

关于杭州智诺科技股份有限公司 2022年年报问询函之回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于2023年8月30日出具的《关于杭州智诺科技股份有限公司年报问询函》（以下简称“年报问询函”）已收悉。杭州智诺科技股份有限公司（以下简称“公司”“智诺”）董事会组织公司高级管理人员及财务相关人员针对上述问询问题进行逐项落实、核查，现对问询函问题回复如下，请予审核。

1、关于经营业绩

报告期内你公司营业收入75,469,381.64元，同比减少33.79%，毛利率20.10%，较上期增长11.18个百分点；净利润-19,806,222.79元，已连续5年亏损。其中安防产品营业收入65,674,273.05元，同比减少2.42%，毛利率20.33%；安防配套产品营业收入7,839,025.98元，同比减少81.84%，毛利率9.46%；其他业务收入1,956,082.61元，同比减少21.10%，毛利率55.03%。你公司年报披露“收入变动 主要系公司调整战略，减少了安防配套产品销售……2020 年度将战略定位从传统的安防产品提供商向行业解决方案的提供商转型，原安防产品销售业务逐年有所下降，行业解决方案的业务逐年有所增长”。

请你公司：

(1) 说明自2020年以来战略定位转型的实施效果，行业解决方案的业务开展情况，报告期内新业务的营业收入及毛利率；

公司回复：

近年来安防行业在开拓差异化竞争的道路上，正经历着从卖产品的模式向买解决方案和服务的模式转型。智能楼宇、校园安防系统、智慧园区系统、智慧电力系统等整体解决方案的需求，成为各大安防企业竞相追逐的重点项目。面对安防行业的发展变化，公司为了更好更快的发展壮大，在2020年公司管理层做出将战略定位从传统的安防产品提供商向行业解决方案的提供商转型，在转型过程中，公司集中优势资源重点从以下几个方向进行相关行业整体方案的开发：

1、开发了智诺云平台，智诺云平台基于微服务架构，为开发者提供通用化、灵活扩展的开发能力。作为感知层和应用层的连接中枢，它包括数据接入、设备管理、

AI算法服务、数据存储、数据搜索分析、数据缓存调度，多媒体管理等模块，并提供API接口供上层服务调用。智诺云平台向下接入各种AIoT设备及第三方平台，向上提供接口供第三方应用进行二次开发，智诺云平台完成数据的采集和汇聚之后，将数据传送至数据中台，基于数据中台的强大的智能引擎，实现对数据的深度加工和分析。

2、开发了智慧金融综合解决方案，该系统结合银行安保工作的实际需求，以视频为基础，运用大数据、物联网、人工智能等新技术，实现视频监控、应急指挥、消防、报警管理的集成与高度融合，并在总行中心实现统一管理和指挥。中心通过现场巡检、智能预警，及时发现潜在风险，启动应急指挥和应急预案，提前发现，现场纠错，将以往查监控录像的事后处置方式变为现场巡查，实现风险早识别、早预警、早处置，推动银行安保部门的监管模式由事后监管向事前、事中监管的转变，有效解决总行与分行、支行的信息不对称问题，消除信息壁垒，缓解监管时延滞后，提升银行的监管效率。公司已取得《智诺智慧金融平台》软件著作权。

3、开发了智慧电力综合解决方案，该方案融合物联网、大数据、人工智能、云平台等先进技术，针对输电、变电、配电、用电等环节提出的“状态监测、主动预警、应急处置、风险防控”等关键需求，推出的系统性解决方案，并通过设备智能化升级、管理数字化转型，最终实现设备状态智能研判、现场作业精准管控、管理决策协同高效的解决方案。该方案支持全面监控、设备巡视、故障及异常处理、设备检修检测、故障分析等工作，全面提升监控、巡检、预警、决策、现场安全作业管控水平，实现运维检修效率大幅提升、设备监测能力全面提高，达到智能化运维的效果。公司已取得《智诺智慧能源平台》软件著作权。

4、开发了智慧心理分析综合解决方案，该方案采用业界先进的基于振动影像技术来识别潜在情绪，在被检测人无感知的情况下分析人员的心理，从五大维度（心态分布，能量变化，心理状态，心理状态变异系数，三大情感），十二项指标（攻击性，压力，焦虑，可疑，平衡，自信，能量，自我调节，抑制，神经质，抑郁，快乐）分析被测试人员的各项心理指标并给出综合评测报告，极大还原用户真实的心理状态，真正做到早发现，早预防，早治疗，为广大用户提供真实的数据支撑。公司已取得《情绪识别方法、系统、电子设备和存储介质》发明专利授权、《边缘视频分析装置的算力提升方法及边缘视频分析装置》发明专利授权和《智诺心理分析平台》软件著作权。

5、智慧园区综合解决方案，该方案是基于智诺云数据底座，融合园区各领域数据资源，对商业、园区、社区进行安防、资产、基础设施、能效、环境等管理领域的关键指标进行综合监测分析。基于地理信息系统，对园区照明、广播、AP、安防、信息发布屏等物联网设备设施的位置、分布、状态进行实时可视化监测，并通过数据传输协议，实现设备远程控制与智能化感知。公司已取得《智诺智慧园区综合管理系统》软件著作权。

公司实施战略转型后，安防产品销售业务逐年有所下降，行业解决方案的业务逐年有所增长，但增长速度不及预期，报告期内新业务的营业收入和毛利率明细情况如下表：

序号	业务分类	收入金额	毛利率
1	智慧电力	21,308,285.54	20.50%
2	智慧金融	5,598,023.62	32.61%
3	智慧园区	4,997,811.72	31.85%
4	情绪分析	26,548.67	100.00%
5	合计	31,930,669.55	24.47%

(2) 说明报告期内安防产品、安防配套产品及其他业务的具体内容，减少安防配套产品销售的原因及必要性，与公司战略转型的相关性，对公司持续经营的影响；

公司回复：

报告期内安防产品收入主要是公司产品销售收入、软件收入、技术服务收入和行业一体化解决方案收入等；安防配套产品是跟公司产品相配套的硬盘和存储卡等配件销售收入；其他业务是投资性房地产租金收入。

公司原有安防配套产品收入占比较大，毛利较低，随着近年来物联网、5G和智能化等技术的快速迭代，公司原有市场定位空间极具萎缩，2020年公司决策战略转型，逐步减少低毛利率的安防配套产品销售占比，将公司资源重点投放到毛利率较高的新一代安防产品和行业一体化解决方案。

短期内公司营收数据会有一定幅度下降，至2022年度，公司安防配套产品收入金额7,839,025.98元，占营业收入比为10.39%，且对应的毛利率较低，相关战略转型对公司持续经营影响情况较小。

(3) 结合各业务开展情况、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集分配方法等说明各业务毛利率水平差异较大的原因及合理性，并与同行业可比公司对比，说明毛利率水平是否合理；

公司回复：

1、业务开展情况

公司是以视频+AI为核心的全系智能物联产品提供商和行业解决方案服务商，公司面向国内外市场提供包括人脸识别、视频结构化、行为识别、心理分析与识别等系列视频智能化产品、IP智能视频平台软件大数据分析和挖掘及应用、物联网技术应用以及城市应急指挥解决方案，广泛应用于智慧金融、智慧城市、雪亮工程、智慧工地、智慧园区、智慧电力等多个领域，是全球智能视频产品和行业平台解决方案提供商之一，报告期公司主营业务内容及模式没有发生重大变化。

2、定价政策

(1) 公司自有产品的定价模式以产品成本为基础，综合考虑市场同类产品价格、供求状况、原材料价格变动趋势等因素，经过与客户谈判协商后，确定产品价格。

(2) 公司项目类销售的定价模式是在自有产品成本和外购产品询价成本的基础上加上预留的利润确定投标价格。

3、收入确认政策

(1) 内销收入：公司根据合同约定，将产品交付给客户，并经客户确认后，此时，已将商品的控制权转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，并且能够可靠计量收入金额及成本，相关的经济利益能够流入公司，此时按合同金额全额确认收入。

(2) 外销收入：公司出口销售价格按与客户签订的销售合同或订单确定，公司按订单组织生产，销售部门按照合同或订单约定的发货时间开具发货通知单，仓库据以发货，公司报关出口后，货物越过船舷，已将商品控制权转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，并且能够可靠计量收入金额及成本，相关的经济利益能够流入公司，此时按合同金额全额确认收入。

(3) 工程类项目收入：公司按工程项目通过客户或独立第三方最终审核验收时确认工程收入。

4、成本构成及归集分配方法

(1) 公司安防产品的成本构成主要包括直接材料、直接人工、制造费用和外协加工费等。

(2) 安防产品成本归集与分配如下：

①直接材料：归集生产产品过程中所消耗的、直接用于产品生产、构成产品实体的各项材料成本。根据实际领用量及月末一次加权平均法计算原材料实际领用金额，在生产成本-直接材料中归集，根据生产的成品对象直接计入各产品成本，根据在产及完工数量分别在在产品及完工产品之间分配。

②直接人工：归集生产产品过程中，与产品生产直接相关的人员工资、奖金等各项人工成本。将实际发生金额在生产成本-直接人工中归集，公司根据各产品实际耗用直接材料计算出月度耗用直接材料总额，按各个产品耗用直接材料比重分摊直接人工成本。

③制造费用：归集生产过程中发生的不能直接计入各产品成本的相关费用，包括折旧费、水电费、间接人工及其他费用，制造费用的分配方法同“直接人工”。

④外协加工费：归集外协生产相关成本，按照外协生产产品完工入库的数量及外协加工单价进行核算。

综上所述，公司安防配套产品主要系安防产品配套的硬盘、存储卡等配件收入，安防产品、安防配套产品、房租收入等三类业务性质差异性较大，故各业务毛利率情况差异较大，公司认为差异情况是合理的

5、与同行业可比公司对比情况

类别	年份	海康威视	浩云科技	安联锐视	中威电子	智诺科技
收入(亿)	2020年	635.03	5.11	9.41	2.09	1.87
	2021年	814.2	5.65	8.68	2.43	1.13
	2022年	831.7	4.47	7.95	3.54	0.75
毛利率%	2020年	46.53	43.99	24.39	14.11	11.46
	2021年	44.33	39.27	22.83	28.86	8.92
	2022年	42.29	42.51	29.31	33.9	20.10

从上表情况反馈，公司业务在剥离安防配套产品销售业务后，公司毛利率与同行业仍有一定差距，主要系公司产品线目前仅为小批量型号产品，与同行头部企业规模

化产品线盈利能力仍有一定差距，同时公司行业一体化解决方案业务起步较晚，业务规模较小导致。

(4) 说明你公司2023年的经营计划，针对持续亏损采取的措施及效果，盈利能力能否得到改善。

公司回复：

1、公司2023年的经营计划是年度营业收入同比有所增长，努力实现降低亏损，力争扭亏为盈。

2、针对持续亏损，公司主要采取以下几个方面的措施来确保经营计划能够顺利实施，盈利能力得到改善。

(1) 坚持研发投入，拓展更多场景化应用。

公司将继续保持技术研发投入，巩固智能技术基础，不断丰富智能设备种类，潜心挖掘智能应用效果，为公司在智能物联领域的稳健发展保驾护航。公司将一如既往的以市场需求为导向，开发相应的终端产品，同时完善所有端产品上云的功能，针对市场差异化需求，进一步完善公司产品线，并根据市场需求配置不同算力及智能应用功能；继续做大做强云服务功能，以满足不同用户，不同行业的相关需求，完善视频上云、智慧运维等云上公共服务；不断丰富情绪分析、智慧园区、智慧金融等解决方案在各行业的应用；充分发挥与高校产学研合作的契机，持续落实智端应用的开发及行业应用。

(2) 聚焦细分行业市场，构建公司业务生态链

公司将通过挖掘自身优势资源和细分行业属性，聚焦细分行业垂直领域做大做深。为进一步开拓海外市场业务，公司强化了海外团队人员的配置，提高团队组织协同能力，并通过参加国内、国际展会，积极推广公司新技术和新产品，不断壮大公司海外客户群体。针对国内营销，公司将按照客户属性特征进行有效性识别和差异化区分，选择在竞争性领域联盟同类企业、非竞争性领域联盟上下游企业，以及发展更多直接用户以期建立长期合作的生态关系，持续提供市场需要的产品和服务，满足企业生存和发展的要求。公司通过不断加强行业客户的开发与管理，增强客户粘度，整合外部资源形成业务链新生态和新渠道，进一步完善市场快速响应机制，强化客户服务体系，提升客户价值和满意度。同时公司将重点整合电力行业生态链，基于现有的解决方案，逐步完善和丰富，努力成为电力行业专业的视频和物联网解决方案提供商。

（3）加强供应链管理，提升产品品质

推动供应链中心相关岗位下沉到业务，收集市场需求，了解区域的业务动向，对于市场端的需求层层筛选、层层核实，定期组织生产计划会议，输出更准确可靠的生产及备货计划，提高订单交付效率。在进行供应商选择时要做到同一物料寻求多家供应，避免单一货源，同时积极争取供应商的优惠政策，在保证采购物资质量的同时，进一步降低采购成本。

（4）加强资金管控，防范经营风险

随着行业市场需求的放缓和竞争压力的加剧，公司上下游企业的资金往来受到一定程度的影响。公司持续关注 and 重视经营风险的防范与控制，一方面，完善资金管理系统，统筹公司各单位的资金管理和运用，在降低资金使用成本的同时，提高资金使用效率；另一方面，公司采取各种措施强化应收账款催收力度，提高应收账款周转率，进一步降低产生坏账的风险。

（5）推进精细化管理，提高企业运营效率

公司深入推进精细化管理，进一步提高企业的应变能力。始终坚持聚力协同、快速决策、高效执行、加强战略落地，进一步提高相关事务的快速决策和处理能力。持续完善合规管理体系，强化企业内控治理；通过合理的业务激励导向机制，激发人才活力，确保公司日常运营效率得到改善。

通过以上措施的实施，公司整体销售业绩方面有所改善，但受整体经济环境不景气，安防行业公司竞争激烈，行业头部企业逐渐向安防细分领域市场渗透，作为行业中的中小企业在激烈竞争中处于劣势地位，导致公司整体经营业绩不及预期，盈利能力改善存在一定的不确定性。

2、关于应收账款

报告期末你公司应收账款账面余额76,047,653.61元，其中1年以内账面余额41,425,964.84元，占当期营业收入的比例为54.89%。按欠款方归集期末余额前五名中，第一名中国南方电网有限责任公司超高压输电公司（以下简称南方电网）为本期第一大客户，销售金额11,438,672.56元，应收账款期末余额12,925,700.00元，账龄在1年以内；第二名为联通数字科技有限公司内蒙古自治区分公司（以下简称联通数字），应收账款期末余额8,510,743.76元，按坏账准备测算账龄平均在2-4年，但近5年均未列入你公司主要客户；第三名为大元建业集团股份有限公司（以下简称大元建业），

应收账款期末余额 7,380,557.23 元，按坏账准备测算账龄在2-3年，占2020年对其销售收入的70.05%。

请你公司：

(1) 结合收入确认政策及确认时间、信用政策等说明报告期内营业收入大部分未收回的原因及合理性，收入确认是否谨慎，是否存在提前确认收入的情形；

公司回复：

1、公司收入确认政策详见前述一、（3）部分。

2、公司应收账款的信用政策是内贸渠道类产品销售客户账期3至6个月；项目类客户具体账期由双方协商确定；外贸大客户账期2至4个月，外贸普通客户采用款到发货。

3、报告期内公司营业收入75,469,381.64元，1年以内账面余额 41,425,964.84 元，占当期营业收入的比例为 54.89%，大部分未收回的原因如下：

（1）根据公司以往经营活动规律，下半年订单较多，导致第四季度发货也比较多，收入确认比较集中，大部分应收账款尚未到收款期，次年第一季度账期期满后集中收款，2023年第一季度公司共计收回应收款17,801,237.49元。

（2）项目型应收款，主要是公司承接的项目和对集成商的产品销售收入形成的应收账款，这部分应收账款回款时间一般跟项目进度有一定的关系，如出现项目业主方付款延迟，相对应的客户也会拖延付款。

根据上述收入确认政策及确认时间、信用政策和报告期内营业收入大部分未收回的原因，公司认为报告期内营业收入大部分未收回是合理的。同时公司严格遵守相关法律法规和《企业会计准则》的相关规定，不存在提前确认收入的情况。

(2) 说明与南方电网、联通数字、大元建业等大客户签订的合同条款的主要内容，存在大额款项未收回的原因，是否存在产品质量纠纷，你是否采取催收措施；

公司回复：

1、2022年9月26日，公司与中国南方电网有限责任公司超高压输电公司（以下简称“南方电网”）签订了智能图像视频监控系统货物专项采购合同，合同约定南方电网向公司采购500kV及以上变电站视频及环境监控系统1套，单价6,083,540.00元；采购500kV及以上变电站视频及环境监控系统1套，单价6,842,160.00元，合同总价共计12,925,700.00元，约定交货时间为2022年10月6日，交货地点为广西百色平果县果化镇500kV永安变电站。付款约定为全部合同设备到货验收合格并移交后，卖方凭该合同设

备的增值税专用发票（金额为该采购合同价款的100%）、到货验收证明办理交货款支付申请手续。南方电网在收到公司完整的资料后60天内（境外支付的，延长30个工作日）支付交货款。根据以上合同条款，公司2022年12月23日开具了增值税专用发票，和到货验收证明一起移交南方电网办理申请付款手续，报告期末存在大额未收回的原因为南方电网客户账期未到，报告期后2023年2月22日收到了南方电网货款12,279,415.00元, 剩余646,285.00元为5%的质保金，质保期满后收回。

2、2014年9月30日，公司与联通系统集成有限公司内蒙古自治区分公司（目前已变更为联通数字科技有限公司内蒙古自治区分公司，以下简称“联通数字”）签订了阿拉善经济开发区平安开发区综合管理系统建设项目A标段和B标段设备采购合同，A标段双方约定该项目所需货物全部向公司采购（有明细采购清单），合同金额为14,800,670.26元，工程竣工交付时间为2014年11月25日，付款方式为在项目业主方即阿拉善经济开发区公安分局给联通数字支付后由联通数字给公司支付，否则付款顺延。联通数字收到的业主方支付的结算款后应优先按合同约定的付款方式支付给公司。当年项目建成并试运行一个月，无预付款；验收投入使用之日起满一年20日内支付30%；满二年20日内支付30%；满三年20日内支付20%；满四年20日内支付10%；满五年20日内支付10%。B标段双方约定该项目所需货物全部向公司采购（有明细采购清单），合同金额为6,242,579.74元，工程竣工交付时间为2014年11月25日，B标段重点区域监控、小区监控系统技术服务合同，金额为2,952,000.00元；B标段电子警察系统、卡口系统、中心设备系统技术服务合同，金额为6,888,000.00元，B标段合同金额共计16,082,579.74元，支付方式为在项目业主方即阿拉善经济开发区公安分局给联通数字支付后由联通数字给公司支付，否则付款顺延。联通数字收到的业主方支付的结算款后应优先按合同约定的付款方式支付给公司，联通数字给公司按年支付，分10年等额支付，系统建成并试运行一个月后满一年40日内完成支付，次年的同日期支付第二笔，以此类推；2019年6月份双方根据项目审计结果签订了项目增补合同，合同金额为1,716,146.66元，付款方式同A标段主合同一致。

该项目合同总金额为32,599,396.66元（有部分未到收款期），报告期末实际回款金额为18,419,359.08元，合同欠款14,180,037.58元，加上垫资利息金额2,360,200.29元，共计应收账款金额16,540,237.87元（其中到期应收款金额8,510,743.76元，未到期以确认收入计入长期应收款金额2,497,031.9元，到期未确认收入应收款金额2,580,462.21元，未到期未确认收入金额2,952,000.00元）。到期未收

回的主要原因是业主单位阿拉善经济开发区公安分局未按时支付款项给联通数字，联通数字延期支付我公司款项，公司已加强跟客户及业主单位的沟通协调，报告期后2023年2月份收到客户支付货款785,000.00元，2023年3月份收到客户支付货款970,000.00元，同时公司从谨慎性原则出发，对已到期的技术服务费部分收入未进行确认，按公司应收账款坏账制度，已计提坏账准备金额3,397,163.81元。

3、公司于2018年11月和2019年7月与大元建业集团股份有限公司（以下简称大元建业）签署了两份关于内蒙古托克托县新建医院及新建医院人防工程建设项目智能化工程设备采购合同，两份合同金额共计17,002,808.93元，货物交付地点为托县医院项目施工现场，结算方式为公司将货物运送至大元建业指定的交货地点，交付大元建业验收合格后15日内支付70%的货款，货物所用整体工程项目竣工验收，大元建业支付公司货款至95%，剩余5%是质保金，合同签署后，公司按合同约定已累计发货15,060,315.79元，截止报告期已累计回款7,679,758.56元，剩余应收款金额为7,380,557.23元，按合同支付条款已有2,862,462.49元应收款逾期，由于托克托县医院财务竣工审计延期，大元建业以项目未整体审计验收为理由拖延付款，公司已采取各种措施加强应收款催收，后续不排除采取法律途径来维护公司的正当权益，同时公司从谨慎性原则出发，按照公司的坏账计提政策已计提坏账准备金额2,214,167.17元。

(3)说明对联通数字销售的具体内容及主要合同条款、业务发生时间、各年销售金额及收回情况、未列为当年主要客户的原因。

公司回复：

联通数字科技有限公司内蒙古自治区分公司原名为联通系统集成有限公司内蒙古自治区分公司，以下简称“联通数字”，公司2020年度报告和2021年度报告均披露为应收账款期末余额前5大客户中，披露公司名为联通系统集成有限公司内蒙古自治区分公司，本年披露公司名变更为联通数字科技有限公司内蒙古自治区分公司。

相关业务情况详见前述二、（2）部分，报告期公司对已到期的技术服务费收入未进行确认，当年无销售收入产生，所以未列为当年主要客户。

3、关于主要客户及供应商

报告期内你公司主要客户及供应商均发生较大变动。2021年主要客户及供应商多为港台公司，经公开信息查询，部分公司已解散。

请你公司：

(1) 说明 2021 年主要客户及供应商的详细情况，包括但不限于公司注册地址、成立时间、主营业务、目前经营状况、你公司对其采购或销售的主要内容、你公司开拓相关销售或采购渠道的方式、相关款项收回或支付情况等；

公司回复：

主要供应商详细情况如下表：

序号	供应商	采购金额	款项支付（至2021年末）	公司注册地址	成立时间	主营业务	目前经营状况	采购的主要内容	采购渠道的方式
1	优特技术(香港)有限公司	30,515,181.06	26,297,293.01	UNIT 6, 10/F, Wah Fat Industrial Building, Suite 100 No, 10-14, Kung Yip St, Kwai Chung, N. Hong Kong	2016-12-21	分销信息科技产品、硬盘、及相关组件等	仍注册	硬盘	直接渠道
2	伟仕电脑(香港)有限公司	15,448,485.32	15,448,485.32	UNIT 3312 33/F CHINA MERCHANTS TOWER SHUN TAK CENTRE 200 CONNAUGHT RD CENTRAL, HONG KONG	1991-3-19	分销信息科技产品、硬盘、及相关组件等	仍注册	硬盘	直接渠道
3	深圳中电港技术股份有限公司	9,760,082.87	8,237,932.87	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室	2014-9-28	电子元器件、集成电路、数字电视播放产品及通讯产品的技术开发与销售	存续	集成电路	直接渠道
4	欣泰亚洲有限公司	3,787,632.58	3,787,632.58	16/F METRO CTR I 32 LAM HING ST KOWLOON BAY KLN, HONG KONG	2011-3-11	电子零件、设备等	仍注册	存储卡	直接渠道
5	伟仕佳杰(重庆)科技有限公司	1,876,512.00	0.00	重庆市江北区北滨二路462号7-1、7-2	2012-2-15	研究、开发、生产和销售计算机硬件、软件系统及配套零件等	存续	通信媒体处理器、旷视算法授权等	直接渠道
6	合计	61,387,893.83	53,771,343.78						

主要客户详细情况如下：

序号	客户	销售金额	款项收回（至2021年末）	公司注册地址	成立时间	目前经营状况	销售的主要内容	销售渠道的方式
1	廣納達有限公司	13,984,991.91	12,742,459.46	ROOM 1126, 11/F., SING WIN FACTORY BUILDING 15-17 SHING YIP STREET, KWUN TONG, KOWLOON, HONG KONG	2018-8-23	仍注册	硬盘	直接销售
2	滙騰進出口企業有限公司	7,035,884.25	6,690,602.59		2017-3-10	2021年12月3日已告解散	硬盘	直接销售
3	滙納有限公司	6,843,058.58	5,965,220.14	新界元朗嘉龍路 彭龍地鹿尾村DD102地段2426, 香港	2014-2-14	仍注册	硬盘	直接销售
4	瑞騰有限公司	6,773,342.15	6,220,799.88	AREA G, G/F, PERCIVAL HOUSE, 83 PERCIVAL STREET, CAUSEWAY BAY, HONG KONG	2018-4-27	仍注册	硬盘	直接销售
5	香港新力通發展有限公司	5,810,237.94	5,810,237.94	九龍觀塘鯉魚門道二號 新城工商中心517室, 香港	2017-1-11	仍注册	硬盘、内存卡	直接销售
6	合计	40,447,514.83	37,429,320.02					

(2) 说明本期主要客户及供应商发生较大变动的的原因。

请北京兴华会计师事务所(特殊普通合伙)结合针对挂牌公司 2021 年、2022 年销售及采购实施的审计程序、获得的审计证据等，说明相关业务的真实性。

公司回复：

2020年公司作出战略转型决定后，安防产品销量逐年下降，报告期安防配套产品销售收入7,839,025.98元，同比减少了35,327,416.64元，增长率-81.84%，由于安防配套产品的客户和供应商比较集中，且交易金额较大，安防配套产品销售收入的大幅下降，导致报告期主要客户及供应商也发生了较大变动。

4、关于预付款项

报告期末你公司预付款项余额1,413,257.24元，其中按预付对象归集的前五名预付款项余额合计1,372,017.00元，你公司仅披露2名预付对象情况，金额合502,000.00元。

请你公司完整披露按预付对象归集的期末余额前五名的预付款情况。

公司回复：

公司对年报预付账款金额与北京兴华会计师事务所出具的审计报告金额进行了核对，发现年报数据填写有误，公司会及时对年报数据予以更正。报告期末预付账款期末余额和前五大明细如下：

账龄	期末余额		期初余额	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
1年以内	556,006.30	96.49	381,163.50	97.40
1至2年	10,080.00	1.75		
2至3年				
3年以上	10,170.94	1.76	10,170.94	2.60
合计	576,257.24	/	391,334.44	/

序号	单位名称	金额	1年以下	1-2年	2-3年	3年以上
1	杭州沁风物业管理有限公司	400,000.00	400,000.00			
2	杭州吒达科技有限公司	102,000.00	102,000.00			
3	昆山鹭工精密仪器有限公司	18,000.00	18,000.00			
4	阿拉善盟智德电子工程有限公司	15,017.00	15,017.00			
5	内蒙古迅雷科技有限公司	10,170.94				10,170.94
6	合计	545,187.94	535,017.00	-	-	10,170.94

5、关于其他应收款

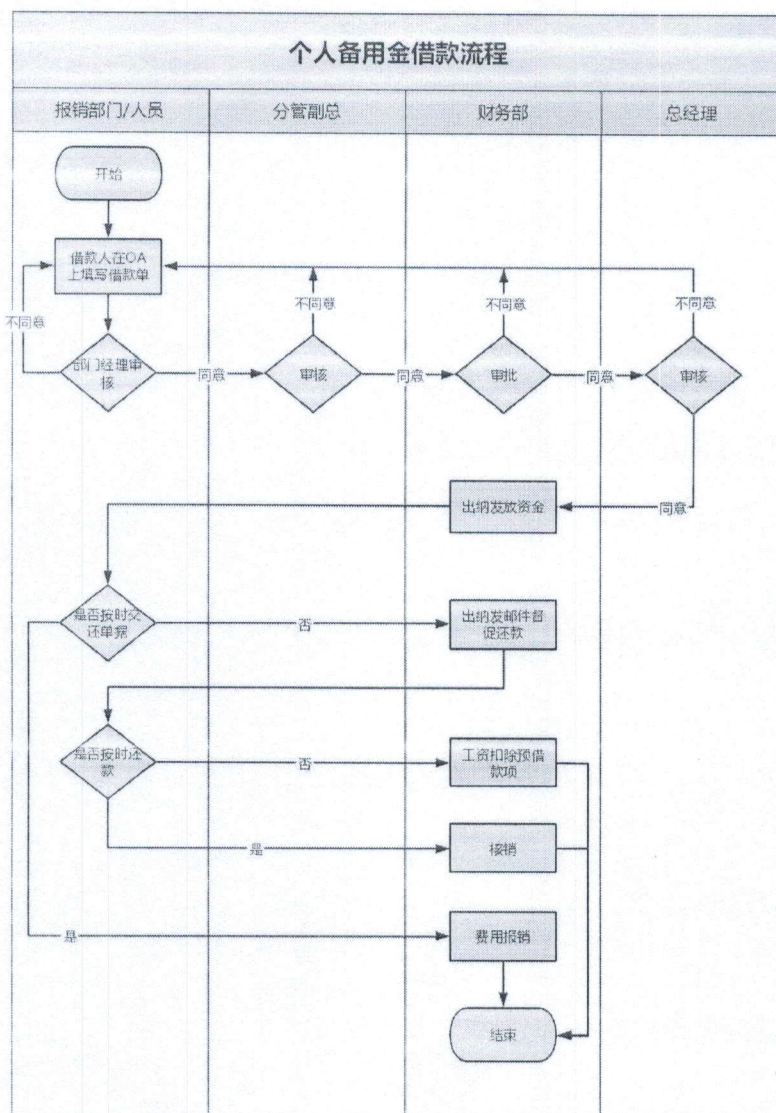
报告期末你公司其他应收款账面余额2,664,543.29元，其中备用金账面余额1,977,561.22元，多名欠款方的备用金账龄较长。

请你公司：

(1) 说明备用金的管理制度及审批流程；

公司回复：

公司于2016年1月制定并颁布了《备用金及个人借款管理制度》，经过多年的实行，发现部分规定已不能适应企业发展的需要，2022年3月份公司对制度部分条款进行了修订，并及时予以发布执行。该制度对备用金借款的内容、范围、关键控制节点、部门权责及备用金后续归还管理等作出了详细的规定，进一步加强了公司对相关部门及项目部备用金的管理，提高了资金利用效率，具体备用金审批流程如下：



(2) 说明各笔备用金的形成背景及原因，长期未结转或未退回的原因及合理性，在未结转未退回的情形下仍继续出借备用金的原因，相关人员是否为你公司关联自然人，是否存在变相占用公司资金的情形。

公司回复：

公司各笔备用金的形成背景及原因如下：

1、公司目前在全国重点地区设立了区域销售办事处，由于办事处离公司总部较远，所以办事处的日常运营开支需要一定的备用金，根据公司《备用金及个人借款管理制度》5.2.1借款标准与审核规则中的e条“涉及重点项目备用金可以不按本制度的借款标准（附件一）执行，但需根据项目实际运作情况申请备用金借款额度并逐级申报审批”的规定，具体额度根据办事处所在区域和人员的配置情况确定，报总经理审批后执行，在审批通过的区域备用金限额内进行日常费用报销滚动管理。

2、公司承接大项目后，便于跟业主方和兄弟单位沟通协调，顺利推进项目进度，需在项目施工地租房设立办公室场所，并派人员常驻，直到项目验收通过和结算完成后才会撤销，项目部的日常运营开支需要备用金，根据公司《备用金及个人借款管理制度》5.2.1借款标准与审核规则中的e条“涉及重点项目备用金可以不按本制度的借款标准（附件一）执行，但需根据项目实际运作情况申请备用金借款额度并逐级申报审批”的规定，具体额度根据项目部所在区域和人员的配置情况确定，报总经理审批后执行，项目结束后统一办理结算。

以上两方面原因造成部分备用金长期未结转或未退回，且存在在审批通过额度范围内分批借款的情况，备用金的借款人都是公司员工，不是公司关联自然人，不存在变相占用公司资金的情形，前五大备用金借款共计1,513,136.06元，占总备用金比为76.52%，详细情况见下表。

序号	借款人	部门	款型性质	期末借款金额	2019年至2022年 累计报销额	借款原因及合理性	备注
1	吕琼	湖北区域	区域备用金和 项目备用金	602,836.06	1,819,012.96	湖北区域日常备用金额度32万元，分批借支，滚动报销；农商行项目部备用金额度30万元	报告期后2023年2月份农商行项目结束，项目备用金30万已收回
2	王瑞俊	内蒙古区域	项目备用金	400,000.00		大元建业内蒙古托县医院项目部日常备用金40万元，目前项目在审计，未完成验收，项目结束后会统一结算	
3	张琼峰	湖南区域	区域备用金	260,500.00	816,564.71	湖南区域办事处日常备用金额度30万元，分批借支，滚动报销	
4	李海	内蒙古区域	区域备用金	249,800.00	601,183.43	内蒙古区域办事处日常备用金额度25万元，分批借支，滚动报销	
合计				1,513,136.06			

6、关于管理费用

报告期内你公司计提职工薪酬23,128,076.44元，其中管理费用-职工薪酬5,634,708.50元。报告期末你公司共142人，其中行政及财务人员共计16人。你公司管理费用中无形资产摊销4,011,713.14元，中介机构费1,038,322.40元。

请你公司：

(1) 说明职工薪酬计入管理费用的人员范围，并结合公司薪酬政策、员工人数等情况说明人均薪酬与公司其他岗位员工是否存在重大差异；

公司回复：

职工薪酬计入管理费用的人员包扣行政人员、财务人员、采购人员、仓库管理人员和子公司管理人员（区域销售管理人员），报告期公司职工薪酬计入管理费用人员共计33人，根据报告期公司职工薪酬数据和员工人数，核算后管理人员年平均工资为170,748.74元，与销售人员和研发技术人员年度平均工资不存在重大差异，详细情况见下表。

费用类别	年报人员分类	人数	平均工资	合计	备注
管理费用	财务人员	6	114,262.81	685,576.85	
	行政人员	10	244,822.01	2,448,220.11	
	生产人员	10	156,595.77	1,565,957.70	供应链中心采购部人员6人，仓库管理人员4人，年报人员分类按生产人员计算
	营销人员	7	133,564.83	934,953.84	下属子公司管理人员，主要侧重于区域销售管理，年报人员分类按销售人员计算，财务核算计入了管理费用
	小计	33	170,748.74	5,634,708.50	
销售费用	营销人员	34	163,293.96	5,551,994.48	
研发费用-费用化	技术人员	69	164,490.48	9,669,632.35	
研发费用-资本化				1,680,211.03	
制造费用	生产人员	6	98,588.35	591,530.08	
合计		142		23,128,076.44	

(2) 说明无形资产的主要来源及用途，内部研发形成的无形资产与公司生产经营的关联性；

公司回复：

无形资产的主要来源是公司内部自主开发形成的相关发明专利和软件著作权，主要用于公司相关产品的生产和销售。公司内部研发形成的无形资产与日常生产经营高

度关联，大部分产品和服务都会用到公司相关专利和软件著作权，报告期详细无形资产摊销情况如下：

序号	名称	类别	原值	摊销年限	2022年累计摊销	累计摊销	净值
1	智诺报警运营管理服务平台软件V1.0	软件	2,709,230.22	5年	135,461.04	2,709,230.22	-
2	智诺物联网网络硬盘录像机软件V1.0	软件	1,884,393.17	5年	376,878.77	1,884,393.17	-
3	智诺智能网关软件V1.0	软件	2,041,548.49	5年	408,309.61	2,041,548.49	-
4	智诺自助银行智能预警系统软件V1.0	软件	913,608.08	5年	182,721.68	913,608.08	-
5	智诺一体化智能分析器软件V2.0	软件	2,132,827.21	5年	426,565.44	1,599,620.40	533,206.81
6	智诺综合环境监测装置软件V1.0	软件	2,563,371.15	5年	512,674.20	1,922,528.25	640,842.90
7	智诺人体姿态智能分析器V1.0	软件	2,354,836.93	5年	470,967.36	1,138,171.12	1,216,665.81
8	智诺三维智能分析器V1.0	软件	2,379,397.22	5年	475,879.44	1,150,041.98	1,229,355.24
9	智诺智能锁3D人脸识别软件V1.0	软件	3,416,677.01	5年	727,983.05	727,983.05	2,688,693.96
10	智诺4G太阳能低功耗网络摄像机软件V1.0	软件	3,159,163.61	5年	158,738.07	213,389.82	2,945,773.79
11	智诺AIoT硬盘录像机软件V1.0	软件	998,572.32	5年	135,534.48	135,534.48	863,037.84
12	总计		24,553,625.41	-	4,011,713.14	14,436,049.06	10,117,576.35

(3)说明中介机构费的具体内容。

公司回复：

报告期中介机构费用明细如下：

序号	费用类型	金额	备注
1	审计费	286,970.95	
2	CMMI1.5 V2.0咨询、评估服务费	254,716.99	
3	电力资质申报中介费用	174,752.48	
4	券商持续督导费	113,207.55	
5	电子与智能化二级资质申报中介费	90,000.00	
6	股转挂牌年费	47,169.81	
7	ISO年审、认证费	43,396.22	
8	中介咨询服务费	18,912.62	
9	高企申报中介服务费	4,950.50	
10	3A证书评估费	4,245.28	
11	合计	1,038,322.40	

杭州智诺科技股份有限公司

董事会

2023年9月12日





关于杭州智诺科技股份有限公司 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统公司挂牌公司管理一部：

贵部《关于对杭州智诺科技股份有限公司的年报问询函》（）公司一部年报问询函【2023】第 338 号）已收悉。作为杭州智诺科技股份有限公司（以下简称“公司”或“智诺科技”）的审计机构，北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）对问询函提及的公司有关财务事项进行了审慎核查，现将核查情况予以说明。

3、关于主要客户及供应商

报告期内你公司主要客户及供应商均发生较大变动。2021 年主要客户及供应商多为港台公司，经公开信息查询，部分公司已解散。

请你公司：

（1）说明 2021 年主要客户及供应商的详细情况，包括但不限于公司注册地址、成立时间、主营业务、目前经营状况、你公司对其采购或销售的主要内容、你公司开拓相关销售或采购渠道的方式、相关款项收回或支付情况等；

（2）说明本期主要客户及供应商发生较大变动的的原因。

请北京兴华会计师事务所(特殊普通合伙)结合针对挂牌公司 2021 年、2022 年销售及采购实施的审计程序、获得的审计证据等，说明相关业务的真实性。



会计师回复：

1、针对智诺科技 2021 年、2022 年收入，我们执行审计程序及获取的审计证据如下：

(1) 对公司高管、财务负责人进行访谈并形成访谈记录，了解公司销售模式，结算模式和客户的基本情况，信用政策等与往年是否发生重大变化；

(2) 获取公司销售与收款循环相关内部控制制度，评估和测试了与收入确认、计量、记录及披露相关的内部控制制度设计和执行的有效性；

(3) 获取公司销售台账、各月度纳税申报表，将销售台账、明细账和纳税申报信息进行核对，核实收入完整性；

(4) 统计分析公司前 10 大客户销售情况，对新增前 10 大客户，通过企查查等公开信息了解核实客户商业背景，了解客户注册资本、股东构成、关键管理人员，检查客户与公司或实控人是否存在关联关系；对 2021 年香港地区境外客户通过香港注册处等公开信息了解境外客户的商业背景；

(5) 对营业收入和营业成本实施分析性程序，包括月度间收入异常波动、毛利率异常变动等并复核收入的合理性，与历史期间的营业收入指标进行对比分析；

(6) 我们抽查了公司与客户签订的合同或框架协议，结合有关业务流程和协议约定的交货周期、验收条件和付款条件等，对主要客户的收入确认执行包括检查出库单、物流信息或签收确认单（验收单）、报关单、回款单等程序，检查收入确认依据的合理性，进一步确认收入的真实性及准确性；

(7) 对于出口收入，我们进一步获取了电子口岸报关单，并与公司提供的报关单信息进行比对，获取海关关于年度进出口总额证明文件，核实收入确认的



完整性、真实性及准确性；

(8) 我们对主要客户的收入和应收账款余额执行了函证程序，获取回函及发函、回函的快递单据，对未回函函证执行替代程序，检查公司收入和应收账款余额的真实性及准确性；

(9) 检查报表截止日前后的营业收入会计记录，确定是否存在跨期确认收入的情况；

(10) 主要港台客户中有一家客户香港注册处信息显示已于 2021 年 12 月进行注销，该客户 2021 年销售额（含税）为 674.14 万元，占智诺科技当年销售收入的 5.40%，该客户销售款项均已收回，往来询证函回函相符。

2、针对智诺科技 2021 年、2022 年采购，我们执行审计程序及获取的审计证据如下：

(1) 获取公司采购与付款循环的内部控制制度，评估和测试了采购与付款流程内部控制设计相关的内部控制制度设计和执行的有效性；

(2) 获取公司采购台账，与明细账、纳税申报信息进行核对，核实采购的完整性；

(3) 统计分析公司前 10 大供应商采购情况，对新增前 10 大供应商，通过企查查等公开信息了解供应商的商业背景；通过企查查等公开信息查询主要供应商的工商资料，了解该等客户注册资本、股东构成、关键管理人员，检查供应商与公司或实控人是否存在关联关系；

(4) 对存货实施分析性程序，包括各月度间产销量波动，各月度间能源采购情况波动，各月度间料、工、费占生产成本比率波动，与历史产销量、能源耗用、生产成本占比等指标进行分析；



(5) 我们抽查了公司与供应商签订的合同或框架协议，结合有关业务流程和协议约定的交货周期、验收条件和付款条件等，对主要供应商的采购执行包括检查入库单、BOM 领料情况、全年存货进销存记录、抽测了主要原料的计价测试、核对检查月度成本结转和制造费用分配情况、供应商货款的支付记录和发票情况等，核实公司存货的真实性认定、计价与分摊认定等；

(6) 对存货实施监盘程序；

(7) 我们对主要供应商的采购和应付账款余额执行了函证程序，获取回函及发函、回函的快递单据，对未回函函证执行替代程序，检查公司采购和应付账款余额的真实性及准确性；

(8) 检查报表截止日前后的出入库会计记录，确定是否存在跨期的情况；

会计师核查结论：

经核查，我们认为，公司报告期内港台部分收入确认是真实准确的。

北京兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

2023年9月12日

