证券代码：688507　　证券简称：索辰科技　　公告编号：2024-032

# 上海索辰信息科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2023年年度报告的信息披露监管问询函的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

上海索辰信息科技股份有限公司（以下简称“公司”“索辰科技”）于2024年6月12日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于上海索辰信息科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0200号，以下简称“问询函”）。公司董事会对上述问询函提到的问题高度重视，公司与海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对问询函所涉及的问题进行逐项落实。回复中楷体加粗部分为公司《2023年年度报告》补充披露的部分。现将有关问询函的回复内容公告如下：

问题1.关于营业收入。年报显示，公司2023年实现营业收入32,038.14万元，同比增长19.52%；其中四季度实现营业收入26,801.85万元，占全年收入的比重为83.75%，四季度收入占比较公司上市前显著上升。同时，公司2023年度实现归属于上市公司股东的净利润5,747.70万元，较上年同期增长6.89%；经营活动产生的现金流量净额为-5,715.50万元，较上年同期下降6,268.00%，主要系支出的经营活动现金流量增加所致。

请公司：（1）结合第四季度主要销售合同相关条款、收入确认政策、账期安排、新增客户等情况，说明收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定，2023年度营业收入的季节性分布与上市前存在差异的原因及合理性，是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形；（2）结合采购支出、销售回款等现金收支主要项目情况，说明经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）结合第四季度主要销售合同相关条款、收入确认政策、账期安排、新增客户等情况，说明收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定，2023年度营业收入的季节性分布与上市前存在差异的原因及合理性，是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形

1、公司第四季度收入确认时点符合企业会计准则的相关规定

（1）公司收入确认时点符合企业会计准则的相关规定

公司根据《企业会计准则第14号——收入》的规定，在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司各季度收入的确认原则、具体确认政策和时点具有一贯性，不存在变化。

2023年第四季度，公司收入主要来源于工程仿真软件和仿真产品开发销售业务，均以公司在取得客户签署的验收合格报告时确认收入，收入确认具体方法如下：

①工程仿真软件

根据合同约定，公司在软件及对应授权码交付给客户后，经客户验收合格时确认收入。

②仿真产品开发

根据合同约定，公司完成仿真产品开发后向客户交付，并经客户验收合格时确认收入。

③技术服务业务

根据合同约定，对于单次提供的技术服务，在服务已经提供，并经客户验收合格时确认收入；对于在固定期间内持续提供的技术服务，在提供服务的期间内分期确认收入。

④其他业务

对于外购的硬件、软件模块销售业务，在相应的硬件、软件模块交付给客户后，并经客户验收合格时确认收入。

因此，公司收入确认的政策符合会计准则的规定，即公司在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司各季度收入的确认原则、具体确认政策和时点具有一贯性，不存在变化。

（2）公司第四季度向主要客户销售的收入确认政策不存在变化

2023年第四季度，公司主要客户销售合同条款、收入确认相关条款和确认依据如下：

单位：万元

| 客户序号 | 产品类别 | 收入金额 | 收入确认条款 | 收入确认依据 | 验收时间 | 与此前是否存在差异 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 客户1 | 仿真计算平台 | 1,701.56 | 货到甲方指定地点后，甲方应在10个工作日内对产品进行签收，并在产品安装完成后15个工作日内完成验收工作。 | 验收报告 | 2023/12/29 | 否 |
| 客户2 | 工程仿真优化系统 | 616.04 | 研究开发所完成的技术成果，达到了技术协议所列技术指标，按行业标准及合同约定标准，采用演示方式验收，由甲方出具技术项目验收证明。 | 验收报告 | 2023/11/24 | 否 |
| 客户3 | 仿真-试验融合验证系统 | 575.47 | 研究开发所完成的技术成果，达到了技术协议所列技术指标，按技术协议书要求的标准，采用通过甲方评审的测试规范中规定的方式验收，由甲方出具技术项目验收证明。 | 验收报告 | 2023/12/29 | 否 |
| 客户4 | 仿真-试验融合验证系统 | 581.90 | 研究开发所完成的技术成果，达到了技术协议所列技术指标，按合同及附件标准，采用演示方式验收，由甲方出具技术项目验收证明。 | 验收报告 | 2023/12/25 | 否 |
| 客户5 | 多学科仿真软件 | 507.55 | 甲方在收到乙方交付的研发成果后，应当及时组织验收，验收标准按照甲方与乙方签订的《质量技术保证协议》及经双方认可的其他验收文件执行。有设计鉴定要求的，乙方应当向甲方提交设计鉴定合格意见。 | 验收报告 | 2023/12/27 | 否 |
| 客户6 | 定制化仿真软件开发 | 498.21 | 双方确定，按本合同技术内容要求对乙方完成的研究开发成果进行验收。 | 验收报告 | 2023/12/26 | 否 |
| 客户7 | 多学科仿真软件 | 457.55 | 研究开发所完成的技术成果，达到了本合同所列技术指标，按行业标准，采用现场演示方式验收，由甲方出具技术项目验收证明。 | 验收报告 | 2023/11/28 | 否 |
| 客户8 | 仿真-试验融合验证系统 | 411.68 | 产品到达甲方后，由甲、乙双方共同对货物进行验收，验收无误后，双方签署验收清单。 | 验收报告 | 2023/12/29 | 否 |
| 客户9 | 结构仿真软件 | 401.89 | 研究开发所完成的技术成果，达到了技术协议所列技术指标，按行业标准及合同约定标准，采用演示方式验收，由甲方出具技术项目验收证明。 | 验收报告 | 2023/11/20 | 否 |
| 客户10 | 工程仿真优化系统 | 352.48 | 乙方负责软件的安装、调试、试运行及指导和服务。甲方按照合同要求及相关国家标准、制造产商标准进行验收，收到乙方交付的软件后5日内提供书面验收合格证明/签署验收报告；上述期限内，甲方不予验收或无法定/约定的合理理由拒绝提供书面验收合格证明/签署验收报告的，视为验收合格。 | 验收报告 | 2023/12/25 | 否 |

公司与主要客户的信用政策和账期安排均系双方通过商业谈判确定，与此前签署的合同不存在重大差异，公司不存在通过延长信用期来扩大销售的情形。

综上，公司2023年第四季度向主要销售合同相关条款、收入确认政策、账期安排与此前不存在差异。

（3）公司新增客户的收入确认政策和信用政策与老客户不存在差异

2023年，公司上市后市场知名度和影响力显著提升，新客户拓展效果显著，市场规模快速扩大。

公司已为航空工业、中国船舶、航天科技、航天科工、中国电子、中国电科、中国航发、中核集团等军工集团及中科院下属科研院所提供多学科覆盖的工程仿真软件及仿真产品开发服务。近年来，公司紧抓国防军工领域软件国产化机遇，持续强化对航空航天、电子信息、船舶海洋、核工业等领域具体工程应用场景的研究。同时，各军工集团及中科院下属的单位较多，公司基于军工体系内大量标杆项目积累的业界口碑，将自主研发的公司仿真软件产品和开发项目的成功落地经验在集团内其他院所间快速推广，拓展公司仿真产品和核心技术在垂直行业内的应用，满足集团客户多学科、全链路的仿真需求，与更多的军工单位及科研院所建立合作关系。2023年，公司拓展了中国伽利略卫星导航有限公司、航空工业下属单位A、中国电科下属单位A、航空工业下属单位B和中国船舶下属单位A等军工领域核心客户。

仿真软件及算法在军工及民用领域有一定的通用性。公司经过多年的技术积累，掌握了CAE软件领域的核心技术，具备了强大的研发及创新能力以及丰富的行业经验，在CAE软件领域拥有较强的专业能力，已初步具备与国外厂商在民用仿真领域竞争的实力。同时，公司通过加强销售力量、收购国内具有细分领域市场和技术优势的中小型软件厂商、加强民用领域工程应用场景的研究、完善产品性能、丰富功能模块等多种方式，拓展公司产品在民用领域的客户群体，减少大客户依赖度，持续提升盈利能力。

随着新质生产力的快速发展，越来越多的民营企业重视自主创新、正向设计，加大研发设计类工业软件投入，公司开拓了惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司、广东风华高新科技股份有限公司等汽车、电子元件等高端制造业领域客户。在工业软件国产自主可控浪潮的推进下，公司产品受到了工业软件开发服务商以及工业应用系统集成商的广泛认可，开拓了如优集软件（上海）有限公司、无锡雪浪数制科技有限公司等业内厂商。

公司在军工和民用领域新开拓的客户，其收入确认政策跟老客户一致，均是在取得客户验收单时确认收入。公司给军工和民用领域客户的信用政策是在双方正常商业洽谈的基础上形成，与公司给老客户的信用政策不存在差异。

综上，公司第四季度主要销售合同相关条款、账期安排、收入确认政策与其他季度、其他客户不存在差异，公司第四季度收入确认时点符合企业会计准则的相关规定。

2、公司2023年度营业收入的季节性分布与2022年度差异较小，2020年度和2021年度第四季度收入占比较低主要系合同金额较大的仿真计算平台及工业仿真云平台于第三季度验收确认收入所致，2023年度第四季度收入占比较上市前上升具有合理性，不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形

公司2023年4月18日于上交所科创板上市。公司2023年度和上市前营业收入的季节性分布情况如下：

单位：万元

| 时间 | 2023年度 | | 2022年度 | | 2021年度 | | 2020年度 | | 2019年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 一季度 | 714.10 | 2.23% | 713.79 | 2.66% | 240.57 | 1.26% | 1,318.53 | 8.17% | 617.62 | 6.40% |
| 二季度 | 1,435.24 | 4.48% | 874.04 | 3.26% | 645.67 | 3.38% | 568.1 | 3.52% | 838.27 | 8.68% |
| 三季度 | 3,086.95 | 9.64% | 2,247.03 | 8.38% | 4,994.47 | 26.11% | 3,734.35 | 23.14% | 642.07 | 6.65% |
| 四季度 | 26,801.85 | 83.66% | 22,970.38 | 85.69% | 13,249.31 | 69.26% | 10,516.69 | 65.17% | 7,558.63 | 78.27% |
| 合计 | 32,038.14 | 100.00% | 26,805.23 | 100.00% | 19,130.01 | 100.00% | 16,137.67 | 100.00% | 9,656.59 | 100.00% |

2022年和2023年，公司第四季度分别实现营业收入22,970.38万元和26,801.85万元，占全年收入的比重分别为85.69%和83.66%。公司2023年第四季度营业收入同比增长16.68%，2023年度营业收入同比增长19.52%，第四季度收入增速低于全年整体收入增速，第四季度收入占比与年度整体收入规模增长趋势一致。

长期以来，公司下游客户主要为军工单位及科研院所等。根据公司的收入确认政策，公司在取得客户产品验收单后确认收入，军工单位及科研院所客户由于其项目成本预决算管理目及内部流程影响，大部分会在下半年加快推进其项目的进度，并通常于第四季度集中验收结算，导致公司第四季度验收金额较高，销售收入集中于第四季度。

2020年和2021年，公司第四季度收入占比分别为65.17%和69.26%，相较2022年和2023年较低，主要系合同金额较大的仿真计算平台及工业仿真云平台于第三季度验收确认收入所致。2020年，公司为客户A开发的仿真计算平台项目（二期）以及配套仿真软件于第三季度完成验收，合计实现收入2,044.46万元，占该年度总收入的比例为12.67%。2021年，公司为客户A开发的仿真计算平台项目（三期）以及两套工业仿真云平台于第三季度完成验收，合计实现收入4,677.02万元，占该年度总收入的比例为24.45%。

综上，公司2023年度营业收入的季节性分布与2022年度差异较小，2020年度和2021年度第四季度收入占比较低主要系合同金额较大的仿真计算平台及工业仿真云平台于第三季度验收确认收入所致，2023年度第四季度收入占比较上市前上升符合公司实际经营情况，不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形。

（二）结合采购支出、销售回款等现金收支主要项目情况，说明经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

2023年，公司经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年度 | 2022年度 | 同比 |
|---|---|---|---|
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 13,456.76 | 15,841.41 | -15.05% |
| 收到的税费返还 | - | 55.84 | -100.00% |
| 收到其他与经营活动有关的现金 | 5,528.22 | 1,544.73 | 257.88% |
| 经营活动现金流入小计 | 18,984.98 | 17,441.99 | 8.85% |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 7,878.85 | 4,088.15 | 92.72% |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 9,760.71 | 7,666.94 | 27.31% |
| 支付的各项税费 | 1,827.15 | 861.67 | 112.05% |
| 支付其他与经营活动有关的现金 | 5,233.77 | 4,732.57 | 10.59% |
| 经营活动现金流出小计 | 24,700.47 | 17,349.32 | 42.37% |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -5,715.50 | 92.66 | -6268.00% |

公司经营活动现金流入相较2022年度同比增长8.85%，主要系募集资金产生的利息收入增加，导致收到其他与经营活动有关的现金增长所致。其中，公司销售商品、提供劳务收到的现金相较2022年度下降15.05%，主要系公司第四季度收入占比较高，部分合同款未能在年内完成支付，同时，受本年军工领域客户预决算及内部审批流程较长影响，公司新签在手订单项目收取的阶段性款项较少，合同负债增长不及预期。

公司经营活动现金流出增长金额较大，主要系公司上市后借助资金实力和市场知名度提升的契机，进一步抢占工业仿真领域的市场份额，拓展并执行了多个大型仿真产品开发项目，导致购买商品、接受劳务支付的现金金额增长较大。2023年，公司向供应商A支付3,799.55万元的服务器采购尾款；上述服务器设备全部用于公司为客户B开发的仿真计算平台项目，该项目已于2022年完成验收并确认收入5,120.49万元。

同时，公司通过实施研发中心建设募投项目、成立机器人事业部、引进国际同行销售团队、收购细分领域工业软件企业阳普智能等多种方式吸纳扩充各类人才团队，增强公司工业仿真领域技术实力、拓宽销售网络并增加产品应用领域。公司员工人数大幅增长，由2022年末的194人增长至2023年末的316人，对应的支付给职工以及为职工支付的现金大幅增长2,093.77万元。

综上，公司2023年度经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动趋势不一致主要系购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金增长较大，公司第四季度收入占比较高导致经营性应收金额较大所致，具有合理性。

二、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构主要执行了如下核查程序：

1、获取公司年度报告及其他定期报告，获取公司报告期内销售明细表，抽查查验公司第四季度确认收入的销售合同和客户向公司出具的验收报告；

2、对报告期内公司与主要客户的交易事项实施了函证程序，获取并复核了会计师向客户函证结果；

3、对2023年新增客户进行抽样访谈，了解公司产品交付、客户验收、使用情况，以及客户在使用公司产品过程中对产品质量、功能的满意度等情况；

4、访谈公司销售部门、财务负责人，了解和判断公司收入确认依据及合理性、关于收入截止性制定的内控措施及执行情况、销售和收款相关的内控制度；

5、查阅了报告期内主要客户的合同、信用政策、结算方式，核查主要客户信用政策执行情况及合理性；

6、了解和评价管理层销售与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性，抽样关键内控节点测试相关内控执行是否有效。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2023年，公司第四季度主要销售合同相关条款、收入确认政策、账期安排与此前不存在差异；公司新增客户的收入确认政策和信用政策等合同条款及执行情况与老客户不存在差异，公司第四季度收入确认时点符合企业会计准则的相关规定。公司2023年度营业收入的季节性分布与2022年度差异较小，2020年度和2021年度第四季度收入占比较低主要系合同金额较大的仿真计算平台及工业仿真云平台于第三季度验收确认收入所致，2023年度第四季度收入占比较上市前上升符合公司实际经营情况，不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形。

2、公司2023年度经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动趋势不一致主要系购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金增长较大，公司第四季度收入占比较高导致经营性应收金额较大所致，具有合理性。

问题2.关于应收账款。年报显示，截止2023年12月31日，公司应收账款账面余额为60,475.74万元，同比增长58.79%，应收账款增长速度显著高于营业收入增长速度，且回款速度明显下降。公司本期计提信用减值损失4,290.60万元，同比增长207.10%，主要是应收账款坏账准备增加所致。从应收账款账龄结构来看，公司账龄1年以内的应收账款29,718.01万元，占比49.14%，较上年同期下降约6个百分点；同时，公司账龄3年以上应收账款余额7037.41万元，同比增长209.2%，占比显著上升。

请公司：（1）补充披露前五名应收账款客户的具体明细，包括客户名称、应收账款形成时间、形成原因、主要交易内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性情况、坏账计提金额及原因，并说明本期坏账准备计提是否合规，前期坏账准备计提是否充分；（2）补充说明公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降、账龄3年以上的应收账款占比上升的原因及其合理性，公司信用政策本期是否发生调整，是否与客户信用风险匹配，是否符合行业惯例；（3）补充披露应收账款期后回款情况、截至目前逾期情况、公司后续催收措施，并充分提示应收账款回收风险。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）补充披露前五名应收账款客户的具体明细，包括客户名称、应收账款形成时间、形成原因、主要交易内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性情况、坏账计提金额及原因，并说明本期坏账准备计提是否合规，前期坏账准备计提是否充分；

1、补充披露前五名应收账款客户的具体明细，包括客户名称、应收账款形成时间、形成原因、主要交易内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性情况、坏账计提金额及原因

（1）前五名应收账款客户明细情况

公司已在2023年年度报告“第十节财务报告”之“七、合并财务报表项目注释”之“5、应收账款”中补充披露了前五名应收账款客户的具体明细。

截止2023年12月31日，公司前五名应收账款客户的具体明细如下：

单位：万元

| 序号 | 单位名称 | 期末余额 | 形成时间 | 交易内容 | 坏账金额 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 中国科学院长春光学精密机械与物理研究所 | 120.00 | 2023年 | 定制化仿真软件开发 | 6.00 |
| | | 59.60 | | 工程仿真优化系统 | 2.98 |
| | | 1,922.80 | 2022年 | 单一学科仿真软件 | 192.28 |
| | | 102.00 | | 定制化仿真软件开发 | 10.20 |
| | | 330.00 | 2021年 | 定制化仿真软件开发 | 99.00 |
| | | 1,188.00 | | 工程仿真优化系统 | 356.40 |
| | | 917.10 | | 多学科仿真软件 | 275.13 |
| 2 | 客户B | 3,794.30 | 2022年 | 仿真计算平台 | 379.43 |
| 3 | 中国船舶下属单位B | 209.93 | 2023年 | 单一学科仿真软件 | 10.50 |
| | | 830.78 | 2022年 | 单一学科仿真软件 | 83.08 |
| | | 957.08 | | 工程仿真优化系统 | 95.71 |
| | | 317.53 | 2021年 | 多学科仿真软件 | 95.26 |
| 4 | 客户C | 1,922.76 | 2023年 | 仿真计算平台 | 96.14 |
| 5 | 优集软件（上海）有限公司 | 426.00 | 2023年 | 单一学科仿真软件 | 21.30 |
| | | 371.00 | | 多学科仿真软件 | 18.55 |
| | | 653.00 | | 工程仿真优化系统 | 32.65 |
| 合计 | | 14,121.87 | - | - | 1,774.60 |

公司前五名应收账款期末余额合计为14,121.87万元，公司与上述客户的交易背景及应收账款形成原因如下：

①中国科学院长春光学精密机械与物理研究所（以下简称“长光所”）系公司长期合作的客户，公司运用自身积累的仿真技术为长光所定制化开发软件研发系统。公司与长光所的历史合作情况如下：

单位：万元

| 项目验收年份 | 合同金额 | 2021年收款 | 2022年收款 | 2023年收款 | 截止2023年末欠款余额 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2020年 | 70.00 | - | - | 70.00 | - |
| 2021年 | 2,750.00 | 51.00 | - | 263.90 | 2,435.10 |
| 2022年 | 2,150.00 | - | - | 125.20 | 2,024.80 |
| 2023年 | 218.40 | - | - | 29.52 | 188.88 |
| 合计 | 5,188.40 | 51.00 | - | 488.62 | 4,648.78 |

2020-2023年，公司与长光所合作的项目合同金额分别为70.00万元、2,750.00万元、2,150.00万元及218.40万元，回款金额合计539.62万元，欠款余额为4,648.78万元，扣除质保金后，应收账款余额为4,639.50万元。

②客户B是国有单位，为多个行业提供综合技术服务和解决方案。2022年，公司的仿真计算平台方案得到该客户论证通过，向客户当期实现销售5,786.15万元（含税）。截至2023年12月31日，客户B累计回款1,735.86万元，期末应收账款余额3,794.30万元。

③中国船舶下属单位B系公司长期合作的国有客户，自2018年合作以来，公司一直与其持续保持密切合作关系，公司与该客户的历史合作情况如下：

单位：万元

| 项目验收时间 | 合同金额 | 2020年收款 | 2021年收款 | 2022年收款 | 2023年收款 | 截止2023年末欠款余额 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2020年及以前 | 1,573.00 | 408.70 | 295.19 | 869.11 | - | - |
| 2021年 | 800.00 | - | - | 482.47 | - | 317.53 |
| 2022年 | 2,022.90 | - | - | - | 79.47 | 1,943.43 |
| 2023年 | 299.90 | - | - | - | 89.97 | 209.93 |
| 合计 | 4,695.80 | 408.70 | 295.19 | 1,351.58 | 169.44 | 2,470.89 |

公司与该客户长期合作并持续回款，其中：2021-2023年，公司与其合作的项目合同金额分别为800.00万元、2,022.90万元及299.90万元，回款金额合计为651.91万元，2023年末欠款余额2,470.89万元，扣除质保金后应收账款余额为2,315.31万元。

④客户C为国有单位，主要从事软件和信息技术集成，公司向其销售仿真计算系统。基于自身业务需求及对公司技术实力的认可，该公司当期向公司采购1,922.76万元。截至2023年末暂未回款，期末应收账款余额为1,922.76万元。

⑤优集软件（上海）有限公司（以下简称“上海优集”）系本期新增客户，上海优集系上海青翼工业软件有限公司全资子公司，是国内较早一批平台型工业软件研发企业。上海优集致力于研发制造型企业数字化转型及配套应用技术领域，为用户提供工业自动化方案、数字化企业以及数字化车间管理整体解决方案。公司产品与上海优集现有产品进行整合后，能为客户提供更完善的解决方案，在国产替代需求下，上海优集2023年向公司采购仿真软件产品1,450.00万元，截止本问询回复出具日，上海优集回款145.00万元。

（2）前五名应收账款客户与公司及实际控制人不存在关联关系或其他利益关系

公司前五名应收账款客户的基本情况如下：公司前五名应收账款客户中，中国科学院长春光学精密机械与物理研究所为事业单位；客户B、中国船舶下属单位B、客户C为国有单位，与公司实际控制人不存在关联关系或其他利益关系。优集软件（上海）有限公司为民营企业，经查看公开的工商档案资料并经访谈确认，上述客户的法定代表人、主要股东及董事、监事、高级管理人员与公司实际控制人均不存在关联关系或其他利益关系。

（3）前五名应收账款客户回款情况、坏账计提金额及原因

前五名应收账款客户的历史回款情况及坏账计提情况如下：

单位：万元

| 序号 | 单位名称 | 期末余额 | 历史合同总额 | 截至2023年末已回款 | 期后回款金额 | 累计回款比例 | 客户经营情况及回款能力 | 坏账计提金额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 中国科学院长春光学精密机械与物理研究所 | 4,639.50 | 5,188.40 | 539.62 | 180.77 | 13.88% | 客户为科研单位，经营正常，不存在严重资金周转困难、重大经营不善的情形，未被列为失信被执行人，款项无法收回的风险较小 | 941.99 |
| 2 | 客户B | 3,794.30 | 5,786.15 | 1,735.86 | 867.93 | 45.00% | 客户为国有单位，经营正常，不存在严重资金周转困难、重大经营不善的情形，未被列为失信被执行人，款项无法收回的风险较小 | 379.43 |
| 3 | 中国船舶下属单位B | 2,315.31 | 4,695.80 | 2,224.91 | 209.93 | 51.85% | | 284.54 |
| 4 | 客户C | 1,922.76 | 1,922.76 | - | - | - | | 96.14 |
| 5 | 优集软件（上海）有限公司 | 1,450.00 | 1,450.00 | - | 145.00 | 10.00% | 客户经营正常，不存在严重资金周转困难、重大经营不善的情形，未被列为失信被执行人，回款慢系客户根据自身资金使用计划并结合其下游客户的回款情况向公司支付款项，款项无法收回的风险较小 | 72.50 |
| 小计 | | 14,121.87 | 19,043.11 | 4,500.39 | 1,403.63 | 31.00% | — | 1,774.60 |

公司前五名应收账款客户经营正常，偿债能力未出现重大异常，公司与客户保持正常业务往来和业务沟通，未发现其信用风险特征显著增加的情况。回款慢系客户根据自身资金使用计划并结合其下游客户的回款情况向公司支付款项，款项无法收回的风险较小。

2、说明本期坏账准备计提是否合规，前期坏账准备计提是否充分；

公司应收账款坏账准备计提标准为：对于有客观证据表明应收账款存在减值以及适用于单项评估的应收账款，单独进行减值测试确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于没有客观证据表明应收账款存在减值的，公司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。公司应收账款坏账准备计提标准与以前年度一致。

公司判断应收账款是否属于需要单独评估信用风险的金融工具，主要考虑如下情形：（1）与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；（2）已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。如果符合相应的条件，公司对该应收款项进行单独信用风险评估，以确定该应收款项单独计提的坏账准备金额。公司本期及前期均未出现上述需要单独计提坏账准备的情形。

公司应收账款按组合计提坏账准备的比例系基于客户信用、回款及实际坏账损失情况等作出的合理估计，并结合公司业务的实际情况、主要客户偿债能力是否出现重大异常、主要客户信用风险评级等信息确定坏账准备计提比例。截至当前，公司与客户保持正常业务往来和业务沟通，未发现客户出现信用风险特征显著增加的情形，公司按组合计提相应的坏账准备，能充分、合理反映公司应收账款余额的回收风险。

公司本期和前期均基于上述标准对应收账款计提坏账准备，坏账准备计提符合企业会计准则和公司会计政策的规定，坏账准备计提充分。

公司与同行业可比公司坏账政策对比如下：

| 账龄 | 佳缘科技 | 华如科技 | 观想科技 | 公司 |
|---|---|---|---|---|
| 1年以内 | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 1-2年 | 10% | 10% | 10% | 10% |
| 2-3年 | 30% | 30% | 20% | 30% |
| 3-4年 | 50% | 50% | 50% | 50% |
| 4-5年 | 70% | 80% | 80% | 80% |
| 5年以上 | 100% | 100% | 100% | 100% |

数据来源：可比公司定期报告

公司应收账款账龄计提比例与同行业可比公司不存在明显差异。

综上，公司本期坏账准备计提合规，前期坏账准备计提充分。

（二）补充说明公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降、账龄3年以上的应收账款占比上升的原因及其合理性，公司信用政策本期是否发生调整，是否与客户信用风险匹配，是否符合行业惯例；

1、补充说明公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降、账龄3年以上的应收账款占比上升的原因及其合理性

公司2022年末、2023年末账龄分布情况如下：

单位：万元

| 账龄 | 2023-12-31 | 2023年占比 | 2022-12-31 | 2022年占比 | 占比变动 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1年以内 | 29,718.01 | 49.14% | 20,657.22 | 54.19% | -5.05% |
| 1-2年 | 16,529.76 | 27.33% | 8,960.53 | 23.51% | 3.83% |
| 2-3年 | 7,190.56 | 11.89% | 6,226.62 | 16.33% | -4.44% |
| 3年以上 | 7,037.41 | 11.64% | 2,276.02 | 5.97% | 5.67% |
| 合计 | 60,475.74 | 100.00% | 38,120.39 | 100.00% | |

公司1年以内应收账款账龄占比下降主要系2022年1年以内应收账款迁徙至2023年的1至2年应收账款中；账龄3年以上的应收账款占比上升主要系2022年2-3年应收账款迁徙至2023年的3年以上。由于受军工领域客户内部资金管理以及下游客户的回款较慢的影响，本期未收回的货款使得应收账款账龄延长，应收账款迁徙率增加引起账龄结构发生变化，具备一定合理性。

2、公司信用政策本期未发生调整，与客户信用风险匹配，符合行业惯例

公司本期信用政策未发生调整，客户回款较慢系客户性质和行业特点所致。公司服务的直接或终端客户主要系军工单位、科研院所，其回款较大程度受客户预算、审批流程及下游客户支付货款进度的影响。

公司通常与客户在合同中约定分别于合同签订、项目验收等节点后的一定的信用期间内支付相应进度款项，根据行业特点及惯例，公司通常会给予客户一定的回款周期。由于受到客户单位内部管理、付款审批周期较长等原因的影响，存在客户不完全按照合同约定节点付款的情况。公司应收账款3年以上主要客户为科研院所、军工客户，资金实力雄厚、信誉良好，应收账款无法收回的风险较小，公司信用政策与客户信用风险相匹配。

同行业可比公司应收账款周转率如下：

| 股票代码 | 公司名称 | 应收账款周转率（天） |
|---|---|---|
| SZ.301117 | 佳缘科技 | 478.72 |
| SZ.301302 | 华如科技 | 661.16 |
| SZ.301213 | 观想科技 | 887.42 |
| 可比公司平均 | | 675.77 |
| SH.688507 | 索辰科技 | 473.27 |

公司应收账款周转率与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

综上，公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降、账龄3年以上的应收账款占比上升的原因具有合理性；公司信用政策本期未发生调整，信用政策与客户信用风险匹配，符合行业惯例。

（三）补充披露应收账款期后回款情况、截至目前逾期情况、公司后续催收措施，并充分提示应收账款回收风险。

1、报告期末应收账款期后回款及逾期情况

公司已在2023年年度报告“第十节财务报告”之“七、合并财务报表项目注释”之“5、应收账款”中补充披露了应收账款期后回款情况、截至目前逾期情况。

截至2023年12月31日，应收账款期后回款及逾期情况如下：

单位：万元

| 项目 | 金额/比例 |
|---|---|
| 截至2023年12月31日应收账款余额 | 60,475.74 |
| 期后回款金额 | 5,960.02 |
| 应收账款期后回款比例 | 9.86% |

注：期后回款数据为截至本问询函回复日的回款情况，数据未经审计。

截至2023年12月31日，应收账款逾期情况如下：

单位：万元

| 项目 | 金额 | 占比 |
|---|---|---|
| 合同中约定信用期的应收账款 | 38,784.70 | 64.13% |
| 其中：未逾期应收账款 | 20,591.65 | 34.05% |
| 逾期应收账款 | 18,193.05 | 30.08% |
| 合同中未约定信用期的应收账款 | 21,691.04 | 35.87% |
| 合计 | 60,475.74 | 100.00% |

截至本问询函回复之日，公司报告期末应收账款期后回款比例为9.86%，公司逾期应收账款占2023年末应收账款的比例为30.08%，由于公司主要面向军工领域，客户回款在第四季度相对集中，上半年回款相对少，公司已加强应收账款管理机制，加快款项催收，减少坏账发生风险。

2、公司后续催收措施

公司已在2023年年度报告“第十节财务报告”之“七、合并财务报表项目注释”之“5、应收账款”中补充披露了公司后续催收措施。

公司已建立应收账款管理机制，完善应收账款催收回款程序，后续催收的主要机制包括：

①针对应收账款，结合客户信用等级，通过当面协商、电话、微信等催收方式，必要时采取诉讼催收；

②为确保催收质量、提高回款效率，根据不同客户回款特点，公司后续组织销售、商务、财务等部门联动采取电话、邮件、上门拜访、对账、发函等多种沟通方式积极催收；

③持续跟踪、评估客户信用等级，针对客户经营状况恶化等可能导致客户回款困难的风险情形，及时采取诉讼催收措施；

④完善回款激励和约束机制，明确承担催收责任的部门及人员，并将回款情况纳入相关部门及人员绩效考核指标，影响奖金或提成的考核发放。

3、充分提示应收账款回收风险

公司已于2023年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“（五）财务风险”之“2、应收账款收回风险”中充分提示相关风险：“公司下游客户主要为军工单位及科研院所，此类客户的付款审批流程较为复杂，付款需根据客户整体项目进度、资金安排节奏向公司结算，进而导致公司的应收账款结算周期整体较长，客户回款速度相对较慢。受公司收入第四季度占比较高、客户付款审批流程较长等因素影响，公司最近三年各年末应收账款金额较大、占当期营业收入比例相对较高。如果未来下游客户生产经营出现重大变化或公司催收回款措施不力，可能导致公司出现应收账款无法收回形成坏账损失的风险。如果应收账款规模持续扩大，也可能影响公司经营现金流，对业绩造成不利影响。”

二、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构主要执行了如下核查程序：

1、查阅公司前五名应收账款客户的具体明细及期后回款情况，查询公司前五名应收账款客户公开信息，分析其与公司及实际控制人是否存在关联关系及其他利益关系；

2、查阅公司环账准备计提政策，对公司环账准备的计提进行复核，对比同行业公司环账计提政策是否存在较大差异；

3、查阅公司应收账款账龄明细，同行业公司应收账款回收周期，并访谈公司相关人员，了解账龄变化原因、公司信用政策变化情况，与主要客户信用风险匹配情况，及行业惯例情况；

4、查阅公司应收账款期后回款情况、应收账款逾期情况，访谈公司相关人员，了解公司后续采取的催收措施。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司截至2023年末前五名应收账款客户与公司及实际控制人不存在关联关系或其他利益关系；公司报告期末前五大应收账款客户信用较高、偿债能力较强，未出现资金周转困难、重大经营不善导致逾期账款难以收回的情形，后续应收账款不能收回的风险较低；公司已结合实际情况计提坏账准备，本期坏账准备计提合规，前期坏账准备计提充分。

2、公司1年以内应收账款账龄占比大幅下降主要系2022年1年以内应收账款迁徙至2023年的1至2年应收账款中；账龄3年以上的应收账款占比上升主要系2022年2-3年应收账款迁徙至2023年的3年以上。由于受客户单位内部资金管理事宜以及下游客户的回款较慢的影响，本期未收回的货款使得应收账款账龄延长，应收账款迁徙率增加引起账龄结构发生变化，具备一定合理性；公司信用政策本期未发生调整，信用政策与客户信用风险匹配，符合行业惯例。

3、截至本问询函回复之日，公司报告期末应收账款期后回款比例为9.86%，公司逾期应收账款占报告期末逾期应收账款的比例为30.08%；对于合同中未约定信用期的应收账款，应收账款账龄1年以上的比例为19.66%。公司主要客户为军工单位、科研院所，上述客户或其最终用户主要为国防企事业单位和大型国有企业，具有良好的信誉及履约能力，信用风险较低，应收账款无法收回的风险较低，但较长的付款周期导致公司的应收账款回款较慢；公司后续将采取有效的催收措施督促款项回收；公司已于2023年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“（五）财务风险”之“2、应收账款收回风险”中充分提示相关风险。

三、年审会计师核查情况

（一）核查程序

年审会计师主要执行了如下核查程序：

1、查阅公司前五名应收账款客户的具体明细及期后回款情况，查询公司前五名应收账款客户公开信息，分析其与公司及实际控制人是否存在关联关系及其他利益关系；

2、查阅公司环账准备计提政策，对公司环账准备的计提进行复核，对比同行业公司环账计提政策是否存在较大差异；

3、查阅公司应收账款账龄