证券代码:688327 证券简称:云从科技 公告编号:2025-036

# 云从科技集团股份有限公司 关于2024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。

重要内容提示:

● 鉴于本公告中部分内容涉及商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件的规定,公司对相关内容进行了豁免披露处理。

● 若无特殊说明,以下单位均为万元。本公告中若明细项目金额加计之和与小计数存在尾差,系四舍五入所致。

云从科技集团股份有限公司(以下简称"公司"或"云从科技")于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于云从科技集团股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2025】0215号)(以下简称"年报问询函"或"问询函")。公司收到年报问询函后高度重视,根据年报问询函的要求及时组织相关部门、天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"天健"或"年审会计师")和中信建投证券股份有限公司(以下简称"中信建投"或"持续督导机构")对年报问询函所列事项进行了认真核查、逐项落实。现就有关事项具体回复如下:

1、关于营业收入和毛利率

年报显示,公司实现营业收入3.98亿元,同比减少36.69%。公司向前五名客户销售额为1.80亿元,占营业收入的45.23%,其中第一至四名为本年度新增客户,主要客户变动较大。公司综合毛利率为35.68%,同比减少16.20个百分点。分行业看,公司收入结构变动较大,智慧治理、智慧金融、智慧出行、智慧商业行业的营业收入和毛利率均同比下滑,泛AI领域或其他业务营业收入大幅增加136.10%,但营业成本增加428.52%,毛利率为19.70%,同比减少44.43个百分点。泛AI领域或其他业务2022年的营收规模仅为285.61万元,至2024年营收增长超过50倍。

请公司:(1)结合行业需求情况、公司经营决策、行业可比公司、在手订单情况等,说明公司报告期营业收入大幅下滑的原因和合理性;(2)列示本年度前十大客户名称、关联关系、对应项目名称、合同内容、交易内容、销售额、收入确认的依据、所属行业、是否为新增客户等信息,结合公司商业模式,说明公司主要客户变动较大的原因和合理性,与行业可比公司情况是否相符;(3)按照公司业务行业分类,分析各行业以及公司整体毛利率下降的原因和合理性;(4)列示近三年泛AI领域或其他业务行业前五大客户以及对应主要项目情况,说明主要交易内容和收入确认条件,结合公司战略调整的具体情况进一步说明泛AI领域或其他业务大幅增长的原因,是否存在因业务重新划分或披露口径变更导致的规模增长。

请年审会计师发表意见。

一、公司回复

(一)结合行业需求情况、公司经营决策、行业可比公司、在手订单情况等,说明公司报告期营业收入大幅下滑的原因和合理性。

报告期内,公司受外部环境和公司战略调整双重因素影响,营业收入同比大幅下滑,具体分析如下:

1、行业需求情况与公司经营决策

报告期内,一方面,宏观经济环境变化导致政府和企业客户收紧预算,项目招标和推进放缓,行业由高速扩张转向理性发展;另一方面,人工智能技术迭代加快,部分客户对新技术持观望态度,新订单决策周期更审慎。此外,同期行业竞争加剧。在此背景下,自2023年起公司通过技术升级、产品组合优化以及客户结构调整等措施,收缩附加值低、资金占用高的业务单元,并进一步聚焦需求明确、拓展性强的高质量业务领域,导致公司面临周期性业务承压,营业收入同步下滑。

2、行业可比公司状况对比

单位:亿元

| 证券代码 | 证券简称 | 2024年营业收入 | 同比增减 | 2024年归母净利润 | 同比增减 | 主要原因 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 688343.SH | 云天励飞 | 9.17 | 81.30% | -5.79 | -51.14% | 营业收入同比上升:智能硬件及智算运营业务的增长,但行业级场景业务营收与毛利率均同比下降。<br>亏损同比扩大:股份支付及研发投入增加,且行业竞争激烈。销售和管理费用增长也挤压利润空间。 |
| 688207.SH | 格灵深瞳 | 1.17 | -55.30% | -2.12 | -134.24% | 营业收入同比下降&亏损同比扩大:智慧金融领域产品的国产化适配和测试工作导致产品交付延后。 |
| 0020.HK | 商汤 | 37.72 | 10.75% | -42.78 | 33.57% | 营业收入同比上升:生成式AI业务收入翻倍,占比大幅提升,但智能汽车与视觉AI业务有所下滑。<br>亏损同比收窄:营业收入同比增长。 |
| 688327.SH | 云从科技 | 3.98 | -36.69% | -6.96 | -8.12% | |

报告期内,尽管同行业公司如"云天励飞"和"商汤"的整体收入规模实现同比增长,但受技术创新周期(例如人工智能技术的快速迭代促使产品更新加速)及宏观环境(涵盖全球经济不确定性和供应链波动)的双重影响,加之AI行业下游客户更加注重价格因素(因市场竞争加剧和客户预算收紧,导致采购决策更倾向于性价比),致使同行业公司与本公司可比业务板块的收入规模均出现显著下滑(例如在智能算法和解决方案服务领域)。本公司收入下降与行业整体趋势一致,这体现了AI行业当前所面临的共同压力。

3、在手订单(含新签订单)及后续影响

截至本函回复日,公司在手订单(含新签订单)相关数据统计如下:

| 年度 | 在手订单 | | 其中:当年新签订单 | |
|---|---|---|---|---|
| | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 |
| 2023 | 1,168 | 47,796.45 | 650 | 24,716.58 |
| 2024 | 1,181 | 48,740.51 | 562 | 20,294.95 |
| 2025 | 1,142 | 82,214.51 | 215 | 35,586.94 |

注:上表中2023年和2024年在手订单已剔除期后未实际履行且已终止履行的订单。

受上述因素影响,报告期内,公司新签订单数量、金额均同比减少,导致本期收入同比下降。

(二)列示本年度前十大客户名称、关联关系、对应项目名称、合同内容、交易内容、销售额、收入确认的依据、所属行业、是否为新增客户等信息,结合公司商业模式,说明公司主要客户变动较大的原因和合理性,与行业可比公司情况是否相符。

| 序号 | 客户名称 | 关联关系 | 对应项目名称 | 合同内容 | 交易内容 | 销售额 | 收入确认的依据 | 所属行业[注1] | 是否为新增客户[注2] |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 华海智汇技术有限公司 | 否 | 2024华海智汇大模型内容解析服务合同 | 大模型网络内容分析服务,基于网络调用内容,针对内容进行大模型分析,输出目标对象的标签 | 大模型网络内容分析服务,基于网络调用内容,针对内容进行大模型分析,输出目标对象的标签 | 9,067.82[注3] | 验收单 | 软件和信息技术服务业 | 是 |
| 2 | 濕芯微电子(重庆)有限公司 | 否 | 2024绿色能源智慧物联网系统平台 | 物联网平台V4.0、双模单相通信模块、双模三相通信模块 | 物联网平台V4.0、双模单相通信模块、双模三相通信模块 | 4,248.49 | 验收单 | 研究和试验发展 | 是 |
| 3 | 罡正(海南)科技有限责任公司 | 否 | 2024年秦皇岛烟草机械有限责任公司智能物流项目合同 | 智能物流调度基础平台开发服务、智能物流AGV车体、智能物流AGV控制器、智能物流AGV配套设备 | 智能物流调度基础平台开发服务、智能物流AGV车体、智能物流AGV控制器、智能物流AGV配套设备 | 886.73 | 验收单 | 烟草制品业 | 是 |
| | | | 2024年营口卷烟厂智能产线项目合同 | 数字化服务系统开发与服务、数字化开发硬件 | 数字化服务系统开发与服务、数字化开发硬件 | 739.97 | 验收单 | 烟草制品业 | |
| | | | 2024年柳州卷烟厂智能单机项目 | 单机智能系统项目,具体包含web端的智能运维、数字孪生应用系统、智能控制服务 | 单机智能系统项目,具体包含web端的智能运维、数字孪生应用系统、智能控制服务 | 327.43 | 验收单 | 烟草制品业 | |
| | | | 24年长春卷烟厂智能单机项目合同 | 智能单机系统 | 智能单机系统 | 275.52 | 验收单 | 烟草制品业 | |
| | | | 24年湛江卷烟厂智能单机项目合同 | 智能单机系统 | 智能单机系统 | 269.32 | 验收单 | 烟草制品业 | |
| | | | 2024年秦皇岛烟草机械有限责任公司数字研发实验设备购置项目合同 | 数字研发实验设备,具体包括3D-MAX、图形电脑、显示器、服务器、工控机、一体机、触摸屏、交换机、实验台、LED大屏、音响设施系统等配件、其他辅材等 | 数字研发实验设备,具体包括3D-MAX、图形电脑、显示器、服务器、工控机、一体机、触摸屏、交换机、实验台、LED大屏、音响设施系统等配件、其他辅材等 | 141.59 | 验收单 | 烟草制品业 | |
| 4 | 成都锐菲网络科技有限公司 | 否 | 集指人脸采购项目汇总[注4] | 交警人脸识别服务引擎软件V1.0 | 交警人脸识别服务引擎软件V1.0 | 1,026.55 | 验收单 | 机关 | 否 |
| 5 | 客户1 | 否 | 2023-从容大模型推训一体机 | 云从推训一体机、训练推理一体化平台V1.3.0 | 云从推训一体机、训练推理一体化平台V1.3.0 | 1,007.96 | 验收单 | 软件和信息技术服务业 | 否 |
| 6 | 客户2 | 否 | 2023-智能平台项目 | 开发大数据平台、知识门户、经验类知识管理、知识图谱等子系统以及安装并配置系统平台。安装服务包括安装平台到云服务器,以及安装应用程序及其依赖项的云集成服务 | 开发大数据平台、知识门户、经验类知识管理、知识图谱等子系统以及安装并配置系统平台。安装服务包括安装平台到云服务器,以及安装应用程序及其依赖项的云集成服务 | 1,000.00 | 验收单 | 软件和信息技术服务业 | 是 |
| 7 | 客户3 | 否 | 空港智慧警务一期改造项目合同 | 400万像素枪机、智能抓拍机、高点摄像头、人脸抓拍机、服务器、硬盘、安全扫描设备、TF卡、防火墙、结构化和智能服务应用等服务 | 400万像素枪机、智能抓拍机、高点摄像头、人脸抓拍机、服务器、硬盘、安全扫描设备、TF卡、防火墙、结构化和智能服务应用等服务 | 862.88 | 验收单 | 机关 | 是 |
| | | | 2022-2025智慧公安感知源建设租赁项目+"合同" | 视频大数据系统V1.0 | 视频大数据系统V1.0 | 37.17 | 验收单 | 机关 | |
| 8 | 客户4 | 否 | 2023-机场旅客流向分析与服务调度系统项目+"合同"/"订单" | 旅客流线分析与服务调度系统委外开发服务,具体完成数据采集、告警处理、态势分析、服务资源优化建议、系统管理软件定制、软件接口开发等服务 | 旅客流线分析与服务调度系统委外开发服务,具体完成数据采集、告警处理、态势分析、服务资源优化建议、系统管理软件定制、软件接口开发等服务 | 872.40 | 验收单 | 航空运输业 | 否 |
| | | | 2021年国际机场T2航站楼C指廊延伸及飞行区配套工程弱电工程智慧航显及视频客服系统软件采购安装项目合同 | 1:N插件授权码 | 1:N插件授权码 | 6.28 | 验收单 | 航空运输业 | |
| | | | 2023年机场自助安检闸机打印机加改造安装项目 | 测试屏幕机头、测试机头调试、热敏纸打印机安装调试、热敏纸打印机固定底板 | 测试屏幕机头、测试机头调试、热敏纸打印机安装调试、热敏纸打印机固定底板 | 4.60 | 验收单 | 航空运输业 | |
| | | | 2021年机场智慧航显--人脸授权采购合同0913 | 1:N授权插件授权码 | 1:N授权插件授权码 | 4.21 | 验收单 | 航空运输业 | |
| | | | 2022场安检辅屏项目合同 | USB摄像机(含授权)、10.1寸液晶监视器、5节伸缩杆、圆盘底座 | USB摄像机(含授权)、10.1寸液晶监视器、5节伸缩杆、圆盘底座 | 2.32 | 验收单 | 航空运输业 | |
| | | | 2022年机场公司员工通道人脸比对算法采购合同 | 员工通道人脸识别1:1SDK算法授权 | 员工通道人脸识别1:1SDK算法授权 | 0.51 | 验收单 | 航空运输业 | |
| 9 | 客户5 | 是 | 2024年+城市道路秩序综合治理平台建设项+合同 | 人工智能算法授权及配套定制开发服务(银河人工智能平台) | 人工智能算法授权及配套定制开发服务(银河人工智能平台) | 735.85 | 验收单 | 机关 | 是 |
| 10 | 客户6 | 否 | 计算机视觉平台+框架采购合同-订单1 | 中心级AI软件智能解析推理部分、中心级视频软件、中心级视频软件视频智能解析功能模块授权、中心级视频软件视频融合功能模块授权、边缘级视频软件视频智能解析功能模块及授权、融合功能模块及授权 | 中心级AI软件智能解析推理部分、中心级视频软件、中心级视频软件视频智能解析功能模块授权、中心级视频软件视频融合功能模块授权、边缘级视频软件视频智能解析功能模块及授权、融合功能模块及授权 | 578.37 | 验收单 | 研究和试验发展 | 否 |
| | | | 2024+机器视觉项目+订单2 | 算法开发 | 算法开发 | 94.34 | 验收单 | 研究和试验发展 | |
| | | | 2021+网关智能+闸机通道技术服务合同 | 闸机通道控制系统、多功能闸机后屏 | 闸机通道控制系统、多功能闸机后屏 | 0.88 | 验收单 | 研究和试验发展 | |

[注1]所属行业为项目终端客户所属行业

[注2]年报新增客户口径为非2023年度前五名的客户,本表新增客户口径为2023年度无新项目收入的客户

[注3]销售额未包含前期已确认营业收入本期因税率原因调减4.53万元的项目

[注4]向各地销售的集指人脸共计48个项目汇总列示

由上表所示,公司2024年前十大客户相较往年发生了显著变化:一方面,公司新拓展的客户占比提高,前十大客户中有6家为新增;另一方面,过去长期合作的老客户(如部分政府机关、银行等)在当年收入中的占比相对下降。造成这一结构变化的主要原因及其合理性如下:

1、战略转型带来客户结构重塑

公司由过去政府客户为主逐步转向多元行业客户。此前收入主要依赖少数政企大客户,报告期聚焦行业客户并开拓新兴领域(例如烟草行业首年贡献营业收入达2,640.56万元),与此同时,部分往年大客户的项目进入收尾阶段,收入贡献下降。主要客户结构的显著变化正是公司业务模式转型的直接体现,降低了客户集中度并提高了业务抗风险能力。

2、新业务领域贡献提升

报告期前十大客户中多家属于"泛AI"领域(如智能制造、智慧文旅等)。随着公司进入制造业、文旅等B端市场,新客户首次合作即签署合同,推动当年收入增长,使当年客户构成相较以往偏重金融和政务领域发生明显改变。客户结构的多元化降低了对单一领域的依赖,从长远看更加健康合理。

3、项目周期性与一次性收入特征

公司主营人工智能解决方案,按项目交付确认收入,缺乏经常性收费模式。不同年度承接的大型项目所属客户可能完全不同:某年收入排名靠前的客户若次年无新的大项目,收入占比便会下降甚至淡出榜单;反之,新签的大项目客户会跻身前列。因此,公司主要客户名单年度间变动较大在商业逻辑上具有合理性。

4、符合行业惯例及趋势

AI解决方案行业主要服务大型政企客户,订单获取具有一定偶发性和集中度,客户结构随业务布局调整动态变化属于常态。同行中大客户更换现象也较常见,例如报告期内,"云天励飞"前五大客户中有三名为报告期新增入列,而"格灵深瞳"前五大客户中则有四名为报告期新增入列。因此,公司积极开拓新客户、新行业,当期主要客户构成虽然变化显著,但这是业务升级期的正常现象。

(三)按照公司业务行业分类,分析各行业以及公司整体毛利率下降的原因和合理性

公司主营业务分行业情况如下:

| 分行业 | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 | 上年毛利率 | 营业收入比上年增减 | 毛利率比上年增减 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 智慧治理 | 14,374.73 | 9,332.54 | 35.08% | 45.52% | -57.86% | 减少10.45个百分点 |
| 智慧金融 | 5,014.96 | 1,684.48 | 66.41% | 63.68% | -29.27% | 增加2.73个百分点 |
| 智慧出行 | 3,355.16 | 1,431.87 | 57.32% | 49.47% | -63.77% | 增加7.85个百分点 |
| 智慧商业 | 2,089.45 | 1,151.20 | 44.90% | 65.12% | -64.74% | 减少20.22个百分点 |
| 泛AI领域或其他 | 14,844.51 | 11,920.49 | 19.70% | 64.13% | 136.10% | 减少44.43个百分点 |
| 合计 | 39,678.81 | 25,520.58 | 35.68% | 51.88% | -36.70% | 减少16.20个百分点 |

报告期内,除"智慧金融""智慧出行"外,"智慧治理""智慧商业""泛AI领域或其他"及公司整体毛利率水平同比均有所下降,主要原因及合理性如下:

1、智慧治理

受政府项目公开招标"价格战"影响,报告期智慧治理业务收入锐减,毛利率降至35.08%(同比减少10.45个百分点)。主要原因在于竞标激烈导致价格走低,挤压利润空间;同时为快速打造标杆案例,公司承接了一些定制开发和第三方硬件占比较高的综合型项目,推高了成本、拉低了毛利率(绿色能源智慧物联网系统平台项目毛利率水平为12.79%,但剔除该项目影响后,整体毛利率水平达到44.43%,相较上期45.52%减少1.09个百分点,毛利率下降幅度大幅回升)。

2、智慧商业

该板块以软件服务为主,产品化程度高、复制交付成本低,正常情况下毛利率水平较高。但报告期内由于竞争加剧、新签订单数量同比减少40.63%、金额同比下降77.92%,收入规模大幅缩减,毛利率随之下滑(同比减少20.22个百分点至44.90%)。

3、泛AI领域或其他

报告期该新业务板块实现收入1.48亿元,同比增长136.10%,毛利率为19.70%,同比减少44.43个百分点。原因主要系:(1)新品类业务前期投入成本高,公司为抢占市场以较低价格承接项目,毛利率偏低;(2)硬件成本占比上升。由于公司尚未自主研发通用算力硬件,相关服务器等仍需外购,硬件投入摊薄了毛利。报告期内含硬件类项目规模占比同比提升18.78百分点,剔除罡正(海南)(毛利率为26.85%)等含硬件项目影响后,整体毛利率水平达到20.35%,相较上期64.13%减少43.78个百分点,毛利率下降幅度有所回升;(3)首次进入的新行业项目缺乏经验积累,实施效率和成本控制有待提高,部分初期项目毛利率仅有约10%-30%,拉低了整体水平,叠加剔除华海智汇(毛利率水平为12.98%)等新行业项目影响后,整体毛利率水平达到49.03%,相较上期64.13%累计减少15.09个百分点,毛利率下降幅度进一步回升。可见当前毛利率偏低主要是公司为迅速开拓市场所付出的战略性代价,从短期看具有必要性。

4、公司整体

报告期公司实现收入3.97亿元,同比下降36.70%,综合毛利率降至35.68%(同比减少16.20个百分点)。其中,毛利率较低的泛AI和智慧治理两大板块合计收入占比74.64%,而毛利率较高的智慧金融、智慧出行、智慧商业三大板块合计收入占比仅26.36%,业务结构使整体毛利水平被拉低。公司综合毛利率下滑源于业务结构调整和市场环境变化,具有合理性。公司为成功切入新领域、打造标杆项目进行了必要的战略投入,包括价格让利和成本前置等措施,是当前毛利率阶段性承压的主要原因。毛利率的短期波动是公司为向潜力领域转型所付出的必要成本,符合业务发展规律。

(四)列示近三年泛AI领域或其他业务行业前五大客户以及对应主要项目情况,说明主要交易内容和收入确认条件,结合公司战略调整的具体情况进一步说明泛AI领域或其他业务大幅增长的原因,是否存在因业务重新划分或披露口径变更导致的规模增长。

"泛AI领域或其他业务"指公司除"智慧金融、智慧治理、智慧出行、智慧商业"四大传统板块外,基于人机协同操作系统能力赋能其他垂直行业的业务收入。公司自上市以来积极布局泛AI新兴领域,相关业务收入在近三年实现快速攀升。公司近三年泛AI领域或其他业务前五大客户以及对应主要项目情况如下:

| 年份 | 序号 | 客户名称 | 主要项目情况 | 主要交易内容 | 收入确认条件 | 金额 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2024年度 | 1 | 华海智汇技术有限公司 | 2024华海智汇大模型内容解析服务合同 | 大模型网络内容分析服务,基于网络调用内容,针对内容进行大模型分析,输出目标对象的标签 | 交付验收后确认 | 9,067.82 |
| | 2 | 罡正(海南)科技有限责任公司 | 2024年秦皇岛烟草机械有限责任公司智能物流项目合同 | 智能物流调度基础平台开发服务、智能物流AGV车体、智能物流AGV控制器、智能物流AGV配套设备 | 交付验收后确认 | 886.73 |
| | | | 2024年营口卷烟厂智能产线项目合同 | 数字化服务系统开发与服务、数字化开发硬件 | 交付验收后确认 | 739.97 |
| | | | 2024年柳州卷烟厂智能单机项目 | 单机智能系统项目,具体包含web端的智能运维、数字孪生应用系统、智能控制服务 | 交付验收后确认 | 327.43 |
| | | | 24年长春卷烟厂智能单机项目合同 | 智能单机系统 | 交付验收后确认 | 275.52 |
| | | | 24年湛江卷烟厂智能单机项目合同 | 智能单机系统 | 交付验收后确认 | 269.32 |
| | | | 2024年秦皇岛烟草机械有限责任公司数字研发实验设备购置项目合同 | 数字研发实验设备,具体包括3D-MAX、图形电脑、显示器、服务器、工控机、一体机、触摸屏、交换机、实验台、LED大屏、音响设施系统等配件、其他辅材等 | 交付验收后确认 | 141.59 |
| | 3 | 客户2 | 2023-智能平台项目 | 开发大数据平台、知识门户、经验类知识管理、知识图谱等子系统以及安装并配置系统平台。安装服务包括安装平台到云服务器,以及安装应用程序及其依赖项的云集成服务 | 交付验收后确认 | 1,000.00 |
| | 4 | 客户20 | 2023SAP实施及知识中台项目合同 | SAP财务系统上线及开发 | 交付验收后确认 | 424.53 |
| | | | 2024专家服务项目合同 | SAP财务系统运维及优化服务 | 交付验收后确认 | 90.57 |
| | | | 2024智能客服项目合同 | 智能数据对接服务、数据清洗、订单助手、销售助手、AI知识库、大模型服务 | 交付验收后确认 | 73.58 |
| | 5 | 客户21 | 2024年Q2一体机采购合同 | 从容大模型推理一体机 | 交付验收后确认 | 449.56 |
| 2023年度 | 1 | 客户12 | 2023-云从-文娱大模型 | 大模型云平台V1.0 | 交付验收后确认 | 2,184.87 |
| | 2 | 上海格蒂电力科技有限公司 | 2023-上海格蒂-智能运营平台技术模块开发项目 | 开发智慧运营平台技术模块,统一运营平台采用采集、计算、交互分层设计原则,基于微服务技术架构,具备海量异构资源运营管理能力,通过多个系统集成和协作,完成运营管理一体化支撑,各系统支持按需独立部署、升级和扩容。 | 交付验收后确认 | 383.40 |
| | | | 2023-上海格蒂-人工智能平台技术服务模块开发项目 | 开发人工智能平台技术模块,能提供智能中台解决方案,对接入数据进行实时汇聚、监测、治理和分析,助力城市大脑构建统一的AI基础设施,实现AI资产的共建共享。 | 交付验收后确认 | 378.49 |
| | | | 2023-上海格蒂-智能文字识别技术模块开发项目 | 开发智能文字识别技术模块,利用智能文字识别技术提升效率提升,通过文本分析技术对文本进行深入挖掘,可以实现不同部门、不同地区、不同国家之间的文本资料无缝共享和协作,提高企业对用户的服务质量 | 交付验收后确认 | 246.23 |
| | | | 2023-上海格蒂-智能事件治理平台模块开发项目 | 开发智能事件治理平台模块,融合"视频计算+图像计算+音频计算+文本计算",形成"跨媒体感知智能+大数据分析智能" | 交付验收后确认 | 246.23 |
| | | | 2023-上海格蒂-智能视图计算平台模块开发项目 | 开发智能视图计算平台模块,基于平台,建设智能视图计算技术服务能力,实现对人员、车辆以及场景的各类行为的识别能力,为上层业务系统提供全方位的行为检测和判断能力 | 交付验收后确认 | 237.74 |
| | 3 | 客户22 | 2023-直播平台开发 | 虚拟数字人开发、智慧直播平台场景开发,结合语音识别、人脸人体属性分析、多模态语义理解、语音合成、动画合成、实时渲染等AI技术,为用户提供互动交流、业务咨询、智能问答,带来更加智能、高效、人性化的交互体验。提升企业的品牌形象、服务质量、服务效率、服务体验,降低人力成本和出错率,为客户拓展场景应用价值 | 交付验收后确认 | 726.42 |
| | 4 | 客户23 | 2023-直播平台开发 | 虚拟数字人开发、智慧直播平台场景开发,结合语音识别、人脸人体属性分析、多模态语义理解、语音合成、动画合成、实时渲染等AI技术,为用户提供互动交流、业务咨询、智能问答,带来更加智能、人性化的交互体验。提升企业的品牌形象、服务质量、服务效率、服务体验,降低人力成本和出错率,为客户拓展场景应用价值 | 交付验收后确认 | 712.26 |
| | 5 | 客户24 | 2023-数字人平台项目 | 银河数字人服务平台V3.0以及传媒数字人平台开发,包含2D真人数字人模型定制、3D超写实数字人模型定制和各语音算法合库、智能客户应用以及能支持用户管理等基础能力的数字基座 | 交付验收后确认 | 436.18 |
| 2022年度 | 1 | 客户25 | 2020公有云调用合同 | 证件照智能修图系统服务调用 | 交付验收后确认 | 124.92 |
| | | | 2022证件照修图公有云服务合同 | 证件照智能修图系统服务调用 | 交付验收后确认 | 23.49 |
| | | | 技术开发及合作合同 | 证件照智能修图系统定制开发服务 | 交付验收后确认 | 3.40 |
| | 2 | 客户26 | 2022年项目二期合同 | 人像算法模块 | 交付验收后确认 | 70.52 |
| | | | 2021年萨尔瓦多项目合同 | 人像算法模块 | 交付验收后确认 | 0.08 |
| | 3 | 客户27 | 2022年+3D结构光模组口罩识别算法升级开发服务+合同 | 3D结构光模组定制口罩识别技术开发服务,主要完成人脸检测跟踪和活体检测 | 交付验收后确认 | 26.42 |
| | 4 | 客户28 | 2021年+人脸识别项目 | 银河识别检索聚类引擎(人脸比对1:1) | 交付验收后确认 | 17.70 |
| | | | 2020年+超平台项目+"采购合同" | 星河机器学习平台、星河AI工厂 | 交付验收后确认 | 1.72 |
| | 5 | 客户29 | 2022年分批订单 | 桌面式认证合一设备、400万全智能暖光聚焦筒型摄像机 | 交付验收后确认 | 15.19 |

2022年至2024年,公司泛AI领域或其他业务收入从数百万元迅速增长至1.48亿元。这一大幅增长主要源于公司战略转型和市场机遇把握:

1、战略驱动业务拓展

公司将"AI智能体+行业大模型"确定为核心战略,积极推动技术由金融、出行等原有领域向制造、能源、文旅等更广泛行业延伸。管理层自2022年起调整业务方向,由过去以政府客户为主拓展到上述新领域,当年即在工业、矿山等行业取得突破;2023年伴随着行业数字经济兴起,泛AI领域订单激增,收入暴增21倍,2024年又在上一年基础上实现翻番。随着"新质生产力"政策利好释放以及制造业智能化升级需求旺盛,公司的平台型AI技术找到了广阔的新市场。这一增长背后有坚实的业务合同支撑,并非偶发因素。

2、核心技术赋能千行百业

公司多年深耕人机协同操作系统和算法,在金融、治理等领域锤炼出可向其他行业复制的技术能力。自主研发的"从容多模态大模型"在多个权威评测中均表现优异,公司积极构建开放的产业生态,与合作伙伴联合创新。例如,与广州人工智能公共算力中心、首链科技共建大模型生态、投资元生智能进军居家养老,都为泛AI业务注入新动能。公司技术的通用性结合生态合作极大拓宽了市场空间,推动了泛AI业务的爆发式增长。

公司自上市以来一直按照上述五大板块披露主营业务构成,各期统计口径保持一致。泛AI领域业务收入的大幅增长完全源于实际新增业务量,并非由于业务重新划分或披露口径变更。报告期内,公司不存在因业务重新划分或披露口径变更导致的泛AI领域或其他业务规模增长的情形。

二、年审会计师核查情况

(一)核查程序

1、了解与收入确认相关的关键内部控制,评价这些控制的设计有效性,并确定其是否得到执行;

2、访谈公司管理层,了解公司对于行业分析、经营状况改善措施的合理性;

3、获取公司的销售明细表及在手订单统计表,检查主要客户的销售合同并了解相关合同条款、合同内容及交易内容,评价收入确认方法是否适当;

4、选取项目检查相关支持性文件,包括销售合同、销售发票、出库单、发货单、运输单、对账单、客户确认单或验收报告等;

5、按月度、客户、产品类型、业务类型等对营业收入和毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并核实业务划分或披露口径是否变化;

6、对主要客户及新增客户进行实地走访,核查客户关联关系、了解双方交易背景、交易流程、结算条款等相关内容;

7、结合商业模式、行业情况、公司战略规划、同行业公司指标对比,对公司营业收入下滑、客户变动较大及毛利率波动的合理性进行分析。

(二)核查结论

经核查,天健认为:

1、公司报告期营业收入大幅下滑具有合理性;

2、公司主要客户变动较大具有合理性,与行业可比公司情况相符;

3、公司各行业以及公司整体毛利率下降具有合理性;

4、公司泛AI领域或其他业务大幅增长主要源于公司战略转型和市场机遇把握,不存在因业务重新划分或披露口径变更导致的规模增长。

三、持续督导机构核查情况

(一)核查程序

1、获取公司的销售明细表及在手订单统计表,统计分析相关数据;

2、选取前十大客户主要项目检查相关支持性文件,包括销售合同、交付记录、签收/验收文件等;

3、对营业收入和毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并核实业务划分或披露口径是否变化;

4、复核审计机构对主要客户的函证、走访记录,核查客户关联关系、了解双方交易背景、交易流程、结算条款等相关内容;

5、结合商业模式、行业情况、公司战略规划、同行业公司指标对比,对公司营业收入下滑、客户变动较大及毛利率波动的合理性进行分析。

(二)核查结论

经核查,中信建投认为:

1、公司报告期营业收入大幅下滑具有合理性;

2、公司主要客户变动较大具有合理性,与行业可比公司情况相符;

3、公司各行业以及公司整体毛利率下降具有合理性;

4、公司泛AI领域或其他业务大幅增长主要源于公司战略转型和市场机遇把握,不存在因业务重新划分或披露口径变更导致的规模增长。

2、关于应收账款

年报显示,公司2024年末应收账款账面价值为3.52亿元,同比减少5.10%;账面余额6.14亿元,同比增加0.41%。其中,单项计提坏账准备的账面余额为8,231.59万元,同比增加291.13%,占应收账款比重为13.40%,计提比例为95.14%;按照账龄组合计提坏账准备的账面余额为5.31亿元,占比86.60%,计提比例为34.57%。公司1年以上账龄的应收账款占比为61.88%,同比增加3.57个百分点。

请公司:(1)列示本年度应收账款前十大客户名称、对应项目、金额、账龄、交易内容等信息,说明该客户是否存在信用减值迹象,是否存在应收账款计提不充分的情形;(2)列示单项计提坏账准备的主要客户名称、交易内容、金额、账龄等信息,说明公司对该客户进行单项计提的依据、该依据出现的时间,并且进一步说明公司本期和前期应收账款单项计提是否充分、审慎;(3)结合上述情况进一步说明公司本年度应收账款账面价值降低幅度小于营业收入降低幅度的原因,和同行业可比公司的情况是否匹配。

请年审会计师发表意见。

一、公司回复

(一)列示本年度应收账款前十大客户名称、对应项目、金额、账龄、交易内容等信息,说明该客户是否存在信用减值迹象,是否存在应收账款计提不充分的情形

1、本年度应收账款前十大客户相关信息

| 客户名称 | 对应项目 | 交易内容 | 金额 |
|---|---|---|---|
| 客户7 | 2024大模型内容解析服务合同 | 大模型网络内容分析服务,基于网络调用内容,针对内容进行大模型分析,输出目标对象的标签 | 9,611.89 |
| | 2020年机场人脸识别项目华为海洋采购合同及其增补合同 | 立式航显终端、人脸终端、人脸注册后台管理系统、登机口闸机、一体机、人脸识别AI算法、前端设备等软件 | 15.68 |
| 小计 | | | 9,627.58 |
| 客户8 | 新区项目 | 数字城市建设,主要包含智慧物联平台、数据治理、人工智能平台、综合枢纽平台等4个基础平台,以及智慧生态、智慧防汛等16个应用场景 | 8,787.79 |
| 客户9 | 2020年度市中心城区交通信号灯设施整改工程(一期)项目(二) | 电子抓拍系统、信号灯控制系统、违停抓拍系统、云储存系统、智能交通管理平台、情指勤督一体化平台 | 867.24 |
| | 2019年度市中心城区交通信号灯设施整改工程(一期)项目技术服务合同 | 智能交通管控平台升级、安装部署、维护系统对接服务;情指勤督一体化平台V2.0升级、安装、部署、个性化定制开发服务 | 603.89 |
| | 2019年度市中心城区交通信号灯设施整改建设工程(一期)施工 | 中心城区信号施工建设服务,具体包括更换电子抓拍系统、新建电子抓拍系统、新建信号灯控制系统、违停抓拍、机房及指挥中心整改 | 578.78 |
| | 2019年度市中心城区交通信号灯设施整改建设工程(一期)施工(二) | 中心城区道路基础设施改造服务 | 544.74 |
| | 2019年度市中心城区交通信号灯设施整改工程(一期)项目 | 中心显示系统、网络及安全设备、机房及指挥中心整改 | 542.97 |
| | 2021市中心城区交通信号灯设施整改增补工程合同 | 更换电子抓拍系统(34个路口)、违停抓拍、新增信号灯及相关配套实施服务 | 126.36 |
| 小计 | | | 3,263.98 |
| 客户10 | 2024能源智慧物联网系统平台 | 物联网平台V4.0、双模单相通信模块、双模三相通信模块 | 2,572.30 |
| 客户11 | 2024年智能产线项目合同 | 数字化服务系统开发与服务、数字化开发硬件 | 718.20 |
| | 2024年智能物流项目合同 | 智能物流调度基础平台开发服务、智能物流AGV车体、智能物流AGV控制器、智能物流AGV配套设备 | 701.40 |
| | 2024年智能单机项目 | 单机智能系统项目,具体包含web端的智能运维、数字孪生应用系统、智能控制服务 | 333.00 |
| | 24年智能单机项目合同 | 智能单机系统 | 311.33 |
| | 24年智能单机项目合同 | 智能单机系统 | 304.33 |
| | 2024年数字研发实验设备购置项目合同 | 数字研发实验设备,具体包括3D-MAX、图形电脑、显示器、服务器、工控机、一体机、触摸屏、交换机、实验台、LED大屏、音响设施系统等配件、其他辅材等 | 112.00 |
| | 24年智能单机项目合同 | 智能单机系统 | 3.39 |
| 小计 | | | 2,483.65 |
| 客户12 | 2023-云从-文娱大模型 | 大模型云平台[简称:MaaS]V1.0 | 2,067.16 |
| 客户13 | 2020年雪亮工程二期工程合同 | 火眼人像大数据系统V3.0、火眼跨镜追踪系统V1.0 | 1,334.00 |
| | 2020招考办合同 | 火眼人像大数据系统V3.0 | 225.00 |
| | 2020视频大数据项目合同 | 视频大数据系统V1.0、视频图像信息数据库系统V1.0、视频图像信息数据库系统1.0、数据接入网关服务器、汇聚网关服务器、云从鸿钧智能网关、400万全智能暖光变焦筒型摄像机(含电源、支架)、数据接入网关软件、数据汇聚网关服务软件、戴尔服务器、戴尔服务器内存条、戴尔服务器硬盘、显卡 | 36.02 |
| | 2021视频大数据项目增补合同 | 便携式人脸布控设备、便携式人脸布控设备软件、视频图像智能单兵硬件、视频图像智能单兵软件、视频调看终端、视频调看研判终端、视频快速采集器、视频快速采集器软件、立式广告机、云从小智考勤终端、经济型人脸抓拍枪机、插墙式电源适配器、翠屏平台标准版(私有化部署) | 30.95 |
| 小计 | | | 1,625.96 |
| 客户14 | 2020年政法大脑-融智云综合应用平台合同 | 融智云综合应用平台V1.0 | 820.00 |
| | 2020年政法委政法大脑项目(7台前置机采购) | 7台云从鸿钧网关节点 | 140.00 |
| | 安置房智慧社区项目订货合同 | 视频人脸门控机、人脸门控机支架、电源适配器、人脸抓拍枪型摄像机、枪机镜头、枪机护罩、报箱支架、智能安防管理系统、云脸通、双龙云关新城安置房工程顶层平台软件第三方系统对接定制开发 | 84.30 |
| | 2020年纪委新大楼智慧园区合同 | 364台人脸识别终端(含支架CW-IS1330-ZJ01)、2套智能安防管理系统V2.0 | 83.80 |
| | 智慧社区 | 全数字室内分机、单元人脸门控机、管理平台、中心管理机、200万人脸抓拍枪型摄像机、3.6-10mm变焦镜头、电源适配器、恒温护罩、发卡机 | 59.40 |
| | 公安局合同 | 火眼人脸大数据平台图片接入解析CW-IS0100、特征、识别、应用服务器宝德PR2715P2、服务器宝德PR2710P、存储服务器宝德PR4036P、YMS服务器宝德PR2510G | 37.28 |
| 小计 | | | 1,224.79 |
| 客户15 | 银行互联网金融智能获客技术服务项目合作协议 | 为甲方的存款、贷款、理财、债券、银行卡、证券投资基金销售等金融业务提供智能获客技术服务,包括甲方系统现状、系统架构、部署架构、系统接口、系统对接开发及联调测试、上线投产部署、系统维护 | 963.47 |
| 客户1 | 2023-从容大模型推训一体机 | 云从推训一体机、训练推理一体化平台V1.3.0 | 654.25 |
| | 2023-智慧店长客服项目 | 智慧店长客服开发,结合语音识别、人脸人体属性分析、多模态语义理解、语音合成、动画合成、实时渲染等AI技术,为用户提供互动交流、业务咨询、智能问答,带来更加智能、便捷、人性化的交互体验。提升企业的品牌形象、服务质量、服务效率、服务体验,降低人力成本和出错率,为客户拓展场景应用价值 | 284.75 |
| 小计 | | | 939.00 |
| 合计 | | | 33,555.67 |

(续上表)

| 客户名称 | 期末金额 | 0-6个月 | 7-12个月 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4-5年 | 5年以上 | 坏账准备 | 计提比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 客户7 | 9,627.58 | 9,611.89 | | | | 15.68 | | | 100.82 | 1.05% |
| 客户8 | 8,787.79 | | | | | 8,787.79 | | | 2,636.34 | 30.00% |
| 客户9 | 3,263.98 | 119.47 | | | 1,729.03 | 5.26 | 1,410.21 | | 2,882.00 | 88.30% |
| 客户10 | 2,572.30 | 2,572.30 | | | | | | | 25.72 | 1.00% |
| 客户11 | 2,483.65 | 2,483.65 | | | | | | | 24.84 | 1.00% |
| 客户12 | 2,067.16 | | | 2,067.16 | | | | | 268.73 | 13.00% |
| 客户13 | 1,625.96 | | | | | 91.22 | 1,534.74 | | 1,625.96 | 100.00% |
| 客户14 | 1,224.79 | | | 0.75 | | | 1,053.02 | 171.01 | 1,224.79 | 100.00% |
| 客户15 | 963.47 | | | 687.00 | 276.47 | | | | 563.47 | 58.48% |
| 客户1 | 939.00 | | 939.00 | | | | | | 65.73 | 7.00% |

2、说明该客户是否存在信用减值迹象,是否存在应收账款计提不充分的情形

| 客户名称 | 成立日期 | 注册资本 | 客户性质 | 备注 | 信用减值迹象 | 坏账准备计提是否充分 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 客户7 | 2008/11/26 | 33888.719973万元 | 其他企业 | 上市公司子公司 | 为上市公司子公司,且账龄较短。信用减值风险较低 | 是 |
| 客户8 | 2019/6/17 | | 国有企业 | | 受财政资金影响,回款周期较长,客户为国有企业,信用减值风险较低 | 是 |
| 客户9 | 1994/11/19 | 68053.389万元 | 上市企业 | | 受终端财政资金影响,回款周期较长,客户为上市公司,终端客户为政府机关单位,信用减值风险较低;但账龄较长,基于谨慎性,计提比已达到88.30% | 是 |
| 客户10 | 2019/2/2 | 2000万元 | 其他企业 | 专精特新中小企业 | 未发现客户回款存在明显异常等特殊情况,按照账龄期间计提坏账,信用减值风险较低 | 是 |
| 客户11 | 2022/2/16 | 1000万元 | 其他企业 | | 未发现客户回款存在明显异常等特殊情况,按照账龄期间计提坏账,信用减值风险较低 | 是 |
| 客户12 | 2011/2/23 | 2824.1267万元 | 其他企业 | 专精特新中小企业(2025年3月到期) | 未发现客户回款存在明显异常等特殊情况,按照账龄期间计提坏账,信用减值风险较低 | 是 |
| 客户13 | 2012/9/24 | 200万元 | 其他企业 | | 客户资金问题,信用减值风险较高 | 是 |
| 客户14 | 2007/1/22 | 1008万元 | 其他企业 | | 客户资金问题,信用减值风险较高 | 是 |
| 客户15 | 1997/3/25 | 263900.5242万元 | 国有企业 | | 受资金影响尚未回款,客户为国有企业,信用减值风险较低 | 是 |
| 客户1 | 2018/7/5 | 1000万元 | 其他企业 | | 未发现客户回款存在明显异常等特殊情况,按照账龄期间计提坏账,信用减值风险较低 | 是 |

报告期内,公司对客户采用信用评级管理,通过对客户性质(国家机关、国有企业、上市公司、其他企业)、客户规模(注册资本、收入利润规模)、合作历史及既往合同逾期时间和逾期金额等维度的评估,将客户分为A级、B级、C级、D级四个信用风险级次,公司对不同信用风险评级的客户,按照应收账款迁徙率模型计算各期末的平均迁徙率,并经修正后确定不同评级客户的预期信用损失率,公司以此来计算应收款项预期信用损失及合同资产减值损失。

公司结合与客户的后续合作状态、客户的资质信用情况、回款情况或回款计划,预计可收回金额和发生概率等进行综合分析和判断,最终确定预期信用损失金额。报告期公司应收账款坏账准备计提政策和标准并未发生变化,并得到一贯执行。本年度应收账款前十大客户坏账计提充分。

(二)列示单项计提坏账准备的主要客户名称、交易内容、金额、账龄等信息,说明公司对该客户进行单项计提的依据、该依据出现的时间,并且进一步说明公司本期和前期应收账款单项计提是否充分、审慎

公司单项计提主要客户的情况如下:

| 客户名称[注] | 期末余额 | 账龄 | 交易内容 | 单项计提的依据 | 依据出现的时间 |
|---|---|---|---|---|---|
| 客户13 | 1,625.96 | 3-4年:91.22<br>4-5年:1,534.74 | 火眼人像大数据系统,火眼跨境追踪系统等 | 客户资金问题 | 2024年 |
| 客户14 | 1,224.79 | 1-2年:0.75<br>4-5年:1,053.02<br>5年以上:171.01 | 融智云综合应用平台、智能安防管理系统,抓拍摄像机,网关节点,人脸识别终端等软硬件 | 客户资金问题 | 2024年 |
| 客户15 | 963.47 | 1-2年:687.00<br>2-3年:276.47 | 为甲方的存款、贷款、理财、债券、银行卡、证券投资基金销售等金融业务提供智能获客技术服务,包括甲方系统现状、系统架构、部署架构、系统接口、系统对接开发及联调测试、上线投产部署、系统维护。 | 协议约定可收回金额只有400万,剩余部分单项计提 | 2024年 |
| 客户16 | 527.75 | 4-5年:484.98<br>5年以上:42.77 | 火眼人脸大数据平台,火眼人像大数据系统等 | 诉讼庭外调解后仍未回款,以前年度已作为单项计提 | 2021年 |
| 客户17 | 517.93 | 1-2年:109.20<br>2-3年:100.18<br>3-4年:6.09<br>4-5年:302.46 | 视频大数据系统,云从智能网关平台,人像智能鉴定系统,服务器等 | 客户资金问题 | 2024年 |
| 小计 | 4,859.89 | | | | |

(续上表)

| 客户名称 | 2024年末余额 | 2024年末坏账准备金额 | 计提比例 | 2023年末余额 | 2023年末坏账准备金额 | 计提比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 客户13 | 1,625.96 | 1,625.96 | 100.00% | 1,625.96 | 1,538.53 | 94.62% |
| 客户14 | 1,224.79 | 1,224.79 | 100.00% | 1,224.79 | 1,172.10 | 95.70% |
| 客户15 | 963.47 | 563.47 | 58.48% | 963.47 | 72.00 | 7.47% |
| 客户16 | 527.75 | 527.75 | 100.00% | 557.75 | 557.75 | 100.00% |
| 客户17 | 517.93 | 517.93 | 100.00% | 517.93 | 428.61 | 82.75% |
| 小计 | 4,859.90 | 4,459.90 | 91.77% | 4,889.90 | 3,768.99 | 77.08% |

[注]主要客户是指单项计提金额超过资产总额0.25%的客户

除客户16已于以前年度单项计提外,其他客户在以前年度按其信用风险评级,按照应收账款迁徙率模型计算期末坏账准备。根据上表可知,公司主要单项计提的客户除客户15外,截至2023年末坏账准备计提已经达到94.16%以上。客户15已在2025年1月签订《和解协议》。根据协议约定,客户15就原合同需于2025年1月27日之前一次性支付400万元,故公司按预计可收回金额400万元对期末余额的剩余部分进行了单项计提。公司已于2025年1月26日收到400万元的回款。

(三)结合上述情况进一步说明公司本年度应收账款账面价值降低幅度小于营业收入降低幅度的原因,和同行业可比公司的情况是否匹配

1、本年度应收账款账面价值降低幅度小于营业收入降低幅度的原因

公司应收账款与营业收入波动幅度如下:

| 项目 | 期末数/本期数 | 期初数/上期数 | 波动幅度 |
|---|---|---|---|
| 账面余额 | 61,429.91 | 61,178.13 | 0.41% |
| 其中:账龄一年以内 | 23,417.16 | 25,506.80 | -8.19% |
| 账龄超过一年 | 38,012.75 | 35,671.33 | 6.56% |
| 减:坏账准备 | 26,221.68 | 24,078.90 | 8.90% |
| 账面价值 | 35,208.22 | 37,099.23 | -5.10% |
| 营业收入 | 39,768.46 | 62,812.21 | -36.69% |

2024年,公司应收账款账面余额和账面价值与营业收入变动幅度不一致,主要是由于:(1)前期已确认的应收账款受政府类客户延期支付款项的影响,截至2024年末仍未收回,期末账龄超过一年的应收账款余额较上年末上升了6.56%。应收账款回款速度较慢与财政资金未到位和政府部门支付审批流程较长等因素相关,公司目前在积极推进与政府单位制定年度资金付款计划并做好持续催款工作;(2)期末账龄一年以内的应收账款余额较上年末下降了8.19%,与营业收入变动趋势一致,但因华海智汇项目于2024年第四季度确认收入,截至期末尚未达到付款条件,应收账款余额9,627.58万元尚未收回(截至2025年5月31日该项目已收回7,775.37万元款项),导致应收账款余额下降幅度小于营业收入下降幅度。

2、公司与同行业可比公司的对比情况

| 公司 | 项目 | 2024年12月31日/2024年度 | 2023年12月31日/2023年度 | 变动率 |
|---|---|---|---|---|
| 云天励飞 | 应收账款账面余额 | 82,978.12 | 55,378.90 | 49.84% |
| | 应收账款账面价值 | 72,677.19 | 49,122.19 | 47.95% |
| | 营业收入 | 91,737.19 | 50,600.86 | 81.30% |
| | 应收账款周转率[注] | 1.33 | 0.99 | 33.91% |
| 格灵深瞳 | 应收账款账面余额 | 16,814.28 | 12,956.65 | 29.77% |
| | 应收账款账面价值 | 14,311.47 | 11,478.69 | 24.68% |
| | 营业收入 | 11,723.94 | 26,228.58 | -55.30% |
| | 应收账款周转率 | 0.79 | 1.61 | -51.00% |
| 商汤 | 应收账款账面余额 | 697,356.60 | 791,201.90 | -11.86% |
| | 应收账款账面价值 | 239,169.10 | 372,062.70 | -35.72% |
| | 营业收入 | 377,210.10 | 340,584.20 | 10.75% |
| | 应收账款周转率 | 0.51 | 0.43 | 16.88% |
| 公司 | 应收账款账面余额 | 61,429.91 | 61,178.13 | 0.41% |
| | 应收账款账面价值 | 35,208.22 | 37,099.23 | -5.10% |
| | 营业收入 | 39,768.46 | 62,812.21 | -36.69% |
| | 应收账款周转率 | 0.65 | 1.27 | -48.82% |

[注]应收账款周转率=营业收入/[(期初应收账款余额+期末应收账款余额)/2]

由上表所示,公司和格灵深瞳的营业收入和应收账款周转率相较上期呈现下降趋势,云天励飞和商汤的营业收入和应收账款周转率相较上期呈现上升趋势,同行业可比公司的应收账款账面价值和营业收入变动趋势以及应收账款周转率波动情况均存在较大差异,公司应收账款周转率在同行业可比公司应收账款周转率区间内,处于合理水平。

二、年审会计师核查情况

(一)核查程序

1、了解与应收账款减值相关的关键内部控制,评价这些控制的设计有效性,并确定其是否得到执行;

2、针对管理层以前年度就坏账准备和减值准备所作估计,复核其结果或者管理层对其作出的后续重新估计;

3、复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据,评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征;

4、对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款,复核管理层对预期收取现金流量的预测,评价在预测中使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性,并与获取的外部证据进行核对;

5、对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款,评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性;评价管理层确定的应收账款预期信用损失率的合理性,包括使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性;测试管理层对坏账准备和减值准备的计算是否准确;

6、结合应收账款函证以及期后回款情况,评价管理层计提坏账准备和减值准备的合理性;

7、结合同行业可比公司情况,分析应收账款账面价值降低幅度小于营业收入降低幅度的原因,评价其合理性。

(二)核查结论

经核查,天健认为:

1、本年度应收账款前十大客户部分存在信用减值迹象,应收账款坏账准备计提充分;

2、公司单项计提依据充分,本期和前期应收账款单项计提均充分、审慎;

3、公司本年度应收账款账面价值降低幅度小于营业收入降低幅度具有合理性。

三、持续督导机构核查情况

(一)核查程序

1、取得应收账款明细表,了解管理层确定的应收账款预期信用损失率的合理性,复核管理层对坏账准备和减值准备的计算是否准确;

2、复核审计机构对主要应收账款的函证;

3、结合同行业可比公司情况,分析应收账款账面价值降低幅度小于营业收入降低幅度的原因,评价其合理性。

(二)核查结论

经核查,中信建投认为:

1、本年度应收账款前十大客户部分存在信用减值迹象,应收账款坏账准备计提充分;

2、公司单项计提依据充分,本期和前期应收账款单项计提均充分、审慎;

3、公司本年度应收账款账面价值降低幅度小于营业收入降低幅度具有合理性。

3、关于存货

年报显示,公司本年度存货账面价值为6,356.94万元,同比减少0.41%;存货跌价准备本期计提1,904.46万元,转回或转销4,275.33万元,主要原因为以前期间计提了存货跌价准备的存货可变现净值上升。其中,库存商品账面余额3,129.21万元,累计计提跌价准备2,577.29万元,跌价准备计提比例为82.36%;试用商品账面余额1,737.27万元,跌价准备1,727.78万元,计提比例为99.45%;发出商品以及合同履约成本账面余额6,988.19万元,跌价准备/减值准备1,192.66万元,计提比例为17.07%,同比增加14.29个百分点。

请公司:(1)列示存货科目中库存商品、试用商品、发出商品及合同履约成本的主要构成、库龄、价格变化,以及对应的跌价、减值准备计提金额、比例和原因;(2)结合以上回复以及同行业可比公司情况,说明存货各个明细科目跌价准备累计计提比例上升的原因和合理性;(3)结合本年度存货价格变动情况,具体说明本年度存货跌价准备因可变现净值上升而导致转回或转销金额较大,但总体计提比例上升的原因,是否符合现实情况。请年审会计师发表意见。

一、公司回复

(一)列示存货科目中库存商品、试用商品、发出商品及合同履约成本的主要构成、库龄、价格变化,以及对应的跌价、减值准备计提金额、比例和原因

1、库存商品的主要构成、库龄及对应的跌价、计提比例

| 存货大类 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3年以上 | 账面余额小计 | 跌价准备 | 计提比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 智能识别设备 | 239.12 | 173.10 | 181.41 | 986.24 | 1,579.87 | 1,360.15 | 86.09% |
| 摄像设备 | 153.54 | 36.21 | 64.03 | 729.96 | 983.75 | 705.82 | 71.75% |
| 配件及辅料 | 61.30 | 44.64 | 8.31 | 189.07 | 303.32 | 249.70 | 82.32% |
| 显卡 | 1.59 | 3.26 | 0.00 | 157.08 | 161.92 | 161.92 | 100.00% |
| 主机 | 0.08 | 17.20 | 2.82 | 15.64 | 35.74 | 35.61 | 99.63% |
| 服务器 | 8.67 | | | 20.89 | 29.56 | 29.56 | 100.00% |
| 显示设备 | 1.90 | 17.70 | 0.27 | 0.14 | 20.01 | 20.01 | 100.00% |
| 存储设备 | 0.93 | 1.06 | 1.03 | 11.84 | 14.87 | 14.53 | 97.68% |
| 软件系统 | 0.17 | | | | 0.17 | | |
| 合计 | 467.30 | 293.16 | 257.88 | 2,110.86 | 3,129.21 | 2,577.29 | 82.36% |

公司库存商品跌价准备的具体确认方法:对于无任何利用价值的库存商品,全额计提跌价准备;对于近期有相同或类似产品销售价格的库存商品,公司对其可变现净值进行合理预估,按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备;对于近期无相同或类似产品销售价格的库存商品,无法合理预估库存商品的可变现净值,公司结合库存商品部门领用需求、历史销售比例及对未来销售的预测,按照库龄在1至2年的计提比例为25%、2至3年的计提比例为50%、3年以上计提比例为100%计提跌价准备。

公司库存商品主要为人脸识别终端、一体机、摄像头、配件等,大多为以前年度集中采购、用于备货的设备,无销售价。随着库龄变长,库存商品累计计提比例略有上升。

2、试用商品的主要构成、库龄及对应的跌价、计提比例

| 存货大类 | 3个月以内 | 4至6个月 | 7至9个月 | 10至12个月 | 1年以上 | 小计 | 跌价准备 | 计提比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 服务器 | | | | 8.67 | 510.63 | 519.30 | 515.83 | 99.33% |
| 显卡 | | | 5.50 | | 265.18 | 270.68 | 266.83 | 98.58% |
| 配件及辅料 | | | | 4.42 | 225.34 | 229.76 | 227.99 | 99.23% |
| 智能识别设备 | | 0.22 | | | 222.84 | 223.06 | 222.86 | 99.91% |
| 主机 | | | | | 201.33 | 201.33 | 201.33 | 100.00% |
| 摄像设备 | 0.03 | 0.02 | 0.20 | 0.03 | 106.78 | 107.07 | 106.87 | 99.81% |
| 存储设备 | | | | | 78.83 | 78.83 | 78.83 | 100.00% |
| 显示设备 | | | | | 54.78 | 54.78 | 54.78 | 100.00% |
| 软件系统 | | | | | 52.45 | 52.45 | 52.45 | 100.00% |
| 合计 | 0.03 | 0.24 | 5.71 | 13.13 | 1,718.16 | 1,737.27 | 1,727.78 | 99.45% |

试用商品要系公司与意向客户尚未达成销售合同的情况下,通过向潜在客户发出一定数量的试用硬件商品,期望促使潜在客户与公司签约,达成销售的目的而发出的商品。对于各财务报告期末已收回的试用商品,公司转入库存商品进行核算,并按照库存商品跌价准备的确认方法进行减值测试,具体内容详见三(一)1(1)之说明;对于各财务报告期末尚未收回的试用商品,按照试用时间4至6个月计提比例为10%、7-9个月计提比例为30%、10-12个月计提比例为60%、1年以上计提比例为100%计提跌价准备。

试用商品主要为服务器及配套设备、人脸识别终端等,大多是以前年度给客户试用未收回的。随试用时间变长,其累计计提比例略有上升。

3、公司系按照项目归集发出商品及合同履约成本,前十大项目情况如下:

| 项目名称 | 客户名称 | 期末余额 | 减值准备 | 计提比例 |
|---|---|---|---|---|
| 2021公安局公共安全视频建设设备采购合同 | 客户30 | 516.70 | 516.70 | 100.00% |
| 2021年防疫隔离酒店项目合同 | 客户31 | 408.50 | | |
| 2022大数据平台项目(中电)合同 | 客户32 | 403.01 | | |
| 2024旅客服务系统 | 客户33 | 320.04 | | |
| 新区项目 | 客户8 | 308.18 | | |
| 2023年体育馆项目合同 | 客户34 | 278.46 | 15.29 | 5.49% |
| 2024+机场扩建+合同 | 客户35 | 259.87 | 235.03 | 90.44% |
| 2024-重庆云从-电梯采购项目 | 客户36 | 234.20 | | |
| 2023软件及硬件产品销售合同 | 客户34 | 214.16 | | |
| 2023大模型试点项目合同 | 客户12 | 184.53 | 184.53 | 100.00% |
| 小计 | | 3,127.65 | 951.55 | 30.42% |

公司发出商品及合同履约成本跌价准备具体计提方法:公司结合合同履约进度及项目状态估计预计可收回金额,减去至合同履约完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值,按照发出商品及合同履约成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

本期部分项目履行情况及推行进展发生变化,预计可收回金额减少,跌价准备计提金额较高,故发出商品及合同履约成本累计计提比例上升。

(二)结合以上回复以及同行业可比公司情况,说明存货各个明细科目跌价准备累计计提比例上升的原因和合理性

1、库存商品

| 公司 | 项目 | 期末跌价准备计提比例 | 期初跌价准备计提比例 | 变动 |
|---|---|---|---|---|
| 云天励飞 | 库存商品 | 19.32% | 35.91% | -16.59% |
| 格灵深瞳 | 库存商品 | 25.58% | 27.63% | -2.05% |
| 商汤 | 购买的硬件及组件和合同履约成本[注] | 1.82% | 2.68% | -0.87% |
| 公司 | 库存商品 | 82.36% | 78.40% | 3.96% |

[注]商汤年报里仅披露存货跌价准备总额,未披露各存货明细对应的跌价准备金额,故合并列示,下同

根据上表,同行业可比公司库存商品跌价准备累计计提比例均呈下降趋势。公司库存商品跌价准备累计计提比例呈上升趋势,高于同行业可比公司水平,主要系公司库存商品跌价计提政策结合了库龄对存货可变现净值的影响,考虑到较长库龄的存货其种类、数量、规格型号繁多且无法获取合理的市场价格,故使用库龄法可以客观地体现存货的可变现净值,具有合理性,具体内容详见三(一)1(1)之说明。公司库存商品大多为以前年度集中采购、用于备货的设备,随着库龄变长,库存商品累计计提比例略有上升。

2、试用商品

同行业披露的年报里,无此存货类别。公司试用商品大多是以前年度给客户试用未收回的,随试用时间变长,其累计计提比例略有上升。

3、发出商品及合同履约成本

| 公司 | 项目 | 期末跌价准备计提比例 | 期初跌价准备计提比例 | 变动 |
|---|---|---|---|---|
| 云天励飞 | 发出商品 | 10.37% | 11.60% | -1.23% |
| 格灵深瞳 | 合同履约成本 | 19.74% | 0.00% | 19.74% |
| 商汤 | 购买的硬件及组件和合同履约成本 | 1.82% | 2.68% | -0.87% |
| 公司 | 发出商品和合同履约成本 | 17.07% | 2.77% | 14.29% |

根据上表,同行业可比公司发出商品及合同履约成本跌价准备累计计提比例变动情况各异,公司本期部分项目履行情况及推行进展发生变化,预计可收回金额减少,跌价准备计提金额较高,发出商品及合同履约成本累计计提比例上升,公司计提比例与同行业可比公司相比处于合理区间。

(三)结合本年度存货价格变动情况,具体说明本年度存货跌价准备因可变现净值上升而导致转回或转销金额较大,但总体计提比例上升的原因,是否符合现实情况

公司存货跌价准备金额变动情况如下:

| 项目 | 期初数 | 本期增加 | 本期减少 | 期末数 | 期末计提比例 | 期初计提比例 | 变动 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 计提 | 转回/转销 | | | | |
| 库存商品 | 4,778.03 | 752.86 | 2,953.60 | 2,577.29 | 82.36% | 78.40% | 3.96% |
| 试用商品 | 2,947.34 | 55.03 | 1,274.59 | 1,727.78 | 99.45% | 98.45% | 1.01% |
| 发出商品和合同履约成本 | 143.23 | 1,096.57 | 47.14 | 1,192.66 | 17.07% | 2.77% | 14.29% |

本期存货跌价准备转回/转销金额合计4,275.33万元,产生原因并非由于存货价格上涨引发可变现净值回升,而是源于前期已计提跌价准备的存货在本期被处置、收回或确认为收入所致。其中库存商品转回/转销金额为2,953.60万元,主要系公司通过低价方式处置了部分前期已计提跌价准备的呆滞商品,以及部分前期处于滞销状态的库存商品在本期实现了正常消耗;试用商品转回/转销金额为1,274.59万元,主要系公司在本期核销了部分前期无法收回的试用商品,同时部分此前发出的试用商品在本期得以回收;发出商品及合同履约成本转回/转销金额为47.14万元,主要系部分项目根据公司进展情况本期达到收入确认条件,无需继续计提相应跌价准备。综上,本年度存货各个明细科目转回/转销金额较大,具有明确的业务背景和合理性依据。公司整体存货跌价准备的累计计提比例较期初有所上升,体现了公司在资产计量上的审慎性,符合实际经营情况。

二、年审会计师核查情况

(一)核查程序

1、了解与存货相关的关键内部控制,评价这些控制的设计有效性,并确定其是否得到执行;

2、针对管理层以前年度就存货可变现净值所作估计,复核其结果或者管理层对其作出的后续重新估计;

3、选取项目评价存货估计售价的合理性,复核估计售价是否与销售合同价格、市场销售价格、历史数据等一致;

4、评价管理层就存货至项目完成时将要发生的成本、销售费用和相关税费所作估计的合理性;

5、测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确;

6、实施存货监盘程序,在监盘过程中重点关注库存商品是否存在型号陈旧、滞销、残次冷背的情况;

7、取得存货期末库龄清单,对库龄较长的存货进行分析复核;

8、执行实质性分析程序,将本期存货及成本与上期和同行业公司进行比较,分析波动原因及其合理性。

(二)核查结论

经核查,天健认为:

1、公司库存商品和试用商品大多为以前年度集中采购、用于备货的设备和给客户使用未收回,随着库龄和试用时间变长,累计计提比例略有上升;发出商品及合同履约成本跌价准备因本期部分项目状态异常,导致预计可收回金额减少,跌价准备计提金额较高,故发出商品及合同履约成本累计计提比例上升;存货跌价准备计提审慎、合理;

2、公司库存商品跌价准备累计计提比例上升且高于同行业可比公司水平,主要系跌价计提政策结合了库龄的影响,随着库龄变长,库存商品累计计提比例上升;公司试用商品披露方法与同行业可比公司存在差异,跌价计提政策与试用时间相关,随着试用时间变长,试用商品累计计提比例上升;公司发出商品及合同履约成本跌价准备累计计提比例与同行业可比公司相比处于合理区间;结合同行业可比公司情况,公司各明细存货跌价准备计提比例上升具有合理性;

3、存货跌价准备转回转销金额较大的原因并非由于存货价格上升引起可变现净值上升,而是源于前期已提跌价准备的存货在本期被处置、收回或确认为收入所致;存货各个明细科目转回转销金额较大但累计计提比例上升符合现实情况。

三、持续督导机构核查情况

(一)核查程序

1、取得发行人的存货明细表和跌价准备计提测算表,复核管理层对存货跌价准备的计提是否准确;

2、执行实质性分析程序,将本期存货及成本与上期和同行业公司进行比较,分析波动原因及其合理性。

(二)核查结论

经核查,中信建投认为:

1、公司库存商品和试用商品大多为以前年度集中采购、用于备货的设备和给客户使用未收回,随着库龄和试用时间变长,累计计提比例略有上升;发出商品及合同履约成本跌价准备因本期部分项目状态异常,导致预计可收回金额减少,跌价准备计提金额较高,导致发出商品及合同履约成本累计计提比例上升;存货跌价准备计提审慎、合理;

2、公司库存商品跌价准备累计计提比例上升且高于同行业可比公司水平,主要系跌价计提政策结合了库龄的影响,随着库龄变长,库存商品累计计提比例上升;公司试用商品披露方法与同行业可比公司存在差异,跌价计提政策与试用时间相关,随着试用时间变长,试用商品累计计提比例上升;公司发出商品及合同履约成本跌价准备累计计提比例与同行业可比公司相比处于合理区间;结合同行业可比公司情况,公司各明细存货跌价准备计提比例上升具有合理性;

3、存货跌价准备转回转销金额较大的原因并非由于存货价格上升引起可变现净值上升,而是源于前期已计提跌价准备的存货在本期被处置、收回或确认为收入所致;存货各个明细科目转回转销金额较大但累计计提比例上升符合现实情况。

4、关于合同资产

年报显示,公司2024年末合同资产账面价值为3.15亿元,同比减少9.60%;账面余额为4.06亿元,同比增加1.95%,坏账准备9,069.48万元,同比增加83.48%,计提比例为22.33%,同比增加9.92个百分点。本年度合同资产账面价值的变动的主要原因是按照账龄组合计提的减值准备增加。

请公司:(1)列示合同资产主要客户的名称、项目名称、合同签订时间、交易内容、合同资产金额以及对应坏账准备金额、后续验收安排等信息,分增加额、减少额分析本年度合同资产本年度变动原因;(2)说明合同资产主要客户是否存在验收和回款明显逾期等信用减值迹象,坏账计提是否充分、审慎。

请年审会计师发表意见。

一、公司回复

(一)列示合同资产主要客户的名称、项目名称、合同签订时间、交易内容、合同资产金额以及对应坏账准备金额、后续验收安排等信息,分增加额、减少额分析本年度合同资产本年度变动原因

(下转D35版)