证券代码：688561 证券简称：奇安信 公告编号：2024-021

奇安信科技集团股份有限公司关于2023年年度报告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。

奇安信科技集团股份有限公司（以下简称“奇安信”或“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于对奇安信科技集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0151号，以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，公司会同保荐机构、年审会计师对问询函所提及的事项认真进行了核查落实，现将有关问题回复如下：

在下述相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

一、关于应收账款

年报显示，截至报告期末，公司合并财务报表应收账款原值737,886.98万元，较上年同期增加29.96%，公司对应收账款计提坏账准备112,663.48万元，应收账款账面价值625,223.50万元，占合并财务报表应收账款账面价值占资产总额的比例为38.44%。从账龄看，账龄1年以内的应收账款余额为391,396.00万元，占比53.04%，较上年同期下降近13个百分点。

请公司：（1）补充披露欠款方期末余额前十名的具体明细，包括应收账款主体名称、形成时间、形成原因、主要内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性详细说明、坏账计提金额及原因，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）补充说明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）补充披露欠款方期末余额前十名的具体明细，包括应收账款主体名称、形成时间、形成原因、主要内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性详细说明、坏账计提金额及原因，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、欠款方期末余额前十名的具体明细，包括应收账款主体名称、形成时间、形成原因、主要内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性详细说明、坏账计提金额及原因

（1）前十名应收账款客户的具体明细情况

2023年末，应收账款期末余额前十名的具体情况如下：

单位：万元

名称	应收账款余额	形成时间	形成原因	主要内容	坏账计提金额
上海伟仕佳杰科技有限公司	77,308.62	2023年	销售商品形成的货款	经销公司全系列产品	3,865.43
北京方正慧新科技有限公司	19,338.37	2023年	销售商品形成的货款	经销公司全系列产品	966.92
北京文恒电子技术有限公司	15,323.48	2022-2023年	销售商品形成的货款	主要向政府、军队等行业最终客户销售公司产品	1,417.61
北京英山在线科技发展有限公司	10,083.54	2022-2023年	销售商品形成的货款	主要向党政、军队等行业最终客户销售公司产品	1,134.66
智绘数字（北京）科技有限公司	9,926.26	2022-2023年	销售商品形成的货款	主要向国企等行业最终客户销售公司产品	1,082.50
上海海德众业信息科技有限公司	9,709.38	2022年	销售商品形成的货款	主要向政府、军队、公检法司等行业最终客户销售公司产品	1,456.41
南平市延平区国有资产运营有限责任公司	7,800.00	2018年	销售商品形成的货款	南平安全城市延平示范区项目	7,800.00
北京数码创天科技有限公司	6,673.08	2022-2023年	销售商品形成的货款	主要向民航物流、国企、传媒等政企类等最终客户销售公司产品	512.26
山东云享天空科技服务有限公司	6,333.72	2023年	销售商品形成的货款	网络安全集成项目合作	316.69
北京世纪华风科技发展有限公司	5,798.43	2022-2023年	销售商品形成的货款	主要向金融等行业最终客户销售公司产品	423.11
合计	168,294.88	-	-	-	18,975.59

截至报告期末，公司前十名客户应收账款合计金额为168,294.88万元，占应收账款期末余额的比例为22.81%。2023年度，公司前十名应收账款客户与公司及实际控制人均不存在关联关系或其他利益关系。

（2）可回收性情况分析

截至报告期末，公司前十大应收账款客户中，主要为公司经销商及项目合作伙伴客户，其终端客户主要集中在政府、公检法司、军队军工等领域。上述终端客户受限于财政资金预算及安排，对合同款项的支付审批流程复杂、回款周期较长。进入2023年以来，受宏观经济、财政资金状况等因素影响，上述终端客户回款周期进一步延长，导致公司应收账款回款周期延长。但上述终端客户偿债能力较强，信用较好，因此应收账款实际无法收回的风险较低。

上海伟仕佳杰科技有限公司、北京方正慧新科技有限公司、北京数码创天科技有限公司、山东云享天空科技服务有限公司均在期后持续回款，报告期内相关应收账款的信用风险均未发生显著变化。截至目前，上述4家客户的期后回款金额占2023年12月31日对应应收账款余额的比例为43.47%。该等客户信誉及资信情况良好，无证据表明其发生经营困难或财务恶化情况，并且报告期内和期后持续回款，公司预计上述客户应收账款可收回性高。

北京文恒电子技术有限公司、北京英山在线科技发展有限公司、智绘数字（北京）科技有限公司、上海海德众业信息科技有限公司、北京世纪华风科技发展有限公司在部分项目上通过项目合作的方式销售公司产品，主要终端客户为政府、军队、公检法司、国企、金融等领域。此类项目一般为政府、军队等整体项目的子部分，终端客户通常需要在整体项目验收后才进行资金拨付，上述终端客户对于项目款项支付的比例、时间以及程序较以往更加严格。因此，公司的回款速度受制于业务链各参与主体的审批时间及结算付款进度，导致相关款项收回速度较慢。但基于上述终端客户资金相对雄厚，信誉较高，且公司与上述客户系长期合作伙伴，合作关系良好历史无损失情况，公司预计应收账款将陆续回款，上述客户应收账款可收回性较高。

南平市延平区国有资产运营有限责任公司与公司于2017年10月15日签订《南平安全城市延平示范区项目》销售合同，主要建设内容为建设城市网络空间安全综合管理中心、建设覆盖全市热点区域的无线网络安全防控系统、建设国家级青少年网络安全科普教育示范基地、建设服务于城市安全云、建设相应的配套公共安全基础系统。该项目销售金额为39,000.00万元（含税），此前已回款31,200.00万元，剩余7,800.00万元尾款。因客户财政资金拨付进度较慢，公司目前尚未收到该笔项目尾款，因此基于应收账款坏账的计提政策已100%计提坏账。

综上，公司报告期末前十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、重大经营不善导致应收账款难以收回的情形，后续应收账款不能收回的风险较低。

（3）坏账准备计提的金额及原因

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括历史信用损失经验，并考虑前瞻性信息结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，以组合的方式对预期信用损失进行估计。公司合并范围外的应收账款信用风险特征无显著不同，按照账龄组合计提坏账准备。

2、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）公司本期与前期应收账款构成及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

2023年				
类别	账龄	应收账款账面余额	坏账准备	计提比例（%）
账龄组合	1年以内	391,089.85	19,554.49	5.00
	1—2年	209,810.77	31,471.62	15.00
	2—3年	85,647.47	25,694.24	30.00
	3—4年	28,128.86	14,064.43	50.00
	4—5年	6,656.64	5,325.31	80.00
	5年以上	9,731.63	9,731.63	100.00
	小计	731,065.21	105,841.72	
单项计提		6,821.77	6,821.77	100.00
合计		737,886.98	112,663.48	
2022年				
类别	账龄	应收账款账面余额	坏账准备	计提比例（%）
账龄组合	1年以内	372,377.35	18,618.87	5.00
	1—2年	133,057.80	19,958.67	15.00
	2—3年	36,720.96	11,016.29	30.00
	3—4年	8,524.56	4,262.28	50.00
	4—5年	8,570.79	6,856.63	80.00
	5年以上	1,757.02	1,757.02	100.00
	小计	561,008.48	62,469.76	
单项计提		6,785.44	6,785.44	100.00
合计		567,793.92	69,255.20	

（2）公司应收账款坏账准备计提政策

公司应收账款坏账准备的计提政策如下：对于不含重大融资成分的应收款项，公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备；对于包含重大融资成分的应收款项，公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。除了单项评估信用风险的应收账款以及无信用风险的应收账款，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
组合1：账龄组合	根据以前年度与之相同或相似的按账龄段划分的信用风险组合的历史损失率为基础，结合现时情况确定类似信用风险特征组合及坏账准备计提比例。	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，确定预期损失率。
组合2：合并范围内关联方组合	无信用风险	一般不计提

组合预期信用损失率如下列示：

组合1：账龄组合，预期信用损失率

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1年以内（含1年，下同）	5.00
1-2年	15.00
2-3年	30.00
3-4年	50.00
4-5年	80.00
5年以上	100.00

组合2：合并范围内关联方组合，结合历史违约损失经验及目前经济状况、考虑前瞻性信息，预期信用损失率为0。

（3）同行业可比上市公司坏账计提情况

1）同行业可比上市公司应收账款坏账计提比例对比情况如下：

证券简称	1年以内（含1年，右同）	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
启明星辰	3.00%直销；1.50%分销	8.00%	16.00%	25.00%直销；20.00%分销	50.00%直销；25.00%分销	100.00%
山石网科	4.78%	16.52%	30.21%	46.00%	73.12%	100.00%
天融信	未披露					
安恒信息	5.00%	15.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
亚信安全	3.60%	11.53%	32.96%	54.13%	79.19%	100.00%
电科网安	4.13%	10.08%	22.40%	42.42%	75.01%	100.00%
公司	5.00%	15.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策相比，公司各账龄应收账款坏账准备计提比例整体略高于同行业可比上市公司水平，不存在重大差异。

2）同行业可比上市公司2023年度应收账款坏账准备计提情况

2023年度，公司应收账款坏账准备计提情况及与同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元

证券简称	应收账款坏账准备	应收账款余额	应收账款坏账准备计提比例
启明星辰	69,842.93	556,919.30	12.54%
山石网科	12,691.13	92,051.16	13.79%
天融信	36,503.81	280,496.53	13.01%
安恒信息	8,363.34	83,592.98	10.00%
亚信安全	10,961.43	96,311.92	11.38%
电科网安	31,314.68	167,394.98	18.71%
均值	28,279.56	212,794.48	13.28%
公司	112,663.48	737,886.98	15.27%

截至2023年12月31日，公司应收账款坏账准备计提比例15.27%，高于行业平均水平1.99个百分点。公司按照坏账准备政策计提坏账准备，本期坏账准备计提合规，前期坏账准备计提充分。

（二）补充说明公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降的原因及其合理性，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、公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降的原因及其合理性

截至2023年12月31日，公司应收账款账龄分布及与去年同期对比情况如下：

单位：万元

账龄	2023年12月31日		2022年12月31日	
	余额	占比	余额	占比
1年以内	391,396.00	53.04%	372,377.35	65.58%
1年以上	346,490.98	46.96%	195,416.57	34.42%
合计	737,886.98	100.00%	567,793.92	100.00%

2023年末，1年以内应收账款余额占应收账款余额的比重为53.04%，1年以内应收账款占应收账款余额比重较2022年末下降12.54个百分点。1年以内应收账款占比下降的主要原因为下游客户回款减缓所致。

公司主营业务为向政企客户提供新一代企业级网络安全产品和服务，终端客户主要集中在政府部门、公检法司、军队军工、能源、金融、运营商等领域。上述客户受限于财政资金预算及安排，对合同款项的支付审批流程复杂、回款周期较长。进入2023年以来，受宏观经济、财政资金状况等因素影响，上述客户回款周期进一步延长，导致应收账款周转率降低，1年以上的应收账款增加明显。

2、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）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

公司对客户实施信用额度、信用审批制度，并执行其他监控程序以确保采取必要的措施回收债权。公司基于对客户的履约能力和信誉程度的评价，依据不同等级客户的资质执行相应的商务条款。党政军、公检法司、事业单位、央企、大型国企等客户通常采用招投标方式采购，并在招投标文件中明确约定对价款支付条款，该类客户信用良好、履约记录优良，坏账风险较小。对其他客户，公司通过对客户履约能力及信誉程度进行全面评价，筛选履约能力较强、信誉较好的合作方，并据此进行商务谈判以通过事前预防的方式降低应收账款风险。

公司本期对客户的销售信用政策未发生明显变更，公司信用政策与客户信用风险相匹配。

（2）同行业公司信用政策

1）同行业公司信用政策

证券简称	信用政策
启明星辰	为降低信用风险，本集团成立专门部门确定信用额度、进行信用审批，并执行其它监控程序以确保采取必要的措施回收过期债权。此外，本集团于每个资产负债表日审核每一单项应收款的回收情况，以确保就无法回收的款项计提充分的坏账准备。
山石网科	本公司基于对客户的财务状况、信用记录及其他因素诸如目前市场状况等评估客户的信用资质并设置相应信用期。本公司会定期对客户信用记录进行监控，对于信用记录不良的客户，本公司会采用书面催款、缩短信用期或取消信用期等方式，以确保本公司的整体信用风险在可控的范围内。
天融信	公司基于对客户的财务状况、从第三方获取相保的可能性、信用记录及其他因素诸如目前市场状况等评估客户的信用资质并设置相应信用期。公司会定期对客户信用记录进行监控，对于信用记录不良的客户，公司会采用书面催款、缩短信用期或取消信用期等方式，以确保公司的整体信用风险在可控的范围内。
安恒信息	本公司主要面临赊销导致的客户信用风险。在签订新合同之前，本公司会对新客户的信用风险进行评估，包括外部信用评级和在某些情况下的银行资信证明（当此信息可获取时）。公司对每一客户均设置了赊销限额，该限额为无需获得额外批准的最大额度。公司通过对已有客户信用评级的季度监控以及应收账款账龄分析的月度审核来确保公司的整体信用风险在可控的范围内。
亚信安全	本公司设定相关政策以控制信用风险敞口。本公司基于对客户的财务状况、信用记录及其他因素诸如目前市场状况等评估客户的信用资质并设置相应信用期。本公司会定期对客户信用记录进行监控，对于信用记录不良的客户，本公司会采用书面催款、缩短信用期或取消信用期等方式，以确保本公司的整体信用风险在可控的范围内。本公司应收账款的债务人分布于不同行业和地区的客户。本公司持续对应收账款的财务状况实施信用评估，并在适当时购买信用担保保险。
电科网安	本公司已采取政策只与信用良好的交易对手进行交易。另外，本公司基于对客户的财务状况、从第三方获取担保的可能性、信用记录及其它因素诸如目前市场状况等评估客户的信用资质并设置相应信用期。本公司对应收票据、应收账款余额及收回情况进行持续监控，对于信用记录不良的客户，本公司会采用书面催款、缩短信用期或取消信用期等方式，以确保本公司不致面临重大信用损失。此外，本公司于每个资产负债表日审核金融资产的回收情况，以确保相关金融资产计提了充分的预期信用损失准备。

公司信用政策与同行业信用政策不存在重大差异。

2）同行业公司应收账款账龄变化

单位：万元

证券名称	2023年12月31日					
	1年以内		1年以上		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
启明星辰	301,138.70	54.07%	255,780.59	45.93%	556,919.30	100.00%
山石网科	69,989.05	76.03%	22,062.11	23.97%	92,051.16	100.00%
天融信	193,698.88	69.06%	86,797.65	30.94%	280,496.53	100.00%
安恒信息	67,792.97	81.10%	15,800.02	18.90%	83,592.98	100.00%
亚信安全	59,056.93	61.32%	37,254.99	38.68%	96,311.92	100.00%
电科网安	122,370.19	73.10%	45,024.79	26.90%	167,394.98	100.00%
均值	-	69.11%	-	30.89%	-	100.00%
公司	391,396.00	53.04%	346,490.98	46.96%	737,886.98	100.00%

续：

证券名称	2022年12月31日					
	1年以内		1年以上		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
启明星辰	279,582.86	65.03%	150,321.98	34.97%	429,904.84	100.00%
山石网科	61,684.40	78.66%	16,735.94	21.34%	78,420.34	100.00%
天融信	248,327.08	81.10%	57,883.24	18.90%	306,210.32	100.00%
安恒信息	63,152.02	84.70%	11,410.12	15.30%	74,562.14	100.00%
亚信安全	37,198.07	72.28%	14,262.41	27.72%	51,460.48	100.00%
电科网安	96,931.26	72.23%	37,266.28	27.77%	134,197.55	100.00%
均值	—	75.67%	—	24.33%	—	100.00%
公司	372,377.35	65.58%	195,416.57	34.42%	567,793.92	100.00%

同行业公司中，从产品丰富度、下游行业覆盖情况等方面看，公司与启明星辰最为类似，均为面向全社会、全行业的综合性网络安全企业，因此应收账款账龄结构与启明星辰基本一致。而其他公司在产品结构、客户结构等方面与公司均有所不同，导致应收账款等财务指标与公司有所差异。

2023年12月31日，同行业公司1年以上应收账款占比均值为30.89%，2022年12月31日，同行业公司1年以上应收账款占比均值为24.33%，2023年末较上年同比增加6.56个百分点。公司应收账款账龄变动趋势与同行业变动基本一致。

综上，公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降的原因具有合理性，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）补充说明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、应收账款回款及逾期情况

截至2023年12月31日，公司应收账款余额为737,886.98万元。截至本回复披露日，应收账款期后回款金额达117,040.59万元，占比为15.86%。截至2023年12月31日，公司应收账款中逾期部分余额为529,529.56万元，占应收账款余额的71.76%。

应收账款终端客户主要为政府部门、公检法司、军队军工、能源、金融、运营商等领域，受限于财政资金预算及安排，对合同款项的支付审批流程复杂、回款周期较长，导致逾期应收账款占比较高、应收账款期后回款比例较低。

2、应收账款催收措施

公司重视应收账款的规范管理，不断完善应收账款催收机制，主要体现在以下四个方面：

（1）客户信控方面

公司建立客户信用档案，对客户进行资质审查，关注客户的性质、财务状况及信誉等方面的情况，如发现可能逾期回款等风险时，及时预警。

（2）薪酬绩效方面

公司对应收账款实行责任制管理，明确权责，加强销售业务人员的责任心和风险意识，落实收款责任；优化销售人员薪酬绩效管理，依据公司年度回款预算结合市场情况，设置业务组织及销售个人的年度、季度回款目标，提高回款业绩指标的考核比例，促使销售人员完成回款任务。

（3）信息控制方面

公司通过信息系统对项目回款进行跟踪记录，依据进度触发相应提醒，同时销售人员在权限范围内也可实时查看每个项目及客户的回款进展及逾期情况；公司内部针对逾期欠款建立专项清理机制，定期对相应负责人进行通报预警。

（4）催账机制方面

公司加强与客户的回款沟通，根据不同客户信用特点，确定多样的催收方案。对于政府部门、公检法司、军队军工、能源、金融、运营商、大型企业等资信较好的客户，主要通过协商催收回款。对于中小客户群体，公司密切注意客户的经营状况，当其经营状况出现问题，可能导致资金困难影响偿债能力，或其负责人涉及刑事犯罪被立案侦查的，将被列入黑名单进行重点关注并加大催收力度。对于恶意欠款或者销售持续催收无果的项目，经审批后公司将采取催款函、律师函、法院起诉等方式进行催收。

3、已充分提示应收账款回收风险

公司已在2023年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“3、公司现金流持续紧张的风险”中充分揭示相关风险：

“随着公司业务规模逐步增大，政企业务部分特性凸显，应收账款占营业收入的比例逐渐增加，占用公司现金的比例也同步变大。如果应收账款出现大量无法按期收回，公司业务回款出现问题，则对公司整体现金流运转情况会产生较大的负面影响。同时，公司现金流目前尚处于持续净流出状态，公司自有资金相对紧张，如果遇到市场流动性紧缩，公司生产运营资金可能会出现不足。以上情况均可能导致公司出现现金流持续紧张的风险。”

（四）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查看应收账款明细表，了解主要应收账款客户的具体信息；

（2）访谈公司主要应收账款客户，了解其与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系，核查应收账款的可回收性；

（3）复核会计师对应收账款执行的函证程序及替代性程序；

（4）复核应收款坏账准备计算表，分析、评价应收账款坏账准备会计政策和估计的合理性，分析坏账准备计提是否充足；

（5）复核应收款账龄分析表，对比分析同行业账龄情况进行分析，访谈公司管理层，了解账龄1年以内的应收账款占比大幅下降的原因及其合理性；

（6）查阅公司应收账款期后款及逾期情况统计表，访谈公司管理层，了解公司后续催收应收账款的相关措施。

2、核查意见

（1）截至2023年末前十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；公司报告期末前十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下游客户回款减缓所致，受宏观经济、财政资金状况等因素影响，客户回款周期进一步延长，导致应收账款周转率降低；公司信用政策本期未发生明显调整，信用政策与客户信用风险匹配，符合行业惯例。

（3）公司应收账款目前已实现部分回款，同时应收账款存在逾期情况。由于应收账款终端客户的付款受限于财政资金预算及安排，对合同款项的支付审批流程复杂、回款周期较长，导致逾期应收账款占比较高、应收账款期后回款比例较低。目前，公司已采取多种方式加快应收账款回款。对于应收账款回收的风险，公司已在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“3、公司现金流持续紧张的风险”中充分揭示相关风险。

（五）年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）对与应收账款日常管理及可收回性评估相关的内部控制的设计及运行有效性进行了解、评估和测试。这些内部控制包括客户信用风险评估、应收账款收回流程、对触发应收账款减值事件的识别及对坏账准备金额的估计等；

（2）复核管理层在评估应收账款减值方面的判断及估计，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目，是否已考虑过往的回款记录、实际信用条款的遵守情况，以及对经营环境认知等；

（3）复核管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，检查账龄划分是否正确，并结合行业平均坏账准备计提比例评估管理层所采用的坏账准备计提比例是否适当，评价管理层坏账准备计提的合理性；

（4）查询公司前十名应收账款客户公开信息，向客户实施访谈程序，分析应收账款可回收性情况，以及应收账款客户与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系；

（5）查阅公司同行业公司信用政策、应收账款变动趋势及账龄结构，分析公司信用政策、应收账款变动及账龄结构与同行业公司是否存在重大差异；

（6）对重要应收账款执行函证程序，并结合应收账款期后回款和应收账款逾期情况，访谈公司相关人员，了解公司后续采取的催收措施，评价应收账款坏账准备计提的合理性。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）截至2023年末前十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；公司报告期末前十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下游客户回款减缓所致，受宏观经济、财政资金状况等因素影响，客户回款周期进一步延长，导致应收账款周转率降低；公司信用政策本期未发生明显调整，信用政策与客户信用风险匹配，符合行业惯例。

（3）公司报告期末应收账款已实现部分回款，存在部分逾期情况主要系公司应收账款终端客户的付款受限于财政资金预算及安排，对合同款项的支付审批流程复杂、回款周期较长，公司已通过不断完善应收账款催收机制加快回款。公司已在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“3、公司现金流持续紧张的风险”中充分揭示应收账款回收的相关风险。

二、关于主要客户与供应商

年报显示，前五名客户销售额183,608.28万元，占年度销售总额28.49%；其中前五名客户销售额中关联方销售额39,643.44万元，占年度销售总额6.15%，客户2、客户3、客户4为公司本报告期新增加的前五名客户。前五名供应商采购额31,671.77万元，占年度采购总额11.60%，其中供应商2、供应商4为公司本报告期新增加的前五名供应商。

请公司：（1）补充披露报告期内前五名客户的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容、报告期末以及期后回款等情况，说明相较上年前五名客户发生变化的原因及合理性，以及是否存在大客户流失的风险；（2）补充说明报告期内前五名供应商的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容等情况，说明新增供应商对应产品的竞争优势，交易价格与其他供应商是否存在显著差异，报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性。

回复：

（一）补充披露报告期内前五名客户的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容、报告期末以及期后回款等情况，说明相较上年前五名客户发生变化的原因及合理性，以及是否存在大客户流失的风险

1、报告期内前五名客户的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容、报告期末以及期后回款等情况

2023年度，公司前五大客户构成及销售金额如下：

单位：万元

客户名称	销售收入金额	占营业收入比例（%）
上海伟仕佳杰科技有限公司	99,592.64	15.46
中国电子信息产业集团有限公司	39,643.44	6.15
北京方正慧新科技有限公司	22,123.89	3.43
山东云享天空科技服务有限公司	14,502.62	2.25
北京文恒电子技术有限公司	7,745.69	1.20
合计	183,608.28	28.49

公司前五大客户的公司信息及销售情况具体如下：

（1）上海伟仕佳杰科技有限公司

上海伟仕佳杰科技有限公司成立于2001年6月6日，注册资本为17,438.00万元，为公司的全国总经销商。2023年，公司向上海伟仕佳杰科技有限公司销售实现营业收入99,592.64万元，主要内容为NGFW、API安全、堡垒机、数据库安全、一体化终端管理（天擎）等网络安全产品。

截至2023年12月31日，公司对上海伟仕佳杰科技有限公司的应收账款余额为77,308.62万元，截至本回复披露日已实现回款35,534.63万元，占比45.96%。

（2）中国电子信息产业集团有限公司

中国电子信息产业集团有限公司成立于1989年5月26日，注册资本为1,848,225.20万元。2023年，公司向中国电子信息产业集团有限公司销售实现营业收入39,643.44万元，主要内容为大数据智能安全检测与管控产品。

截至2023年12月31日，公司不存在对中国电子信息产业集团有限公司的应收账款，相关项目在确认收入时已全部实现回款。

（3）北京方正慧新科技有限公司

北京方正慧新科技有限公司成立于2022年8月30日，注册资本为20,000.00万元。2023年，公司向北京方正慧新科技有限公司销售实现营业收入22,123.89万元，主要内容为云安全管理平台、API安全、数据库安全、一体化终端管理（天擎）等产品。

截至2023年12月31日，公司对北京方正慧新科技有限公司的应收账款余额为19,338.37万元，截至本回复披露日已实现回款3,861.84万元，占比19.97%。

（4）山东云享天空科技服务有限公司

山东云享天空科技服务有限公司成立于2018年6月25日，注册资本为1,000.00万元。2023年，公司向山东云享天空科技服务有限公司销售实现营业收入14,502.62万元，主要内容为包括威胁检测与分析系统、防火墙、一体化终端管理（天擎）等产品在内的网络安全综合解决方案。

截至2023年12月31日，公司对山东云享天空科技服务有限公司的应收账款余额为6,333.72万元，截至本回复披露日已实现回款1,732.00万元，占比27.35%。

（5）北京文恒电子技术有限公司

北京文恒电子技术有限公司成立于1999年1月5日，注册资本为3,500.00万元。2023年，公司向北京文恒电子技术有限公司销售实现营业收入7,745.69万元，主要内容为NGFW、NGSOC、威胁感知（天眼）、态势感知等产品。

截至2023年12月31日，公司对北京文恒电子技术有限公司的应收账款余额为15,323.48万元，截至本回复披露日已实现回款2,462.05万元，占比16.07%。

2、相较上年前五名客户发生变化的原因及合理性，是否存在大客户流失的风险

2022年度，公司前五大客户构成及销售金额如下：

单位：万元

客户名称	销售收入金额	占营业收入比例（%）
上海伟仕佳杰科技有限公司	85,083.22	13.67
深圳市齐普生科技股份有限公司	14,098.53	2.27
上海海德众业信息科技有限公司	12,623.05	2.03
北京文恒电子技术有限公司	10,344.46	1.66
北京英山在线科技发展有限公司	6,399.25	1.03
合计	128,548.51	20.66

与2022年度相比，2023年度前五大客户新增中国电子信息产业集团有限公司、北京方正慧新科技有限公司和山东云享天空科技服务有限公司，具体原因如下：（1）中国电子信息产业集团有限公司作为以网信事业为核心主业的中央企业和公司的战略投资者，与奇安信共同承接了国家级重点项目，因此于2023年成为公司的前五大客户；（2）北京方正慧新科技有限公司作为新方正集团在IT领域布局的重要子公司，自2022年成立以来继承了新方正集团在信息产业方向的核心业务资源与能力，拥有专业的销售与运营团队、丰富的IT从业经验、先进的信息化企业管理系统以及健全的全国营销网络体系。2023年，公司进一步加强渠道体系建设，经过内部管理层综合评估，决定新增北京方正慧新科技有限公司作为公司的全国总经销商；（3）山东云享天空科技服务有限公司是山东省内的智慧城市综合管理平台提供商。为满足山东省内部分智慧城市综合管理平台项目中的网络安全需求，公司与山东云享天空科技服务有限公司开展项目合作，因此该公司于2023年成为公司的前五大客户。

2022年度的前五大客户中，深圳市齐普生科技股份有限公司、上海海德众业信息科技有限公司、北京英山在线科技发展有限公司未继续于2023年成为公司的前五大客户，具体原因如下：（1）深圳市齐普生科技股份有限公司是一家以软硬件系统产品研发销售、高端IT设备销售及为大型IT系统提供专业维保服务的高新技术企业，在全国各大中城市设有近30个销售服务机构，已经形成覆盖全国的销售及服务网络，为公司的经销商。2023年以来，基于自身资源配置及经营策略，该公司战略性地调整了网络安全产品经销业务，因此与公司的合作逐渐减少；（2）上海海德众业信息科技有限公司是一家集计算机软硬件的研发、生产、销售、工程施工、技术服务和咨询于一体的企业，致力于为客户提供一条龙IT服务，为公司在政府、军队军工、公检法司等行业的项目合作伙伴。2023年起，为更好的管理应收账款以及有效推进项目的总体履约，公司进一步强化了全国总经销商在渠道体系中的作用，同时减少了与其他渠道合作伙伴以直接签署合同的方式开展合作的情况，因此该公司的销售额在2023年未排进前五；（3）北京英山在线科技发展有限公司致力于为行业客户制订符合国际标准要求的信息安全解决方案，为公司在党政、军队等行业的合作伙伴。2023年起，为更好的管理应收账款以及有效推进项目的总体履约，公司进一步强化了全国总经销商在渠道体系中的作用，同时减少了与其他渠道合作伙伴以直接签署合同的方式开展合作的情况，因此该公司的销售额在2023年未排进前五。

综上，公司2023年较2022年的前五名客户发生变化的原因，具有合理性。未继续在2023年排名前五的客户主要为合作渠道商，该变化主要由公司渠道管理政策调整导致，而公司凭借行业资质、产品技术、专业服务和品牌影响力等方面形成的优势，对最终用户的吸引力未发生改变，因此不存在大客户流失的风险。

（二）补充说明报告期内前五名供应商的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容等情况，说明新增供应商对应产品的竞争优势，交易价格与其他供应商是否存在显著差异，报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性。

1、报告期内前五名供应商的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容等情况

2023年度，公司前五大供应商的情况具体如下：

名称	采购金额（万元）	占比（%）	设立时间	注册资本	交易内容
北京乐研科技股份有限公司	11,547.67	4.23	2006/3/6	3,240万元	工控机
北京龙盛世纪科技股份有限公司	5,996.02	2.19	2002/10/21	5,810万元	服务器
北京其阳华夏科技有限公司	4,796.96	1.76	2010/6/1	150万美元	工控机
浙江红相科技股份有限公司	4,796.47	1.76	2005/10/12	11,000万元	项目外包外采
山东鼎夏智能科技有限公司	4,534.65	1.66	2018/3/23	1,209.8177万元	项目外包外采
合计	31,671.77	11.60	-	-	-

2、新增供应商对应产品的竞争优势，交易价格与其他供应商是否存在显著差异，报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性

2022年度，公司