

关于对武汉深捷科技股份有限公司的半年报问询函

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

武汉深捷科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年11月9日收到《关于对武汉深捷科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部【2022】第059号）（以下简称“《问询函》”），公司就《问询函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实。应监管要求对半年报问询函中所列问题做出书面回复如下：

1、未充分披露重要财务数据变动较大的原因

根据2022年半年报，你公司货币资金、应收票据、预付账款、存货、营业成本、销售费用、其他收益、投资收益、信用减值损失、营业外收入与上年同期或上年期末相比变动均已超过30%，但未就变动原因进行解释。

请你公司补充披露上述科目变动较大的原因及合理性，并更正2022年半年报。

【回复】：

1. 货币资金：

报告期末货币资金较上期期末减少1652.43万，减少比例69%，主要原因是公司在2022年年初签订了若干大项目，为了保证项目的开展，在上半年进行相关材料设备的采购，故本期购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加。

2. 应收票据：

报告期末应收票据较上期增加75.01万，增长比例37%，主要原因是由于受到房地产行业政策的影响，房地产客户资金较为紧张，更多的是通过支付承兑汇票的方式来支付货款。

3. 预付账款：

报告期末预付账款较上期增加324.99万，增长比例163%，主要原因是为了保证新中标的绿地随州城际空间站智能化等大项目的顺利施工，通过预付形式提前采购相关的设备及材料。

4. 存货：

报告期末存货较上期增加212.15万，增长比例114.71%，主要原因是新中标项目即将开始施工，进行相关设备、管材等物资采购导致存货增加。

5. 营业成本：

报告期末营业成本较上期增加 4155.96 万，增长比例 187.89%，主要是营业收入与去年同期相比增加，对应营业成本增加，并且由于自 2021 年下半年开始公司信创、数字政府等新业务正处于拓展的阶段，拓展初期投入大，做案例项目，故毛利率较低，部分项目通过一定程度的以价换量实现市场拓展，导致营业成本上升幅度较大。

6. 销售费用：

报告期末销售费用较上期增加 67.67 万，增长比例 132.9%，主要系公司从为拓展新市场，增加了招待费和人员销售提成导致销售费用大幅增长。

7. 其他收益：

报告期末其他收益较上期增加 14.04 万，增长比例 30%，主要是本期收到武汉市江岸区科学技术和经济信息化奖励金及武汉理工大学重点专项资金等政府补助较上期有所增加。

8. 投资收益

报告期末投资收益较上期减少 4.71 万，减少比例 39.31%，主要原因是投入理财的资金减少，导致理财收益减少。

9. 信用减值损失

报告期末信用减值损失较上期减少 75.92 万，减少比例 66.15%，主要原因收回了以前年度应收账款。

10. 营业外收入

报告期末营业外收入较上期减少 2.8 万，减少比例 65.13%，主要是因为对供应商的框架合同条款进行修订，2022 年不再享受部分供应商返点优惠

2、关于经营业绩

根据 2022 年半年报，你公司营业收入为 7,393.18 万元，同比增长 136.31%，主要系公司正处于业务转型优化阶段，新业务如信创、数字政府等板块呈现快速增长，使得营业收入大幅增加所致；公司向客户提供信息系统集成服务业务，系按照客户需求，通过应用各种计算机软件技术以及各种硬件设备，经过集成设计，安装调试等技术性工作，提供整体解决方案，根据履约进度在一段时间内确认收入；2022年上半年，公司综合毛利率为 13.87%，较去年同期及全年分别减少15.43、15.83 个百分点，主要系公司信创、数字政府等新业务正处于拓展的阶段，拓展初期毛利率较低所致。请你司：

(1) 说明公司进行业务转型的背景、需求及拓展所面临的风险，是否构成行业变更，上述业务转型是否与公司技术水平、人员配置、未来发展规划等相匹配；

【回复】：

公司传统业务主要为建筑智能化业务，客户主要以各大房地产商及城投公司、企事业单位为主。新业务主要聚焦信创、数字政府等领域，客户主要为政府部门、医院、大型企事业单位，目前处于技术转型期，提供的服务仍然以信息系统集成服务为主，都属于智慧城市领域，不构成行业变更。

智慧城市将作为国家长期战略发展方向，持续受到政策的推动作用。长期、稳定的政策支持为智慧城市相关行业的发展创造有利机遇。其中智慧城市 IT 服务业下游的客户主要是各地方政府部门。随着国家级关于促进智慧城市建设的政府文件下发，各地开始涌现出建设智慧城市的需求，建设需求广泛分布于各个政府部门，如城市服务、公共安全、民生等。因此，大量的建设需求为行业发展提供了有利的发展机会。

公司在这种行业背景下，由传统业务向科技方向过渡发力，拓展面临的风险主要如下：

1. 信息系统项目客户需求各异，需要进行针对性的开发，尤其是新产品的推出，前期大量的研发和市场开拓费用。如果研发未能达到项目预期目标或研发产品的市场接受度不高，将对公司未来业务的持续发展及利润产生较大的影响。

2. 国内的软件和信息技术服务业企业数量众多、规模较小、在地域上分布不

均衡，从而导致了产品众多但同质化严重，行业内竞争激烈。行业整体面临产业整合和结构升级的挑战。

3. 由于缺乏统一的建设标准、技术标准、行业标准，导致城市各部门的信息系统自成体系，城市的市政、交通、医疗、教育、安防等各个部门之间的信息系统从软硬件接口规范、网络传输标准、数据交换标准等各方个方面存在差异，对未来城市内各领域之间、城市区域之间的平台资源共享、信息共享、数据运营造成非常不利的影响，阻碍智慧城市系统平台的扩展能力和大范围推广的进程。

公司业务转型与技术水平、人员配置、未来发展规划保持一致，其中公司发展规划方面，公司目前主要规划为围绕“一主两翼、融合与创新、品牌化+资本化”的发展战略，聚焦“数字政府、城市级静态交通、智慧医疗”三大战略重点；

人员配置方面，目前信息系统集成定制化、智能化程度逐渐增高，要求企业为客户提供智慧城市行业综合解决方案，针对信创、数字政府新业务领域，公司目前已经成立了【智慧政务事业部】、【智慧城市事业部】，并招聘相应的专业人才及相关领域的销售人员；

技术水平方面，公司已引入了多位业内中高层技术人员，目前已获得发明专利授权4项，实用新型专利31项，软件著作权81项。研发方面。公司目前已与武汉大学、武汉理工大学等高等院校建立了战略合作关系，与武汉理工大学共建了《深捷科技-武汉理工人工智能联合创新实验室》，与武汉大学国家网络安全学院曹越教授共同申报的《智能网联静态泊车技术研发》已经成功入选《武汉市重点研发计划》。

因此上述业务转型与公司技术水平、人员配置、未来发展规划等相匹配。

(2) 结合技术水平、业务模式、市场需求、发展前景、同行业可比公司等，说明公司新业务（如信创、数字政府等）的主要构成、金额、同比增长比例、主要客户与公司的关联关系及合作原因、订单获取情况等，分析 2022 年收入大幅增长的合理性及新业务的可持续性，剔除新业务外的细分业务是否出现同比下降的情况及业绩波动的原因；

【回复】：

随着近年来国家政策的大力支持和“新基建”在全国范围内的快速铺开，在复工复产、“新基建”全面启动的背景下，智慧城市行业高速发展，各地信息技术项目开始大面积铺开，全产业迎来了高速发展的机遇期。

公司顺应行业发展大趋势，在巩固系统集成服务实现收入稳步增长的基础上，抓住行业信息技术应用发展机遇，开始布局数字政府、信创新赛道，我司新业务主要为数字政府、信创，主要为政府部门、医院、大型企事业单位提供数字化解决方案，

2022年处于业务拓展期间，业务取得了一定进展，客户主要为武汉武钢三中、长江光电有限公司等央企、国企及大型企事业单位。订单主要通过公开招投标获得。

2022年1-6月，我司数字政府业务共计2566.82万元，信创业务金额共计356.83万元，2021年同期相关业务量过少，不单独列出。智慧城市将作为国家长期战略发展方向，持续受到政策的推动作用。长期、稳定的政策支持为智慧城市相关行业的发展创造有利机遇，公司新业务具有持续持续性。

2022年1-6月，剔除新业务后的传统业务共计4,469.53万元，与去年同期3128.66万元相比增长42.85%。实现了稳定增长，主要系签署了光谷中心城市政基础设施一期工程、武钢三中改扩建建设工程弱电智能化工程项目等大型项目。

(3) 结合业务实质和合同约定，说明公司向客户提供信息系统集成服务业务采用时段法确认收入的依据，是否符合企业会计准则相关规定，以及时段法确认收入的履约进度具体核算过程和计算依据，是否具有外部确认证据支撑，履约进度和外部证据是否具有显著差异；

【回复】：

公司向客户提供信息系统集成服务业务采用时段法确认收入的依据符合企业会计准则相关规定。

时段法确认收入的三个条件根据新收入准则《企业会计准则第14号——收入》第十一条的规定：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，

属于在某一时刻履行履约义务：

（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

具有不可替代用途，是指因合同限制或实际可行性限制，企业不能轻易地将商品用于其他用途。

有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力。

公司按信息系统集成服务，根据履约进度由接受服务方或工程监理第三方检验情况，确认工程结算报告，公司据此开出结算票据取得相关的收款依据时确认收入的实现。信息系统集成服务属于根据客户需求进行设计，定制类，产出的商品具有不可替代用途，且按照合同条款约定，公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

- 投入法具体核算过程：履约进度= 截止当期期末实际发生的总成本/预计总成本；当期收入 = 合同的交易价格×履约进度-以前会计期间累计已确认的收入；当期成本 = 合同预计总成本×履约进度-以前会计期间累计已确认的成本。

- 不跨年项目，我司会取得客户的工程项目结算单作为外部确认依据；跨年项目，我司会在年度终了，取得客户的项目进度结算单作为外部确认依据；履约进度和外部证据不具有显著差异。

(4) 按业务模式分类列示报告期内主要客户合同项目的具体情况，包括客户名称、主要内容、收入、成本、毛利、收入结算情况等，说明同一时期不同业务以及同一业务不同时期毛利率存在差异的原因及合理性；

1、系统集成业务

报告期内公司主要客户具体情况如下：

序号	客户名称	销售收入	成本	毛利率	主要项目
1	湖北省工业建筑集团有限公司	14,890,183.88	12,119,013.16	22.87%	武钢三中改扩建建设工程弱电智能化工程项目
2	武汉建工第一建筑有限公司	7,281,553.42	5,677,624.49	28.25%	光谷中心城市政基础设施一期工程
3	长沙世茂投资有限公司	1,717,775.23	1,241,546.95	38.36%	长沙世茂广场项目智能化工程
	合计	23,889,512.53	19,365,964.99	23.36%	

2022年上半年疫情反复导致材料、人工成本、施工成本上涨，部分项目因为疫情延迟了结算造成了利润下滑。其中武钢三中改扩建建设工程弱电智能化工程项目与光谷中心城市政基础设施一期工程项目工期主要集中在2022年，因此毛利率偏低。长沙世茂广场项目智能化工程项目工期主要集中在2021年，因此毛利率较高。

2、数字政府业务

报告期内公司主要合同具体情况如下：

序号	客户名称	销售收入	成本	毛利率	业务类别主要项目
1	武汉建工集团股份有限公司江岸分公司	9,174,311.90	8,847,579.59	3.69%	武汉市八医院弱电智能化项目
2	武汉长江光电有限公司	4,094,106.10	3,954,878.30	3.52%	长江光电园区智能信息化平台改造项目（一期）智能化项目
3	枣阳市城市建设投资经营有限公司	1,834,862.38	1,747,756.77	4.98%	枣阳市城市综合停车场建设项目
	合计	15,103,280.38	14,550,214.67	4.64%	

数字政府业务主要为新业务拓展，毛利率普遍偏低，各项目之间毛利率差距不大。

3、信息技术应用创新业务

报告期内公司主要合同具体情况如下：

序号	客户名称	销售收入	成本	毛利率	主要内容
1	A	1,834,862.38	1,771,444.66	3.58%	设备销售
2	B	719,245.29	698,296.40	3.00%	设备销售
3	C	309,959.43	297,323.19	4.25%	设备销售
	平均值	2,864,067.10	2,767,064.25	3.51%	

公司信息技术应用创新业务中的信息设备销售收入占比较高，且信息设备销售的毛利率整体偏低，从而拉低了公司业务的毛利率。

(5) 结合上述分析、行业变化趋势、同行业可比公司情况等，说明综合毛利率大幅降低的原因及商业合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，综合毛利率是否有进一步下降的趋势。

【回复】：

报告期内，深捷科技与同行业可比公司可比业务的毛利率差异情况及差异原因：

1、系统集成业务

报告期内，公司系统集成业务与同行业公司可比业务的毛利率对比情况如下表所示：

证券简称	业务板块名称	2022年1-6月 营业收入（元）	2022年 1-6月毛 利率	2021年1-6月 营业收入（元）	2021年1- 6月毛利率
网信安全	电子与智能化系统	132,170,736.85	17.24%	79,720,143.74	16.02%
众诚科技	数字化解决方案	166,426,685.74	23.90%	161,862,172.48	25.64%
华是科技	系统集成服务	143,803,526.10	21.72%	177,535,217.41	21.66%
可比公司 平均值			20.95%		25.80%
深捷科技	系统集成服务	44,996,177.14	19.90%	31,286,530.59	29.51%

2021年下半年以后为加强销售促进回款，公司系统集成业务通过一定程度的以

价换量，在利润率面临下行压力的行业趋势下加剧了毛利率下降，2022年上半年疫情反复导致材料、人工成本、施工成本上涨，部分项目因为疫情延迟了结算造成了利润下滑。因此报告期内公司系统集成业务毛利率有所波动。

2、数字政府及信息技术应用创新业务

证券简称	业务板块名称	2022年1-6月营业收入(元)	2022年1-6月毛利率	2021年1-6月营业收入(元)	2021年1-6月毛利率
网信安全	涉密信息系统成	5,774,042.94	7.26%	2,555,735.94	13.13%
众诚科技	信息设备销售	40,493,485.88	8.66%	49,154,510.66	8.95%
华是科技	商品销售	12,268,422.36	19.89%	20,062,832.97	20.49%
可比公司平均值			11.94%		14.19%
深捷科技	数字政府	25367265.95	4.37%	/	/
	涉密信息系统集成	3568371.48	5.32%	/	/

公司新业务数字政府及信息技术应用创新业务中的信息设备销售收入占比较高，且信息设备销售的毛利率整体偏低，从而拉低了公司业务的毛利率。

综上所述，深捷科技综合毛利率与同行业公司可比业务的差距具有合理性。

短期内受新冠疫情持续反复，客户方面的财政压力持续增加，续签项目的合同额可能会调低，同时公司项目实施周期也可能会因此被延长，公司经营成本可能会增加，公司毛利率不排除会有进一步下滑的风险。

长期来看，由于国内智慧城市市场规模仍有较大成长空间，国民经济持续发展、国家拉动内需政策以及城镇化发展、技术水平提高等预期因素，为智慧城市行业的发展提供了良好环境和市场空间。公司新增业务暂时无法形成规模效益从而抬升项目单位成本、以价换量获取市场份额等不利因素预期将逐渐得到改善。因此公司业务盈利能力长期来看不会受到重大影响。

3、关于应收账款及其他应收款

根据 2022 年半年报，重大风险提示表显示，你公司应收账款账面净额为 12,225.97 万元，占总资产的 60.17%，但财务报表附注显示，应收账款账面净额为 15,705.38 万元；半年报披露你公司每年的业务量集中在下半年爆发，项目周期普遍在半年以上，存在跨年度实施情况，公司服务的客户大部分为政府部门、医院、大型企事业单位及部分实力较强的房地产企业。

其他应收款期末账面余额为 1,480.23 万元，其中，往来款及其他金额为 1,031.20 万元。欠款方第一名为武汉绿地滨江置业有限公司，期末应收余额为 717.67 万元，账龄 2 年以内，坏账准备为 59.43 万元。

请你公司：

(1) 说明重大风险提示表与财务报表附注关于应收账款净额不一致的原因，如有误，请更正；

【回复】：

系工作人员疏忽所致，公司将进行更正保持一致。

(2) 说明 2021 年截至目前应收账款信用期内和信用期外应收账款的金额及占比，以及应收账款占总资产比例较高与同行业可比公司相比是否存在较大差异；

【回复】：

(1) 2021 年截至目前应收账款信用内和信用期外应收账款的金额及占比如下：

- 信用期内的应收账款金额约为 1.17 亿，占比约 75%
- 信用期外的应收账款余额约为 3943 万，占比约 25%

(2) 应收账款占总资产比例与同行业可比公司对比如下：

证券名称	2022年6月应收账款	2022年6月总资产	占比
众诚科技	175,337,211.51	438,199,109.55	40.01%
迈新科技	143,186,120.11	334,372,313.95	42.82%
汉鑫科技	293,602,114.61	594,732,776.30	49.37%
可比公司平均值			44.07%
深捷科技	139,656,785.32	203,175,998.82	68.74%

公司营业收入快速增长，公司给与公司客户一定的信用期，因此营业收入增长的同时应收账款也快速增长。公司的客户主要为国企、央企及大型企业事业单位，均为

规模大、信誉好，具有支付能力的企业，公司期后回款情况良好，公司应收账款占比较高，但是风险较小，具有合理性。

(3) 结合逾期客户经营情况和财务状况，分析说明公司是否存在逾期客户无法及时支付的回款风险，回收应收账款的内控制度是否有效执行；

【回复】：

受到经济大环境的影响，且房地产行业受到国家政策严重，公司有部分房地产客户存在少量无法及时支付回款的风险。

公司有完善的回收应收账款内控制度，且严格按照内控制度执行，超过约定付款期限的应收账款的回款计划及相关的内控制度情况如下：

- 1) 对于逾期尚未收回的货款，公司积极采取电话、函告、拜访等措施催收；
- 2) 针对上述措施仍无法回款的客户，公司积极采用发正式律师催款函、提交诉讼等方式进行催收；
- 3) 对于预计无法收回的长账龄应收账款，由财务总监、董事长进行审批，审批后财务部门作为坏账进行核销。

(4) 说明其他应收款中往来款的具体对象、时间、内容，款项性质，是否属于关联方资金拆借或担保，是否履行了必要的审批程序；说明应收武汉绿地滨江置业有限公司款项是否具有可收回性，坏账准备计提是否充分。

【回复】：

其他应收款中往来款明细如下：

分类项目	金额合计(万元)	占比
房产定金	756.65	73.38%
项目备用金	30.04	2.91%
其他往来款	244.51	23.71%
合计	1031.2	100%

其中房产定金具体对象是武汉绿地滨江置业有限公司及襄阳正耀房地产开发有限公司两家，具体信息如下：

对象	支付时间	金额	性质
武汉绿地滨江置业有限公司	2021年12月	2,466,393.00	房产定金
武汉绿地滨江置业有限公司	2021年5月	992,927.11	房产定金
武汉绿地滨江置业有限公司	2021年8月	2,304,227.89	房产定金
襄阳正耀房地产开发有限公司	2020年12月	389,874.00	房产定金

以上两家均不属于关联方资金拆解或担保。以上两笔款项均履行了必要的审批流程，按照相关的制度流程完成必要的审批流程。

应收武汉绿地滨江置业有限公司款项具有可回收性，属于应收投资款，坏账准备计提充分，具体信息如下：

对象	支付时间	金额	账龄	坏账比例	坏账准备
武汉绿地滨江置业有限公司	2020年12月	1,413,109.00	1-2年	10%	141,310.90
武汉绿地滨江置业有限公司	2021年5月	992,927.11	1年以内	5%	49,646.36
武汉绿地滨江置业有限公司	2021年8月	2,304,227.89	1年以内	5%	115,211.39
武汉绿地滨江置业有限公司	2021年12月	2,466,393.00	1年以内	5%	123,319.65
合计		7,176,657.00			429,488.30

武汉深捷科技股份有限公司

2022年11月30日

