道科技对国网江苏和阿里云计算的坏账计提情况具体如下表所示：

单位：万元

| 公司名称 | 2023 年 10 月 31 日 | | 2022 年 12 月 31 日 | | 2021 年 12 月 31 日 | |
|-------|------------------|--------|------------------|--------|------------------|--------|
| | 应收账款原值 | 坏账准备 | 应收账款原值 | 坏账准备 | 应收账款原值 | 坏账准备 |
| 国网江苏 | 1,938.17 | 286.62 | 1,921.92 | 275.82 | 1,921.92 | 101.23 |
| 阿里云计算 | 2,134.57 | 123.71 | 1,045.75 | 38.71 | 637.86 | 29.55 |

a) 邦道科技对国网江苏坏账计提情况

单位：万元

| 公司名称 | | 2023年10月31日 | | | 2022年12月31日 | | | 2021年12月31日 | | |
|------------|----------------------------------|-------------|----------|--------|-------------|----------|--------|-------------|----------|-------|
| | | 应收账款原值 | 坏账准备 | 计提比例 | 应收账款原值 | 坏账准备 | 计提比例 | 应收账款原值 | 坏账准备 | 计提比例 |
| 邦道科技（国网江苏） | | 1,938.17 | 286.62 | 14.79% | 1,921.92 | 275.82 | 14.35% | 1,921.92 | 101.23 | 5.27% |
| 上市公司 | 清源科技股份有限公司（以下简称“清源股份”）（603628） | 32,571.41 | 1,547.14 | 4.75% | 28,550.74 | 1,356.16 | 4.75% | 26,882.64 | 1,276.93 | 4.75% |
| | 浙江正泰电器股份有限公司（以下简称“正泰电器”）（601877） | 249,026.47 | - | 0.00% | 303,294.78 | - | 0.00% | 340,130.67 | - | 0.00% |

注：由于可比上市公司未披露截至2023年10月31日的财务数据，可比公司数据来自2023年6月30日各公司半年报

清源股份及正泰电器对国家电网应收账款组合的信用风险单独进行评估并确认信用减值损失。因此，上述两家公司的相关应收账款组合与邦道科技对国网江苏的应收账款具有可比性。如上表所示，邦道科技对国网江苏的坏账计提比例与高于具有相同主要欠款方的上市公司的坏账计提范围，已充分计提坏账准备。

b) 邦道科技对阿里云计算坏账计提情况

单位：万元

| 公司名称 | | 2023年10月31日 | | | 2022年12月31日 | | | 2021年12月31日 | | |
|-------------|--------------------------------------|-------------|--------|-------|-------------|--------|-------|-------------|-------|-------|
| | | 应收账款原值 | 坏账准备 | 计提比例 | 应收账款原值 | 坏账准备 | 计提比例 | 应收账款原值 | 坏账准备 | 计提比例 |
| 邦道科技（阿里云计算） | | 2,134.57 | 123.71 | 5.80% | 1,045.75 | 38.71 | 3.70% | 637.86 | 29.55 | 4.63% |
| 上市公司 | 杭州安恒信息技术股份有限公司（以下简称“安恒信息”）（688023） | 2,028.08 | 101.40 | 5.00% | 1,929.88 | 96.49 | 5.00% | 1,280.22 | 64.01 | 5.00% |
| | 北京亚康万玮信息技术股份有限公司（以下简称“亚康股份”）（301085） | 未披露 | 未披露 | 未披露 | 6,472.21 | 151.15 | 2.34% | 4,276.10 | 36.74 | 0.86% |

注：由于可比上市公司未披露截至2023年10月31日的财务数据，可比公司数据来自2023年6月30日各公司半年报

安恒信息对阿里云计算应收账款按照账龄组合计提坏账准备，报告期内各期末对阿里云计算平均坏账计提比例均为**5%**；亚康股份对阿里系应收账款的信用风险按照预期损失率确认信用减值损失，**2021年12月31日**对阿里系计提坏账**36.74**万元、计提比例为**0.86%**，**2022年12月31日**计提坏账**151.15**万元，坏账计提比例**2.34%**。如上表所示，邦道科技对阿里云计算的坏账计提比例与安恒信息的坏账计提范围基本一致，高于亚康股份的坏账计提范围，坏账已充分计提。

综上所述，考虑国网江苏、阿里云计算信用情况良好，历史期间该类客户回款情况较好，未出现实际坏账的情况，同时坏账计提比例与具有相同主要欠款方的上市公司相比不存在重大不一致情况。邦道科技坏账政策符合谨慎性要求，坏账计提充分合理。

”

三、补充说明邦道科技预付账款的具体采购内容、预付结算的商业合理性及期后结转情况

邦道科技预付账款主要包括预付线上营运资源费、预付购电款、预付项目及服务外包、预付阿里云租赁费，各款项性质的具体采购内容如下：

| 款项性质 | 2023年 10月31日 | 2022年 12月31日 | 2021年 12月31日 | 采购内容 | 主要供应商 |
|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|--|------------------------------------|
| 预付线上营运资源费 | 1,839.31 | 1,909.59 | 2,401.10 | 邦道科技确定营运方案，向集分宝订购营运所需产品并按照商业条款向集分宝支付预付款，平台在收到邦道科技的预付款项并与订单核对一致后生成相应产品，每月根据实际发放的情况进行对账。 | 集分宝南京企业管理有限公司 |
| 预付购电款 | - | 2,511.23 | 2,897.18 | 用户使用供应商充电桩进行充电前，预先向供应商支付电费和充电服务费，每月根据实际电费及充电服务费的采购情况进行结算。 | 特来电新能源股份有限公司、万帮星星充电科技有限公司等 |
| 预付项目及服务外包 | 972.14 | 853.28 | 452.27 | 根据与各供应商签订的合同所约定的比例预付项目及服务外包相关服务款项。 | 杭州焕耀科技有限公司、杭州久本信息技术有限公司、湖南众薪科技有限公司 |
| 预付阿里云租赁费 | 170.02 | 69.14 | 70.38 | 根据实际业务需求场景，在阿里云云计算服务平台预先支付阿里云服务器租赁款。 | 阿里云计算机有限公司 |
| 合计 | 2,981.47 | 5,343.24 | 5,820.93 | | |

综上，邦道科技的预付账款均属于正常生产经营过程中应支付的预付款，具有商业合理性。

邦道科技的预付账款账龄主要为 1 年以内，长账龄预付账款占比较小。于 2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日及 2023 年 10 月 31 日，账龄 1 年以内的预付账款占比分别达到 93.67%、93.85 及 93.82%。大额预付账款均已结转，其中最近一期预付账款余额截至 2024 年 2 月末已结转金额为 2,585.45 万元，结转比例为 86.72%，预付账款期后结转情况良好。

四、补充披露报告期内邦道科技应收账款及合同资产余额逐年上升，应收账款周转率逐年下降的原因及合理性

已在重组报告书中结合应收账款对应欠款方及信用政策、截至期后的回款情况、

逾期情况、同行业可比公司情况等，补充披露邦道科技部分应收款项账龄较长的原因及合理性，坏账准备计提的充分性，具体详见重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“四、标的公司财务状况及盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产结构分析”之“（2）应收账款”。

“

报告期内，邦道科技应收账款及合同资产余额及变化情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年1-10月/ 2023年10月31日 | 2022年度/ 2022年12月31日 | 2021年度/ 2021年12月31日 |
|------------------|----------------------------|------------------------|------------------------|
| 应收账款及合同资产余额 | 70,411.74 | 58,889.63 | 56,703.90 |
| 应收账款及合同资产余额同比变动率 | 19.57% | 3.85% | / |

2021年度、2022年度和2023年1-10月邦道科技的应收账款周转率分别为2.50次/年、2.97次/年和1.81次/年，与同行业可比公司应收账款周转率的对比情况如下：

| 应收账款周转率（次） | | | |
|------------|------------|--------|--------|
| 公司名称 | 2023年1-10月 | 2022年度 | 2021年度 |
| 金卡智能 | 1.54 | 2.49 | 2.48 |
| 新开普 | 0.91 | 1.85 | 2.02 |
| 五洋停车 | 1.17 | 1.73 | 1.72 |
| 国网信通 | 0.68 | 1.38 | 1.38 |
| 平均 | 1.08 | 1.86 | 1.90 |
| 邦道科技 | 1.81 | 2.97 | 2.50 |

注1：数据来源于wind

注2：由于可比上市公司未披露截至2023年10月31日的财务数据，上述可比上市公司为截至2023年9月30日的财务数据

邦道科技应收账款及合同资产余额呈逐年增长态势，2022年度及2023年1-10月同比增长3.85%和19.75%，最近一期末的增长幅度较大，主要原因系邦道科技回款呈现一定的季节性，客户回款较多集中在年末导致经营性应收项目大幅增加。考虑截至2023年末的回款后，最近一期应收账款周转率为2.40次/年，与2022年度及2021年度周转率相比变化不大，且各报告期邦道科技应收账款周转率远高于同行业可比公司平均水平，并与同行业可比公司平均应收账款周转率的变化趋势相同，整体上不存在较大差异，符合行业发展情况、具有合理性。

”

会计师核查程序和核查意见：

（一）核查程序

1、对邦道科技主要客户进行实地走访，了解双方的合作情况、信用政策、结算方式及主要客户与邦道科技控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属的关联关系情况

2、检查邦道科技是否存在逾期一年以上应收账款，检查其坏账准备计提情况，了解期后回款情况；

3、评估应收账款组合划分的合理性，检查是否存在对某些单项或某些组合应收款项不计提坏账准备的情形，评价未计提的依据和原因是否充分；

4、检查是否存在不对关联方客户、优质客户、政府工程客户等客户不计提减值的情形；

5、获取并检查报告期内邦道科技预付账款明细表及账龄明细表，分析预付账款账龄及余额构成；获取主要采购合同，检查相关交易内容及结算模式等；

6、获取并检查报告期内邦道科技应收账款坏账准备明细表，与同行业可比公司账龄结构进行比较；对标的公司预期信用损失计量方法及减值模型的关键参数进行合理性审阅，复核坏账准备计提是否合理；了解应收账款坏账计提政策，测算历史损失率并与公司坏账准备计提比例进行比较，查阅同行业可比公司坏账计提政策，分析坏账计提的充分性、核查是否存在重大差异；

（二）核查意见

经核查，我们认为：基于我们对邦道科技财务报表执行的审计工作，上述对邦道科技应收账款水平的合理性、应收账款组合的划分依据、低风险用户组合款项显著增长的原因、部分应收账款账龄较长的原因及合理性、期后回款情况及应收账款周转率、预付账款的具体采购内容、预付结算的合理性及期后回款情况的说明，与我们在对邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息在所有重大方面一致。