

河北华发教育科技股份有限公司

关于 2023 年年报问询函的回复

挂牌公司管理一部：

河北华发教育科技股份有限公司（以下简称“公司”或“华发教育”）对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发送的《关于对河北华发教育科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函〔2024〕第004号）已收悉，现将相关问题回复如下：

1、关于应收账款与现金流量

报告期末，你公司应收账款账面余额为 172,465,088.68 元，较期初增加 20.16%，占总资产比重为 42.59%，去年同期占比为 38.53%。

按照坏账情况归集，你公司本期发生信用减值损失 12,730,648.61 元，较上年同期增加 36.34%，目前坏账准备金额合计 38,335,743.22 元，占应收账款 18.20%，你公司主要原因为应收账款回款周期长，账龄增加，坏账准备计提比例增加所致。

按照欠款方归集，前五大欠款方欠款金额合计 105,501,160.31 元，占比 50.05%，其中，第二大欠款方河北新华创想信息科技股份有限公司（以下简称河北新华）和第五大欠款方河北华网计算机技术有限公司（以下简称河北华网）欠款金额分别为 23,966,668.15 元和 12,324,600.00 元，款项性质均为货款。经查，河北新华为你公司 2019 年至 2021 年第一大客户，主营业务为计算机硬件销售和

技术服务，注册资本为 600 万元，河北华网未出现在你公司前期披露的定期报告主要客户中。

请你公司：

(1) 说明与河北新华与河北华网合作的具体情况，销售货物的类别、金额，信用政策、期后回款和逾期情况；2023 年与两家公司的新增业务规模，是否存在担保、借款等其他资金与信用往来；

(2) 结合行业特点、购销模式、信用政策等，说明你公司应收账款占比和减值计提比例较高的原因，是否符合行业惯例，并结合应收账款账龄、前期收回情况等，评估你公司应收账款收回的风险及后续措施。

回复：

一、说明与河北新华与河北华网合作的具体情况，销售货物的类别、金额，信用政策、期后回款和逾期情况；2023 年与两家公司的新增业务规模，是否存在担保、借款等其他资金与信用往来；

1、公司与河北新华合作的具体情况

公司与河北新华创想信息科技股份有限公司（以下简称“河北新华”）于 2018 年开始展开业务合作，公司向河北新华销售货物的类别包括多媒体教学设备、电子设备、系统集成服务、系统运维服务等产品及服务，历年销售金额如下：

单位：万元

客户名称	年度	销售额
河北新华创想信息科技股份有限公司	2018	644.05
	2019	6,705.30

	2020	10,216.60
	2021	4,027.01
	2022	385.06
	2023	474.53
	合计	22,452.54

根据公司与河北新华签订的业务合同，一般为合同签订 15 个工作日内河北新华预付部分货款，剩余款项待河北新华收到项目款项后一次或分期支付。

经与会计师核对，截止 2023 年 12 月 31 日，河北新华应收账款余额应为 14,839,100.93 元。根据公司信用损失政策按账龄组合计提坏账准备，已计提坏账准备 2,653,027.98 元。2024 年期后回款 0.00 元，逾期未收回金额 14,839,100.93 元。

2023 年确认的销售收入主要为 2021 年景县公安局智慧平安社区二期建设项目及尚义县智慧安防小区建设项目分期确认的收入，2023 年公司与河北新华新增业务为河北教育装备展展位租赁业务，共计 70,000.00 元，除上述业务外无其他新增业务。公司与河北新华之间不存在担保、借款等其他资金与信用往来情形。

2、公司与河北华网合作的具体情况

公司与河北华网计算机技术有限公司（以下简称“河北华网”）仅在 2018 年有业务合作，公司向河北华网销售货物的类别包括系统运维服务、设备安装、调试等，历年销售金额如下：

单位：万元

客户名称	年度	销售额
河北华网计算机技术有限公司	2018	2,144.41

	合计	2,144.41
--	----	----------

根据公司与河北华网签订的业务合同，合同生效后，河北华网以半年为周期分期支付合同款项，付款周期共计6期。

截至2023年12月31日，河北华网应收账款余额为12,324,600.00元，根据公司信用损失政策按账龄组合计提坏账准备，已计提坏账准备12,324,600.00元。2024年期后回款3,112,700.00元，逾期未收回金额9,211,900.00元。

2023年公司与河北华网无新增业务，不存在担保、借款等其他资金与信用往来情形。

二、结合行业特点、购销模式、信用政策等，说明你公司应收账款占比和减值计提比例较高的原因，是否符合行业惯例，并结合应收账款账龄、前期收回情况等，评估你公司应收账款收回的风险及后续措施。

公司是一家集教育信息化领域软硬件销售、智慧教育解决方案提供、教学平台服务为一体的智慧教育服务商。公司选取鸿合科技（深交所上市公司，主营业务为教育行业用户提供教育信息化产品、智慧教育解决方案、教育服务方案等业务）、视源股份（深交所上市公司，主营业务为显示、交互控制和连接技术为核心的智能电子产品及解决方案等）为可比公司进行对比分析。2021年至2023年，公司与同行业公司应收账款占比和减值计提比例情况对比如下：

股票简称及代码	2023年度		2022年度		2021年度	
	应收账款占总资产比例	坏账准备占应收账款比例	应收账款占总资产比例	坏账准备占应收账款比例	应收账款占总资产比例	坏账准备占应收账款比例

鸿合科技 002955.SZ	-	-	8.56%	10.32%	16.13%	6.52%
视源股份 002841.SZ	-	-	1.02%	10.83%	1.08%	10.92%
华发教育 833960.NQ	42.59%	18.19%	38.53%	15.24%	44.37%	10.05%

2022年，同行业公司鸿合科技、视源股份收入分别为454,946.80万元、2,099,026.50万元，总资产分别为470,737.77万元、2,014,849.41万元。其中，鸿合科技布局全球市场，2022年境外收入占比为51.26%，且以经销模式为主，2022年经销模式收入占比为95.78%；视源股份亦布局全球市场，2022年境外收入占比23.41%，经销模式收入占比为35.74%，视源股份以直接销售、经销商销售模式相结合，客户类型多样，回款相对灵活。

与同行业公司相比，公司收入及资产规模较小，销售市场主要集中在河北省内（2023年度河北省内销售收入占比为90.20%），以直接销售为主，主营业务集中于教育信息化相关产品，主要客户为教育局、学校等政府及企事业单位，客户类型相对单一，其中，政府类项目一般约定在验收合格后分期支付，回款周期约为2-3年，后续付款仍需要视客户当年的预算额度确定是否支付，回款周期相对较长。因此，公司应收账款占比和减值计提比例较高具有合理性，符合行业惯例。

截至2023年12月31日，按账龄组合计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：元

项 目	期末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)

半年以内	90,301,400.63	1,806,028.01	2
半年—1年以内	19,259,338.09	962,966.90	5
1至2年	34,680,161.18	3,468,016.12	10
2至3年	46,475,932.02	13,942,779.61	30
3至4年	2,428,400.40	1,214,200.20	50
4至5年	3,569,236.00	2,855,388.80	80
5年以上	14,086,363.58	14,086,363.58	100
合计	210,800,831.90	38,335,743.22	18.19

截止2024年4月15日，应收账款期后回款18,381,319.63元。

公司主要客户为教育局、学校等政府及企事业单位，虽存在因经费紧张未及时回款的情况，但作为政府财政付款项目，款项无法收回的风险较小。近两年，国家为解决中小企业欠款事宜连续出台了多项措施，公司积极关注并利用多种渠道跟进回款情况，对于逾期项目，已通过发催款函、登记中小企业欠款平台、诉讼等手段逐步追回款项。

2、关于销售费用及销售人员变动

你公司本期发生销售费用17,308,853.58元，较去年同期增加50.29%，占营业收入比例为11.84%。其中，广告及业务宣传费为4,313,515.27元，较上期增加375.15%，业务招待费4,931,110.88元，较上期增加79.14%，职工薪酬为1,590,047.90元，较上期增加7.64%，报告期内，你公司销售人员由35人减少至21人，期间减少14人。

请你公司：

(1) 列示本期广告及业务宣传费、业务招待费的具体构成，并结合市场需求、市场变化趋势、市场开拓情况等，说明公司业务开展是否符合预期；

(2) 结合销售模式、订单获取渠道、销售人员变动情况、薪酬制度等，说明本期销售费用与职工薪酬和职工人员反向变动的原因及合理性。

回复：

一、列示本期广告及业务宣传费、业务招待费的具体构成，并结合市场需求、市场变化趋势、市场开拓情况等，说明公司业务开展是否符合预期；

经与会计师核对，本期销售费用明细分类未与以前年度保持一致，应将原计入广告及业务宣传费-软件推广摊销费的2,815,594.64元调整至推广费-软件推广摊销费，原计入推广费-展会相关费用的1,362,395.90元调整至广告及业务宣传费-展会相关费用。

2022 年度、2023 年度广告及业务宣传费、业务招待费明细表

单位：元

项目	费用明细	2023 年度	2022 年度
广告及业务宣传费	展会相关费用	2,381,315.91	646,800.00
	视频资源服务费	136,792.46	83,784.00
	日常推广、宣传物料	272,414.16	102,916.44
	广告制作费	69,794.00	74,287.91
	小计	2,860,316.53	907,788.35
业务招待费	礼品	2,277,516.38	556,720.38
	餐费	1,381,863.60	1,139,944.89
	酒水	1,238,483.90	1,055,950.00

	其他	33,247.00	-
	小计	4,931,110.88	2,752,615.27

2023 年度，公司发生广告及业务宣传费 2,860,316.53 元，较上期增加 215.09%，增加的主要原因为 2022 年受新冠疫情封控影响，公司参加展会次数较少，2023 年公司多次参加展会，先后参加了第 34 届河北省教育装备展（正定）、第 81 届中国教育装备展（南昌）、第二届内蒙古现代教育装备技术展（包头）、第 82 届中国教育装备展（天津）等导致广告及业务推广费大幅增加。同时公司积极拓展省外市场，较上期相比，销售人员出差频率、拜访客户数量增加，礼品赠送数量增多，导致业务招待费显著增加。

数字教育是数字中国的重要组成部分，教育数字化是教育现代化的关键特征和核心指标，教育数字化转型的广度和深度直接影响现代教育体系构建的速度和质量，而升级改造教育基础设施与环境是推动教育数字化转型、构建教育高质量发展的基石。国家高度重视并大力推进建设教育强国，陆续发布多项政策积极推进教育现代化建设。2023 年 3 月，《教育部高等教育司 2023 年工作要点》提出“深化实验教学改革,加快‘虚仿 2.0’建设,加强国家级实验教学示范中心、虚拟仿真实验教学中心建设指导,虚拟仿真为教育的高质量发展提供了有力赋能”。2023 年 5 月,教育部办公厅印发的《基础教育课程教学改革深化行动方案》要求“充分利用数字化赋能基础教育,推动数字化在拓展教学时空、共享优质资源、优化课程内容与教学过程、优化学生学习方式、精准开展教学评价等方面广泛应用,促进教学更好地适应知识创新、素养形成发展等新要求,构

建数字化背景下的新型教与学模式，助力提高教学效率和质量”。随着国家数字化战略行动不断推进，教育信息化产业需求将得到提升及发展。

公司业务主要集中在河北省，以直接销售模式为主，在稳固已有市场的同时逐步开拓省外市场。2023 年度公司选取了内蒙古自治区、陕西省作为重点开拓的区域，2023 年，公司河北省外销售收入 14,321,679.28 元，较上年同期增长 636.45%，公司业务开展符合预期。

二、结合销售模式、订单获取渠道、销售人员变动情况、薪酬制度等，说明本期销售费用与职工薪酬和职工人员反向变动的原因及合理性。

目前公司以直接销售为主，订单获取渠道主要为招投标方式，薪酬制度实施绩效考核制。

本期销售费用增加主要原因为，2023 年参加展会次数增多，广告及业务宣传费大幅增加，同时为拓展省外市场，销售人员差旅费、业务招待费显著增加。公司本期销售费用与职工薪酬和职工人员反向变动的主要原因系，一方面，2023 年 11 月公司优化了绩效考核制，同时对组织架构进行了整合，将原销售部部分售前、售后业务人员调整至技术部，精简了销售人员，公司在 2023 年末优化的绩效考核和架构调整，销售人员主要于年末减少，而销售费用-职工薪酬统计 2023 年累计发生额；另一方面，2022 年因新冠疫情封控影响，销售人员出勤、绩效、奖金均有所减少。因此，本期销售费用与职工薪

酬和职工人员反向变动具有合理性。

3、关于银行贷款

报告期末，你公司短期借款余额为 90,630,000 元，较期初增加 61.84%，占总资产比重由 15.03%增加至 22.38%，长期借款 500 万元，去年同期无长期借款，你公司年报未披露新增借款原因和用途。根据你公司借款情况，你公司向与深圳前海微众银行股份有限公司借款 500 万元，借款期限为 2023 年 10 月至 2025 年 10 月，借款利率为 8.10%，除该笔借款外，你公司披露的其他借款期限为 1 年，利率为 3.85%至 4.35%不等。

请你公司：

(1) 列表说明报告期内新增短期借款和长期借款的基本情况，包括但不限于借款方、借款金额、借款期限、主要用途和目前使用情况等，并说明你公司资金需求是否与后续发展计划、业务规模等相匹配；

(2) 结合向深圳前海微众银行股份有限公司借款背景、用途、业务办理人情况等，说明该笔借款利率是否高于同期其他银行借款利率水平，并说明商业合理性，是否存在可能损害公司利益的情况。

回复：

一、列表说明报告期内新增短期借款和长期借款的基本情况，包括但不限于借款方、借款金额、借款期限、主要用途和目前使用情况等，并说明你公司资金需求是否与后续发展计划、业务规模等

相匹配；

报告期内，公司新增短期借款和长期借款的基本情况如下表所

示：

借款方	贷款方	借款金额 (万元)	借款期限	主要用途	目前使用情况
河北华发教育科技股份有限公司	北京银行股份有限公司石家庄分行	1,000.00	2023-3-29 至 2024-3-29	购买原材料	已使用完毕
河北华发教育科技股份有限公司	承德银行股份有限公司唐山市高新支行	1,000.00	2023-7-4 至 2024-7-3	购买原材料	已使用完毕
河北蓝益信息技术有限公司	兴业银行股份有限公司唐山分行	900.00	2023-2-17 至 2023-2-16	购买原材料、补充流动资金	已使用完毕
河北蓝益信息技术有限公司	中国工商银行股份有限公司唐山凤凰支行	100.00	2023-11-7 至 2024-5-5	购买原材料、补充流动资金	已使用完毕
河北蓝益信息技术有限公司	中国工商银行股份有限公司唐山凤凰支行	63.00	2023-11-7 至 2024-5-5	购买原材料、补充流动资金	已使用完毕
河北蓝益信息技术有限公司	中国农业银行股份有限公司唐山建南支行	200.00	2023-10-9 至 2024-10-8	购买原材料、补充流动资金	已使用完毕
河北蓝益信息技术有限公司	承德银行股份有限公司唐山市高新支行	400.00	2023-10-31 至 2024-10-30	购买原材料	已使用完毕
河北华发教育科技股份有限公司	深圳前海微众银行股份有限公司	500.00	2023-10-24 至 2025-10-24	购买原材料、补充流动资金	已使用完毕
合计		4,163.00	-	-	-

一方面，公司的客户主要为教育局、学校等政府及企事业单位，其中，政府及事业单位客户的资金来源于政府财政支付，由于政府财政紧张，公司应收账款回款周期相对较长，公司开展项目需先行垫付材料采购成本、施工成本等，所以资金需求相对较大；另一方面，2023 年公司已经逐步打开内蒙古、陕西等地销售市场，2024 年随着更多销售区域的拓展，公司流动资金需求也将得到提升。因此，公司资金需求与后续发展计划、业务规模等相匹配。

二、结合向深圳前海微众银行股份有限公司借款背景、用途、业务办理人情况等，说明该笔借款利率是否高于同期其他银行借款利率水平，并说明商业合理性，是否存在可能损害公司利益的情况。

向深圳前海微众银行股份有限公司借款方为河北华发教育科技股份有限公司，公司的业务具有季节性，每年下半年是公司项目中实施的时间，有大量生产用原材料采购的需求及业务开展的其他费用支出需求，因此公司在 2023 年 10 月向深圳前海微众银行股份有限公司借款 500 万元。该笔借款的利率高于公司在其他银行的贷款利率，主要原因系深圳前海微众银行股份有限公司的贷款审批全部线上完成及审批效率高，并能及时放款，解决了当时公司采购原材料及日常经营的资金需求，推动了公司项目的顺利开展，具有商业合理性，该笔借款不存在损害公司利益的情况。

(以下无正文)

(本页无正文，为《河北华发教育科技股份有限公司关于 2023 年年报问询函的回复》之签章页)

河北华发教育科技股份有限公司

河北华发教育科技股份有限公司

2024 年 4 月 17 日

