

关于对北京爱可生信息技术股份有限公司的 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限公司：

贵司于2023年7月30日出具的《关于对北京爱可生信息技术股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第203号）（以下简称“《问询函》”）已收悉，现公司就有关问题回复如下：

1、关于经营情况

你公司报告期营业收入324,488,683.10元，较上期下降42.55%。其中，产品销售及服务收入较上期下降93.91%。你公司解释产品销售及服务收入下降系公司和罗德与施瓦茨（中国）科技有限公司业务合作模式由平台代理模式转变为自行开拓客户模式。

你公司期初员工1,285人，期末员工433人，主要系本期生产人员减少807人。

请你公司：

（1）结合销售架构、业务模式等，说明营业收入下降的原因，说明和罗德与施瓦茨（中国）科技有限公司合作的具体模式、变更的原因和客户开拓情况；

（2）结合公司的生产模式、项目用工情况、未来业务开展情况等，说明生产人员大幅减少的原因和合理性。

【问询回复】

(1) 结合销售架构、业务模式等，说明营业收入下降的原因，说明和罗德与施瓦茨（中国）科技有限公司合作的具体模式、变更的原因和客户开拓情况；

(一)、结合销售架构、业务模式等，说明营业收入下降的原因

1、销售架构

公司采用总经理亲自领导，以市场部为主导，各个业务部门承担市场销售任务，并通过和专业的市场拓展公司合作的销售架构，进行市场拓展。

经过多年发展，公司的业务已经涵盖黑龙江、吉林、内蒙、河南、河北、北京、天津、山东、山西、陕西、四川、广东、甘肃、辽宁、新疆等20余个省、直辖市、自治区的100余个地市，公司按照地域进行销售管理。

同时，考虑到公司通信技术服务、软件开发及系统解决方案、产品销售及服务三大业务，主要通过招投标的形式与甲方客户签订框架或者具体协议进行合作，公司设立了专业的投标部门，以便顺利开展投标工作。

产品销售及服务为直销业务模式，在销售架构上采用以上销售架构，同时，为了积极拓展香港的直销客户，附加以专业的市场开拓公司进行业务的拓展。

2、业务模式

报告期内，公司的销售模式为直销业务模式，通过招投标、市场拓展公司开发客户等方式，以拓展产品销售及服务业务。

综上，报告期内，公司的销售架构没有大的变化，公司的业务模式采用直销业务模式，是造成该类业务营业收入下降的主要原因，公司将继续加大市场开拓力度，密切关注市场变化，尽量减少因业务模式变化对公司造成的影响。

（二）、说明和罗德与施瓦茨（中国）科技有限公司合作的具体模式、变更的原因和客户开拓情况

1、具体业务模式和变更原因

公司作为一家公众公司，规模较大，信誉较好，为全国性的通信技术服务商，且进入行业时间较早，积攒了大量的通信行业服务经验与客户群体，在电力行业亦有一定的业务布局，而通讯行业、电力行业是罗德与施瓦茨产品的主要应用领域之一，公司具有协助罗德与施瓦茨拓展客户的能力。根据合同2020年初公司与其建立了产品销售的合作关系，成为罗德与施瓦茨的授权渠道商。

因市场变化和客户业务模式调整，2021年下半年起，公司逐渐调整罗德与施瓦茨硬件销售业务重心，逐渐减少经销业务规模，着重自行开发直销客户，报告期内，公司的销售模式为直销业务模式，通过招投标等方式，以拓展直销业务规模。

2、客户开拓情况

目前，通过直销方式拓展的主要客户包括：中国移动通信有限公司研究院、中国移动广东分公司、中国移动通信集团终端有限公司等。

(2) 结合公司的生产模式、项目用工情况、未来业务开展情况等，说明生产人员大幅减少的原因和合理性。

1、生产模式

在生产模式上，公司作为综合型通信网络技术服务商，是专业从事通信网络技术服务的高新技术企业，公司的主要服务包括通信网络技术服务、软件开发与系统解决方案服务以及产品销售及服务。其中，通信网络技术服务主要包括通信网络集成服务、通信网络运维服务和通信网络优化及咨询服务。同时，公司凭借丰富的技术积累和持续创新的研发实力，向客户提供软件开发及全方位一体化的通信及信息领域系统解决方案。此外，公司密切跟踪国内的信息化建设进程，积极拓展相应业务，向客户提供多种基于IT基础架构的通信设备产品以及全球领先的电子测试与测量产品。

2、项目用工情况

公司项目用工采用自有员工加劳务外协的模式，自有员工的用工分布如下表：。

编号	业务类型	用工情况（本公司人员）
1	通信网络技术服务	193
2	软件开发与系统解决方案服务	204

3	产品销售及服务	4
4	合计	401

3、未来业务开展情况

在未来业务开展方面，公司继续加强和通信设备厂商的合作，如爱立信，争取以高质量的服务赢取更大的市场；公司大力拓展和运营商的合作，并在2023年年初中标并和运营商签订新的框架协议，如中移建设河南分公司、中移建设安徽分公司、中移建设内蒙古分公司、中移建设北京分公司等等，呈现良好的势头；公司大力拓展垂直行业客户，继续加强与智芯微、长城汽车股份有限公司、国网信息通信产业集团有限公司、中国信息通信研究院、青岛海信等国内一流企业的合作，并成功拓展了国网河北省电力、安徽继远软件等新的客户；公司会继续挖掘产品销售及服务的直销潜力，利用多年来的客户积累和对行业的技术和产品的了解，公司已经拓展了中国移动通信集团终端等新客户。

4、说明生产人员大幅减少的原因和合理性

在报告期内公司对传统业务进行了一定程度的调整，公司适当的减少了通信行业的合作范围，减少一些毛利率较低的项目，导致收入出现较大减少，同时，我们也看到，在软件开发与系统解决方案服务领域，公司的收入呈现良好的增长势头。

因此，公司生产人员大幅减少的主要原因是公司业务的调整，我们认为具备合理性。

2、关于客户和应收账款

你公司前五大客户销售金额合计274,934,428.82元，年度销售占比为84.72%。第一大客户中国移动通信有限公司销售金额140,599,267.05元，年度销售占比为43.33%。第二大客户爱立信（中国）有限公司本期收入79,195,241.43元，年度销售占比为24.41%。你公司期末应收账款账面余额为247,596,113.26元，应收账款坏账准备余额9,716,491.10元，账面价值为237,879,622.16元，占总资产的比重为83.47%。

根据前期间询回复，你公司与中国移动通信集团有限公司合作的多个项目续期招投标时间集中在2022年初，你公司2022年初入围多个工程劳务分包采购项目。

请你公司：

（1）结合客户情况、合作历史、在手订单情况等，说明是否存在大客户依赖；结合主要客户框架合同签订情况、新业务招投标项目的中标情况及标的额等，说明业务来源是否具有稳定性和可持续性；

（2）结合应收账款的形成原因、欠款账龄、客户资信情况、期后回款情况等，说明是否存在无法收回的风险，相关坏账准备计提是否充分。

【问询回复】

(1) 结合客户情况、合作历史、在手订单情况等，说明是否存在大客户依赖；结合主要客户框架合同签订情况、新业务招投标项目的中标情况及标的额等，说明业务来源是否具有稳定性和可持续性；

(一)、结合客户情况、合作历史、在手订单情况等，说明是否存在大客户依赖

1、客户情况、合作历史

公司于2018年起与中国移动集团开展业务合作，主要为其提供通信网络集成服务。公司在报告期服务的主要客户包括中移建设有限公司安徽分公司、中移建设有限公司北京分公司、中移建设有限公司甘肃分公司、中移建设有限公司河南分公司、中移建设有限公司内蒙古分公司、中移铁通有限公司北京分公司、中移铁通有限公司平凉分公司等。中国移动集团一般采用公开招标方式选取供应商，公司在中标后与其签订含上限金额的框架合同，合同期限一般为1-2年。

中国移动通信有限公司是国有控股企业，是一家基于GSM、TD-LTE、FDD-LTE制式网络的移动通信运营商，2022年《财富》世界500强排名第57位。截至2023年6月27日，中国移动5G终端客户达到4.7亿。

据公开资料显示，2022年，中国移动全年营运收入达到人民币9,373亿元，同比增长10.5%，其中通信服务收入达到人民币8,121亿元，同比增长8.1%。CHBN客户规模、收入规模全面增长，HBN收入占通信服务收

入比达到39.8%，同比提升4.1个百分点。得益于5G应用、移动云、数字内容、智慧家庭等业务的快速拓展，数字化转型收入达到人民币2,076亿元，同比增长30.3%。

公司于2005年起与爱立信集团开展业务合作，主要为其提供通信网络集成、优化和咨询及运维服务。爱立信集团一般采用邀请招标方式选取供应商，公司在中标后与爱立信签订无上限金额框架合同，合同期限一般为3年。

爱立信是全球领先的通信技术与服务供应商，自1876年于瑞典成立以来不断创新，现位列世界500强企业，资信状况良好。

据公开资料显示，受网络业务4%增长和企业业务16%增长所推动，爱立信集团有机销售额增长3%。报告销售额为2715亿瑞典克朗（2021年同期为2323亿瑞典克朗）。在中国市场，爱立信中标中国移动通信有限公司2023年至2024年5G无线主设备集中采购项目-5G 2.6GHz/4.9GHz无线主设备标包1，16.33%的份额，在中国市场仍占有一席之地。

近几年公司从中国移动通信有限公司和爱立信（中国）有限公司取得的销售额和占比如下：

序号	客户名称	2022年		2021年		2020年	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
1	爱立信集团	7,919.52	24.41%	13,444.93	23.80%	16,189.13	35.25%
2	中移集团	14,059.93	43.33%	19,766.00	35.00%	10,793.95	23.50%
3	合计	21,979.45	67.74%	33,210.93	58.80%	26,983.08	58.75%

其中，中移集团的收入来源于中国移动通信有限公司下属的各个分子公司，明细如下：

编号	客户	销售（万元）	占总收入比例
1	中移建设有限公司安徽分公司	3,239.39	9.98%
2	中移建设有限公司北京分公司	4,227.84	13.03%
3	中移建设有限公司甘肃分公司	128.40	0.40%
4	中移建设有限公司河南分公司	3,931.23	12.12%
5	中移建设有限公司内蒙古分公司	218.61	0.67%
6	中移铁通有限公司北京分公司	2,158.77	6.65%
7	中移铁通有限公司平凉分公司	149.50	0.46%
8	中国移动通信集团黑龙江有限公司七台河分公司	6.19	0.02%
	合计	14,059.93	43.33%

2、主要客户的在手订单情况

截至报告期各期末，公司对前三大客户在手订单数量和金额情况具体如下：

单位：万元

客户名称	合同模式	2022年		
		在手合同数量	合作主体数量	在手合同金额
爱立信集团	无最高金额框架协议	2	2	框架
	有最高金额合同			
中国移动集团	无最高金额框架协议	14	10	框架
	有最高金额合同	3	6	490.64
国家电网有限公司	无最高金额框架协议	37	7	框架
	有最高金额合同	6	2	333.96

报告期期末，公司主要客户在手合同数量分别为62项，公司来自于中国移动集团的在手订单金额为10755万元，来自于爱立信集团的在手订单金额为2453万元，来源于国家电网有限公司的在手订单金额为3827万元，公司在手订单规模整体相对稳健，公司将积极参与主要客户新业

务及新项目业务投标，争取当前主要框架协议的中标和续签，及新业务项目中标。

3、不存在大客户依赖

综上，公司对中国移动通信有限公司的销售占比为43.33%，为公司的第一大客户，但考虑到中国移动通信有限公司的体量巨大，且公司合作的主体不同，各个主体独立招投标独立运营，且各个主体销售额所占的比例最高位13.03%，因此不存在对中国移动通信有限公司的重大依赖。

与同期相比，公司对爱立信（中国）有限公司的销售金额有下降，所占的比例为24.41%，公司对爱立信的依赖度不是很高，报告期内，公司对爱立信业务的依赖度呈现下降的趋势。

（二）、结合主要客户框架合同签订情况、新业务招投标项目的中标情况及标的额等，说明业务来源是否具有稳定性和可持续性；

1、主要客户框架合同签订情况

截至本问询回复出具日，主要客户框架合同签订情况如下：

单位：万元

客户名称	合同模式	2023年		
		在手合同数量	合作主体数量	在手合同金额
爱立信集团	无最高金额框架合同	2	2	框架
	有最高金额合同			
中国移动集团	无最高金额框架合同	5	5	框架
	有最高金额合同	13	3	717.98
国家电网有限公司	无最高金额框架合同	25	5	框架
	有最高金额合同	4	4	252.01

2、新业务招投标项目的中标情况及标的额等

编号	客户名称	项目名称	中标/入围
1	国网信息通信产业集团有限公司	国网信息通信产业集团有限公司 2023 年度服务外包人员框架采购	中标
2	北京博瑞翔伦科技发展有限公司	北京博瑞翔伦科技发展有限公司施工单位入围	入围
3	中国联合网络通信有限公司广东省分公司	广东联通软件开发支撑服务需求公开市场招募	入围
4	中国移动通信集团终端有限公司	终端公司 20232023 年信号源设备升级项目	中标
5	国网河北省电力有限公司	国网河北省电力有限公司 2023 年第二次服务类招标采购国网河北省电力有限公司 2023 年通信智能化技术支持服务	中标
6	中国移动内蒙古公司	中国移动内蒙古公司 2023 年 DICT 合作伙伴库补充招募项目	入围
7	安徽继远软件有限公司	运行辅助技术支持服务	中标
8	北京博瑞翔伦科技发展有限公司	2023 年第一批施工框架公开招标-2023 年施工企业（劳务分包）框架	中标

3、业务来源具有稳定性和可持续性

报告期内和期后，公司主要客户的合同签订正常，新业务拓展情况良好，公司整体的业务状况良好，我们认为：公司业务来源具有相对稳定性和可持续性。

(2) 结合应收账款的形成原因、欠款账龄、客户资信情况、期后回款情况等，说明是否存在无法收回的风险，相关坏账准备计提是否充分。

1、应收账款的主要形成原因

(1)、行业惯例原因：不同行业有不同的商业惯例，通信网络技术服务业务和软件开发与系统解决方案服务业务普遍采用赊销的方式，

即先工作后收费的方式，在此情况下，公司也需要遵循行业惯例，导致应收账款的形成。

(2)、客户话语权原因：和公司合作的客户均为行业内大客户，具有央企或实力强的外企，客户拥有绝对的话语权，在招投标时都已经设定了相应的付款条件，公司只能被动地接受客户的付款条件，加上疫情原因以及经济不景气，付款节奏放缓。

2、欠款账龄分析

下表是中国移动通信有限公司、爱立信（中国）有限公司、国家电网有限公司前三大客户相关的账龄计提和分析表。

编号	债务人名称	种类	2022年12月31日 应收账款余额	2022年期末账龄		2022年期末 坏账准备
				1年以内	1-2年	
1	爱立信(西安)信息通信技术服务有限公司	账龄	1,917,130.74	1,917,130.74		57,513.92
2	爱立信(中国)通信有限公司	账龄	65,043,128.80	65,053,400.13		1,951,293.86
3	中移建设有限公司安徽分公司	账龄	28,206,237.36	28,206,237.36		846,187.12
4	中移建设有限公司北京分公司	账龄	32,488,148.70	32,488,148.70		974,644.46
5	中移建设有限公司甘肃分公司	账龄	2,412,677.19	1,370,427.66	1,042,249.53	145,337.78
6	中移建设有限公司河南分公司	账龄	29,534,858.28	29,534,858.28		886,045.75
7	中移建设有限公司内蒙古分公司	账龄	1,691,188.92	1,691,188.92		50,735.67
8	中移铁通有限公司北京分公司	账龄	2,943,115.23	2,943,115.23		88,293.46
9	北京智芯微电子科技有限公司	账龄	12,778,112.55	12,778,112.55		383,343.38
10	天津市普迅电力信息技术有限公司	账龄	10,885,521.31	8,125,237.47	2,760,283.84	519,785.51
11	北京智芯半导体科技有限公司	账龄	2,587,037.72	2,587,037.72		77,611.13
12	国网信通亿力科技有限责任公司	账龄	4,534,664.77	4,534,664.77		136,039.94
13	北京芯可鉴科技有限公司	账龄	675,615.00	675,615.00		20,268.45
	合计		195,697,436.57	191,905,174.53	3,802,533.37	6,137,100.44

从上表可以看出，公司应收账款以一年内的应收账款为主，账龄较短。

3、客户资信情况

公司前三大客户中国移动集团、爱立信集团、中国国电等公司，均为行业内大客户，具有央企或实力强的外企，信誉度高。

4、期后回款情况

编号	客户名称	回款金额(万元)
1	中移建设有限公司河南分公司	2,287.53
2	中移建设有限公司安徽分公司	1,876.02
3	中移建设有限公司北京分公司	1,842.74
4	爱立信(中国)通信有限公司	1,372.97
5	北京智芯微电子科技有限公司	1,282.52

6	中移建设有限公司内蒙古分公司	502.81
7	北京智芯半导体科技有限公司	477.24
8	爱立信（西安）信息通信技术服务有限公司	350.50
9	长城汽车股份有限公司	343.92
10	西安汇诚电信有限责任公司	299.23
11	天津市普迅电力信息技术有限公司	224.87
12	如果科技有限公司	192.30
13	中移建设有限公司甘肃分公司	173.06
14	北京芯可鉴科技有限公司	128.53
15	中国移动通信有限公司研究院	118.92
16	华为技术服务有限公司	112.47
17	上海蔚星科技有限公司	105.00
	合计	11,690.63

5、不存在无法收回的风险，相关坏账准备计提充分

综上所述，公司应收账款的形成具有行业和客户属性，应收账款的账龄多为一年之内，客户资信和期后回款情况良好，公司应收账款不存在无法收回的风险，相关坏账准备的计提是充分的。

3、关于中介费用

你公司销售费用-中介费用本期、上期发生额分别为4,394,267.18元和78,522.65元。

请你公司结合中介费的发生背景、提供方式、合同条款、结算方式等，说明本期中介费增长的原因及合理性。

【问询回复】

1、发生背景

报告期内，公司发生的销售费用-中介费主要是公司子公司香港知行科技有限公司发生的中介费用。

报告期内，香港知行科技有限公司主要承接罗德与施瓦茨在香港地区的销售，销售方式为直销模式，即公司自行开发直销客户。

经过几年的沉淀，香港知行已经积累了一些客户资源，但在直销方式下，公司需要有当地的人员和场地去维护和开拓香港市场，考虑到地域、远程管理、高昂的人员和场地成本等所带来的不确定，公司决定将市场维护和拓展的任务交由本地的第三方公司去做。经过考察，选定了两家熟悉当地客户资源和产品的公司，负责香港本地的市场拓展任务。

2、提供方式

在提供方式上，一是取得相应的订单（或收入），并且回款；二是定期汇报在香港地区的测试与测量设备及系统的市场行情；三是市场咨询服务。

3、合同条款

合同的主要条款如下：

3.1、客户维护：维护现有客户资源，包括但不限于客户沟通、客户拜访、新产品介绍、配合生产方的营销活动等；

3.2、市场开拓任务：仅限于香港本地，并取得相应的订单（或收入），并且能够回款；

3.3、市场行情报告：定期汇报在香港地区的测试与测量设备及系统的市场行情，包括但不限于：市场总体需求量趋势、单项产品的需求状况、客户需求的紧急程度以及货运时间等；

3.4、市场咨询服务：提供相应的市场咨询服务，包括但不限于：国际市场拓展咨询、市场风险咨询、市场营销策略咨询等；

4、结算方式

在结算方式上，采用银行汇款的方式。

5、中介费具有商业合理性

综上，公司为了积极拓展香港地区的市场，所发生的销售费用-中介费具有商业合理性。

北京爱可生信息技术股份有限公司

2023年8月14日

