

北京快鱼电子股份公司

关于 2023 年年报问询函的回复

北京快鱼电子股份公司（以下简称“公司”）于近日收到全国中小企业股份转让系统《关于对北京快鱼电子股份公司的年报问询函》（公司一部门年报问询函【2024】第 039 号），公司对贵司提出的问题进行了认真的核实和落实，现将有关情况报告如下：

问题一、关于经营业绩

你公司本期实现营业收入 213,516,905.01 元，上年同期为 135,301,256.94 元，同比增长 57.81%。你公司解释本期公司加强团队管理、鼓励技术创新、拓展新市场、实现多元化经营，新市场包括医疗、金融、校园等。本期归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 45,189,432.19 元，同比增长 672.46%，你公司解释原因为一方面销售收入报告期内实现显著增长，另一方面有效进行成本控制和费用管理。

你公司在各区域销售的收入毛利率差异较大。报告期内华东地区 实现营业收入为 73,900,056.76 元，较上期增长 110.90%，毛利率为 63.80%；西南地区营业收入 21,213,152.04 元，较上期增长 68.55%，毛利率为 40.42%；东北地区营业收入 25,073,987.41 元，较上期增长 791.20%，毛利率为 61.15%。

你公司本期前五大客户分别为中国建设银行股份有限公司、福州摩立 达土木工程技术有限公司、慧与（中国）有限公司南京分公司、湖北拓景科技有限公司、武汉瑞得软件产业有限公司，上期前五大客户分别为中国建设银行股份有限公司、福建快迪欧科技有限公司、深圳市叁壹科技有限公司、江西凯全科技有限公司、内蒙古载福科技有限公司。

请你公司：

1、列示本期及上期前五大客户的获客方式，合作历史，终端应用场景，收入确认和回款情况；说明前五大客户变动的原因及合理性，说明本期新进行业的订单获取方式，相关行业是否需要具备行业准入资质，对产品是否有特殊的技术要求；

【公司回复】：

(1) 本期及上期前五大客户的获客方式，合作历史，终端应用场景，收入确认和回款情况如下表所示：

2023 年度							
序号	前五大客户	报告期营收 (单位:元)	获客方式	合作历史	终端应用场景	收入确认	回款情况 (截止 2024.05.08)
1	中国建设银行股份有限公司	29,826,918.01	投标	2014 年 11 月开始合作	银行大厅柜台等	货物交付客户并经客户签收后确认收入	除质保金外，均已回款
2	福州摩立达土木工程技术有限公司	22,237,707.28	商务谈判	2023 年开始合作	监狱	货物交付客户并经客户签收后确认收入	已回款 14,025,077.00 元,剩余款项在账期范围内。
3	慧与(中国)有限公司南京分公司	16,801,886.78	商务拜访	2023 年开始合作	语音语义智能辅助系统、智能音频预警系统、资源配置管理数据库服务系统	经客户验收并取得验收报告后确认收入	已回款 8,014,500.00 元，剩余款项在账期范围内
4	湖北拓景科技有限公司	8,915,992.22	商务拜访	2023 年开始合作	校园防欺凌和医院监护装置	将货物交付客户并经客户签收后确认收入	已回款 6,077,073.53 元，剩余款项在账期范围内
5	武汉瑞得软件产业有限公司	8,248,690.22	商务拜访	2023 年开始合作	校园防欺凌	将货物交付客户并经客户签收后确认收入	已回款 2,796,306 元,剩余款项在账期范围内
2022 年度							
序号	前五大客户	报告期营收 (单位:元)	获客方式	合作历史	终端应用场景	收入确认	回款情况 (截止 2024.05.08)
1	中国建设银行股份有限公司	18,107,219.47	投标	2014 年 11 月开始合作	银行大厅柜台等	交付客户并经客户签收后确认收入	除质保金外，均已回款；
2	福建快迪欧科技有限公司	6,123,760.18	商务拜访	2022 年 1 月开始合作	智慧医疗和公检法监管场所	交付客户并经客户签收后确认收入	截止 2024.5.8 已全部回款

3	深圳市叁壹科技有限公司	3,217,992.92	商务拜访	2019年8月开始合作	公安监管场所	经客户验收并取得验收报告后确认收入	截止 2024.5.8 已全部回款
4	江西凯全科技有限公司	2,499,520.19	商务拜访	2018年7月开始合作	智慧医疗	货物交付客户并经客户签收后确认收入	截止 2024.5.8 已回款 2,270,168 元
5	内蒙古载福科技有限公司	2,480,823.50	商务拜访	2019年12月开始合作	通信领域	货物交付客户并经客户签收后确认收入	截止 2024.5.8 已回款 1,500,000 元

(2) 前五大客户变动的原因及合理性

公司前五大客户变化较大，主要原因在于 2023 年为疫情恢复后的第一年，公司在疫情期间蓄积的大客户项目在 2023 年得以实施。公司部分客户为工程商性质，其利用自身优势获取到政府机构、学校、公检法系统、医院等订单，该类订单金额较大。

(3) 本期新进行业的订单获取方式

本期新进行业的订单主要通过投标、商务拜访等方式获取，公司经过 20 余年技术、市场沉淀，已为用户定制化开发了平安城市、智能交通、智慧教育、智慧医疗、智慧监所等多种行业应用解决方案，并在各行业树立了成功案例，在成功案例的推动下启动行业策划，通过渠道与合作伙伴在各重点行业开始复制推广，持续为公司在不同行业领域打开全新的市场空间，获得销售收入和服务收入。

(4) 相关行业是否需要具备行业准入资质，对产品是否有特殊的技术要求

公司是属于计算机、通信和其他电子设备制造业(C39)的生产商，主要从事安防音频产品、智能语音分析产品、音频解决方案的研发、生产、销售。公司主要产品为高端拾音器、语音增强软件、音频综合管理服务器、智能声音分析平台、公共广播系统、语音报警及对讲设备等，用户已遍布全国，在公安监所、司法、金融、医院、平安城市户外、教育、政务及工业、民用、航空、军事等行业均得到大量成功应用。近年来坚持“智慧化”发展战略，积极投身智能听觉技术开发，推动智能听觉技术在各行业的应用落地，致力于让声音不仅“听得见”、“听得清”，还能“听得懂”，深入探索智能听觉技术下的新模式和新业务，使得公司产品在全国安防行业、音频行业内具有很高的声誉。相关行业无特殊准入资质，对产品无特殊的技术要求，满足客户技术要求即可。

2、列示产品分地区销售的具体情况包括但不限于不同地区的产品定价、产品类型、销售方式；说明不同地区之间产品定价策略和成本构成是否存在显著差异；解释华东、西南、东北地区收入大幅增长且毛利率地区间差异较大的原因及合理性是否符合行业惯例。

【公司回复】：

(1) 产品分地区销售的具体情况如下表所示：

序号	销售地区	销售收入	毛利率	产品类型	产品定价方式	销售方式
01	华东	47,390,841.47	52.33%	拾音器及配件	成本加成为主， 市场需求法为辅	直销
		9,702,728.41	57.08%	软件	市场需求法	直销
		16,806,486.88	100.00%	技术服务费	市场需求法	直销
02	华北	44,819,394.39	55.71%	拾音器及配件	成本加成为主， 市场需求法为辅	直销
		1,035,408.98	100.00%	软件	市场需求法	直销
03	华中	21,949,853.09	52.12%	拾音器及配件	成本加成为主， 市场需求法为辅	直销
		1,747,122.42	100.00%	软件	市场需求法	直销
04	华南	18,205,539.83	51.51%	拾音器及配件	成本加成为主， 市场需求法为辅	直销
		313,092.75	100.00%	软件	市场需求法	直销
05	西南	19,645,351.13	35.67%	拾音器及配件	成本加成为主， 市场需求法为辅	直销
		1,567,800.91	100.00%	软件	市场需求法	直销
06	西北	5,091,996.44	49.99%	拾音器及配件	成本加成为主， 市场需求法为辅	直销
		167,300.90	100.00%	软件	市场需求法	直销
07	东北	17,441,243.93	55.96%	拾音器及配件	成本加成为主， 市场需求法为辅	直销
		7,632,743.48	72.99%	软件	市场需求法	直销
	合计	213,516,905.01				

(2) 不同地区之间产品定价策略和成本构成差异情况

不同地区之间产品定价策略和成本构成不存在显著差异，公司拾音器及配件产品的定价策略为成本加成为主，市场需求法为辅；软件类产品的定价策略为市场需求法。报告期内华东、西南、东北地区收入大幅增长且毛利率地区间差异较大。公司毛利率主要受产品结构、市场竞争、公司销售策略以及原材料价格变化等多重因素影响。

(3) 华东、西南、东北地区收入大幅增长且毛利率地区间差异较大的原因及合理性

具体来看，如上表所示，华东地区加权综合毛利率较大，主要是报告期内成立南京快鱼电子有限公司、温州快鱼电子科技有限公司；新成立的南京快鱼电子有限公司，承接软件业务为主，软件产品较拾音器产品毛利率较高，软件收入权重占比较高；东北地区，因承接区域性大项目，软件收入权重及毛利率较高；西南地区，四川快鱼电子有限公司报告期内处置两批积压库存物资，账面价值为 2,577,390.03 元的货物亏损出售价仅为 1,880,278.16 元；账面价值为 1,064,715.87 元的货物微利出售价仅为 1,124,085.84 元；以上两项折价处置因素贡献本期营收 3,004,364.00 元，成本为 3,642,105.90 元，占西南地区拾音器产品及配件营收的 15.29%，若不考虑处置积压库存物资因素，与其他地区拾音器及配件产品的毛利率相差不大。

(4) 同行公司毛利率地区差异披露情况

同行业公司为康通电子、来邦科技等，均未披露具体地域销售情况。同行业公司分地区关于毛利率分类的口径，都以宽口径的方式呈现于年度财务报告之中，公司为方便对地区细分管理，在年度财务报告中，划分到国内各区域，与同行业公司比较没有本质上的差异，即整体符合行业惯例。报告期内地区毛利率差异主要系华东地区软件业务权重占比较大和西南地区四川快鱼电子有限公司处置呆滞库存两因素造成。

问题二、关于货币资金与短期借款

报告期末，你公司货币资金 97,549,783.04 元，其中因诉讼等原因被冻结 7,668,282.00 元，短期借款 28,022,055.56 元。

请你公司说明货币资金的期后使用情况，结合存、贷款利率之间的关系，说明在货币资金充足的情况下，存在大额短期借款的原因及合理性，并逐笔列示上述借款的债权人、借款利率、借款期限、担保 情况及期后偿还情况。

【公司回复】：

(1) 货币资金的期后(2024.01.01-2024.05.08)使用情况，如下表所示：

单位：元

序号	项目	金额
01	期初货币资金余额	97,549,783.04
02	现金流入项目	
03	销售业务收入	25,748,200.61
04	其他收入	228,338.57
05	现金流入小计	25,976,539.18
06	现金流出项目	
07	业务采购款支出	31,142,454.64
08	费用性支出	23,097,349.65
09	归还银行贷款	14,022,055.56
10	缴纳税金	12,973,005.74
11	固定资产支出	5,650,000.00
12	其他支出	2,800,000.00
13	现金流出小计	89,684,865.59
14	期末货币资金余额	33,841,456.63

如上表所示本期现金流出 89,684,865.59 元，较 2023 年同期现金流出 54,167,363.77 元增加 35,517,501.82 元，主要差异在于 2023 年缴纳税金较去年同期增加 8,140,335.00 元；归还银行贷款较去年同期增加 14,022,055.56 元；固定资产支出较去年同期增加 5,644,454.00

元，剔除上述影响因素，现金流出与上期相比变化不大，均为日常经营支出。

(2) 货币资金充足的情况下，存在大额短期借款的原因及合理性

公司的营业收入增长率达到 57.81%，公司在市场拓展和产品开发取得了显著成效。公司保持较多货币资金可以应对突发事件及抓住市场机遇。由于季节性或项目性的收支不均，公司可能会面临现金流量的波动。通过适当的短期借款，公司可以更好地管理其现金流，确保在收入较低的时期也能维持运营，并在收入较高的时期进行有效的资金分配和投资。

(3) 逐笔列示上述借款的债权人、借款利率、借款期限、担保情况及期后偿还情况

公司存款均为活期存款，利率为国家规定的基准存款利率。短期借款主要包括信贷借款、担保借款，总计 28,022,055.56 元。具体信息请见下列图表：

序号	债权人	贷款金额 (含利息)	借款 利率	借款期限	贷款种类	期后还款 情况
1	中信银行北京新兴支行	10,012,222.22	4.00%	2023.4.19- 2024.4.18	信贷	10,012,222.22
2	北京银行建国支行	10,008,055.56	2.90%	2023.9.27- 2024.9.26	信贷	8,055.56
3	招商银行世纪城支行	8,001,777.78	3.50%	2023.12.29- 2024.5.19	北京中关村科技融资担 保有限公司提供担保	4,001,777.78
合计		28,022,055.56				14,022,055.56

问题三、关于销售费用

报告期内，你公司销售费用 31,975,807.62 元，上年同期 33,921,750.04 元，同比减少 5.74%。销售人员期初为 64 人，期末为 66 人。

你公司本期新设南京快鱼电子有限公司、温州快鱼电子科技有限公司、邯郸快鱼电子有限公司、昆山快鱼电子有限公司。

请你公司：

1、结合销售模式、薪酬制度等的变动情况，说明销售费用、销售人员与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；

【公司回复】：

(1) 销售模式、薪酬制度等的变动情况

2023 年度公司销售模式和薪酬制度与 2022 年度相同。2022 年、2023 年度的职工薪酬费用并无太大差异。报告期内销售费用各项目变动情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例
职工薪酬	21,727,439.11	21,240,788.19	2.29%
服务费	481,692.88	4,069,975.73	-88.16%
业务宣传费	2,211,810.45	1,331,863.80	66.07%
业务招待费	1,980,264.39	1,971,579.55	0.44%
差旅费	1,776,863.76	1,445,175.58	22.95%
房屋物业费	2,305,124.54	2,293,765.47	0.50%
折旧与摊销	307,498.43	329,806.75	-6.76%
办公费用	311,684.68	143,425.98	117.31%
快递费	376,445.99	434,718.33	-13.40%
车辆使用费	294,889.84	332,641.43	-11.35%
装修费	100,498.11	287,298.42	-65.02%
维修费	93,010.70	32,632.93	185.02%
邮递费用	8,584.74	8,077.88	6.27%
合计	31,975,807.62	33,921,750.04	-5.74%

(2) 销售费用、销售人员与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性：

公司的销售模式和薪酬制度基本没有太大差异，销售收入与营业收入之间的差异主要源于公司业务模式（大项目的承接）的调整。报告期内，公司通过战略性举措实现了显著的营业收入增长，具体来说，公司加强了团队管理，提升了管理效率和团队协作能力，优化了内部运营流程。公司积极拓展了新市场，特别是在医疗、金融、校园等领域取得了突破，多个项目得以落地并实施，进一步扩大了项目来源。业务线的扩展及大项目的推进有效提升了销售人均产出率，进而推动了整体收入的增长。

2、说明新设子公司的业务开展情况，新设子公司是否负责产品研发、生产或仅从事开展销售活动，说明人员匹配是否满足实际业务开展情况。

【公司回复】：

(1) 新设子公司的业务开展情况

公司名称	成立时间	2023 年收入（元）	销售人员	业务范畴
南京快鱼电子有限公司	2023-1-13	22,577,992.97	8	销售活动
温州快鱼电子科技有限公司	2023-5-11	21,003,982.31	3	销售活动
邯郸快鱼电子有限公司	2023-6-26	-	-	销售活动
昆山快鱼电子有限公司	2023-9-26	-	-	销售活动

(2) 新设子公司是否负责产品研发、生产或仅从事开展销售活动

为更好在各个地区拓展市场，公司决定在目标区域设立子公司。新设立的子公司，目前主要聚焦于销售活动，不涉及产品研发、生产。

(3) 人员匹配是否满足实际业务开展情况

在目标市场区域，新设子公司有助于公司更好地渗透当地市场，增强品牌影响力，能够更贴近客户，提供更加个性化和及时的服务，从而在竞争激烈的市场中占据优势，提升销售业绩。公司在报告期内实现的营业收入显著增长，与子公司的成功运营密切相关。

目前子公司人员满足实际业务需求，子公司的销售团队由经验丰富的专业人员组成，南京快鱼电子有限公司、温州快鱼电子科技有限公司，成立时间先与其他两个子公司，部分新招人员的人事关系在这两个公司中体现。此外，公司销售人员相互调用，便于公司从整体上进行人员管理和调配，确保公司战略的执行和目标的实现。

