证券代码：688171　　证券简称：纬德信息　　公告编号：2024-025

广东纬德信息科技股份有限公司关于2023年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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。

广东纬德信息科技股份有限公司（以下简称“公司”或“纬德信息”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于对广东纬德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】0186号）（以下简称“《年报问询函》”）。公司收到《年报问询函》后高度重视，并立即组织相关人员和相关中介机构对《年报问询函》涉及的问题逐项进行了认真的核查落实，现就有关事项回复如下：

（在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与公司《2023年年度报告》一致。）

一、关于收入确认

年报显示，2023年度公司实现营业收入12,008.70万元，同比下滑13.89%；实现扣非后归母净利润1,054.38万元，同比下滑54.99%。其中，技术服务及其他收入金额为4,511.71万元，同比增加126.25%，上年度列报为其他收入，按履约进度确认收入；毛利率为22.28%，同比增加11.40个百分点。2023年度，时点法确认收入金额为9,375.45万元，时段法确认收入金额为2,633.26万元。

请公司：（1）分别按露技术服务及其他收入的主要客户、关联关系、销售内容、期后回款情况、大幅增长的原因，是否属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》中所述情形；（2）补充按露技术服务及其他产品的业务模式、按照不同方法确认收入的金额及依据，是否符合《企业会计准则》的规定；（3）补充按露技术服务及其他产品毛利率变动趋势异于整体毛利率水平的原因及合理性，说明相关成本费用确认及归集方式、是否完整；（4）结合不同产品类别的订单约定及执行进度、货物资金流转、期后退回情况，说明收入确认时点是否准确恰当。

【回复】

（一）分别按露技术服务及其他收入的主要客户、关联关系、销售内容、期后回款情况、大幅增长的原因，是否属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》中所述情形。

公司回复：

2023年，公司技术服务及其他收入的主要客户、关联关系、销售内容、期后回款情况如下：

金额单位：万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	销售/服务内容	交易金额	2023年末应收账款余额	截止本回复出具日2024年回款金额
南方电网数字电网集团有限公司（以下简称“数字电网”）	否	人力外包技术服务	2,070.74	–	–
云南能投达诺智能科技发展有限公司（以下简称“云南能投”）	否	教室、黑板护眼灯及相关技术服务	1,654.78	1,869.90	250.00
云南东方国信信息技术有限公司（以下简称“云南东方国信”）	否	维保服务	413.79	759.35	–
合 计	–	–	4,139.31	2,629.25	250.00

2023年，公司技术服务及其他收入金额共计4,511.71万元，较于2022年1,994.09万元，增加2,517.62万元，增长126.25%，具体主要客户销售收入变动如下：

金额单位：万元

客户名称	2023年	2022年	变动金额
数字电网	2,070.74	1,151.01	919.73
云南能投	1,654.78	–	1,654.78
云南东方国信	413.79	403.75	10.04
合计	4,139.31	1,554.76	2,584.55

从上表可见，2023年技术服务及其他收入增长主要系对数字电网及云南能投销售收入增长所致，具体变动原因分析如下：

1、对数字电网收入变动的分析

数字电网为中国南方电网有限责任公司100.00%控股的控股子公司，2021年6月，公司中标《南网电网数字电网研究院有限公司中、初级专业技术人力服务框架采购项目》，项目期限为两年，公司为其提供人力信息技术服务，2023年，数字电网相关技术服务需求量增加，致公司2023年对其销售收入增长，上述中标项目于2023年6月执行完毕，相关的交易款项于2023年全部收回。该类业务有利于公司继续深耕电力行业，与相关的电网部门建立起联系，有利于公司后续业务的拓展。该项业务与公司主营业务相关，相关收入不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》中所述情形。

2、对云南能投收入变动的分析

（1）合作背景

公司传统市场是能源电力行业，为提升公司实力，扩大业务规模，近几年公司在教育信息化领域持续拓展，并取得一定成效。2022-2023年，公司相继在江西电力培训中心、河南教育系统、云南教育系统获得订单。

公司信息安全云平台产品可将用户生产调度管理系统孪生出一套与之完全一致的虚拟系统，用户可以在此虚拟系统里做实战演练验证测试、网络安全测试、员工培训等（湖南、陕西、河南、上海和浙江等地均有相关应用案例），公司就此产品技术延续到各省电网公司的技培中心做员工实训化培训平台，同时向能源电网相关的一些职业院校进行拓展。电网职业学院依据该平台进行数字化实训教育，直播互动等。公司借鉴与电网技培中心及电网相关的院校的成功经验，根据教育市场的需求将其延续到各省市的教育互动平台等。目前，除云南能投合作项目以外，公司已中标河南远程互动教研平台项目，该项目系为河南省17个地市和1个省辖县级市总计18个市，157个县、区实现一县三校远程教研任务中申报的中小学和高中的200家单位提供200套接入平台终端设备。由于学校皆为独立事业单位，因此总计200份单独合同，目前已签订252.48万元。总项目预计3年建设完成，后续200家单位在下期项目陆续建设。因此，公司在教育行业的拓展具有长远规划及可持续性。

（2）具体合作情况

2023年，公司与云南省省属国有企业云南能投合作，结合国家政策指引，切入教育市场，逐步拓展并销售公司产品，并于2023年6月参与云南能投发布的宜良县中小学智慧教室环境提升改造项目的投标并中标，中标含税金额1,869.90万元，承接宜良县中小学教室环境提升改造项目（含远程互动教研咨询服务）。该项目不仅是宜良县十大民生项目之一，同时也是整个云南省中小学教室环境提升改造的典范，将在全省中小学逐步推广，项目主要向客户交付教室/黑板护眼灯及相关的技术服务，相关产品有别于公司原核心产品（智能安全设备及信息安全云平台），与公司近几年在教育行业拓展的新业务数字化培训、远程互动教研平台主讲教室相关，公司在提供产品的同时向客户提供远程互动教研产品和解决方案相关技术咨询及推广，上述产品均属于教育环境升级改造内容之一，属于公司业务拓展范围。公司后续有选择承接类似项目，发挥公司在可视化及信息安全云平台等领域的技术优势，复制河南教育市场成功经验，进一步扩大推广远程互动教研产品和解决方案业务。上述中标标的项目已于2023年实施完成，2023年项目全部验收并确认收入1,654.78万元。基于公司向教育行业拓展的投入及总体规划，该项收入不属于与主营业务无关的业务收入，相关交易具备商业实质。因此该项收入不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》中所述情形。

3、对云南东方国信的收入变动分析

云南东方国信为北京东方国信科技股份有限公司（证券代码：300166）全资子公司。2021年，公司为其提供信息化项目建设，并负责后续3年的运维服务，服务期为2021年10月至2024年9月，2023年公司提供运维服务并确认相关收入413.79万元，与2022年确认收入403.75万元变动较小。公司信息安全云平台业务，如客户需要后续运维服务，公司亦提供相应的运维服务，并收取相应的服务费用。该项收入不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》中所述情形。

综上，公司2023年技术服务及其他产品收入变动合理，相关收入确认真实、准确，具有商业实质，且不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》中所述情形。

（二）补充按露技术服务及其他产品的业务模式、按照不同方法确认收入的金额及依据，是否符合《企业会计准则》的规定。

公司回复：

1、公司技术服务及其他产品主要包括人力信息技术服务、项目运维服务、未归类为智能安全设备和信息安全云平台业务的产品销售收入。具体业务模式、收入确认方法及依据情况如下：

金额单位：万元

业务类别	业务模式	收入确认方法	收入确认依据	收入金额
人力信息技术服务	根据合同约定，公司向客户提供人力信息技术服务，每月初与客户核对确认上月完成工作量，并结算款项	时段法	公司每月末根据当月已完成工作量结合合同约定价格暂估确认当月技术服务收入，待下月初与客户对账结算后，如实际结算金额与暂估金额存在较大差异则对上月收入进行调整，否则将结算差异计入结算当月	2,070.74
项目运维服务	根据合同约定，公司向客户提供项目运维服务，按照合同约定的服务费用进行分期结算	时段法	按照运维服务期限分期以合同约定服务金额收入	562.52
产品销售	根据合同约定，公司将货物交付给客户，如根据约定无需提供安装调试的，则交付时相关产品控制权转移，如根据约定需要提供安装调试的，公司提供安装调试服务，并于客户验收通过后产品控制权转移至客户	时点法	取得客户验收单（如无需提供安装调试）或验收报告（如需提供安装调试）时确认收入	1,878.45
合计	–	–	–	4,511.71

根据《企业会计准则第14号——收入》第十一条：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：（一）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；（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品；（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

技术服务及其他产品类别中，（1）人力信息技术服务和项目运维服务系根据合同约定，在约定的服务期内为客户提供人力信息技术服务及运维服务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，因此公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。公司按照投入法确定提供服务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。（2）产品销售系根据合同约定，公司向客户交付合同所约定产品，如需提供安装调试服务的则同时提供安装调试服务，相关产品的控制权在取得客户验收后转移，因此公司按验收时点法确认收入。

综上，公司技术服务及其他产品根据不同的业务模式、合同条款及合同实际执行情况，制定不同的收入确认方法，相关收入确认政策符合《企业会计准则》相关规定。

2、关于对云南能投的销售收入采用总额法确认的分析说明

根据公司2023年6月与云南能投的销售合同，该合同内容主要涉及对云南省67所中小学、1447间教室环境进行改造，包含教室护眼灯的更新改造及相关技术服务等。针对该业务，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，在此交易中是主要责任人，故采用总额法核算，具体论证如下：

（1）公司承担向客户转让商品的主要责任

根据合同约定，公司承担了向客户转让商品的主要责任，包括但不限于承诺按合同约定供货、安装，并在质量保修期内承担工程质量保修责任，按要求完成产品的交付及验收等，

（2）公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险

根据公司与供应商云南立信凯明有限公司（以下简称云南立达信）签订的采购合同约定，公司向云南立信采购商品按项目进度验收，该项目于2023年7月开始陆续实施，公司按每所学校工程实施完成后与云南立达信进行验收，截至2023年10月完成全部学校的施工工程，公司在云南立达信完成每所学校的施工工程并进行验收后，相关采购商品的控制权及所有权风险转移给公司。根据公司与客户云南能投签订的销售合同约定，该项目整体实施完成后经云南能投的业主方验收合格通过后，云南能投再向公司进行整体验收，该项目实际验收时间为2023年12月3日，此时公司向云南能投所交付商品的控制权及所有权风险转移给云南能投。即自2023年7月-2023年10月期间，公司陆续从供应商取得对应商品控制权之后，全部商品控制权自2023年12月3日转移给客户云南能投，在此过程中，公司需与客户进一步协调跟进验收相关工作、保证商品不存在损毁、丢失、确保产品使用正常等，即在向客户转让商品前公司承担了该合同所交付商品的存货风险。

（3）企业有权自主决定所交易商品的价格

公司从云南立达信采购商品后，对商品有权自主决定向客户交易的价格。

综上，公司在向客户云南能投转让商品前拥有对商品的控制权，符合主要责任人的判断，公司采购总额法核算该业务收入，符合《企业会计准则第14号-收入》相关规定。

3、关于对北京东方国信的销售收入采用净额法确认的分析说明

公司与北京东方国信合作的华南院数据平台采购项目，合同总金额980万元，主要向北京东方国信交付服务器、防火墙、交换机及相关配套设施产品，所交付产品无需公司自行安装调试，产品直接由供应商发往最终用户，由最终用户签收时商品的控制权及法定所有权由供应商转移给公司，同时，由公司转移给客户，因此公司向客户转让商品前没有承担存货风险，且取得商品的控制权具有瞬时性、短暂性、过渡性特征，综上，结合《企业会计准则第14号-收入》相关规定，公司认为采用净额法确认较合适，故针对公司与北京东方国信签订的该项目合同销售收入按净额法确认，合计确认收入金额26.55万元。

（三）补充按露技术服务及其他产品毛利率变动趋势异于整体毛利率水平的原因及合理性，说明相关成本费用确认及归集方式、是否完整。

公司回复：

1、按照收入类别，公司2022年和2023年营业收入、成本、毛利率情况如下：

金额单位：万元

项 目	2023年			2022年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
智能安全设备	2,394.08	1,086.04	54.64%	3,409.75	1,510.90	55.69%
信息安全云平台	5,102.91	3,143.94	38.39%	8,542.39	5,007.57	41.38%
技术服务及其他	4,511.71	3,506.67	22.28%	1,994.09	1,777.06	10.88%
合计	12,008.70	7,736.65	35.57%	13,946.24	8,295.53	40.52%

2022年及2023年，公司整体毛利率分别为40.52%和35.57%，2023年较于2022年下降4.95个百分点，其中，智能安全设备及信息安全云平台业务2023年毛利率相比2022年有所下降，主要原因系受市场竞争影响，公司该类业务产品销售单价及销售量均有所下降，导致毛利率下降；技术服务及其他产品2022及2023年毛利率分别为10.88%和22.28%，2023年较于2022年增长11.40个百分点，虽该类业务毛利率上涨，但其整体毛利率相比其他两类业务较低，导致2023年整体毛利率仍为下降趋势。

2023年，技术服务及其他产品的毛利率增长，主要客户毛利率情况如下：

项目	2022年	2023年
数字电网	2.43%	7.42%
云南能投	/	33.09%
云南东方国信	26.43%	25.30%

（1）2021年6月，公司中标《南网电网数字电网研究院有限公司中、初级专业技术人力服务框架采购项目》，并于2021年7月开始提供服务。为保证对客户的高质量服务，提高客户满意度，公司在2021年及2022年投入了较多人力，导致该项目毛利率较低。随着对客户业务环境的熟悉以及业务规模扩大，公司服务效率得以提高，2023年毛利率有所上升。整体上，该类业务毛利率较低，主要原因系数字电网相关的人力信息技术服务项目已经较为成熟，近几年来，数字电网不断调低招标单价，且该类项目市场竞争激励，因此毛利率较低。

（2）2023年，公司与云南能投交易额1,654.78万元，占技术服务及其他收入比重为36.68%，该项目毛利率为33.09%，毛利率较高主要原因如下：1）该笔交易共涉及学校67所，教室1,447间，安装护眼灯17,937套，项目并非单纯提供产品，还需要对产品安装布局进行规划、设计图纸，取得第三方检测合格通过，以及负责产品质保期内的售后服务及相关技术服务等，整体项目周期长；2）在公司决定拓展教育行业的总体策略下，公司云南区域销售在市场推广过程中发现宜良县中小学智慧教室环境提升改造项目的项目机会，参与投标并中标，该类项目在云南地区中小学的布置尚处于早期阶段，市场竞争相对较为温和。综上，该项目整体毛利率较高，致公司2023年技术服务及其他业务毛利率上升。

2、技术服务及其他产品成本费用确认及归集方式、及完整性

（1）人力信息技术服务

该类业务主要成本为员工薪酬，按照各月发生的人工成本计入该项目成本。

（2）项目运维服务收入

该类业务按照运维服务期间发生的该项目的人工成本，以及支付给外包方的服务费，相应结转至对应项目运维服务期间的成本。

（3）其他产品销售收入。

该类业务成本主要为产品采购成本，按照所销售产品型号进行归集，在确认收入的同时，结转至产品销售成本。

公司按照上述归集方式归集相关项目成本，并于项目满足收入确认时点结转收入的同时结转项目成本，不存在少确认或延迟确认成本的情况，相关成本归集方法符合会计准则规定，成本金额准确、完整。

综上，公司2023年技术服务及其他产品的成本费用归集方式准确，人账金额完整，毛利率变动合理，符合公司实际情况。

（四）结合不同产品类别的订单约定及执行进度、货物资金流转、期后退回情况，说明收入确认时点是否准确恰当。

公司回复：

1、公司2023年不同产品类别执行情况如下：

业务类别	收入金额（万元）	合同约定及执行进度	货物资金流转	收入确认时点	期后退回情况
智能安全设备	2,394.08	根据合同约定，在产品交付给客户并取得客户验收单/验收报告时相关控制权转移至客户，公司在确认收入时订单已执行完成	货物流转：根据具体约定将产品发送至客户指定地点；资金流转：已获取收取款项权利，按照合同约定由客户向公司公对公转账支付	公司销售智能安全设备及其他类产品，属于在某一时点履行履约义务。相关收入确认需满足以下条件：根据合同约定，无需安装调试或只需简单安装调试的设备销售，在产品交付给客户并经客户验收合格后确认收入；需安装调试且安装调试构成合同主要条款的设备销售在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入	不存在期后退回情况
信息安全云平台	5,102.91	根据合同约定，公司将货物交付给客户，如根据约定无需提供安装调试的，则交付时相关产品控制权转移，如根据约定需要提供安装调试的，公司提供安装调试服务，并于客户验收通过后产品控制权转移至客户	货物流转：根据具体约定将产品发送至客户指定地点；资金流转：已获取收取款项权利，按照合同约定由客户向公司公对公转账支付	公司开展信息安全云平台业务，属于在某一时点履行履约义务。相关收入确认需满足以下条件：公司按照合同要求进行项目实施，在项目开发工作完成并经客户验收，取得客户的验收报告后确认收入。	不存在期后退回情况
技术服务及其他	来归类为智能安全设备的产品销售	1,878.45	根据合同约定，在产品交付给客户并取得客户验收单/验收报告时相关控制权转移至客户，公司在确认收入时订单已执行完成	货物流转：根据具体约定将产品发送至客户指定地点；资金流转：已获取收取款项权利，按照合同约定由客户向公司公对公转账支付	公司销售智能安全设备及其他类产品，属于在某一时点履行履约义务。相关收入确认需满足以下条件：根据合同约定，无需安装调试或只需简单安装调试的设备销售，在产品交付给客户并经客户验收合格后确认收入；需安装调试且安装调试构成合同主要条款的设备销售在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入	不存在期后退回情况
	人力信息技术服务和运维服务	2,633.26	公司在合同约定服务期内为客户提供人力信息技术服务及运维服务，截止2023年末，部分服务合同已执行完毕，部分服务合同服务期尚未结束	货物流转：公司向客户提供人力信息技术服务和运维服务，不涉及货物流转；资金流转：已获取收取款项权利，按照合同约定由客户向公司公对公转账支付	公司提供的信息技术服务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。公司按照投入法确定提供服务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。	不适用
小计		4,511.71	–	–		–
合计		12,008.70	–	–		–

2、上述收入确认时点符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第14号——收入》第四条：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

根据《企业会计准则第14号——收入》第五条：“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。”

根据《企业会计准则第14号——收入》第十一条：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：（一）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；（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品；（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

报告期内，公司确认的收入均与客户签订了合同，明确约定了合同各方与所转让商品或提供服务相关的权利和义务，并按合同约定履行各自义务，合同均明确约定了相关支付条款，公司在客户取得商品控制权时取得相关款项收款权。其中，（1）针对智能安全设备、信息安全云平台及未归类为智能安全设备的产品销售，公司根据合同约定，将相关产品发送至客户指定地点，在产品交付给客户并取得客户验收单或验收报告时，相关商品控制权转移给客户，公司在取得客户验收单或验收报告时确认收入；（2）针对人力信息技术服务和运维服务，公司在约定的服务期内为客户提供人力信息技术服务及运维服务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，因此公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。另外，公司2023年已销售产品，截止本回复出具之日未存在期后退回的情况，合同款项已陆续收回，针对尚未回收款项，公司已与客户积极催收，预计款项回收不存在较大障碍。

综上，公司各类型业务收入确认时点符合《企业会计准则》相关规定。

【中介机构核查程序和核查意见】

（一）核查程序

持续督导机构及年审会计师核查程序如下：

1、询问公司管理层、业务人员，了解公司主要业务类型，各类业务差异及划分依据，了解公司各类业务类型对应的收入确认方式，结合合同主要条款及实际执行情况，包含货物资金流转情况、产品验收情况、期后退货情况等判断分析收入确认是否符合会计准则相关规定；

2、获取公司技术服务及其他收入成本明细表，检查主要客户销售合同、发货单、验收单/验收报告、结算对账单、发票、银行收款单等相关文件，对主要客户销售收入及应收账款进行函证，访谈新增主要客户，了解核实主要客户交易内容、交易真实性、款项回款情况、是否存在关联关系等；

3、结合《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关指引，判断分析公司技术服务及其他收入是否存在指引所述情形；

4、询问公司管理层、业务人员关于公司2023年不同类别收入及毛利率变动原因，核查相关成本归集方法是否发生变动，是否归集准确、完整，分析判断技术服务收入及其他本期毛利率变动趋势异于整体毛利率水平的合理性。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

1、持续督导机构经核查，访谈公司管理层及相关客户，了解交易的背景及商业合理性，并与年审会计师讨论，相关交易不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》中所述情形；

2、公司对技术服务及其他产品所采取的收入确认方式符合《企业会计准则》规定；

3、持续督导机构经核查，并访谈年审会计师，2023年公司技术服务及其他产品的相关成本费用归集方式准确、入账完整；

4、公司技术服务及其他业务各类型业务收入确认时点符合《企业会计准则》的相关规定。

经核查，年审会计师认为：

1、公司2023年技术服务及其他收入主要客户与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系，主要客户收入变动合理，相关交易真实，与公司主营业务相关，具有商业实质，不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》中所述情形；

2、公司对技术服务及其他产品所采取的收入确认方式符合《企业会计准则》规定；

3、持续督导机构经核查，并访谈年审会计师，2023年公司技术服务及其他产品的相关成本费用归集方式准确、入账完整；

4、公司技术服务及其他业务各类型业务收入确认时点符合《企业会计准则》的相关规定。

经核查，年审会计师认为：

1、公司2023年技术服务及其他收入主要客户与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系，主要客户收入变动合理，相关交易真实，与公司主营业务相关，具有商业实质，不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》中所述情形；

2、公司技术服务及其他产品所采取的收入确认方式符合《企业会计准则》规定；

3、持续督导机构经核查，并访谈年审会计师，2023年公司技术服务及其他产品的相关成本费用归集方式准确、入账完整；

4、公司技术服务及其他业务各类型业务收入确认时点符合《企业会计准则》的相关规定。

二、关于新增客户

年报显示，2023年度公司前五大客户中，新增第三大客户云南能投达诺智能科技发展有限公司，销售额1,654.78万元，主要是中标其教育行业项目，期末应收账款余额为1,869.90万元。新增第五大客户广东修炼科技股份有限公司，销售额490.57万元。同时，云南立达信照明有限公司、湖南迈克森伟电子科技有限公司分别为新增的第一大、第四大供应商。

请公司：（1）补充按露新增客户的关联关系、成立时间、主营业务、注册资本、销售内容、销售模式、毛利率，是否属于与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入；（2）补充按露新增客户的期后回款情况，对云南能投达诺公司的应收账款高于销售金额的原因，是否存在较大回款风险；（3）补充按露新增供应商的关联关系、成立时间、主营业务、采购内容、采购模式、采购金额、付款方式，说明是否具有真实交易背景。

【回复】

（一）补充按露新增客户的关联关系、成立时间、主营业务、注册资本、销售内容、销售模式、毛利率，是否属于与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

公司回复：

1、新增客户云南能投及广东修炼科技股份有限公司（以下简称“修炼科技”）相关情况如下：

客户名称	与公司是否存在关联关系	成立时间	主营业务	注册资本（万元）	销售内容	销售模式	毛利率
云南能投	否	2014.3.19	数据处理；软件开发及技术服务；市场调查；检验检测及机器人技术研究、开发与技术服务、技术转让等	3,000.00	教室、黑板护眼灯及相关技术服务	直销	33.09%
修炼科技	否	2017.1.13	工程和技术研究和试验发展；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售等	1,041.25	高速公路数字孪生项目技术服务	直销	10.58%

（1）2023年公司与云南能投的交易具备商业实质，该销售收入属于与主营业务相关的收入，相关说明详见本回复一（一）2之相关说明。

（2）公司与修炼科技合作的内容为高速公路数字孪生技术服务，具体提供产品为高速公路数字孪生平台，含五大模块；用户管理、设备管理、数字孪生系统、全程视频监控子系统、全业务仿真测试验证平台软件，相关服务包括项目前期调研、技术方案沟通、系统安装调试等。基于高速公路基础数字化建设的广阔发展空间和市场机会，公司决定拓展该市场，具体策略是渠道合作，公司提供标准化产品，同熟悉高速公路市场领域的合作伙伴（如修炼科技）合作，各自发挥自身优势，并于2023年取得项目订单，预计今后2-3年内会产生持续的项目订单。高速公路数字孪生技术服务项目融合了公司在电网销售的测试验证和可视化技术，属于公司主营产品在电网行业外的拓展销售。该项交易具备商业实质，相关收入不属于与主营业务无关的业务收入。

（二）补充按露新增客户的期后回款情况，对云南能投达诺公司的应收账款高于销售金额的原因，是否存在较大回款风险。

公司回复：

金额单位：万元

新增客户	交易额（不含税）	交易额（含税）	2023年回款	2023年末余额	2024年回款	累计回款	未回款金额
云南能投	1,654.78	1,869.90	–	1,869.90	250.00	250.00	1,619.90
修炼科技	490.57	529.62	300.00	229.62	220.00	520.00	9.62

2023年，公司与云南能投不含税交易额为1,654.78万元，含税交易额为1,869.90万元，由于应收账款余额为含税金额，致应收账款余额大于当期不含税销售额。

2023年6月，公司中标宜良县中小学智慧教室环境提升改造项目，中标金额1,869.90万元，该项目为宜良县十大民生项目之一，由宜良县城市资源开发有限公司主导，由宜良县政府以财政专项资金方式拨付，由于近一年来宜良县政府财政收入减少，财政资金紧缺，由宜良县城市资源开发有限公司申请的财政款项到位较慢，导致客户拖延支付款项，虽目前回款进度落后于合同约定，公司根据与云南能投相关人员催收沟通，预计不存在回款风险。

2023年，公司与修炼科技含税交易额529.62万元，截止本回复出具之日已累计回款520.00万元，剩余9.62万元预计回款风险较小。

（三）补充按露新增供应商的关联关系、成立时间、主营业务、采购内容、采购模式、采购金额、付款方式，说明是否具有真实交易背景。

公司回复：

1、新增供应商云南立达信照明有限公司（以下简称“云南立达信”）及湖南迈克森伟电子科技有限公司（以下简称“迈克森伟”）相关情况如下：

金额单位：万元

供应商名称	与公司是否存在关联关系	成立时间	主营业务	采购内容	采购模式	采购金额（不含税）	付款方式
云南立达信	否	2020年7月6日	灯具、装饰物品、办公用品、实验室设备销售	LED教室灯和LED黑板灯	直接采购	1,106.19	合同签订后3个工作日内支付30%，后续根据合同执行情况按进度分两次支付30%、40%
迈克森伟	否	2015年7月28日	软件无线电（SDR）收发设备研制、生产、销售	服务器和软件	直接采购	649.56	款到发货

（1）云南立达信为立达信物联科技股份有限公司（证券代码：605365）云南地区的代理商，公司与其不存在任何关联关系。2023年6月，公司向云南立达信采购LED教室灯和LED黑板灯用于宜良县中小学智慧教室环境提升改造项目，相关交易真实，具有商业实质。

（2）迈克森伟主要从事软件无线电（SDR）收发设备研制、生产和销售，公司与其不存在任何关联关系，2022年，公司与北京东方国信科技股份有限公司签订华南数据平台项目合同，合同金额980,000,000.00元，基于该项目需求，公司向迈克森伟采购服务器及其所需相关软件，该项目公司主要负责代理销售，承担代理人角色，因此，2023年按照净额法确认该合同收入，共确认收入265,486.74元。相关交易真实，具有商业实质。

【中介机构核查程序和核查意见】

（一）核查程序

持续督导机构及年审会计师核查程序如下：

1、通过企查查查询及访谈新增主要客户、供应商，确认本期新增主要客户、供应商是否与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系，了解其成立时间、注册资本、主营业务，与公司交易产品内容、交易金额、交易模式及交易背景等，分析相关交易产品是否与其主营业务相关、交易金额是否与其业务规模相匹配，相关交易是否具有商业实质；

2、检查本期新增主要客户云南能投及修炼科技的销售合同、发货单、验收报告、发票及回款记录，执行函证及访谈程序，核实销售产品收入是否真实，是否与公司主营业务相关，相关会计处理是否准确；

3、检查本期新增主要供应商云南立达信及迈克森伟的采购合同，货物签收单及验收报告、发票及付款记录，执行函证及访谈程序，核实相关采购内容、采购模式、付款方式等，判断相关交易是否真实；

4、核实新增主要客户应收账款核算是否准确，结合合同付款条件及实际回款情况，分析相关款项是否存在较大回款风险。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

1、经与公司主要新增客户进行访谈，了解交易背景，并结合公司发展战略，公司与主要新增客户的收入不属于与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入；

2、经核查公司与主要新增客户云南能投及修炼科技的相关应收账款不存在较大回款风险；

3、经与公司主要新增供应商进行访谈，了解交易背景，公司与主要新增供应商云南立达信及迈克森伟的交易具有真实交易背景。

经核查，年审会计师认为：

1、2023年公司主要新增客户为云南能投及修炼科技，其与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系；公司与主要新增客户的业务与主营业务有关，相关收入具有商业实质；

2、截至本回复报告出具之日，本年公司新增主要客户云南能投及修炼科技的期后回款金额分别为250.00万元、220.00万元。经核查公司与云南能投及修炼科技的交易真实，相关款项回收不存在较大风险；

3、2023年公司主要新增供应商为云南立达信及迈克森伟，其与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系；公司与主要新增供应商的业务与主营业务有关，相关交易具有商业实质。

三、关于应收账款

年报显示，2023年末，公司应收账款余额为11,846.59万元，坏账准备余额为1,532.93万元，计提比例为12.94%。账龄1年以上的余额为4,924.74万元，占比41.57%。

请公司：（1）补充披露账龄1年以上的应收账款欠款方名称、逾期金额、坏账计提金额、回收是否存在较大障碍；（2）补充披露应收账款预期信用损失的确定方法和评估过程，坏账计提比例较同行业可比公司是否存在较大差异，说明坏账准备计提是否充分。

【回复】

（一）补充披露账龄1年以上的应收账款欠款方名称、逾期金额、坏账计提金额、回收是否存在较大障碍。

公司回复：

截至2023年12月31日，账龄1年以上的应收账款明细情况如下：

金额单位：万元

序号	1年以上应收账款欠款方名称	1年以上应收账款	其中逾期金额	坏账计提金额	说明	是否存在较大回款障碍
1	浪潮软件集团有限公司	1,167.33	1,167.33	168.20	期后回款30.71万元，因总包方正在与政府进行决算，导致客户尚未收到总包方款项，延期付款	否
2	广州广电信息安全科技有限公司	956.00	–	95.60	按照合同约定，合同签订后预付100万元，验收合格后180天内付150万元，之后每半年分别支付250万元、250万元、250万元、206万元，尚未回款金额956万元尚未逾期	否
3	国网湖南省电力有限公司	550.65	550.65	275.32	客户综合外部环境情况推迟项目决算，目前尚未完成，导致延期付款，客户预计决算完成后两个月内付款	否
4	贵州能飞机电设备有限责任公司	458.33	458.33	229.17	客户尚未收到用户款项，导致延期支付，预计2024年9月30日前可回款	否
5	云南东方国信信息技术有限公司	320.74	320.74	32.07	最终用户更换管理层，导致审批流程进展缓慢，目前客户的收款申请流程正在被审批当中，预计2024年9月30日前可回款	否
6	国网冀北电力有限公司张家口供电公司	198.55	198.55	59.57	客户资金周转所需延期付款，预计2024年8月回款	否
7	广州市易纬电子有限公司	134.06	134.06	40.22	2024年客户已回款42.34万元，剩余款项预计2024年12月31日可全部收回	否
8	北京华电云通电力技术有限公司	132.00	132.00	39.60	客户资金周转所需延期付款，截至目前，已回款20万元，预计2024年12月31日前可回全款	否
9	江西双源电力高新技术有限责任公司	120.80	120.80	12.08	目前客户已开始办理