

关于珠海市鸿瑞信息技术股份有限公司公 开发行股票并在北交所上市申请文件的 第二轮审核问询函

珠海市鸿瑞信息技术股份有限公司并东方证券承销保荐有限公司：

现对由东方证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的珠海市鸿瑞信息技术股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

目录

问题 1. 业务成长空间是否受限.....	3
问题 2. 业务模式及竞争优势披露不充分.....	4
问题 3. 电力行业迭代部署对业绩波动的影响.....	7
问题 4. 是否存在跨期确认收入的情形.....	9
问题 5. 其他问题.....	12

问题1.业务成长空间是否受限

根据申请文件及问询回复，（1）报告期内，电力行业系发行人收入的主要来源，非电力行业收入占比分别为 4.39%、4.70%和 4.32%。发行人现有产品主要为电力行业专用产品。截至 2023 年末，发行人非电力行业用户在手订单金额 582.14 万元。目前服务于非电力行业的主要为网络信息安全厂商，发行人在非电力行业的销售渠道尚需完善。（2）电力行业在工业信息安全投入保持较高水平，市场信息显示，2021 年电力行业工业信息安全投入市场规模达 29.52 亿元；2022 年电力行业工业信息安全投入市场规模达 41.27 亿元；市场预测，到 2028 年，电力行业工业信息安全市场规模接近 140 亿元。

（3）2021-2023 年，发行人主要产品单向网络隔离装置的销量分别为 2,870 台、1,524 台和 982 台，呈大幅下降趋势，主要系该产品为电力系统较早部署的产品之一，2019 年该产品统一进行部署升级，随着升级阶段性完成，下游客户需求有所放缓。（4）发行人产品使用寿命在 3-8 年之间不等，主要技术更新换代周期基本短于使用寿命，通常 2-3 年开始整体更新换代产品并相应取得销售许可证书。

请发行人：（1）结合我国电网建设的持续投入及新能源装机量的趋势，说明 2028 年我国电力行业工业信息安全市场规模接近 140 亿元的测算是否准确、审慎。（2）区分网络安全隔离、加密认证、网络安全审计等主要产品类别，说明电力系统新装或升级部署进展、以及省市区（县）等不同层级电力系统的市场饱和率，是否已大部分完成首次安装，存

量产品更新迭代、国产化替代的市场增量空间。结合上述情况、发行人在客户同类供应商中采购占比等，审慎测算发行人电力行业各细分产品的市场空间。结合上述情况及发行人创新发展能力，说明是否存在市场空间较小、成长空间受限等风险。(3) 结合电力行业企业分布格局，充分说明发行人市场地位或市场份额占比情况。进一步说明客户的具体销售结构，结合省级、市级、区（县）级等电力系统单位、国家电网和南方电网的采购差异，说明发行人主要产品的终端客户分布情况，各省市电力系统单位的渗透率、与主要竞争对手的分布区域，是否存在错位或区域发展，是否存在市场份额被抢占等风险。(4) 说明发行人销售非电力行业产品类型，最新在手订单金额、产品结构及同比变化，相关领域技术开发、新客户开拓情况。结合非电力行业收入占比较低且无明显增长的现状，补充说明非电力行业工业信息安全市场是否存在明显的行业壁垒，发行人向其他领域拓展业务的措施及有效性，是否存在向其他领域拓展不及预期的风险，进一步揭示发行人下游领域集中的风险。(5) 请发行人充分揭示目前电力行业主要产品市场空间受限、非电力行业市场开拓不及预期等潜在风险，进一步完善重大事项提示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题2.业务模式及竞争优势披露不充分

根据申请文件及问询回复，(1) 发行人采购的纵向加密装置、反向隔离装置、部分正向隔离装置为成品采购。各期外购成品销售收入分别为 2,016.17 万元、2,073.49 万元和

2,739.85 万元，占主营业务收入的比例为 11.3%、14.25% 和 14.02%。该种情形下，发行人技术附加值体现在发行人具备提供工业控制信息安全技术综合应用的解决方案能力，能够根据客户需求对外购的上述产品承担二次接口开发、项目现场电力系统适配性设计及安装调试服务，最终实现项目设备的统一监测管理。（2）反向隔离装置、纵向加密认证装置全国仅有南瑞信通、北京科东等几家国有企业可以提供，发行人仅具备销售资质。发行人主要产品的竞争对手包括南瑞信通、北京科东等具备前述资质的企业，且发行人历年向前五大客户主要销售内容普遍包括单向隔离装置、纵向加密认证装置等成品或含该产品的二次开发软件。（3）发行人原材料采购中，各期电脑、路由器等硬件设备采购金额及占比较高并持续上升，各期分别为 1,844.97 万元、2,117.42 万元、3,327.23 万元。

（1）业务模式披露不清晰。请发行人：①说明报告期内自行生产的软硬件一体化产品收入占比未见明显变化的背景下，发行人采购结构中网关类设备、电脑、路由器等硬件设备金额较大且占比持续上升的原因及合理性，是否与业务开展实际情况、客户需求及行业状况相匹配。列表说明各期网关类设备采购的主要内容及采购金额、对应销售收入，是否为成品采购。②说明电脑、路由器等硬件设备相关销售收入是否划分至自行生产产品，发行人关于产品收入分类、核心产品销售单价、盈利模式等相关信息披露的准确性。结合上述情况，说明 2023 年销售收入、利润同比增长的主要来源

是自产产品还是外购成品、外购硬件设备。③区分各类主要产品，结合典型项目情况说明公司主要产品和服务的具体业务开展流程，包括但不限于采购网关类产品、工控机等原材料内容及形态，公司生产流程及最终产品形态，发行人自产产品与外购硬件的应用场景，发行人在项目中从事的具体工作，发行人核心竞争力体现。

(2) 技术先进性和市场竞争优势。请发行人：①进一步说明发行人进行自主研发和在成品采购后的二次开发的相关技术主营产品中的应用情况，充分说明发行人技术附加值，相较于竞争对手的竞争优势体现，是否具备相较于竞争对手的差异化发展且具有竞争优势的市场资源，是否具备较强的行业比较优势、市场影响力或品牌效应。②结合发明专利在业务中的实际运用情况，对比相较于市场竞品在技术指标上的竞争优势，并结合下游客户订单需求，进一步分析发行人技术优势所形成的市场竞争力。

(3) 是否存在对竞争对手的依赖。请发行人：①按照终端和非终端客户分别说明与主要客户签订订单具体销售内容、销售金额、销售毛利率等情况，说明所签订销售订单是否普遍需包含反向隔离装置、纵向加密认证装置等外购成品，上述外购成品是否属于订单核心且必要的组成构件。②结合南瑞信通、北京科东等竞争对手的市场定位、资质情况以及下游市场占比情况，充分说明发行人业务开展是否受限于竞争对手提供的软件成品，该情况是否属于行业普遍行为，是否对发行人业务拓展存在重大不利影响，如存在，请进一步

进行风险揭示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题3.电力行业迭代部署对业绩波动的影响

根据申请文件及问询回复，（1）报告期内，发行人业绩呈大幅波动趋势，2021-2023 年营业收入分别为 17,836.80 万元、14,555.62 万元、19,548.45 万元，同比变动 31.45%、-18.40%、34.30%；扣非归母净利润分别为 4790.57 万元、2326.16 万元、4520.56 万元，同比变动 8.48%、-51.44%、94.34%。（2）2022 年公司业绩下滑幅度较大，主要原因包括：一是部分项目安装调试及验收进度延缓；二是主要客户 2020 年和 2021 年招投标批次减少；三是单向网络隔离装置等高毛利率产品销售下降、客户价格约束等因素导致毛利率下滑。

（3）发行人 2020-2022 年综合毛利率持续下降，分别为 58.17%、53.88%、43.94%，2023 年为 44.11%。2023 年，公司主要产品远动通信安全网关、网络安全监测装置的售价下降超 20%，毛利率分别下降 6.03、4.19 个百分点，主要受市场竞争加剧以及产品需求变化、价格约束等影响。（4）2023 年，电力行业对加密认证类和网络安全审计类部分产品开始新一轮的迭代周期，同时公司推出新技术和产品，营业收入同比增长；2023 年扣非归母净利润增长大幅高于收入增长，其中利息收入大幅增加至 779.62 万元。（5）2021-2023 年末，发行人在手订单分别为 12,907.20 万元、15,782.25 万元、15,861.71 万元，2023 年末同比增长 0.50%。

请发行人：（1）说明 2023 年下游电力系统对网络安全审

计类产品、远动通信安全网关进行新一轮迭代部署的具体情况 & 完成进度，对发行人后续业绩趋势的影响。区分各类产品量化说明报告期前后电力系统部署周期及推进情况 & 对发行人在手订单、销量、收入的影响。(2) 结合最新一期财务数据、在手订单情况及预计实现收入的年度、电力行业对各类细分产品的迭代部署周期及相应市场空间、非电力领域客户的开发情况等，说明公司业绩的可持续性，是否存在期后业绩大幅下滑的风险，完善相关风险揭示和重大事项提示。

(3) 进一步量化说明各影响因素对报告期内综合毛利率、主要产品毛利率下降的影响。详细说明电力行业产品市场竞争加剧、价格约束的具体情况 & 原因，各类产品期后毛利率变动情况，导致毛利率下降的因素是否仍存续，发行人应对措施及有效性。在上述背景下，公司各类业务毛利率是否存在持续大幅下滑风险，对期后业绩是否造成重大不利影响，完善相关风险揭示和重大事项提示。(4) 说明 2023 年度发生存货跌价损失 137.47 万元的原因，涉及旧型号产品的存货金额占比，对在产品计提跌价准备的原因。结合电力系统升级迭代周期、配置升级情况，说明公司主要产品是否存在滞销的情形，公司跌价准备计提是否充分。(5) 量化说明 2023 年全年扣非后归母净利润增长比例大幅高于营业收入增长的原因。其中，说明 2023 年利息收入大幅增长的内容明细及对应利息金额，与公司自有资金规模是否匹配，是否存在理财收入，计入经常性损益是否准确合规。(6) 根据公开信息，2020 年-2022 年纬德信息的智能安全设备销售收入持续下降，

2023 年度净利润预计下滑超过 50%。请结合可比公司的供应商及下游客户情况，进一步分析并披露发行人与行业其他公司相比在业务环节、销售对象、产品用途等方面的相同点及差异。进一步说明发行人报告期内各类产品收入变动情况与纬德信息等可比公司的同类产品变动趋势是否一致，差异原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（2）补充说明选择收入发函对象的标准，2023 年客户数量明显增加但发函数量大幅减少的原因。按照客户销售金额分层、客户类型分类分别说明函证情况，中介机构对收入真实性执行的核查手段有效性、充分性。（3）补充说明对集成商客户的终端客户通过不同方式进行核查的比例及验证方式的有效性。（4）补充说明资金流水核查情况：①中介机构对关联自然人连续三天对同一交易对方往来金额绝对值大于 5 万以上的资金流水进行核查，说明上述核查范围确定的依据及合理性。②核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

问题4.是否存在跨期确认收入的情形

根据申请文件及问询回复，（1）公司的部分合同为固定

总价合同，需要根据客户需求并结合相关产品运行环境提供服务器、路由器等未在合同中明确约定的辅助材料，以确保公司相关产品满足合同要求的技术性能指标并稳定运行，根据相关规定应将合同产品和辅材整体识别为一项履约义务，无法单独区分辅助材料对应的收入金额。(2) 2021 年度及以前，公司未将辅材纳入验收范围，导致客户未对辅材进行验收，进而导致公司存在确认收入时部分辅材还未到货的情形。2023 年 4 月，公司对 2020 年、2021 年度财务报表进行会计差错更正，将合同中未明确约定但实施过程中需要提供的辅助材料纳入客户的验收范围，调减 2020 年营业收入 1,022.75 万元、调增 2021 年营业收入 1,259.35 万元。(3) 报告期内，公司向非终端客户销售产品及服务的比例分别为 75.28%、72.97% 和 62.52%，非终端客户主要是国家电网与南方电网下属电力系统集成商、五大发电集团下属电力系统集成商和东方电子、四方股份等大型工业自动化系统集成商。发行人向系统集成商销售时，公司收入确认依据为系统集成商出具的验收资料，并非由终端客户验收。(4) 发行人根据仅签字未盖章的单据确认收入的金额较大，涉及各期收入金额分别为 6,360.83 万元、5,632.75 万元、6,940.34 万元。

(1) 辅材及成品销售项目收入确认准确性。请发行人：

①区分是否存在辅材销售，列示报告期内项目数量及收入占比、涉及辅材成本。列表说明辅材成本占项目收入比例较高的项目情况，并逐一说明合理性。②区分是否存在辅材销售，说明会计差错更正前后不同业务验收的过程及具体内容差

异，收入确认的内外部证据的变化。③列表说明各期前二十大项目辅材销售和收入确认情况，包括但不限于项目基本情况、收入金额、合同约定辅材情况、是否实际发生辅材销售，如是，说明辅材成本、辅材到货和安装时间、辅材验收时间、收入确认时间、验收单据注明的验收日期及是否确认辅材验收情况。④结合上述情况，说明报告期内是否存在未将辅材纳入验收范围、提前确认收入的情况。⑤说明外购纵向加密装置等成品是否存在客户指定供应商或生产厂商的情况，发行人是否享有实质的定价权并承担主要存货风险，是否均按照总额法确认收入，收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

(2) 集成商验收确认收入的合规性。请发行人：①说明发行人在集成商验收后、终端客户验收前的合同义务、主要工作及成本投入。说明集成商验收后是否存在其他实质性验收程序，是否存在集成商验收通过后终端客户验收不通过的情况。②列示各期集成商验收通过确认收入时点的回款比例，是否存在终端客户不予认可剩余款项的情况。③结合上述情况，进一步说明对集成商客户的收入以集成商验收而非终端客户验收确认，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前确认收入的情形。

(3) 第四季度收入占比大幅提高的合理性。根据申请文件，报告期内，发行人第四季度收入占比分别为 26.10%、22.65%和 41.26%，其中 2023 年第四季度收入占比较以前年度大幅提高。请发行人：①列表说明 2023 年第四季度确认收

入的主要项目清单，包括项目名称、产品/服务内容、合同金额、订单获取方式、合同执行期间、合同全部节点及目前所处节点、收入确认时间、金额及结算节点，收入确认依据及外部证据，期后回款金额等。②分析说明与截止性相关的内部控制制度设计情况及执行的有效性。比较 2023 年第四季度确认收入的项目合同约定交货或验收时间、实际交货或验收时间、收入确认时点是否存在较大差异，如是，说明原因及是否存在提前确认收入的情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见。（2）说明对发行人报告期内主要项目是否涉及辅材销售的核查方式及有效性。（3）区分不同类型合同（需要安装调试、不需要安装调试、服务合同）说明各类收入确认依据（验收报告、到货验收单等）对应的收入确认金额及核查比例情况，验收单据时间是否完整，是否符合合同的约定，相关验收时间的准确性。（4）补充按照业务类型及收入确认方法分类，列示各期对收入确认的外部证据（如合同、签收单、验收报告等）类型、核查比例。说明仅签字未盖章等存在瑕疵情形的整体收入占比，对于相关情形采取的函证、走访等核查覆盖比例。

问题5.其他问题

（1）非终端客户毛利率高于终端客户的合理性。根据问询回复，①报告期内，发行人终端客户毛利率分别为 45.38%、38.02%和 39.79%，非终端客户毛利率分别为 56.67%、46.13%和 46.70%，主要原因终端客户大多数订单需要安装调试，调

试成本相对较高。②发行人的客户包括电网客户、发电集团等终端客户和系统集成商两种类型。发行人向系统集成商销售收入金额分别为 13,427.45 万元、10,621.57 万元和 12,222.28 万元，占比分别为 75.28%、72.97%和 62.52%。请发行人：①区分是否需要安装调试，列示终端客户、非终端客户项目收入及占比、毛利率。进一步说明非终端客户毛利率明显高于终端客户的原因及合理性。②说明公司向主要客户销售网络安全审计类产品毛利率差异较大的原因及合理性。请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

(2) 应收账款大幅增长。根据问询回复，报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为4,542.37万元、4,025.21万元和 6,086.11万元，2023年末较2022年年末增长超过2000万元，但前五大客户的应收账款未明显增长。请发行人：说明2023年末应收账款余额增长涉及的前十大客户基本情况、销售情况，期后回款情况。请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明对应收账款增长涉及的前十大客户的收入真实性核查情况。

(3) 募集资金投入研发项目的可行性。根据申报材料，公司拟募集资金18,267.99万元，主要用于高性能国产化工控网络隔离装置研发项目、综合型国产化工控加密网关和模块研发项目、国产化工控运维安全审计装置研发项目。请发行人：结合现有在研项目、技术人员分配、研发投入情况，充分说明此次募集资金投入三个研发项目是否合理、可行，请结合各项目募集资金的具体安排，说明近半资金用于购买设

备软件的安排是否合理，募集资金规模测算是否合理性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

二〇二四年四月十二日