证券代码:688651 证券简称:盛邦安全 公告编号:2025-029

远江盛邦安全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。

远江盛邦安全科技集团股份有限公司(以下简称"公司"或"盛邦安全")于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于远江盛邦安全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】0127号,以下简称"问询函")根据问询函的要求,公司会同国泰海通证券股份有限公司(以下简称"持续督导机构")、信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"年审会计师")针对问询函所提及的有关事项认真进行了核查落实,现将有关问题回复如下:

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,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《远江盛邦安全科技集团股份有限公司2024年年度报告》一致。本回复表格中金额单位,如无特别说明,均为"人民币万元"。

问题1、关于公司经营及业绩表现。

公司2023年上市,上市后首个完整会计年度2024年业绩大幅下滑。年报显示,2024年度公司实现营业收入2.94亿元,同比增加0.93%;实现归母净利润162.85万元,同比大幅下滑96.17%;实现扣非后归母净利润-720.69万元,由盈转亏;经营活动产生的现金流量净额为-6,338.67万,同比下滑493.39%。分业务看,网络安全产品与服务、网络空间地图业务收入均同比下滑5%-6%,且网络空间地图业务毛利率77.44%,同比减少10.73个百分点;报告期内因收购北京天御云安科技有限公司(以下简称天御云安)新增卫星互联网安全业务,公司该业务2024年营业收入为1794.34万元。

(1)按照业务类型分别列示前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况等,结合行业发展情况及竞争格局,说明报告期内各板块收入和毛利率变动的主要原因;(2)说明卫星互联网安全业务的主要情况,包括公司提供的具体产品或服务、具体业务模式、经营模式和盈利模式、收入确认及成本核算方式及相关依据,报告期内天御云安业绩变动的原因及合理性,并进一步说明新增卫星互联网安全业务的主要考虑,包括公司所处行业政策与发展趋势、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等;(3)结合市场竞争状况、成本费用构成及变动、可比公司情况等因素,量化分析公司归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出的原因及合理性,公司核心业务及竞争力是否发生重大变化。请年审会计师发表意见。

回复:

一、公司回复

(一)按照业务类型分别列示前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况等,结合行业发展情况及竞争格局,说明报告期内各板块收入和毛利率变动的主要原因。

1、按照业务类型分别列示前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况

公司2024年度各业务类型的前五大客户情况如下表所示:

业务类型	签约客户名称	合同金额注1	2024年收入	履约进度	销售模式	终端销售情况	截至2025年5月30日的累计回款
网络安全产品与服务	客户1	4,142.80	3,663.23	产品已完成交付,升级服务履约进行中	直接销售	签约客户为终端用户	4,142.80
	北京神州数码有限公司	2,378.17	1,668.58	产品已完成交付	渠道销售	公司不掌握终端销售情况	2,378.17
	客户2	1,048.13	949.24	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	109.50
	客户3	969.07	808.43	产品已完成交付	直接销售	签约客户为终端用户	768.38
	成都壹石新科信息技术有限公司	900.73	792.88	项目已完成验收	渠道销售	项目已实现终端销售	271.01
网络空间地图业务	客户4	886.50	811.73	项目已完成验收	直接销售	项目已实现终端销售	354.60
	客户5	622.50	587.26	项目已完成验收	直接销售	项目已实现终端交付	186.75
	北京神州数码有限公司	1,081.81	497.55	产品已完成交付	渠道销售	公司不掌握终端销售情况	781.21
	客户6	504.00	475.47	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	504.00
	客户7	332.50	280.76	项目已完成验收	直接销售	项目已实现终端销售	–
卫星互联网安全业务	中国石油天然气管道通信电力工程有限公司	775.71	686.47	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	413.08
	成都卫讯科技有限公司	291.00	257.52	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	32.40
	客户8	257.96	228.28	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	–
	山东贝格通软件科技有限公司	120.00	120.00	项目已完成验收	渠道销售	项目已实现终端销售	60.00
	北京遥测技术研究所	90.60	85.47	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	–

注1:2024年收入对应的合同金额。

公司销售模式中的渠道销售分为三种模式,一是国代服务商,二是签约渠道,三是项目合作渠道。国代服务商面向全国自主完成销售,公司不掌握终端客户信息。签约渠道和项目合作渠道面向区域客户或具体项目,需要与公司区域销售及技术人员配合开展交流、投标等销售活动,公司掌握终端客户信息。上表中的神州数码为国代服务商,壹石新科为签约渠道。

2、结合行业发展情况及竞争格局,说明报告期内各板块收入和毛利率变动的主要原因

根据中国网络安全产业联盟(CCIA)《中国网络安全产业分析报告(2024年)》选定的29家网络安全行业上市企业,公司就上述企业的2024年度公开数据进行了统计。29家上市公司2024年营业收入总和为534.09亿元,较2023年同比下降5%。其中,19家网络安全上市公司收入增速为负值,增速为负值的企业数量较2023年增加了5家。从盈利能力来看,17家企业亏损,较2023年增加了2家。29家上市企业归母净利润总额为-33.53亿,较上年亏损扩大了141.13%。从网络安全上市企业营业收入的增速来看,网络安全行业发展态势不佳。

2024年同行业可比公司的收入及毛利率变动情况为:

公司名称	2024年度营业收入	2023年度营业收入	收入变动情况(%)	2024年度毛利率(%)	2023年度毛利率(%)	毛利率变动(百分点)
启明星辰	331,516.73	450,691.21	-26.44	58.77	57.76	1.01
绿盟科技	235,801.29	168,078.44	40.29	53.80	46.15	7.65
安恒信息	204,283.54	217,016.47	-5.87	60.09	61.78	-1.69
山石网科	99,658.95	90,104.01	10.60	69.97	67.38	2.59
永信至诚	35,632.63	39,586.55	-9.99	53.56	55.09	-1.53
可比公司平均值	181,378.63	193,095.33	-6.07	59.24	57.63	1.61
盛邦安全	29,353.36	29,083.30	0.93	72.64	74.19	-1.55

2024年度,可比公司营业收入平均值同比略有下滑,公司同比基本持平;可比公司平均毛利率增加1.61个百分点,公司下降1.55个百分点,变动幅度相差不大。

公司报告期内各板块收入及毛利变动情况为:

分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	毛利率比上年增减
网络安全产品与服务	22,767.49	6,494.84	71.47	-5.13	增加0.22个百分点
网络空间地图	4,765.05	1,075.06	77.44	-5.97	减少10.73个百分点
卫星互联网安全业务	1,794.34	455.93	74.59	/	/

网络安全产品与服务业务板块,营业收入小幅下滑、毛利率基本保持稳定。

网络空间地图业务板块,营业收入小幅下滑、毛利率减少10.73个百分点。主要原因为单个项目采购成本较高,该项目收入811.73万,毛利率为30.99%,影响了网络空间地图业务板块的毛利率。如果剔除此单个项目,网络空间地图业务的毛利率为86.98%,与2023年度毛利率88.17%基本保持一致。

卫星互联网安全业务板块是公司2024年度的新业务板块,与上年相比不存在变动比较情况。

(二)说明卫星互联网安全业务的主要情况,包括公司提供的具体产品或服务、具体业务模式、经营模式和盈利模式、收入确认及成本核算方式及相关依据,报告期内天御云安业绩变动的原因及合理性,并进一步说明新增卫星互联网安全业务的主要考虑,包括公司所处行业政策与发展趋势、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等;

1、卫星互联网安全业务的主要情况,包括公司提供的具体产品或服务、具体业务模式、经营模式和盈利模式、收入确认及成本核算方式及相关依据。

2024年,公司收购北京天御云安科技有限公司(以下简称"天御云安"),并成立星网安全产品线,全面进入以"网络安全、网络空间地图、卫星互联网安全"三大核心能力驱动的战略2.0时代。目前,公司卫星互联网安全主要涉及以下产品及服务:

产品名称	产品功能	场景用途
卫星通信加密系统	1、基于国产密码算法自主研发的专用卫星通信安全加密产品,由智能密网管理平台、中心站密码机、小站密码机等组成,能够对卫星通信系统的空口侧数据传输提供安全加密服务。 2、为各类无线通信系统提供传输加密保护	1、主要应用于卫星通信加密场景 2、无人机飞控和数传系统进行加密保护场景 3、船舶通信安全防护的应用场景
高速链路加密系统	超高速、超低时延IP链路加解密设备,支持点到点、点到多点的多链路复杂网络环境部署,支持密钥、策略的集中管控,具有自动生产、分发、更换及应急销毁等多种密码服务管理功能。	主要应用于企业IP骨干网络、数据中心链路、智算中心链路等通信安全加密场景。
商用密码产品	服务器密码机、签名验签服务器、加密安全网关、密码卡等提供商用密码服务的各类密码产品	主要用于数据安全防护的场景,包括实体签名、实体验签、实体认证、数据加密解密、隐私保护、信息传输防护等场景
卫星安全检测系统	为用户卫星通信网络进行安全风险分析。卫星通信安全风险分析主要针对卫星网络的信号情况、设备情况、用户情况的综合判定,形成相关态势分析报告,为用户提供持续的、高品质的风险发现能力。	主要适用于卫星互联网安全检测及风险发现等场景
卫星互联网测绘系统	集卫星资产普查、卫星资产风险探测、卫星资产网络拓扑还原于一体的综合卫星网络资产管理系统,结合网络地址预测、漏洞发现检测技术和数据情报分析技术,可以实现对卫星网络资产的IPv4、IPv6及域名资产存活状态的快速探测,对卫星骨干网络拓扑探测、分析和还原,具备针对卫星网络各类资产的精准发现、精准识别、精准威胁检测能力。	主要适用于卫星网络资产识别、风险发现等场景
卫星互联网安全服务	包括卫星互联网安全咨询、安全评估、安全保障等服务。	主要适用于卫星互联网系统安全评估等场景

公司针对卫星互联网星载及地面端车载、机载、船载等不同应用场景,以及能源、通信、运营商等多个行业,根据客户需求,向客户销售卫星互联网安全产品、提供卫星互联网安全解决方案及服务获得收入并产生利润。2024年,公司卫星互联网安全业务以直销模式为主。

公司卫星互联网安全业务收入确认方式为,根据《企业会计准则第14号——收入》,对于项目类销售,在满足合同约定的验收条件,取得客户验收确认文件且控制权转移时确认收入;对于标准化产品类销售,在产品交付客户,客户签验收且控制权转移时确认收入。

成本核算方式为,直接材料成本根据实际领用情况计入项目成本;委外加工成本根据实际发生的加工材料成本、加工费等计入项目成本;服务成本根据项目实际情况计入项目成本;相关依据包括采购发票、入库单、验收单等原始凭证。

2、报告期内天御云安业绩变动的原因及合理性

报告期内,天御云安单体报表收入为2,190.30万元,同比增加50.19%;净利润为298.42万元,同比增长40.36%。天御云安收入和利润增长的主要原因为:(1)卫星互联网行业步入高速发展轨道,市场需求向好,为公司业务拓展提供了广阔空间。(2)自并入上市公司后,借助公司成熟的销售体系、广泛的客户资源网络及专业的营销团队,对其产品进行销售赋能。

3、新增卫星互联网安全业务的主要考虑,包括公司所处行业政策与发展趋势、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等

2020年,国家发改委首次将卫星互联网纳入新基建范畴。2024年底,国家发改委、国家数据局、工业和信息化部印发《国家数据基础设施建设指引》,提出要"布局'天地一体'的卫星互联网",体现出国家对该领域发展的重视与推动决心,为行业发展营造了良好政策环境。

据华经产业研究院数据,2021-2025年我国卫星互联网市场规模预计从292.48亿元升至446.92亿元,年均复合增长率达11.18%。同时,卫星互联网应用场景不断拓展,从传统通信、导航、遥感领域,延伸至智能驾驶、天地测控、手机直连卫星等。

随着卫星互联网迅速发展,安全问题越发受到重视。市场对卫星互联网安全的需求也随之水涨船高,发展潜力巨大。当前已出现信号干扰与阻断、侧通道攻击及物理攻击、供应链攻击以及密码安全攻击等潜在问题,传统安全技术手段难以应对卫星互联网的动态特性与安全挑战,急需专业安全技术与产品保障卫星互联网安全。

公司在漏洞及脆弱性检测领域技术领先,其技术可用于分析卫星互联网的体系结构和脆弱性,与卫星互联网安全业务中的风险识别环节紧密关联。同时,天地一体化网络是公司网络空间地图的重要组成部分,卫星互联网业务是网络空间地图技术向深空安全探索的实践和延伸。因此,技术层面上,公司具备进入卫星互联网业务的基础能力,形成技术协同性。

公司的主营业务为网络安全业务,覆盖能源、运营商、金融科技、公共安全等行业,这些行业对网络安全要求极高,且随着数字化转型,对卫星互联网的应用需求也在增加。例如在能源行业,卫星互联网可用于偏远地区能源设施监控通信,而公司可凭借在该行业积累的客户资源和业务理解,将卫星互联网安全业务融入其中,为客户提供从地面网络到卫星网络的整体安全解决方案,实现业务场景的拓展与协同。因此,业务层面上,具备进入卫星互联网安全领域的客户基础,形成业务协同性。

(三)结合市场竞争状况、成本费用构成及变动、可比公司情况等因素,量化分析公司归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出的原因及合理性,公司核心业务及竞争力是否发生重大变化。

1、结合成本费用构成及变动因素分析公司净利润、经营现金流情况。

(1)公司净利润情况

公司于2023年7月上市,在网络安全上市公司中,公司的营收和利润规模上明显偏小。董事会和管理层认为,经济环境虽然困难,网络安全领域面临转型升级,从原来网络安全合规时代转变为网络安全实战时代,这个恰恰是公司近10年积累的优势,为更好服务客户、回报投资者,必须不断提升产品竞争力、壮大销售队伍、提升品牌影响力,这要求公司进行持续投入,也会是一个缩小差距的机会。

鉴于此,2024年度,公司坚持长期发展策略,针对重点产品、聚焦重点行业和战略区域,加大投入。产品侧:公司大力投入重构产品,丰富功能、提升性能,进一步提升网安基础产品在细分领域的市场占有率,为核心产品设立了成为行业占有率第一的目标。招聘研发人员,大力投入卫星互联网安全蓝海领域,拓展技术栈、研发新产品。市场侧:吸引优秀销售人才,完善市场营销体系,在公共安全、电力能源、金融科技、交通等行业,在华东、华南、华北等区域重点投入,提升销售能力。同时,探索布局海外市场,推动公司国际化战略,寻找市场增量。管理侧:上线运营管理数字化系统、业务智能分析系统和多种管理软件平台。招聘优秀人员,优化人员结构,提升管理支撑能力。

公司2024年度主要业绩指标如下表所示:

项目	2024年度	2023年度	变动额	变动率
营业总收入	29,353.36	29,083.30	270.06	0.93%
营业成本	8,032.02	7,505.57	526.45	7.01%
毛利率	72.64%	74.19%	-1.55%	–
销售费用	12,520.81	10,554.55	1,966.26	18.63%
其中:职工薪酬	8,539.74	6,238.92	2,300.82	36.88%
管理费用	3,545.91	3,084.63	461.28	14.95%
其中:职工薪酬	2,254.38	1,698.65	555.73	32.72%
研发费用	7,100.86	5,568.66	1,532.20	27.51%
其中:职工薪酬	5,715.20	4,830.47	884.73	18.32%
财务费用	-227.68	-620.79	393.11	63.32%
归属于母公司股东的净利润	162.85	4,250.86	-4,088.01	-96.17%
扣非后净利润	-720.69	3,455.92	-4,176.61	-120.85%
经营现金流净额	-6,338.67	-1,068.22	-5,270.45	-493.39%

由上表可知,2024年度,公司营业收入微增,毛利率也与上年同期基本持平,归母净利润、扣非归母净利润主要受销售费用、管理费用、研发费用的变动影响。

2024年度,销售费用、管理费用及研发费用三项费用合计增加额为3,959.74万元,其中前述三项费用中的职工薪酬增加金额合计为3,741.28万元,占三项费用总增加额的94.48%。其中,销售费用中,职工薪酬金额为8,539.74万元,占销售费用比例为68.20%,其增长额是销售费用增长总额的117.15%;研发费用中,职工薪酬金额为5,715.20万元,占研发费用比例为80.49%,其增长额是研发费用增长总额的57.74%。因此,职工薪酬增长是导致净利润下滑的主要因素。

2024年,公司为拓展业务规模、增强核心竞争力,本年扩充了销售、研发团队规模,公司人员数量2024年同比增长了16.23%。

公司2024年度薪酬总额为18,412.98万元,其中,包含了劳务外包费用、辞退福利、天御云安合并前薪酬等项目,如剔除上述因素,公司人均薪酬情况为:

年度	薪酬总额(剔除劳务外包等项目)	期初人数	期末人数	人均薪酬	变动幅度
2023年度	12,913.76	443	530	26.54	
2024年度	16,404.75	530	616	28.63	7.86%

注:人均薪酬=薪酬总额/(期初人数+期末人数)÷2

剔除上述因素,2024年度公司人均薪酬增幅为7.86%,主要是因为公司大力引进优秀人才和部分员工薪酬调整影响。公司董事、监事、高管没有明显调薪,全体董监高人员年度薪酬同比下降了5.33%。

综上,公司2024年度净利润下滑主要系公司加大人员投入带来的期间费用上涨所致,符合公司经营情况,具有合理性。

(2)公司经营现金流情况

报告期内公司经营现金流变动情况如下表所示:

项目	2024年	2023年	变动额	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	26,736.41	25,766.08	970.33	3.77%
收到的税费返还	1,236.81	1,341.17	-104.36	-7.78%
收到其他与经营活动有关的现金	2,363.19	2,445.50	-82.32	-3.37%
经营活动现金流入小计	30,336.41	29,552.75	783.66	2.65%
购买商品、接受劳务支付的现金	11,197.89	8,872.66	2,325.23	26.21%
支付给职工及为职工支付的现金	18,378.66	13,497.35	4,881.31	36.16%
支付的各项税费	2,033.73	2,654.75	-621.02	-23.39%
支付其他与经营活动有关的现金	5,064.80	5,596.20	-531.41	-9.50%
经营活动现金流出小计	36,675.08	30,620.97	6,054.11	19.77%
经营活动产生的现金流量净额	-6,338.67	-1,068.22	-5,270.45	-493.39%

公司销售商品收到的现金与上期相比增长3.77%,基本保持稳定。经营现金净额流出的主要原因是,本期支付给职工及为职工支付的现金增长4,881.31万元,增长原因可参见上述对职工薪酬增加的分析。

综上,公司2024年度经营现金流大幅流出符合公司实际经营情况,具有合理性。

2、结合市场竞争状况及可比公司情况分析公司净利润、经营现金流情况

中国网络安全产业联盟(CCIA)《中国网络安全产业分析报告(2024年)》指出,"2024年,受宏观经济环境结构性问题与周期性矛盾交织叠加等因素影响,我国网络安全市场增速延续较低趋势,政企信息化、数字化建设的节奏放缓,企业经营压力增大,降本增效需求明显,对网络安全产品需求转弱"。以CCIA上述报告选定29家网络安全行业上市企业作为样本,据统计,2024年度有17家企业亏损,较2023年增加了2家,29家上市企业归母净利润总额为-33.53亿,较上年亏损扩大了141.13%。

2024年度,可比公司的归母净利润、扣非归母净利润及经营现金流净额情况见下表:

可比公司	归母净利润			扣非归母净利润			经营现金流净额		
	2024年度	2023年度	变动比例	2024年度	2023年度	变动比例	2024年度	2023年度	变动比例
启明星辰	-22,629.89	74,114.23	-130.53%	-13,180.13	47,107.46	-127.98%	-31,477.37	-39,282.88	19.87%
安恒信息	-19,784.99	-35,980.51	45.01%	-23,718.37	-38,781.85	38.84%	16,084.09	-25,572.87	162.90%
绿盟科技	-36,480.74	-97,710.19	62.66%	-39,626.02	-100,517.17	60.58%	13,591.27	-20,225.17	167.20%
山石网科	-13,720.82	-23,981.15	42.78%	-15,100.59	-24,859.30	39.26%	-9,021.30	-5,825.44	-54.86%
永信至诚	848.22	3,110.54	-72.73%	-205.77	1,103.04	-118.65%	-4,630.06	-1,855.52	-149.53%
平均值	-18,353.64	-16,089.42	-14.07%	-18,366.18	-23,189.56	-20.80%	-3,090.67	-18,552.38	83.34%
盛邦安全	162.85	4,250.86	-96.17%	-720.69	3,455.93	-120.85%	-6,338.67	-1,068.22	-493.39%

由上表可知,2024年度,同行业可比公司归母净利润、扣非归母净利润基本处于持续亏损或者利润下滑状态;除安恒信息、绿盟科技的经营现金流净额转为正数,其他同行业可比公司的经营现金流净额持续为负。

公司基于自身战略定位和长期发展目标,持续在研发侧和销售侧增加投入,由于网络安全行业产出具有明显滞后性,产品的开发、上市和上量一般需要12-24个月;区域市场和行业市场的开拓、扩展和盈利一般需要24-36个月。因此,2023-2025年是公司投入较多的年份,持续的投入预计会从2025年开始逐渐形成产出。

综上,公司2024年度为拓展业务、增强核心竞争力,扩充了销售、研发团队规模。由于人员扩充使得职工薪酬费用的大幅增长导致归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出符合公司实际经营情况,前述指标的变动具有合理性。公司经营情况与同行业可比公司趋势一致,产品与销售能力较同期均有一定的提升,为公司未来的发展打下基础。在网络安全行业整体增速放缓的竞争格局下,公司核心业务与竞争力并未发生重大变化。

二、年审会计师的核查程序及意见

(一)会计师实施的主要审计程序

1、针对收入确认和毛利率实施的主要程序如下:

(1)执行风险评估程序时,了解公司的主营业务及发展情况,通过公开信息对比查询公司所在行业的变动趋势,充分关注公司营业收入的真实性,将营业收入确认识别特别风险,并制定有针对性的审计程序。

(2)了解、评价并测试与销售收入相关的关键内部控制的设计和运行的有效性。

(3)获取公司各板块运营数据,对公司整体财务报表实施分析性程序。

(4)通过检查销售合同及与管理层的访谈,了解和评估公司(包含天御云安)的收入确认政策和成本核算方式是否符合企业会计准则规定。

(5)对销售收入及毛利率变化实施分析程序,包括与公司历史同期对比、与同行业可比公司收入增长、毛利率情况进行对比,复核收入的合理性。

(6)对销售收入确认进行细节测试:1)关注主要客户是否发生重大变化,并对新增重要客户信息进行检查;2)抽查主要客户的销售订单、销售合同、出库凭证、发货记录、外部运输单、对方验收证明、收款等相关记录。

(7)根据交易的特点和客户性质,选取样本函证交易情况及应收账款余额。

(8)针对资产负债表日前后确认的销售产品收入进行截止性测试,将收入确认记录与客户签收或验收单据等支持性文件进行了核对,评估收入确认是否记录在恰当的会计期间。

(9)检查资产负债表日后是否存在重大销售退回。

2、针对营业成本结转、销售费用及研发费用实施的主要程序如下:

(1)访谈公司项目实施部门、财务部门等相关人员,了解公司项目从立项到实施的流程,以及成本核算、成本结转的方法。

(2)在抽样的基础上,选取项目成本预算表、实际费用明细表,检查并重新计算项目成本归集是否异常。

(3)在抽样的基础上,选取项目订单检查硬件产品发货记录、项目实施人工成本、外包成本等其他直接费用的原始资料,核实项目订单成本是否准确。

(4)检查主要供应商的采购合同或订单,对报告期内的采购发生金额及期末往来款余额进行函证。

(5)了解、评价和测试管理层与研发费用等相关的关键内部控制设计和运行的有效性。

(6)获取销售费用、研发费用明细表,实施分析性程序,并进一步分析各费用率的合理性,如:职工薪酬、业务招待费、市场推广费、技术服务费等费用占收入的比例,并与同行业上市公司的费率进行比较,分析变动原因及合理性。

(7)检查研发人员划分的准确性:1)根据公司研发职能部门的具体工作,核实是否存在部分研发人员从事非研发工作,兼职人员与专职人员的划分是否准确;2)取得公司员工花名册,检查研发人员学历、专业背景,核实研发人员资历是否符合研发工作的需要。

(8)取得研发项目明细表、立项报告、研发费用台账和工时记录等资料,检查研发人员薪酬、材料成本、折旧与摊销等研发费用归集的准确性。

(9)对大额费用如市场推广费、技术服务费等项目的合同、结算等进行检查,核实入账依据是否恰当。

(10)在抽样的基础上,对销售费用、研发费用进行截止测试。

(二)结论

经核查,会计师认为,公司2024年度收入和毛利率的变动符合公司实际经营情况,与同行业可比公司相比无明显重大异常;卫星互联网安全业务的收入确认、成本核算方式及相关依据符合企业会计准则的规定,报告期内天御云安业绩变动符合公司实际经营情况,具有合理性;2024年度公司为拓展业务、增强核心竞争力,扩充了销售、研发团队规模,使得职工薪酬费用大幅增加,故导致归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出,前述指标变动具有合理性。

三、持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对前述问题,持续督导机构主要执行了以下核查程序:

1、获取公司销售收入明细,复核公司各业务板块销售收入构成和毛利率变动情况;

2、获取公司不同产品类型下的主要销售合同、发货记录、客户验收证明、收款等相关记录,复核主要销售合同履行情况;

3、与公司经营管理层沟通了解卫星互联网安全业务的情况,并获取该板块业务情况资料、天御云安报告期内财务报表及前期财务报表,与公司财务人员及会计师沟通了解天御云安业务板块的收入确认政策及成本核算情况;

4、与管理层沟通了解公司报告期内经营管理策略,并获取公司报告期内员工名册,复核公司员工结构及变动情况;

5、通过查询公开渠道查阅相关竞品信息和市场数据,分析公司主要产品的市场竞争格局。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、公司2024年度收入和毛利率的变动符合公司实际经营情况,与同行业可比公司相比无明显重大异常。

2、新增卫星互联网安全业务的收入确认、成本核算方式及相关依据符合企业会计准则的规定,报告期内天御云安业绩变动符合公司实际经营情况,具有合理性;卫星互联网安全业务与公司主营业务具有协同效应。

3、2024年度公司为拓展业务、增强核心竞争力,扩充了销售、研发团队规模,使得职工薪酬费用大幅增加,故导致归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出。在网络安全行业整体增速放缓的竞争格局下,公司核心业务及竞争力均未发生重大变化。

问题2、关于业绩预告及快报更正。

年报显示,实现归母净利润162.85万元,同比大幅下滑96.17%,且比修正前业绩预告下限2000万减少1850.24万元;扣非后归母净利润为-720.69万元,相较业绩预告由盈转亏,比修正前减少1804.87万元。公司称修正系随着公司年度审计工作的推进,以及公司与年审会计师进一步沟通交流后,基于谨慎性原则,会计师结合合同约定、验收依据、结算进度等因素考虑,调整相关营业收入不在2024年度予以确认,导致报告期内营业收入和利润减少。

请公司:(1)逐笔说明调减的营业收入对应的合同主要约定,包括但不限于涉及的交易对手方、交易金额、产品类型、销售模式、收入确认时点、最终客户以及截至目前相关交易的履行情况;(2)补充每项合同相关交易调整会计处理的真实原因、涉及的具体金额,并说明相关交易是否具有商业实质、是否存在虚构交易或者提前确认收入的情形,以前年度是否存在应调减未调减的情形;(3)本次业绩预告及快报出现更正的原因,相关责任人期间开展的具体工作,说明财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷,公司董事会审计委员会、内审机构等有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施。

回复:

一、公司回复

(一)逐笔说明调减的营业收入对应的合同主要约定,包括但不限于涉及的交易对手方、交易金额、产品类型、销售模式、收入确认时点、最终客户以及截至目前相关交易的履行情况;

1、涉及营业收入调减合同的业务背景

本次涉及营业收入调减的合同主要系对大型经销商的国代销售模式下的业务,即公司通过大型国代经销商销售软件产品。

基于长期发展目标,公司持续加大市场投入,以扩大销售规模。基于此市场策略,公司在2024年推广国代销售模式,引进了上海伟仕佳杰科技有限公司(以下简称"伟仕佳杰")、北京神州数码有限公司(以下简称"神州数码")和北京汇志凌云数据技术有限责任公司(以下简称"汇志凌云")等国代服务商。公司引入国代销售模式主要原因是:一是利用国代丰富的渠道资源为公司扩大客户覆盖力度,增加销售收入;二是利用国代的商务管理能力,承接不属于公司主要销售行业和区域的分散客户,提升销售效率和客户响应速度。

(1)国代服务商基本情况介绍

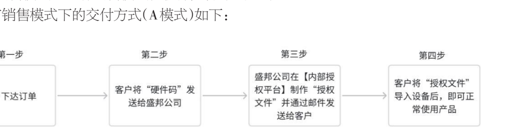
上海伟仕佳杰科技有限公司,成立于2001年6月6日,注册资本24,938万元,系伟仕佳杰控股有限公司全资子公司。伟仕佳杰控股成立于1991年,2002年于香港联合交易所主板上市(股票代码00856.HK),连续多年入选"财富中国500强",在亚太地区科技产品渠道开发与技术方案集成领域具备重要市场地位。该公司业务涵盖企业系统、消费电子及云计算三大板块,构建起覆盖中国、新加坡、马来西亚等九个国家的服务网络,于亚太地区设有87个分支机构,为超300家世界500强科技企业(如惠普、西部数据、华为、戴尔、联想等)提供全品类信息化服务及云全生命周期服务。财务数据显示,截至2024年12月31日,其年度总收益达890.86亿港元,基于过往业务结构及收益占比估算,2024年网络及信息安全业务收益约为100亿港元。

北京神州数码有限公司,成立于2002年9月16日,注册资本100,000万元,系神州数码集团股份有限公司(以下简称"神州数码集团")重要子公司。神州数码集团于2016年借壳深信泰丰在A股上市(股票代码000034.SZ),该公司主要从事IT产品分销(如IBM、HP等产品在中国的分销)、IT服务(软硬件集成服务)及自有品牌网络设备与解决方案供应,在全国19个主要城市设立区域中心,业务覆盖超1万家代理合作伙伴,与超100家全球顶尖IT品牌建立合作关系,在国内IT产品分销、专业系统集成及网络产品供应领域处于领先地位。2024年,该公司全年营业收入为1281.66亿元,其中数据云服务及软件业务收入29.65亿元。

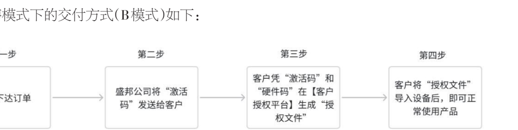
北京汇志凌云数据技术有限责任公司,成立于2016年8月18日,属TCL集团旗下企业,注册资本3500万元且已完成实缴。该公司聚焦信息化整合服务,通过模式创新解决上下游业务痛点,核心业务方向为网络安全和视觉及显示系统,围绕教育、医疗、零售等行业整合解决方案,于全国设立七个大区,在28个省市配备专职销售与技术团队。该公司与DELL、绿盟科技、山石网科等20多个品牌建立中国区总代理或战略合作伙伴关系。经核查其业务布局,其通过整合行业需求,为众多客户提供网络安全产品及服务。

(2)国代销售模式与原有销售模式在软件交付方式上的差异

公司原有销售模式下的交付方式(A模式)如下:



国代销售模式下的交付方式(B模式)如下:



上图中的硬件码为客户用于安装软件产品的硬件设备的唯一识别码,为防止一个软件产品在多个硬件设备上使用,软件产品需要绑定硬件码。激活码指的是客户在授权平台生成授权文件的凭证。授权文件是用硬件码和激活码生成的唯一KEY,导入授权文件可使用产品。

在引入国代销售模式后,原A模式中由客户申请后公司为客户制作授权文件的方式,难以满足国代的大量分散客户群体的交付需求。基于销售规模提升及产品交付效率的考虑,公司于2023年末搭建了客户授权平台,于2024年开始推行B模式由客户凭激活码自行生成授权文件的方式,即:公司将"激活码"通过邮箱等方式发送至国代商,由国代商及其客户凭"激活码"和"硬件码"在公司的客户授权平台中自动生成授权文件。新的模式提高了产品交付效率和对客户交付的响应速度,同时也减少了公司的生产人工成本。

2、逐笔说明调减的营业收入对应的合同主要约定,包括但不限于涉及的交易对手方、交易金额、产品类型、销售模式、收入确认时点、最终客户以及截至目前相关交易的履行情况。

本期调减营业收入对应的合同主要约定及履行情况等列示如下:

序号	交易对手方	产品类型	销售模式	合同金额	合同主要约定条款	截至目前相关交易的履行情况
1	上海伟仕佳杰科技有限公司	网络安全产品与服务	渠道销售	1,820.00	1)交货方式:通过激活码方式交付。 2)产品所有权转移:所有产品所有权(不包括知识产权)自发货之日起转移至乙方(上海伟仕佳杰),除有特殊约定外,产品的所有风险自产品送达之日转移给乙方。 3)付款约定:乙方须在订单签订生效之日起按季度将货款以银行汇款方式支付到甲方指定账户,即分别在3月30日、6月30日、9月30日、12月30日,支付10%、15%、20%、55%比例的货款,甲方应向乙方提供等额符合国家税法规定的发票。	已有37%的产品完成授权文件的生成
2	北京神州数码有限公司	网络安全产品与服务	渠道销售	855.00	1)交货方式:以软件形式交付产品和产品授权码。 2)产品所有权转移:需方(神州数码)检验收货后发生的灭失和损坏由需方负责,在此之前的产品灭失与损坏由供方负责。需方检验收货后,需方享有产品所有权,在此之前的所有权归供方享有。 3)付款条件:2024年3月31日前,需方须向供方支付订单金额的5%;2024年6月30日前,需方须向供方支付订单金额的10%;2024年9月30日前,需方须向供方支付订单金额的10%;2024年11月30日前,需方须向供方支付订单金额的15%;2024年12月31日前,需方须向供方支付订单金额剩余全部货款。	已有66%的产品完成授权文件的生成
3	北京神州数码有限公司(以下简称神州数码)	网络空间地图	渠道销售	977.55	1)交货方式:以软件形式交付产品和产品授权码。 2)产品所有权转移:需方(北京神州数码)检验收货后发生的灭失和损坏由需方负责,在此之前的产品灭失与损坏由供方负责。需方检验收货后,需方享有产品所有权,在此之前的所有权归供方享有。 3)付款条件:2024年3月31日前,需方须向供方支付订单金额的5%;2024年6月30日前,需方须向供方支付订单金额的10%;2024年9月30日前,需方须向供方支付订单金额的10%;2024年11月30日前,需方须向供方支付订单金额的15%;2024年12月31日前,需方须向供方支付订单金额剩余全部货款。	已有76%的产品完成授权文件的生成
4	北京汇志凌云数据技术有限责任公司	网络安全产品与服务	渠道销售	505.16	1)交付方式:邮件发送激活码 2)产品所有权转移:自乙方交付产品并经甲方到货验收合格后转移至甲方。自产品交付时转移至甲方,但因甲方原因不能及时收货的,产品风险自货交承运人时转移给甲方。 3)支付条款:甲方应于2025年3月30日、2025年6月30日、2025年9月30日、2025年12月30日前,分别向乙方支付合同总金额的10%、20%、30%、40%	已有18%的产品完成授权文件的生成
合计	–	–	–	4,157.71		–

调整前的收入确认时点是激活码的交付(即流程图"公司在国代销售模式下的交付方式"第二步);调整后收入确认时点为授权文件的交付(即流程图"公司在国代销售模式下的交付方式"第三步)。

对于国代销售,公司不掌握终端客户信息,可通过授权文件的生成情况了解相关产品是否得以使用。

(二)补充每项合同相关交易调整会计处理的真实原因、涉及的具体金额,并说明相关交易是否具有商业实质、是否存在虚构交易或者提前确认收入的情形,以前年度是否存在应调减未调减的情形;

调整会计处理是因为在国代销售模式下,公司财务人员判断收入确认时点为国代取得激活码后即可确认收入。具体理由为:国代经销商及其客户在收到激活码后,凭该激活码和硬件码在公司的客户授权平台自动生成的授权文件后即可正常使用产品,因此授权文件的生成及软件的使用并无实质性障碍,国代经销商及其客户取得激活码后已经可以主导该软件产品的使用并从中获得几乎全部的经济利益,同时也负有向公司支付货款的义务。因此,公司会计人员认为激活码的交付即可实现商品控制权的转移,故以激活码交付的时间作为收入确认时点。以上判断系公司会计人员基于会计司于2023年01月03日发布的《收入准则应用案例——标准化软件产品的收入确认时点》做出。

后续与年审会计师的沟通过程中,考虑到公司原销售模式下的收入确认时点是授权文件的交付,并结合产品销售情况、结算进度等因素考虑,基于一致性和谨慎性原则,将国代模式下的收入确认时点统一调整为授权文件生成时确认收入。因此,公司对国代经销商尚未生成授权文件的软件产品收入进行了调减。

相关交易调整会计处理涉及的具体金额等情况列示如下:

序号	交易对手方	合同金额	原确认收入金额	调减收入金额
1	上海伟仕佳杰科技有限公司	1,820.00	1,536.80	1,536.80
2	北京神州数码有限公司	855.00	740.87	317.75
3	北京神州数码有限公司	977.55	851.36	401.80
4	北京汇志凌云数据技术有限责任公司	505.16	429.22	429.22
合计		4,157.71	3,558.25	2,685.57

国代销售模式为公司2024年推广的销售模式,公司所选择的国代销售商均为行业大型知名服务商,履约信誉良好,目前均在合同期正常履约。

综上,上海伟仕佳杰、北京神州数码、北京汇志凌云三家企业均具备深厚的行业积累与强大的市场实力,履约信誉良好,且与公司签订的合同核心要素完备,交易流程符合商业惯例,业务开展真实,具备真实商业目的与明确商业价值,符合商业实质要求,不存在虚构交易及提前确认收入情形,公司以前年度亦不存在应调减未调减的情形。

(三)本次业绩预告及快报出现更正的原因,相关责任人期间开展的具体工作,说明财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷,公司董事会审计委员会、内审机构等有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施。

1、本次业绩预告及快报出现更正的原因,相关责任人期间开展的具体工作

在编制业绩预告和业绩快报时,关于国代销售业务,财务人员对于控制权转移时点的判断为激活码的交付,后续与会计师的沟通过程中,考虑到公司原销售模式下的收入确认时点是授权文件的交付,并结合产品销售情况、结算进度等因素考虑,基于一致性和谨慎性原则,将国代模式下的收入确认时点调整为授权文件生成时确认收入。因此,对尚未生成授权文件的软件产品收入不在2024年度予以确认,导致2024年度收入调减,业绩预告及业绩快报须进行更正。

2025年1月,公司财务部门编制2024年度合并财务报表,经财务部门初步测算,公司2024年度归母净利润将减少35.31%到52.95%,公司证券部编制《2024年年度业绩预告》,财务总监、董事会秘书向公司管理层进行汇报。同时,公司就业绩预告有关事项与年报审计会计师事务所进行了预沟通,在业绩预告方面不存在分歧情况。相关信息披露文件履行了内部审批程序,并于2025年1月24日披露。

2025年2月,根据财务部门编制的2024年度合并财务报表,公司证券部编制《2024年年度业绩快报》,财务总监、董事会秘书向公司管理层进行汇报,相关信息披露文件履行了内部审批程序,并于2025年2月28日披露。

2025年3月,审计机构正式对公司开展年度审计工作,公司财务部门及相关部门积极配合,董事会秘书定期跟进审计情况,并及时向公司管理层汇报。

2025年4月,随着会计师深入开展年报审计工作,经公司与会计师充分沟通,需对业绩预告进行更正调整。财务总监、董事会秘书向公司管理层、董事会审计委员会进行汇报。公司证券部编制《2024年年度业绩预告暨业绩快报更正公告》,相关信息披露文件履行了内部审批程序,并于2025年4月29日披露。

2、财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷,公司董事会审计委员会、内审机构等进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施

公司按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》《公司章程》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等规定,建立了完善的财务会计制度及内部控制制度,包括财务管理相关制度以及《内部审计制度》《信息披露制度》《对外投资制度》《关联交易管理制度》等,设立了董事会审计委员会、内审部等,并按照内控机制的要求开展日常工作。 根据信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《远江盛邦安全科技集团股份有限公司内部控制审计报告》(XYZH/2025SZAA8B0245号),盛邦安全公司于2024年12月31日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

公司财务会计制度、内部控制制度不存在重大风险或缺陷。

公司董事会审计委员会及内审部门以此次调整事项为契机,深刻反思问题根源。针对财务会计制度、内部控制制度的整改计划及具体措施如下:

一是不断完善制度。针对公司业绩更正相关事项,公司逐项进行梳理,按照企业会计准则及相关规范性文件要求,补充修订并全面完善财务管理相关制度及《内部审计制度》等制度文件;针对与财务核算相关的业务、财务人员进行培训,加强资料、信息传递的及时性,确保财务核算的及时性、准确性。公司内审部门加强对业务和财务的监督,加强内部审计的范围、精细度及频率。

二是加强公司治理。公司将加强与审计委员会的沟通工作,充分发挥公司审计委员会对财务的监督管理职能,以及通过内审部门、内控部门的参与,进一步加强对公司财务报告及其他重大事项的流程管控。审计委员会将与公司管理层、审计机构对公司的业绩预告、业绩快报进行充分沟通。监督年度财务报表审计和内部控制审计的进度,对于审计过程中发现的可能导致公司业绩预告和业绩快报数据发生较大变动的会计事项,敦促公司和审计机构尽快确定财务数据,并及时发布业绩更正公告。

三是强化常态化财务培训机制。进一步加强对公司财务人员进行《企业会计准则》、税收法律法规等相关知识培训,加强业务学习,提高业务能力。通过内部审计专项审查,加强对财务报告管理的内部监督,有效地促进管理能力提升,为财务报告及相关信息真实完整提供有效保证。

四是加强定期报告编制工作。妥善安排年度财务报表审计和内部控制审计的进度,适当将年度报告的信息披露时间提前,并在年报审计期间与审计机构保持更密切的联系。积极做好定期报告编制工作,加强与公司内部业务部门、内审部、证券部、审计委员会、董事、高级管理人员以及外部审计机构的沟通协调,针对定期报告的编制、审批流程、信息披露、风险管理等工作环节进行全面优化。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对前述问题,持续督导机构主要执行了以下核查程序:

1、与公司经营管理层沟通了解相关业务模式的具体情况,了解不同销售模式销售业务开展流程、收入确认时点及依据;

2、获取国代销售模式下的主要销售合同、发货记录、收款等相关记录,复核主要销售合同的履行情况及收入确认情况;

3、获取公司主要内控制度、本次年度报告的相关决策程序及财务核算相关制度,了解公司内部控制及完善情况。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、相关交易调整会计处理具有合理性,相关交易具有商业实质,公司不存在虚构交易或者提前确认收入的情形,以前年度不存在应调减未调减的情形;

2、本次业绩预告及快报已根据年度审计情况进行了更正,针对相关交易的收入确认具有谨慎性与合理性,公司财务会计核算制度的相关内容得到进一步完善。公司内部控制制度不存在重大风险或缺陷。

问题3、关于应收账款。

应收账款期末账面价值为2.81亿元,占营业收入的比重为98.20%,相较上市前2022年的64.13%大幅增加。其中一年以内应收账款占比63.64%,同比下滑8.69个百分点。坏账准备期末余额为3851.24万元,其中报告期内因"其他变动"新增坏账准备64.69万元。

请公司:(1)补充说明应收账款前五大欠款对象的具体情况,包括名称、形成时间、是否当年新增、关联关系、款项金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况,并结合客户经营及财务状况,款项逾期金额(如有)、期后回款情况,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)补充说明坏账准备中"其他变动"的具体性质及形成原因;(3)公司账龄一年以上的应收账款占比增加较大的原因及其合理性,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;(4)结合公司经营模式、信用政策、同行业可比公司情况说明公司应收账款周转率逐年降低的原因,并说明期后回款及逾期情况、公司后续催收措施,充分提示应收账款回收风险。请年审会计师发表意见。

回复:

一、公司回复:

(一)补充说明应收账款前五大欠款对象的具体情况,包括名称、形成时间、是否当年新增、关联关系、款项金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况,并结合客户经营及财务状况、款项逾期金额(如有)、期后回款情况,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2024年末应收账款前五大欠款对象的具体情况,如下表所示:

序号	客户名称	是否关联关系	是否当年新增	2024年账面余额	2023年账面余额	同比变化	账龄1年以内	账龄1-2年	坏账计提情况	客户经营及财务状况	当前逾期情况	期后回款情况
1	客户1	否	否	3,123.05	3,239.91	-4%	2,451.05	672.00	189.75	上市公司控股子公司,注册资本数十亿元	904.00	2,219.05
2	客户2	否	否	1,319.93	1,630.46	-19%	1,032.35	287.58	80.38	部委直属事业单位,开办资金数十亿元	397.28	24.37
3	北京神州数码有限公司	否	否	1,205.65	222.92	441%	1,205.65	–	60.28	上市公司控股子公司,注册资本数十亿元	69.45	1,005.97
4	客户9	否	否	1,054.30	766.57	38%	343.72	710.57	88.24	央企控股子公司,注册资本几亿元	893.58	–
5	客户10	否	否	974.76	789.85	23%	932.45	42.31	50.85	央企控股子公司,注册资本为十几亿元	82.35	886.79
合计				7,677.69	6,649.71	15.46%	5,965.22	1,712.46	469.50		2,346.66	4,136.18

注:当前逾期情况、期后回款情况为截至2025年5月30日。

由上表可见,公司前五大欠款客户均无当年新增客户情况,均形成在2023年之后,其中,账龄1年以内应收款占比为77.7%,账龄1-2年应收款占比为22.3%。以上客户为国有控股单位、公共安全单位或上市公司,考虑主要客户资信较好,款项不能收回的风险较小,并且该等客户目前经营正常,信用风险未发生重大变化。公司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预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失,本期坏账准备计提合规,前期坏账准备计提充分。截至目前期后回款情况较好。

(二)补充说明坏账准备中"其他变动"的具体性质及形成原因;

其他变动系公司并购天御云安,购买日时点天御云安的应收账款所计提的坏账准备。

(三)公司账龄一年以上的应收账款占比增加较大的原因及其合理性,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、公司账龄一年以上的应收账款情况

2024年末,公司一年以上应收账款11,660.94万元,占应收账款比例36.53%;2023年末一年以上应收账款7,214.80万元,占应收账款比例27.67%。公司产品及服务面对的终端用户主要为公共安全单位、关键基础信息设施国央企、政府单位,近年,上述客户的回款周期拉长,影响到公司一年以上应收账款占比的增加。公司一年以上应收账款余额中,前十大应收账款具体情况如下表所示:

序号	客户	一年以上应收账款余额	一年以上应收账款的坏账准备金额	最终用户行业
1	客户9	710.57	71.06	政府
2	客户1	672.00	67.20	公共安全单位
3	北京码牛科技股份有限公司	491.05	181.62	电力
4	北京英泰智科技股份有限公司	459.94	45.99	政府
5	客户11	347.90	103.83	政府
6	云南莱瑞科技有限公司	343.34	64.31	电力
7	客户12	326.49	32.65	公共安全单位
8	客户2	287.58	28.76	央企
9	客户13	276.20	113.66	公共安全单位
10	深圳华晟九思科技有限公司	219.22	64.11	央企
合计		4,134.31	773.18	

上表中超过1年账龄的前十大应收账款余额占一年以上应收账款总余额的比例为35.45%。报告期内,公司与部分客户如客户1、客户2等,存在连续的采购需求,双方已签署框架合同协议,协议中对相关信用政策进行了统一规定。除上述客户外,由于其他主要客户采购行为不频繁,公司与该等客户未签署框架合作协议,未约定统一信用政策,而是根据不同销售项目情况,通过招投标或市场谈判等方式对具体销售项目的信用政策分别进行合同约定。

综上,报告期内公司信用政策未发生重大调整,与客户信用风险匹配。

2、同行业可比公司情况

同行业可比公司截至2024年12月31日与2023年12月31日,一年以上应收账款占比如下表所示,

可比公司	2024年一年以上应收账款占比	2023年一年以上应收账款比例	变动值(百分点)
启明星辰	59.41%	45.93%	13.48
安恒信息	27.56%	18.90%	8.66
绿盟科技	37.46%	50.53%	-13.07
山石网科	25.09%	23.97%	1.12
永信至诚	44.74%	38.18%	6.56
可比公司平均值	38.85%	35.50%	3.35
本公司	36.53%	27.67%	8.86

公司报告期内一年以上应收账款比例为36.53%,与行业平均水平38.85%基本持平,趋势与同行业保持一致。

(四)结合公司经营模式、信用政策、同行业可比公司情况说明公司应收账款周转率逐年降低的原因,并说明期后回款及逾期情况、公司后续催收措施,充分提示应收账款回收风险。

1、结合公司经营模式、信用政策、同行业可比公司情况说明公司应收账款周转率逐年降低的原因

在经营模式方面,公司产品及服务面对的终端用户主要为公共安全单位、关键基础信息设施国央企、政府单位,近年上述客户的回款周期拉长;公司以销售产品为主,往往是被其他公司集成销售给终端用户,造成回款环节较多。综上所述,公司应收账款周转率有所降低。

信用政策方面,如前文所述,2024年度信用政策未发生重大调整,对应收账款周转率影响较小。

2024年末,同行业可比公司应收账款周转率的具体情况如下表所示:

可比公司	2024年报(次)	2023年报(次)	同比
启明星辰	0.6904	1.0333	-33%
安恒信息	2.8232	3.0317	-7%
绿盟科技	2.5821	1.9710	31%
山石网科	1.1350	1.1982	-5%
永信至诚	1.0778	1.5307	-30%
可比公司平均值	1.6617	1.7530	-5%
盛邦安全	1.1347	1.5035	-25%

如上表所示,除绿盟科技外,同行业可比公司2024年末应收账款周转率同比存在不同程度的下滑,公司2024年末应收账款周转率变动与行业趋势一致。

综上,公司应收账款周转率逐年降低主要系终端客户回款较慢所致,变动趋势与同行业可比公司相比不存在重大异常,符合行业特征。

2、期后回款及逾期情况

截至当前,公司期后回款为9,470.42万元,占报告期末应收账款余额比例为29.66%。公司应收账款前五大期末余额客户逾期情况及期后回款如下表所示:

序号	客户名称	期末余额	目前逾期情况	期后回款情况
1	客户1	3,123.05	904.00	2,222.49
2	客户2	1,319.93	397.28	24.37
3	北京神州数码有限公司	1,205.65	69.45	1,005.97
4	客户9	1,054.30	893.58	–
5	客户10	974.76	82.35	886.79
合计		7,677.69	2,346.66	4,136.18

上表中的客户主要为上市公司控股子公司、事业单位以及央企控股子公司,该等客户实力背景较强,信誉良好,该类客户不予付款的风险较低。此外,公司其余应收账款客户均具有稳定的正常业务,自身具备较强的抗风险能力,该类客户应收账款难以收回的风险较低。

3、公司后续催收措施

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,主要体现在以下三个方面:

(1)薪酬绩效方面

公司对应收账款实行责任制管理,明确权责,落实收款责任;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,促使销售人员完成回款任务。

(2)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,告知销售人员每个项目及客户的回款进展及逾期情况;同时针对逾期欠款建立专项清理机制,全面进行应收账款的催收。

(3)催账机制方面

公司2025年3月制定并发布了《盛邦安全逾期应收款催收管理办法》。

对于资信较好的客户,主要通过协商催收回款。

对于中小客户群体,密切关注客户的经营状况,当其经营状况出现问题可能导致无偿债能力时,将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客户,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。

4、应收账款回收风险提示

公司已在2024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"中充分揭示相关风险:

"报告期末,公司应收账款账面价值为28,074.68万元,占公司资产总额的比例为23.79%。若公司在业务开展过程中不能有效控制好应收账款的回收或者客户信用发生重大不利变化,公司存在应收账款不能及时收回而产生坏账损失的风险。"

二、年审会计师的核查程序及意见

(一)会计师实施的主要审计程序

1、执行风险评估程序时,充分关注公司2024年末应收账款余额及2024年度信用减值损失金额较上年增长,将应收账款的存在、计价和分摊识别为重大错报风险并制定有针对性的审计程序。

2、了解、评价并测试了管理层与应收账款相关的关键内部控制的设计和执行。

3、了解管理层预计可回收金额时的判断和考虑的因素,分析管理层对预计信用损失会计估计的合理性。

4、通过公开信息查阅主要欠款单位的经营状况、财务信用情况,检查其是否发生可能影响其偿还能力的事项,以评估对应的回收可能性。

5、查询公司同行业公司的坏账政策及计提比例,并与公司进行比较。

6、在抽样的基础上,对年初和年末应收账款抽取样本执行函证程序。

7、在抽样的基础上,抽取样本检查应收款项的期后回款情况。

(二)结论

经核查,会计师认为,公司本期坏账准备计提符合企业会计准则规定,前期坏账准备计提充分;"其他变动"主要为非同一控制下企业合并增加了天御云安的坏账准备;公司账龄一年以上的应收账款占比增加较大的原因主要系部分客户结算和付款周期拉长,公司信用政策未发生重大变化,符合公司实际经营情况和行业惯例。公司应收账款周转率逐年降低与行业可比公司无明显差异。

三、持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对前述问题,持续督导机构主要执行了以下核查程序:

1、获取公司应收账款前五大欠款对象的主要销售合同、发货记录、客户验收证明、收款等相关记录、期后回款明细表,复核主要应收账款的形成情况、期后回款情况,确认应收账款的真实性;

2、了解主要应收账款客户基本情况、信用及财务状况,了解未回款原因,并分析其坏账准备计提的充分性;

3、了解主要客户的信用政策及信用期是否存在重大变化及变化原因,及公司应收账款坏账准备计提政策是否与同行业可比公司存在重大差异;

4、获取公司关于应收账款管理的相关制度,了解公司应收账款的催收措施及内控情况。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、公司本期坏账准备计提符合企业会计准则规定,前期坏账准备计提充分;

2、"其他变动"主要为非同一控制下企业合并增加了天御云安的坏账准备;

3、公司账龄一年以上的应收账款占比增加较大的原因主要系部分客户结算和付款周期拉长,公司信用政策未发生重大变化,符合公司实际经营情况和行业惯例;公司应收账款周转率逐年降低主要系公司产品及服务面对的终端用户主要为公共安全单位、关键基础信息设施国央企、政府单位,近年上述客户的回款周期拉长;公司部分产品通过其他企业集成后销售给终端用户,导致回款链条增加。经对比分析,公司应收账款周转率变动趋势与行业可比公司无显著差异。

4、公司针对应收账款具有一定的管理及内控措施,并已在年度报告中充分提示应收账款回收风险。

问题4、关于存货。

年报显示,报告期内存货账面价值为2489.52万元,同比大幅增加132.14%。其中合同履约成本为1930.80万元,占比77.56%,同比增加199.23%,报告期内未计提合同履约成本减值准备。

(下转D39版)