

广东优信无限网络股份有限公司

关于半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

广东优信无限网络股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 12 月 6 日收到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下达的《关于对广东优信无限网络股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2023】第 064 号，以下简称“问询函”），公司对《问询函》中的问题进行认真核查，现就有关问题回复如下：

1、 关于智慧食堂业务

你公司成立后主要从事融合通信、基础网络等信息服务，自 2019 年试点智慧食堂业务并逐渐扩大业务规模。2023 年上半年，智慧食堂业务实现营收 5,461.97 万元，同比增长 31.93%，占总营收的 70.86%；毛利率为 54.82%，同比减少 6 个百分点。

你公司披露的智慧食堂业务销售模式创新之处为“开创性的推出销售、租赁和营业额分成三种定制化合作模式”，披露的收入确认的方式为“智慧食堂工程设备销售根据客户验收合格并签署开通确认书确认， 后续服务费根据月度确认”。

2023 年上半年末，你公司应收账款为 8,718.14 万元，较 2022 年上半年末同比增加 116.53%， 应收账款前五大客户中首次出现餐饮管理服务类公司。

请你公司：

(1) 说明“销售、租赁、营业额分成”三种业务模式的具体开展方式，包括但不限于你公司提供的具体产品或服务类型、主要客户及供应商、在销售中承担的具体责任、是否涉及提供后续服务等；

回复：

公司智慧食堂业务主要分“销售、租赁、营业额分成”三种模式，营业额分成指的是按客户营业额的百分比，收取智慧食堂月租，属于租赁业务模式。公司智慧食堂销售模式有两种：一次性卖断收取实施费销售方式及租赁的服务模式。

一次性卖断收取实施费销售方式为首次安装收取的 500 元/台的落地安装费用；租赁的服务模式为 2022 年以来，公司部分业务采用直接将租赁客户打包出售给移动公司和超讯广电公司，并向移动公司和超讯广电公司收取服务费的方式，具体模式为：中建通服（移动的孙公司）作为收款方向终端客户收取租金（350/400/450 元每台），中建通服在收取租金后，向移动公司或超讯公司支付 200 元/台的服务费，剩余的租金自己保留 1%作为服务费用，99%的需支付给公司。

① 公司提供的具体产品或服务类型及具体责任

公司主要为客户提供智慧食堂设备以及智慧餐饮 SaaS 平台服务，将智慧餐饮的应用软件统一部署在云端的服务器上，客户根据使用需求，通过互联网向公司购买所需应用服务，按购买的服务数量和时长向公司支付一定的费用，即可从互联网获得公司智慧餐饮 SaaS 平台提供的服务。

②主要客户及供应商

公司客户主要为对智慧食堂及通信业务有需求的高校、企事业单位等；公司主要供应商主要为收银机、配件、原材料、线材、辅材以及通信设备、机房设备的供应商。

③ 是否涉及提供后续服务

一次性卖断收取实施费销售方式，公司如果提供后续服务，将另外收费服务费；租赁的服务模式，一般租赁期是 36 个月，验收/开通正常使用 3-4 个工作日开始计算月租，后续服务若在合同之外的服务内容，将另外收费。

(2) 说明“销售、租赁、营业额分成”三种业务模式下的生产及销售环节的具体会计处理；

回复：

“销售、租赁、营业额分成”三种业务模式下生产及销售环节的具体会计处理具体如下：

1) 卖断式销售客户会计处理：

达到收入确认条件时，收入：按合同约定金额确认收入，按商品出库金额确认成本。

发出商品时：

借：发出商品

贷：库存商品

达到确认收入条件时：

借：应收账款

贷：主营业务收入-智慧食堂项目

贷：应交税费-应交增值税-销项税额

结转成本时：

借：主营业务成本

贷：发出商品/库存商品（出库当月完成验收的，库存商品确认成本）

2) 租赁业务模式会计处理方式

收入：按合同计提每月收入； 出库成本：发包给客户的设备总成本，记入固定资产，一般分 36 期折旧；每月对应的成本=出库成本/36 期。

发出商品时：

借：固定资产-智慧食堂项目

贷：库存商品

达到确认收入条件时：

借：应收账款

贷：主营业务收入-智慧食堂项目

贷：应交税费-应交增值税-销项税额

结转成本时：

借：主营业务成本

贷：累计折旧（固定资产）

(3) 结合智慧食堂业务前十大客户、对应的销售模式、销售金

额、信用政策及期后回款等情况，说明是否存在放宽信用政策以促进销售的情况，并说明是否充分计提应收账款坏账准备；

回复：

① 是否存在放宽信用政策以促进销售的情况

2023 年 1-6 月，公司智慧食堂业务前十大客户销售模式、销售金额及期后回款具体情况如下：

单位：元

客户名称	销售模式	销售金额	截至 2023 年 11 月 30 日回款
广东数智无限科技有限公司	直销，一次性卖断	7,497,787.60	6,028,300.00
中国铁塔股份有限公司揭阳市分公司	直销，一次性卖断	2,939,997.50	2,939,997.50
珠海华发餐饮管理服务有限公司	直销，一次性卖断	2,188,585.88	258,320.00
惠州科达利精密工业有限公司	直销，一次性卖断	808,900.00	238,060.00
常州富康餐饮管理服务有限公司	直销，一次性卖断	719,000.00	135,538.14
中国地质大学（北京）	直销，一次性卖断	609,102.18	319,845.00
广东通莞科技股份有限公司	直销，一次性卖断	539,364.94	539,364.94
江苏科达利精密工业有限公司	直销，一次性卖断	525,320.00	0
中国科学院大学	直销，一次性卖断	465,997.35	439,375.00
广东优伦科技有限公司	直销，一次性卖断	388,235.39	207,836.40

其中江苏科达利精密工业有限公司存在部分商品未全部验收，所以期后应收账款未收回；广东数智无限科技有限公司和中国铁塔股份有限公司揭阳市分公司预收货款，后发货，其余客户回款较为正常。

一次性卖断收取实施费销售方式的销售政策及结算政策为：签订合同支付 50%，客户收到产品 40%，验收/开通正常使用 3-4 个工作日 10%，从签订合同到正常使用一般 1-2 个月即可完成，特殊情况下，终端客户付款困难可向公司申请延迟付款。公司不存在放宽信用政策以促进销售的情况。

② 是否充分计提应收账款坏账准备

公司按照账龄计提坏账准备，公司及同行业可比公司坏账准备计提比例如下：

账龄	公司	爱信股份	雄伟科技	轩慧科技
1年以内	5%	3%	5%	3%
1至2年	10%	10%	10%	10%
2至3年	30%	20%	20%	20%
3至4年	50%	30%	50%	50%
4至5年	80%	50%	80%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%

公司与同行业可比公司相比，坏账准备计提充分、合理，符合行业惯例。

(4) 结合智慧食堂业务的行业发展、市场竞争情况、你公司核心竞争力、业务拓展、在手订单等，说明营业收入增加但毛利率下降的原因，并说明你公司智慧食堂业务的高速增长是否具有可持续性。

回复：

① 营业收入增加但毛利率下降的原因

2021年、2022年、2023年1-6月，智慧食堂业务毛利率分别为63.22%、54.38%、54.82%，2022年比2021年同期下降8.84%。智慧食堂项目2021年、2022年的结构如下：

② 单位：元

项目	2022年			2021年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
销售模式	78,589,703.37	24,481,486.55	68.85%	81,292,198.26	28,171,774.33	65.35%
服务模式	30,406,292.12	25,238,356.00	17.00%	15,621,838.10	7,475,196.88	52.15%

公司智慧食堂项目模式包括：一次性卖断收取实施费的销售方式及租赁的服务模式。

2022 年一次性卖断的销售方式毛利率波动原因主要系公司设立全资子公司从市场直接采购收银机、配件、原材料、线材、辅材等，组装成智能条码称重一体机连同配套的软件服务一起销售给终端客户，总体成本有所降低。

由于移动公司和超讯广电公司拥有良好的客户资源，公司为了配合移动公司和超讯广电公司抢占智慧食堂业务市场，2022 年以来，公司部分业务采用直接将租赁客户打包出售给移动公司和超讯广电公司，并向移动公司和超讯广电公司收取服务费的方式，具体模式为：中建通服（移动的孙公司）作为收款方向终端客户收取租金（350/400/450 元每台），中建通服在收取租金后，向移动公司或超讯公司支付 200 元/台的服务费，剩余的租金自己保留 1%作为服务费用，99%的需支付给公司；2021 年度公司收取的是全额的租金，而 2022 年度公司收取的服务费为差额服务费，相比 2021 年减少 50%-60%；另外，公司为拓展业务，还存在对终端客户减免租金的情况约 3,692,798.90 元。

综上所述，2022 年公司由于租赁模式的改变导致本期服务模式的毛利率较上期大幅度降低，智慧食堂项目毛利率较上期下降 8.84%。

②公司智慧食堂业务的高速增长是否具有可持续性

1) 行业发展情况及市场竞争情况

目前，团餐产业潜在规模大，对智慧食堂业务市场需求大。团餐

是我国餐饮结构中重要的类型之一，团餐主营项目集中在学校食堂、机关食堂、企业食堂等场景，学生、企事业单位员工是主要就餐群体。

根据中国饭店协会的数据统计，2016-2022 年我国团餐市场规模持续增长，市场总规模已从 2016 年的 0.9 万亿提升至 2022 年的 1.98 万亿，复合增速达 14.00%。公司通过多年的经营，凭借稳定的产品质量和良好的售后服务，在业内形成了良好的口碑和较高的行业知名度，公司积累了丰富的客户资源，与各地区政企建立稳定合作关系。

2) 核心竞争力

公司拥有 2 项产品发明专利，17 项实用新型专利，54 项软件知识产权。公司智慧食堂项目依托信息技术，帮助食堂构建完整生态服务平台，打造用户满意食堂，推动团餐产业数字化、绿色化转型升级。产品优势体现在 4 个方面：一是人工智能设备实现自动售卖、一菜一价、按克称重、无感支付，提升体验；二是实现互联网预订、点餐、外卖、补贴营销，增加拓客能力；三是信息化系统轻松完成食堂的进销存管理；四是保证经营全流程有数可循，帮助智慧决策。

3) 业务拓展

公司通过招投标、代理销售、销售团队自主销售等多种模式获取业务订单。

4) 在手订单

在智慧食堂业务方面，2023 年公司签署的战略合作框架协议、渠道合作协议、代理合作协议数量超百个，2023 年下半年预计比上半年智慧食堂出货增长 4000 台。

综上，公司所处行业环境较好，在手订单充足，公司智慧食堂业务的高速增长具有可持续性。

2、关于存货

报告期末，你公司存货为 16,333,474.53 元，未计提存货跌价准备，其中库存商品为 10,386,501.33 元、发出商品为 1,820,100.74 元。
请你公司：

(1) 说明发出商品的形成原因、具体内容、涉及客户，并结合期末未验收原因及期后验收情况等，说明收入确认时点是否准确；

回复：

公司的存货主要为智慧食堂设备，该设备为通用设备。发出商品形成主要有以下三个原因：①智慧食堂设备发出商品形成的原因系终端客户收到如智能称重一体机、人脸绑卡机、智能收银机、大屏自助机等尚未最终验收；②集成项目发出商品形成的原因系发出原材料，但项目未验收，所以未结转成本；③还有部分发出商品形成系公司设备出库翻新维护，暂计入发出商品。

公司智慧食堂业务收入确认时点为商品验收合格之后，一次性卖断收费安装费或按照服务期限收取租赁费；集成项目的收入确认时点为根据经对方确认的实际完工量及合同结算单价（验收合格过后）计算确认。

综上，公司发出商品涉及的业务类型收入确认时点准确。

(2) 结合存货的具体内容、库龄分布、存货跌价准备的计提方法及计提过程，说明未计提存货跌价准备的原因及合理性，是否充分反映存货跌价风险。

回复：

2023年6月30日公司存货构成情况如下：

单位：元

存货类别	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	10,386,501.33	-	10,386,501.33
发出商品	1,820,100.74	-	1,820,100.74
委托加工物资	-	-	-
原材料	4,126,872.46	-	4,126,872.46
在产品	-	-	-
合计	16,333,474.53	-	16,333,474.53

公司存货以库存商品和原材料为主。库存商品主要为智慧食堂业务相关，公司为正常经营一般储备1个月库存。公司存货库龄皆在1年以内，该设备可根据产品的更新换代而改造为可适用的新设备，部分设备也可用于销售或出租。

公司的存货跌价准备计提方法为：在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具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，可合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响

因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司与同行业可比公司存货减值准备计提情况对比：

单位：元

名称	2021 年	2022 年	2023 年 1-6 月
爱信股份	0	0	0
雄伟科技	462,951.77	834,319.15	768,619.57
轩慧科技	0	0	0
公司	0	0	0

可比公司中，雄伟科技存货账面价值高于可变现净值，因此计提了存货减值准备。

2023 年 6 月 30 日，公司不存在存货跌价迹象，因此未计提跌价准备，和大部分可比公司不存在差异，具有合理性。

(本页无正文，为《广东优信无限网络股份有限公司关于对 2023 年半年报问询函的回复》之签章页)

广东优信无限网络股份有限公司

2023年12月20日

