

关于对北京长城金点物联网科技股份有限公司的 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让有限责任公司：

贵公司于2023年6月28日出具的《于对北京长城金点物联网科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部门年报问询函【2023】第086号）已收悉，公司对问询函所提问题进行了认真讨论、核查和落实，并进行了回复说明，现回复如下：

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	楷体
对问询函所列问题的回复	宋体

问题1、关于可持续经营能力

尤尼泰振青会计师事务所（特殊普通合伙）于2023年4月25日出具了“尤振审字[2023]第0347号”带持续经营重大不确定性段落的无保留意见审计报告。该审计报告于“与持续经营相关的重大不确定性部分”提醒财务报表使用者关注：“金点物联2022年度发生净亏损26,823,532.11元，且于2022年12月31日，金点物联流动负债高于流动资产总额8,503,705.04元。这些事项或情况，表明存在可能导致对金点物联持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。”

请你公司说明为消除非标审计意见涉及事项对公司财务报告的影响所采取的具体措施、工作安排及目前进展情况。

公司回复：

近年来因经济形势不好，员工长期居家办公的原因，公司经营受到较大影响，近三个会计年度持续亏损。公司通过有效控制成本，继续推进重点板块业务发展，积极通过其他渠道创收等手段尽力消除持续经营重大不确定性的风险。具体措施、工作安排及目前进展情况如下：

1、有效控制公司经营成本

公司对员工结构调整、薪酬调整、减少员工出京次数等策略来降低运营成本；且继续处置不良资产，优化公司整体组织架构。通过公司运营成本的有效控制，逐渐减少影响可持续经营的不良因素。



2、积极推进重点业务板块发展，开拓其他创收渠道

(1) 新能源智能充电业务依然是公司发展的重要板块

北京近 500 万辆电动自行车的保有量，一方面说明电动自行车已成为很多居民出行的重要交通工具之一，电动自行车既解决了一些上班族的通勤问题，也是城市外卖、快递正常运转的基础保障。

北京市《电动自行车充电设施运营管理服务规范》近日公布，对电动自行车充电设施运营的一般要求、运营与服务管理要求、评价改进等方面进行规范。标准实施后，将逐步推动北京市电动自行车充电设施接口统一接入市级管理平台，为近 500 万辆电动自行车提供安全可靠的充电服务。

公司与多家公司签订战略合作协议，充分利用各方的优势，共同开拓市场、围绕新能源智能充电业务开展多方面的探索与实践。公司继续与建行合作“劳动者港湾”、“CCB 建融家园”和“裕农通”项目，共同开发拓展新能源智能充电业务。2022 年初，我公司为市城管委推荐电动自行车充电桩 10 家企业之一，与几百家物业公司有着良好的业务关系，得到了政府与市场的认可，对业务的可持续经营性起到积极作用。在这基础上，公司准备开拓新能源汽车的智能充电业务，公司已有一定的技术储备与丰富的运维经验，预计于 2023 年下半年逐步进入北京和西安部分社区，运营电动汽车交流桩充电业务，该板块业务已在稳步推进中。

公司充电站已经入驻 20 个省市 1400+ 的社区，服务于 60 余万用户，该业务板块有持续稳定的收入。

(2) 促进物联网应用等传统业务延续

报告期内，公司仍继续深耕物联网应用业务板块，积极拓展市场，寻求相关领域业务的发展机会。2022 年公司与北京安博通科技股份有限公司、北京信工博特智能科技有限公司分别签订了战略合作协议，双方本着诚信平等、互惠互利、长期合作的原则，以智慧城市为依托，在物联网信息安全等领域展开深入合作。

中国银行股份有限公司、中国人保财险股份有限公司、京东方科技集团股份有限公司等均为公司客户，公司依托原有客户资源，为大众汽车自动变速器（天津）有限公司、大众汽车自动变速器（大连）有限公司、京东方科技集团股份有限公司继续提供软件系统性能监测服务（APM）、云安全产品、安全服务等物联网应用。

此外，公司针对这些国有大型企业国产化的需求，积极拓展国产化相关产品，拓展新的业务合作伙伴，重点关注数字化运营安全领域，公先后与北京奇虎科技有限公司、科来网络科技股份有限公司、北京基调网络股份有限公司等优质国产厂商签署代理合作协议。

虽然近年来公司传统物联网应用业务有所萎缩，但公司经过多年的经营，积累了一定的物联网应用技术储备和一定的客户资源，公司将努力促进物联网应用等传统业务的延续。

(3) 拓展其他创收渠道

公司办公地点为自有产权房，公司重新规划办公区域，合理利用空间，将空闲的办公区域进行出租，获得了稳定的收入，对公司整体运营起到资金补充作用，公司后续将陆续出租剩余空间以增加公司收入。

3、公司可持续经营能力总述

近几年，因经济形势不好和员工长期居家办公的影响，公司业绩受到较大冲击，市场拓展存在一定的滞后性，公司根据市场环境变化与公司的战略发展，以智慧城市领域为基础，以新能源智能充电业务为主线的发展方向，为客户提供相应服务的同时，获得可持续性收入。公司不断整合相应的资源，深耕细作，积极与多家公司签订战略合作，对现有业务进行外延、创新，增加更多的盈利增长点。公司近几年一直处在亏损状态，拓展业务也需要时间的沉淀与积累，公司的发展道路符合宏观政策与市场导向，伴随宏观经济形势好转，员工正常办公秩序的恢复，公司仍然具有可持续经营的可能。

问题2、关于存货的减值和再分类

你公司2022年期末存货账面价值862.34万元，上年期末2,988.63万元，同比减少71.15%，公司解释系原持有以备出售的软件产品，因公司业务发展需要变更为无形资产投入使用，使得存货余额大幅下降。期末你公司无形资产余额为1,531.34万元，上年期末余额为610.52万元，同比增长150.82%，主要原因是公司因城市运营管理业务需要，将原有库存软件产品作为无形资产投入使用，为自有业务发展带来积极影响，预期会为公司带来经济流入。

期末公司资产减值损失为-908.20万元，期初为0，主要是公司对存货进行了检查，对于已遭受毁损、全部或部分陈旧过时、后期无法销售的存货确认了存货跌价损失。

请你公司：

(1) 说明原持有以备出售的软件产品具体明细，包括但不限于入账时间，取得方式是外购还是自行研发，成本及软件产品的成本计量依据；

公司回复：

原持有以备出售的软件产品具体明细：

名称	取得方式	取得时间	取得价格（元）	计价依据
城市高效管理智能运行平台	外购	2020年12月	14,911,505.00	购入价格

公司于2020年12月购入以上软件，初始计入库存商品科目核算，软件成本按照购入价格入账。

(2) 说明由存货调整至无形资产的合理性，是否属于会计差错更正或会计估计变更，是否符合会计准则的规定，相关环节涉及的税费如何处理，该批存货是否发生减值，如有请补充说明本期是否对无形资产进行减值测试；

公司回复：

公司2020年购入“城市高效管理智能运行平台”该项资产时，拟对外出售，后由于公司业务转型，重点开展新能源智能充电业务，公司管理层经研究讨论，认为可以使用该平台对智能充电业务进行管理，2022年1月公司将该软件实际投入新能源智能充电业务使用，因此2022年度将其由存货转入无形资产核算，符合本期业务实质，不属于会计差错或会计估计。由于该项资产目前已为公司自用状态，因此在“无形资产”科目列报符合会计准则规定，相关税费已于购买年度当期进行抵扣。该项资产本年度可以给公司带来现金流入，并未出现减值迹象。

(3) 说明转入无形资产的软件产品，与已遭受毁损、全部或部分陈旧过时、后期无法销售的存货的区别，你公司的判断依据及合理性；说明存货减值的发生时间，及存货价值损失在2022年大额确认的合理性；

公司回复：

2022年度公司传统“物联网应用”部分业务已暂告一段落，留存存货预计无法产生现金流入，出于谨慎性原则，公司判断该类存货在2022年发生存货减值，对账面留存的与传统“物联网应用”业务相关的存货全额计提跌价准备，公司在2022年大额确认存货跌价准备是根据公司实际业务执行情况而进行的，公司2022年度计提存货跌价准备是合理的。

转入无形资产的软件产品为“城市高效管理智能运行平台”，该软件平台现在实际应用于公司重要业务板块新能源智能充电业务，是公司主要的无形资产，具有使用价值，与计提跌价准备的传统物联网应用业务所对应的存货是有本质差别的。

(4) 核对“存货分类”中各项目存货跌价准备与“存货跌价准备”明细表中相关数值，保证信息披露的前后一致性。

公司回复：

公司2022年度报告之“第六节 财务会计报告”之“2022年度财务报表附注”之“五、合并财务报表注释”之“（五）存货”之“1、存货分类”部分列报错误，调整后列报如下：

单位：元

项目	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,149,951.52	507,370.48	642,581.04	1,149,951.52		1,149,951.52
在产品	9,714,208.60	5,042,868.73	4,671,339.87	3,944,508.27		3,944,508.27
库存商品	6,830,383.20	3,531,751.53	3,298,631.67	29,866,800.45	5,085,732.37	24,781,068.08
周转材料	10,819.09	-	10,819.09	10,819.09		10,819.09
合计	17,705,362.41	9,081,990.74	8,623,371.67	34,972,079.33	5,085,732.37	29,886,346.96

问题3、关于营业收入和毛利率

报告期内，你公司实现营业收入1,153.76万元，净利润-2,682.35万元。其中营业收入-新能源智能充电收入761.90万元，成本313.1,7万元，毛利率58.90%，收入及毛利率较上年同期分别下降30.66%，3.25个百分点。公司解释2022年度因公司计费系统、通讯模块的升级，设备维修等情况，公司充电业务受到影响，同时公司安装上线设备受到现金流的限制，使得公司该板块业务有所下降。

请你公司：

(1) 按照自营与销售分别披露报告期内的主要合同，包括合同金额、客户名称、标的数量、服务期限等；

公司回复：

1、自营运营模式

在自营运营模式下，公司最终客户为C端消费者，公司通过与物业公司签订运营协议，在小区内安装充电桩，物业公司负责充电桩的日常维护、运营，客户使用“金点驿充”平台扫描充电设备二维码进入充电，充电完成后公司依据计费系统显示的电费及服务费扣除费用，截至2022年12月，公司“金点驿充”平台注册用户约70万人。

2、销售模式

在销售模式下，公司与客户签署充电桩销售合同，销售公司商品“充电桩”并负责安装调试，后续产生的充电费用归属于客户。若客户通过“金点驿充”平台收

取充电费用，公司按一定比例扣除手续费后，将收取的费用支付给客户。因此，在该销售模式下，公司确认的收入为销售充电桩及配套设备的收入以及部分平台手续费。2022年度销公司售模式前五的销售合同情况如下：

序号	合同名称	客户名称	标的数量 (台)	合同金额 (元)	服务期限
1	智能充电系统产品购销合同	平原鸿鑫水暖器材有限公司	26	45,850	自交货12个月内免费保修，后续单独签署维修合同
2	电动自行车充电桩安装合作协议	北京市西城区人民政府什刹海街道办事处	4	22,680	3年质保期
3	电动自行车充电桩设备销售合同书	北京中锦顺通建设工程有限公司	23	18,860	1年质保期后，单独签署运维合同
4	金点驿充电设备购销合同书	北京玉林加物业管理有限责任公司第一分公司	3	16,500	含一年期物联网卡使用费，到期后另行提供续费服务
5	金点驿充电设备购销合同书	鑫钵（上海）网络科技有限公司	3	4,746	质保期1年

(2) 披露自营模式下报告期内充电桩的设施数量、地区分布情况、收入确认情况、报告期内的主要订单情况，并定量分析2022年新能源智能充电业务毛利率较高的原因及与同行业毛利率的差异；

公司回复：

截至到2022年12月31日，自营模式下充电桩设施数量为5000余台，主要地区分布在北京、天津、河北、江苏、陕西和云南。2022年自营模式新增89份合同，销售模式新增16份合同。自营模式实现收入7,280,445.78元，销售模式实现收入338,580.00元。

根据北京市发展和改革委员会下发的《关于规范本市居民住宅小区电动自行车充电设施收费标准等有关事项的通知》（京发改〔2022〕243号），明确本市居民住宅小区电动自行车充电设施收费及相关等有关事项的通知规定，将居民住宅小区充电桩充电纳入居民生活用电类别，执行政府定价；按照首都城市环境建设管理委员会办公室下发的《关于印发进一步加强本市电动自行车全链条管控工作方案的通知》（首环建管办【2022】6号）相关规定，充电服务费由企业按市场调节价设置，但不应超过充电电费，公司遵照政府定价规则制定收费标准。公司新能源智能充电业务严格执行上述规定的要求，毛利率符合行业标准及市场惯例，与同行业不存在显著差异。

(3) 说明期后公司系统升级、设备维修等情况是否已经缓解，并说明排除上述因

素，安装上线设备数量达到什么规模时，你可以达到盈亏平衡点，你公司现有生产能力是否支持上述设备规模。

公司回复：

系统升级、设备维修之后，相关状况得到了缓解，运行更加稳定，增强了客户体验感。排除上述因素，公司预计安装一万五千台可达到盈利平衡点。目前公司现有资金不足以支撑预计设备规模，公司还在积极融资、拓展渠道、加强与合作方的紧密联系，有步骤有计划的拓展市场、增加市场占有率。近几年由于经济形势不好的影响，公司业务拓展与实施存在着一定的滞后性，业务的发展也需要时间的沉淀与积累。

4、关于期间费用

你公司发生管理费用1,815.66万元，其中中介机构服务费94.39万元，较上期减少135.73万元。

请你公司补充说明中介机构服务的内容及本期大幅下降的原因。

公司回复：

管理费用中的中介费用主要包含：券商服务费、律师服务费、审计费用、财务咨询费用、市场调研费用、以及代理服务费用等。

由于2021年度新增费用主要为市场调研费用、律师服务费、咨询费用及代理服务费用。随着新能源汽车行业的发展，公司除继续拓展电动自行车智能充电业务的市场外，拟拓展业务到新能源电动汽车的智能充电领域，公司积极对该项业务进行市场调研，新增市场调研费用80万元；因公司进行人员调整，存在个别员工诉讼问题，除日常法律咨询律师费用，2021年新增涉诉律师服务费用20万元。此外，公司在人员优化调整的过程中增加了招聘费用及咨询费用。公司关闭外埠工厂及注销子公司/转让孙公司亦支付了部分代理服务费。

2022年公司没有上述费用，恢复到2021年前的费用水平，因此2022年度中介机构服务金额较2021年有大幅下降。

5、关于应收账款和其他应收款

你公司应收账款期末余额6,108.09万元，计提坏账准备6,084.08万元。

请你公司结合应收账款账龄、信用政策、应收账款客户资信情况等说明大额计提坏账的原因及是否审慎合理。

公司回复：

(1) 公司应收账款期末按照账龄列示如下：

名称	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内	192,271.67	9,613.59	5.00
1至2年	58,554.05	5,855.41	10.00
2至3年	9,353.00	4,676.50	50.00
3年以上	60,820,672.95	60,820,672.95	100.00
合计	61,080,851.67	60,840,818.45	99.61

(2) 本公司将全部客户纳入信用管理，定期进行信用风险评估，对出现信用减值迹象的应收账款统一纳入单项组合进行单独测试并单独计提预期信用损失。该单项组合的预期信用损失为整个续存期内应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额。单独测试发现客观证据不足的，纳入账龄组合计提预期信用损失。对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况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。

公司针对不同类别客户制定不同信用政策，针对超出其信用期限未能回款的客户，公司积极进行催收，出于谨慎性原则公司对超出信用期限且三年以上未能回款客户按照 100%计提坏账准备是审慎合理的。

6、关于子公司转让

公司报告期内以0元处置了北京龙骑天际投资管理有限公司和北京英迪诺科技有限公司。

请公司补充披露前述子公司处置的交易背景、定价公允性以及相关会计处理的合规性。

公司回复：

(1) 北京龙骑天际投资管理有限公司原有业务为朝阳区公共自行车业务，受共享单车市场冲击，原有业务停止，公司员工也相继离职，后该公司处于勉强维持状态，经管理层决定，将其处置。2022年9月16日，公司与自然人“管丁”签署《股权转让协议》，转让公司持有的北京龙骑天际投资管理有限公司 100%股权，由于转让时点北京龙骑天际投资管理有限公司净资产为-852,182.94元，双方认可该公司股权公允价值为 0.00元。

项目	金额（元）
股权转让价格	0.00
减：账面投资成本	1,711,914.97
减：前期形成往来款项	430,678.86
减：转让日按持股比例计算应享有的持续计算的可辨认净资产账面价值	-852,182.94
减：以前年度收购少数股权形成资本公积金额	-1,611,914.97
转让形成收益	321,504.08

(2) 2021年12月1日，公司与自然人康希顺签署《股权转让协议》，将公司持有的北京英迪诺科技有限公司100%股权转让，协议签订后于2023年1月1日完成交接丧失控制权。2018年北京英迪诺科技有限公司技术团队整体离职，业务全面停滞，不能为公司提供可变回报，双方认可该公司股权公允价值为0.00元。

项目	金额（元）
股权转让价格	0.00
减：投资成本	1,100,000.00
减：转让日按持股比例计算应享有的持续计算的可辨认净资产账面价值	-702,927.53
减：以前年度收购合并层面损失	-100,000.00
转让形成收益	-297,072.47

北京长城金点物联网科技股份有限公司

2023年7月12日

