

**金锐同创（北京）科技股份有限公司关于
对《关于对金锐同创（北京）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系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

金锐同创（北京）科技股份有限公司（以下简称“公司”或“金锐同创”）于2023年9月12日收到贵部出具的《关于对金锐同创（北京）科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2023】第419号），经公司认真查证，现将问询函有关问题回复如下：

问题 1、关于主要客户

报告期内，你公司前五大客户较2021年、2020年均发生变化。年报中披露，报告期内为尽可能加速推进项目产品和服务交付或缩短项目收款节奏，你公司适当引入合作伙伴，并导致项目毛利率降低。

请你公司：

（1）结合行业政策、销售模式、在手订单、主要客户销售规模变动情况等，说明前五大客户变动较大的合理性，是否与同行业可比公司有较大差异；

【回复】

1、 行业政策及销售模式

2022年1月国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》，明确了“十四五”时期推动数字经济健康发展的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施。《规划》部署了八方面重点任务。一是优化升级数字基础设施。加快建设信息网络基础设施，推进云网协同和算网融合发展，有序推进基础设施智能升级。二是充分发挥数据要素作用。强化高质量数据要素供给，加快数据要素市场化流通，创新数据要素开发利用机制。三是大力推进产业数字化转型。加快企业数字化转型升级，全面深化重点行业、产业园区和集群数字化转型，培育转型支撑服务生态。四是加快推动数字产业化。增强关键技术创新能力，加快培育新业态新模式，营造繁荣有序的创新生态。五是持续提升公共服务数字化水平。提高“互联网+政务服务”效能，提升社会服务数字化普惠水平，推动数字城乡融合发展。六是健全完善数字经济治理体系。强化协同治理和监管机制，增强政府数字化治

理能力，完善多元共治新格局。七是着力强化数字经济安全体系。增强网络安全防护能力，提升数据安全保障水平，有效防范各类风险。八是有效拓展数字经济国际合作。加快贸易数字化发展，推动“数字丝绸之路”深入发展，构建良好国际合作环境。围绕八大任务，《规划》明确了信息网络基础设施优化升级等十一个专项工程。

多年来，金锐同创深耕业务数据赋能服务，紧密贴合十四五发展规划行业指导，运用优势技术帮助行业客户充分发挥数据要素价值，为行业用户数字化转型升级提供融合解决方案、软硬件产品及增值服务，为数字产业化贡献自身力量。

为更好适应市场需求，公司采用了较灵活的销售模式，针对不同领域不同阶段的用户群体，采用直销+渠道相结合的模式，为用户提供优质销售服务。

公司现有的直接客户主要为金融、政企、运营商、高校等。公司为这些客户提供了良好的服务，因此若该类客户有新业务的需求或现有业务升级，公司可以对这些客户进行多次销售。

公司现有间接客户主要通过渠道代理商及集成商等产生业务。该类客户不直接与公司发生业务，但均具有相关行业客户需求，可以在为其行业客户服务的过程中逐步接触，并将这类间接客户逐步变为直接客户，提升公司的渠道把控能力。

2、 近三年主要客户销售情况及变动合理性

近三年公司前五大客户销售情况统计如下：

公司 2020 年度前五大客户销售情况

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	平安科技（深圳）有限公司	29,342,584.34	8.28%	否
2	北京天一恩华科技股份有限公司	19,095,001.72	5.39%	否
3	超越科技股份有限公司	17,371,681.44	4.90%	否
4	成都三零嘉微电子有限公司	14,824,778.75	4.18%	否
5	东华软件股份公司	14,723,008.86	4.15%	否
	合计	95,357,055.11	26.90%	-

公司 2021 年度前五大客户销售情况

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	北京神州绿盟科技有限公司	59,221,861.28	14.72%	否
2	平安科技（深圳）有限公司	36,843,171.63	9.16%	否
3	北京科能腾达信息技术股份有限公司	12,053,487.61	3.00%	否
4	第四范式（北京）技术有限公司	10,667,314.33	2.65%	否
5	东华软件股份公司	10,619,469.03	2.64%	否
	合计	129,405,303.88	32.17%	-

公司 2022 年度前五大客户销售情况

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	深圳市新时空智能系统有限公司	28,043,160.00	9.31%	否
2	北京思博云睿网络科技有限公司	20,770,796.42	6.90%	否
3	北京睿银华信科技有限公司	14,677,400.00	4.87%	否
4	深圳市步来克科技有限公司	11,253,716.81	3.74%	否
5	北京兆维电子（集团）有限责任公司	11,167,410.97	3.71%	否
	合计	85,912,484.20	28.53%	-

综上，由于公司覆盖行业范围较广，对单一客户依赖程度不高，因此多年来前五大客户营收贡献为总营收的 30%左右，且 IT 基础设施建设项目会随行业用户 IT 基础设施建设交付进度产生一定的订单量波动，因此公司为确保业务延续及增长，会在持续挖掘老用户新需求的同时积极开拓新用户的新需求，因此 2022 年度前五大客户随项目交付完成情况出现变化情形合理。

3、 同行业公司前五大客户变动对比情况

公司从公开披露数据中选取了如下三家业务范围相似、体量相当的可比公司，其近三年前五大客户披露情况如下：

力尊信通【835291】2020 年前五大客户

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	广州灏成计算机科技有限公司	38,637,846.00	8.11%	否
2	上海华讯网络系统有限公司	34,642,599.92	7.27%	否
3	北京麦弗瑞科技有限公司	26,416,717.88	5.55%	否
4	岱凯信息技术（上海）有限公司	21,857,990.95	4.59%	否
5	北京神州新桥科技有限公司	17,709,641.45	3.72%	否
	合计	139,264,796.20	29.24%	-

力尊信通【835291】2021年前五大客户

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	上海华讯网络系统有限公司	39,902,007.35	7.15%	否
2	北京麦弗瑞科技有限公司	29,049,281.51	5.21%	否
3	北京中科希望信息股份有限公司	24,048,431.24	4.31%	否
4	岱凯信息技术(上海)有限公司	23,464,004.17	4.21%	否
5	北京神州新桥科技有限公司	19,617,426.09	3.52%	否
合计		136,081,150.36	24.40%	-

力尊信通【835291】2022年前五大客户

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	上海华讯网络系统有限公司	33,048,898.55	7.26%	否
2	北京江南博仁科技有限公司	23,629,498.38	5.19%	否
3	北京麦弗瑞科技有限公司	21,316,002.42	4.68%	否
4	千禧一代(北京)科技有限公司	18,897,861.93	4.15%	否
5	北京神州新桥科技有限公司	17,696,560.56	3.89%	否
合计		114,588,821.84	25.17%	-

海迈科技【830892】2020年前五大客户

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	厦门烟草工业有限责任公司	4,411,250.40	3.82%	否
2	龙岩烟草工业有限责任公司	3,483,360.49	3.02%	否
3	厦门市公共资源交易中心	3,083,025.02	2.67%	否
4	福建省龙岩金叶复烤有限责任公司	1,498,176.91	1.30%	否
5	陕西北斗恒星科技发展有限公司	1,289,352.22	1.12%	否
合计		13,765,165.04	11.93%	-

海迈科技【830892】2021年前五大客户

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	龙岩烟草工业有限责任公司	3,910,267.13	5.1%	否
2	福建凯特信息安全技术有限公司	2,660,795.75	3.5%	否
3	厦门银创电子有限公司	1,713,327.43	2.2%	否
4	江西爱翼保科技有限公司	1,636,205.18	2.1%	否
5	海南龙源投资有限公司	1,463,692.24	1.9%	否
合计		11,384,287.73	14.8%	-

海迈科技【830892】2022年前五大客户

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	厦门思链信息科技有限公司	5,414,548.11	6.67%	否
2	福建凯特信息安全技术有限公司	4,205,768.79	5.18%	否
3	福建金闽再造烟叶发展有限公司	3,761,347.71	4.63%	否
4	厦门烟草工业有限责任公司	2,521,993.09	3.10%	否
5	澄迈县住房保障与房产管理局	1,402,282.86	1.73%	否
合计		17,305,940.56	21.31%	-

乾云科技【870819】2020年前五大客户

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	山东国赢大数据产业有限公司	6,510,617.75	23.01%	是
2	山东银浩信息技术有限公司	4,506,194.75	15.92%	否
3	国赢（北京）国际商贸有限公司	4,130,760.90	14.60%	是
4	东营市海科瑞林化工有限公司	2,532,058.73	8.95%	否
5	新疆维吾尔自治区通信产业服务有限公司营销服务分公司	2,114,601.76	7.47%	否
合计		19,794,233.89	69.95%	-

乾云科技【870819】2021年前五大客户

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	山东讯泽宏天信息技术有限公司	15,821,599.44	20.33%	否
2	浪潮软件股份有限公司	7,122,849.22	9.15%	否
3	山东银瑞信息科技有限公司	4,924,528.30	6.33%	否
4	山东山大华天软件有限公司	4,608,849.61	5.92%	否
5	山东金闻信息技术有限公司	3,647,370.24	4.69%	否
合计		36,125,196.81	46.42%	-

乾云科技【870819】2022年前五大客户

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	北方自动控制技术研究所	6,909,834.83	7.96%	否
2	东营市海科瑞林化工有限公司	5,454,249.46	6.28%	否
3	网络通信与安全紫金山实验室	5,367,256.67	6.18%	否
4	山东云力信息科技有限公司	3,452,830.19	3.98%	否
5	山高（海南）产业投资有限公司	3,336,792.43	3.84%	否
合计		24,520,963.58	28.24%	-

注：以上数据来源于各公司公开披露数据

由上数据可知同行业可比公司前五大客户近三年均有不同程度变化，公司与之相比无明显差异。

(2) 结合近三年对主要客户产品销售价格及对毛利的贡献度、应收账款收回等情况，量化说明你公司主要客户变动的具体影响，引入新客户是否对收入实现、应收款项收回等有实际改善效果，新客户导致的低毛利是否将持续。

【回复】

近三年对主要客户产品销售价格及毛利贡献度、应收账款收回等情况汇总如下：

单位：元

2020年前五大客户情况汇总					
序号	客户	销售金额	年度销售占比	年度毛利占比	应收账款回收情况
1	平安科技（深圳）有限公司	29,342,584.34	8.28%	5.41%	已收回 100%
2	北京天一恩华科技股份有限公司	19,095,001.72	5.39%	1.28%	已收回 100%
3	超越科技股份有限公司	17,371,681.44	4.90%	0.79%	已收回 100%
4	成都二零嘉微电子有限公司	14,824,778.75	4.18%	12.14%	已收回 100%
5	东华软件股份公司	14,723,008.86	4.15%	1.82%	已收回 100%
	合计	95,357,055.11	26.90%	21.43%	

单位：元

2021年前五大客户情况汇总					
序号	客户	销售金额	年度销售占比	年度毛利占比	应收账款回收情况
1	北京神州绿盟科技有限公司	59,221,861.28	12.72%	11.03%	已收回 100%
2	平安科技（深圳）有限公司	36,843,171.63	9.16%	10.83%	已收回 100%
3	北京科能腾达信息技术股份有限公司	12,053,487.61	3.00%	5.56%	已收回 100%
4	第四范式（北京）技术有限公司	10,667,314.33	2.65%	7.78%	已收回 100%
5	东华软件股份公司	10,619,469.03	2.64%	4.03%	已收回 100%
	合计	129,405,303.88	30.17%	39.23%	

单位：元

2022年前五大客户情况汇总					
序号	客户	销售金额	年度销售占比	年度毛利占比	应收账款回收情况
1	深圳市新时空智能系统有限公司	28,043,160.00	9.31%	10.79%	已收回 74.89%
2	北京思博云睿网络科技有限公司	20,770,796.42	6.90%	9.08%	已收回 100%
3	北京睿银华信科技有限公司	14,677,400.00	4.87%	0.87%	已收回 56.01%
4	深圳市步来克科技有限公司	11,254,716.82	3.74%	5.21%	已收回 100%
5	北京兆维电子（集团）有限责任公司	11,167,410.97	3.71%	3.65%	已收回 100%
	合计	85,913,484.21	28.53%	29.60%	

如上统计，主要客户为公司年度收入及毛利目标实现贡献 30%左右数字，新开拓客户为公司实现目标提供了有效支撑，同时在预计前端项目周期较长，回款周期超出预期时公司会积极引入合适的合作伙伴以加速项目交付及缩短回款周期，从近三年主要客户应收账款收回情况可知效果明确有效。新客户或合作伙伴的引入可能会导致部分毛利损失，但随着公司业务开展推进，公司产品在新客户业务中发挥有效价值逐渐扩大，同时近年来公司持续加大研发投入，自研产品已逐步开展市场落地，由于引入新客户或合作伙伴导致的毛利降低情况将持续改善。

问题 2、关于存货

报告期末你公司存货账面余额为 43,142,099.19 元，较期初下降 22.19%，计提跌价准备 1,406,065.19 元。其中库存商品账面余额为 32,375,418.79 元，较期初增长 7.48%。请你公司结合存货内容、库龄、在手订单及执行情况、跌价准备测试过程等，说明库存产品是否针对特定客户销售，产品是否存在积压、滞销的情形。

【回复】

报告期末公司存货账面余额为 43,142,099.19 元，主要存货内容 IT 基础设施建设项目所需标准产品，包括网络软硬件产品、安全软硬件产品、系统软硬件产品等上游厂商出厂成品，其中一年内库龄库存商品占比为 86.05%，公司采购相应产品前会充分考虑评估项目需求以确保存货良性周转，并且 IT 基础设施建设所需标准产品均属行业成熟产品，具备较好的行业通用性，不属于特定客户定制销售产品。

公司存货跌价准备计提方法为本公司期末存货成本高于其可变现净值的计提存货跌价准备。公司期末通常按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。期末存货跌价准备情况如下：

项目	期初数	本期增加		本期减少		期末数
		计提	其他	转回或转销	其他	
库存商品	489,086.40	916,978.79				1,406,065.19
合计	489,086.40	916,978.79				1,406,065.19

截止目前报告期末存货已销售结转 19,153,705.63 元，另外公司目前已有在手订单 101,624,970.22 元已签约待交付，预计随在手订单项目执行推进，公司商品库存将持续保持良性周转，不存在积压、滞销的情形。

问题 3、关于预付账款

你公司预付款项期末账面金额 90,408,543.43 元，较期初增长 109.40%。你公司解释主要是由于报告期内为加快项目交付周期，充分发挥资金价值，创造更多更有价值项目机会，在风险充分可控的基础上适当向供方支付部分预付款，同时报告期末部分订单受疫情影响未能及时到货入库，期末预付款项增加。预付账款中，账龄在 1 年以内的期末账面余额为 60,496,863.03 元，账龄在 1-2 年的账面余额为 18,962,969.43 元，账龄在 2-3 年的账面余额为 10,948,710.97 元。预付金额前 5 名单位中，预付北京嘉恒运通国际物流有限公司 22,161,957.92 元，账龄在 1 年以上，未结算原因为项目未完结。

请你公司：

(1) 说明预付北京嘉恒运通国际物流有限公司款项对应工程进展，预付款期后结转情况，预付对象是否已按约定向你公司提供相关产品或服务，北京嘉恒运通国际物流有限公司与你公司是否存在关联关系；

【回复】

2022 年报告期末公司预付北京嘉恒运通国际物流有限公司（以下简称“嘉恒运通”）余额为 22,161,957.92 元，其中 1,244,742.00 元因项目调整已于 2023 年 6 月完成退款，其余订单由于前端项目调整正在重新确认采购内容，重新确认采购内容后预计四季度内执行完毕，后续公司将积极沟通，尽快推进相关项目进度，确保相关项目顺利推进。经公司确认，嘉恒运通与公司不存在关联关系。

(2) 结合期末账龄在 1 年以内的主要预付账款的预付对象、采购内容、采购进度、合同条款中付款时间的约定情况，说明报告期末预付账款大额增长的合理性、必要性，是否存在关联方非经营性占用公司资金的情形。

【回复】

报告期末账龄 1 年以内预付款项余额为 60,496,863.03 元，主要是公司业务涉及硬件产品上游货期排队较长，软件及服务产品中行业客户内部流程审批进度与软件或原厂服务更替周期错位，季度末、年末情况尤为显著，同时随近年来国产化需求增多，公司积极开拓引入国产厂商以满足行业客户需求。为保障用户业务延续性，加强公司与用户间粘性同时锁定订单，部分项目需要提前完成软件产品或服务采购交付，主要情况汇总如下：

序号	采购内容	品牌	采购合同付款约定
1	服务器、存储等	超越	下单后 100%预付款项
2	安全软硬件产品	奇安信	下单生效后支付 30%预付款，货物交付完成后 90 日内支付剩余 70%
3	安全软硬件产品	绿盟	下单后 100%预付款项
4	应用软件产品	金山	下单后 100%预付款项

鉴于以上情况，为更好发挥资金效用在充分评估项目风险的基础上，以解决客户实际需求为出发点，公司预付部分款项，用于提前锁定物料或保障客户业务延续性，此举措为公司获取业务顺利执行订单提供了有力支持，为行业惯例，涉及单位均为无关联关系的第三方公司，不存在非关联方资金占有情况，均属正常业务。

金锐同创（北京）科技股份有限公司



2023年9月26日