证券代码：600880　证券简称：博瑞传播　公告编号：2024-023号

成都博瑞传播股份有限公司关于上海证券交易所2023年年度报告信息披露监管工作函的回复

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、准确性和完整性承担法律责任。

成都博瑞传播股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于成都博瑞传播股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0677号）以下简称《监管工作函》），公司对《监管工作函》中涉及的问题进行了认真分析及逐条回复（除特别注明外，均以人民币万元列示，所涉统计数据中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均系四舍五入原因造成），具体内容如下：

问题1：关于业绩承诺

年报及相关公告显示，公司前期收购四川生学教育科技有限公司（以下简称生学教育）60%股权，交易对方做出四年业绩承诺，2020年至2023年生学教育累计实现净利润1.39亿元，业绩承诺完成率99.51%。生学教育主营软件开发和硬件集成业务，2023年实现营业收入2.96亿元，同比增长67.64%，占公司总收入比重51.40%，扣非净利润0.44亿元，同比下滑2.42%，明显低于营业收入增速；2024年一季报，公司营业收入同比下降30.22%，公司称系受生学教育项目收入减少影响。2023年末公司应收账款4.13亿元，同比增加25.47%，较2020年末增加111.79%，与收购生学教育有一定关系。

请公司补充披露：（1）生学教育2020年至2023年主要财务数据及同比变动情况，并结合行业变化趋势、自身业务开展情况，说明生学教育2023年增收不增利、业绩承诺期后营业收入下降的原因及合理性；（2）区分生学教育具体业务类型，结合业务开展情况、销售模式、结算方式、信用政策、收入确认方式、期后销售回款等情况，说明与同行业可比公司是否存在重大差异；（3）列示生学教育近三年及2024年一季度前十名客户及供应商的名称、是否为关联方、是否新增、交易产品及金额、各期末应收预付款项余额，并结合应收账款回款情况进行必要的风险提示；（4）结合上述情况，说明生学教育应收账款不断增加的原因，以及是否存在通过放宽信用政策完成业绩承诺的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、生学教育2020年至2023年主要财务数据及同比变动情况，并结合行业变化趋势、自身业务开展情况，说明生学教育2023年增收不增利、业绩承诺期后营业收入下降的原因及合理性

（一）生学教育2020年至2023年主要财务数据及同比变动情况

2020-2023年，生学教育主要财务数据情况及同比变动情况如下：

项目	2023年		2022年		2021年		2020年
	金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额
流动资产	50,003.91	46.61%	34,106.69	38.66%	24,596.55	98.17%	12,411.96
非流动资产	6,732.02	108.82%	3,223.78	-7.80%	3,496.41	29.84%	2,692.88
资产合计	56,735.92	51.98%	37,330.47	32.88%	28,092.96	85.99%	15,104.85
流动负债	38,970.02	52.52%	25,550.79	22.80%	20,807.36	84.11%	11,301.41
非流动负债	1,186.65	998.24%	108.05	-12.94%	124.11	-66.68%	372.45
负债合计	40,156.68	56.50%	25,658.83	22.58%	20,931.46	79.30%	11,673.85
净资产	16,579.25	42.05%	11,671.64	62.98%	7,161.50	108.73%	3,430.99
营业收入	29,634.44	67.64%	17,677.83	-34.15%	26,843.97	38.46%	19,387.87
营业成本	17,353.11	155.26%	6,798.09	-62.77%	18,257.71	36.73%	13,353.29
利润总额	5,450.01	9.44%	4,980.02	12.69%	4,419.35	114.61%	2,059.23
净利润	4,907.61	8.81%	4,510.14	20.90%	3,730.51	99.97%	1,865.49

随着生学教育业务规模扩大，其资产总额、负债总额、净资产、利润总额及净利润等主要财务项目呈现逐年增长趋势。

（二）结合行业变化趋势、自身业务开展情况，生学教育2023年增收不增利、业绩承诺期后营业收入下降的原因及合理性

1、生学教育所处行业发展现状及自身业务开展情况

（1）智慧城市领域发展现状及业务开展情况

随着《关于印发促进智慧城市健康发展的指导意见的通知》（“十四五”推进国家政务信息化规划）等重磅政策的接连出台，推进国家政务信息化建设、城市数字化转型、智慧化发展成为面向未来构筑城市竞争新优势的关键之举。加之人工智能技术的普及与硬件成本的降低，各行业也在积极推进“数智化”转型，尤以“智慧城市”的市场应用最为成熟。未来，智慧城市的市场规模将持续增长。根据中商产业研究院的数据，2022年我国智慧城市市场规模为24.3万亿元，预计2024年将达33万亿元。

生学教育深耕信息化行业20年，始终致力于围绕“以人为本、应用导向”的建设理念，聚焦高度智慧化行业应用，形成以智慧城市建设为核心，覆盖智慧教育、智慧医疗、智慧政务、公共安全、智慧交通、智慧园区和智慧建筑等多领域共同发展的战略布局，为智慧城市建设提供顶层规划设计、整体解决方案及相关产品。2023年成都大运会，生学教育参与了基础虚拟化平台、信息安全平台、核心网络平台等五大版块，充分展现了生学教育在基础算力、存储、网络及信息安全等方面的支撑保障能力，圆满完成大运会智慧化建设及网络安全保障任务；2023年，生学教育成功中标马尔康市智慧城市一期建设项目（总投资1.3亿元），并通过本项目的建设落地，助力马尔康市基本实现满足全域信息态势感知、城市监控、研判决策、指挥调度、跨平台协作等主要功能需求，具备可视化交互能力，提升城市治理水平，切实将马尔康打造成为民族地区智慧城市建设标杆。

（2）智慧教育领域发展现状及业务开展情况

教育领域的数字化改革逐渐加速，中央各部委陆续出台《“十四五”国家信息化规划》《“十四五”数字经济发展规划》等政策，强调推进教育新型基础设施建设，推动“互联网+教育”持续健康发展。2023年教育部等十七部门联合印发《全面加强和改进新时代学生心理健康工作专项行动计划（2023-2025年）》为数字技术促进学生心理健康提升提供了政策保障。人工智能、大数据等新兴技术的应用，为智慧教育市场不断带来新的增长点。公开数据显示，AI教育市场规模预计突破7993亿元，显示了人工智能技术在教育领域应用的深度和广度。高等教育教学信息化市场规模逐年增长，2023年达308亿元，预计2024年将增至353亿元，教学数字化占高等教育信息化市场份额为62.70%，且市场规模持续增长。

生学教育组建了由顶尖专家领衔的专业团队，以大数据和人工智能领域专业人才为主体的技术研发团队、具有丰富项目建设管理经验的数据融合团队、常驻项目和学校一线的教育服务团队，与华东师范大学、四川大学华西医院、清华艺术与科学创新研究院等高校及中国移动、腾讯、华为等龙头企业建立了全面的生态合作关系。可以为区域提供集规划、投资、建设、运营于一体的智慧教育整体解决方案，已构建“数字治理、智慧教学、素质教育、教研服务”四大产品和服务体系。“人工智能+教师综合评价”项目入选工信部、教育部全国重点示范，助力省教育厅将我省建设成为国内教育评价改革样板；与四川大学华西医院独家合作研发国内首创“AI+身心健康促进服务体系”，为师生身心安全保驾护航。

2、生学教育2023年增收不增利的原因分析

2023年，生学教育响应国家政策号召，并寻求业务多元化发展，参与的马尔康市智慧城市建设项目及成都七中东部学校智慧校园环境建设、信息化基础环境建设等项目建设，使得公司2023年业务结构发生变化，导致生学教育2023年整体毛利率有所下降。

2022-2023年，生学教育业务类型收入分布及毛利贡献对比情况如下：

项目	2023年				2022年			
	收入	收入占比	毛利	毛利率	收入	收入占比	毛利	毛利率
系统集成	20,248.54	68.33%	5,366.27	26.50%	5,966.13	33.75%	988.34	16.57%
软件及服务项目	9,385.90	31.67%	6,915.06	73.67%	11,711.70	66.25%	9,891.40	84.46%
合计	29,634.44	100.00%	12,281.33	41.44%	17,677.83	100.00%	10,879.74	61.54%

由上表可知，2023年，生学教育集成项目实现营业收入20,248.54万元，占其营业收入总金额的比例为68.33%，较2022年集成收入增加14,282.41万元，增幅239.39%。

2023年，生学教育集成项目毛利率为26.5%，较上年同期相比增长9.94%，主要系生学教育积极拓展智慧城市、智慧教育类集成项目并在2023年实现营业收入，例如，2023年顺利中标并建设完成交付验收合格的马尔康市智慧城市建设项目，2023年实施并交付验收合格的德阳城市智慧之心信息技术有限公司的定制类智慧教育项目，均于2023年取得甲方及业主方的验收报告确认集成收入，前述项目包含生学教育自研智慧教育类软件实现集成一体化销售以及提供定制化服务，其项目毛利高于其他纯集成类业务毛利水平，为此一定程度提高了生学教育2023年集成项目整体毛利率，剔除前述项目的影响，生学教育2023年集成项目整体毛利为17.81%，与其2022年集成项目总体毛利率基本持平。

2023年，生学教育实现软件及服务项目收入9,385.90万元，毛利率为73.67%，分别较上年同比下降19.86%和10.78%，主要系生学教育2023年重点投入马尔康智慧城市建设项目、成都市七中东部学校智慧校园建设项目等重要集成项目，软件业务拓展有所放缓，同时受客户议价能力、销售模式、客户所处环境智能化程度、软件行业信息不对称等因素影响，使得软件行业毛利率存在一定波动，与软件行业经营特点相符。

生学教育2023年集成业务毛利率较上年同比有所提高，但由于生学教育集成项目的毛利率明显低于软件及服务项目，随着生学教育2023年集成业务占收入比例提高，导致生学教育整体毛利率由2022年61.54%下降为2023年的41.44%，整体毛利率降低20个百分点，使得生学教育当年营业收入整体同比增加11,956.61万元，毛利增加1,401.59万元，系2023年生学教育增收不增利的主要原因之一。

其次，生学教育本年末应收账款及长期应收款（含一年到期的长期应收款）余额分别较上年末增加10,612.40万元和7,714.59万元，加之生学教育本年的预期信用损失率较上年有所提高，共同导致2023年生学教育对应坏账准备余额较上年末增加1,969.77万元，进一步使得公司2023年净利润减少。生学教育坏账准备增加的主要原因详见本问询函回复“问题2、关于应收账款及长期应收款”之“三、结合上述情况，说明本期坏账准备计提较上年增加的原因及合理性，相关减值迹象出现时点，以及以前年度坏账准备计提是否充分”相关内容。

综上所述，2023年，生学教育增收不增利主要受其收入业务结构变化及坏账准备计提增加所致，具备合理性。

3、业绩承诺期后营业收入下降的原因及合理性

2020年-2024年1季度，生学教育分季度收入及占比情况如下：

季度	2024年	2023年		2022年		2021年		2020年	
	收入	收入	占比（%）	收入	占比（%）	收入	占比（%）	收入	占比（%）
第一季度	2,905.88	3,984.95	13.45	2,623.95	14.84	1,920.82	7.16	2,633.13	13.58
第二季度		3,486.43	11.76	1,931.20	10.92	7,121.27	26.53	5,856.04	30.20
第三季度		11,950.65	40.33	6,631.27	37.51	6,522.08	24.30	748.29	3.86
第四季度		10,212.41	34.46	6,491.41	36.73	11,279.80	42.01	10,150.41	52.36
合计	2,905.88	29,634.44	100.00	17,677.83	100.00	26,843.97	100.00	19,387.87	100.00

注：上表2020-2023年各季度数据均按年报收入确认口径列示。

由上表可知，生学教育营业收入分布存在一定季节性特征，各年一季度营业收入基本维持在2,000万元至4,000万元范围，占当期营业收入的比例通常不超过15%，主要受生学教育客户结构等因素影响，即生学教育的客户主要以政府机构、国有企业、事业单位及上市公司为主，受其严格的预算管理制度、项目立项审批、采购流程管理、资金预算管理等影响，项目公开招标、中标公告及合同签订等环节通常发生在第一、二季度，项目实施、验收则集中在第三、四季度，使得公司营业收入呈现第一、二季度较低，第三、四季度较高的分布。公司智媒体城集成项目和白鹭湾集成项目，因客户招投标进度不及预期，原计划2024年一季度完成项目被延缓，目前该两个项目已进入实施阶段，合同金额4,000万元。

2024年以来，国家在支持智慧城市领域建设以及设备更新，特别是在教育设备更新方面，出台了一系列重要政策，在政策层面为智慧城市建设和设备更新提供了有力支持。生学教育学习国家文件精神，持续深耕在“智慧城市”“智慧教育”赛道，部分“智慧城市”“智慧教育”项目预计将于2024年下半年进入立项环节，为生学教育2024年营业收入实现提供一定保障；其次，公司投入主要科研力量，与四川大学华西医院合作开发的“AI+智慧校园心理健康”相关软件产品，拟于2024年下半年大量面向市场，预计届时生学教育软件业务收入将有一定程度提升。

综上所述，2024年1季度，生学教育营业收入及占比较2020-2023年不存在明显波动，与其营业收入分布存在一定季节性特征相符，不存在业绩承诺期后营业收入明显下降的情形。

二、区分生学教育具体业务类型，结合业务开展情况、销售模式、结算方式、信用政策、收入确认方式、期后销售回款等情况，说明与同行业可比公司是否存在重大差异

生学教育依据客户的不同需求，采购硬件、对应软件整装交付，同时可提供教辅软件产品和相关数据服务，形成了系统集成业务、软件及服务业务两大类业务类型。系统集成业务主要是根据客户需求整合硬件及对应操作软件，接受委托后采购硬件、软件，现场安装、调试实现交付的业务；软件及服务业务主要包括软件销售、集成业务中的安装服务、心理健康测评服务、教学质量监测诊断服务（统考联考服务）和教师代培服务、定制开发服务等。

2023年，生学教育系统集成业务前五大客户销售模式、收入金额、收入确认方式、结算方式、信用政策、期后回款等情况如下：

序号	客户名称	项目名称	销售模式	当期收入确认金额	占当期集成收入比例	当期回款	期后回款（注1）	收入确认方式	合同约定结算方式
1	马尔康嘉兆投资集团有限责任公司（注2）	马尔康市智慧城市一期建设项目	非标准化产品，以项目形式开展	10,461.98	51.67%	1,250.00		项目交付验收合格后一次性确认	合同签订后30日内支付30%预付款，货到验收合格15个工作日内支付至50%；初验合格15个工作日内支付至70%；终验合格15个工作日内支付至90%；剩余10%的款项，结合终验报告及乙方提交将履约保证金转为质保金的书面申请，甲方审核通过后15个工作日内支付。
2	成都东部新区管委员会文化旅游体育局	成都七中东部学校建设项目	非标准化产品，以项目形式开展	5,777.26	28.53%	2,816.86		项目交付验收合格后一次性确认	合同签订支付30%合同总金额作为预付款；项目初验合格15日内，支付不低于11.46%的合同总金额；项目初验合格之日起一年后，复验合格15日内支付不低于29.61%的合同总金额；项目复验合格之日起一年后，终验合格15日内支付剩余合同金额。
3	德阳城市智慧之心信息技术有限公司（注3）	AI智慧教育赋能项目	直销	1,770.21	8.74%	200.03	400.00	项目交付验收合格后一次性确认	合同签订后10个作日内向乙方支付10%款项；项目验收合格后，2023年12月30日前，支付至50%款项；2024年6月30日前，支付至100%款项。
4	中鼎大智科技有限责任公司（注4）	大英县“互联网+智慧教育”建设项目	直销	754.25	3.72%	420.30	62.00	项目交付验收合格后一次性确认	合同签订后支付170万元，到货后30日内向乙方支付225万元；验收合格后1个月内支付157.30万元；剩余300万元作为质保金，自项目验收合格之日起1年后的30日内无息支付。
5	安岳县茂恒实业有限责任公司（注5）	安岳县第六幼儿园建设项目	直销	721.35	3.56%	90.47		项目交付验收合格后一次性确认	终验合格7日内支付供货总金额的80%；审计完成或待设备运行使用满半年后10天内支付至95%；剩余中标总金额的5%款项在设备运行使用满1年，无任何质量问题后立即予以支付。
合计		—	—	19,485.04	96.22%	4,777.66	462.00	—	—

注1：期后回款数据统计至2024年5月末，下同；

注2：受政府财政资金预算审批及拨款进度、内部付款审批流程较长等影响，马尔康嘉兆投资集团有限责任公司尚未按合同约定进度付款；

注3：截至2023年12月31日，德阳城市智慧之心信息技术有限公司项目按合同约定收款进度应收款1,000.17万元，截至2024年5月末，生学教育已收款600.03万元，尚余400万款项受其上级单位付款审批流程较长的影响，本项目付款审批流程尚未结束；

注4：截至2023年12月31日，中鼎大智科技有限责任公司项目按合同约定收款进度应收款552.30万元，截至2024年5月末，生学教育已收款482.30万元，尚余70.00万元仍在催收中；

注5：安岳县茂恒实业有限责任公司项目，受当地财政专项资金尚未拨付到位影响，其尚未回款。

2023年，生学教育系统软件及服务业务前五大客户合同金额、收入确认金额、收入确认方式、结算方式、期后回款等情况如下：

序号	客户名称	项目名称	销售模式	当期收入确认金额	占当期软件及服务业务收入比例	当期回款	期后回款	收入确认方式	合同约定结算方式
1	四川宜创和盛科技有限公司（注1）	软件委托开发项目	直销	2,452.83	26.13%	960.00		项目交付验收合格后一次性确认	合同签订后支付30%款项；产品交付验收合格后支付40%款项；验收后半年内支付15%；验收后壹年内，支付剩余15%。
2	开普云信息科技股份有限公司	溆浦县智慧教育软件项目二期	经销	1,826.27	19.46%	733.89		项目交付验收合格后一次性确认	合同签订后10个工作日内支付合同金额35%；验收合格后2024年10月1日前支付合同金额35%；2025年6月30日前支付合同金额的30%。
3	四川虹信软件股份有限公司	溆浦县智慧教育软件项目一期	经销	1,539.00	16.40%	585.50		项目交付验收合格后一次性确认	合同签订后10个工作日内支付585.50万元；验收合格后，2024年11月1日前支付，656.02万元；2025年7月30日前支付562.31万元。
4	恒信东方文化股份有限公司（注2）	产品购销	经销	929.53	9.90%	1,849.40		项目交付验收合格后一次性确认	合同生效支付合同总金额的50%作为首付款；项目验收合格后支付合同总金额的40%款项；2023年10月31日支付合同金额的10%款项。
5	江西小视科技有限公司（注2）	智慧矿山项目	经销	798.92	8.51%	700.00		项目交付验收合格后一次性确认	合同签署后90日内支付合同总金额的30%；2023年11月30日前按最终验收的硬设备平部署及算法路数对接与乙方对账，对账完成后的30日内，支付至已发生总金额的70%；质保期满后的90日内，支付剩余费用，具体金额以实际发生金额结算。
合计		—	—	7,546.55	80.40%	4,828.79		—	—

注1：截至2023年12月31日，四川宜创和盛科技有限公司项目按合同约定收款进度应收款1820万元，截至2024年5月末，生学教育已收款960万元，尚余860万元尚在付款流程中，预计2024年7月底前收款至合同约定收款比例；

注2：生学教育与恒信东方文化股份有限公司、江西小视科技有限公司的合作项目，生学教育对其为非主要责任人的合同内容，按净额法确认收入。

生学教育销售模式、结算方式、信用政策、收入确认方式与同行业可比公司对比情况如下：

项目	本公司	航天软件	中望软件	致远互联
销售模式	直销和经销。非标准化业务，以项目制形式开展，按单个项目进行收费。	直销、经销。直销为主，经销为辅。	公司目前采取直销与经销结合的模式。针对国内市场主要采取直销的销售模式。取直销模式，针对国外市场主要采取经销的销售模式。	直销、经销。
结算方式	根据合同约定，一般采取分期收款的结算方式。收款节点包括合同签订、项目产品验收、质保期结束等。具体项目会根据合同不同约定存在一定差异。	基础软件：销售规模较小，一般采取先款后货的收款方式，针对大客户或老客户，经过审批后会有一定账期，可采取先货后款或根据销售节点进行收款。工业软件：根据合同约定，一般采取分期收款的结算方式，收款节点主要包括合同签订、出具需求分析报告、出具规划设计方案、系统上线运行、项目验收、质保期结束等，具体项目会根据合同不同约定存在一定差异。信息化运维服务：根据合同约定，采取分期收款的结算方式，收款节点主要包括合同签订、系统开发部署、初验、终验等，具体项目会根据合同不同约定存在一定差异。信息化运维服务/商密云服务：根据合同约定分期/定期收费。信息系统集成：根据合同约定，采取分期收款的结算方式，收款节点主要包括合同签订、软硬件到货、试运行、验收、质保期结束等，具体项目会根据合同不同约定存在一定差异。	境外经销商：公司通常将产品交付予经销商，并与经销商直接结算货款。国内市场结算方式未披露。	经销模式：公司与经销商之间采取预付款制度进行定价和结算；直销模式：客户付款后发货。
信用政策	客户为政府部门、上市公司、大型国有企业，客户处于业务主导地位，结算账期根据行业惯例、合同谈判、协商综合确定。	未披露	主要出于商业因素考虑，公司在合同中给予客户的信用期限相对较短，希望以此促使对方积极付款。	未披露
收入确认方式	1、软件产品：以软件产品控制权转移给购买方时点确认收入，具体为软件产品完成交付并经客户验收或在验收期满时确认收入。2、定制软件：在软件产品交付给客户且客户取得产品的控制权时确认收入，具体为软件产品完成交付并经客户验收或在验收期满时确认收入。2、系统集成业务收入：在将系统集成产品交付给客户，并取得客户的验收报告时确认收入。	1、基础软件：将软件产品交付或完成安装（如需要）后确认收入结合客户出具的软件产品交接凭证；2、工业软件：根据客户需求，完成软件开发、部署实施、试运行（如有）并经客户验收后确认收入；3、审计信息化服务：项目完成部署实施及试运行并经客户验收通过后确认收入并经客户出具的验收合格报告；4、商密网云服务：在提供服务期间按照合同约定的金额分期确认；5、信息化运维服务：在运维服务期间内按月均匀确认收入；6、信息系统集成：项目完成部署实施及试运行并经客户验收通过后确认收入	1、标准软件产品：软件产品销售在公司向客户交付产品验收明并经确予客收后确认收入，并级服务在公司向客户交付并级产品密钥经客户签收后，或并级服务期满时确认收入。2、不需要安装的外购软硬件产品，将产品交付给客户并经客户签收后确认收入。对于需要安装调试的软硬件产品，在安装调试完成并经客户验收合格取得验收单后确认收入。3、委托开发收入，在完成并经客户验收合格取得验收报告后确认收入。4、技术服务收入，在完成合同约定的服务内容或在合同约定的服务期满时确认收入。	A.自主开发协同管理软件产品收入：对于无需实施开发服务的产品在送达约定地点，客户完成到货验收后确认收入；对于需实施开发服务的产品在按照合同约定完成交付并经客户验收时确认收入。B.第三方产品销售收入：和与之相关的自主开发软件产品的销售收入同时确认。C.技术服务收入：公司在按照合同约定内容提供了服务，按合同规定的服务期内按期确认收入；能按技术服务收入在按照合同约定内容提供了服务并取得结算单据时确认收入。

经对比分析，生学教育销售模式、结算方式、信用政策、收入确认方式等情况，与同行业可比公司不存在重大差异。

三、列示生学教育近三年及2024年一季度前十名客户及供应商的名称、是否为关联方、是否新增、交易产品及金额、各期末应收预付款项余额，并结合应收账款回款情况进行必要的风险提示

（一）列示生学教育近三年及2024年一季度前十名客户及供应商的名称、是否为关联方、是否新增、交易产品及金额、各期末应收预付款项余额

1、2024年1季度前十名客户及供应商情况

（1）2024年1季度前十名客户情况

客户名称	是否关联方	交易内容	当期收入金额	期末应收款项余额	是否新增客户	当期回款额	期后回款
成都天奥科技开发有限公司	否	软件	959.73	1,577.22	否		
四川省文化大数据有限责任公司	否	软件	910.44	548.80	是	480.00	
像航（上海）科技有限公司	否	软件	861.59	778.88	是	194.72	
托里县教育和科学技术局	否	集成	92.72	100.03	否		100.03
四川大学华西医院	否	服务	33.40	0.13	否	35.40	0.13
四川瑞仲教育咨询有限责任公司	否	服务	13.06		否	13.84	
遵义市教育体育局	否	服务	7.44	7.89	否		7.89
贵州省务川中学	否	软件	5.31	12.00	否		6.00
遵义市新兴印刷厂	否	软件	5.31		否	6.00	
三台中学校	否	服务	4.34		否	4.60	
合计	—	—	2,893.34	3,024.95	—	734.56	114.05

（2）2024年1季度前十名供应商情况

供应商名称	是否关联方	交易产品	采购额	是否新增供应商	期末预付款项余额
绵阳谷雨科技有限公司	否	生命教育设备	42.98	否	
四川智诚永信电子工程有限公司	否	锐捷及希沃设备一批	22.87	是	
成都远泰文仪科技有限公司	否	网络阅卷等服务	13.84	否	
北京中庆现代技术股份有限公司	否	教育云资源管理应用软件	12.70	否	
四川恒聚信诚科技有限公司	否	LCD显示单元	8.36	否	
成都誉创数码科技有限公司	否	投影融合系统	7.82	否	
成都飞鸿达贸易有限公司	否	JDG管件等材料	6.84	是	
成都市优成英普科技有限公司	否	数据接入VPN	6.80	否	
杭州海康威视科技有限公司	否	电子班牌、视频解码器	4.47	否	
重庆贝特计算机系统工程有限公司	否	DMZ区、WAF等	4.16	是	
合计	—	—	130.84	—	

2、2023年前十名客户及供应商情况

（1）2023年前十名客户情况

客户名称	是否关联方	交易内容	当期收入金额	期末应收款项余额	是否新增客户	当期回款额	期后回款
马尔康嘉兆投资集团有限责任公司	否	集成及服务	10,461.98	10,344.39	是	1,250.00	
成都东部新区管理委员会文化旅游体育局	否	集成	5,777.26	3,742.03	是	2,816.86	
四川宜创和盛科技有限公司	否	软件	2,452.83	1,640.00	是	960.00	
开普云信息科技股份有限公司	否	软件	1,826.27	1,337.73	是	733.89	
德阳城市智慧之心信息技术有限公司	否	软件	1,770.21	1,800.30	否	200.03	400.00
四川虹信软件股份有限公司	否	软件	1,539.00	2,991.71	否	585.50	
恒信东方文化股份有限公司（注）	否	软件及服务	929.53	2,648.64	是	1,849.40	
江西小视科技有限公司（注）	否	服务	798.92	2,633.05	是	700.00	
中鼎大智科技有限责任公司	否	集成	754.25	432.00	否	420.30	62.00
成都天奥科技开发有限公司	否	软件	727.43	492.72	是	329.28	
合计			27,037.68	28,062.57		9,845.26	462.00

注：生学教育与恒信东方文化股份有限公司、江西小视科技有限公司的合作项目，生学教育对其为非主要责任人的合同内容，已按净额法确认收入。

（2）2023年前十名供应商情况

供应商名称	是否关联方	交易内容	采购额	是否新增供应商	期末预付款项余额
四川鑫辰洋科技有限公司	否	录播等教学设备	1,179.44	否	
北京智慧荣升科技有限公司	否	课堂智能评价分析系统	968.00	是	
四川省元通闽达信息技术有限公司	否	理、化、生、史、地教学设备	584.03	是	
广州安途数字科技有限公司	否	智能笔盒	435.82	否	
四川中瀚讯科信息技术有限公司	否	笔记本安防设备	433.00	是	129.90
成都鑫科隆科技有限公司	否	教学仪器设备、定制品等	368.79	否	
沈阳立瑞科技有限公司	否	讯飞软件、硬件	269.12	是	
成都安麦腾安科技有限公司	否	I.ED教室灯、黑板灯	201.63	是	
北京智合物联科技有限公司	否	I.ED教室灯、黑板灯	187.84	是	
四川汇睿科信息技术有限公司	否	I.ED教室灯、黑板灯	184.90	否	2.85
合计	—	—	4,812.57	—	132.75

4、2021年前十名客户及供应商情况

（1）2021年前十名客户情况

客户名称	是否关联方	交易内容	当期收入金额	期末应收款项余额	是否新增客户	当期回款额	期后回款
成都城投教育投资管理集团有限公司	否	集成	5,999.89	1,355.98	是	5,423.90	677.99
南充金会源实业有限公司	否	集成	4,732.89	1,209.38	是	4,090.61	409.39
北京北控电信通信息技术有限公司	否	集成	2,376.11	2,685.00	是		792.50
成都树德中学博瑞实验学校（注）	是	集成	2,075.32		是	2,227.86	
四川长虹教育科技有限公司	否	软件	1,504.48	561.44	否	1,378.51	539.50
绵阳科技城新区云泉路学校	否	集成	1,108.10	699.37	是	523.83	432.16
四川省通信产业服务有限公司建设分公司	否	软件	774.49	347.30	是	490.70	347.30
四川文轩教育科技有限公司	否	集成	741.36	472.63	否	915.56	162.84
安岳县教育和体育局	否	集成	713.06	765.47	是		765.47
成都鑫辰洋教育科技有限公司	否	集成	701.87		否	793.11	
合计	—	—	20,727.57	8,096.57	—	15,844.08	4,127.15

注：成都树德中学博瑞实验学校已更名为成都市郫都区博瑞实验学校，该单位为博瑞传播关联方。生学教育与其发生的关联交易定价按照市场定价执行，遵循公允性、平等、诚信的原则，不存在相互损害或输送利益的情形。

（2）2021年前十名供应商情况

供应商名称	是否关联方	交易产品	采购额	是否新增供应商	期末预付款项余额
四川鑫辰洋科技有限公司	否	存储、服务器、教学设备等	5,815.19	否	
广州宏途教育网络科技有限公司	否	智慧纸笔、智慧校园、新高考软件	1,200.00	是	420.00
北京晓通宏志科技有限公司	否	虚拟化平台	1,192.00	是	
凉山州富兴信息技术有限公司	否	录播系统等	810.00	是	
北京七视野文化创意发展有限公司	否	美育/艺创课程、科学素养/科学实验课程	634.00	是	507.20
上海淡竹体育科技有限公司	否	智能体测与评价软件	630.00	是	441.00
北京格如灵科技有限公司	否	VR平台软件	595.00	是	416.50
北京策腾数字科技集团有限公司	否	3E口语	550.00	是	
成都数创物联科技有限公司	否	防火墙、网闸等	529.21	是	
成都瑞诺得科技有限公司	否	交换机、网关等	525.00	是	
合计	—	—	12,480.40	—	1,784.70

（二）结合应收账款回款情况进行必要的风险提示

生学教育客户主要以政府机构、国有企业、事业单位及上市公司为主，其涉及的中小学教育信息化经费、智慧城市项目项目资金主要来源于财政资金、地方政府债券等，受政府预算审批及拨款进度、地方政府债券从申报到发行流程较长、客户资金预算管理严格、内部付款审批流程较长，项目审计结算时间跨度延长等多因素影响，导致客户实际付款时间有所滞后，不存在实质性回款风险。

风险提示：

①生学教育主要致力于智慧教育信息化软件研发及应用推广，受国家相关教育政策的影响较大，如国家相关教育政策调整对生学教育的主营业务布局和发展产生不利影响，则可能导致生学教育的经营发展无法达到预期，同时应收款项也可能存在不能及时收回的风险。

②生学教育的客户主要以政府机构、国有企业、事业单位及上市公司为主，项目款项的收回受政府预算审批及拨款进度等因素的影响，可能导致客户不能按合同约定结点及时完成付款，收款周期延长，导致公司面临流动性不足风险。

四、结合上述情况，说明生学教育应收账款不断增加的原因，以及是否存在通过放宽信用政策完成业绩承诺的情形

1、生学教育应收账款不断增加的原因

随着生学教育业务结构的调整，智慧城市、智慧校园建设等集成类业务呈增长趋势，使得公司营业收入规模逐年增加。因集成项目单位客户的项目总金额较大、结算账期相对较长，加之生学教育客户主要以政府机构、国有企业、事业单位为主，受政府预算审批及拨款进度影响，内部审批和付款流程较长，使其未能按合同约定付款结点及时付款，导致生学教育应收账款周转率下降，应收账款余额偏大。

2、是否存在通过放宽信用政策完成业绩承诺的情形

生学教育对主要客户的信用政策、结算方式、结算周期系根据客户的招标信息、项目利润水平、竞争情况等因素决定，生学教育的客户主要以政府机构、国有企业、事业单位及上市公司为主，该类客户议价能力较强，通常项目的结算方式、结算周期依照客户的招标文件要求及客户的合同条款为准。

近三年，生学教育收入金额在1000万以上的主要客户信用结算条款如下：

年度	单位	项目名称	当期收入确认金额	业务类型	结算条款
2023年	马尔康嘉兆投资集团有限责任公司	马尔康市智慧城市一期建设项目	10,461.98	集成	预收30%，验收合