

河北金锁安防工程股份有限公司

关于 2021 年度年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司管理一部于 2022 年 5 月 6 日发布的《关于对河北金锁安防工程股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2022】第 029 号）中提出的问题，河北金锁安防工程股份有限公司（以下简称“金锁安防”或“公司”）回复如下：

1、关于营业收入

你公司报告期实现营业收入 105,927,665.25 元，较上期增加 74.20%，毛利率为 36.24%，较上期下降 14.95 个百分点。你公司第一大客户为保定市首创汇智商贸有限公司，该客户为本期新增前五大客户，销售金额为 20,655,875.69 元，年度销售占比为 19.50%。你公司第二大客户为中国电信保定分公司，销售金额为 17,189,405.99 元，年度销售占比为 16.23%。你公司第一大供应商为中国电信集团有限公司保定分公司，采购金额为 29,634,689.98 元，年度采购占比为 28.37%。

请你公司：

（1）说明与保定市首创汇智商贸有限公司的业务合作背景、本期销售内容、信用政策、客户需求、回款情况等，说明本期对该客户的销售收入大幅增加的原因及合理性，并说明上述客户与你公司是否存在潜在的关联关系；

（2）结合主要产品构成、成本费用归集、原材料价格、市场价格变化等，量化分析毛利率大幅下降的原因及合理性，是否与行业趋势一致；

（3）说明对保定市首创汇智商贸有限公司的收入确认方法（如总额法或净额法等）、确认时点和确认依据，并结合销售合同条款中关于产品定价、存货风险及信用风险承担等相关约定，说明收入确认政策是否与业务实质、风险承担的具体情况相符，相关会计处理方式是否符合企业会计准则规定；

（4）“中国电信保定分公司”与“中国电信集团有限公司保定分公司”是否为同一交易对象。如是，请结合业务模式、合同条款、销售及采购的具体内容、

相关采购付款、销售回款安排及实现情况，说明其既为你公司客户又为供应商的原因及商业合理性，相关交易是否具备商业实质，交易定价是否公允。

请年审会计师对上述问题发表意见，并对公司收入确认政策、确认时点的合理性、收入确认依据的充分性、收入确认的真实性和准确性发表明确意见。

【公司回复】

(1) 说明与保定市首创汇智商贸有限公司的业务合作背景、本期销售内容、信用政策、客户需求、回款情况等，说明本期对该客户的销售收入大幅增加的原因及合理性，并说明上述客户与你公司是否存在潜在的关联关系；

答复：

1) 业务合作背景

2020 年底，新冠肺炎疫情在石家庄藁城爆发，由于基层诊所没有及时精准将相关数据传递给政府的决策部门，造成精准的防控政策未能及时实施，导致病毒长时间大面积的传播。根据河北省人民政府办公厅印发《关于打好新型冠状病毒肺炎疫情防控阻击战促进经济社会平稳健康发展的若干措施》的通知(冀政办字[2020]14 号)等文件的相关精神，保定市开始紧急建设疫情防控系统。

公司自 2011 年以来，一直从事智能管控 SaaS 平台研究、建设和应用，通过定位系统控制人员的位置，利用设备状态的精准信息传递的技术优势，将设备定位和设备工作状态上传与 SaaS 平台贯通，从而实现了巡防、技术、业务等工作流程的统一标准、统一模式的智能管控。公司基于上述技术，以及对医疗机构的多次实地调研，于 2021 年开发了保定市卫生健康委员会基层医疗机构防控系统平台。该平台通过“中心报警+手机 APP 语言提示”技术，完成秒级内的高温病人发现；通过“身份证阅读器+人脸识别+精准测温”技术，实现实名制人脸测温，保证一人一档；通过平台集成视频语音监控手段，实现四级流调、线上执法可视化；通过“防疫测温平台身份人脸布控+结合公安智能应用平台大数据”手段，实现防疫大数据全域布控。综合基于视频结构化、人脸/人体比对关联分析等技术，实现以脸搜脸快速描绘轨迹、辅助确认身份，实现实时轨迹追踪，建立全息档案。该平台使前端设备采集信息快速应用于数字化，实现了疫情全流程管控链

条，能及时地为政府决策提供精准科学的依据。2021年2月3日，公司被确定为“保定市卫生健康委员会基层医疗机构防控系统建设项目”的成交人，负责建设防控平台及公立医疗机构前端系统，其中平台部分建设资金由市卫健委负责，前端系统建设资金由各县市区卫健局负责拨付。

基层医疗机构测温项目主要应用技术为温度感知和人脸识别，由于戴口罩后人脸识别可测量的点位减少，导致精准性下降。根据经验数据，金锁安防调整人脸识别的点位实现80%以上的准确率。通过改进后的技术应用，对病人体温信息无感上传至平台，防止人为作假，自动统计，提高了信息的及时性和准确性。

根据保定市政府要求，医疗机构、药店、酒店、车站、娱乐场所、饭店、超市、集贸市场、营业厅、银行等，均应按要求安装防控系统前端。公司因自身人力资源、商务资源等限制，只承揽了公立医疗机构项目。其他商业场景，如酒店、学校、商超、银行、集贸市场、车站、社区、农村等公共场所也需要安装。虽市场前景广阔，但公司难以完成，只能与其他合作伙伴进行互惠互利的市场化运作。因公司开发的疫情防控平台，使前端设备采集信息快速应用于数字化，存在技术壁垒，众多合作商主动找到公司商谈数字应用前端系统采购事宜。

首创汇智成立于2011年4月12日，注册资本1,100万元人民币，是一家长期专门从事楼宇智能化系统和安防系统工程设计安装施工的系统集成商，以通信工程、网络工程、计算机、软件开发为主要业务的综合性多元化公司。首创汇智具备河北省公安厅技防办颁发的安全技术防范监控壹级资质证书，为保定市高新科技企业。其拥有强大的技术力量，丰富优质的分销客户资源，完善的售后服务体系以及资金优势。为快速配合保定市的疫情防控，公司与首创汇智达成合作意向，将嵌入公司自定义通信协议软件的设备（同时保留设备原有基础功能）销售给首创汇智，由其将数字应用设备销售给终端客户。这也符合公司、终端用户及政府的需求，所以公司选择首创汇智作为重要的合作伙伴之一。

2) 本期销售内容、信用政策、客户需求、回款情况等

本期对首创汇智销售内容为数字应用设备，具体包括身份信息识别产品、门禁产品安装配件、网络摄像机、人脸识别摄像头套装等（以下统称数字应用设备）。

公司 2021 年对首创汇智实现销售收入 20,655,875.69 元，含税销售额 23,374,310.00 元。公司对首创汇智实行款到发货政策，2021 年对该客户销售均已回款。

3) 本期对该客户的销售收入大幅增加的原因及合理性

由于新冠肺炎疫情爆发，政府防控需求，各公共场所需安装数字应用设备。公司结合自身技术优势，开发了疫情防控智慧平台，使前端设备采集信息快速应用于数字化。该技术虽存在技术壁垒，但因公司自身人力资源、商务资源等限制，只承揽了公立医疗机构项目。其他商业场景，如酒店、学校、商超、银行、集贸市场等公共场所也需要安装。虽市场前景广阔，但公司难以完成。鉴于首创汇智拥有强大的技术力量，丰富优质的分销客户资源，完善的售后服务体系以及资金优势，为快速配合保定市的疫情防控，公司与首创汇智达成合作意向，将嵌入公司自定义通信协议的设备销售给首创汇智，由其将数字应用设备销售给终端客户。

基于以上业务合作背景，2021年度首创汇智销售收入大幅度增加的原因具有合理性。

4) 说明上述客户与你公司是否存在潜在的关联关系

首创汇智的股东为自然人赵志永(持股 90%)和王立娜(持股 10%)，其中：赵志永担任首创汇智的执行董事、总经理及法人代表。王克宁担任首创汇智的监事。首创汇智除上述股东、董事、监事外，无其他董事、监事、高级管理人员。首创汇智及其股东、董事、监事、高管与公司不存在潜在的关联关系。

(2) 结合主要产品构成、成本费用归集、原材料价格、市场价格变化等，量化分析毛利率大幅下降的原因及合理性，是否与行业趋势一致；

答复：1) 公司2021年与2020年产品构成及毛利率情况如下：

金额单位：万元

产品名称	2021年度				2020年度		
	收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)	毛利贡献率变动 (%) [注]	收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)
数字应用设备	2,645.20	24.99	33.88	5.85	629.25	10.38	25.18

智慧平台服务	2,499.98	23.62	74.03	-17.28	2,946.18	48.61	71.52
智慧应用项目	5,373.69	50.76	19.96	-3.62	2,425.14	40.01	34.36
其他	67.40	0.64	25.25	0.19	60.11	0.99	-2.99
合计	10,586.27	100.00	36.24	-14.86	6,060.68	100.00	51.10

注：毛利贡献率变动=本年度产品收入占比*本年度产品毛利率-上年度产品收入占比*上年度产品毛利率

公司的产品及服务构成主要有数字应用设备、智慧平台服务、智慧应用项目。由上表可知，2020年、2021年金锁安防主营业务毛利率分别为51.10%、36.24%，2021年毛利率较2020年下降14.86个百分点，主要系2021年高毛利率的智慧平台服务收入占比下降，低毛利率的智慧应用项目收入占比上涨所致。

2) 公司业务成本费用结构情况

单位：万元

产品名称	成本构成	2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比
数字应用设备	设备成本	1,749.06	100.00%	470.81	100.00%
	小计	1,749.06	100.00%	470.81	100.00%
智慧平台服务	职工薪酬	194.84	30.01%	330.45	39.38%
	折旧与摊销	128.58	19.80%	136.18	16.23%
	客户保险费	214.13	32.98%	201.84	24.05%
	其他费用	111.76	17.21%	170.61	20.33%
	小计	649.32	100.00%	839.08	100.00%
智慧应用项目	设备成本	3,455.44	80.34%	748.81	47.04%
	安装施工费	184.28	4.28%	653.09	41.03%
	服务费用	564.13	13.12%	64.22	4.03%
	其他费用	97.23	2.26%	125.73	7.90%
	小计	4,301.08	100.00%	1,591.85	100.00%

注：2020年智慧应用项目主要为广灵雪亮工程，该项目安装施工费金额占比较大，主要为该工程部分业务采用包工包料模式向二级分包商转包，分包费用列入安装施工费。

①数字应用设备：该业务主要是销售安防设备、防疫测温设备等。此类设备是将外购硬件设备嵌入公司的自定义通信协议软件后，接入防控平台的前端设备。公司的自定义通信协议软件，该软件开发时成本已费用化，嵌入软件过程所

耗人工成本几乎可以忽略。故数字应用设备的成本只有外购的设备成本。

②智慧平台服务：该业务主要是提供安防监控预警服务，其成本主要为职工薪酬、长期资产折旧与摊销、客户保险费等。

③智慧应用项目：该业务主要是根据客户需求搭建对应的智慧服务平台，其成本主要为工程项目涉及到的设备、施工调试费用、软件、服务费、调试费、外包工程费等。2021年基层医疗机构测温项目与红外线视频测温服务项目的成本包括身份信息识别产品、门禁产品安装配件、摄像机(含存储卡)等设备、云服务、安装调试费及服务；2020年广灵雪亮工程的成本包括光纤收发器、网络摄像机、视频云智能分析软件、视频综合平台、公安视频图像信息应用平台软件、网络存储设备、电线电缆、深信服多款系统软件等。

3) 价格的公允性

①材料采购价格

公司的原材料大部分是通用材料，通常采用询价、比选及网络查询比价的方式确定采购价格。采购过程包括询价、供方确定、价格审核等环节。公司已构建了稳定的原材料供应渠道，并与主要供应商保持长期合作关系。公司通过收集市场信息及现场考察的方式筛选符合要求的供应商。在采购作业所需的全部条款与供应商达成一致后签订采购合同，经审批、授权签字盖章后生效。

2020年雪亮工程及2021年的基层医疗机构测温项目(私立)和红外线视频测温服务项目设备主要是向海康威视采购。海康威视为国内安防设备的龙头，其产品在质量、功能均为行业内的佼佼者，价格透明。金锁安防经内部审批后与海康威视签订采购合同，采购价格公允。2021年基层医疗机构测温项目(公立)，其设备主要向电信公司采购。因该项目的商务合作属于新领域业务，电信公司承担了部分商务事务、技术及项目的时间紧迫性，公司从战略上考虑，接受在该新领域业务不亏损的前提条件下，从电信公司采购的设备价格，在市场价的基础上有所上浮的合理商业诉求。

综上，采购价格主要系公司与供应商基于商业规则协商确定，定价具有公允性。

②销售价格

2021 年度，公司主要智慧应用项目：基层医疗机构测温项目、红外线视频测温服务项目均通过招投标方式取得。智慧平台服务主要是安防服务收入，每年按合同标准收取。故公司的销售价格是公允的。

4) 毛利率变动分析

2021 年、2020 年智慧平台服务的毛利率变动不大，重点对智慧应用项目毛利率变动进行分析：

金额单位：万元

年度	项目名称	占当期智慧应用项目收入的比例 (%)	收入	成本	毛利率 (%)
2020年度	广灵雪亮工程	90.04	2,183.63	1,426.20	34.69
2021年度	基层医疗机构测温项目	78.82	4,235.15	3,679.29	13.12
	红外线视频测温服务项目	10.00	537.48	386.19	28.15
	小计	88.82	4,772.63	4,065.48	14.82

注：上表仅列示主要智慧应用项目。

①2020 年智慧应用项目主要是广灵雪亮工程，“雪亮工程”即公共安全视频监控建设联网应用，对重要部位、复杂场所、农村薄弱地区进行视频监控建设，实现城乡治安防控建设一体化、立体化、信息化的社会治安防控体系工程。广灵雪亮工程项目主要建设内容包括视频图像共享平台、公安应用分平台、综治应用分平台、社会资源接入平台、安全系统、前端感知系统、网络系统(仅包含自建链路部分)、“雪亮工程”机房系统。

②2021 年智慧应用项目以基层医疗机构测温项目和红外线视频测温服务项目为主。

I、基层医疗机构测温项目，该项目是公司按照河北省防控办[2021]98 号督办通知，为有效落实省委提出的“六位一体”（核酸检测、流调隔离、救治康复、消毒消杀、疫苗接种、包联责任）信息化系统建设任务，保定市在全市建设应用基层医疗机构防控系统。部署应用一套在基层就诊过程中可实现快速准确发现发热病人，实现流调排查、就诊可追溯，并对基层医疗机构监管的信息化平台。

该项目的建设主要包括：基层医疗机构前端建立一套包含人脸抓拍和测温功能的一体机、身份证读取设备、监控使用高清球机能够实现平台端的各种数据读取，达到迅速发现体温异常患者、平台弹屏报警、上传身份信息、调取实时监控情况的功能，并和保定市基层医疗机构防控系统平台无缝对接。

II、红外线视频测温服务项目，该项目为加强长效防疫防控能力建设，在做好各项常态防控措施的前提下，强化公共区域的前沿哨点作用，建立公共区域场所防疫信息化监管系统，为公共场所抗疫提供有效技术手段，为疫情防控指挥部门提供及时有效的数据来源，并将红外线测温服务所收集的数据集中管理，进行可视化分析。

基层医疗机构测温项目、红外线视频测温服务项目主要用于疫情防范，承担一定的社会责任，具有一定公益性，故该项业务毛利率低。

综上所述，公司智慧应用项目均为定制化、非标准化的应用项目，2021年基层医疗机构测温项目与红外线视频测温服务项目、2020年广灵雪亮工程在所用设备、软件等方面都有较大差异。智慧应用项目的差异化导致了公司2020年、2021年的智慧应用项目毛利率不完全可比。销售结构的变化导致了公司毛利率大幅下降具备合理性。

5) 同行业可比公司毛利率变动情况

根据上市公司（挂牌公司）公开披露资料，安防行业中从事安防报警运营服务的公司为华奥科技（湖北华奥安防科技运营股份有限公司主要业务为软件开发、综合安防运营服务，主要产品与服务项目为面向平安城市的综合安防运营服务）、大华股份（浙江大华技术股份有限公司是全球领先的以视频为核心的智慧物联解决方案提供商和运营服务商，主要产品为安防标准产品、系统集成以及其他劳务等，智慧城市项目包括智慧安防、智慧警务、智慧交通、报警联网、运维服务。为视频安防龙头）。

2020年和2021年，公司毛利率与上述公司同类产品毛利率比较情况如下：

公司名称	2021年毛利率 (%)	2020年毛利率 (%)
大华股份(002236)	38.91	42.70

华奥科技(831331)	28.53	62.42
同行业可比公司平均	33.72	52.56
金锁安防	36.24	51.10

由此可见，同行业公司大华股份、华奥科技2021年毛利率较2020年均出现下降，金锁安防毛利率大幅下降与同行业可比公司平均毛利率下降趋势一致。

(3) 说明对首创汇智的收入确认方法（如总额法或净额法等）、确认时点和确认依据，并结合销售合同条款中关于产品定价、存货风险及信用风险承担等相关约定，说明收入确认政策是否与业务实质、风险承担的具体情况相符，相关会计处理方式是否符合企业会计准则规定；

答复：

1) 企业会计准则相关要求

根据《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》(财会〔2017〕22 号)第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的净额确认收入。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括但不限于，企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

2) 公司对首创汇智的销售采用总额法确认收入，主要原因系：(1) 公司向上游供应商采购相关设备后，公司成为货物的主要责任人，取得了设备的控制权，并且在向首创汇智销售相关产品前，需要将自定义通信协议的公司软件嵌入硬件设备，再组合销售给首创汇智，即公司销售给首创汇智的设备已经变成了具有防控功能的“新”设备。在销售给下游客户前需要承担货物的相关风险，比如客户的违约风险、产品的质量风险等；(2) 公司能够控制销售过程中的自由定价权，有权自主决定销售的价格、提货方式；(3) 公司与首创汇智的合同主要条款为：款到发货，货款全部汇入公司后方能取得对等价值的数字应用设备，由公司将货

物运送到指定地点，如买方对产品有疑义，应在收到货 3 日内以书面形式提出异议，过期视为产品合格。

根据合同条款，公司将产品交付客户并由客户签收，无需安装调试，公司即履行了合同中的履约义务，同时首创汇智取得了相关商品控制权。该项履约义务属于在某一时点履行的履约义务，即公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。

综上所述，公司对首创汇智的收入确认政策与业务实质、风险承担的具体情况相符，相关会计处理方式符合《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》规定，收入按总额法确认。

(4) “中国电信保定分公司”与“中国电信集团有限公司保定分公司”是否为同一交易对象。如是，请结合业务模式、合同条款、销售及采购的具体内容、相关采购付款、销售回款安排及实现情况，说明其既为你公司客户又为供应商的原因及商业合理性，相关交易是否具备商业实质，交易定价是否公允。

答复：1) “中国电信保定分公司”与“中国电信集团有限公司保定分公司”为同一交易对象。

2) 业务模式：

后端的保定市基层医疗机构防控平台由公司研发建设，前端设备系统接口软件也由公司研发。利用海康威视的硬件设备作为承载，利用数据传输云服务，可以实现前端就诊人员测温、刷身份证确认身份、地点信息记录等，是一套前后端系统深度关联的程序。对接入后端基层医疗机构防控平台的前端设备系统具有一定的技术壁垒。

根据政府要求，基层医疗机构(私立)与基层医疗机构(公立)的设备安装采用统一建设标准，前端设备应接入相同的平台及数据云服务运营商。基层医疗机构(公立)由保定市卫健委牵头招投标，由各个区县卫健局分别签订合同。基层医疗机构(公立)项目由公司中标获取，基层医疗机构(私立)的设备及服务费用由其自身承担。

对区县卫健局的卫健公立项目，金锁安防没有足够的人员在政府规定的

8-10 天左右时间内完成卫健部门的设备安装、调试等，也没有足够的精力来与各区县卫健局商谈合同及跟催合同款。公司为了顺利推进新业务，结合自身的优缺点，管理层决定引进运营商共同完成此项新业务。经公司调研，无论区县卫生健康局的基层医疗机构测温系统采购项目(即公立项目)，还是民营诊所、卫生站等基层医疗机构测温采购项目(即私立项目)，电信、联通、移动、广电等运营商均有意愿承接该项新业务的分包。金锁安防与各运营商商谈实行一揽子业务合作模式。金锁安防要求运营商负责对接各区县卫健局进行商务谈判(以金锁安防为乙方，金锁安防与区县卫健局签署合同)、落实设备采购、安装与调试(其中核心的将设备接入智能服务平台由金锁安防完成)等工作及后期合同款的跟催，同时要求运营商承揽了卫健公立项目就要一并承揽卫健私立项目，且以后此类私立项目前端设备由公司采购。该类商业合作，既解决了目前公司的人员、资金、安装调试等自身短板，又保证了以后新业务的拓展需求。经公司综合考量人力、资金、技术、与地方政府的客户关系管理、项目管理能力等软、硬综合实力及对方合作诚意，最终选定中国电信保定分公司。由金锁安防从电信保定分公司采购设备、云服务，电信保定分公司协调商务谈判、安装调试(除其中核心的将设备接入智能服务平台由金锁安防完成)等工作及后期合同款的跟催。此合作模式虽降低了项目的毛利率，但保证了设备在约定的短时间全部到位，减轻金锁安防自身采购设备的资金压力，使公立项目在政府要求的时间内完成，同时使公司在该领域树立良好形象，为以后项目开展打好坚实的基础。

3)金锁安防向中国电信集团有限公司保定分公司采购的主要合同条款：

①采购内容

金锁安防向中国电信集团有限公司保定分公司采购的产品与服务有测温人脸识别一体机、身份证阅读器、高清球机、安装调试费、云服务。

②合同付款条款

首付款：公司应于本合同签订并生效后且在收到中国电信保定分公司提供的相应金额的、符合国家规定的发票，并收到区县卫健委相应回款后 3 日内，向中国电信保定分公司支付本合同总价 30%。

验收后付款：金锁安防应于本项目验收合格且收到中国电信保定分公司提供的双方签署的项目终验证证书，并收到区县卫健委相应汇款后 3 日内，向中国电信保定分公司支付本合同总价款的 60%。

尾款：金锁安防应于本项目签订合同后 1 年，并收到区县卫健委尾款后 3 日内，向中国电信保定分公司支付本合同总价款的 10%。

2021 年公司向中国电信保定分公司采购的总金额 2,963.47 万元，截止 2021 年 12 月 31 日，已付款 2,270.56 万元，余款于本专项说明出具日之前尚未结清。

4) 金锁安防向中国电信集团有限公司保定分公司销售的主要合同条款：

①销售内容

2021 年，金锁安防向中国电信保定分公司销售及服务内容为基层医疗机构测温服务项目和红外线视频测温服务项目，具体包括云测温服务、云识别服务、云监控服务。此类设备是将公司的自定义协议软件嵌入海康威视的硬件设备，并接入疫情防控平台的前端设备。从公司销售的设备已经变成了具有防控功能的“新”设备（同时保留设备原有基础功能）。

②合同付款条款：中国电信保定分公司分期向金锁安防支付订单约定的费用。

首付款：在本订单签订并生效，且收到金锁安防开具的相应金额的、符合国家规定的发票后 15 日内，中国电信保定分公司将当期订单金额 95%-98% 支付给金锁安防。

验收付款：金锁安防完成订单约定的全部服务内容并经中国电信保定分公司验收确认，且收到金锁安防终验证证书及发票后 15 日，中国电信保定分公司将剩余款项一次性付给金锁安防。

2021 年公司向中国电信保定分公司销售的总金额 1,822.07 万元，截止 2021 年 12 月 31 日，已收款 1,693 万元，余款于 2022 年 5 月 15 日之前已结清。

5) 中国电信集团有限公司保定分公司既是金锁安防的客户又为供应商的原因及商业合理性

无论区县卫健局的卫健公立项目，还是民营诊所、卫生站等卫健私立项目，

电信、联通、移动、广电等运营商均想做分包，金锁安防与运营商是一揽子商谈的，即运营商承揽了卫健公立项目就要一并承揽卫健私立项目。

①对区县卫健局的卫健公立项目，因疫情防控的紧迫性，公司没有足够的人员在政府规定的 8-10 天左右时间内完成卫健部门的设备安装、调试等，也没有足够的精力来与各区县卫健局商谈合同及跟催合同款，公司只有通过借助运营商力量完成此项业务。经公司综合考量人力、资金、技术、与地方政府的客户关系管理、项目管理能力等软、硬综合实力及对方合作诚意，最终选定中国电信保定分公司。公司从中国电信保定分公司采购设备（其保证设备在约定时间全部到位）、云服务，完成系统核心的相关软件的安装及与公司系统平台的对接相关技术处理，再由中国电信保定分公司负责对接各区县卫健局进行商务谈判、落实设备的安装与调试等工作及后期合同款的跟催。因该项目的商务合作属于新领域业务，电信公司承担了部分商务事务、技术及项目的时间紧迫性，公司从战略上考虑，接受新领域业务不亏损的前提条件下，从电信公司采购的设备价格，在市场价的基础上有所上浮的合理商业诉求。

②对民营诊所、卫生站等卫健私立项目的安装费用虽由其自身承担，但私立项目与公立医疗机构的设备安装采用统一建设标准。由于各个县市区的账号由金锁安防分发给相关运营商，私立项目设备接入平台时也只能找相关运营商合作。因公司是保定市基层医疗机构防控系统平台的建设方，该平台的所有权归公司所有，公司商务谈判享有主动权，商务谈判的前提是卫健私立项目必须从金锁安防采购基础设备。电信保定分公司承揽了卫健私立项目，从公司采购基础设备及软件。故此电信保定分公司成为公司的客户。同类产品的销售价格与其他客户基本一致。

综上分析，中国电信集团有限公司保定分公司既是金锁安防的客户又为供应商具有商业合理性。金锁安防对中国电信集团有限公司保定分公司的销售定价与其他客户基本趋同，交易定价公允。

2、关于商业模式

你公司年报披露报告期内公司商业模式发生变化，由自营和代理业务变化为

智能平台服务。收入按产品分类除名称变化外无实质变化，主要是智慧应用项目（安防工程）、智慧平台服务（安防服务）、数字应用设备（安防设备）三大类。报告期内，收入占比最高的是智慧应用项目（安防工程），收入增长来源是基层医疗机构测温项目、红外线视频测温服务项目，年报解释智慧应用项目贡献了较高收入，但出于前期建设阶段，尚未形成智能平台服务收入。

请你公司：

（1）说明智慧应用项目（安防工程）、智慧平台服务（安防服务）、数字应用设备（安防设备）三类业务的业务关联性；

（2）说明公司销售模式、盈利模式的具体变化情况，商业模式定位以平台服务费用为主要收入来源是否与公司现有业务情况相匹配。

【公司回复】

（1）说明智慧应用项目（安防工程）、智慧平台服务（安防服务）、数字应用设备（安防设备）三类业务的业务关联性。

答复：公司主要从事物联网技术服务，主要产品与服务项目为产业技术基础传感器创新平台的建设和相关技术研发，并向客户提供数字信息化应用服务和设备，以及相关技术咨询服务。公司通过招投标方式或客户直接委托等方式获得智慧应用项目，根据招标信息或客户的具体需求进行针对性的方案设计，提供智能应用系统性解决方案（系统方案包括前期智慧应用项目设计、安装，项目配套的数字应用设备采购及后期智慧平台维保、运营服务）等成套的物联网技术服务。也可根据客户具体要求单独完成整体方案中的一项或多项内容。即智慧应用项目（安防工程）、智慧平台服务（安防服务）、数字应用设备（安防设备）三类业务即可打包完成亦可分解完成。公司将多样的数字应用设备（安防设备）销售给使用方，收取相应的设备收入。但这些数字应用设备（安防设备）均需要接入企业现有的智能平台或企业单独开发的智能平台，平台的管控权最终掌握在公司手中，故公司在此基础上还可以收取常年的智慧平台服务（安防服务）费用及数字应用设备（安防设备）的售后维保费用。

（2）说明公司销售模式、盈利模式的具体变化情况，商业模式定位以平台

服务费用为主要收入来源是否与公司现有业务情况相匹配。

答复：公司原有的商业模式侧重于通过自营和代理两种经营模式开拓业务，为沿街商超、店铺、企业及家庭等提供实用、高效、稳定的数字信息化应用设备及智能平台服务，以增加代理商数量拉动服务收入，属于基础的劳动密集型拓展方式，收入来源是报警运营服务费用及技术咨询费。报告期内，公司在保持现有经营模式之下，着力开发新市场资源、尤其是大客户集群，提供智能应用系统性解决方案，收入来源是智慧平台服务、智慧应用项目及数字应用设备销售。

报告期内，公司根据多年信息感知技术的研发与应用，对多年积累的视频和数据信息进行分析、数据发掘及对信息来源的边缘计算，公司的经营方向逐步聚焦智能平台服务。公司现有的客户收入少量为数字应用设备（安防设备）收入，多数为智慧平台服务（安防服务）收入，公司在原有客户群体中已形成规模性稳定的智慧平台服务（安防服务）收入。基于现有客户群体，公司不断开发新的市场资源。新客户群体中、尤其是大客户集群，第一次完成基础建设后，逐步形成常年收取智能平台服务（安防服务）模式。

因智慧应用项目（安防工程）及数字应用设备（安防设备）均为一次性投入，但对应的智慧平台服务（安防服务）是年度收费的周期性收入，并且公司在项目设计及设备安装的过程中，都存在着技术性壁垒。数字应用设备（安防设备）均需要接入企业现有的智能平台或企业单独开发的智能平台，智能平台除常规的接入、存储、汇总外，更侧重于时时刻刻的智能运行、智能指挥、纠偏处理和新添加功能。平台的维护亦不同于普通的运行，而是根据客户需求进行二次升级添加智能的集合资源。公司可以收取常年的智慧平台服务（安防服务）费用及数字应用设备（安防设备）的售后维保费用。公司在项目整体布局中占有主动权，公司智能应用项目不限于已有诉求的解决方案，还具备在客户原有诉求的基础上再次升级提升服务的性能，公司可常年收取全套应用费用。

因智慧应用项目（安防工程）前期建设过程中体量较大，可能存在当年智慧应用项目（安防工程）收入高于智慧平台服务（安防服务）的现象，但综合考量项目实施的单一性及平台服务的常年性，平台服务（安防服务）收入仍为公司主

要收入来源。

综上所述，公司原有的联网报警运营业务已进入收取智慧平台服务（安防服务）累加阶段，新增加业务均以智能平台服务（安防服务）为最终业务导向的增长。在项目基础建设期间虽存在智慧应用项目（安防工程）收入突显的现象，但伴随单次项目建设完成后长年智能平台服务（安防服务）收入的累加，更加突显智能平台服务（安防服务）的附加值和累加收入，故公司商业模式定位以平台服务费用为主要收入来源是与公司现有业务情况相匹配的。

3、关于销售费用

你公司本期发生销售费用3,343,653.16元，较上期减少3.18%，其中职工薪酬为2,246,564.01元，较上期减少10.67%；市场推广费为592,553.55元，较上期减少20.39%；业务招待费为615.00元，较上期减少98.76%。你公司销售人员期初为19人，本期新增1人，减少4人，期末为15人。

请你公司结合销售费用的具体构成、业务拓展方式、销售人员薪酬制度、销售人员的变动等情况说明销售费用与营业收入反向变动的原因及合理性。

【公司回复】

请你公司结合销售费用的具体构成、业务拓展方式、销售人员薪酬制度、销售人员的变动等情况说明销售费用与营业收入反向变动的原因及合理性。

答复：

1)销售费用的构成：职工薪酬、折旧与摊销、差旅费、市场推广费、业务招待费、办公费、其他等，其中职工薪酬占比最高。

2)业务拓展方式及销售人员：

金锁安防主要从事三类业务：数字应用设备销售、提供智慧平台服务、智慧应用项目。公司通过自营分公司（负责C端）、招商部（负责B端）、拓展部（负责G端）对三类业务进行具体市场开发和市场维护。

在2021年招商部主要负责代理商业务，有1名销售人员；拓展部负责新项目开发，该部门有1名销售人员，公司董事长、总经理参与大单的商谈、商机的获取，协助该业务版块；自营分公司负责C端客户的开发和维护，2021年初销

售人员 17 名，2021 年末销售人员减为 13 人。

3) 销售人员薪酬制度

针对项目开发，在 2021 年、2020 年无销售激励政策。

对自营分公司销售人员，公司执行《业务人员薪资考核标准》。

对招商部销售人员，公司根据当月收入、成本、费用计算销售人员的绩效。

2021 年、2020 年销售人员薪酬制度没有变动。

2021 年公司实行减员增效，自营分公司销售人员新增 1 人、离职 4 人，故此 2021 年销售费用中职工薪酬比 2020 年减少 24 万元，较 2020 年减少 10.67%。

公司非常注重成本、费用的控制，减少不必要的销售费用开支。

2021 年招待费 615 元，2020 年招待费 49656.34 元，公司招待费很少，公司的招待费用基本是总经办招待客人，总经办招待客人的费用计入“管理费用”。

公司市场推广费主要是广告费、媒体宣传费等，2021 年公司销售重心放在保定区域的项目上，故此市场推广费由 2020 年的 74 万元降低到 59 万元，减少 15 万元。

因疫情防控原因，2021 年金锁安防 G 端获取了基层医疗机构测温项目订单、红外线视频测温服务项目订单，此类项目一次性洽谈成功并完成安装、验收后，会实现较大收入。尽管 2021 年营业收入比 2020 年增长 75%，但销售费用中职工薪酬、市场推广费的降低，使得 2021 年销售费用 334 万元比 2020 年 345 万元减少了 11 万。

综上所述，2021 年销售费用与营业收入反向变动有其合理性。

河北金锁安防工程股份有限公司

2022 年 5 月 18 日



关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于对河北金锁安防工程股份有限公司的年报问询函》
有关问题回复的专项说明

中

**关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于对河北金锁安防工程股份有限公司的年报问询函》
有关问题回复的专项说明**

中汇会专[2022]4554号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

由河北金锁安防工程股份有限公司(以下简称公司或本公司或金锁安防)转来的贵部于2022年5月6日下发的《关于对河北金锁安防工程股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函[2022]第029号,以下简称问询函)奉悉。我们作为金锁安防的年报会计师,对问询函中需要我们回复的财务问题进行了审慎核查。现就问询函有关财务问题回复如下:

一、关于营业收入

你公司报告期实现营业收入105,927,665.25元,较上期增加74.20%,毛利率为36.24%,较上期下降14.95个百分点。你公司第一大客户为保定市首创汇智商贸有限公司,该客户为本期新增前五大客户,销售金额为20,655,875.69元,年度销售占比为19.50%。你公司第二大客户为中国电信保定分公司,销售金额为17,189,405.99元,年度销售占比为16.23%。你公司第一大供应商为中国电信集团有限公司保定分公司,采购金额为29,634,689.98元,年度采购占比为28.37%。

请你公司:

(1)说明与保定市首创汇智商贸有限公司的业务合作背景、本期销售内容、信用政策、客户需求、回款情况等,说明本期对该客户的销售收入大幅增加的原因及合理性,并说明上述客户与你公司是否存在潜在的关联关系;

(2)结合主要产品构成、成本费用归集、原材料价格、市场价格变化等,量化分析毛利率大幅下降的原因及合理性,是否与行业趋势一致;

(3) 说明对保定市首创汇智商贸有限公司的收入确认方法(如总额法或净额法等)、确认时点和确认依据,并结合销售合同条款中关于产品定价、存货风险及信用风险承担等相关约定,说明收入确认政策是否与业务实质、风险承担的具体情况相符,相关会计处理方式是否符合企业会计准则规定;

(4) “中国电信保定分公司”与“中国电信集团有限公司保定分公司”是否为同一交易对象。如是,请结合业务模式、合同条款、销售及采购的具体内容、相关采购付款、销售回款安排及实现情况,说明其既为你公司客户又为供应商的原因及商业合理性,相关交易是否具备商业实质,交易定价是否公允。

请年审会计师对上述问题发表意见,并对公司收入确认政策、确认时点的合理性、收入确认依据的充分性、收入确认的真实性和准确性发表明确意见。

回复:

(一)说明与保定市首创汇智商贸有限公司(以下简称“首创汇智”)的业务合作背景、本期销售内容、信用政策、客户需求、回款情况等,说明本期对该客户的销售收入大幅增加的原因及合理性,并说明上述客户与你公司是否存在潜在的关联关系;

1. 业务合作背景

2020 年底,新冠肺炎疫情在石家庄藁城爆发,由于基层诊所没有及时精准将相关数据传递给政府的决策部门,造成精准的防控政策未能及时实施,导致病毒长时间大面积的传播。根据河北省人民政府办公厅印发《关于打好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控阻击战促进经济社会平稳健康发展的若干措施》的通知(冀政办字[2020]14 号)的相关精神,保定市开始紧急建设疫情防控系统。

公司自 2011 年以来,一直从事智能管控 SaaS 平台建设和应用,通过定位系统控制人员的位置,利用设备状态的精准信息传递的技术优势,将设备定位和设备工作状态上传与 SaaS 平台贯通,从而实现了巡防、技术、业务等工作流程的统一标准、统一模式的智能管控。公司基于上述技术,以及对医疗机构的多次实地调研,

于 2021 年开发了保定市卫生健康委员会基层医疗机构防控系统平台。该平台通过“中心报警+手机 APP 语言提示”技术，完成秒级内的高温发现；通过“身份证阅读器+人脸识别+精准测温”技术，实现实名制人脸测温，保证一人一档；通过平台集成视频语音监控手段，实现四级流调、线上执法可视化；通过“防疫测温平台身份人脸布控+结合公安智能应用平台大数据”手段，实现防疫大数据全域布控。综合基于视频结构化、人脸/人体比对关联分析等技术，实现以脸搜脸快速描绘轨迹、辅助确认身份，实现实时轨迹追踪，建立全息档案。该平台使前端设备采集信息快速应用于数字化，实现了疫情全流程管控链条，能及时地为政府决策提供精准科学的依据。2021 年 2 月 3 日，公司被确定为“保定市卫生健康委员会基层医疗机构防控系统建设项目”的成交人，负责建设防控平台侧及公立医疗机构前端系统，其中平台部分建设资金由市卫健委负责，前端系统建设资金由各县市区卫健局负责拨付。

基层医疗机构测温项目主要应用技术为温度感知和人脸识别，由于戴口罩后人脸识别可测量的点位减少，导致精准性下降。根据经验数据，金锁安防调整人脸识别的点位实现 80%以上的准确率。通过改进后的技术应用，对病人体温信息无感上传至平台，防止人为作假，自动统计，提高了信息的及时性和准确性。

根据保定市政府要求，医疗机构、药店、酒店、车站、娱乐场所、饭店、超市、集贸市场、营业厅、银行等，均应按要求安装防控系统前端。公司因自身人力资源、商务资源等限制，只承揽了公立医疗机构项目。其他商业场景，如酒店、学校、商超、银行、集贸市场、车站、社区、农村等公共场所也需要安装。虽市场前景广阔，但公司难以完成，只能与其他合作伙伴进行互惠互利的市场化运作。因公司开发的疫情防控平台，使前端设备采集信息快速数字化，存在技术壁垒，众多合作商主动找到公司商谈数字应用前端系统采购事宜。

首创汇智成立于 2011 年 4 月 12 日，注册资本 1,100 万元人民币，是一家长期从事楼宇智能化系统和安防系统工程设计安装施工，以通信工程、网络工程、

计算机、软件开发为主要业务的综合性多元化公司。首创汇智具备河北省公安厅技防办颁发的安全技术防范监控壹级资质证书，为保定市高新科技企业。其拥有强大的技术力量，丰富优质的分销客户资源，完善的售后服务体系以及资金优势。为快速配合保定市的疫情防控，公司与首创汇智达成合作意向，将嵌入公司自定义通信协议软件的设备销售给首创汇智，由其将数字应用设备销售给终端客户。这也符合公司、终端用户及政府的需求，所以公司选择首创汇智作为重要的合作伙伴之一。

2. 本期销售内容、信用政策、客户需求、回款情况等

本期对首创汇智销售内容为数字应用设备，具体包括身份信息识别产品、门禁产品安装配件、网络摄像机、人脸识别摄像头套装等(以下统称数字应用设备)。公司2021年对首创汇智实现销售收入20,655,875.69元,含税销售额23,374,310.00元。公司对首创汇智实行款到发货政策，2021年对该客户销售均已回款。

3. 本期对该客户的销售收入大幅增加的原因及合理性

由于新冠肺炎疫情爆发，政府防控需求，各公共场所需安装数字应用设备。公司结合自身技术优势，开发了疫情防控智慧平台，使前端设备采集信息快速应用于数字化。该技术虽存在技术壁垒，但因公司自身人力资源、商务资源等限制，只承揽了公立医疗机构项目。其他商业场景，如酒店、学校等公共场所也需要安装。虽市场前景广阔，但公司难以完成。鉴于首创汇智拥有强大的技术力量，丰富优质的分销客户资源，完善的售后服务体系以及资金优势，为快速配合保定市的疫情防控，公司与首创汇智达成合作意向，将嵌入公司自定义通信协议的设备销售给首创汇智，由其将数字应用设备销售给终端客户。

基于以上业务合作背景，2021年度首创汇智销售收入大幅度增加的原因具有合理。

4. 说明上述客户与你公司是否存在潜在的关联关系

首创汇智的股东为自然人赵志永(持股90%)和王立娜(持股10%)，其中：赵志永担任首创汇智的执行董事、总经理及法人代表。王克宁担任首创汇智的监事。首

创汇智除上述股东、董事、监事外，无其他董事、监事、高级管理人员。首创汇智及其股东、董事、监事、高管与公司不存在潜在的关联关系。

(二)结合主要产品构成、成本费用归集、原材料价格、市场价格变化等，量化分析毛利率大幅下降的原因及合理性，是否与行业趋势一致；

1. 公司 2021 年与 2020 年产品构成及毛利率情况如下

单位：万元

产品名称	2021年度				2020年度		
	收入	收入占比(%)	毛利率(%)	毛利贡献率变动(%) [注]	收入	收入占比(%)	毛利率(%)
数字应用设备	2,645.20	24.99	33.88	5.85	629.25	10.38	25.18
智慧平台服务	2,499.98	23.62	74.03	-17.28	2,946.18	48.61	71.52
智慧应用项目	5,373.69	50.76	19.96	-3.62	2,425.14	40.01	34.36
其他	67.40	0.64	25.25	0.19	60.11	0.99	-2.99
合计	10,586.27	100.00	36.24	-14.86	6,060.68	100.00	51.10

注：毛利贡献率变动=本年度产品收入占比*本年度产品毛利率-上年度产品收入占比*上年度产品毛利率

公司的产品及服务构成主要有数字应用设备、智慧平台服务、智慧应用项目。由上表可知，2020年、2021年金锁安防主营业务毛利率分别为51.10%、36.24%，2021年毛利率较2020年下降14.86个百分点，主要系2021年高毛利率的智慧平台服务收入占比下降，低毛利率的智慧应用项目收入占比上涨所致。

2. 公司成本费用归集、原材料价格、市场价格变化

(1) 公司业务成本费用结构情况

单位：万元

产品名称	成本构成	2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比
数字应用设备	设备成本	1,749.06	100.00%	470.81	100.00%
	小计	1,749.06	100.00%	470.81	100.00%
智慧平台服务	职工薪酬	194.84	30.01%	330.45	39.38%

产品名称	成本构成	2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比
	折旧与摊销	128.58	19.80%	136.18	16.23%
	客户保险费	214.13	32.98%	201.84	24.05%
	其他费用	111.76	17.21%	170.61	20.33%
	小计	649.32	100.00%	839.08	100.00%
智慧应用项目	设备成本	3,455.44	80.34%	748.81	47.04%
	安装施工费	184.28	4.28%	653.09	41.03%
	服务费用	564.13	13.12%	64.22	4.03%
	其他费用	97.23	2.26%	125.73	7.90%
	小计	4,301.08	100.00%	1,591.85	100.00%

[注]2020 年智慧应用项目主要为广灵雪亮工程，该项目安装施工费金额占比较大，主要为该工程部分业务采用包工包料模式向二级分包商转包，分包费用列入安装施工费。

1) 数字应用设备：该业务主要是销售安防设备、防疫测温设备等。此类设备是将外购的硬件设备嵌入公司自定义通信协议软件后，接入防控平台的前端设备。公司的自定义通信协议软件，该软件开发时成本已费用化，嵌入软件过程所耗人工成本几乎可以忽略。故数字应用设备的成本只有外购的设备成本。

2) 智慧平台服务：该业务主要提供安防监控预警服务，其成本主要为职工薪酬、长期资产折旧与摊销、客户保险费等。

3) 智慧应用项目：该业务主要是根据客户需求搭建对应的智慧服务平台，其成本主要为工程项目涉及到的设备、施工调试费用、软件、服务费、调试费、外包工程费等。2021 年基层医疗机构测温项目与红外线视频测温服务项目的成本包括身份信息识别产品、门禁产品安装配件、摄像机(含存储卡)等设备、云服务费、安装调试费及服务费用；2020 年广灵雪亮工程的成本包括光纤收发器、网络摄像机、视频云智能分析软件、视频综合平台、公安视频图像信息应用平台软件、网络存储设备、电线电缆、深信服多款系统软件等。

3. 价格的公允性

(1) 材料采购价格

公司的原材料大部分是通用材料，通常采用询价、比选及网络查询比价的方式确定采购价格。采购过程包括询价、供方确定、价格审核等环节。公司已构建了稳定的原材料供应渠道，并与主要供应商保持长期合作关系。公司通过收集市场信息及现场考察的方式筛选符合要求的供应商。在采购作业所需的全部条款与供应商达成一致后签订采购合同，经审批、授权签字盖章后生效。

2020年雪亮工程及2021年的基层医疗机构测温项目(私立)和红外线视频测温服务项目设备主要是向海康威视采购。海康威视为国内安防设备的龙头，其产品在质量、功能均为行业内的佼佼者，价格透明。金锁安防经内部审批后与海康威视签订采购合同，采购价格公允。2021年基层医疗机构测温项目(公立)，其设备主要向电信公司采购。因该项目的商务合作属于新领域业务，电信公司承担了部分商务事务、技术及项目的时间紧迫性，公司从战略上考虑，接受在该新领域业务不亏损的前提下，从电信公司采购的设备价格，在市场价的基础上有所上浮的合理商业诉求。

综上，采购价格主要系公司与供应商基于商业规则协商确定，定价具有公允性。

(2) 销售价格

2021年度，公司主要智慧应用项目：基层医疗机构测温项目、红外线视频测温服务项目均通过招投标方式取得。智慧平台服务主要是安防服务收入，每年按合同标准收取。故公司的销售价格是公允的。

4. 毛利率变动分析

2021年、2020年智慧平台服务的毛利率变动不大，重点对智慧应用项目毛利率变动进行分析：

单位：万元

年度	项目名称	占当期智慧应用项目收入的比例(%)	收入	成本	毛利率(%)
2020年度	广灵雪亮工程	90.04	2,183.63	1,426.20	34.69

年度	项目名称	占当期智慧应用项目收入的比例(%)	收入	成本	毛利率(%)
2021年度	基层医疗机构测温项目	78.82	4,235.15	3,679.29	13.12
	红外线视频测温服务项目	10.00	537.48	386.19	28.15
	小计	88.82	4772.63	4065.48	14.82

注：上表仅列示主要智慧应用项目。

(1)2020 年智慧应用项目主要是广灵雪亮工程，“雪亮工程”即公共安全视频监控建设联网应用，对重要部位、复杂场所、农村薄弱地区进行视频监控建设，实现城乡治安防控建设一体化、立体化、信息化的社会治安防控体系工程。广灵雪亮工程项目主要建设内容包括视频图像共享平台、公安应用分平台、综治应用分平台、社会资源接入平台、安全系统、前端感知系统、网络系统(仅包含自建链路部分)、“雪亮工程”机房系统。

(2)2021 年智慧应用项目以基层医疗机构测温项目、红外线视频测温服务项目为主。

1)基层医疗机构测温项目，该项目是公司按照河北省防控办[2021]98 号督办通知，为有效落实省委提出的“六位一体”（核酸检测、流调隔离、救治康复、消毒消杀、疫苗接种、包联责任）信息化系统建设任务，保定市在全市建设应用于基层医疗机构防控系统。部署应用一套在基层就诊过程中可实现快速准确发现发热病人，实现流调排查、就诊可追溯，并对基层医疗机构监管的信息化平台。该项目的建设主要包括：基层医疗机构前端建立一套包含人脸抓拍和测温功能的一体机、身份证读取设备、监控使用高清球机能够实现平台端的各种数据读取，达到迅速发现体温异常患者、平台弹屏报警、上传身份信息、调取实时监控情况的功能，并和保定市基层医疗机构防控系统平台无缝对接。

2)红外线视频测温服务项目，该项目为加强长效防疫防控能力建设，在做好各项常态防控措施的前提下，强化公共区域的前沿哨点作用，建立公共区域场所防疫信息化监管系统，为公共场所抗疫提供有效技术手段，为疫情防控指挥部门提供及

时有效的数据来源,并将红外线测温服务所收集的数据集中管理,进行可视化分析。

基层医疗机构测温项目、红外线视频测温服务项目主要用于疫情防范,承担一定的社会责任,具有一定公益性,故该项业务毛利率偏低。

综上所述,公司智慧应用项目均为定制化、非标准化的应用项目,2021年基层医疗机构测温项目与红外线视频测温服务项目、2020年广灵雪亮工程在所用设备、软件等方面都有较大差异。智慧应用项目的差异化导致了公司2020年、2021年的智慧应用项目毛利率不完全可比。销售结构的变化导致了公司毛利率大幅下降具备合理性。

5. 同行业可比公司毛利率变动情况

根据上市公司(挂牌公司)公开披露资料,安防行业中从事安防报警运营服务的公司有华奥科技(湖北华奥安防科技运营股份有限公司主要业务为软件开发、综合安防运营服务,主要产品与服务项目为面向平安城市的综合安防运营服务)、大华股份(浙江大华技术股份有限公司是全球领先的以视频为核心的智慧物联解决方案提供商和运营服务商,主要产品为安防标准产品、系统集成以及其他劳务等,智慧城市项目包括智慧安防、智慧警务、智慧交通、报警联网、运维服务,为视频安防行业龙头)。

2020年和2021年,公司毛利率与上述公司同类产品毛利率比较情况如下:

公司名称	2021年度	2020年度
大华股份(002236)	38.91%	42.70%
华奥科技(831331)	28.53%	62.42%
同行业可比公司平均	33.72%	52.56%
金锁安防	36.24%	51.10%

由此可见,同行业可比公司大华股份、华奥科技2021年毛利率较2020年均出现下降,金锁安防毛利率大幅下降与同行业可比公司平均毛利率下降趋势一致。

(三)说明对保定市首创汇智商贸有限公司的收入确认方法(如总额法或净额法等)、确认时点和确认依据,并结合销售合同条款中关于产品定价、存货风险及信用风险承担等相关约定,说明收入确认政策是否与业务实质、风险承担的具体情况相符,相关会计处理方式是否符合企业会计准则规定;

1. 企业会计准则相关要求

根据《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》(财会〔2017〕22 号)第三十四条规定:企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要责任人,应当按照已收或应收对价总额确认收入;否则,该企业为代理人,应当按照预期有权收取的佣金或手续费的净额确认收入。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括但不限于,企业自第三方取得商品控制权后,通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

公司对首创汇智的销售采用总额法确认收入,主要原因系:(1)公司向上游供应商采购相关设备后,公司成为货物的主要责任人,取得了设备的控制权,并且在向首创汇智销售相关产品前,需要将自定义通信协议的公司软件嵌入硬件设备,再组合销售给首创汇智,即公司销售给首创汇智的设备已经变成了具有防控功能的“新”设备。在销售给下游客户前需要承担货物的相关风险,比如客户的违约风险、产品的质量风险等;(2)公司拥有销售过程中的自由定价权,有权自主决定销售的价格、提货方式;(3)公司与首创汇智的合同主要条款为:款到发货,货款全部汇入公司后方能取得对等价值的数字应用设备,由公司将货物运送到指定地点,如买方对产品有疑义,应在收到货 3 日内以书面形式提出异议,过期视为产品合格。

根据合同条款,公司将产品交付客户并由客户签收,无需安装调试,公司即履行了合同中的履约义务,同时首创汇智取得了相关商品控制权。该项履约义务属于在某一时刻履行的履约义务,即公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。

综上所述，公司对首创汇智的收入确认政策与业务实质、风险承担的具体情况相符，相关会计处理方式符合《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》规定，收入按总额法确认。

(四)“中国电信保定分公司”与“中国电信集团有限公司保定分公司”是否为同一交易对象。如是，请结合业务模式、合同条款、销售及采购的具体内容、相关采购付款、销售回款安排及实现情况，说明其既为你公司客户又为供应商的原因及商业合理性，相关交易是否具备商业实质，交易定价是否公允。

1. “中国电信保定分公司”与“中国电信集团有限公司保定分公司”是同一交易对象。

2. 业务模式

后端的保定市基层医疗机构防控平台由公司研发建设，前端设备系统接口软件也由公司研发。利用海康威视的硬件设备作为承载，利用数据传输云服务，可以实现前端就诊人员测温、刷身份证确认身份、地点信息记录等功能，是一套前后端系统深度关联的程序。对接入后端基层医疗机构防控平台的前端设备系统具有一定的技术壁垒。

根据政府要求，基层医疗机构(私立)与基层医疗机构(公立)的设备安装采用统一建设标准，前端设备应接入相同的防控平台及数据云服务运营商。基层医疗机构(公立)由保定市卫健委牵头招投标，由各个区县卫健局分别签订合同。基层医疗机构(公立)项目由公司中标获取。基层医疗机构(私立)的设备及服务费用由其自身承担。

对区县卫健局的卫健公立项目，金锁安防没有足够的人员在政府规定的 8-10 天左右时间内完成卫健部门的设备安装、调试等，也没有足够的精力来与各区县卫健局商谈合同及跟催合同款。公司为了顺利推进新业务，结合自身的优劣势，管理层决定引进运营商共同完成此项新业务。经公司调研，无论区县卫生健康局的基层医疗机构测温系统采购项目(即公立项目)，还是民营诊所、卫生站等基层医疗机构

测温采购项目(即私立项目), 电信、联通、移动、广电等运营商均有意愿承接该项新业务的分包。金锁安防与各运营商商谈实行一揽子业务合作模式。金锁安防要求运营商负责对接各区县卫健局进行商务谈判(以金锁安防为乙方, 金锁安防与区县卫健局签署合同)、落实设备采购、安装与调试(其中核心的将设备接入智能服务平台的过程由金锁安防完成)等工作及后期合同款的跟催, 同时要求运营商承揽了卫健公立项目就要一并承揽卫健私立项目, 且以后此类私立项目前端设备由公司采购。该类商业合作, 既解决了目前公司的人员、资金、安装调试等自身短板, 又保证了以后新业务的拓展需求。经公司综合考量人力、资金、技术、与地方政府的客户关系管理、项目管理能力等软、硬综合实力及对方合作诚意, 最终选定中国电信保定分公司。由金锁安防从电信保定分公司采购设备、云服务, 电信保定分公司协调商务谈判、安装调试(除其中核心的将设备接入智能服务平台由金锁安防完成)等工作及后期合同款的跟催。此合作模式虽降低了项目的毛利率, 但保证了设备在约定的短时间全部到位, 减轻金锁安防自身采购设备的资金压力, 使公立项目在政府要求的时间内完成, 同时使公司在该领域树立良好形象, 为以后项目开展打好坚实的基础。

3. 公司向中国电信集团有限公司保定分公司采购的主要合同条款:

(1) 采购内容

公司向中国电信保定分公司采购的产品与服务有测温人脸识别一体机、身份证阅读器、高清球机、安装调试费、云服务。

(2) 合同付款条款

首付款:公司应于本合同签订并生效后且在收到中国电信保定分公司提供的相应金额的、符合国家规定的发票, 并收到区县卫健委相应回款后 3 日内, 向中国电信保定分公司支付本合同总价 30%。

验收后付款:金锁安防应于本项目验收合格且收到中国电信保定分公司提供的双方签署的项目终验证书, 并收到区县卫健委相应汇款后 3 日内, 向中国电信保定

分公司支付本合同总价款的 60%。

尾款:金锁安防应于本项目签订合同后 1 年,并收到区县卫健委尾款后 3 日内,向中国电信保定分公司支付本合同总价款的 10%。

2021 年公司向中国电信保定分公司采购的总金额 2,963.47 万元,截至 2021 年 12 月 31 日,已付款 2,270.56 万元,余款于本专项说明出具日之前尚未结清。

4. 金锁安防向中国电信保定分公司销售的主要合同条款:

(1) 销售内容

2021 年,金锁安防向中国电信保定分公司销售及服务内容为基层医疗机构测温服务项目和红外线视频测温服务项目,具体包括云测温服务、云识别服务、云监控服务。此类设备是将公司的自定义协议软件嵌入海康威视的硬件设备,并接入疫情防控平台的前端设备。从公司销售的设备已经变成了具有防控功能的“新”设备。

(2) 合同付款条款:中国电信保定分公司分期向金锁安防支付订单约定的费用。

首付款:在本订单签订并生效,且收到金锁安防开具的相应金额的、符合国家规定的发票后 15 日内,中国电信保定分公司将当期订单金额 95%-98%支付给金锁安防。

验收付款:金锁安防完成订单约定的全部服务内容并经中国电信保定分公司验收确认,且收到金锁安防终验证证书及发票后 15 日,中国电信保定分公司将剩余款项一次性付给金锁安防。

2021 年公司向中国电信保定分公司销售的总金额 1,822.07 万元,截止 2021 年 12 月 31 日,已收款 1,693 万元,余款于 2022 年 5 月 15 日之前已结清。

5. 中国电信集团有限公司保定分公司既是金锁安防的客户又为供应商的原因及商业合理性

无论区县卫健局的卫健公立项目,还是民营诊所、卫生站等卫健私立项目,电信、联通、移动、广电等运营商均想做分包,公司与运营商是一揽子商谈的,即运营商承揽了卫健公立项目就要一并承揽卫健私立项目。

(1)对区县卫健局的卫健公立项目，因疫情防控的紧迫性，公司没有足够的人员在政府规定的8-10天左右时间内完成卫健部门的设备安装、调试等，也没有足够的精力来与各区县卫健局商谈合同及跟催合同款，公司只有通过借助运营商力量完成此项业务。经公司综合考量人力、资金、技术、与地方政府的客户关系管理、项目管理能力等软、硬综合实力及对方合作诚意，最终选定中国电信保定分公司。公司从中国电信保定分公司采购设备(其保证设备在约定时间全部到位)、云服务，完成系统核心的相关软件的安装及与公司系统平台的对接相关技术处理，再由中国电信保定分公司负责对接各区县卫健局进行商务谈判、落实设备的安装与调试等工作及后期合同款的跟催。因该项目的商务合作属于新领域业务，电信公司承担了部分商务事务、技术及项目的时间紧迫性，公司从战略上考虑，接受新领域业务不亏损的前提条件下，从电信公司采购的设备价格，在市场价的基础上有所上浮的合理商业诉求。

(2)对民营诊所、卫生站等卫健私立项目的安装费用虽由其自身承担，但私立项目与公立医疗机构的设备安装采用统一建设标准。由于各个县市区的账号由金锁安防分发给相关运营商，私立项目设备接入平台时也只能找相关运营商合作。因公司是保定市基层医疗机构防控系统平台的建设方，该平台的所有权归公司所有，公司商务谈判享有主动权，商务谈判的前提是卫健私立项目必须从金锁安防采购基础设备。电信保定分公司承揽了卫健私立项目，从公司采购基础设备及软件。故此电信保定分公司成为公司的客户。同类产品的销售价格与其他客户基本一致。

综上分析，中国电信保定分公司既是公司的客户又为供应商具有商业合理性。公司对中国电信保定分公司的销售定价与其他客户基本趋同，交易定价公允。

(五)核查程序及核查意见

1. 我们执行了如下程序：

(1)根据公开网站获取首创汇智的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行比对，检查是否存在关联关系；

(2) 获取公司关联方清单以及对于关联方的管理层声明；

(3) 获取与首创汇智 2021 年收入相关的合同、发票、签收单等支持证据，检查向客户销售的产品、金额、数量、定价方式、回款情况等信息，检查其定价是否公允、交易是否真实、是否具备履约能力；

(4) 查阅同行业可比公司定期报告等公开披露资料，对比分析报告期内同行业可比公司与本公司的毛利率变动情况；

(5) 对公司财务负责人及销售部门、采购部门负责人进行访谈，了解销售及采购有关内部控制的设计与执行，包括销售模式、采购模式、销售及采购合同的签订过程及执行情况、销售收入的确认政策等；

(6) 结合公司的经营模式、合同条款等，识别合同履约义务，评价不同销售类别下收入确认政策合理性、是否符合企业会计准则的规定以及确认时点的合理性。分析公司收入确认依据的充分性及会计处理的恰当性；

(7) 执行销售收入明细核查，获取主要客户与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、出库单、签收单、销售发票、记账凭证、银行回单等单据资料，验证收入确认的真实性和准确性。

(8) 对主要客户与供应商进行函证，确认报告期内的交易金额、汇款金额、往来款项余额。

2. 核查意见：

(1) 经对首创汇智的业务合作背景、本期销售内容、信用政策、客户需求、回款情况等进行核查，我们认为，本期对该客户的销售收入大幅增加的原因具有合理性；经根据公开网站获取首创汇智的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行比对，上述客户与公司不存在潜在的关联关系；

(2) 结合主要产品构成、成本费用归集、原材料价格、市场价格变化等，并查阅同行业可比公司定期报告，我们认为毛利率大幅下降的原因具有合理性，且与行业趋势一致；



(3) 结合销售合同条款中关于产品定价、存货风险及信用风险承担等相关约定，我们认为，公司收入确认政策是与业务实质、风险承担的具体情况相符，收入确认时点、确认依据及按总额法确认，相关会计处理方式符合《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》规定。收入确认依据充分，收入确认真实、准确。

(4) “中国电信保定分公司”与“中国电信集团有限公司保定分公司”为同一交易对象。同时根据业务模式、合同条款、销售及采购的具体内容、相关采购付款、销售回款安排及实现情况，我们认为中国电信保定分公司既为客户又为供应商的原因具有商业合理性，相关交易具备商业实质，交易定价公允。

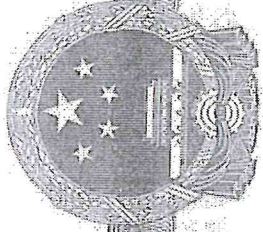
专此说明，请予审核。

(此页无正文, 为关于对河北金锁安防工程股份有限公司的年报问询函有关问题回复的专项说明签字页)



中国注册会计师: 陈达 
中国注册会计师: 张硕 

报告日期: 2022年5月19日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
91330000087374063A (1/1)



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

名称 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 余强

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其它业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

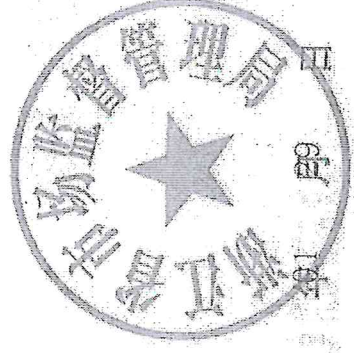
成立日期 2013年12月19日

合伙期限 2013年12月19日至长期

主要经营场所 浙江省杭州市江干区新业路8号华联时代大厦A幢601室

登记机关

2022

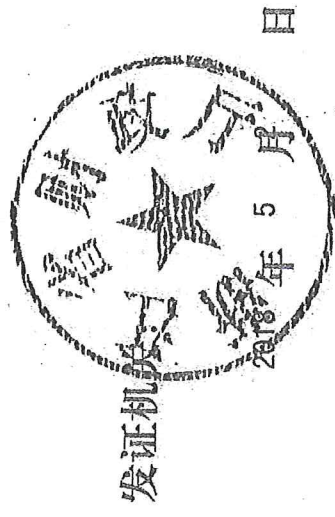


仅供中汇会计[2022]455号报告使用

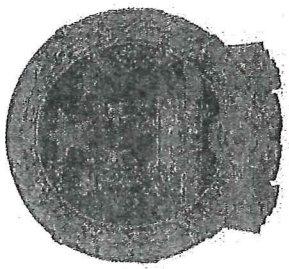
证书序号: 0001679

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

名称: 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 余强

主任会计师:

经营场所:

杭州市江干区新业路8号
华联时代大厦A幢601室

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 33000014

批准执业文号: 浙财会(2013)54号

批准执业日期: 2013年12月4日





姓名 陈达华
 Full name 陈达华
 性别 男
 Sex 男
 出生日期 1973-10-23
 Date of birth 1973-10-23
 工作单位 绍兴天源会计师事务所
 Working unit 绍兴天源会计师事务所
 身份证号码 330625197310237053
 Identity card No. 330625197310237053



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after
 this renewal.



证书编号:
 No. of Certificate 330001051195

批准注册协会:
 Authorized Institute of CPAs 浙江省

发证日期:
 Date of Issuance 2007年 4月 4日

2008年 1月 1日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 /y 月 /m 日 /d

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 /y 月 /m 日 /d

2010-01-01



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

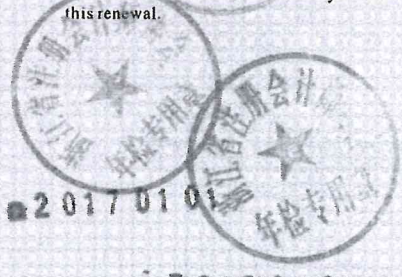


年 /y 月 /m 日 /d

8

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 /y 月 /m 日 /d

9



姓名 张演砾
 Full name 男
 Sex
 出生日期 1984-07-03
 Date of birth
 工作单位 中汇会计师事务所(特殊普
 Working unit 通合伙)
 身份证号码 371322198407034938
 Identity card No.

证书编号: 330000140407
 No. of Certificate
 批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2021 年 04 月 06 日
 Date of issuance



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



年 /y
 月 /m
 日 /d

光